

**2023年10月期 通期決算説明資料
及び
中期経営計画（2024年10月期 – 2026年10月期）**

株式会社AB & Company

（証券コード：9251）

- **2023年10月期通期実績**
- **中期経営計画（2024年10月期 – 2026年10月期）**

- 2023年10月期通期実績
- 中期経営計画（2024年10月期 – 2026年10月期）

会社概要

代表取締役



市瀬 一浩

2003年に山野美容専門学校を卒業後、青山の美容室にてスタイリストとして勤務を開始。低賃金・長時間労働が常態化する美容室業界に疑問を抱き、業界変革を目指して2009年に独立、創業。

企業理念

「スタイリストファースト」を信念にお客さまに幸せと喜びを提供します

美容室業界の課題であるスタイリストの長時間労働、低賃金、高離職率を是正し新たなキャリアデザインを創造することでスタイリスト自身の喜びに繋げることがより良いサービスの提供、延いてはその先のお客様の幸せに繋がると考えます。

事業概要

HAIR SALON
Agu.

直営美容室運営
事業



直営店舗の
運営

フランチャイズ
事業



FC店舗の
運営サポート

インテリアデザイン
事業



美容室を中心とした
店舗デザイン、設計、施工

2023年10月期 連結サマリ（前年対比）

累計ベースで売上収益は前年同期比+33.3%、営業利益は+32.1%となった（新型コロナウイルスからの回復・FC2社買収が主要因）。4Q単四半期においては販管費の増加（株主数増に伴う優待関連費用等の増加（+31百万円）・直営店舗出店推進に伴う初期コスト（+25百万円））及びその他費用の増加（店舗減損・撤退に伴う除去損等+47百万円）から減益となったが、事業環境及び店舗運営自体は堅調

	4Q（単四半期）			4Q（累計）		
	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減
売上収益	3,784	4,246	12.2%	12,592	16,790	33.3%
売上原価	2,008	2,226	10.8%	6,435	8,761	36.1%
売上総利益	1,776	2,020	13.8%	6,157	8,029	30.4%
販管費	1,388	1,656	19.3%	4,808	6,227	29.5%
その他収益	26	34	32.4%	61	109	78.8%
その他費用	6	53	758.0%	44	107	142.8%
営業利益	407	345	▲15.2%	1,365	1,804	32.1%
当期利益	222	194	▲12.7%	830	1,108	33.5%
調整後EBITDA	541	498	▲7.8%	1,851	2,406	30.0%
ROE	-	-	-	11.2%	13.5%	2.3

*調整後EBITDAはEBITDAから「使用権資産の減価償却費」を差し引いて算出（使用権資産の減価償却費は実質的な家賃に相当するため）

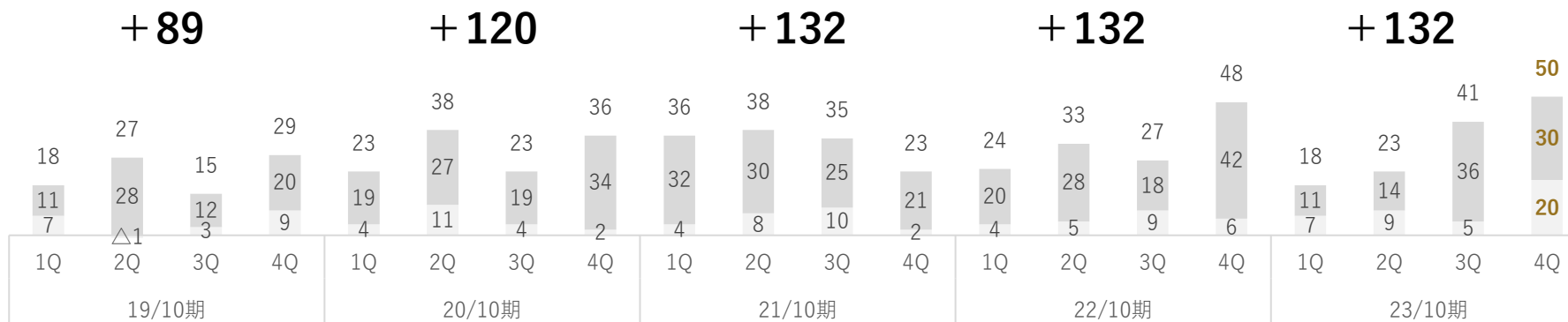
国内店舗数 推移

4Q累計で132店舗純増。4Q単四半期では直営店舗出店数が四半期ベース過去最高の20となった

店舗数



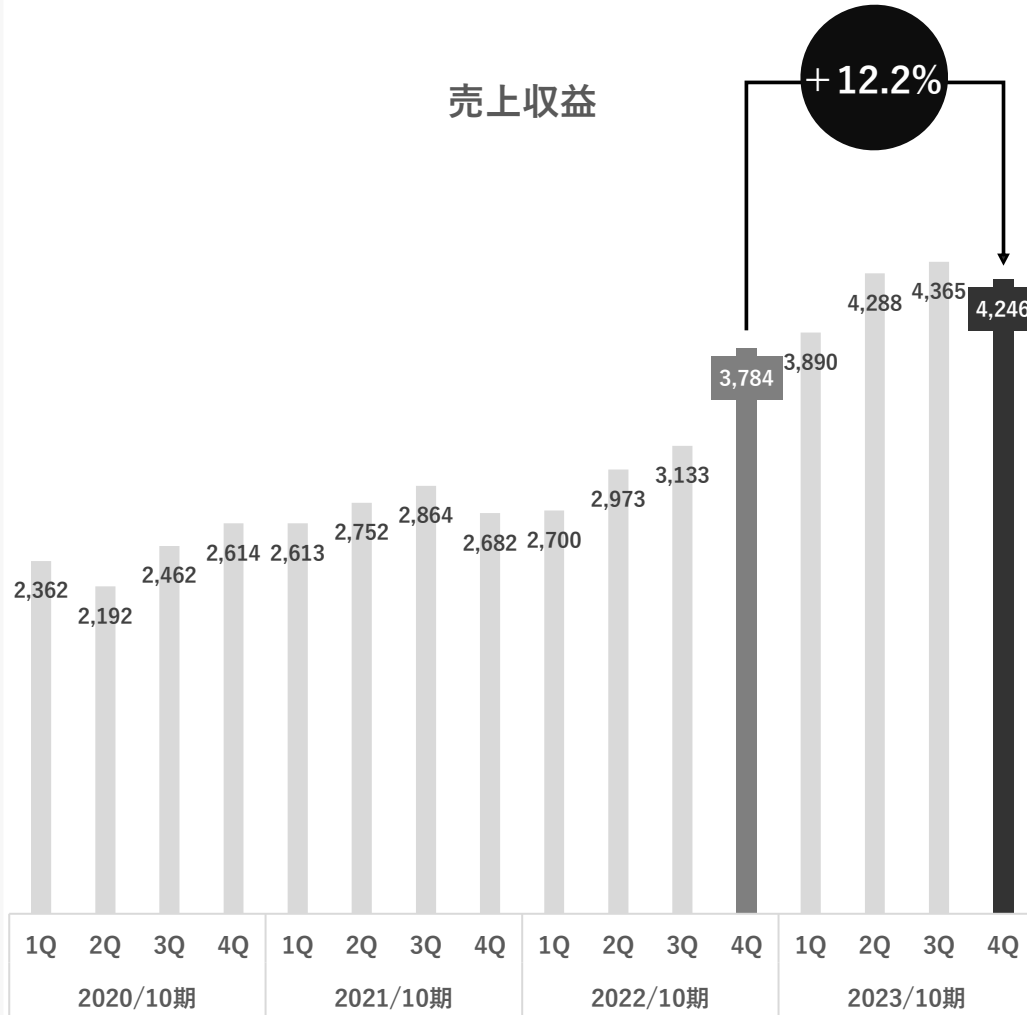
店舗純増数



2023年10月期 四半期実績推移

(単位：百万円)

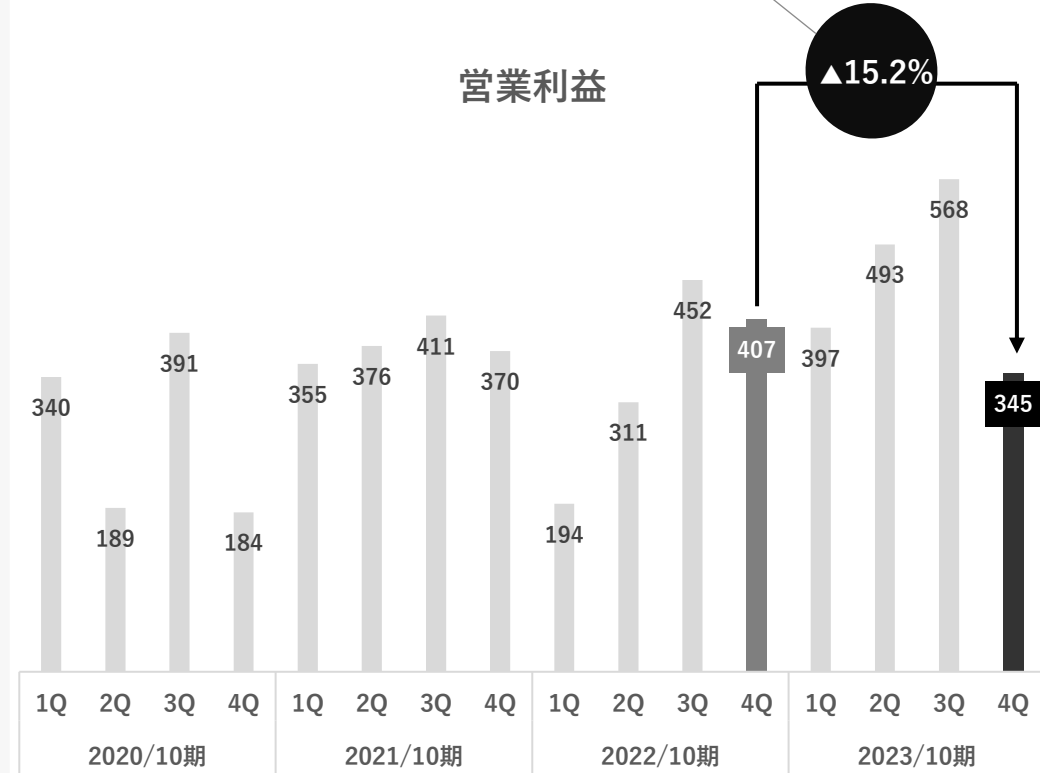
売上収益



●対前年減益の主要因

株主数増に伴う優待関連費用等の増加 (+31百万円) ・直営店舗出店推進に伴う初期コスト (+25百万円) ・その他費用の増加 (店舗減損・撤退に伴う除去損等 +47百万円)

営業利益



2023年10月期 第4四半期実績 計画比

【売上収益】単四半期では直営出店（出店工事売上は連結消去される）の出店割合が多かったことから未達も、累計では計画達成

【営業利益】前述の株主優待費用増加、直営店舗出店推進、店舗減損等により単四半期ベースでは未達も、累計では計画達成

	4 Q 単四半期			4 Q 累計		
	計画	実績	差 (%)	計画	実績	差 (%)
売上収益	4,394 百万円	4,246 百万円	▲3.4%	16,762 百万円	16,790 百万円	+0.2%
営業利益	455 百万円	345 百万円	▲24.2%	1,703 百万円	1,804 百万円	+5.9%

店舗売上KPI 実績推移（通期ベース）

- 顧客単価の前年比伸長が顕著（直営:+4.5%、FC:+4.6%）
- メニュー（施術内容、単価）の見直しを部分的に実施することで平均顧客単価が上昇

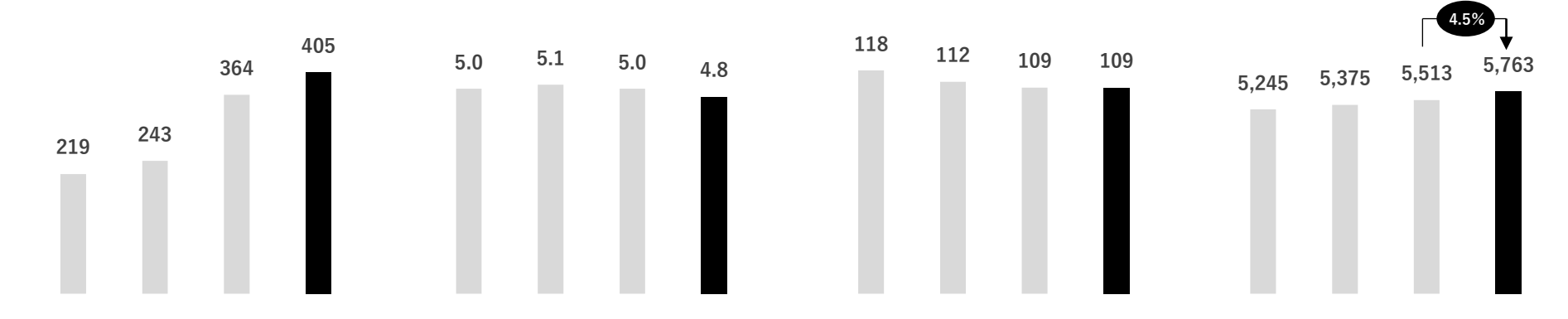
国内店舗数

国内店舗あたり
スタイリスト数

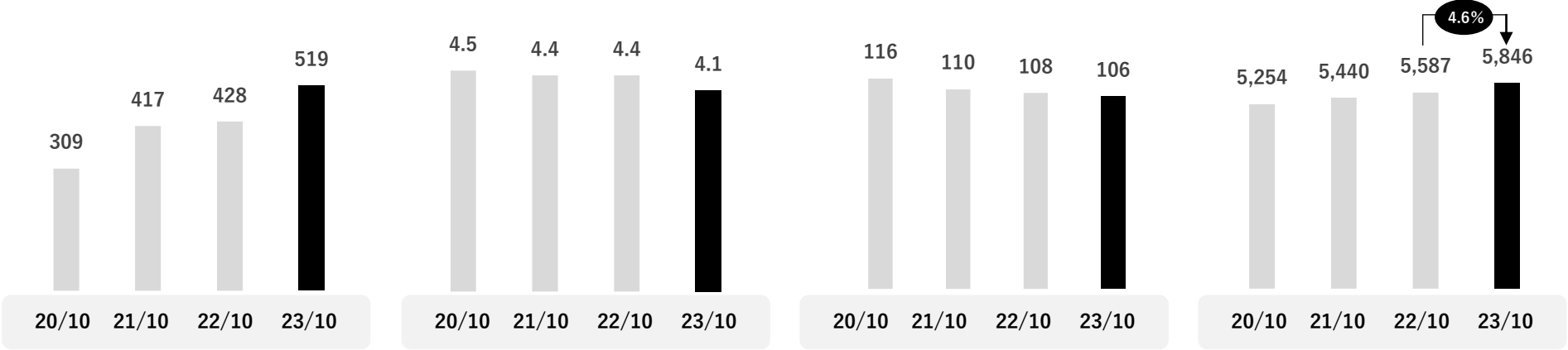
スタイリストあたり
顧客数

顧客単価

直営



FC



事業セグメント

美容室運営 HAIR SALON Agu. 等

直営美容室運営 事業



直営店舗の運営

フランチャイズ 事業



FC店舗の
運営サポート

店舗内装のデザイン・工事

インテリアデザイン 事業



美容室を中心とした
店舗デザイン、設計、施工

セグメント概況（前年同期比） 直営美容室運営事業

【4Q累計】リピーターの積み上がり（＝スタイリストへの報酬料率UP）により、売上総利益率は微減

【4Q単四半期】前述の店舗出店における初期コストおよびその他費用（店舗減損・除去損等）が大きく影響

	1Q			2Q			3Q			4Q			4Q累計		
	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減
売上収益	2,182	3,298	51.1%	2,242	3,504	56.2%	2,441	3,610	47.8%	2,979	3,468	16.4%	9,847	13,881	41.0%
売上原価	1,248	1,903	52.4%	1,280	2,037	59.1%	1,391	2,106	51.4%	1,720	2,015	17.2%	5,641	8,063	42.9%
売上総利益	934	1,395	49.4%	962	1,467	52.4%	1,050	1,503	43.2%	1,258	1,452	15.4%	4,205	5,818	38.3%
売上総利益率	42.8%	42.3%	▲0.5	42.9%	41.9%	▲1.1	43.0%	41.6%	▲1.4	42.2%	41.9%	▲0.4	42.7%	41.9%	▲0.8
販管費	968	1,325	36.9%	955	1,312	37.3%	934	1,361	45.8%	1,188	1,394	17.4%	4,045	5,393	33.3%
その他収益	3	2	▲30.5%	9	6	▲36.8%	6	72	944.4%	21	15	▲29.9%	41	95	129.5%
その他費用	24	2	▲89.9%	3	21	450.4%	1	31	1950.6%	9	54	468.8%	39	110	176.1%
セグメント利益	▲55	70	-	12	139	989.2%	121	182	50.1%	82	17	▲78.4%	161	410	153.5%
セグメント利益率	▲2.5%	2.1%	4.7	0.6%	4.0%	3.4	5.0%	5.1%	0.1	2.8%	0.5%	▲2.3	1.6%	3.0%	1.3
【参考】経営指導料調整後利益	47	184	284.7%	113	261	130.6%	207	306	47.8%	157	137	▲12.8%	526	889	69.0%

セグメント概況（前年同期比） フランチャイズ事業

【4Q累計】 経営指導料・事業拡大に伴う人件費等の増加により販管費が増加も、着実な成長を継続

	1Q			2Q			3Q			4Q			4Q累計		
	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減
売上収益	466	529	13.6%	524	568	8.4%	536	581	8.3%	534	589	10.2%	2,063	2,270	10.0%
外部売上	302	302	▲0.1%	332	328	▲1.5%	356	338	▲5.1%	315	351	11.1%	1,308	1,320	0.9%
売上原価	33	34	3.1%	35	38	9.0%	36	36	▲2.6%	32	38	18.6%	138	147	6.7%
売上総利益	432	495	14.5%	489	530	8.3%	499	545	9.2%	502	551	9.7%	1,924	2,122	10.3%
売上総利益率	92.8%	93.5%	0.7	93.2%	93.2%	▲0.0	93.1%	93.8%	0.7	93.9%	93.5%	▲0.5	93.3%	93.5%	0.2
販管費	267	284	6.5%	262	337	28.5%	239	283	18.1%	287	317	10.5%	1,056	1,222	15.7%
その他収益	6	7	27.5%	0	2	164.5%	1	2	25.8%	3	19	380.9%	13	31	143.8%
その他費用	10	0	-	0	0	-	0	0	-	0	0	-	10	0	-
セグメント利益	161	218	35.1%	227	195	▲14.1%	262	264	1.1%	219	252	15.3%	870	931	7.0%
セグメント利益率	34.7%	41.3%	6.6	43.3%	34.3%	▲9.0	48.8%	45.5%	▲3.3	41.0%	42.9%	1.9	42.2%	41.0%	▲1.2
【参考】経営指導料 調整後利益	254	310	21.9%	316	293	▲7.2%	332	365	10.1%	313	354	13.1%	1,215	1,322	8.8%

セグメント概況（前年同期比） インテリアデザイン事業

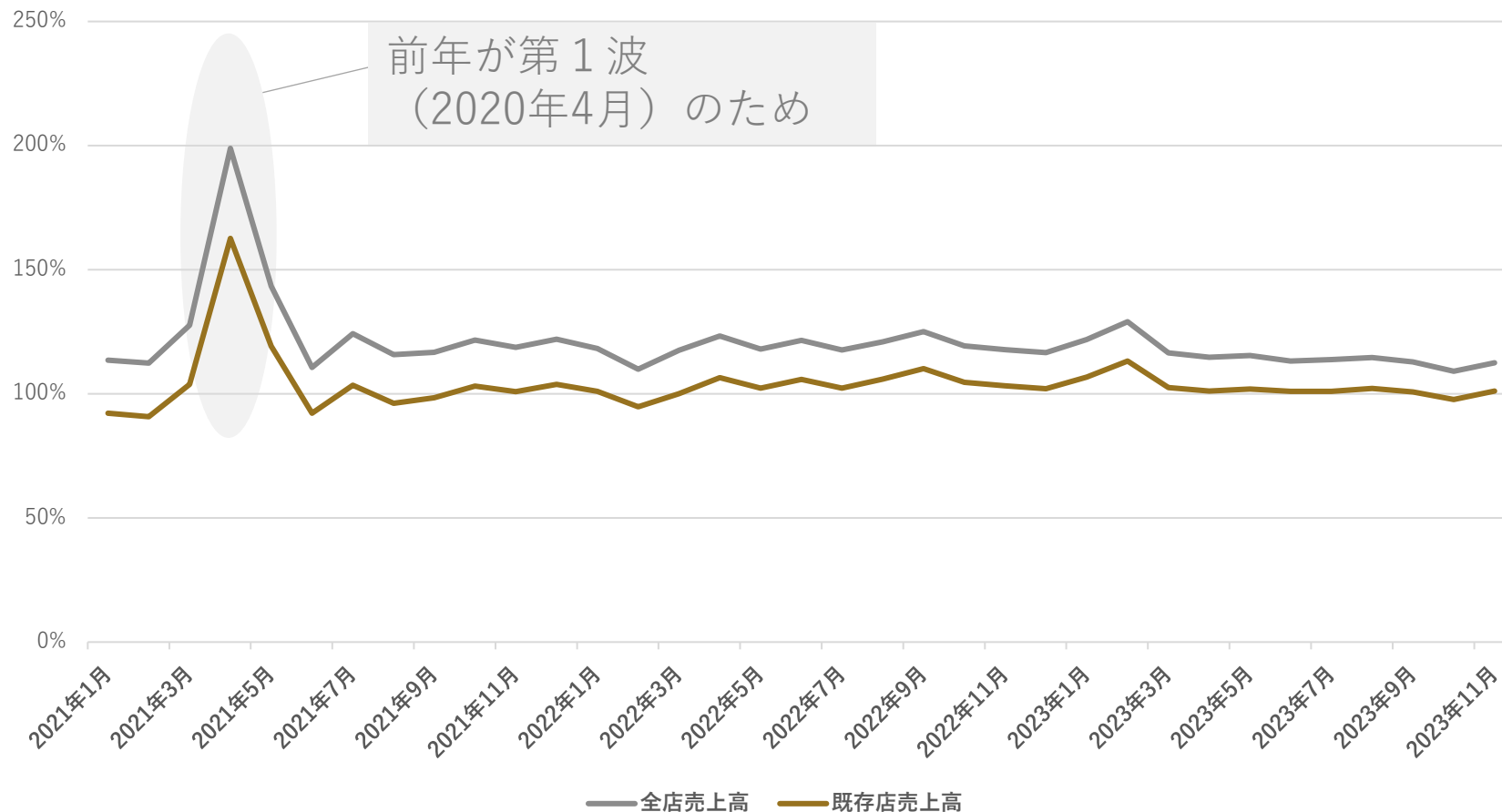
【4Q累計】売上収益・セグメント利益ともに堅調に推移

	1Q			2Q			3Q			4Q			4Q累計		
	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減	2022/10期	2023/10期	増減
売上収益	317	427	34.6%	495	581	17.3%	452	645	42.5%	595	699	17.4%	1,861	2,352	26.4%
外部売上	215	289	34.6%	397	456	14.7%	335	416	24.2%	489	427	▲12.7%	1,437	1,589	10.6%
売上原価	246	321	30.3%	383	433	13.1%	349	498	42.5%	476	541	13.6%	1,456	1,795	23.3%
売上総利益	70	105	49.4%	112	148	31.6%	103	146	42.2%	118	157	32.5%	405	557	37.6%
売上総利益率	22.3%	24.7%	2.5	22.7%	25.5%	2.8	22.8%	22.7%	▲0.0	19.9%	22.5%	2.6	21.8%	23.7%	1.9
販管費	60	80	32.8%	70	93	33.3%	63	86	36.8%	73	87	19.2%	267	348	30.2%
その他収益	0	0	13.8%	1	0	▲73.4%	2	0	▲65.5%	0	2	0.0%	4	4	1.8%
その他費用	0	0	-	0	1	-	0	0	-	0	0	-	0	1	-
セグメント利益	10	25	148.7%	43	52	21.9%	42	61	43.2%	45	73	59.7%	141	212	49.5%
セグメント利益率	3.2%	5.9%	2.7	8.8%	9.1%	0.3	9.4%	9.5%	0.0	7.7%	10.5%	2.8	7.6%	9.0%	1.4

全店・既存店 店舗売上高（前年同月対比）

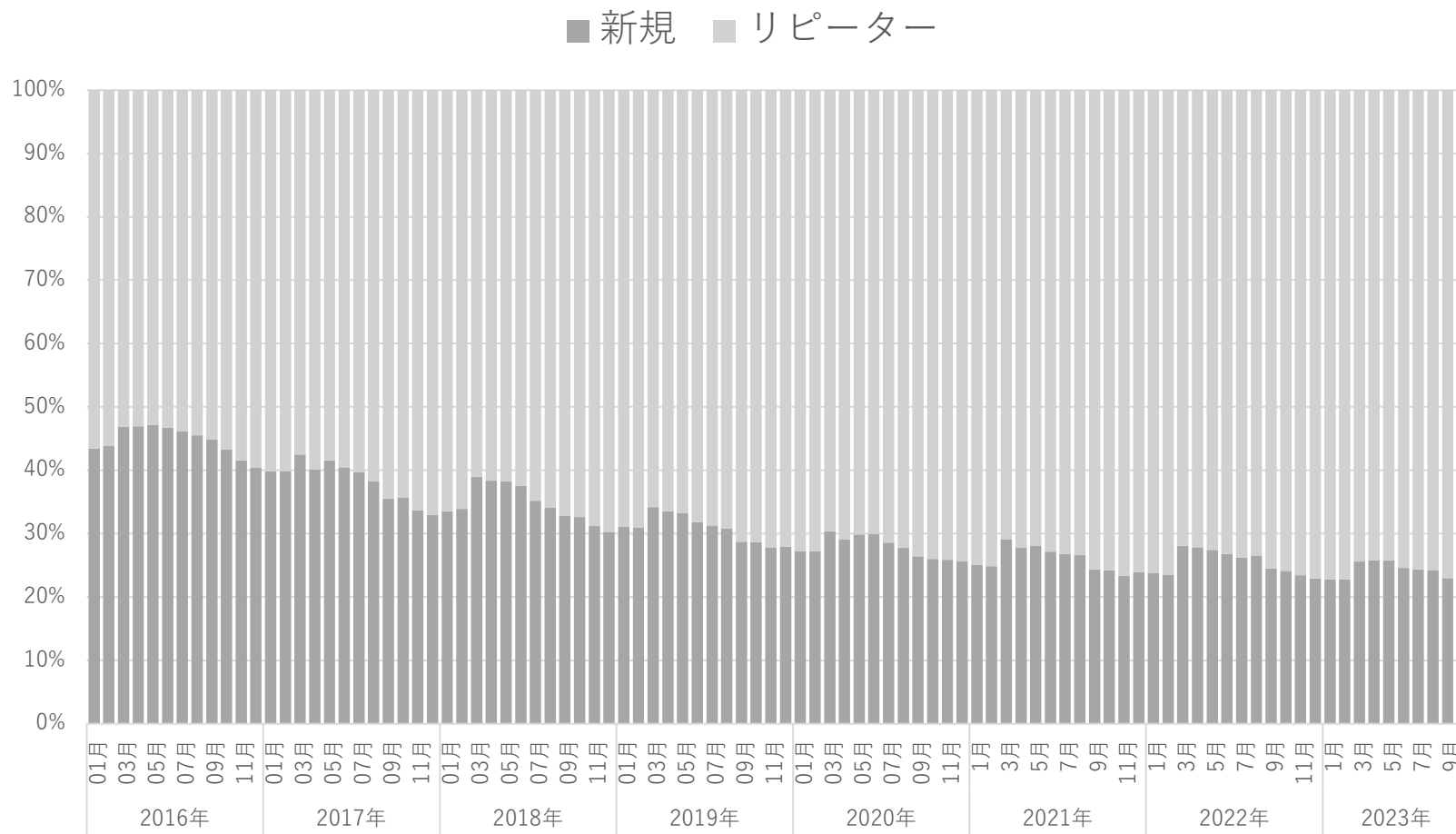
全店売上高：直近は110%～115%前後で推移

既存店売上高：概ね100%超で推移



リピーター比率

継続的にリピーターは積み上がっている状況



BS概況 (IFRS)

(金額単位：百万円)

	2022/10 期末	2023/10 期末	増減
現金及び現金同等物	1,941	2,325	384
営業債権及びその他の債権	757	938	181
棚卸資産	71	131	60
その他の流動資産	408	795	386
流動資産合計	3,179	4,191	1,012
有形固定資産	1,388	1,497	109
使用権資産	4,609	4,678	69
のれん	8,502	8,488	▲ 13
無形資産	4,403	4,390	▲ 12
持分法で会計処理されている投資	0	0	0
その他の金融資産	525	588	62
繰延税金資産	412	454	41
その他の非流動資産	32	56	23
非流動資産合計	19,874	20,154	280
資産合計	23,053	24,346	1,292

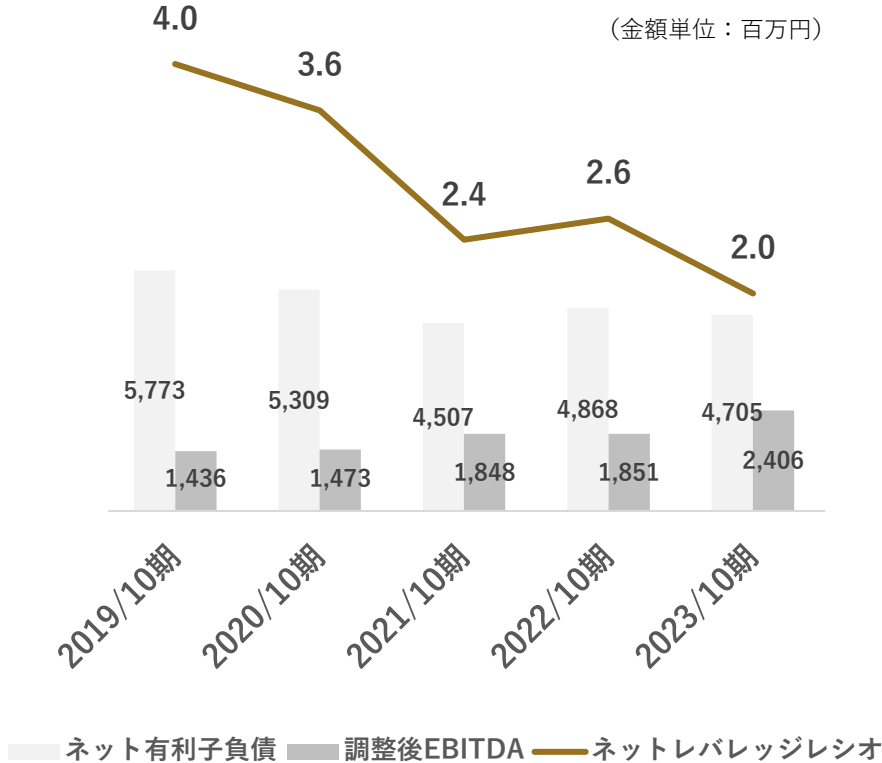
	2022/10 期末	2023/10 期末	増減
営業債務及びその他の債務	941	1,074	133
契約負債	31	53	22
借入金	1,029	1,657	627
リース負債	1,341	1,434	93
未払法人所得税等	285	406	120
その他の流動負債	453	515	62
流動負債合計	4,082	5,142	1,060
借入金	5,780	5,372	▲ 407
リース負債	3,204	3,179	▲ 24
引当金	727	785	57
繰延税金負債	1,348	1,330	▲ 18
その他の非流動負債	0	0	0
非流動負債合計	11,061	10,668	▲ 392
負債合計	15,143	15,811	667
資本金	169	194	24
資本剰余金	4,977	5,002	24
利益剰余金	2,754	3,441	686
その他の資本の構成要素	7	7	0
親会社の所有者に帰属する持分合計	7,910	8,534	624
資本合計	7,910	8,534	624
負債及び資本合計	23,053	24,346	1,292

※IFRSを採用していることから、将来に渡って支払う予定の家賃を物件の使用権利とみなし、「使用権資産」（資産側）、「リース負債」（負債側）としてBSに計上されている

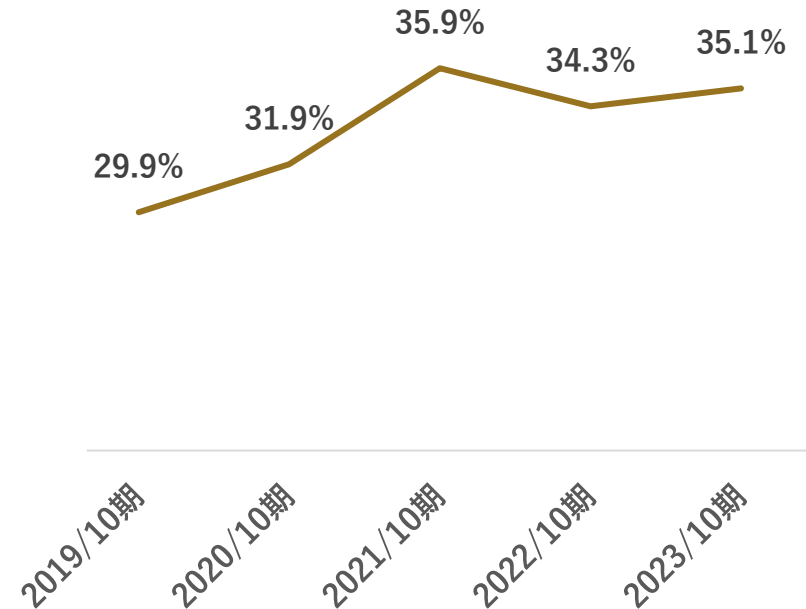
財務指標：ネットレバレッジレシオ・自己資本比率

【ネットレバレッジレシオ（ネット有利子負債÷調整後EBITDA）】調整後EBITDAの伸長により、減少傾向
 【自己資本比率】自己資本の積み上がりにより前年比改善

ネットレバレッジレシオ 推移



自己資本比率 推移



キャッシュフロー計算書

(金額単位：百万円)

	2022年10月期	2023年10月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期利益	1,284	1,681
減価償却費及び償却費	1,567	2,009
営業債権及びその他の債権の増減	▲ 154	▲ 179
法人所得税の支払額	▲ 519	▲ 502
その他	99	▲ 295
	2,278	2,714
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	▲ 296	▲ 530
無形資産の取得による支出	▲ 68	▲ 23
差入保証金の差入による支出	▲ 55	▲ 85
その他	▲ 272	1
	▲ 693	▲ 637
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	200	103
長期借入金の調達による収入	884	1,000
長期借入金の返済による支出	▲ 1,145	▲ 870
リース負債の返済による支出	▲ 1,107	▲ 1,444
支払配当金	0	▲ 421
株式の発行による収入	121	47
自己株式の取得による支出	0	▲ 111
	▲ 1,046	▲ 1,697

IFRS適用による留意点

- IFRS基準では実質的な家賃（使用权資産の償却）が減価償却費に含まれております

(2023年10月期4Q累計の実質家賃：1,359百万円)

- 実質的な家賃支払いに伴うキャッシュアウトは「リース負債の返済」として計上されております

- 2023年10月期通期実績
- 中期経営計画（2024年10月期 – 2026年10月期）

中期経営計画サマリ

- 国内での新規出店を継続し、2025/10期以降は15%を超える営業利益成長を計画
- 2024/10期の営業利益成長率が低い（11%）のはインボイス制度導入（140百万円のコスト増）の影響によるもの

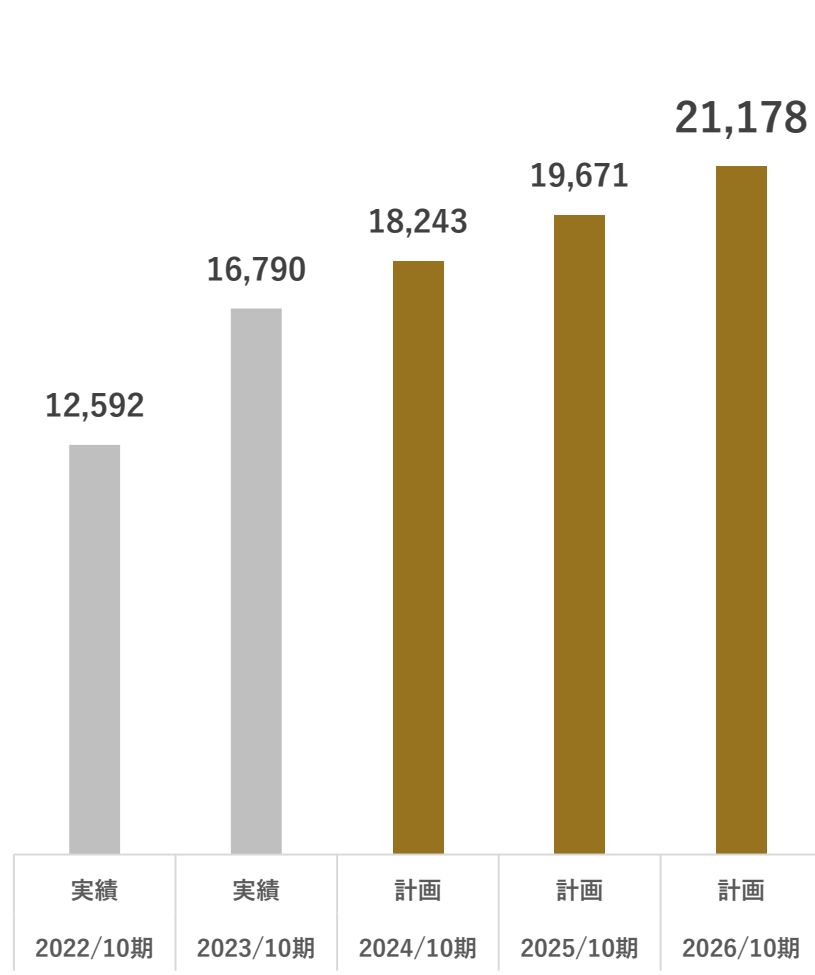
（単位：百万円）

	2022/10期	2023/10期	2024/10期	2025/10期	2026/10期
	実績	実績	計画	計画	計画
売上収益	12,592	16,790	18,243	19,671	21,178
売上総利益	6,157	8,029	8,664	9,346	10,069
営業利益	1,365	1,804	2,000	2,300	2,650
営業利益成長率	-	32%	11%	15%	15%
営業利益率	11%	11%	11%	12%	13%
税引前利益	1,284	1,681	1,840	2,170	2,510
当期利益	830	1,108	1,210	1,410	1,631
国内期末店舗数	792	924	1,064	1,209	1,360
店舗純増数	-	132	140	145	151
ROE目安		13%	13%	14%	15%

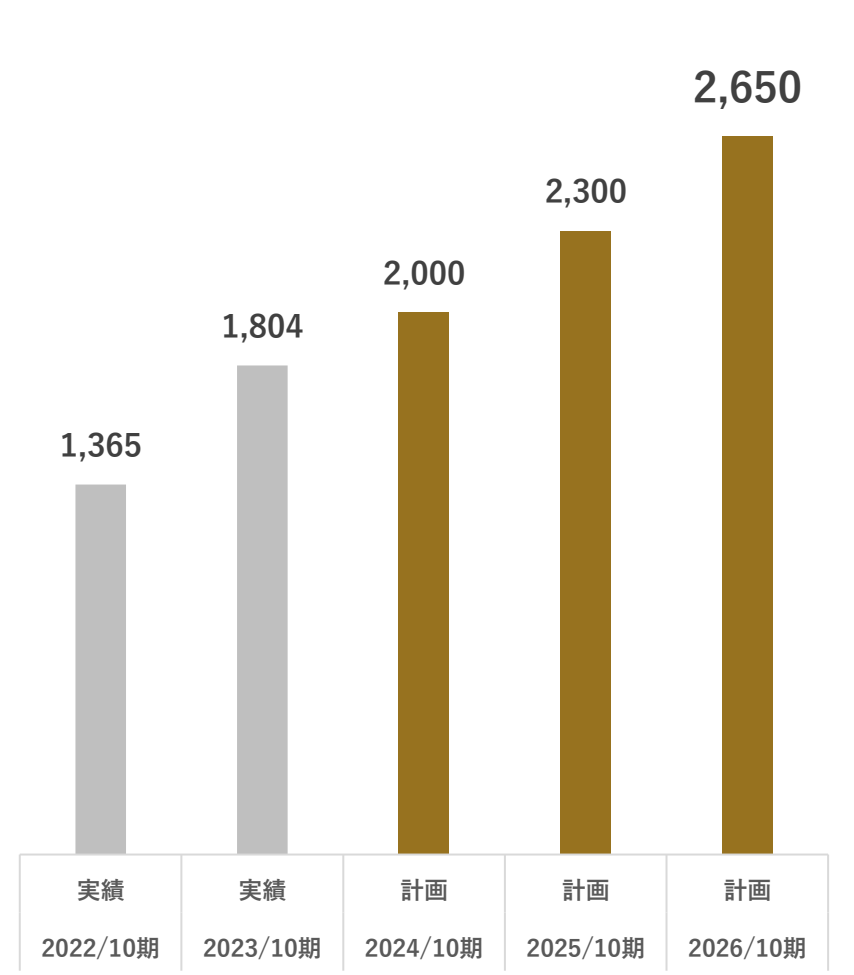
※ インボイス制度導入に対して当社は経過措置を活用いたします。これにより業務委託スタイリストはこれまで同様、免税事業者のままでも制度施行前と同水準の報酬を得られる一方で、美容室運営法人側では仕入税額の控除が一部不可となるため、コスト（売上原価）が増加いたします。尚、当該インパクト（2023年10月期→2024年10月期での年間ベースで連結PLに与えるインパクト）は+140百万円のコスト増となる見込みであります。詳細は2023年6月14日に開示させていただきました「2023年10月期第2四半期決算において想定されるご質問への回答」をご参照ください。

売上収益・営業利益の推移

売上収益 (単位：百万円)

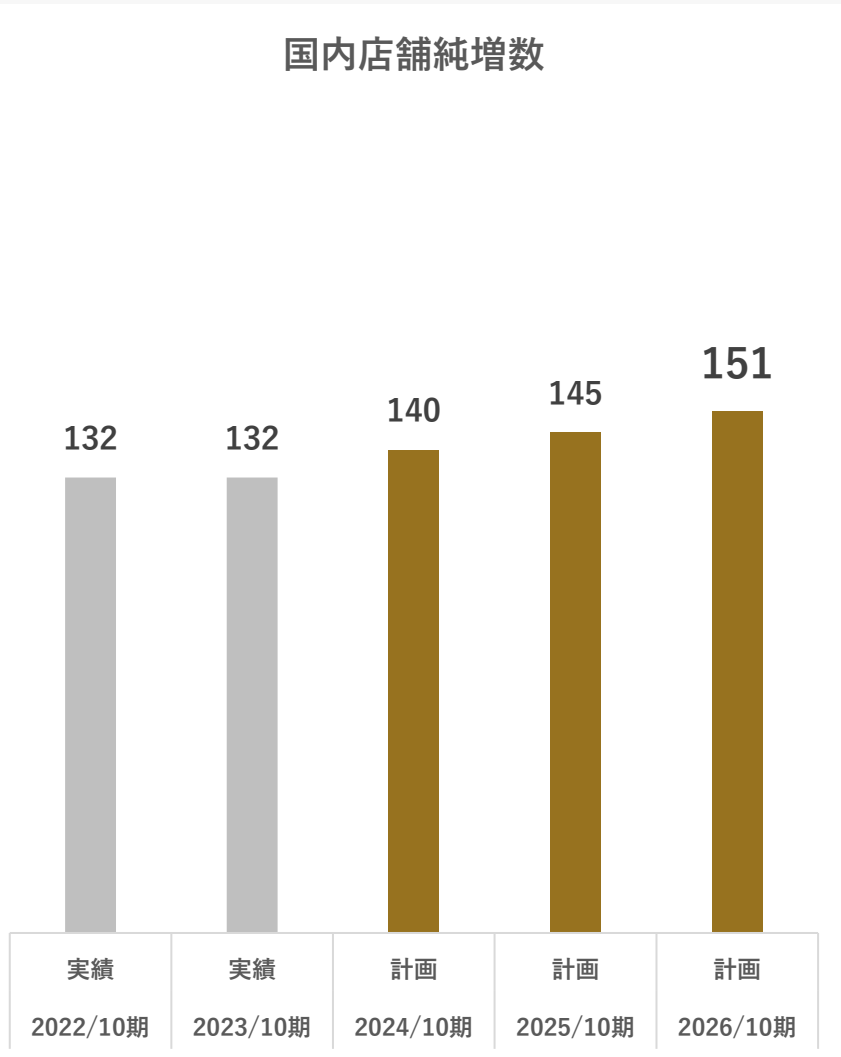


営業利益 (単位：百万円)

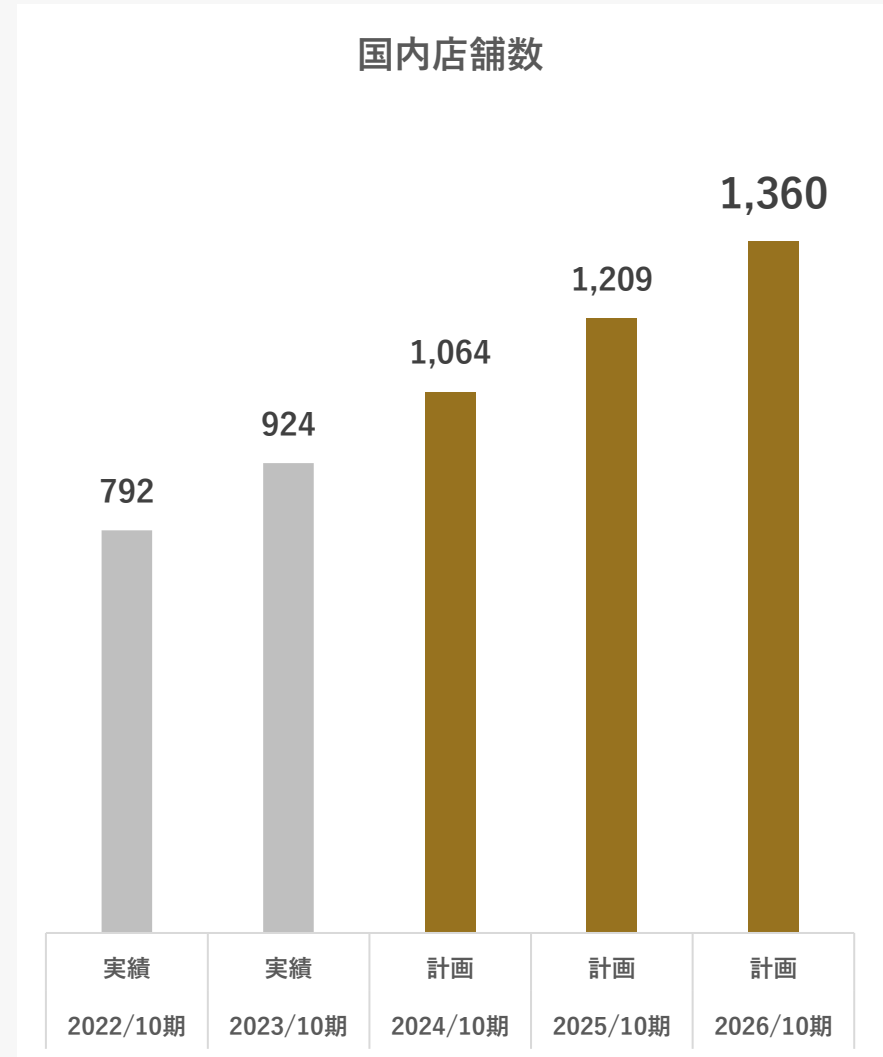


店舗純増数・期末店舗数（国内）

国内店舗純増数



国内店舗数



事業成長の軸

国内出店

- 直近3か年においては132店舗純増が続いたが、徐々に年間純増数を増加させる
- 最終年度である2026年10月期においては1,360店舗に到達
- 郊外エリアでの小型店の新規出店割合が増加しており、単店売上は都会エリア店舗に劣るものの、固定費（家賃・広告費等）が小さいため利益率は相対的に高い傾向
- Aguブランドに対する依存度を減らすことを目的として他ブランドも育成中（2023年10月末時点の店舗数割合で約13%がAguブランド以外の店舗）

物販事業推進

- より「スタイリストが売りたい/お客様が手に取りたい」商品を拡充する
- 現状のラインナップはヘアケア商品が中心だが、ボディケア商品や美容商材の拡充を検討する

事業成長の軸 国内出店

国内出店を支える要素

顧客基盤

ホットペッパービューティーを最大限活用した形で集客を継続する一方、line会員数（2023/10時点：20万人）もさらに伸長させて、更なる顧客基盤強化を図る。lineでは再来店促進施策等を取組中

スタイリスト獲得

スタイリストに対して一層勤務しやすい環境を提供することで、引き続きリファラルを中心にスタイリスト獲得を推進

物件情報

各地場に根差したオーナー・マネージャーが不動産会社様とのネットワークを活かして良質な物件情報を入手

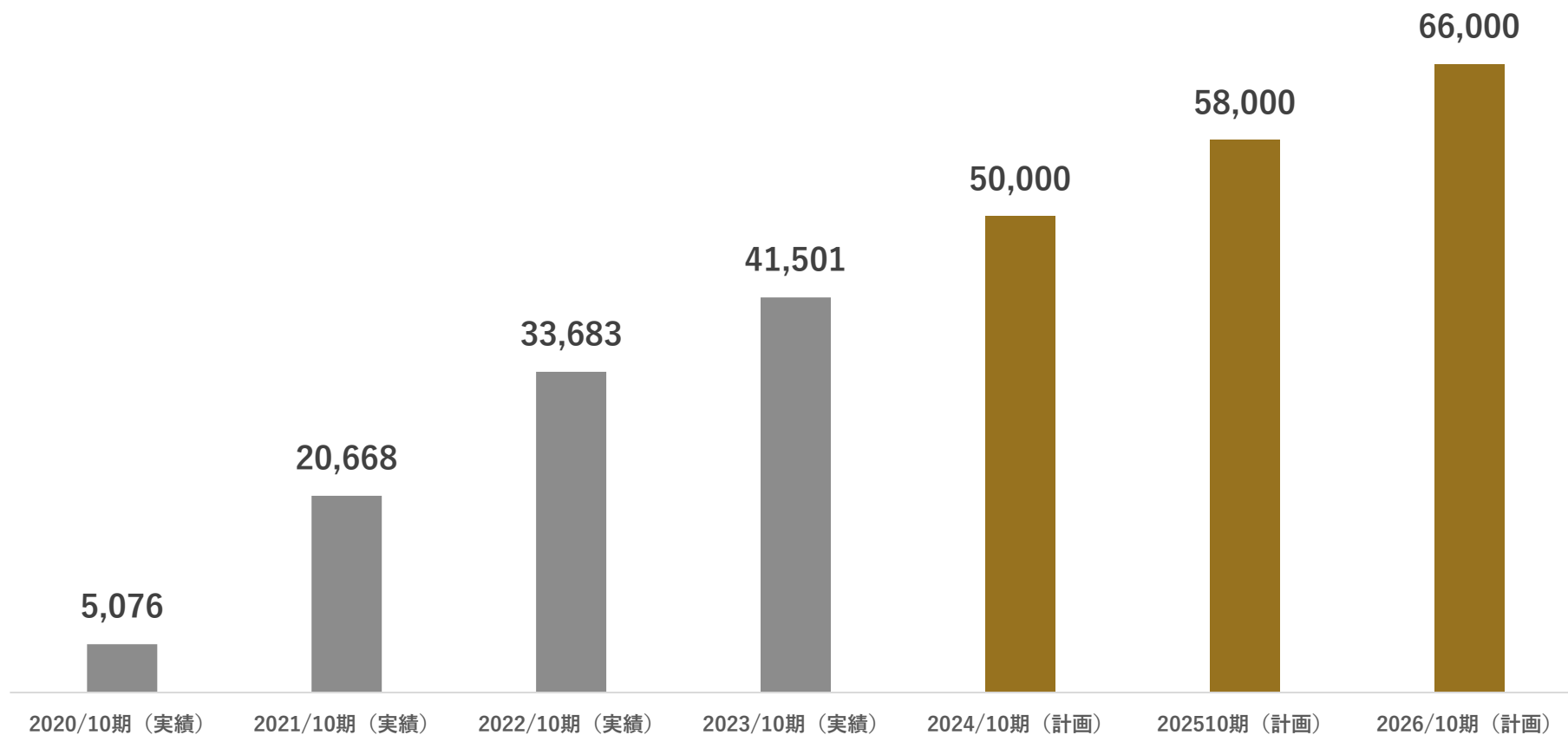
出店資金調達

グループ全体での信用度を活かしてFCの資金調達をフランチャイズ本部側でサポート

事業成長の軸 物販事業 (フランチャイズ事業セグメント)

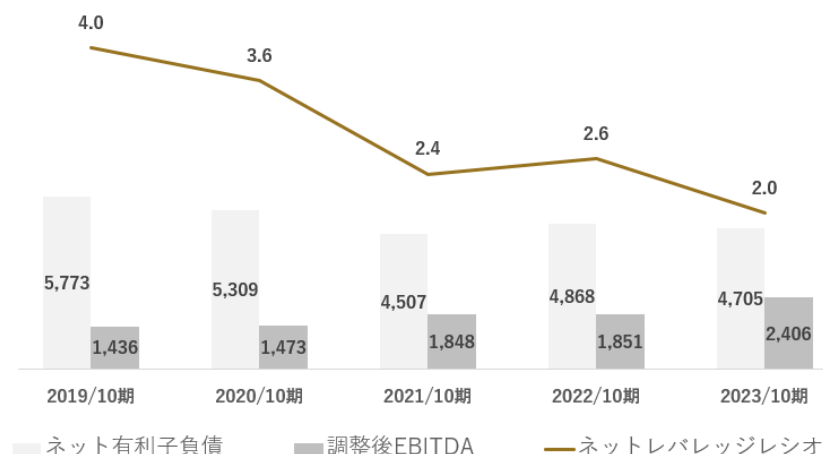
- 商品を拡充しながら、順調に販売数は増加

販売個数推移
(株主優待除く)



財務状況と今後の株主還元方針

財務 状況



年々ネットレバレッジレシオは低下傾向にあり、財務健全性は向上

株主 還元 方針

配当

「配当性向 30%を基準に算出した額と直近の配当金実績額の高い方」という方針を継続

自社株買い

財務状況と株価水準を勘案しながら、必要性に応じて都度実施検討

株主優待

商品拡充を推進しつつ、現行の内容を継続

SDGsへの取り組み

具体的な取り組みの内容

スタイリストの地位向上

一般に低賃金・長時間労働が蔓延している美容室業界において、フェアな報酬制度・フレキシブルな職場環境を提供

環境配慮

物販ビジネスにおいて、一部商品のパッケージに箱は環境配慮型のFSC認証用紙を使用

産学連携

建LABO社（インテリアデザイン事業）がモード学園とコラボし、学生がデザインした店舗を実際に施工、出店

関連するSDGs



APPENDIX

<2023年10月期4Q> 出店時に連結PLに与える影響①

4Q単四半期の前年対比減益について、直営・FCの出店数の差が大きな影響を与えているため補足（次スライド含む）

直営出店

- 初期的コスト発生あり

資産計上されない少額な備品・家賃仲介

手数料等の費用→160－200万円程度/店舗

- 出店にかかる工事売上（インテリアデザイン売上）・粗利は**連結消去される**

FC出店

- 初期コスト発生なし

- 出店にかかる工事売上（インテリアデザイン売上）・粗利は**連結消去されない**

短期的にはFC出店の方が連結PLに対してはポジティブに働くものの、①当期の業績進捗が計画対比堅調であること、②店舗が成熟した後の利益貢献は直営店舗の方が大きいことを勘案し、**4Qに直営出店を推進（直営店の四半期純増数は過去最高の20）**

< 2023年10月期4Q > 出店時に連結PLに与える影響②

直営

FC

店舗増数

前年比較

2022/10期
4Q単四半期

6

42

2023/10期
4Q単四半期

20

30

+ 14

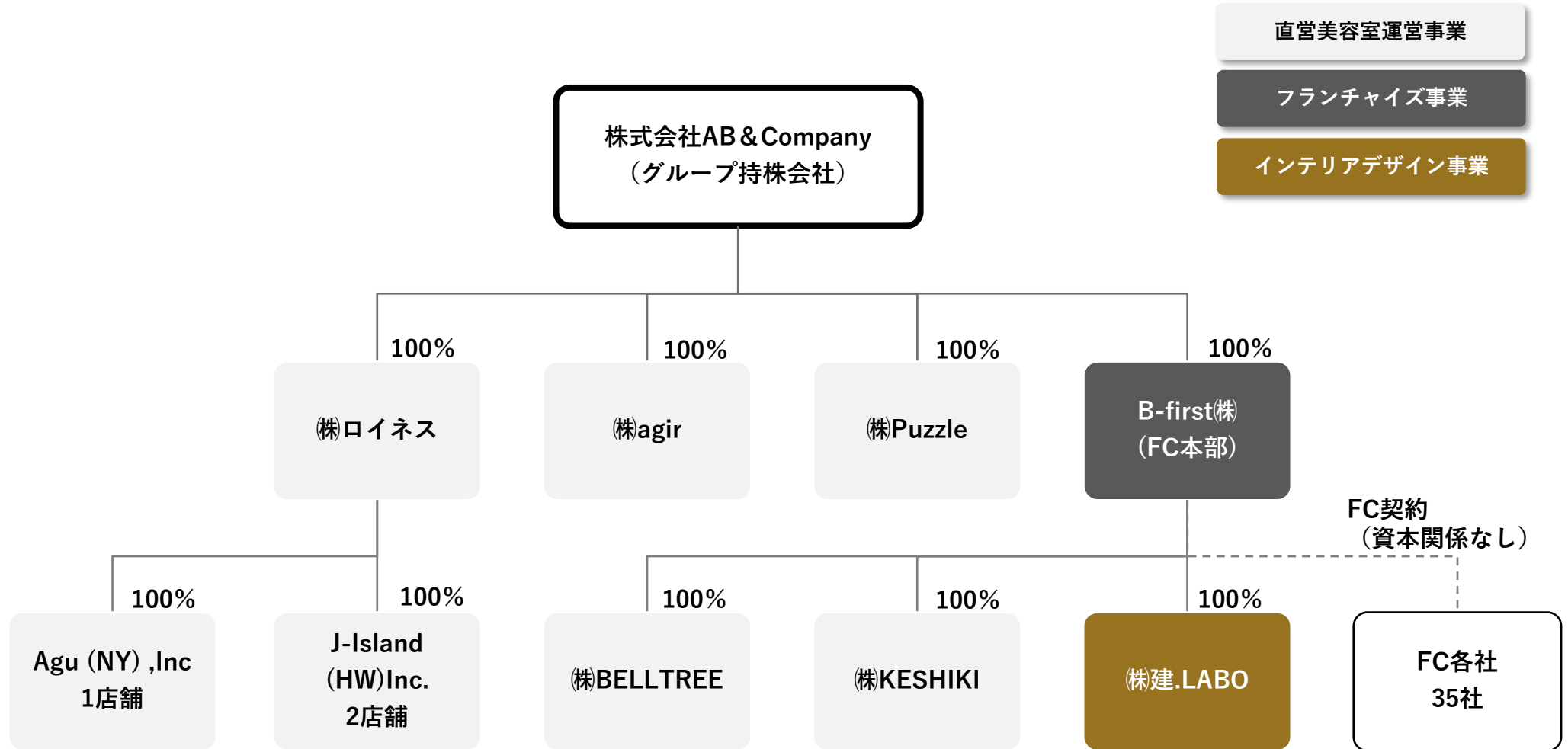
約25百万円の
初期コスト増加

▲ 12

約22百万円の
粗利減少

→合計：約47百万円の前年対比利益減インパクト

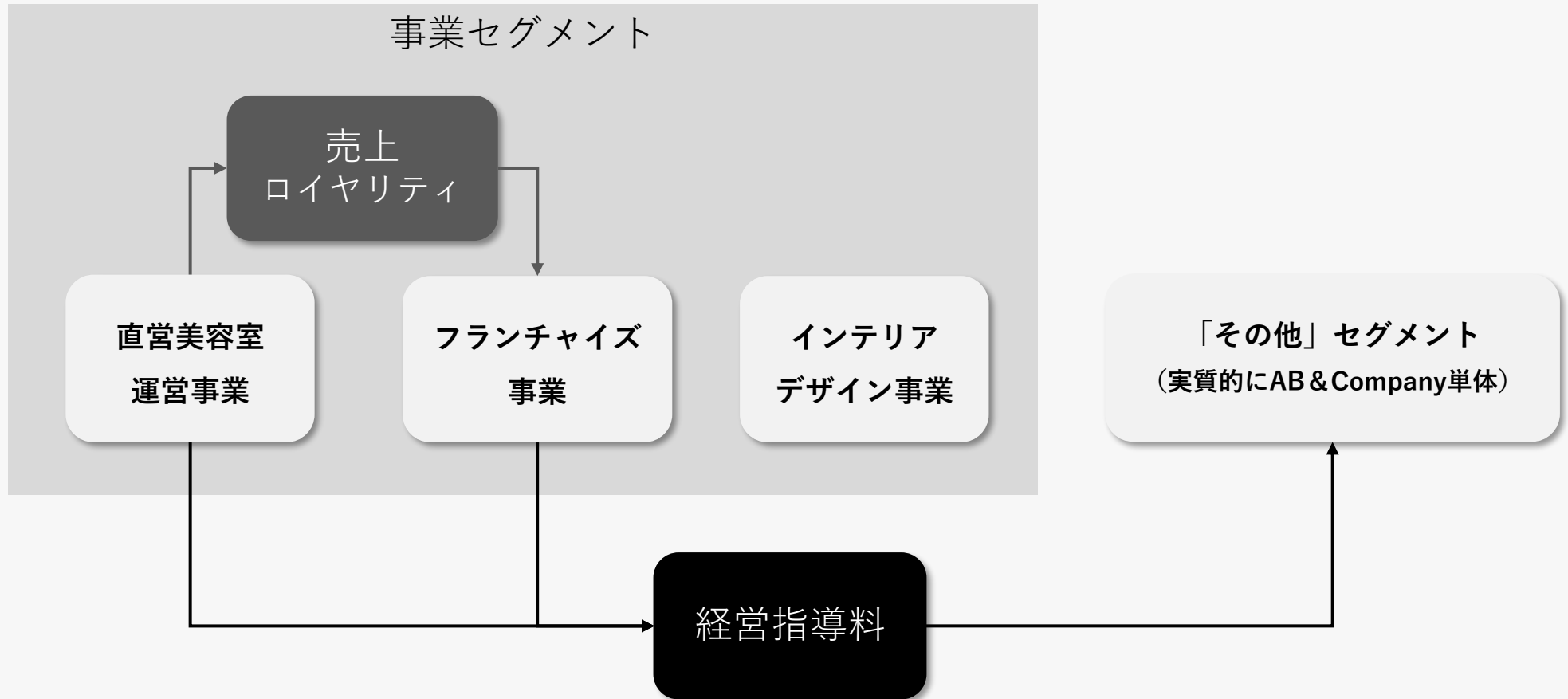
AB & Companyグループ構成図



【参考】セグメント構造

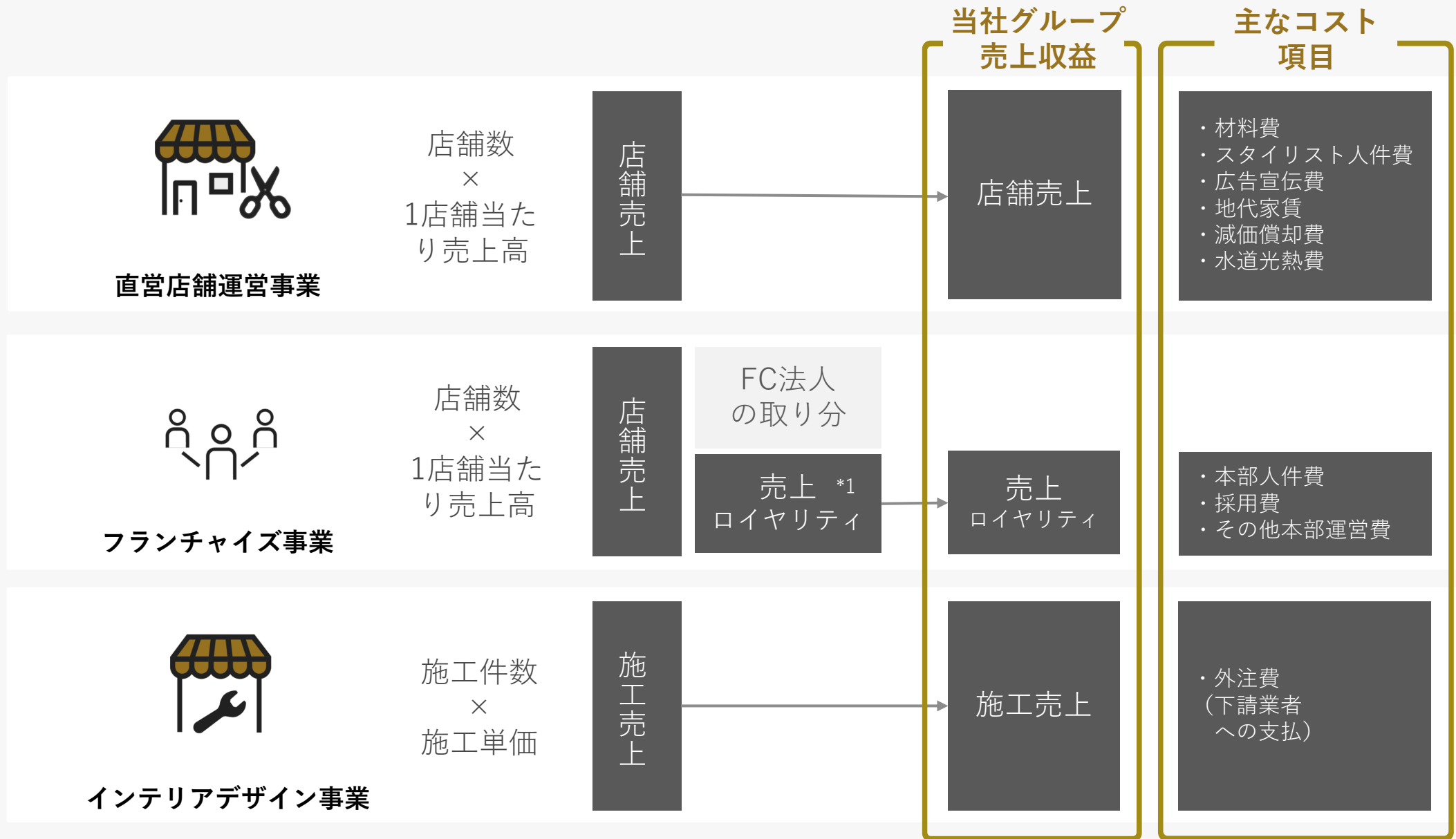
*1

直営美容室運営事業からフランチャイズ事業に売上ロイヤリティを、また、それらの2事業から「その他」セグメントに経営指導料を支払っている



*1 連結グループ内取引であるため、連結ベースでの財務数値には影響を与えない

セグメント毎の収益モデル



*1 フランチャイズ事業の売上収益は売上ロイヤリティに加え、「その他収入」（仕入代
行・記帳代行・POSリース・スタイリスト採用代行等。概ね店舗数と連動）で構成される