

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

お客さまに「ありがとう」と言われる均一で安心感のあるお手軽なサービスを提供し、世界一多くのお客さまから必要とされるヘアカットチェーン店を目指す

売上収益
355億円

営業利益
34億円

連結店舗数
966店舗

② 中長期の経営戦略

1. 人財計画の強化

人的資本への投資を推進。詳細はサステナビリティ報告に記載

3. 海外事業の強化

アジア地域はシェア拡大、シンガポールはビジネスモデル転換、北米は少店舗・高価格帯で展開。新規国進出も実施

2. 顧客接点の強化

市場ニーズに合わせた出店、サービスクオリティ向上、DX化による店舗運営改革と顧客利便性向上を実施

4. 体系的な事業運用

予実及びKPI管理精度向上、効率的な店舗運営への配員、販促計画による売上最大化、本社主導の海外支援体制構築

③ 対処すべき課題

① 顧客体験価値向上

- ・年間2千万人のお客様の「いつもの」スタイルをデータ化
- ・満足度やリクエストのフィードバックを蓄積し「どこでも」「だれでも」提供可能な世界を創造

② 海外事業の安定成長

- ・既存地域（香港、シンガポール、台湾、米国）の成長を着実に実行
- ・新規地域（カナダ、ベトナム、マレーシア）の早期黒字化を目指す

③ 中期経営計画「NEXUS」実現

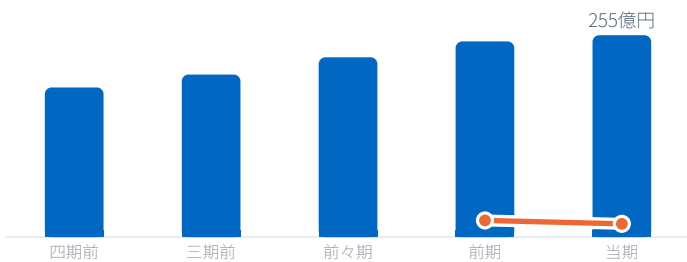
- ・2025年6月期初年度から5年間の計画で企業価値を向上
- ・2026年6月期は収益改善と海外事業拡大体制の構築期間

面接で使えるポイント

- ・年間2千万人の顧客データを活用し『どこでも』『だれでも』同じヘアスタイルを提供できる世界を目指している
- ・2029年6月期までに売上355億円、966店舗達成を目標とした中期経営計画『NEXUS』で成長を加速
- ・アジア・北米での海外事業強化とアプリ開発によるDX推進で顧客体験価値を向上させている

証券コード 6571

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
255億円

営業利益率
6.6%

財務健康度
43点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 57.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,038万円

サービス業内 19位/524社

平均年齢
47.0歳

サービス業内 40位/527社

平均勤続
3.3年

サービス業内 444位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考:【速報版】キュービーネットホールディングス株式会社 2026

