



キュービーネットホールディングス株式会社

2022年6月期上期 決算説明資料

2022年2月14日

(目次)

■ 2022年6月期 上期実績

【連結】 サマリー	P.2~3
【連結】 新店・移転・閉店の実績	P.4
【国内】 来店客数の回復率実績と回復率想定	P.5~7
【国内】 売上収益の推移	P.8
【海外】 海外の状況	P.9~10
【連結】 PLの増減内訳（前期比）	P.11、 P.13~15
【連結】 PLの増減内訳（計画比）	P.16
【連結】 売上収益の推移、営業利益の推移	P.12、 P.17
【国内】 退職率の推移	P.18
【国内】 人員状況（採用数・従業員数）	P.19

■ 重点施策について

P.20~23

■ Appendix

P.25~34

PL、BS、キャッシュ・フロー計算書 P.31~33

今期の出店計画 P.34

エグゼクティブサマリー

(上期の実績)

- 売上収益は前年同期比109.4%の10,178百万円、1Qの緊急事態宣言中も営業を継続し、宣言解除後の2Qは商業施設や駅などの人出が増加し、回復傾向となった
- 営業利益は前年同期比224.6%の804百万円、売上の回復に加え、店舗スタイリストの適正化や運営経費のコスト削減等、効率化により増益となった

(※但し、通期業績予想は、オミクロン株の影響が不透明なため「期初予想を据え置き」)



(下期の取り組み)

- 2022年3月末に国内のシニア割引（通常価格より100円割引）を終了
- カットサイクルの長期化に対する施策として、2022年4月～6月にシニア層向けの期間限定キャンペーンを実施（65歳以上の方は1ヶ月以内の再来店で100円割引）
- DX推進として、LINEミニアプリとQB HOUSEのカットカルテを開発中
- オミクロン株の収束後の成長に備えて、下期は特にスタイリストの採用を強化

グループ連結業績（サマリー）

- 2022年6月期上期は、売上が回復傾向となり前期比で増収増益
- 通期業績予想は、オミクロン株の影響が不透明なため、据え置き

グループ連結業績（サマリー）

単位：百万円	2022年6月期上期		2022年6月期上期予想			2022年6月期通期予想		
	実績	前期比 (%)	期初計画	前期比 (%)	計画比	期初計画	前期比 (%)	進捗率
売上収益	10,178	109.4%	10,140	109.0%	100.4%	20,840	110.1%	48.8%
営業利益	804	224.6%	480	133.9%	167.7%	1,100	237.3%	73.2%
税引前利益	727	272.6%	390	146.2%	186.5%	920	321.2%	79.0%
当期利益	493	215.5%	270	117.9%	182.7%	640	262.4%	77.1%
基本的1株当たり 当期利益	38円39銭		21円02銭			49円09銭		
1株当たり配当額	—		—			未定		

【連結】 新店・移転・閉店の実績

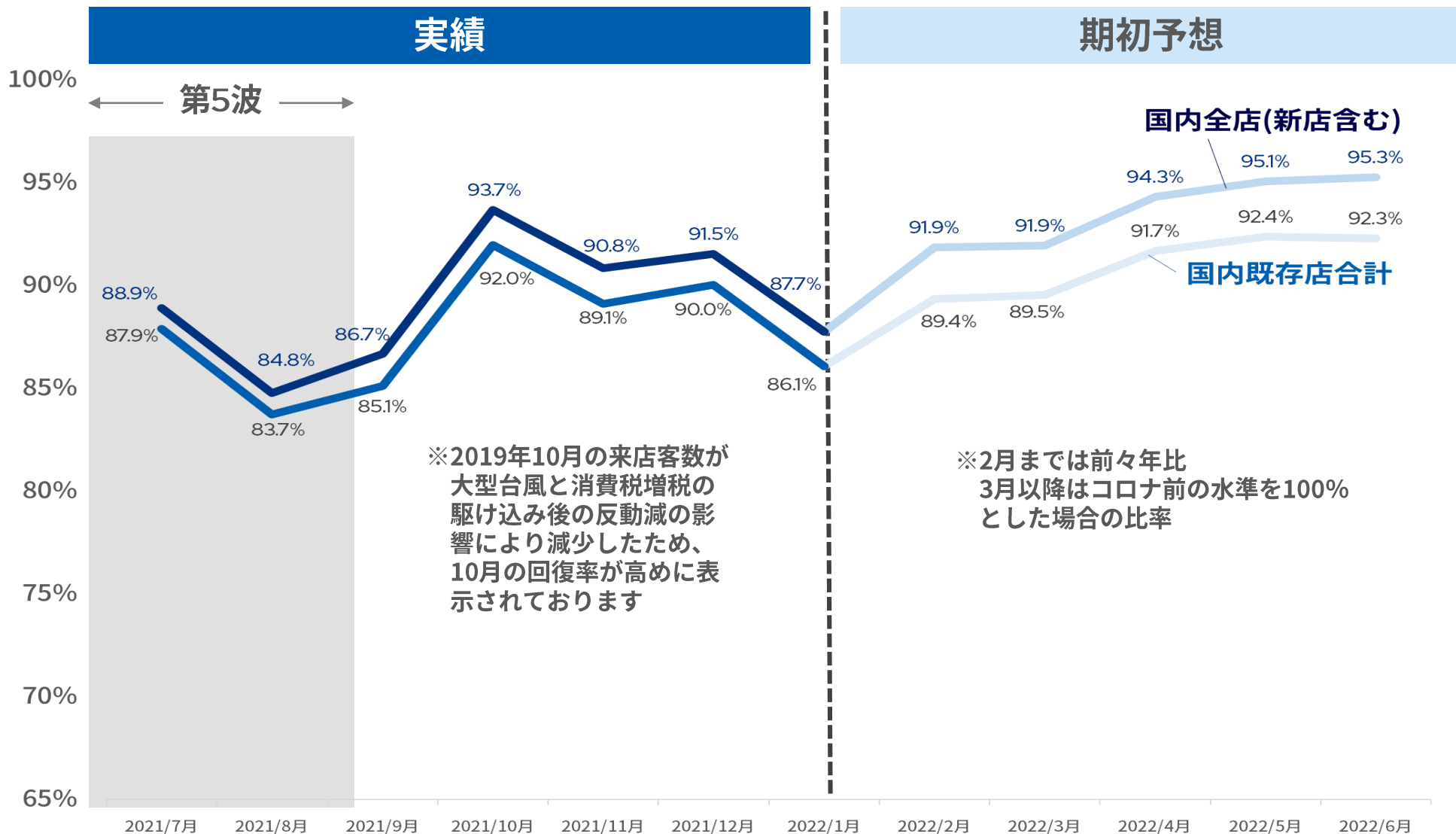
- 上期の純増店舗数は、連結で9店舗
- 閉店理由は、主に駅開発工事や移転等によるもの

単位：店舗	業態	2021/6期末	新店	移転	閉店 (※1)	増減	上期末
日本	QB HOUSE	565	9	3	△5	7	572
	QB PREMIUM	1	1	0	0	1	2
	FaSS	13	0	0	0	0	13
国内小計		579	10	3	△5	8	587
シンガポール	QB HOUSE	23	0	0	0	0	23
	QB HOUSE Premium	9	0	0	0	0	9
	QB HOUSE Kids	2	0	0	0	0	2
香港	QB HOUSE	66	1	0	△1	0	66
台湾	QB HOUSE	31	1	0	△1	0	31
アメリカ	QB HOUSE	4	1	0	0	1	5
海外小計		135	3	0	△2	1	136
連結グループ合計		714	13	3	△7	9	723

(※1) 閉店数は移転に伴う閉店を含む

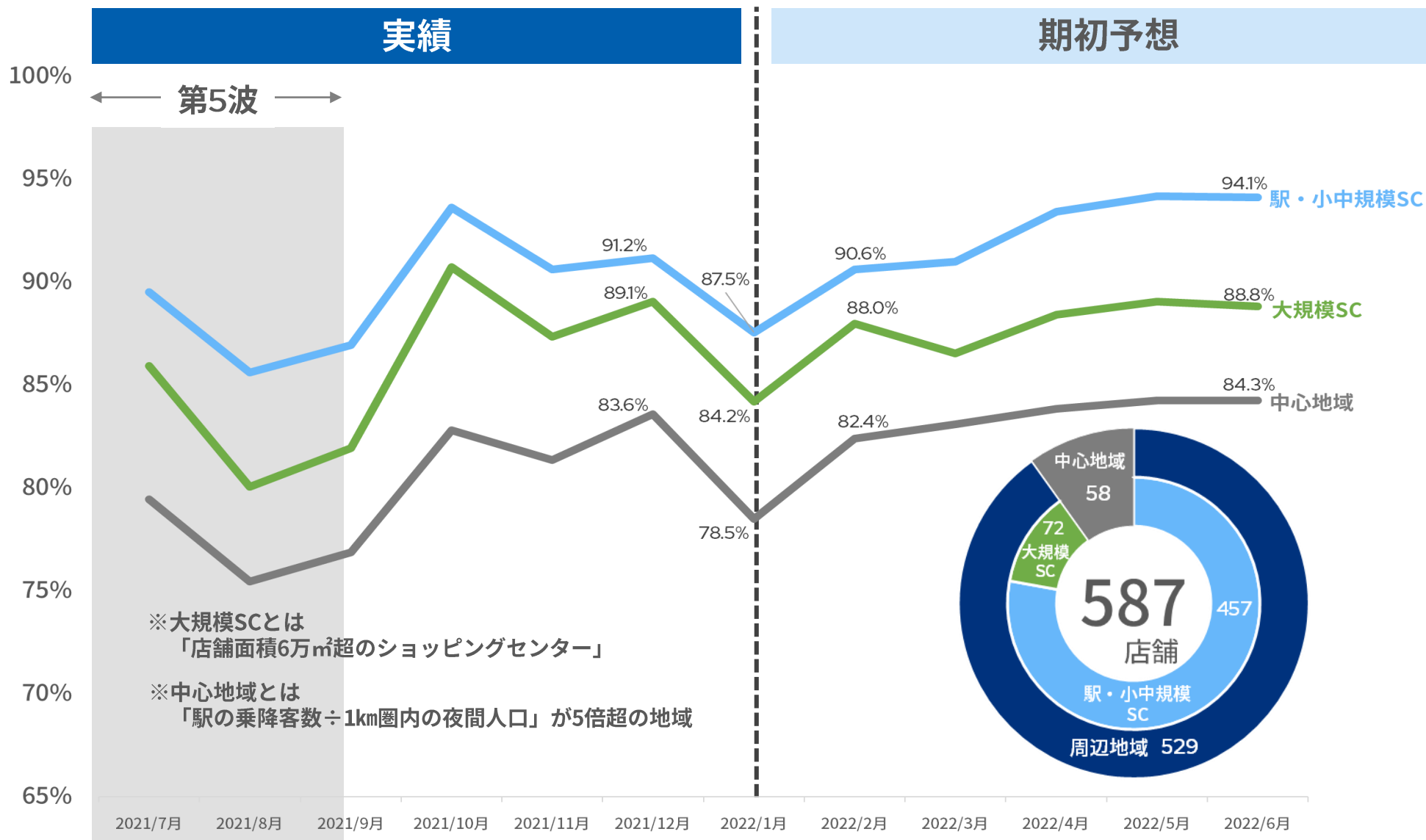
【国内】来店客数の回復率実績と回復率想定

- 上期の来店客数の回復率は、ほぼ計画通りに推移
- 1月は平年よりも平均気温が低下したことに加え、オミクロン株の影響あり



【国内】来店客数（立地別）の回復率実績と回復率想定

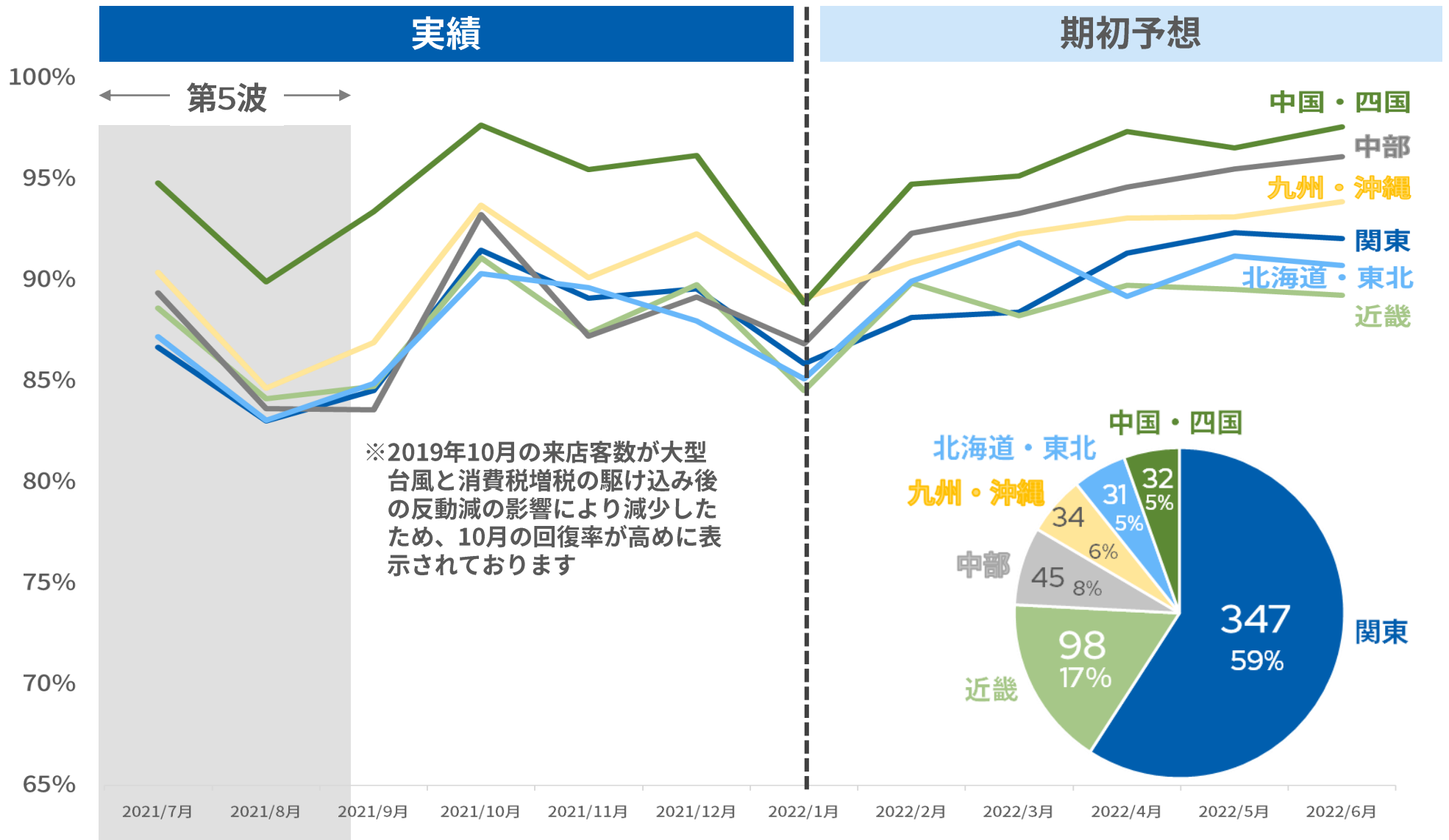
2Qは、9月末の緊急事態宣言の解除に伴い全ての立地で回復



※2月までは前々年比。3月以降はコロナ前の水準を100%とした場合の比率

【国内】来店客数（地域別）の回復率実績と回復率想定

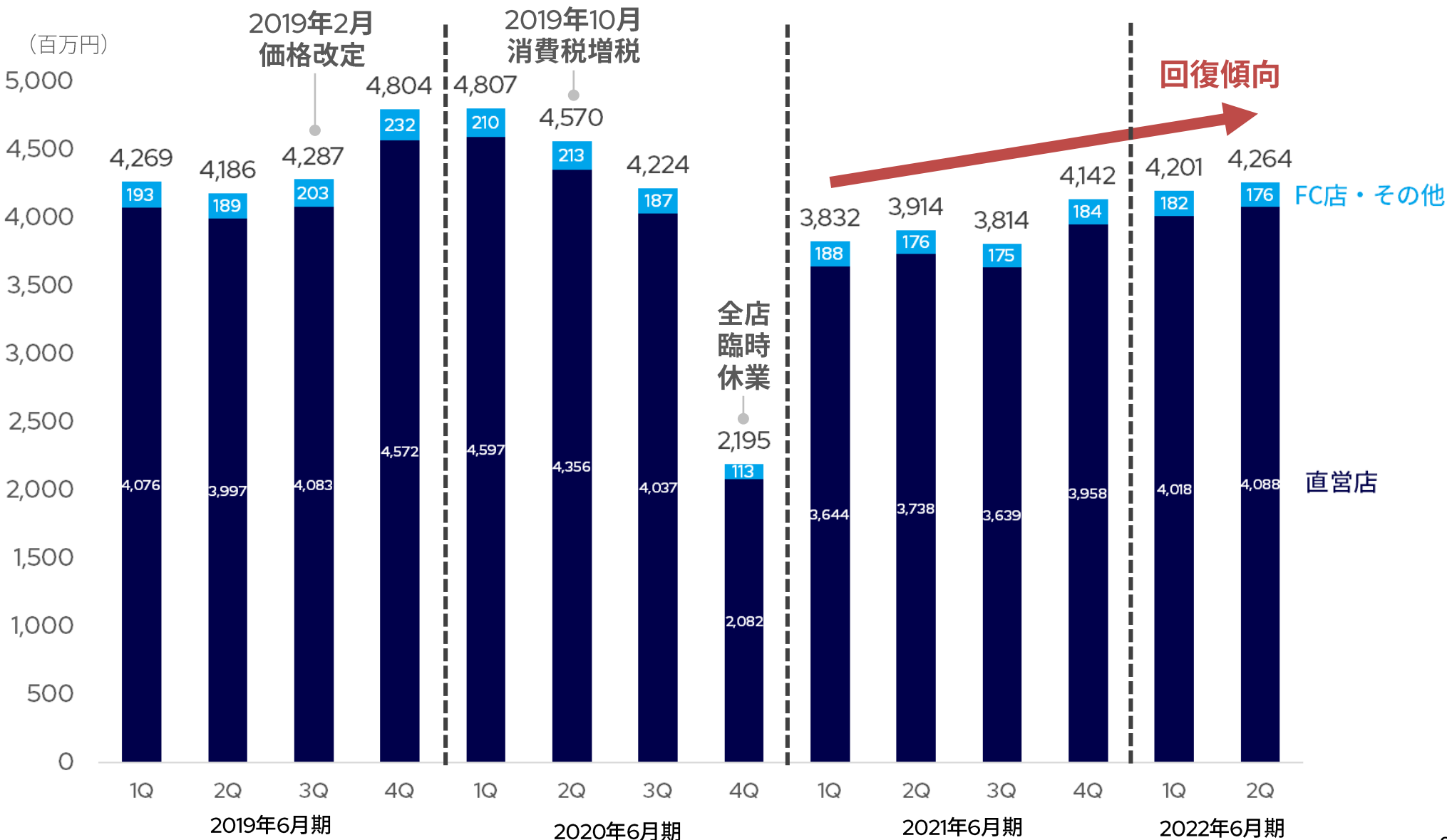
2Qの地域別では、「中国・四国」と「九州・沖縄」が回復



※2月までは前々年比。3月以降はコロナ前の水準を100%とした場合の比率

【国内】売上収益の推移

国内の売上収益は、回復傾向継続（通常は1Q・4Qが繁忙期）



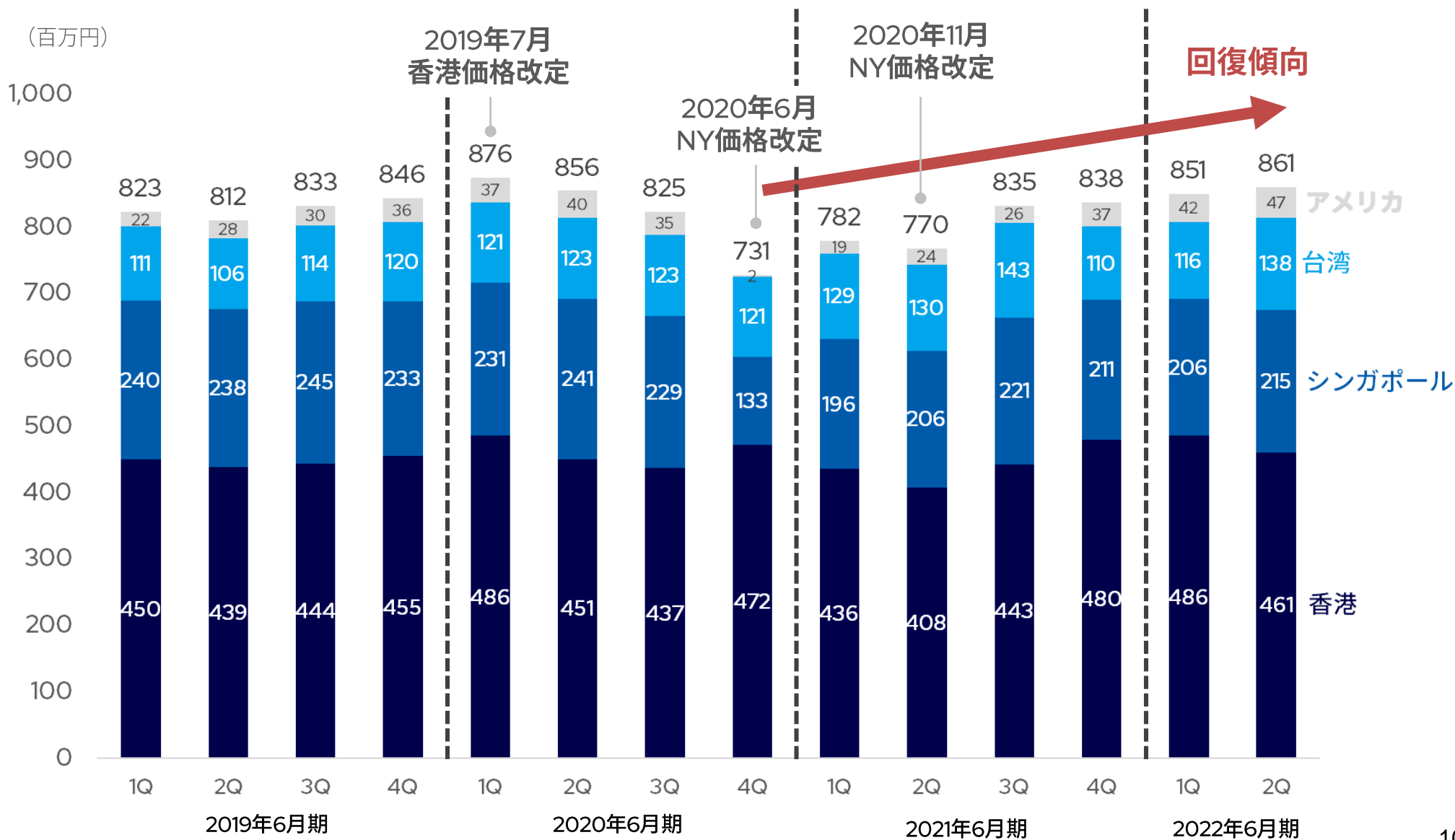
【海外】 事業の状況

	売上 2Qのみ 前々年比	客数 2Qのみ 前々年比	状況	ワクチン 2回目 接種率
香港	102.1%	97.6%	10月は台風の影響あり（台風により約2.5日全店臨時休業） 1/7～夜6時以降の外出禁止、バーやスポーツジムを閉鎖 旧正月前の繁忙期は、前年比92%程度 1月末から感染者増加→防疫措置強化により2/10～2/23全店休業	64.9% (2/6時点)
シンガポール	89.1%	84.0%	10月下旬をピークに感染者数は減少→1月下旬より再び増加 12/6～オミクロン株により検査強化など水際対策を引き締め 1月～ワクチン未接種者は原則職場への入社制限 旧正月前の繁忙期は前年並み	84.2% (1/30時点)
台湾	111.6%	98.8%	2Qの感染者数は落ち着いた状況 1月にオミクロン株を初確認 1/10～室外においてもマスク着用義務化、売場の人数制限など 旧正月前の繁忙期は、前年比90%程度	74.3% (2/7時点)
アメリカ	118.1%	90.5%	価格改定（2020年6月20ドル→23ドル、11月25ドル）の影響あり 11/26ニューヨークでは病床確保のため、非常事態宣言 12月～感染者数増加→多くの企業がテレワークへ変更の影響 感染者数が1月下旬より減少傾向となり、売上は回復基調	ニューヨーク 74.6% (2/8時点)

※売上は円単位で比較しているため、為替レート（円安）の影響を含む
※コロナ前と比較するため、前々年比（新店含む）で比較しております

【海外】 売上収益の推移

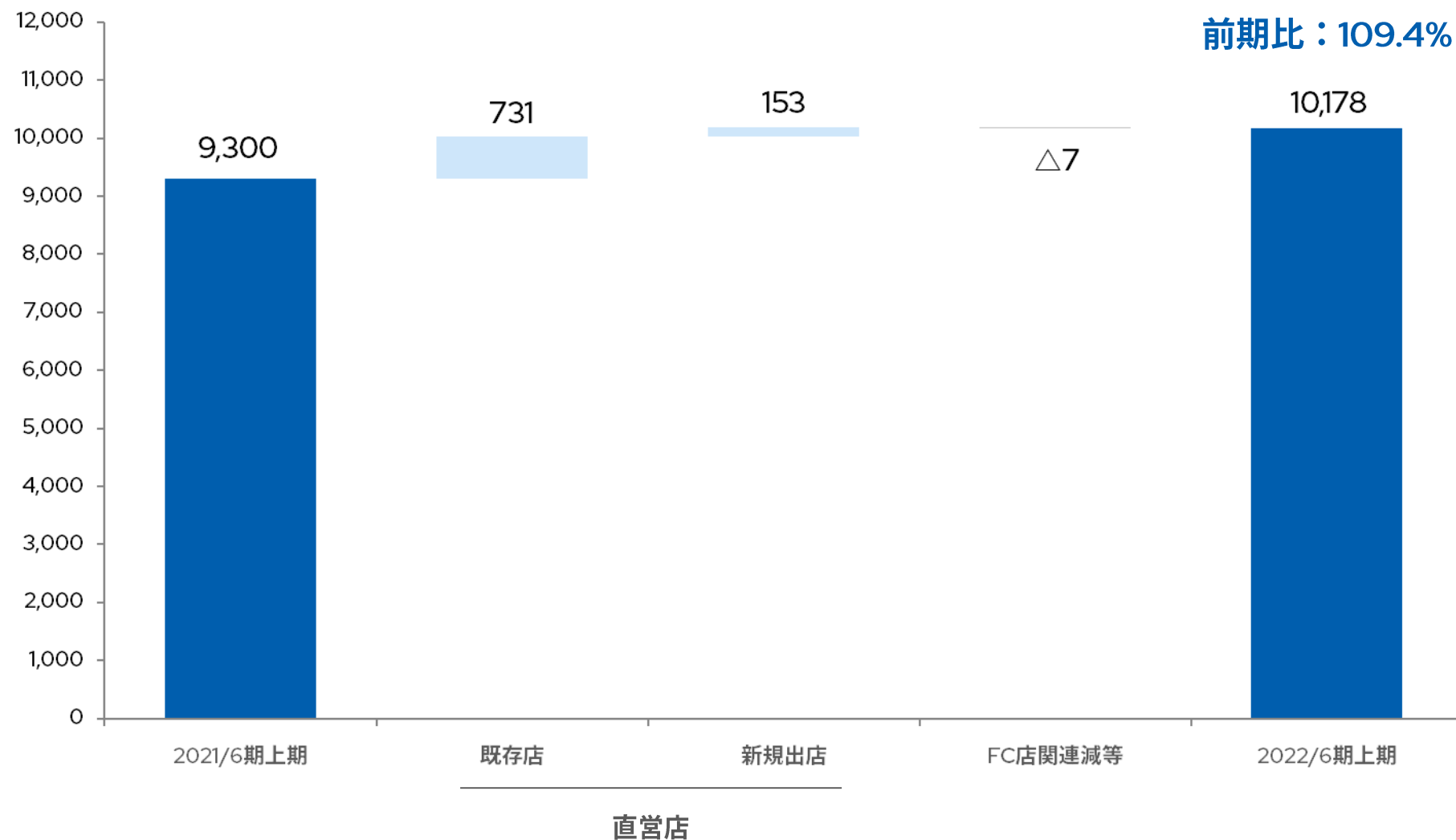
海外の売上収益も回復傾向が継続



【連結】売上収益の増減内訳（前期比）

- 売上収益は緊急事態宣言解除後、回復傾向となり、前期比877百万円の増加

単位：百万円



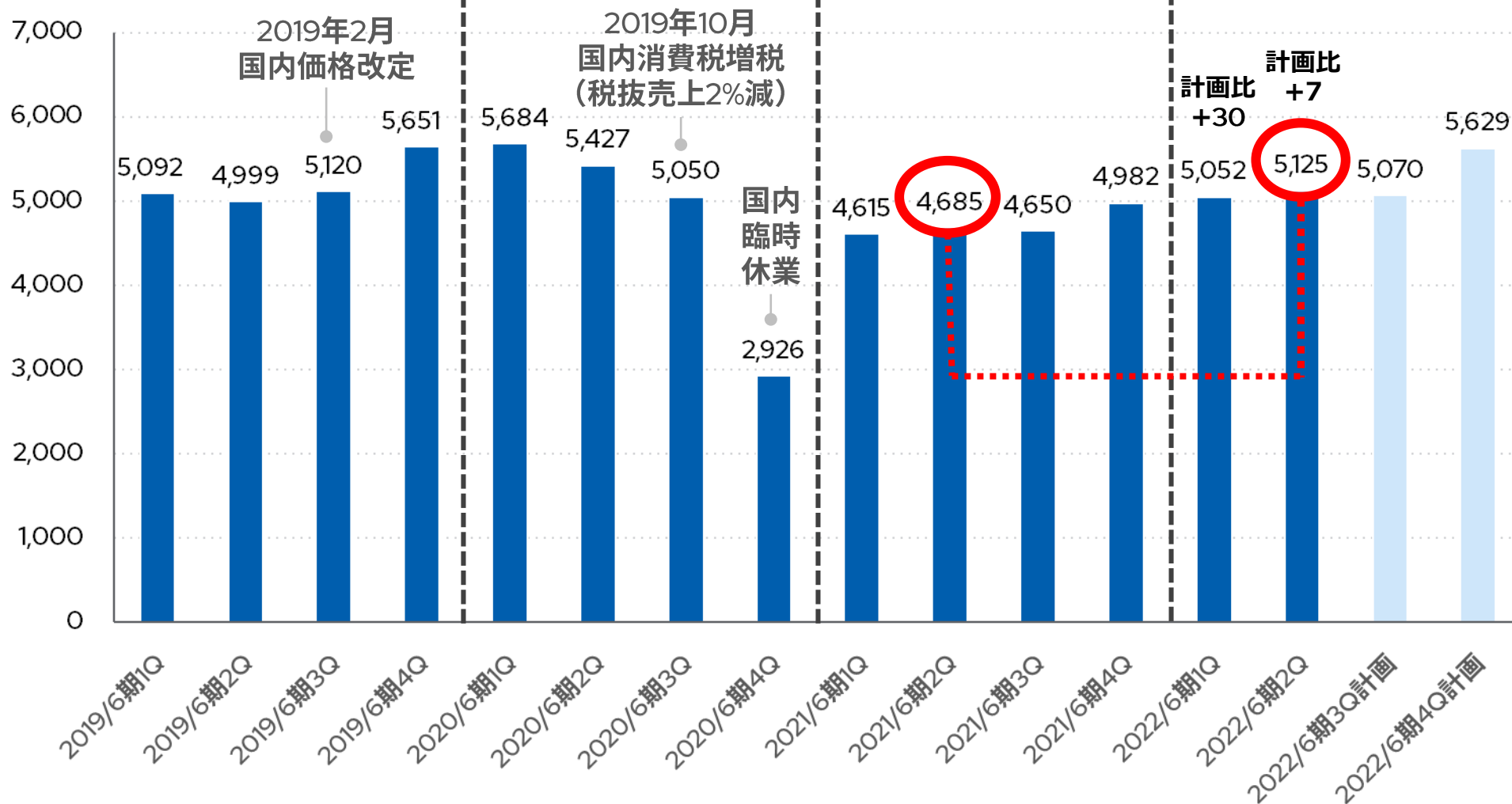
※新規出店は出店後13ヶ月未満の店舗

【連結】売上収益の推移

実績

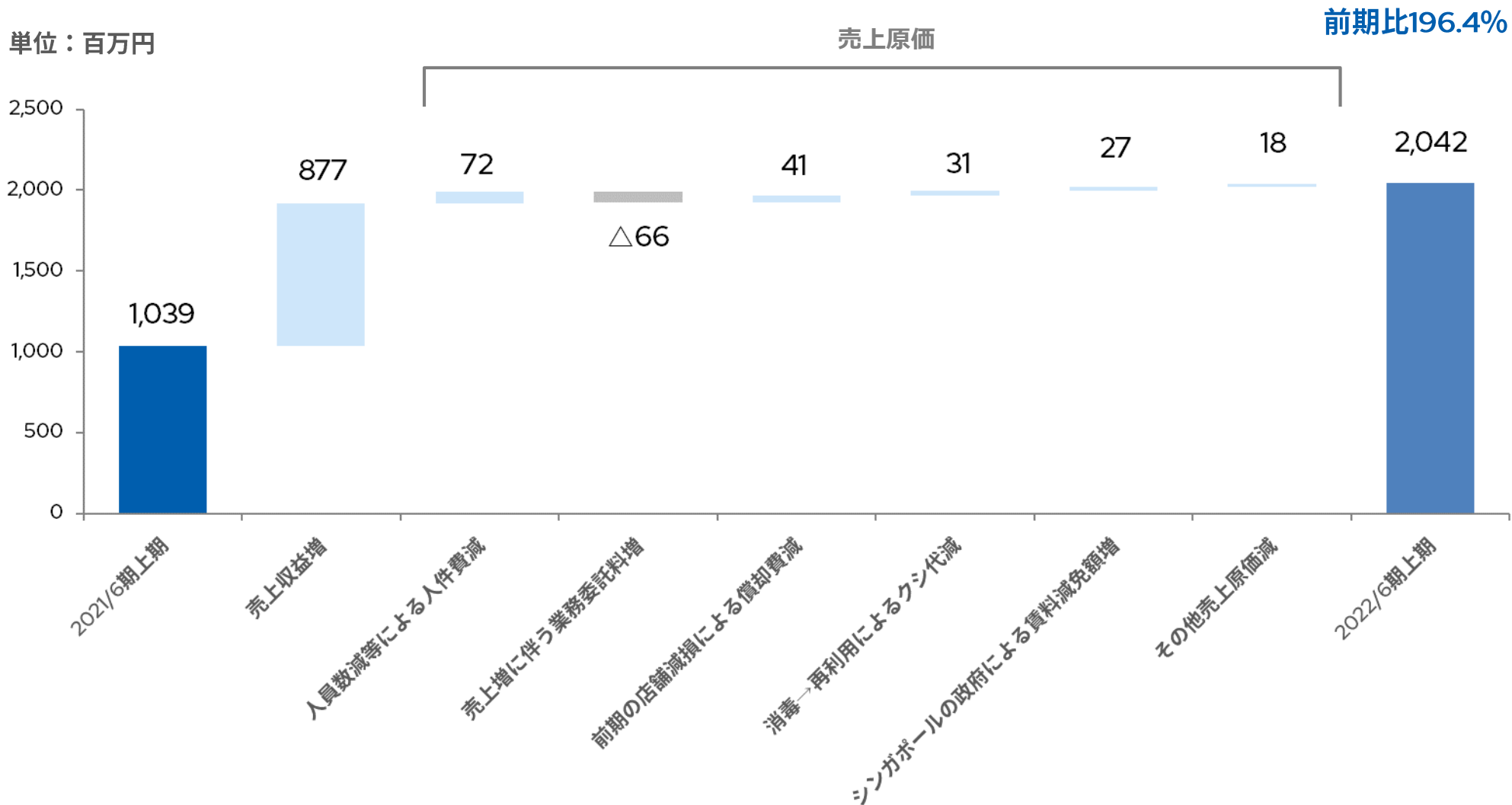
期初予想

単位：百万円



【連結】売上総利益の増減内訳（前期比）

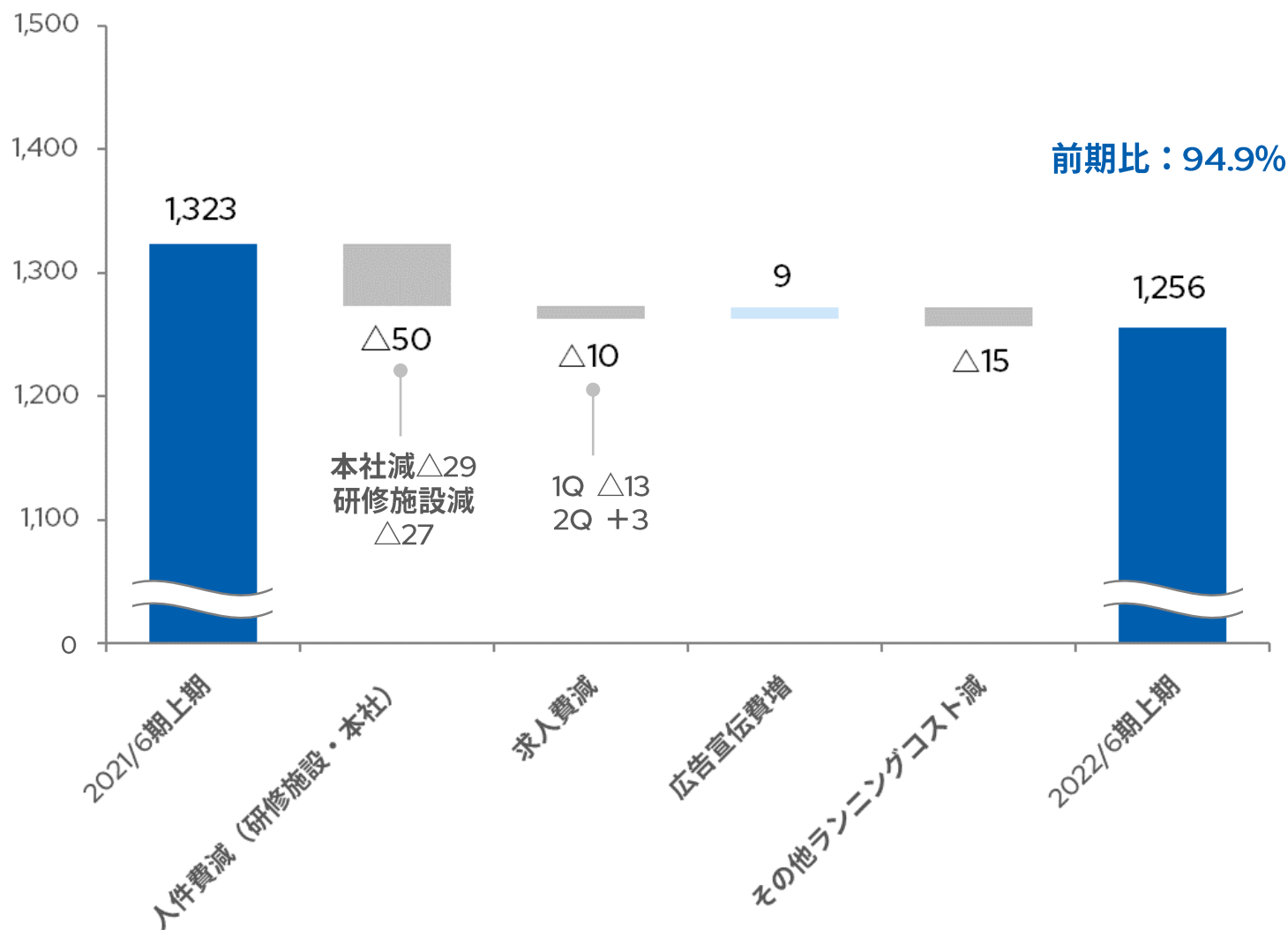
- 粗利は、売上の回復に加え、前期の店舗減損やリユースによるクシ代減等の経費減があり、前期比1,002百万円増加



【連結】 販管費の増減内訳（前期比）

- 販管費は、研修施設・本社の人件費減、1Qの求人費減等により前期比66百万円減

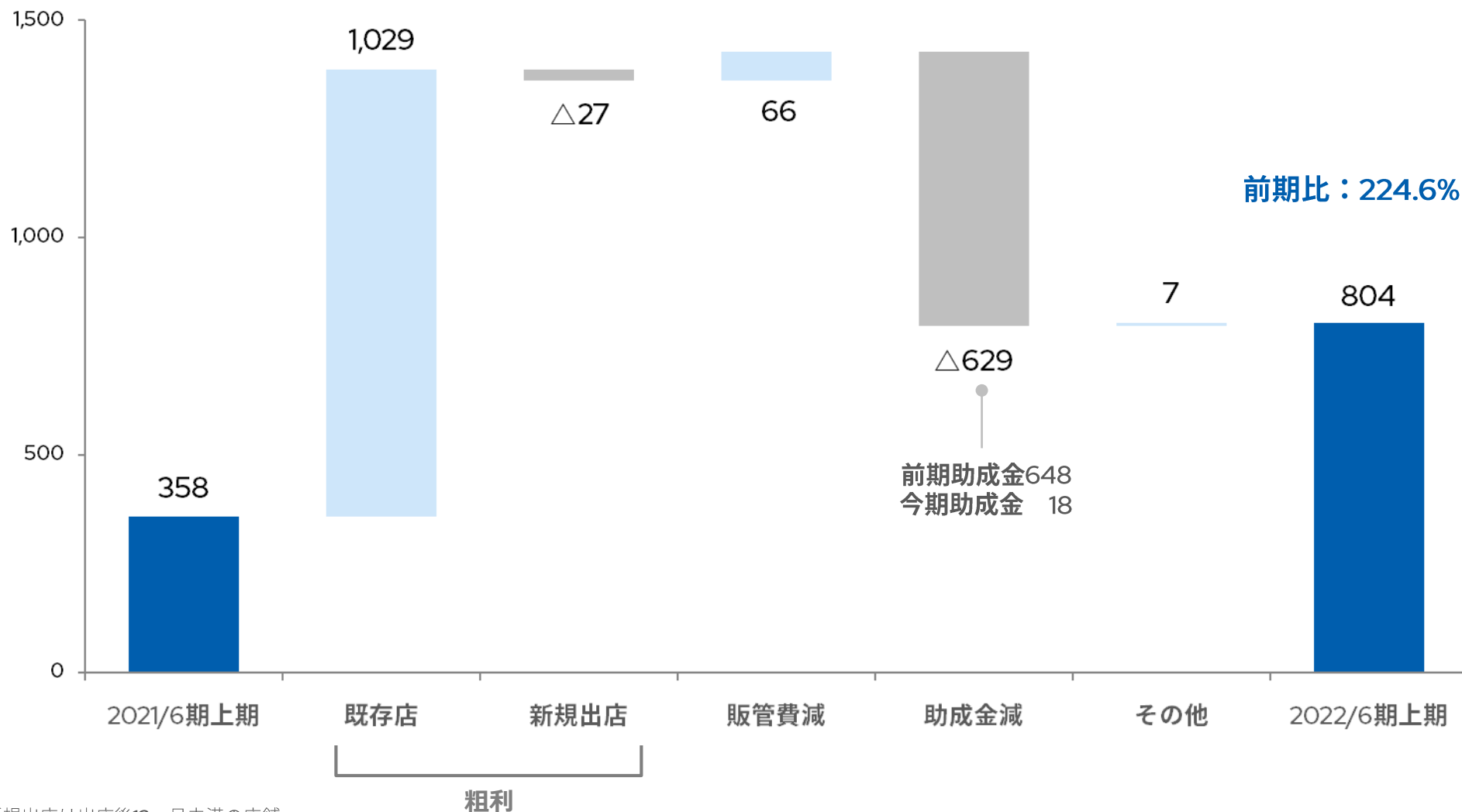
単位：百万円



【連結】 営業利益の増減内訳（前期比）

- 営業利益は、助成金が大幅に減少したものの、粗利の回復と販管費減等により、前期比446百万円増益

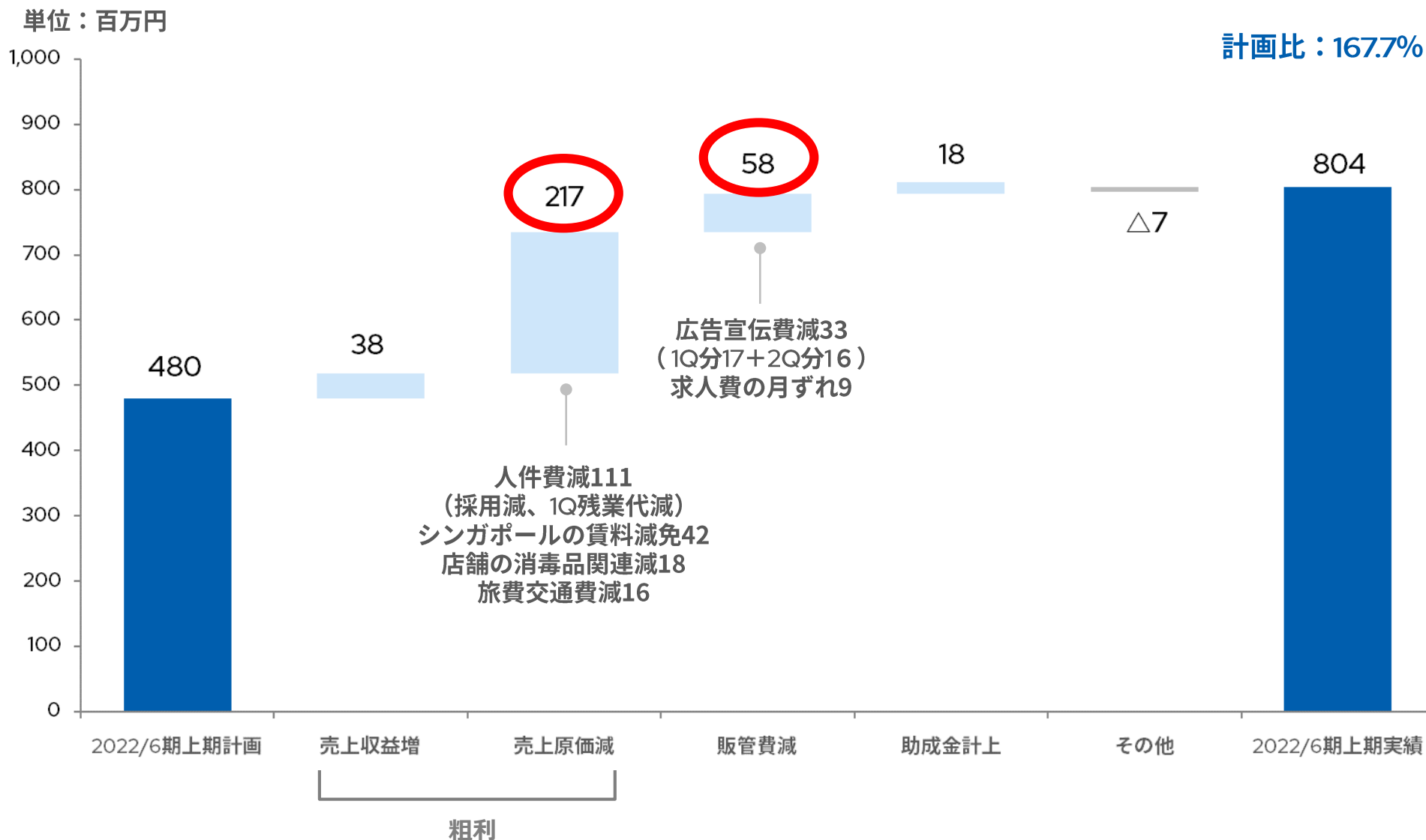
単位：百万円



※新規出店は出店後13ヶ月未満の店舗

【連結】 参考：営業利益の増減内訳（計画比）

- 営業利益は、主に採用減・賃料減免等の売上原価の減少および販管費の減少等により、計画比324百万円の増益

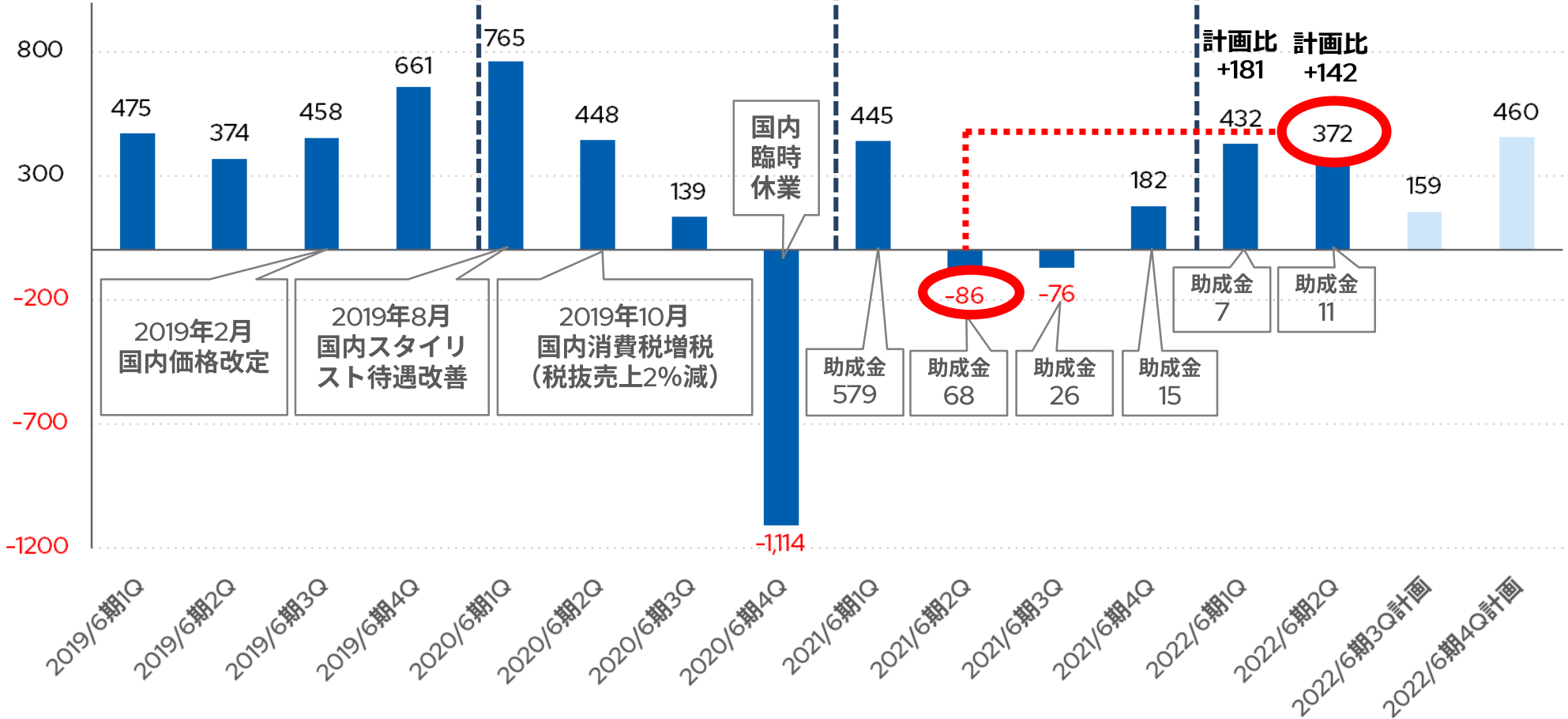


【連結】 営業利益の推移

実績

期初予想

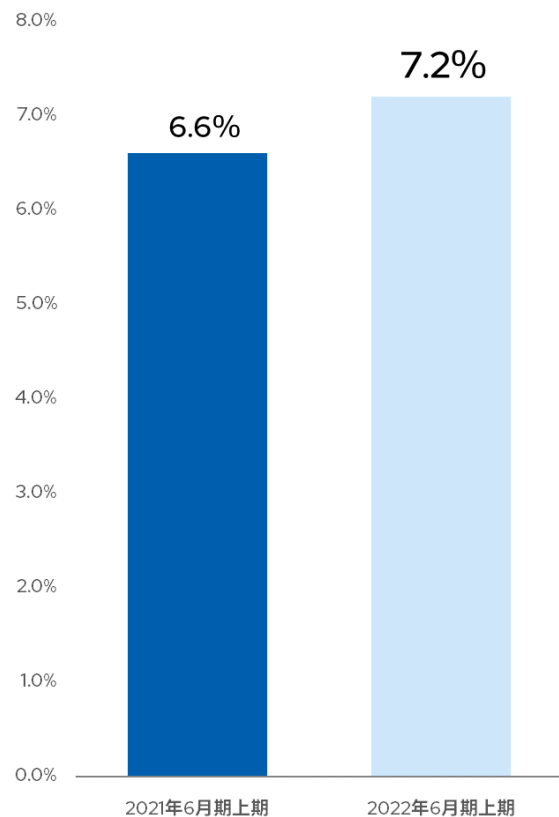
単位：百万円



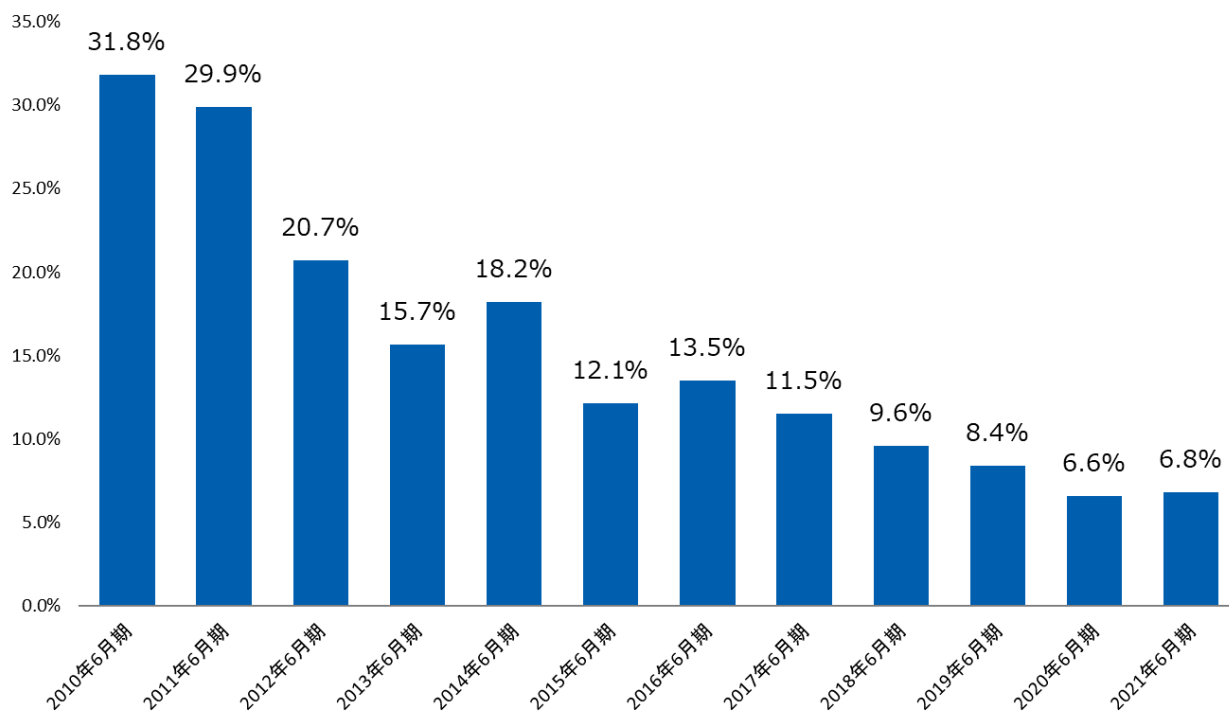
【国内】スタイリスト（正社員）の退職率の推移

- 国内正社員の退職率は、年率換算で7.2%（前期比0.6%ポイント増）
- 正社員の退職者数が前期比3人増および分母となる正社員数の減少によるもの

国内正社員の上期の退職率（年率換算）



【参考】国内正社員の退職率の推移（年間実績）



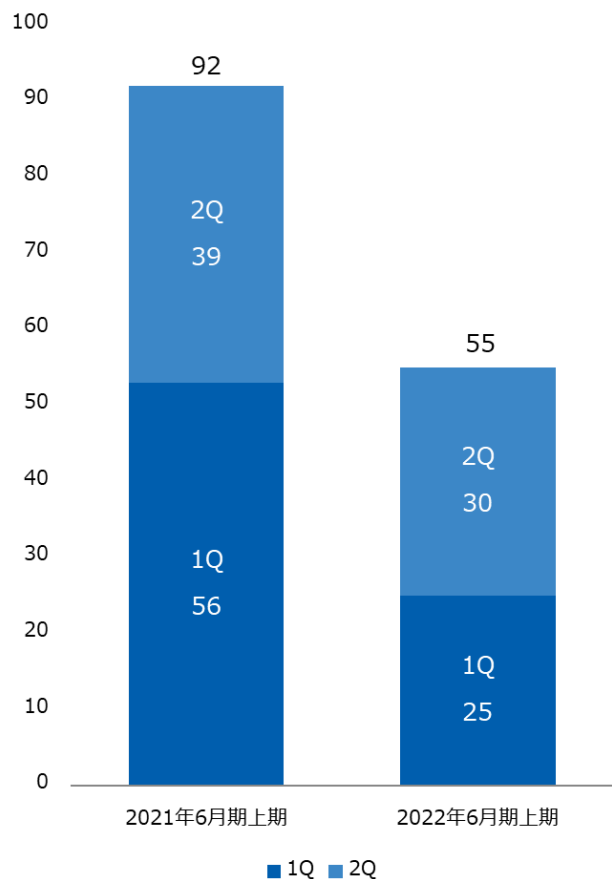
※本社は除く

※研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

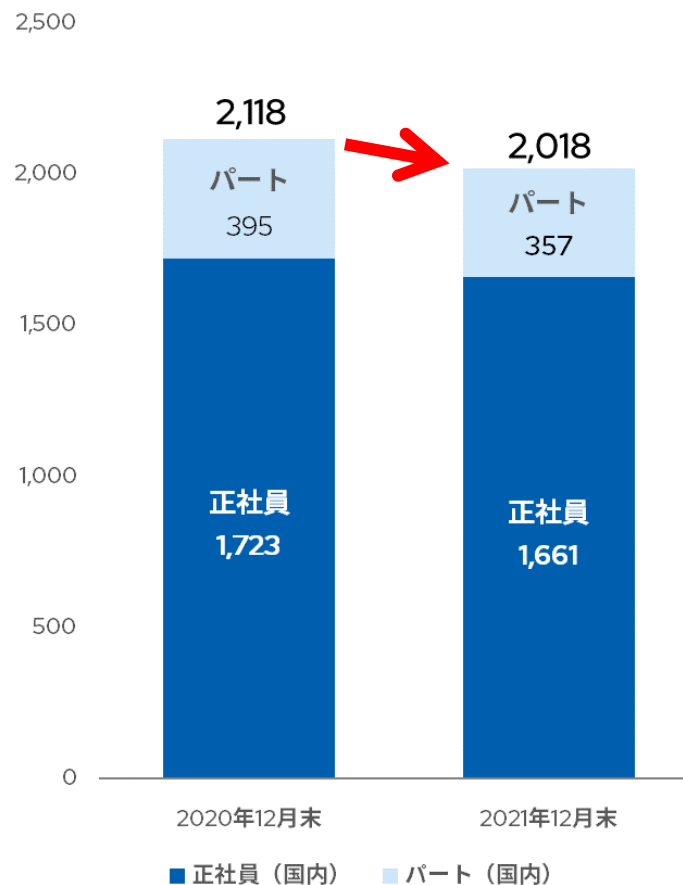
【国内】スタイリストの人員状況

- 国内正社員の採用数は、主に第1四半期の採用抑制により55人（前期比▲37人）
- 従業員数は採用抑制により、1年間で▲100人（正社員▲62人、パート▲38人）

単位：人 国内正社員の採用数



単位：人 2021年12月末の国内従業員数



※業務委託先店舗からの正社員の移籍を除く。
 本社は除く。研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

※業務委託先店舗からの移籍を含む。
 本社は除く。研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

今後の事業KPIについて

- 既存店客数の減少を他の項目で補い、**コロナ前の利益水準以上を目指す**



重点施策① LINEミニアプリによる会員化および電子カットカルテの開発



➤ (フェーズ1)
LINEミニアプリにより会員化を進める
(2022年7月リリース予定)

➤ (フェーズ2)
QB HOUSEの電子カットカルテの開発



- 顧客接点を増やし、デジタル販促の強化
- 電子カットカルテにより業務の効率化
- ・お客様のオーダーの煩わしさ軽減
 - ・カウンセリング時間の短縮

重点施策②国内QB HOUSEの価格改定の変遷

- 2014年4月：（消費税8%へ増税）
税込1,000円→税込1,080円へ値上げ。土日祝と平日の来店客数の平準化による土日祝のチャンスロス軽減を主目的として、
シニア価格税込1,000円（65歳以上且つ平日利用）を初導入
- 2019年2月：消費税増税を控え、税込1,080円→税込1,200円へ値上げ
シニア価格税込1,000円→税込1,100円へ値上げ
- 2019年10月：（消費税10%へ増税）価格は据え置き
- 2021年11月：高齢化社会によりシニア比率（※）の上昇が予想されるため、
シニア割引の終了を判断
※15.3%（2015.6期）→17.8%（2021.6期）
- **2022年3月末：シニア割引の終了（税込1,100円→税込1,200円へ）**

重点施策③ツキイチキャンペーン（65歳以上の方限定）

ツキイチキャンペーンのチケット案



QBHOUSE

前回のご利用日から
1ヶ月以内のご来店で

1,200税込円

▼

1,100税込円

ツキ / 1
ツキイチ

2022年4月～6月末まで
65歳以上の方は
1ヶ月以内の再来店で
100円割引



シニア（65歳以上）のお客さま限定

有効期限：

2022 年 月 日

- ⌚ ご利用の際は、必ず券売機の「ツキイチボタン」からチケットをご購入ください。
- ⌚ 当カードをお忘れの場合、本キャンペーンのご利用はできません。ご注意ください。
- ⌚ 他のキャンペーンとの併用はできません。

- シニア価格の終了の移行措置
- カットサイクル長期化への対応

STATEMENT

LESS IS MORE

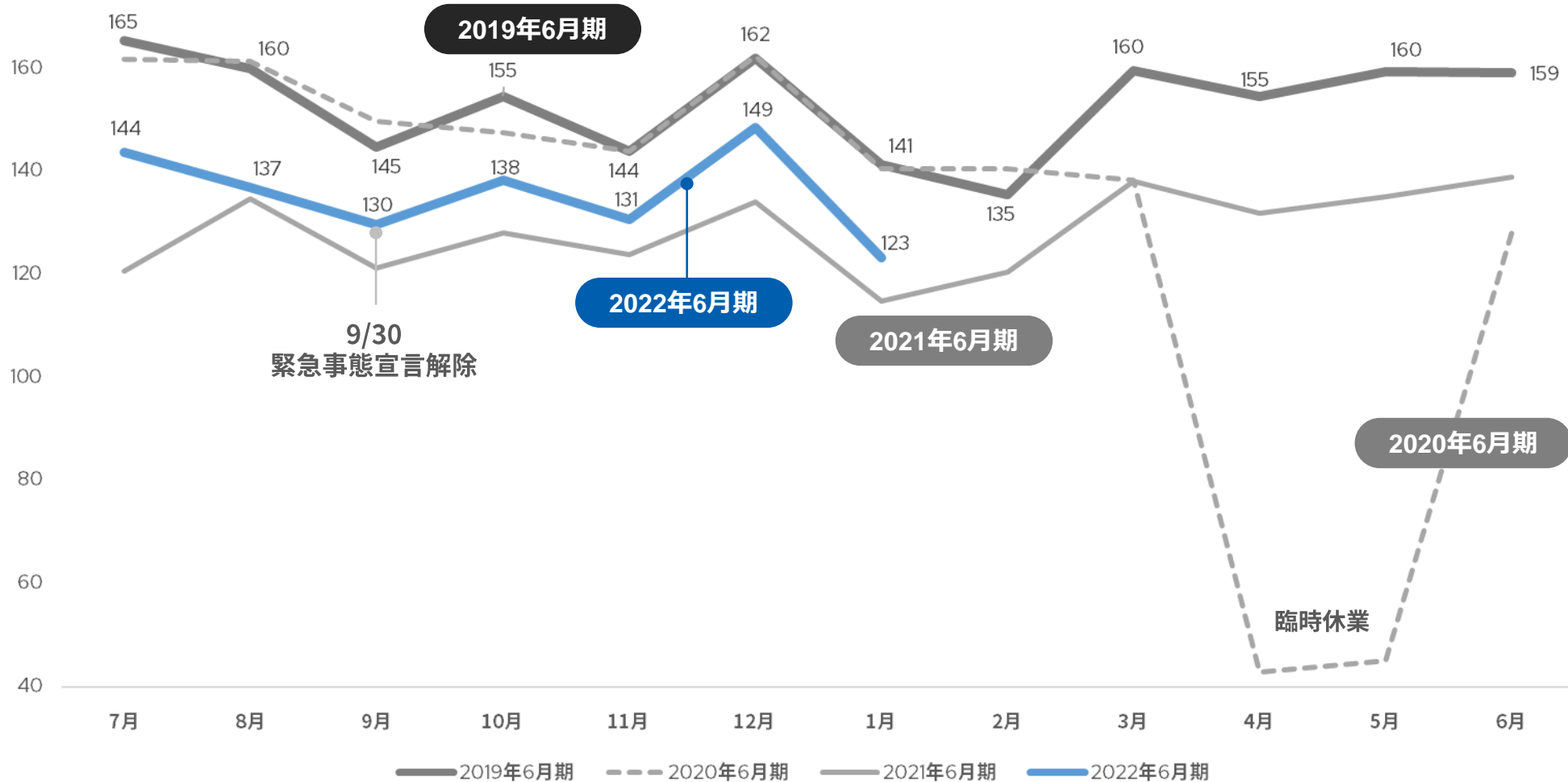
「省力、省手間、省時間、省資源」

Appendix

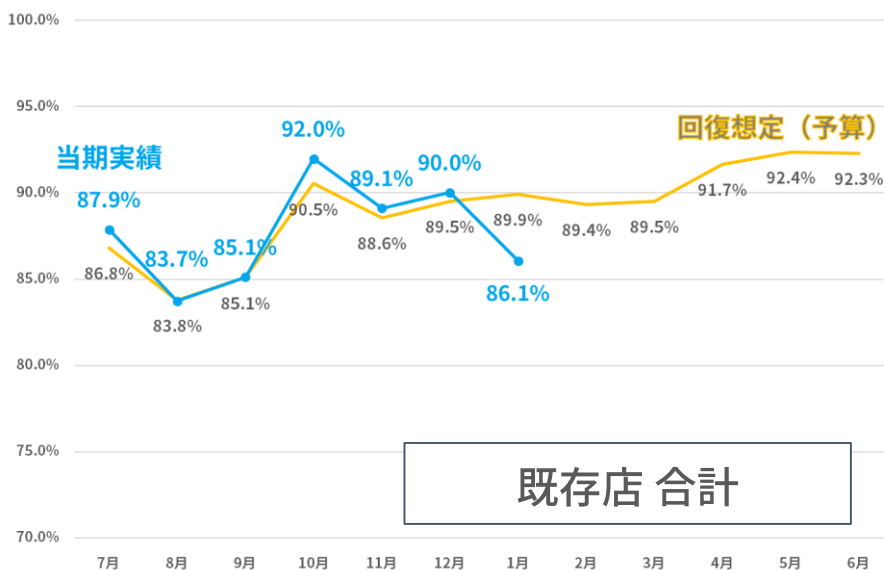
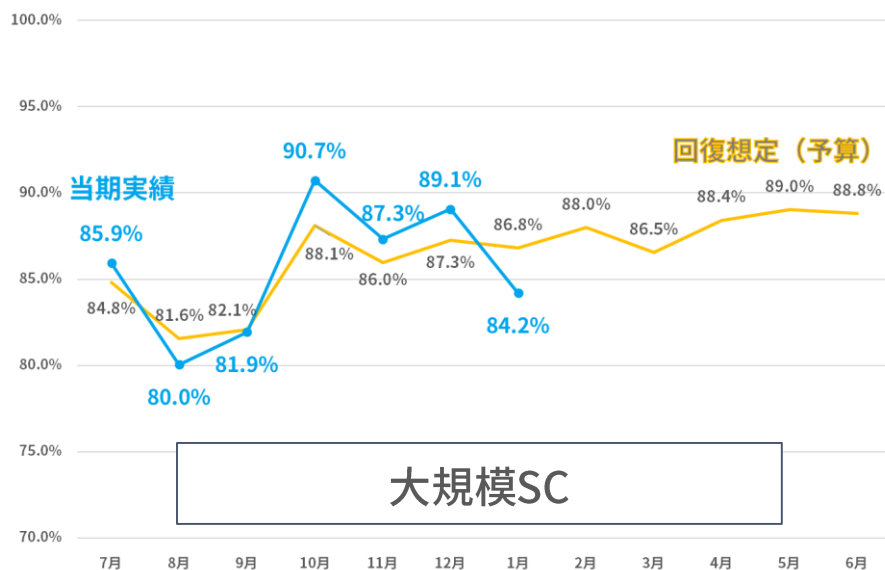
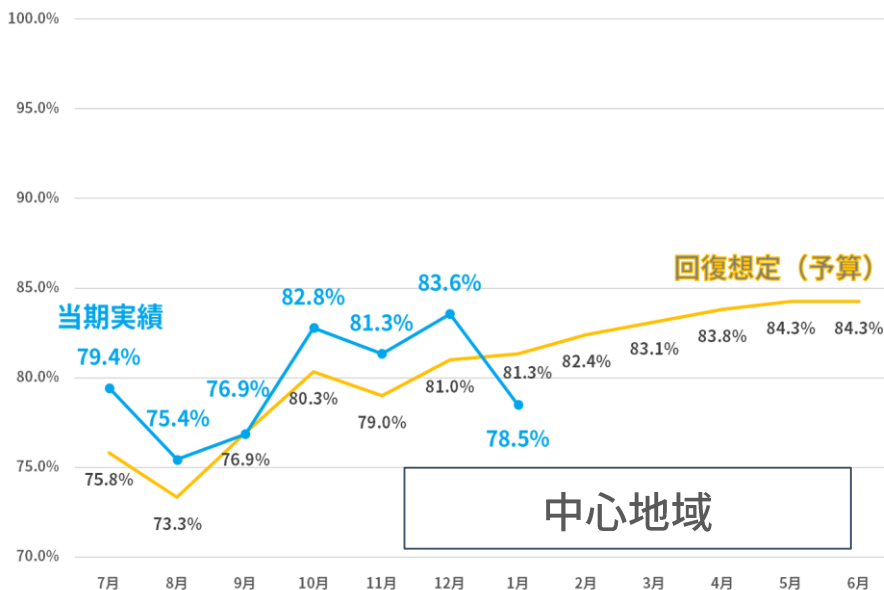
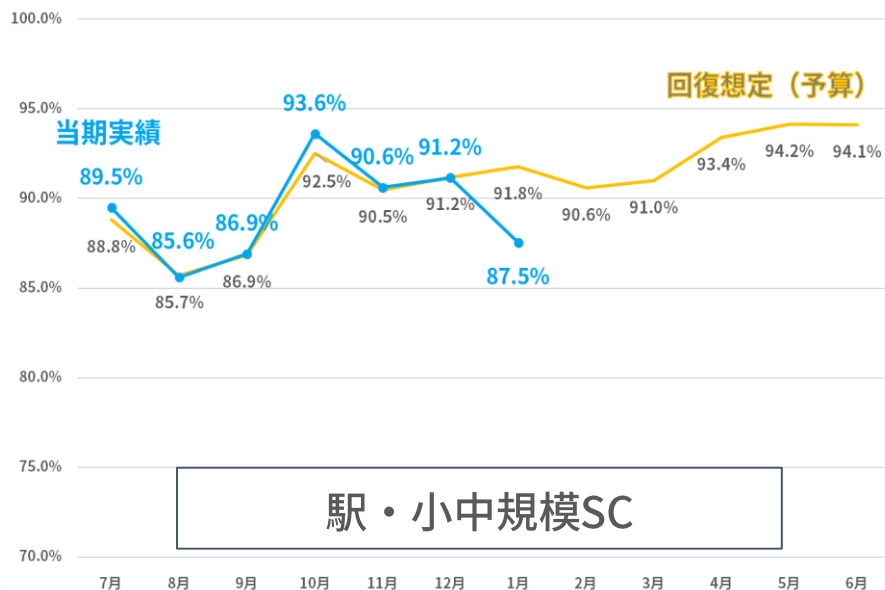
【国内】来店客数の年別比較

国内の来店客数推移（新店・FC店含む）

（単位：万人）



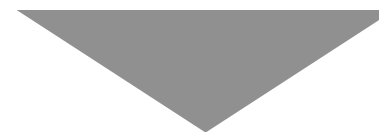
【国内】来店客数（立地別）の回復想定と実績（既存店）



新アプリ（FaSS13店舗とQB PREMIUM2店舗へ導入済み）

**FaSSの予約利用率は40%へ上昇
（最も利用率の高い店舗では51%）**

新アプリの導入により



- ▶ 時間優先予約が可能
利便性向上、チャンスロス軽減
- ▶ お客様満足度の向上
電子カットカルテを利用し、
お客様のオーダーの煩わしさを
軽減
- ▶ 店舗運営効率の向上
キャッシュレスとカウンセリング
時間の短縮

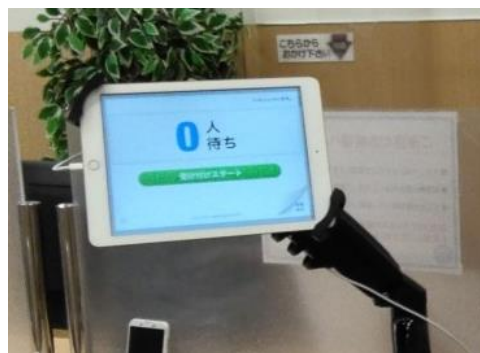
新順番案内システム（国内QB HOUSE）

スマホ等から順番予約が可能な新順番案内システムを試験中（イトーヨーカドー木場店）

順番案内システム V2.0(オンライン予約版)



スマホの画面



本社テスト店		待ち数: 23
現在の順番待ち状況		
さいとう 様	17	やまぐち 様
わたべ 様	18	いのうえ 様
いしかわ 様	19	きむら 様
やまもと 様	20	はやし 様
なかむら 様	21	しみず 様

店内のモニター

混雑状況を見ながら、
新順番案内システムの
展開を検討中



- 店内で待ちたくないというニーズ
オンライン順番予約により店舗内滞在時間を極小化
- 待ち時間の有効活用

参考：価格改定（単価）の過去実績

価格改定（税込）の過去実績	
国内	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年4月：1,000円→1,080円（65歳以上・平日1,000円） • 2014年4月：FaSS 2,000円→2,160円 • 2019年2月：1,080円→1,200円（65歳以上・平日1,100円） • 2019年10月：FaSS 2,160円→2,200円（消費税増税分） • 2020年3月：QB PREMIUM 1,650円
シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> • 2012年12月：10ドル（約850円）→12ドル（約1,020円） • QB HOUSE Premium：15ドル（約1,275円） • QB HOUSE Kids 12歳以下：22ドル（約1,870円）
香港	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年7月：50ドル（約750円）→60ドル（約900円） • 2019年7月：60ドル（約900円）→70ドル（約1,050円）
台湾	<ul style="list-style-type: none"> • 100元（約420円）の模倣店が多い中で、300元（約1,260円）で後発進出
ニューヨーク	<ul style="list-style-type: none"> • 2020年6月：20ドル（約2,300円）→23ドル（約2,645円） • 2020年11月：23ドル（約2,645円）→25ドル（約2,875円）

グループ連結業績概要

連結損益計算書

単位：百万円	2021/6期上期		2022/6期上期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	9,300	100.0%	10,178	100.0%	877	109.4%
売上原価	△ 8,261		△ 8,136		124	98.5%
売上総利益	1,039	11.2%	2,042	20.1%	1,002	196.4%
その他の営業収益	670	※助成金648	41	※助成金18	△ 629	
販売費及び一般管理費	△ 1,323		△ 1,256		66	94.9%
その他の営業費用	△ 27		△ 21		6	
営業利益	358	3.9%	804	7.9%	446	224.6%
金融収益	6		6		0	107.8%
金融費用	△ 97		△ 84		13	86.3%
税引前利益	266	2.9%	727	7.1%	460	272.6%
法人所得税費用	△ 37		△ 233		△ 196	618.1%
当期利益	228	2.5%	493	4.8%	264	215.5%

グループ連結業績概要

連結財政状態計算書

単位：百万円	2021/6期 4Q末	2022/6期 2Q末	増減額	
流動資産合計	5,641	6,289	648	
現金及び現金同等物	4,601	4,875	273	利益による増 平常時より手元資金を厚めに保有 (平常時の手元資金は20億円程度)
営業債権及びその他の債権	781	1,128	346	
棚卸資産	104	95	△ 9	
その他	152	190	37	
非流動資産合計	24,992	24,607	△ 385	
有形固定資産	1,502	1,425	△ 77	
使用権資産	5,313	4,951	△ 361	家賃・リース料支払いによる 減少
のれん	15,430	15,430	-	
その他の金融資産	1,854	1,890	36	
繰延税金資産	654	669	15	
その他	238	240	1	
資産合計	30,634	30,896	262	
負債合計	20,477	20,158	△ 318	
営業債務及びその他の債務	202	199	△ 3	借入金約定返済
有利子負債	12,843	12,507	△ 336	
リース負債	5,366	4,991	△ 375	家賃・リース料支払いによる 減少
その他	2,065	2,461	395	
資本合計	10,156	10,737	581	
負債及び資本合計	30,634	30,896	262	

グループ連結業績概要

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2021/6期上期	2022/6期上期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,050	2,036	△ 14
税引前利益	266	727	460
減価償却費及び償却費	1,639	1,590	△ 49
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△ 243	△ 340	△ 96
利息の支払額	△ 79	△ 65	13
助成金の受取額	593	26	△ 567
法人所得税の還付額	271	-	△ 271
法人所得税の支払額	△ 45	△ 61	△ 16
その他	△ 353	160	513
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 281	△ 226	55
有形固定資産の取得による支出	△ 254	△ 170	84
無形資産の取得による支出	△ 9	△ 6	2
その他	△ 17	△ 48	△ 30
フリー・キャッシュ・フロー	1,768	1,809	41
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,093	△ 1,581	1,511
短期借入金の純増減額（△は減少）	△ 1,500	-	1,500
長期借入金の返済による支出	△ 350	△ 350	-
配当金の支払額	△ 0	△ 0	△ 0
リース負債の返済による支出	△ 1,313	△ 1,295	17
その他	70	64	△ 6
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 30	45	76
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 1,355	273	1,629
現金及び現金同等物の当期末残高	3,762	4,875	1,113

助成金収入の調整の差異
（調整はキャッシュ影響なし）

前期コミットメントライン10億
円・当座貸越5億円の返済

参考：今期の出店計画

2022年6月期の新店・閉店の計画

単位：店舗	業態	2021/6期末	新店	閉店	増減	2022/6期末
日本	QB HOUSE QB PREMIUM	566	30	△6	24	590
	FaSS	13	2	0	2	15
国内小計		579	32	△6	26	605
シンガポール	QB HOUSE QB HOUSE Premium QB HOUSE Kids	34	0	0	0	34
香港	QB HOUSE	66	5	0	5	71
台湾	QB HOUSE	31	5	△1	4	35
アメリカ	QB HOUSE	4	1	0	1	5
海外小計		135	11	△1	10	145
連結グループ合計		714	43	△7	36	750

(※) 新店数・閉店数は移転に伴う出店・閉店を含む

(※) シンガポールではQB HOUSE→QB HOUSE Premiumへの業態変更2店舗を計画

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。



QBHOUSE
GLOBAL



QBハウスの
訪問理美容サービス

