

2026年6月期 第2四半期 決算説明会資料

キュービーネットホールディングス
株式会社



目次

上期振り返り(連結・国内・海外) ━━━━━━ P3～

下期取り組み(国内・海外) ━━━━━━ P16～

Appendix ━━━━━━ P24～



上期振り返り



上期振り返り

国内事業

売上収益

- 店舗数増加、既存店の成長、2025年2月の価格改定により、売上収益は前年同期比105.9%
- 安定した需要の伸びに加え、ツキイチ割引キャンペーン施策が奏功し、価格改定後も来店客数は四半期毎に伸長

原価・販管費

- 人財数・店舗数の増加に伴い、人件費(売上原価)・家賃・減価償却費等が前年同期比で398百万円増加
- 前年の育成人財採用数増加に伴い、人件費(販管費)が前年同期比で87百万円増加

人財状況

- 育成人財の採用は秋新卒採用の入社時期ズレにより計画比7人の減少となったが通期では計画通り採用を見込む
- 即戦力となる経験者採用は計画比17人の増加と好調に推移し、店舗配属人財の増加に寄与
- 第1四半期に一時的に退職者数は増加したものの第2四半期では減少し計画内で推移

出退店状況

- 新規出店は計画通りの15店舗
- 閉店は計画通りの4店舗(閉店4店舗はすべて移転済み)

海外事業

売上収益

- 台湾の成長、シンガポールの復調、香港・米国の価格改定の影響により、前年同期比112.5%
- 前期の新規進出国カナダ、ベトナム、マレーシアも出店を強化し店舗数も順調に増加

出退店状況

- 新規出店8店舗、閉店2店舗を実施し、純増は6店舗
- 店舗純増数は香港:1店舗、台湾:3店舗、カナダ:1店舗、ベトナム:1店舗

価格改定後の状況と新たな取り組み

- 前期価格改定を行った香港は前期比107.7%、米国は前期比115.7%と增收
- シンガポールではよりサービス単価の高いフェードカットメニューを3店舗で実施

連結：2026年6月期 第2四半期業績概要

- 價格改定後も来店客数は順調に伸長し、売上収益は前期比107.1%の増収
- 営業利益は、育成人財数の増加に伴う育成人件費増を吸収し、前期比119.7%の増益

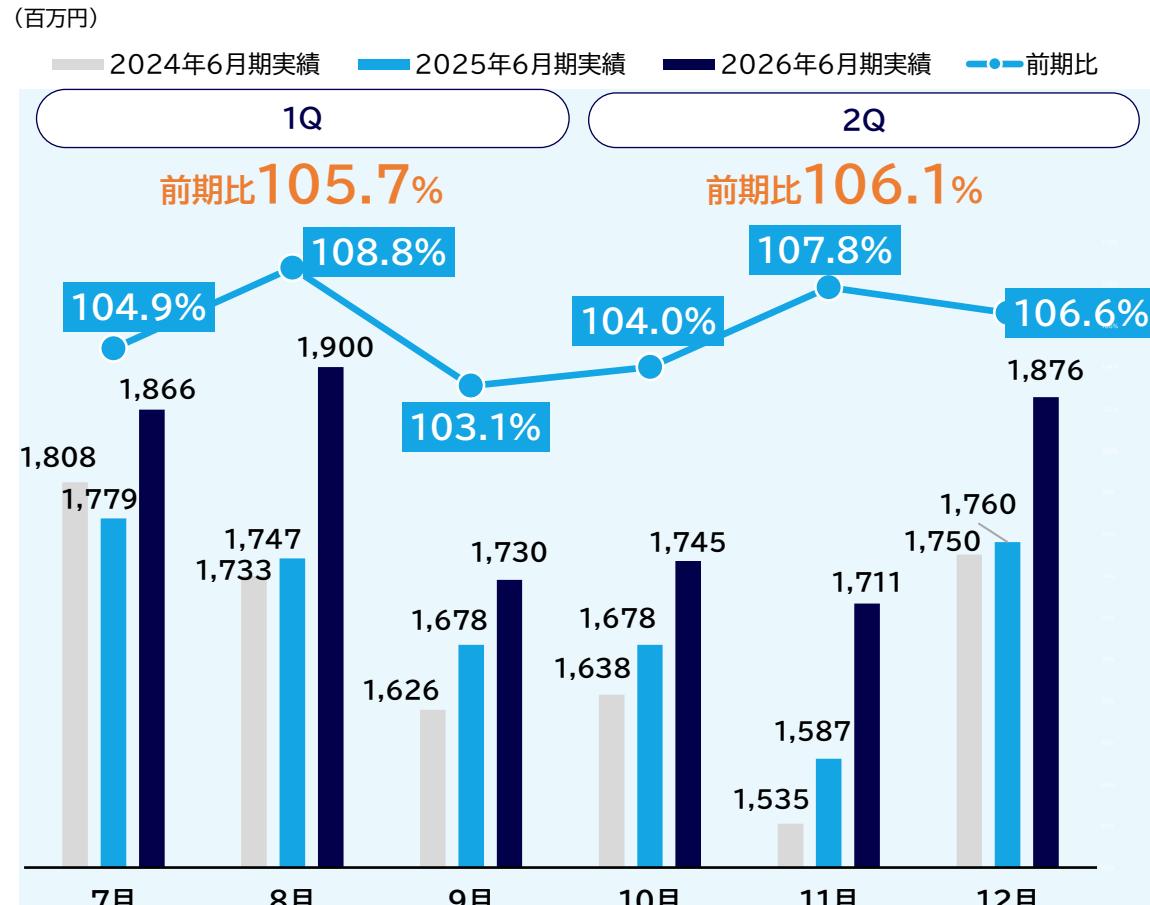
(百万円)	2025年6月期	2026年6月期			
	上期実績	上期実績	前期比	通期予想	進捗率
売上収益	12,586	13,481	107.1%	27,350	49.3%
国内	10,229	10,833	105.9%	22,010	49.2%
海外	2,360	2,656	112.5%	5,350	49.6%
調整	△3	△8	—	△10	—
営業利益	723	866	119.7%	2,200	39.4%
国内	715	835	116.9%	1,960	42.6%
海外	8	30	349.3%	240	※ 12.5%
調整	△0	△0	—	—	—
当期利益	417	502	120.3%	1,400	35.8%
基本的1株当たり当期利益	31円79銭	37円93銭	—	105円26銭	—
1株当たり配当額	—	—	—	40円00銭	—

※海外営業利益については、アジア圏の旧正月の影響により下半期偏重の計画

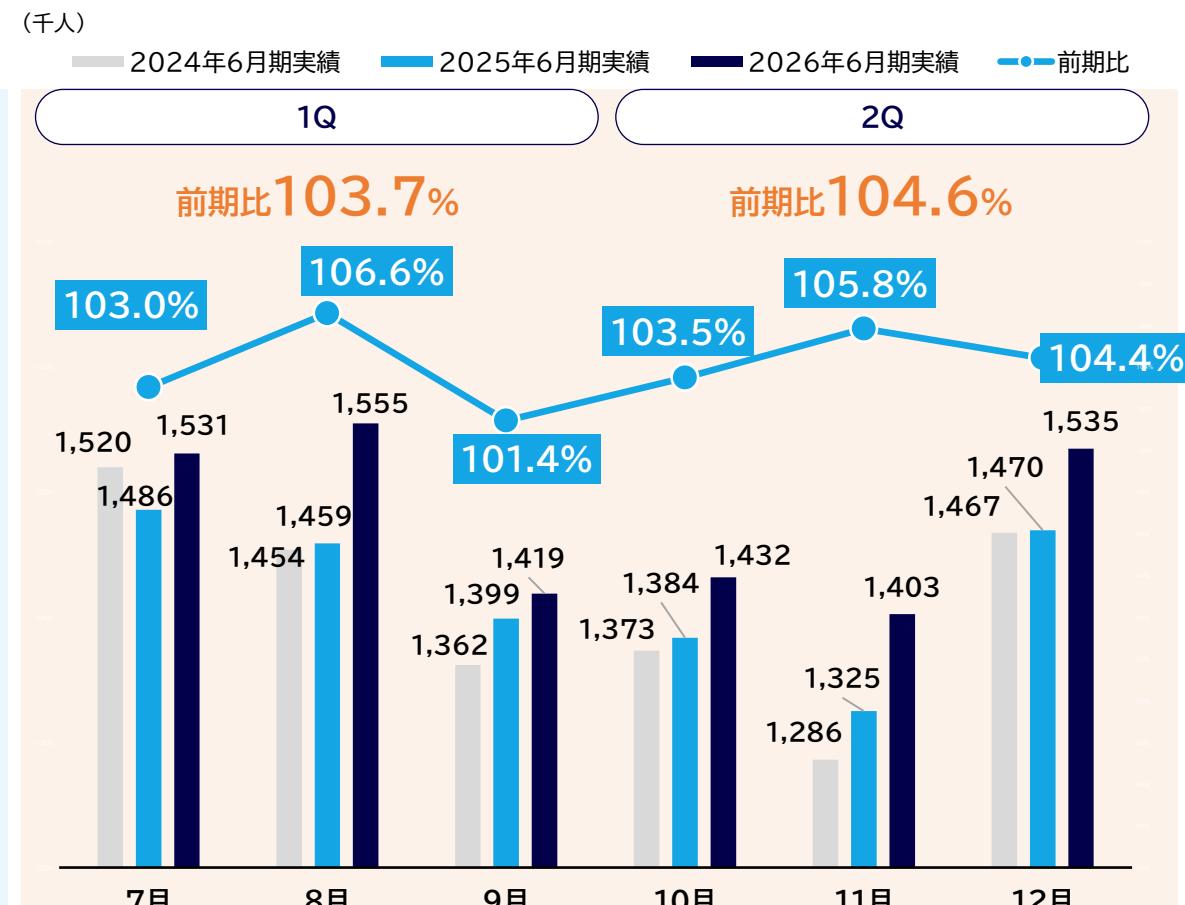
国内:売上収益・来店客数 実績推移

- 売上収益は、店舗数の増加、既存店の成長、前期の価格改定により、上期で前年同期比 105.9% と堅調に伸長
- 来店客数は、安定した需要拡大に加え、新規出店と月イチ割引キャンペーンにより、上期で前年同期比 104.1% と増加

売上収益 実績推移



来店客数 実績推移

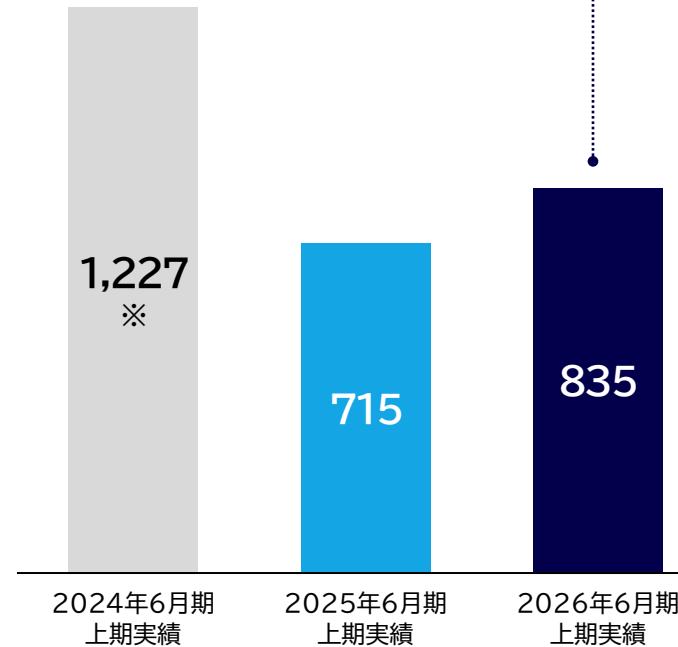


- 上期は、新規出店による店舗数の増加や2025年2月の価格改定の寄与により604百万円の增收
- 営業利益は、育成人財採用増加に伴う育成人件費87百万円の増加を吸収し、増益

国内営業利益(上期)

(百万円)

※2024年6月期1Qは、過去最大の価格改定の影響があった一方、待遇改善は未実施期間であったため、上期営業利益が一時的に大幅な増加となった



前期比の差異要因(+120百万円)

営業利益増加要因

① (売上収益)

2025年2月の価格改定と店舗数増加、既存店の成長により前期比で105.9%
(+604百万円)

営業利益減少要因

① (店舗人件費)

人財数増加や10月の定期昇給による人件費増加
(△274百万円)

② (育成人財人件費※)

研修中の人財数の増加による人件費増加(販管費)
(△87百万円)
※育成人財採用スタイリストの研修期間人件費

③ (家賃・減価償却費等の経費増加)

店舗数増加による家賃増加(△90百万円)
店舗数増加による減価償却費等増加(△33百万円)

+ 604百万円

△484百万円

- 計画外の閉店が2店舗あったものの、新規出店はほぼ計画通りに進捗
- 既存店舗の閉店に伴う店舗移転は営業期間の空白を極小化し、お客様へのスムーズな誘導を実施

第1四半期

計画:6店舗 実績:6店舗

➤ 新規出店:4店舗

2025年7月イオンモール東浦店
2025年8月小倉魚町店
2025年9月湘南藤沢オーパ店

FaSS

2025年9月 FaSSニュウマン高輪店



➤ 既存店舗の閉店に伴う移転出店:2店舗

鵜の木駅店
2025/6/30閉店 → 2025/7/1オープン

サンスクエア店 王子駅前店
2025/8/25閉店 → 2025/8/26オープン

➤ 新規出店:7店舗

2025年10月
クロスガーデン川崎店
nonowa東小金井店
イオンモール仙台上杉店

2025年11月
阪急石橋阪大前駅店
S-PAL仙台店

➤ 既存店舗の閉店に伴う移転出店:2店舗

フィールズ南柏店
2025/10/31閉店 → 2025/11/14オープン

新宿南口店
2025/9/30閉店 → 2025/10/1オープン

第2四半期

計画9店舗 実績:9店舗

QB PREMIUM
HAIR CUT & STYLE

2025年12月にQB PREMIUM店舗を2店舗出店



キラリナ京王吉祥寺店



青葉台東急スクエア店

国内:上期の採用と配属の状況

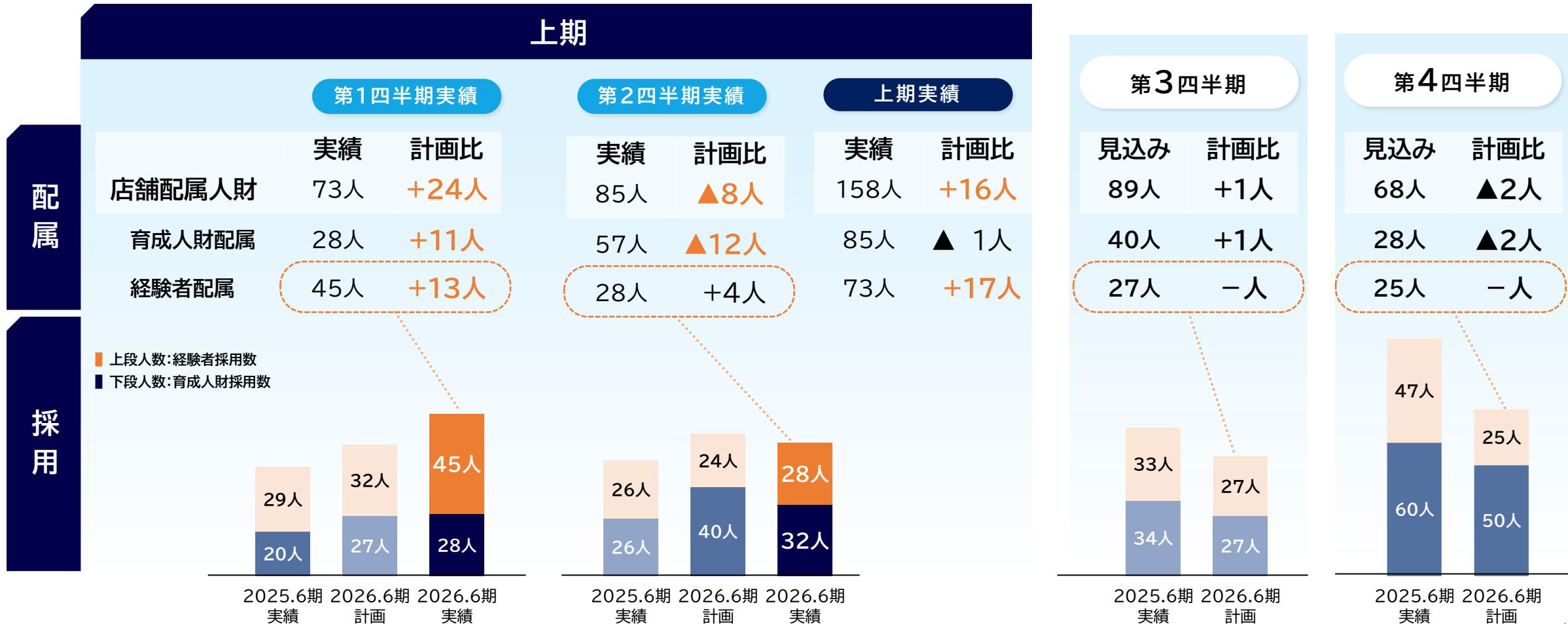
- 経験者採用は計画を上回ったことで上期の配属人員は計画比16人の増加となった
- 下期の配属計画に関してもほぼ計画通りに進捗する見込み

用語説明

【店舗配属人財】当該期間に店舗へ配属されたすべての人財

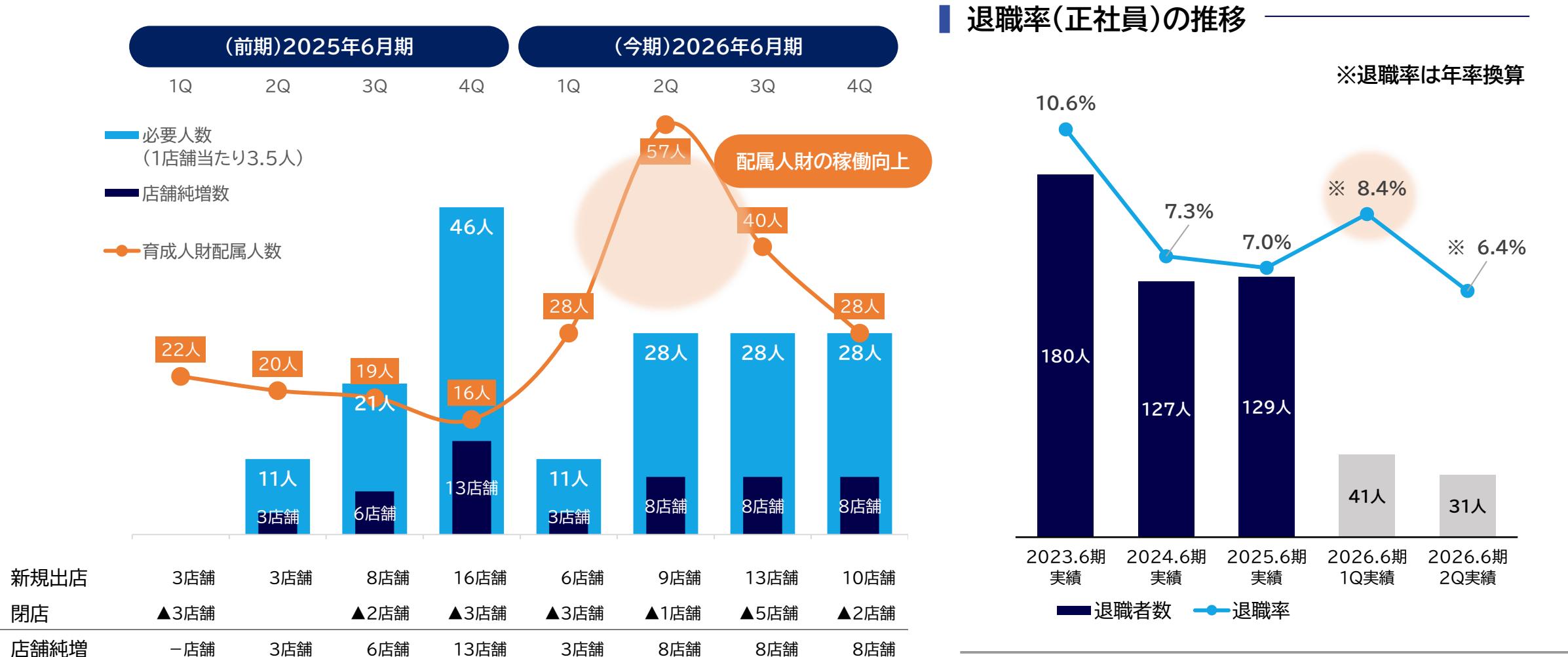
【育成人財配属】研修・仮配属が終了し店舗へ本配属された人財

【経験者配属】即戦力として短期間の研修を終了し店舗へ配属された人財



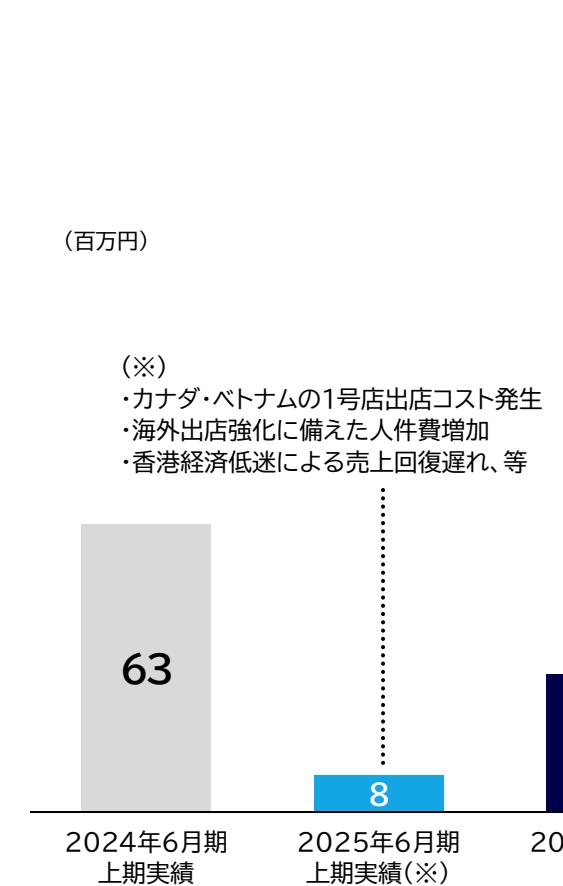
国内:店舗増加と育成人財配属のバランス・退職率(正社員)

- 今期は育成人財本配属で店舗の純増を貢献する体制を構築、下期以降は既存店舗の稼働増加にも貢献
- 第1四半期(8.4%)で増加した退職率も第2四半期(6.4%)で低下、通期で計画目標6.5%を目指す



- 新規進出地域(カナダ・ベトナム・マレーシア)は引き続き投資先行となるものの、既存地域の回復と成長により増益

■ 海外営業利益(上期)



前期比の差異要因(+22百万円)

営業利益増加要因

① (シンガポールの損益改善)

シンガポールは前期より収益改善継続(+28百万円)



(シンガポール)

営業利益減少要因

① (新規進出地域の先行投資増加)

カナダ、ベトナム、マレーシアへの先行投資の推進(▲23百万円)



(カナダ)



(ベトナム)



(マレーシア)

(香港・米国・台湾の増益)

② 香港・米国の2025年1月価格改定により増益、台湾の増益(+15百万円)



(香港)



(米国)



(台湾)

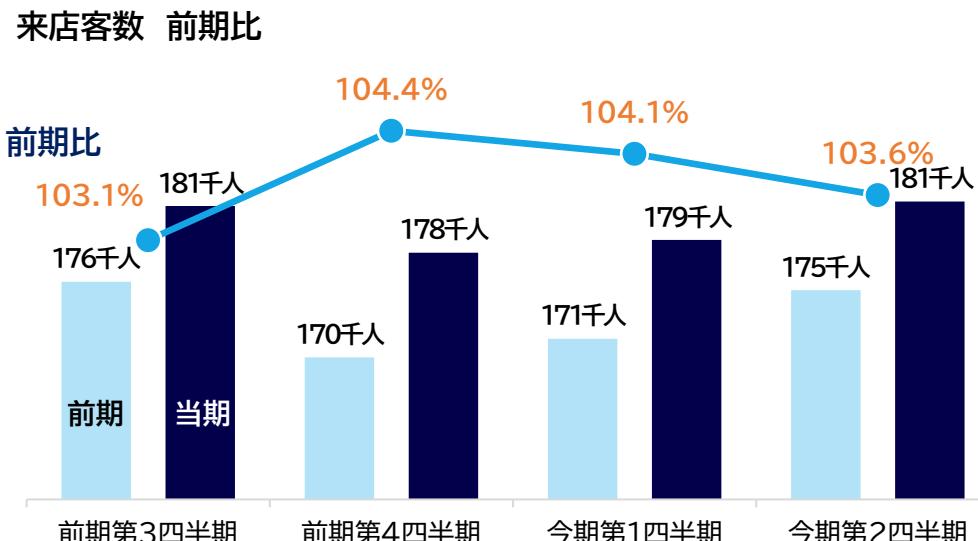
③ (為替変動の影響) +2百万円

+45百万円

▲23百万円

- 来店客数は継続して前年を上回っており、回復傾向は継続
- サービスの平均単価上昇させる「QB HOUSEからQB PREMIUM」への業態転換やフェードカットメニューの導入を2026年1月から3店舗で実施

	25/6期上期	26/6期上期	前期比
売上収益	553百万円	608百万円	109.9%
12月末 店舗数	30店舗	30店舗	-店舗
売上収益 前期比(現地通貨ベース)			
110.0%	104.5%	107.0%	105.3%



サービス単価向上への取り組み

QB HOUSE サービス単価	QB PREMIUM サービス単価	フェードカットメニュー サービス単価
SGD14 (※¥1,648)	SGD18 (※¥2,119)	SGD25 (¥2,943)

※円換算レートは決算レート SGD1=117.72

QB PREMIUMへの業態転換

上期は1店舗の業態転換を実施

	25年6月末		25年12月末
QB HOUSE	19店舗	18店舗	
QB PREMIUM	10店舗	11店舗	
QB HOUSE Kids	1店舗	1店舗	

フェードカットメニュー

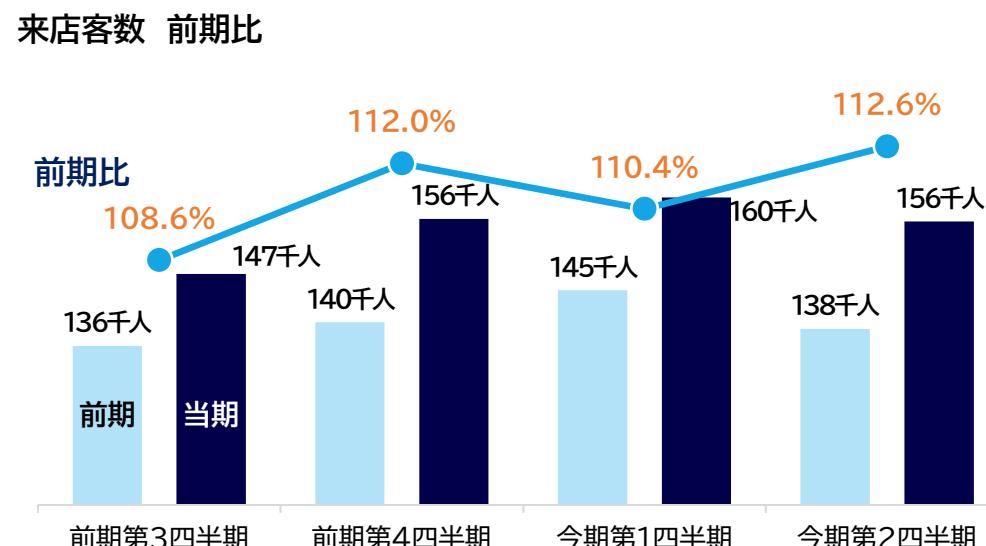
高いカット技術力にて、男性若年層の高い需要に対応
(Premiumの一部店舗から開始)




海外:台湾の状況

- 新規出店と既存店成長により10%を超える成長を継続
- 上期の出店は計画通りに進捗。高雄エリア初出店となる「高雄夢時代店」の他、台北エリアに2店舗を出店
- 期初に今後の台中エリアの既存店舗内に育成拠点を新設し育成体制の強化を図ると共に、戦略的エリア拡大を推進している

	25/6期上期	26/6期上期	前期比
売上収益	438百万円	519百万円	118.6%
12月末 店舗数	35店舗	41店舗	6店舗増加
売上収益 前期比(現地通貨ベース)			
108.9%	111.9%	110.5%	110.0%



海外 :香港・米国の価格改定後の状況

- 香港 価格改定後の売上収益は順調に伸長
失客は想定の範囲内にとどまつたものの、客数の回復に時間を使っている状況
- 米国 新規出店や価格改定効果により売上収益は前期比で10%を超える伸長
既存店の失客は想定の範囲内であるものの、今後新規顧客の獲得により客数の回復を進める

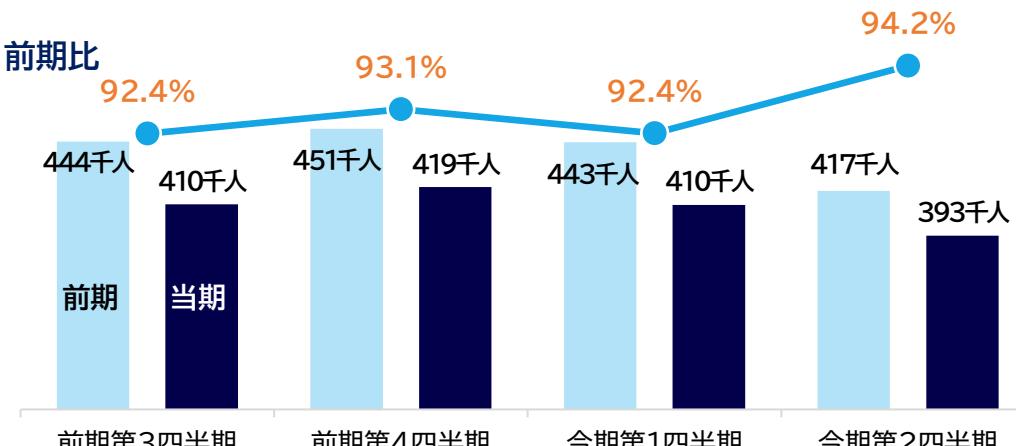
香港

	25/6期上期	26/6期上期	前期比
売上収益	1,165百万円	1,254百万円	107.7%
12月末 店舗数	60店舗	63店舗	3店舗増

価格改定後の売上収益の前期比(現地通貨ベース)

103.3%	105.1%	105.7%	106.2%
--------	--------	--------	--------

価格改定後の来店客数の前期比



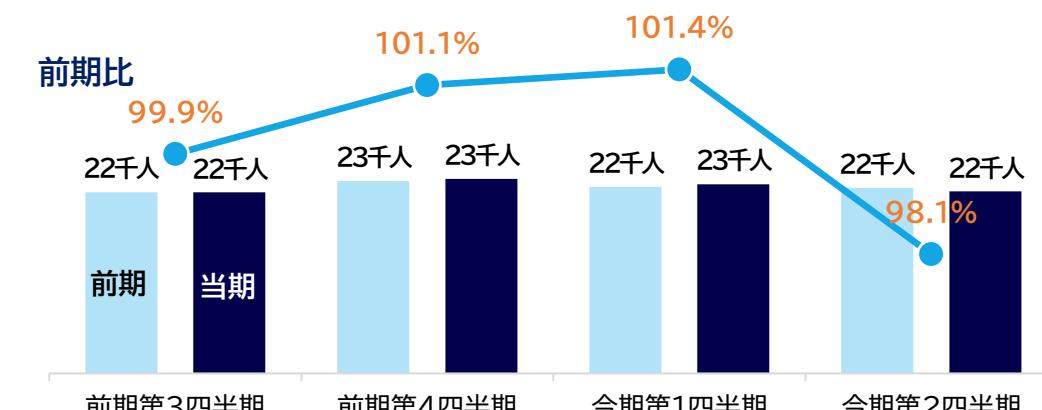
米国

	25/6期上期	26/6期上期	前期比
売上収益	193百万円	223百万円	115.7%
12月末 店舗数	6店舗	6店舗	-店舗

価格改定後の売上収益の前期比(現地通貨ベース)

114.3%	115.2%	116.5%	112.3%
--------	--------	--------	--------

価格改定後の来店客数の前期比



海外:新規進出地域の進捗状況

■ 新規進出地域(カナダ・ベトナム・マレーシア)はほぼ計画通りに店舗網を拡大

- カナダ : 2025年7月に2号店(ユニオン駅店)出店
- ベトナム : 2025年12月に2号店(パルクモール店)出店
- マレーシア: 2026年1月に2号店(首都クアラルンプール)出店

■ カナダ:トロントでのドミナント出店

- 4号店が来期7月以降の予定となるが、トロントでの複数店舗化を推進

	上期	下期見込み	期末店舗数
出店数	1店舗	1店舗	3店舗



■ ベトナム:ホーチミンでのドミナント出店

- 商業施設を中心に店舗開発を実施し日系、現地系モールへの出店を図る

	上期	下期見込み	期末店舗数
出店数	1店舗	2店舗	4店舗



■ マレーシア:首都クアラルンプールでの出店

- 前期にジョホールバルからの出店となつたが、2号店は首都クアラルンプールを前倒し出店

	上期	下期見込み	期末店舗数
出店数	1店舗	3店舗	4店舗



下期取り組み



下期の施策及び見込み

国内事業

売上収益

- 2026年2月以降価格改定影響はなくなるものの、新規出店や既存店の成長により増収を見込む
- 育成人財の配属が進むことで、新規出店に加え既存店舗の稼働を上げ3月以降の繁忙期へ備える

出退店

- 新規出店は23店舗、閉店は計画外閉店3店舗を含み7店舗を予定しており、移転店舗の開発も含め概ね終了
- 通期では当初計画通りの純増27店舗を見込む

人財

- 上期好調であった経験者採用にも注力し、下期の店舗配属人財の増加を図る
- 来期の配属予定となる新卒を含む育成人財採用も計画達成を目指す

アプリ開発

- 青山オーバル店での運用テストを実施しており、今後はテスト結果をもとに追加開発、再テストを行い全国展開へと進む
- 2026年夏のリリースを目標

海外事業

出退店

- 新規出店は11店舗を予定
- 通期では米国1店舗、カナダ1店舗のオープン時期が翌年度期初にずれ込む為、純増17店舗を見込む
- マレーシアではジョホールバル地域に続き、首都クアラルンプールへの出店

台湾の価格改定

- 2026年1月よりサービス価格を350元から400元へ(サービス単価14.3%の増加)改定
- 想定失客率は8%とし6%程度の売上収益増加効果を見込む

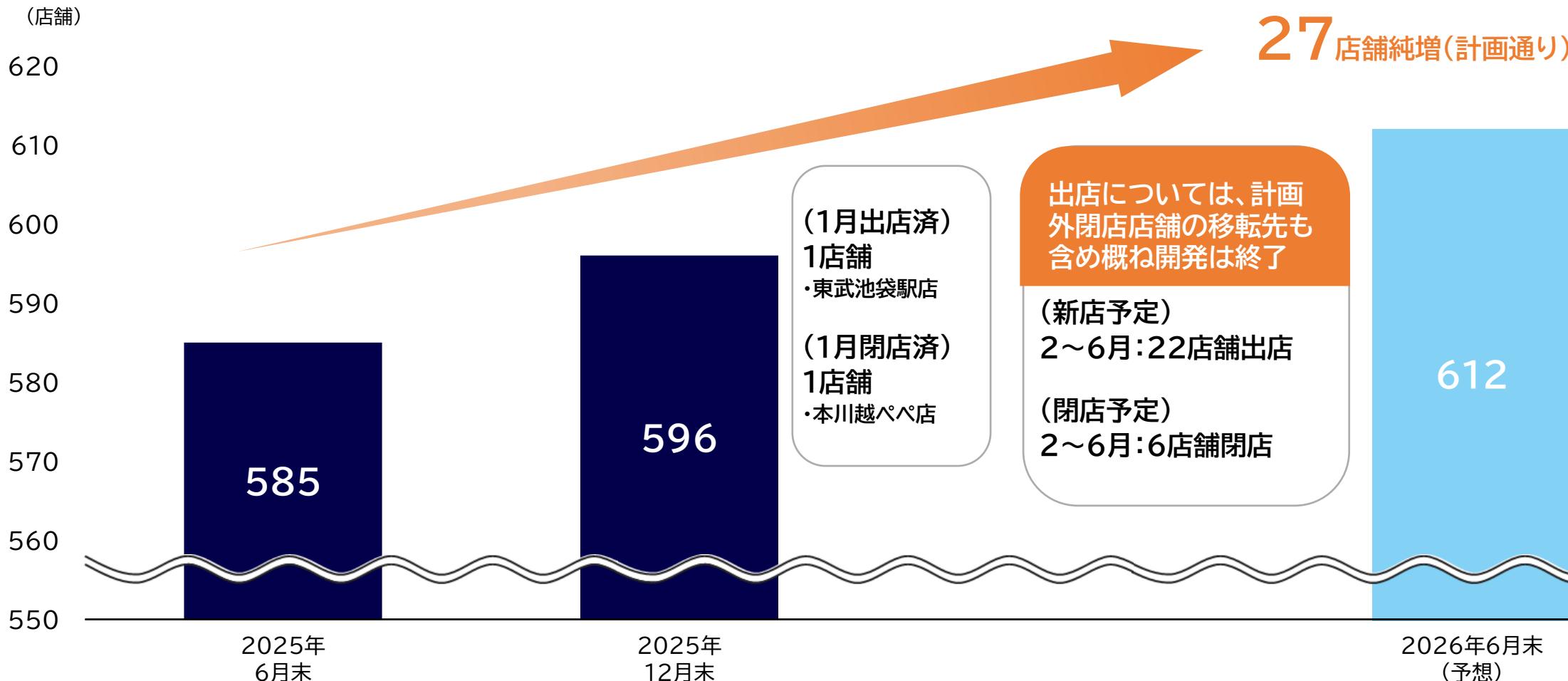
香港・米国の客数回復

- 香港:アプリの浸透と機能を活用した個店毎の販促活動の強化や、企業協賛販促等も併せて客数回復を図る
- 米国:サービス価格USD50～USD100の理美容室からの新規顧客流入を狙いSNSを活用したプロモーションの強化を行うと共に、技術研修の重点実施やサービス品質の向上にて提供価値を更に高める

【国内】今後の出店見通し

- 上期は11店舗純増し、ほぼ計画通りに進捗。下期は計画外閉店が3店舗発生するものの、移転先の店舗開発も概ね終了しており、当初計画通り年間27店舗の純増となる見込み

■ 国内事業 2026年6月期店舗数実績・見込



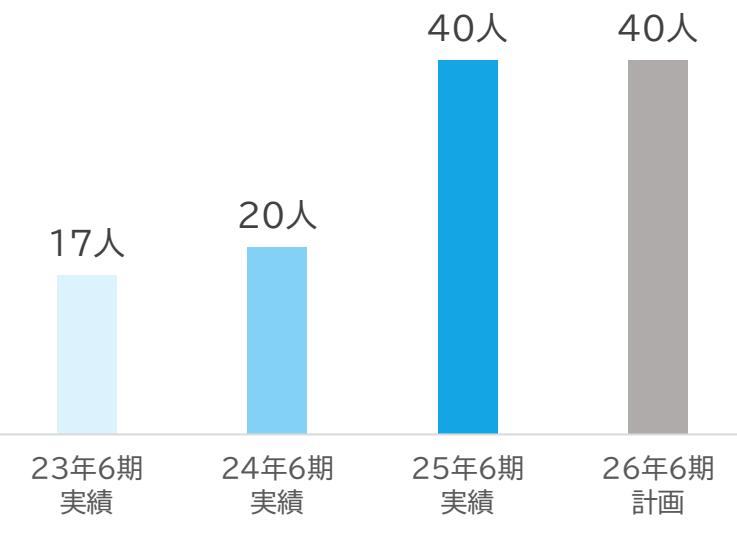
国内:新卒採用の状況

- 上期終了時点での新卒採用進捗は、好調であった前年と同様に進捗し、計画通りの採用を達成できる見込み
- 新卒採用コンテンツの強化に加え、入社ガイダンス開催数や寄付講座実施校の増加を継続

新卒入社数推移と進捗

上期終了時点での新卒採用進捗は、好調であった前年と同様に進捗し、計画通りの採用を達成できる見込み

	応募者数	入社+内定者数
2026年6月期	64人	33人
2025年6月期	63人	34人

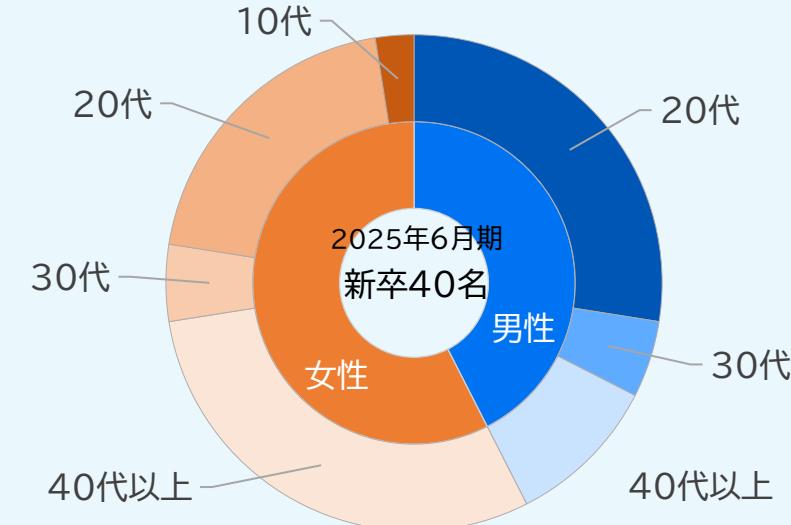


前期新卒採用実績

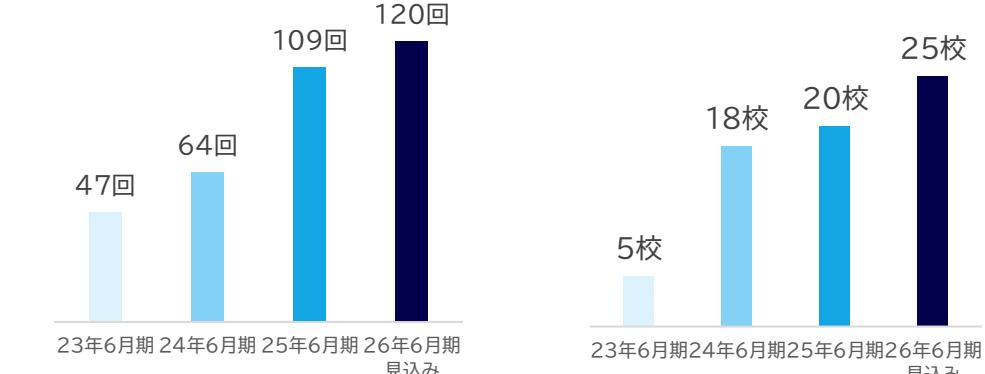
幅広い年代の新卒スタイリストが入社

主な入社理由

- 充実した研修体制
- 早期に自立ができる
- 年齢を気にせずにチャレンジできる



入社ガイダンス開催回数と寄付講座実施校数



国内：アプリ開発の進捗状況



- 国内のアプリ開発は計画通りの進捗。今後はテスト結果を反映しより利便性の高いアプリを目指し2026年夏に店舗リリースを予定

HPすでに提供している機能

いつも利用している店舗の混雑状況がわかる

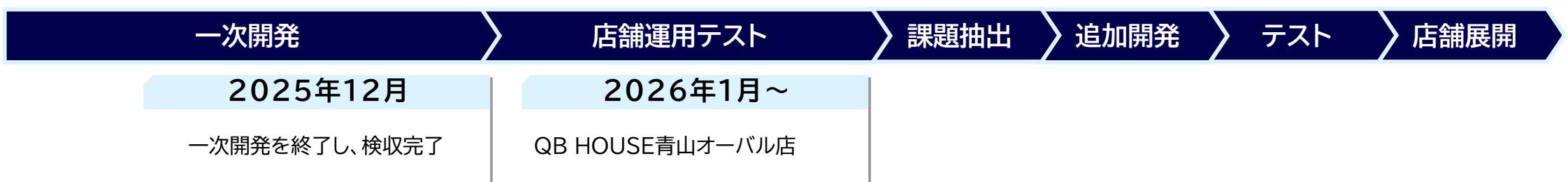
近くのQB HOUSEが探せる

新機能の追加

複数のクーポンの配布ができる

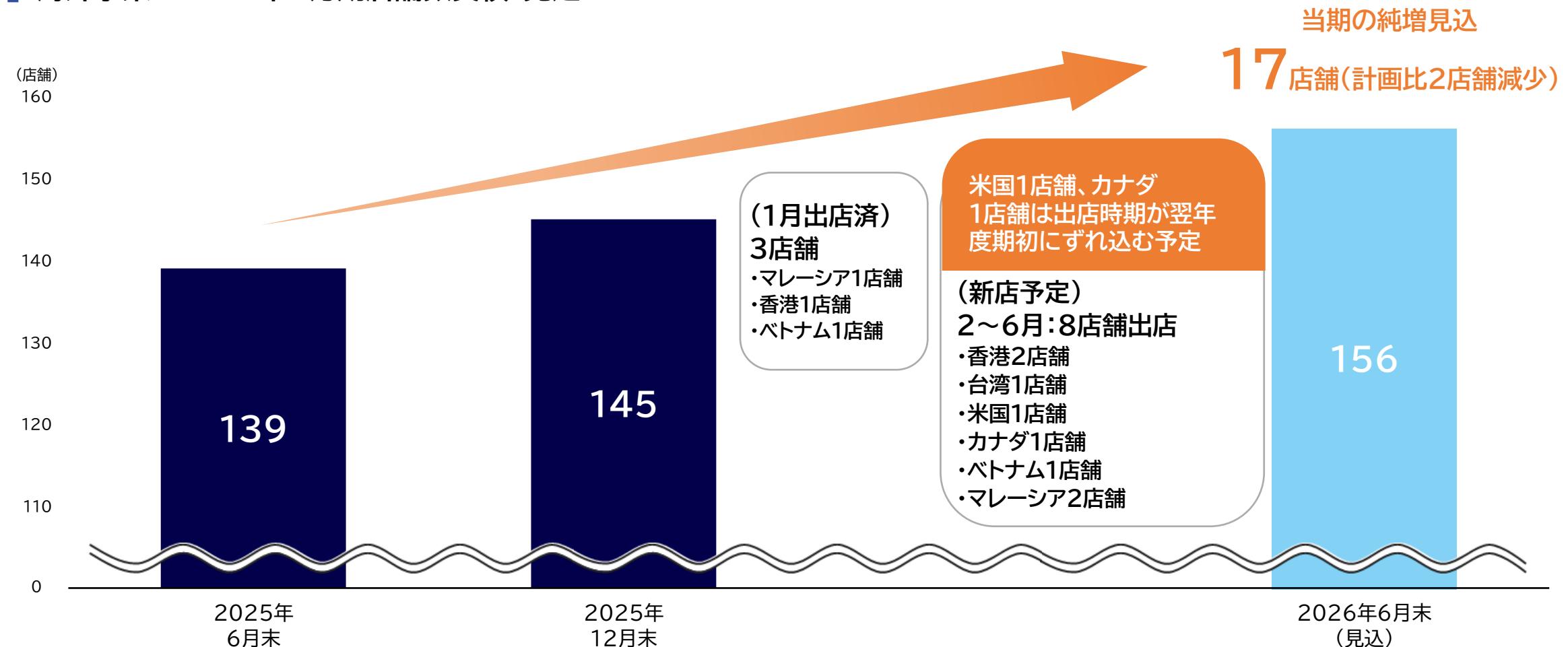
お客様好みのヘアスタイルを登録

リリースに向けたスケジュール



- 上期は6店舗純増し、計画通り進捗。現時点では米国1店舗、カナダ1店舗のオープン時期が翌年度期初にずれ込む為、下期は11店舗の出店が確定

■ 海外事業 2026年6月期店舗数実績・見込

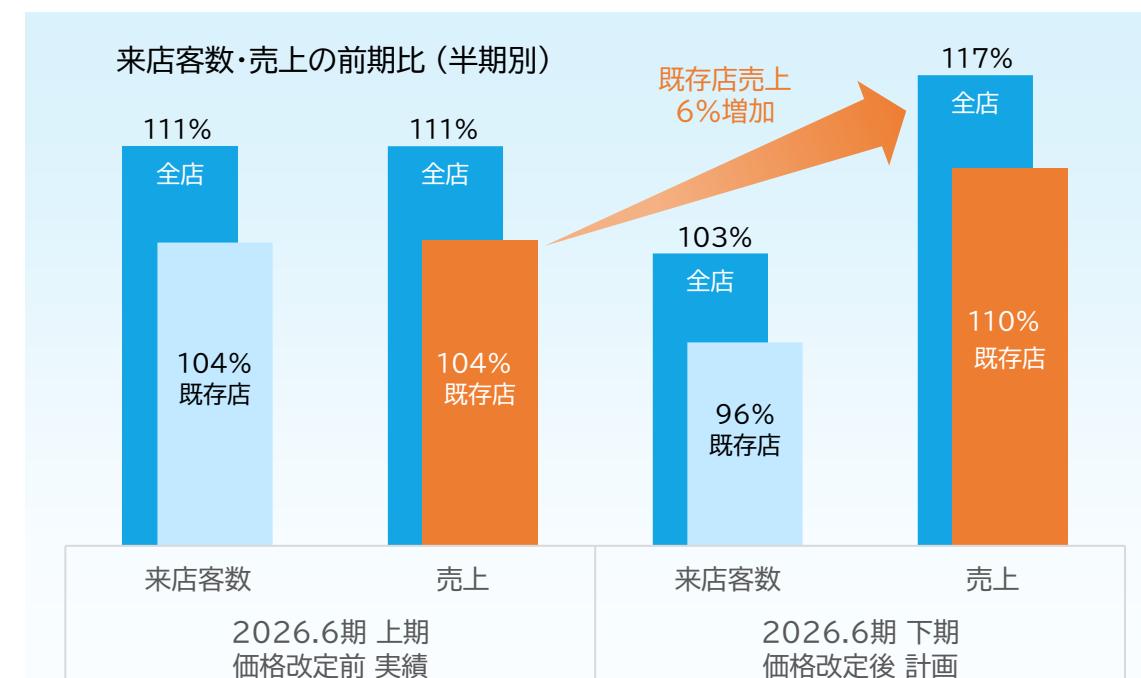


【海外】台湾の価格改定

- 2026年1月よりサービス価格を350元から400元へ(14.3%の増加)計画通り実施
- 順番待ちシステムの全店導入を実施し、サービスの向上と価値のバランスを図ることで、想定失客率は8%とし6%程度の売上収益増加効果を想定



※ 一定程度の失客を想定するが、サービスを強化し、影響を最小限に抑える施策を実施
※ 例：順番待ちシステムの導入(2026年1月に全店設置済み)



- 2025年1月の価格改定による一時的な客数減からの回復途上にある状況
- 競合追随やインフレによる需要回復を見込みつつ、地域別の課題に対する具体的施策を強化

香港

景気回復途中における需要獲得の強化

価格改定 HK\$70 → 80 (2025/1~)

香港経済の回復が不安定な中、節約志向、北上消費が継続中
価格改定後の客数推移は回復基調にあるも、そのペースは緩やかに留まる

アプリ強化と新業態の展開

- アプリ機能拡充によるエンゲージメントの深化
顧客接点を強化し、来店頻度の安定化を目指す
- 販促活動の積極展開
個店別に各店舗の顧客のニーズに合わせた販売促進策を展開
- 上位業態の導入による需要獲得の幅を拡大

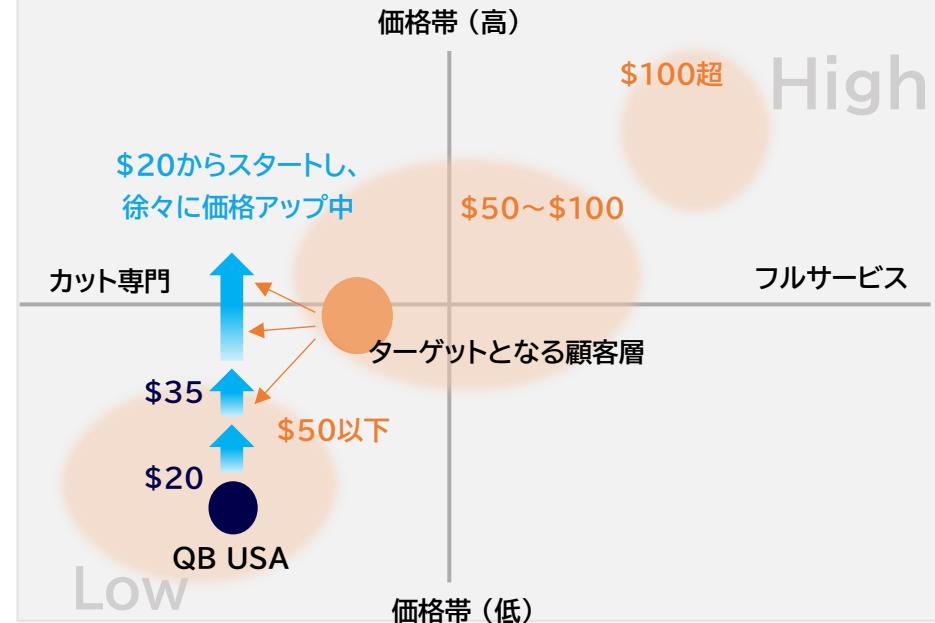
米国

上位価格帯サロン利用層への認知

価格改定 US\$30 → 35 (2025/1~)

価格改定にて以前より上位価格帯となるも、引き続きリピーターの支持を得ている一方で、市場における認知が不足しており、新規顧客の獲得が課題

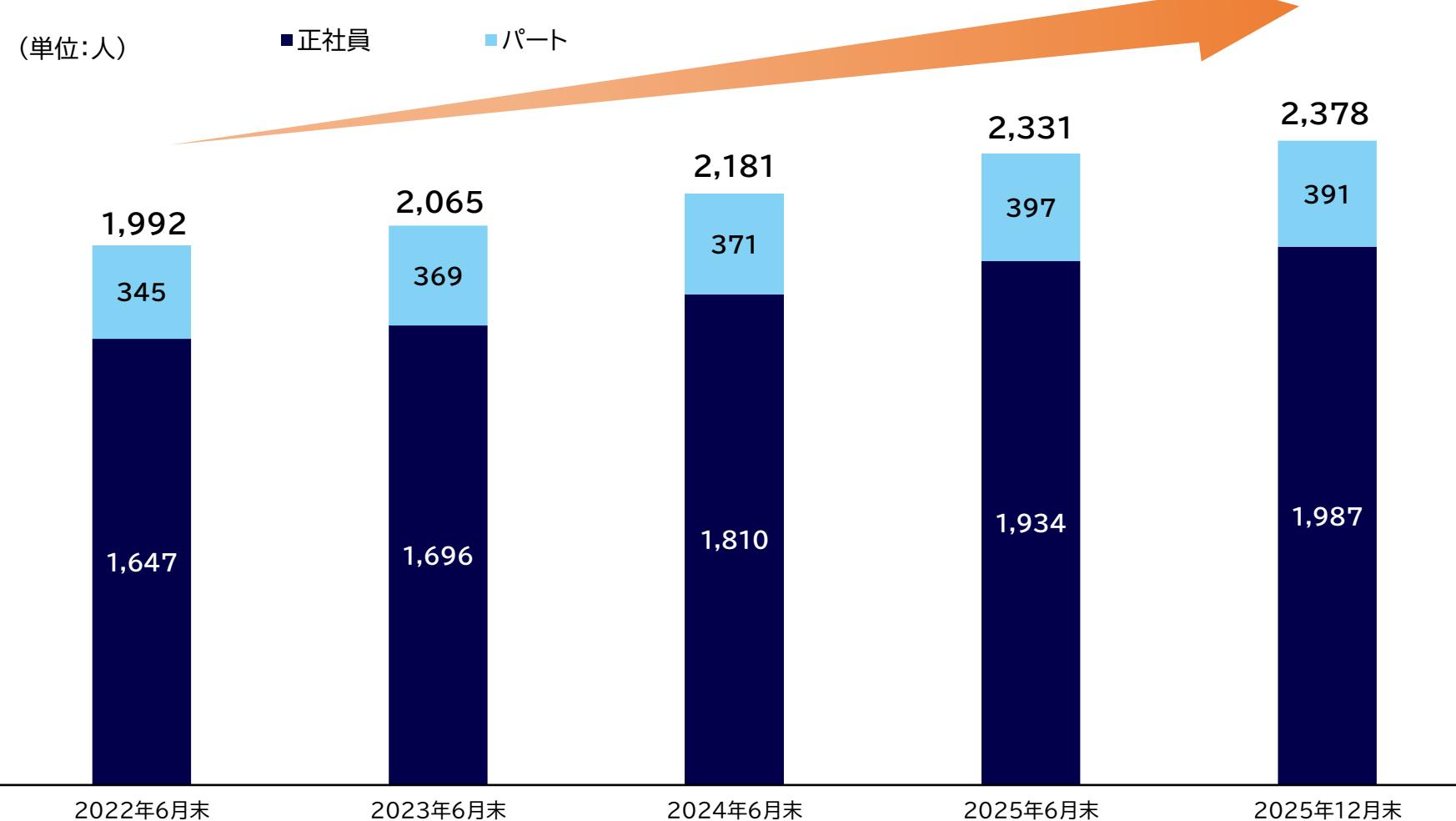
- SNSの積極活用
カット仕上がり事例、新店含むマンハッタン地区店舗網の浸透
- 店舗体験の価値向上、改善
サービス均等化への技術接客研修の強化し顧客満足度の向上
新店舗、新規顧客(高単価サロン利用)のリピート個別販促
時間枠の予約と営業時間延長による集客機会を拡大



Appendix



■ 従業員数(国内)の推移



※本社は除く、研修施設含む

※正社員→パート、パート→正社員への変更を含む

※業務委託先からの移籍に伴う入社を含む

2026年6月期上期 出店実績



	業態	25/6期末	新店	移転	閉店	増減	25/12月末
日本	QB HOUSE	566	8	4	△4	8	574
	QB PREMIUM	8	2			2	10
	FaSS	11	1			1	12
国内小計		585	11	4	△4	11	596
シンガポール	QB HOUSE	19			△1	0	18
	QB PREMIUM	10	1			0	11
	QB HOUSE Kids	1				0	1
香港	QB HOUSE	62	1			1	63
台湾	QB HOUSE	38	3	1	△1	3	41
アメリカ	QB HOUSE	6				0	6
カナダ	QB HOUSE	1	1			1	2
ベトナム	QB HOUSE	1	1			1	2
マレーシア	QB HOUSE	1				0	1
海外小計		139	7	1	△2	6	145
連結グループ合計		724	18	5	△6	17	741

連結損益計算書

(百万円)	2025年6月期上期		2026年6月期上期			前期比
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	
売上収益	12,586		13,481		894	107.1%
売上原価	△9,876		△10,436		△560	105.7%
売上総利益	2,710	21.5%	3,044	22.6%	334	112.3%
その他の営業収益	7		3		△3	
販売費及び一般管理費	△1,989		△2,164		△175	108.8%
その他の営業費用	△4		△17		△12	
営業利益	723	5.8%	866	6.4%	142	119.7%
金融収益	10		13		2	124.7%
金融費用	△104		△127		△22	121.8%
税引前利益	629	5.0%	752	5.6%	122	119.4%
法人所得税費用	△212		△249		△37	117.6%
当期利益	417	3.3%	502	3.7%	84	120.3%

連結財政状態計算書

(百万円)	2025年6月末	2025年12月末	増減額
流動資産合計	6,884	6,440	△443
現金及び現金同等物	5,271	4,227	△1,043
営業債権及びその他の債権	1,292	1,789	496
棚卸資産	121	114	△7
その他	198	310	111
非流動資産合計	27,327	28,213	886
有形固定資産	1,578	1,771	192
使用権資産	7,138	7,475	336
のれん	15,430	15,430	-
その他の金融資産	2,017	2,129	112
繰延税金資産	827	839	12
その他	335	567	232
資産合計	34,211	34,654	442
負債合計	19,528	19,712	184
営業債務及びその他の債務	437	309	△128
有利子負債	8,822	8,475	△346
リース負債	6,931	7,274	342
その他	3,336	3,653	316
資本合計	14,683	14,941	258
負債及び資本合計	34,211	34,654	442

12月末の銀行休業日に伴う債権回収時期の差異

新店および契約更新に伴う家賃等増

のれんはIFRS(国際会計基準)のため未償却過去2回の株主変動に伴って生じたもの

借入金約定返済

新店および契約更新に伴う家賃等増

(参考)2026年6月期 店舗計画



(店舗)	業態	25/6期末	新店	閉店	増減	26/6期末
日本	QB HOUSE QB PREMIUM	574	31	△7	24	598
	FaSS	11	3		3	14
国内小計		585	34	△7	27	612
シンガポール	QB HOUSE QB PREMIUM	30	1	△1	—	30
香港	QB HOUSE	62	4		4	66
台湾	QB HOUSE	38	6	△2	4	42
アメリカ	QB HOUSE	6	2		2	8
カナダ	QB HOUSE	1	3		3	4
ベトナム	QB HOUSE	1	3		3	4
マレーシア	QB HOUSE	1	3		3	4
海外小計		139	22	△3	19	158
連結グループ合計		724	56	△10	46	770

価格改定の過去実績

地域		価格改定(税込)の実績		
国内		<ul style="list-style-type: none"> ・2014年4月: QB HOUSE 1,000円 → 1,080円 ・2019年2月: QB HOUSE 1,200円 ・2023年4月: QB HOUSE 1,350円 QB PREMIUM 1,650円 → 1,800円 FaSS 2,200円 → 2,400円 ・2025年2月: QB HOUSE 1,400円 QB PREMIUM 2,000円 FaSS 2,600円(ニュウマン高輪店のみ2,800円) 		
海外	シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年8月: QB PREMIUM SG\$15(約1,840円) → SG\$18(約2,210円) ・2022年10月: QB HOUSE SG\$12(約1,470円) → SG\$14(約1,720円) ・2023年9月: QB HOUSE 男性SG\$14(約1,720円)、女性SG\$18(約2,210円) QB PREMIUM 男性SG\$18(約2,210円)、女性SG\$22(約2,710円) 		
	香港	<ul style="list-style-type: none"> ・2014年7月: HK\$50(約1,010円) → HK\$60(約1,210円) ・2019年7月: HK\$70(約1,420円) ・2025年1月: HK\$80(約1,620円) 		
	台湾	<ul style="list-style-type: none"> ・2023年1月: 300元(約1,500円) → 350元(約1,750円) ・2026年1月: 400元(約2,000円) 		
	ニューヨーク	<ul style="list-style-type: none"> ・2020年6月: \$20(約3,160円) → \$23(約3,640円) ・2020年11月: \$25(約3,950円) ・2023年1月: \$30(約4,740円) ・2025年1月: \$35(約5,540円) 		
	カナダ	<ul style="list-style-type: none"> ・C\$39.55(約4,520円) 		
	ベトナム	<ul style="list-style-type: none"> 2025年12月: 20,000ドン(約120円)値上げの価格改定 - (10歳以上)男性100,000ドン(約600円)、女性140,000ドン(約840円) - (10歳未満)男性 80,000ドン(約480円)、女性110,000ドン(約660円) 		
	マレーシア	<ul style="list-style-type: none"> 2026年1月: 3MYR(約116円)値上げの価格改定 - 男性35MYR(約1,356円) 女性45MYR(約1,743円) 		

※為替レートは2026年1月22日時点

本プレゼンテーション資料は、当社及びその子会社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、売買の勧誘を構成するものではありません。

本プレゼンテーション資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでいます。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。



FaSS

