



キュービーネットホールディングス株式会社

2021年6月期 第2四半期 決算説明資料

2021年2月18日

I 2021年6月期上期実績について

**II 新型コロナウイルスの影響と
2021年6月期下期の取り組み
について**

2021年6月期第2四半期 グループ連結業績（サマリー）

- 648百万円の国内外の助成金を含めて、上期利益は黒字を維持
- 現時点での通期業績予想は変更無し

グループ連結業績（サマリー）

単位：百万円	2021年6月期第2四半期		2021年6月期上期予想		計画比	2021年6月期通期予想		進捗率
	実績	前期比 (%)	期初計画	前期比 (%)		期初計画	前期比 (%)	
売上収益	9,300	83.7%	9,840	88.6%	94.5%	20,774	108.8%	44.8%
営業利益	358	29.5%	360	29.7%	99.6%	1,000	417.4%	35.8%
税引前利益	266	23.3%	266	23.2%	100.3%	814	829.5%	32.8%
当期利益	228	30.1%	182	23.9%	125.8%	557	533.4%	41.1%
基本的1株当たり 当期利益	17円95銭		14円22銭			42円92銭		
1株当たり配当額	—		—			未定		

※当期利益の計画比が125.8%となっている要因は、非課税である香港の助成金収入が上振れたこと等によるものです

2021年6月期 第2四半期迄の取り組み（サマリー）

国内

- ブロック毎の人件費適正化と応援交通費の削減を目的として、人材確保が順調な地方から首都圏への転勤支援制度を拡充
- 店舗賃料の減額交渉を実施
- 即戦力のスタイリストの採用抑制
- 各種経費削減の実施
- 10月末に八重洲店（FC店・1997年オープン）を閉店し、統廃合
- 12月にFaSS全店（13店舗）へ新アプリの予約システム導入完了

海外

- 海外においても店舗賃料の減額交渉を実施
- アメリカ：11月に2回目の価格改定実施、
オンライン時間指定予約・指名制導入済み

	コロナ前	6/22再開	11月
アメリカ	20ドル	23ドル	25ドル

国内・海外の新店・移転・閉店・増席（サマリー）

国内

- QB HOUSE : 5店舗新規オープン
移転3店舗（渋谷マークシティ店、ゆめタウン東広島店、
JR吹田駅前店）
閉店5店舗（八重洲店、はかた駅前通り店、移転3店舗分）
増席1店舗（グランスタ丸の内店：4席→6席）
- FaSS : 1店舗新規オープン（武蔵小杉店）
閉店1店舗（代官山アドレス・ディセ店）

海外

- 香港 : 2店舗の新規オープン
- シンガポール : 1店舗の新規オープン
店舗統合による閉店1店舗
- 台湾 : 3店舗の新規オープン
移転1店舗
移転に伴う閉店1店舗
- アメリカ : 出店・閉店無し

新店・移転・閉店の実績

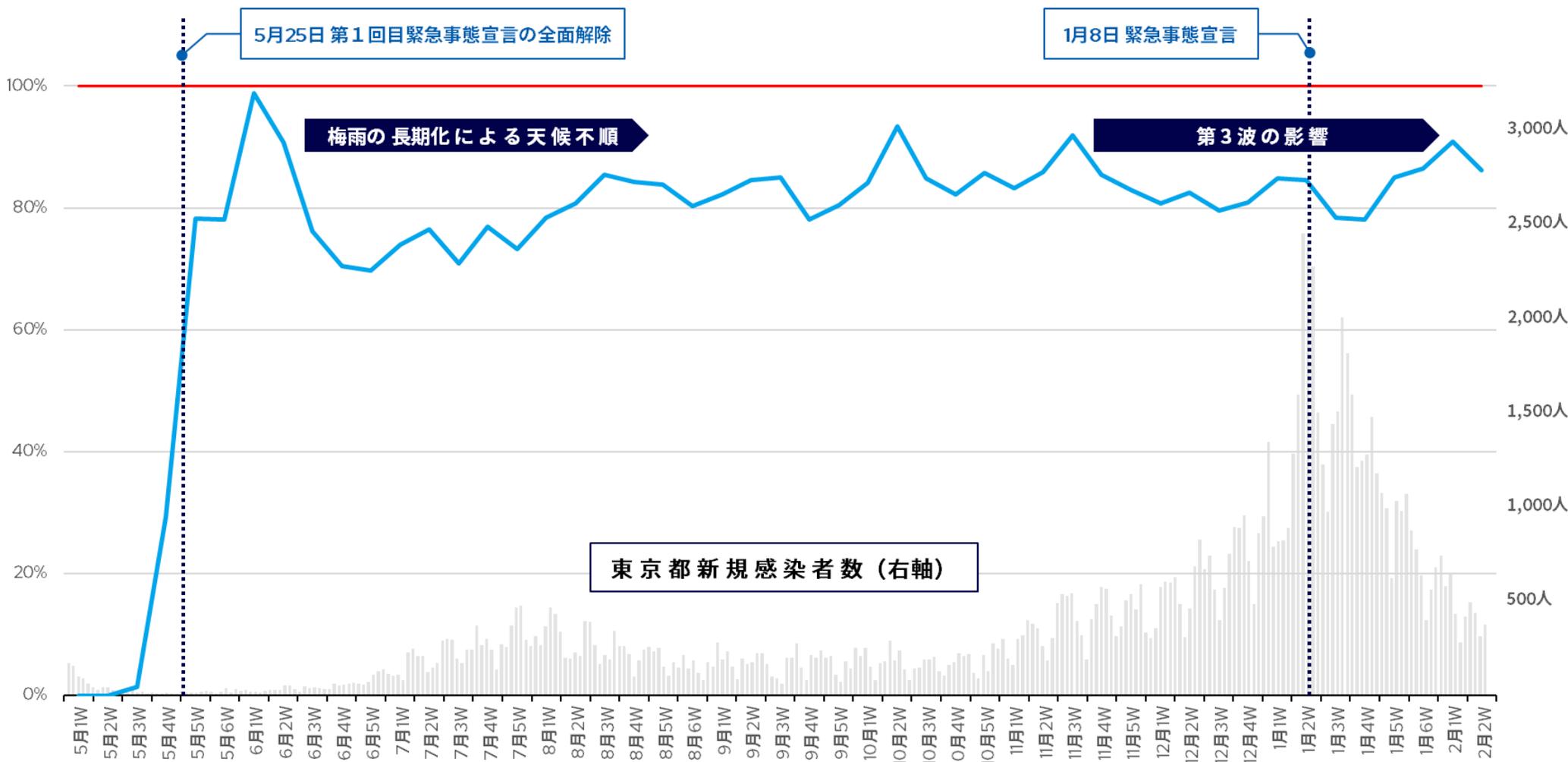
－ 12店舗の新店、4店舗の移転、8店舗の閉店（移転に伴う閉店を含む）

単位：店舗	業態	2020/6期末	新店	移転	閉店（※1）	増減	第2四半期末
日本	QB HOUSE	568	5	3	△5	3	571
	QB PREMIUM	1	0	0	0	0	1
	FaSS	13	1	0	△1	0	13
国内小計		582	6	3	△6	3	585
シンガポール	QB HOUSE	26	0	0	△1	△1	25
	QB HOUSE Premium	7	1	0	0	1	8
	Kids	3	0	0	0	0	3
香港	QB HOUSE	63	2	0	0	2	65
	QB PREMIUM	1	0	0	0	0	1
台湾	QB HOUSE	29	3	1	△1	3	32
アメリカ	QB HOUSE	4	0	0	0	0	4
海外小計		133	6	1	△2	5	138
連結グループ合計		715	12	4	△8	8	723

（※1）閉店数は移転に伴う閉店を含む

国内の来店客数前年比（新店含む・同じ曜日で比較）

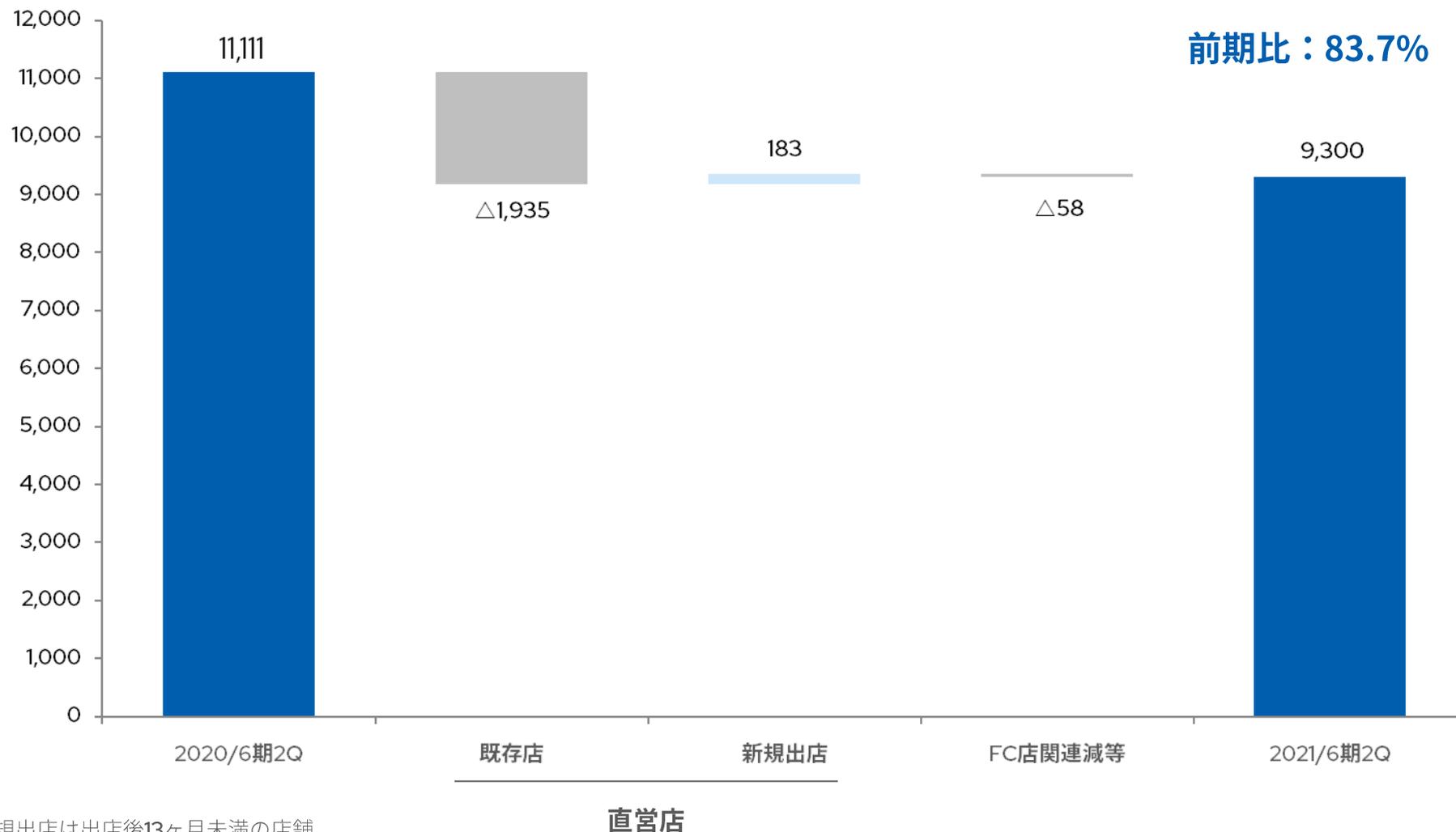
- 2回目の緊急事態宣言・時短店舗数159店舗の状況下で、前年比80%強であり、今後、商業施設自体が休業とならない限り、「前年比80%は底堅い」と予想



売上収益の増減分析

- 売上収益は、コロナ影響により、前期比1,810百万円の減少

単位：百万円

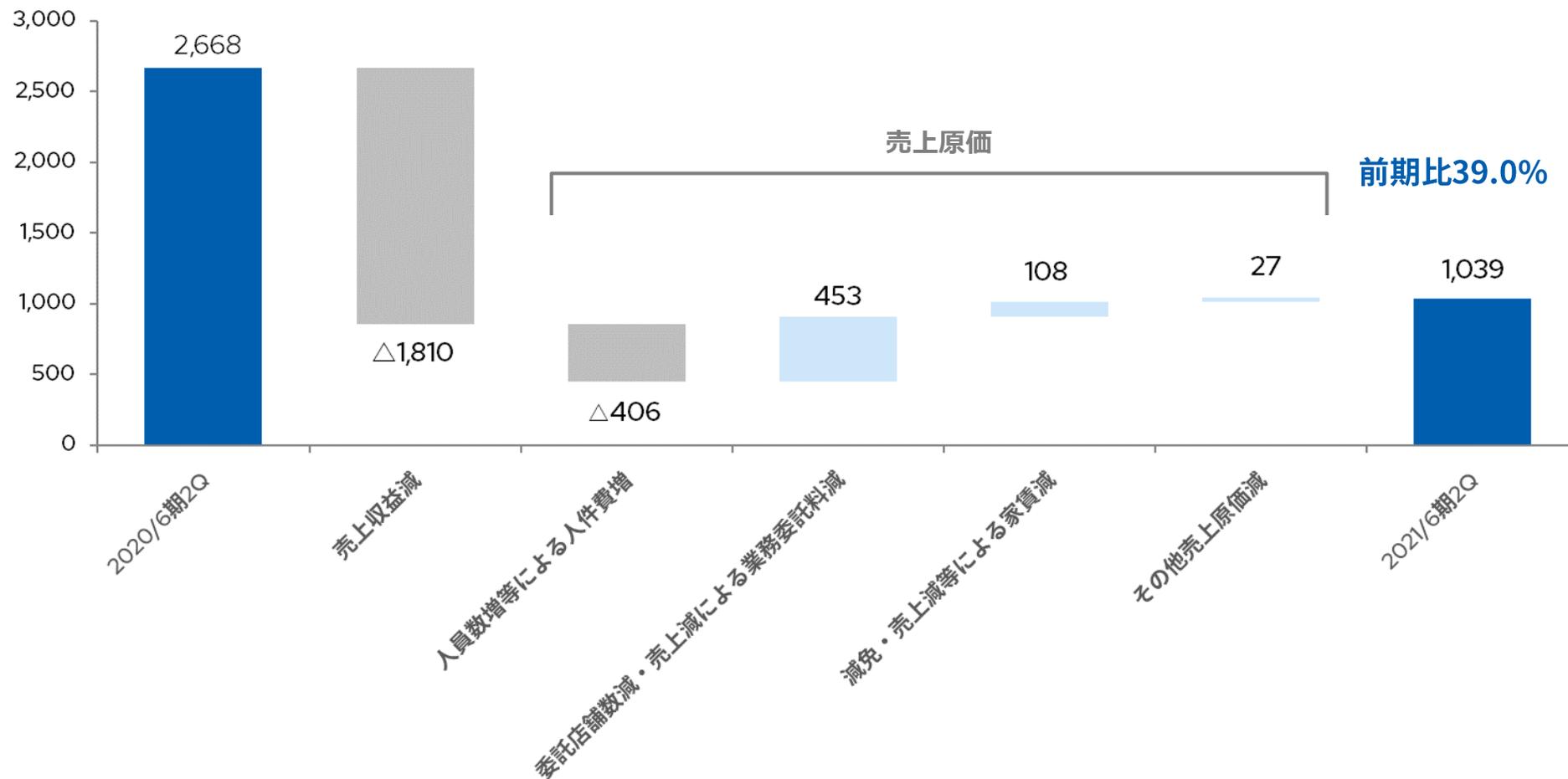


※新規出店は出店後13ヶ月未満の店舗

売上総利益（粗利）の増減分析

- 粗利は、売上収益の減少と売上原価の経費削減等により、前期比1,628百万円減少

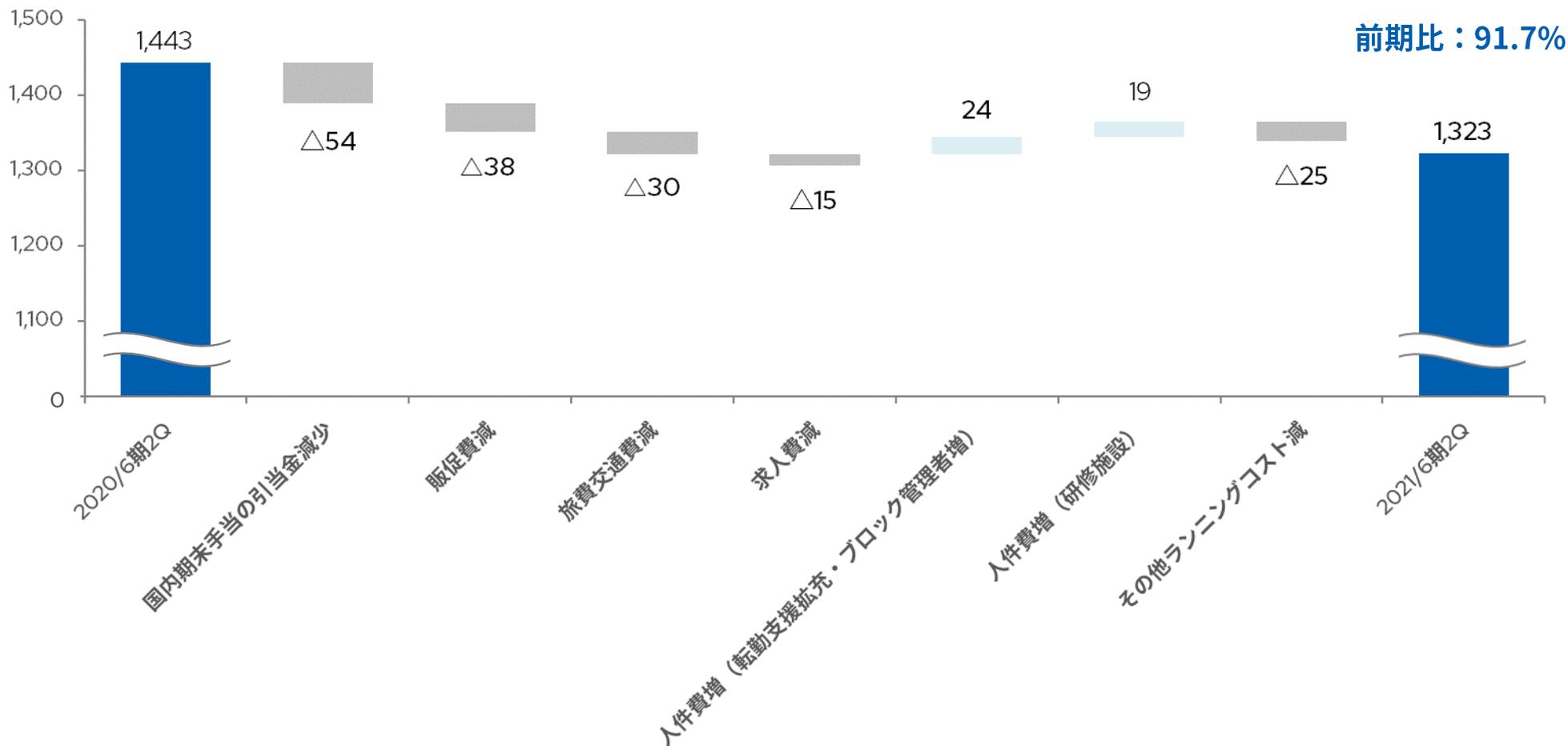
単位：百万円



販管費の増減分析

- 販管費は、販促活動抑制、移動費の減少、求人抑制等、経費削減に努め、前期比119百万円の減少

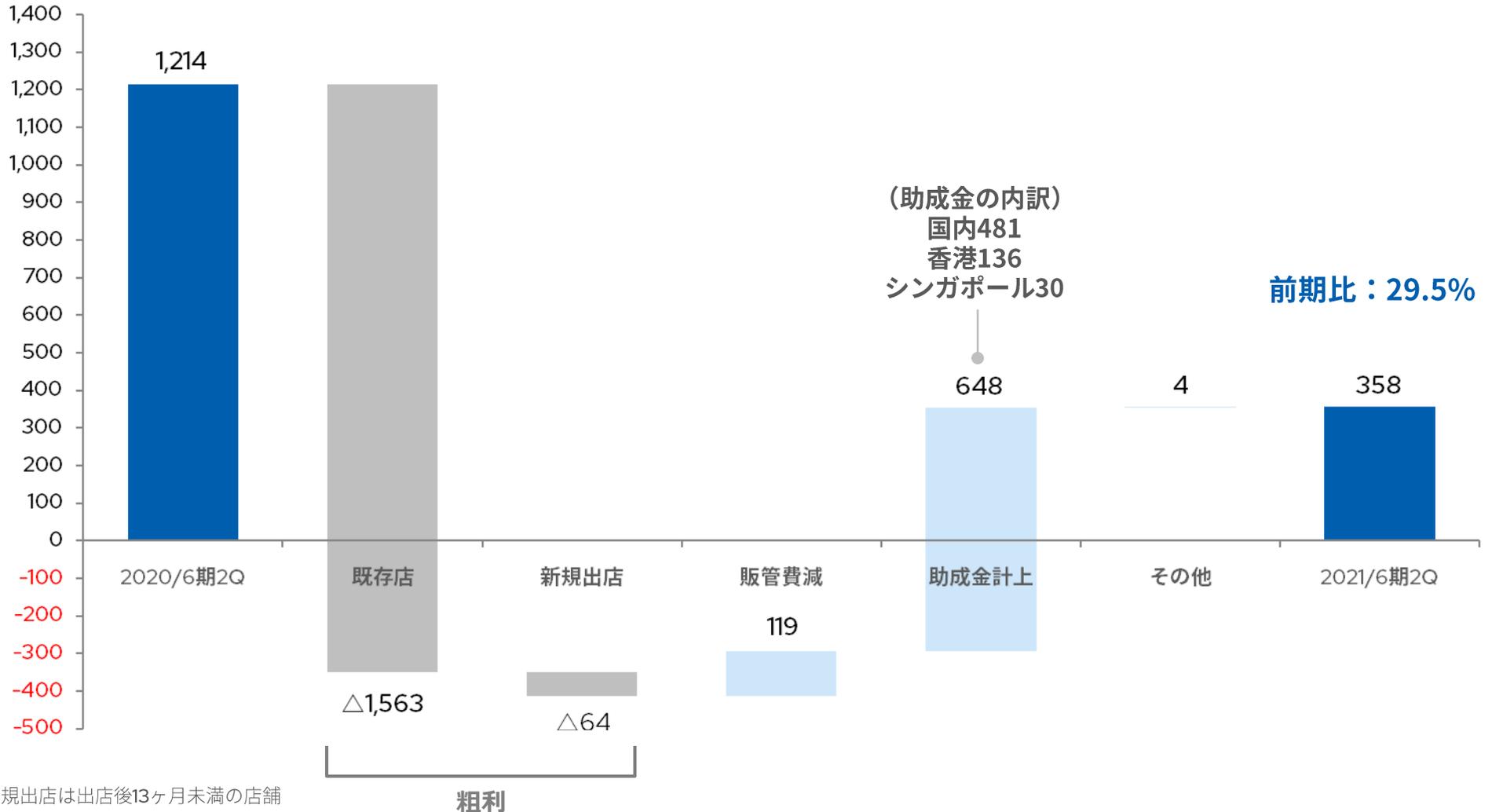
単位：百万円



営業利益の増減分析

— 営業利益の前期比は、国内外の助成金648百万円があり、358百万円の黒字を維持

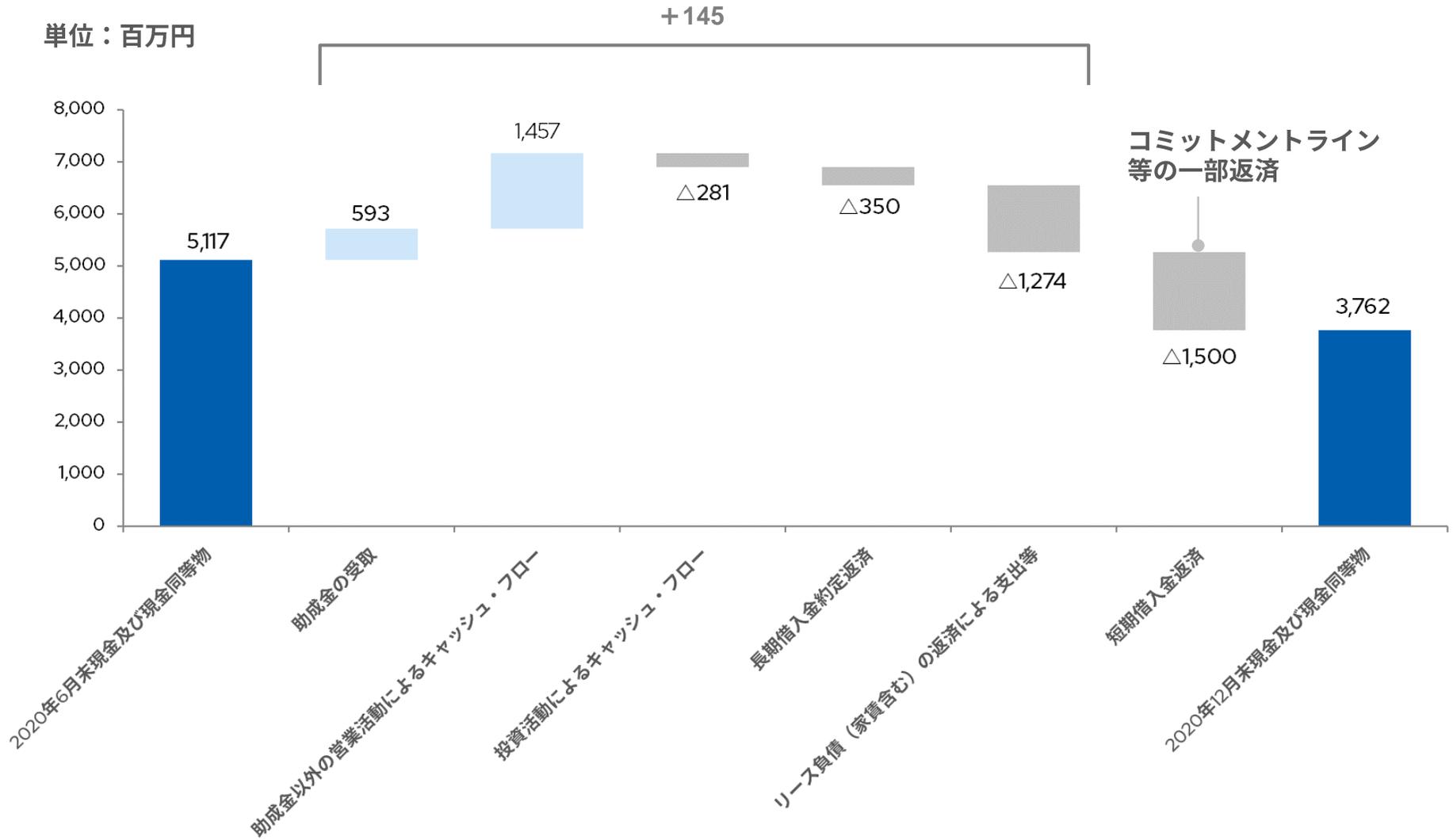
単位：百万円



※新規出店は出店後13ヶ月未満の店舗

キャッシュフローの増減分析

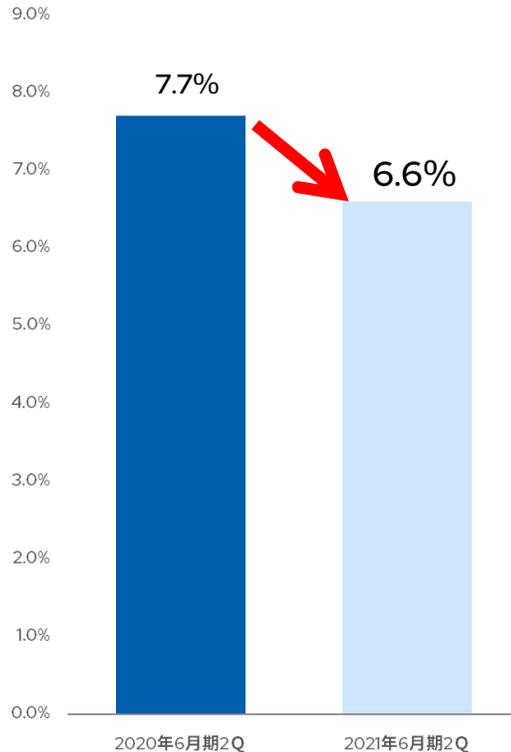
事業活動によるキャッシュフローはプラスを確保



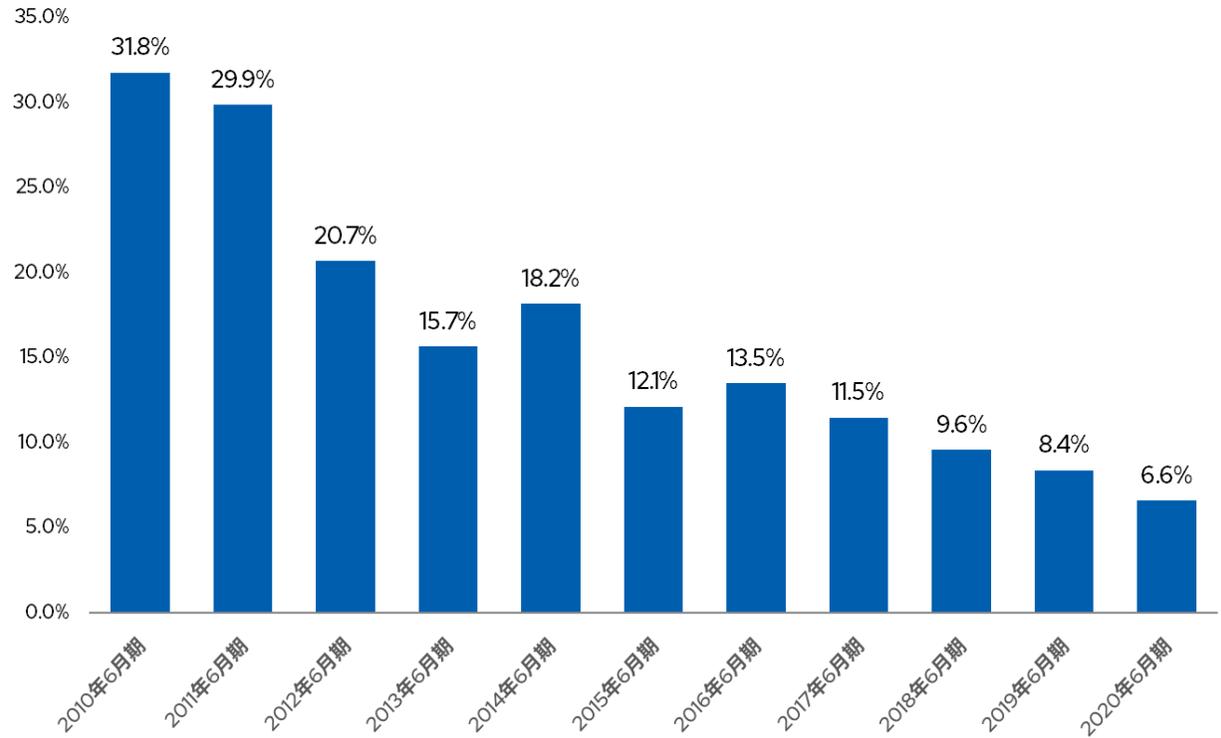
国内の正社員の退職率の推移について

- 国内正社員の2Qの退職率は、年率換算で6.6%（前年比1.1ポイント減）
- 前期において休業期間中の全スタイリストの給料を残業代や時短分も含めて全て保証し当社の価値の源泉である全従業員の雇用を維持

国内正社員の2Q 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）

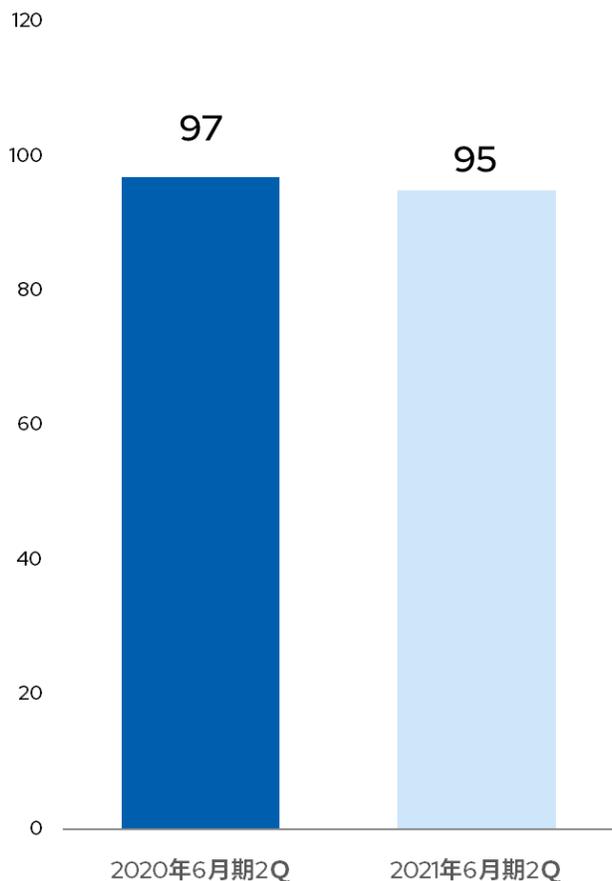


※本社は除く
※研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

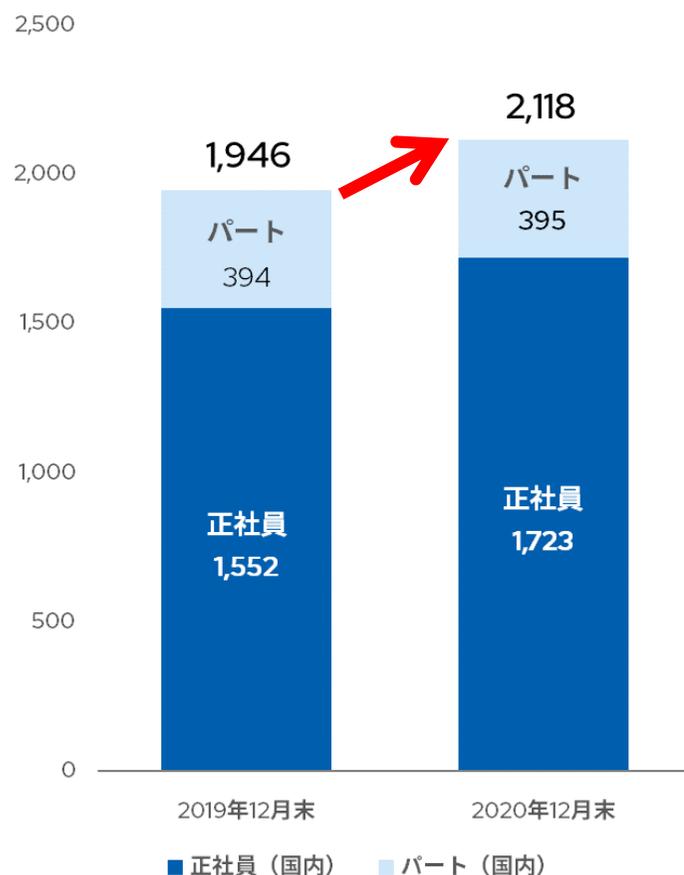
国内の従業員数（スタイリスト）について

- 国内正社員の採用数は、95人（前期比▲2人）
- 国内の従業員数は、委託店舗からの移籍84人を含めて、172人の純増

単位：人 国内正社員の2Q迄の採用数



単位：人 2020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84人を除く。
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

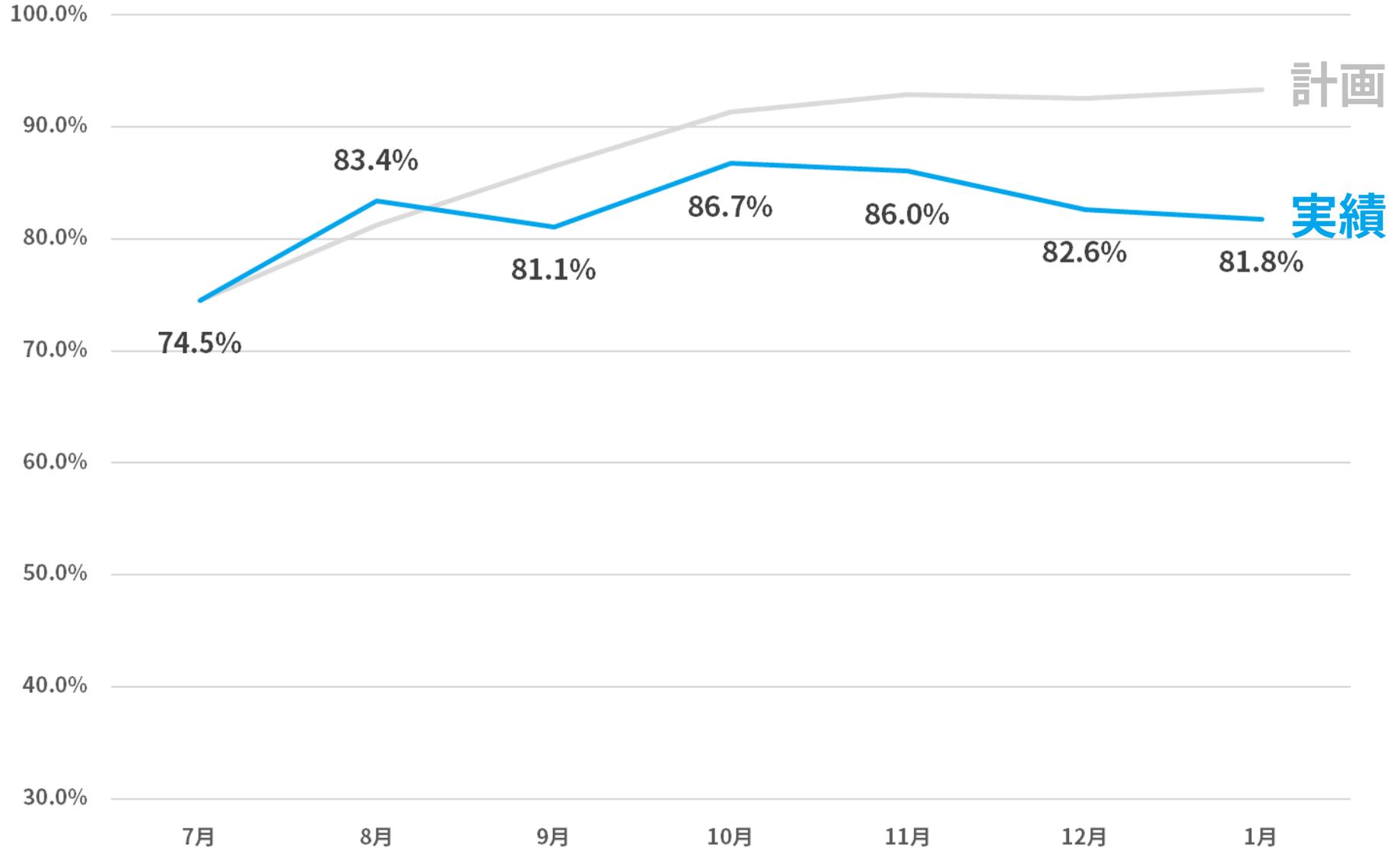
※業務委託先店舗からの移籍84人を含む。
本社は除く。研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

I 2021年6月期上期実績について

II **新型コロナウイルスの影響と
2021年6月期下期の取り組み
について**

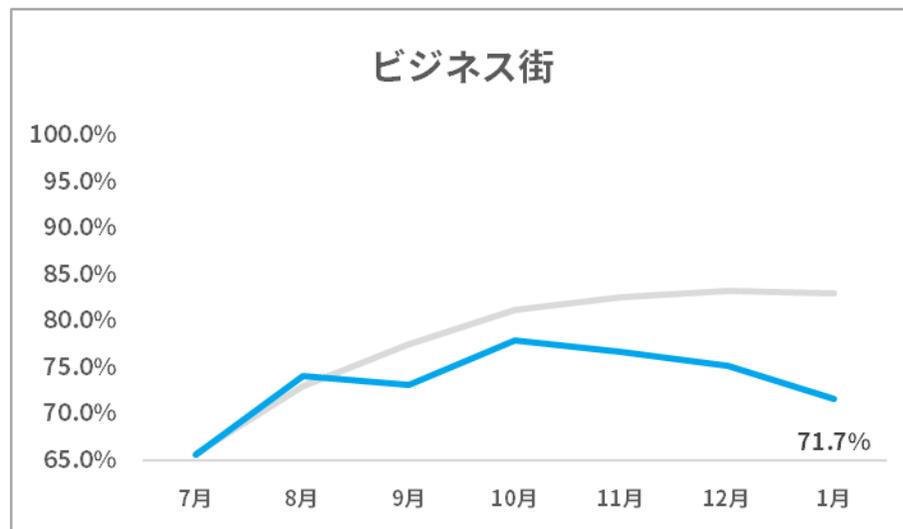
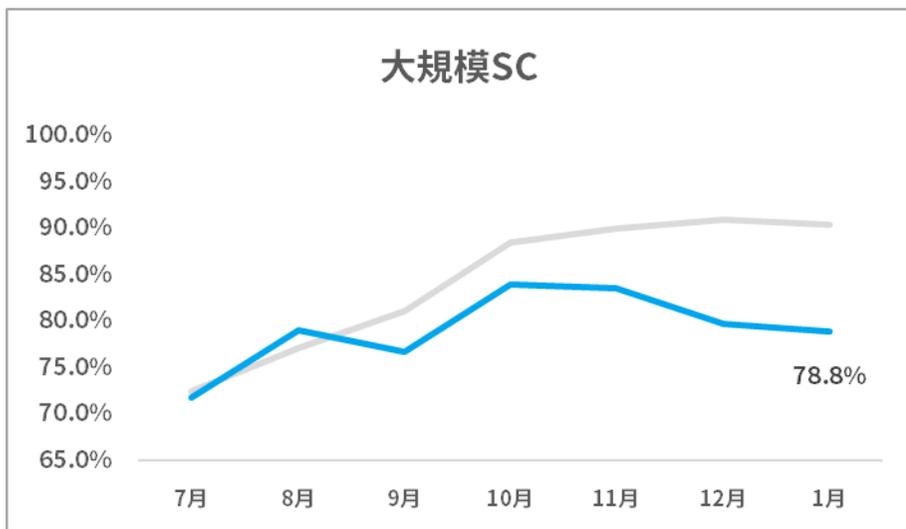
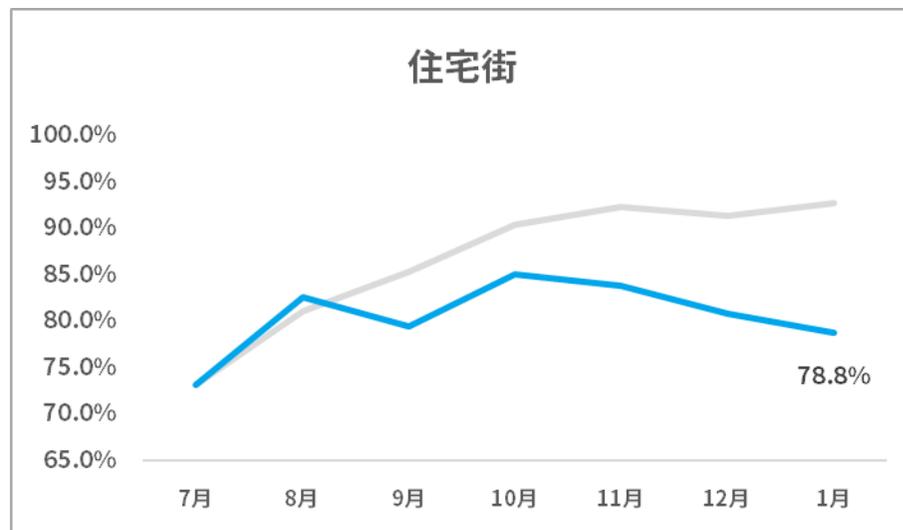
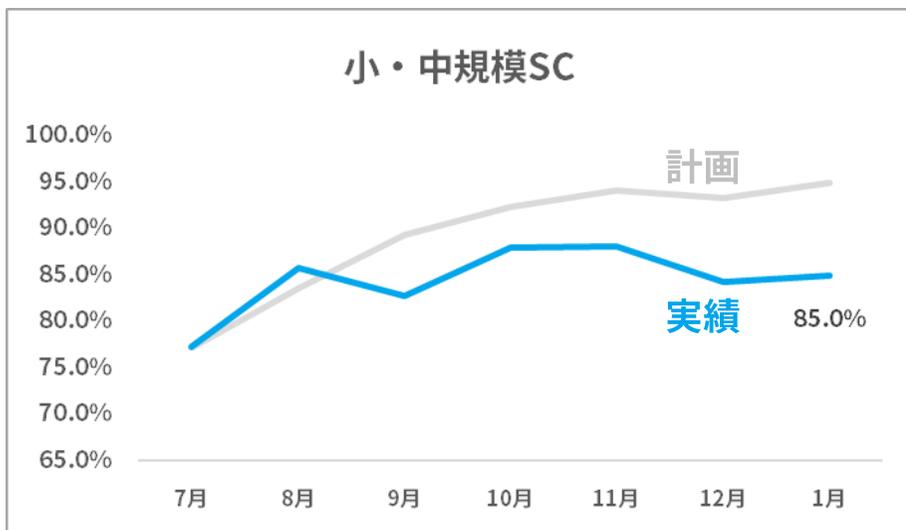
国内の来店客数の回復想定と実績（新店含む）

- 第3波、2回目の緊急事態宣言の影響があるものの、足元は80%以上を維持



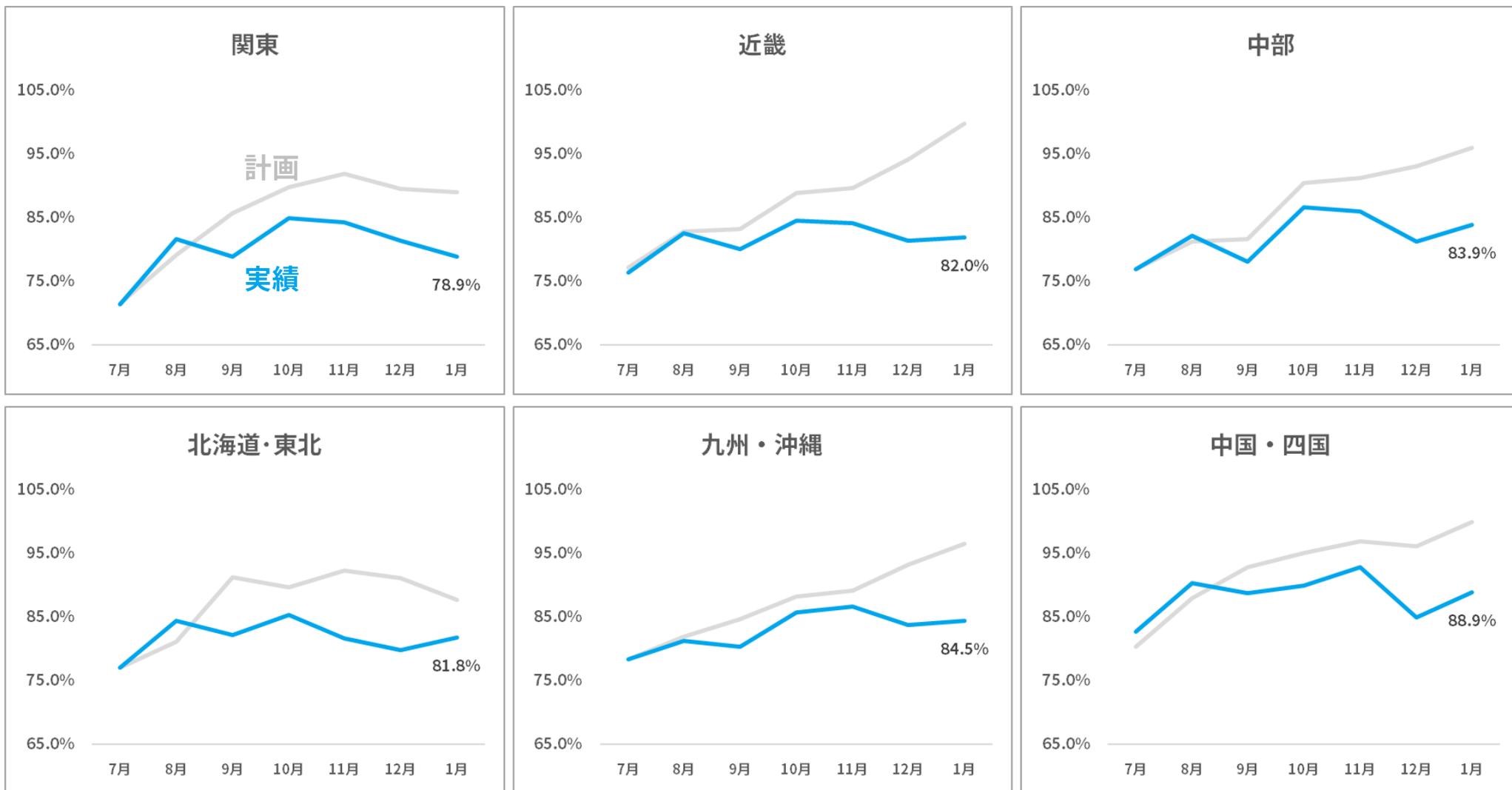
国内来店客数の立地別回復想定と実績

- 2回目の緊急事態宣言下においても、デイリー性の高い小・中規模SCはほぼ横ばい
- 住宅街は、駅・駅周辺店舗の立地が多いため、人流の影響を受けている

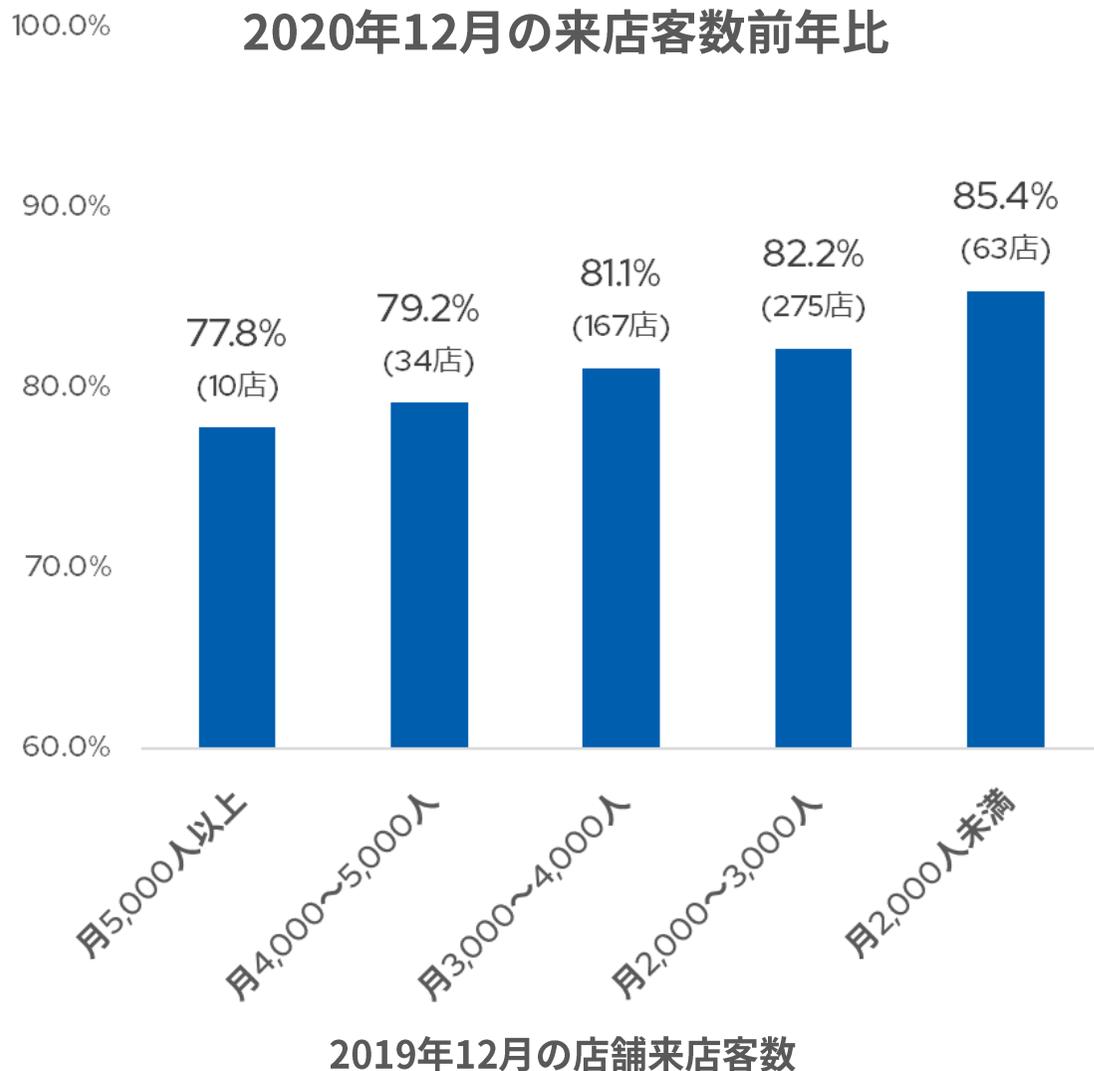


国内来店客数の地域別回復想定と実績

感染再拡大や2回目の緊急事態宣言による来店客数の減少傾向は『関東』で顕著



コロナ前の来店客数別の前年比について



コロナ前の来店客数別で、2020年12月の前年比を見ると



繁盛店、且つ大型店ほど、3密を避けるため、前年比が低下

- カットサイクルの長期化に対する施策
- 店内の待ち時間に対するストレス軽減策
- 社会のデジタル化の加速に対する施策
- QB PREMIUMの状況

カットサイクルの長期化に対する施策

サンキュー早得キャンペーンの取り組み

サンキュー早得キャンペーン：2020年12月29日～2021年5月下旬頃（予定）

 <p>ヘアカット専門店 QBHOUSE</p> <p>平日限定 39(サンキュー)早得カード</p> <p>前回のご利用日から39日以内のご来店で</p> <p>サンキュー価格 税込1,100円</p> <p>ご利用いただけます！</p> <p>髪の毛は、1ヶ月で約1cm伸びる為、1ヶ月に1回のカットでいつも自然なヘアスタイルを維持できます！</p> <p>有効期限：2021.4.30(金) 静岡県内のQBハウス限定。※裏面を必ずご確認ください。</p>	<p>実施概要</p>	<p>前回ご利用日から『39日以内』にご来店のお客様は早得価格1,100円でカットサービスを提供</p> <p>※平日限定、通常価格でご利用のお客様（シニア割引対象外）</p>
<p>実施ブロック</p>	<p>北海道ブロック、静岡ブロック、広島ブロック</p> <p>※対象店舗：QB HOUSE 42店舗</p>	



 <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>月 日</td> <td>月 日</td> <td>月 日</td> </tr> <tr> <td>有効期限</td> <td>月 日</td> <td>月 日</td> </tr> </table> <p>従業員の感染防止対策</p> <p>手指消毒と検温 フェイスガードとマスクの着用 器具消毒の徹底</p> <p>手指消毒 お客様同士の間隔の確保 マスクの着用</p>	1	2	3	月 日	月 日	月 日	有効期限	月 日	月 日	<p>【注意事項】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●本キャンペーンは比較的混雑の少ない平日限定キャンペーンです。「平日」「通常料金」でご利用のお客様が対象となります。 ●他のキャンペーン(平日シニア料金を含む)との併用はできません。 ●早得カードをお忘れになると、スタンプの捺印(早得価格でのサービス提供)ができません。十分ご注意ください。 ●当カードは、キャンペーン終了後、回収させていただきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既に70,000枚以上のカードを配布済み ■ 2月8日現在で1,400人以上のお客様がご利用
1	2	3									
月 日	月 日	月 日									
有効期限	月 日	月 日									
<p>カットサイクルの短縮に向けて、今後効果検証を行う</p>											

一店内の待ち時間に対するストレス軽減策

スマホ等から順番予約が可能な新順番案内システム（汎用品）を一部の県で試験導入予定

いままで（2020年春）

順番案内システム V1.0

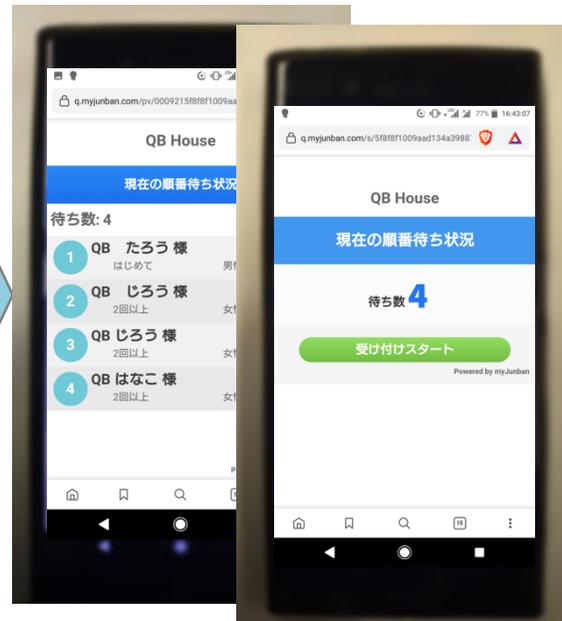


ショートメールで順番を連絡

- ・6店舗にて試験中
- ・順番を取得するためには、来店が必要
- ・1店舗当たりの導入コストが高い

直近（2021年春）

順番案内システム V2.0



オンライン順番予約

- ・利便性を向上させた新システム（汎用品）を一部の県内全店（10店舗程度）へ試験導入の予定

今後（2023年以降）

順番案内システム V3.0



店舗システムへの組み込み

- ・リニューアル予定の新店舗システムへの組み込みを検討中

一 社会のデジタル化の加速に対する施策（新アプリ導入）

2020年7月より運用テストを開始（12月にFaSS全店へアプリ導入完了）

利用者数も順調に増加



- 全店導入を開始した11月から3ヶ月間で約10,000 Download 増加
(11月導入：5店舗、12月導入：6店舗)

Download累計

全店導入

テスト導入:2店舗

7月

11月

12月

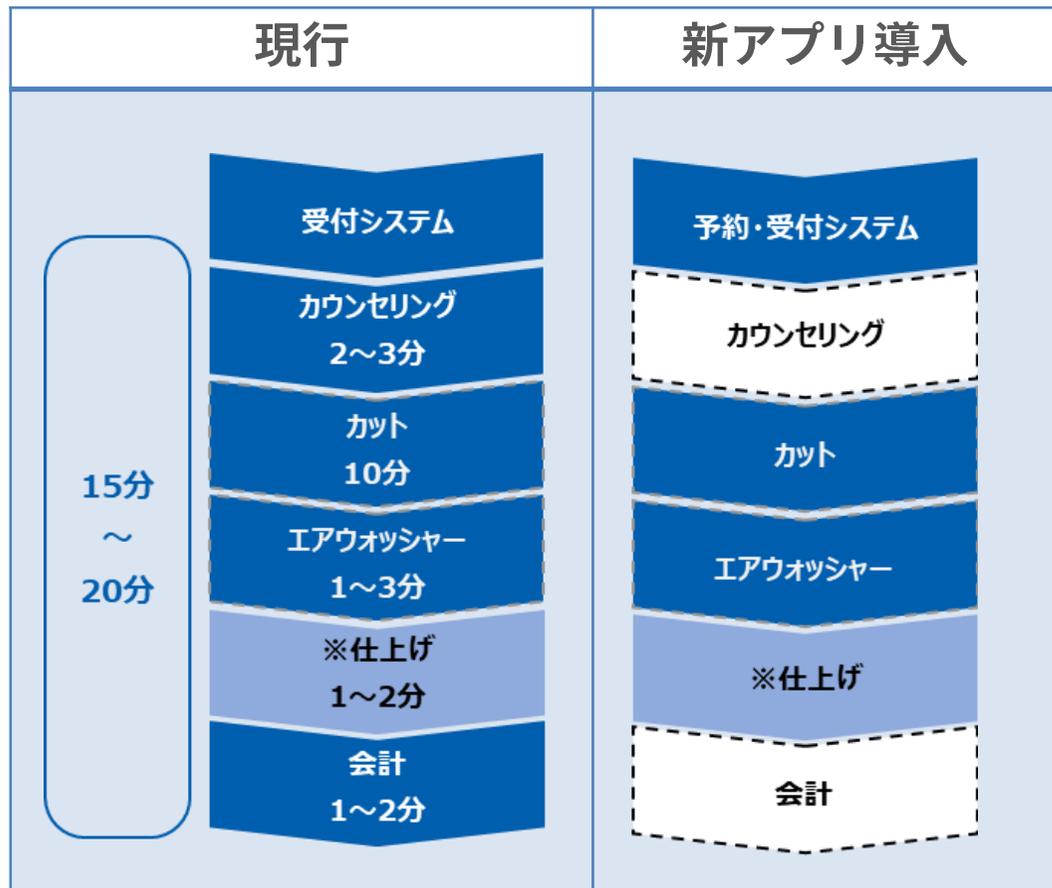
1月



- 予約機能の1月利用率14.4%
(7月テスト導入店では25%を超える)

新アプリの導入による効果①

- 予約機能+事前決済（クレジットカード）により会計対応時間の省略
- 電子カルテの充実によりカウンセリング時間の短縮とカウンセリングギャップの縮小



新アプリの普及・利用率の向上

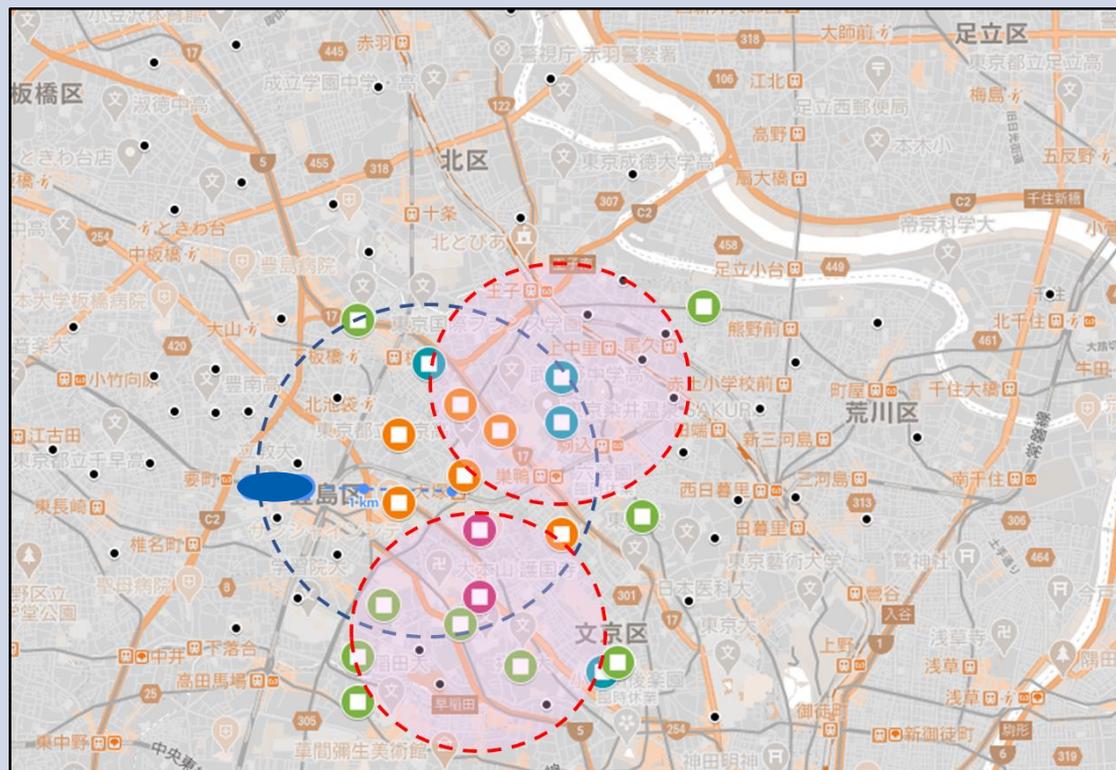


- 店舗運営効率の向上
最大3～4分（20%）の時間短縮を期待
- 顧客満足度の向上
電子カルテを利用し、カウンセリングギャップの縮小を図る

新アプリの導入による効果②

データ活用による出店と電子カルテ充実による顧客満足度の向上

会員データの活用



アプリ会員データ分析を行うことで、既存繁忙店を中心としたドミナント戦略を加速させる

電子カルテ活用

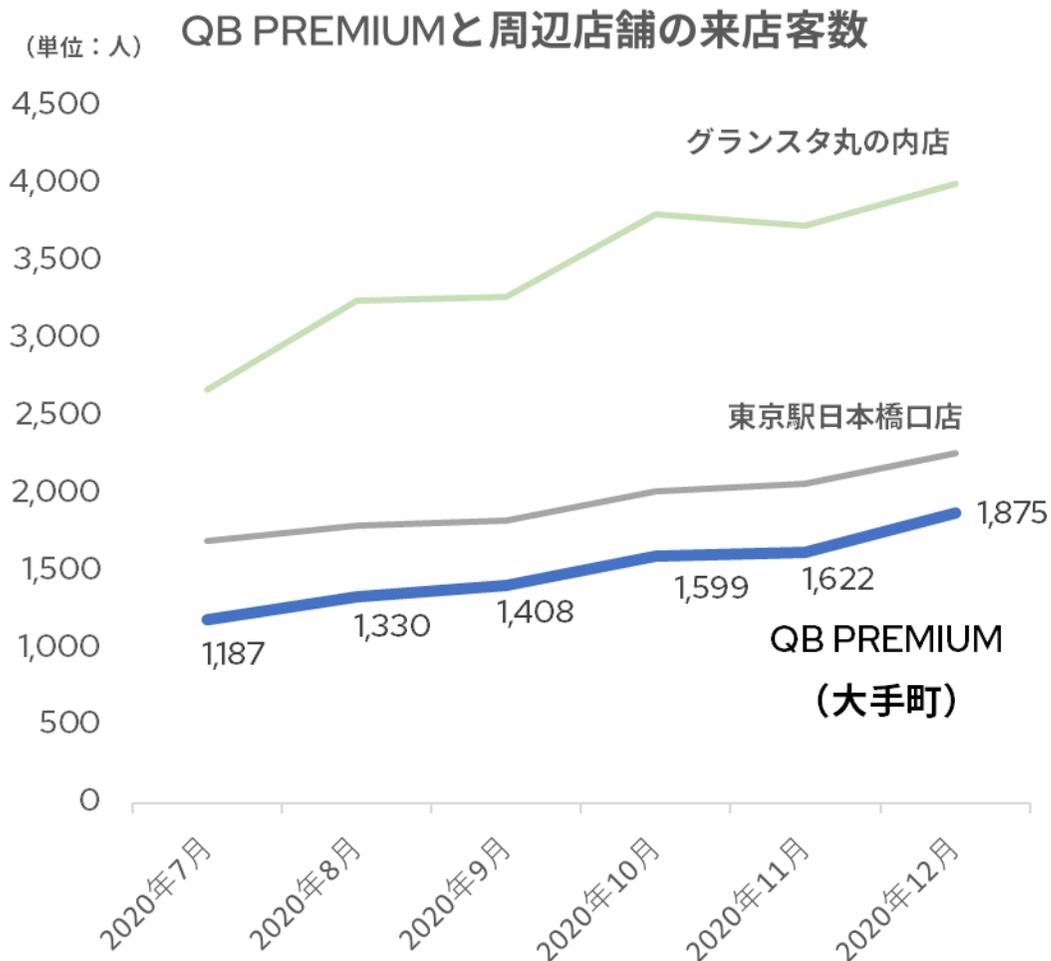
個別の施術結果をもとに電子カルテを作成



ご来店を重ねることで、電子カルテが充実
スタイリスト：カウンセリングギャップの減少
お客様：髪型のオーダー負担の軽減

QB PREMIUMの状況について

QB PREMIUM 大手町メトロピア店
東京都千代田区大手町1丁目6-1 地下1階
4.3 ★★★★★ 33件のレビュー



QB PREMIUMの
Google評価は
平均4.3点と高評価



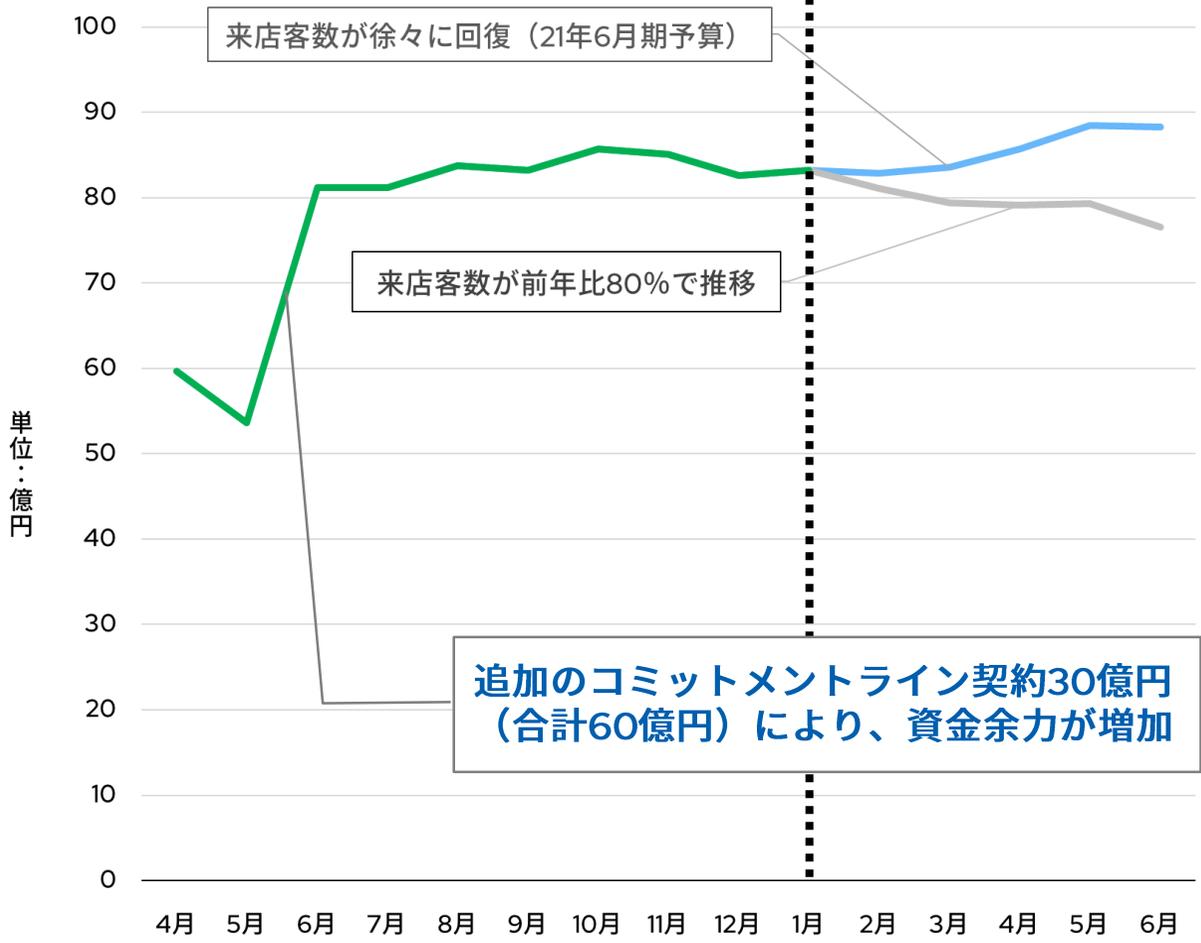
第3波の中でも
来店客数は順調に
増加

新アプリも導入予定

資金の状況（連結）について

実績

パターン別
資金余力予想



1月末の手元資金(38億円)および
融資枠の未使用額(45億円)を合わ
せた資金余力は83億円

通常の間月間連結経費16億円の
5ヶ月分の資金を確保できており
十分な資金余力がある



融資枠のうち、60億円の**融資期
限が当期4Qに到来する**

コロナ収束までの必要資金として
コミットメントライン(短期借入)
を延長する予定

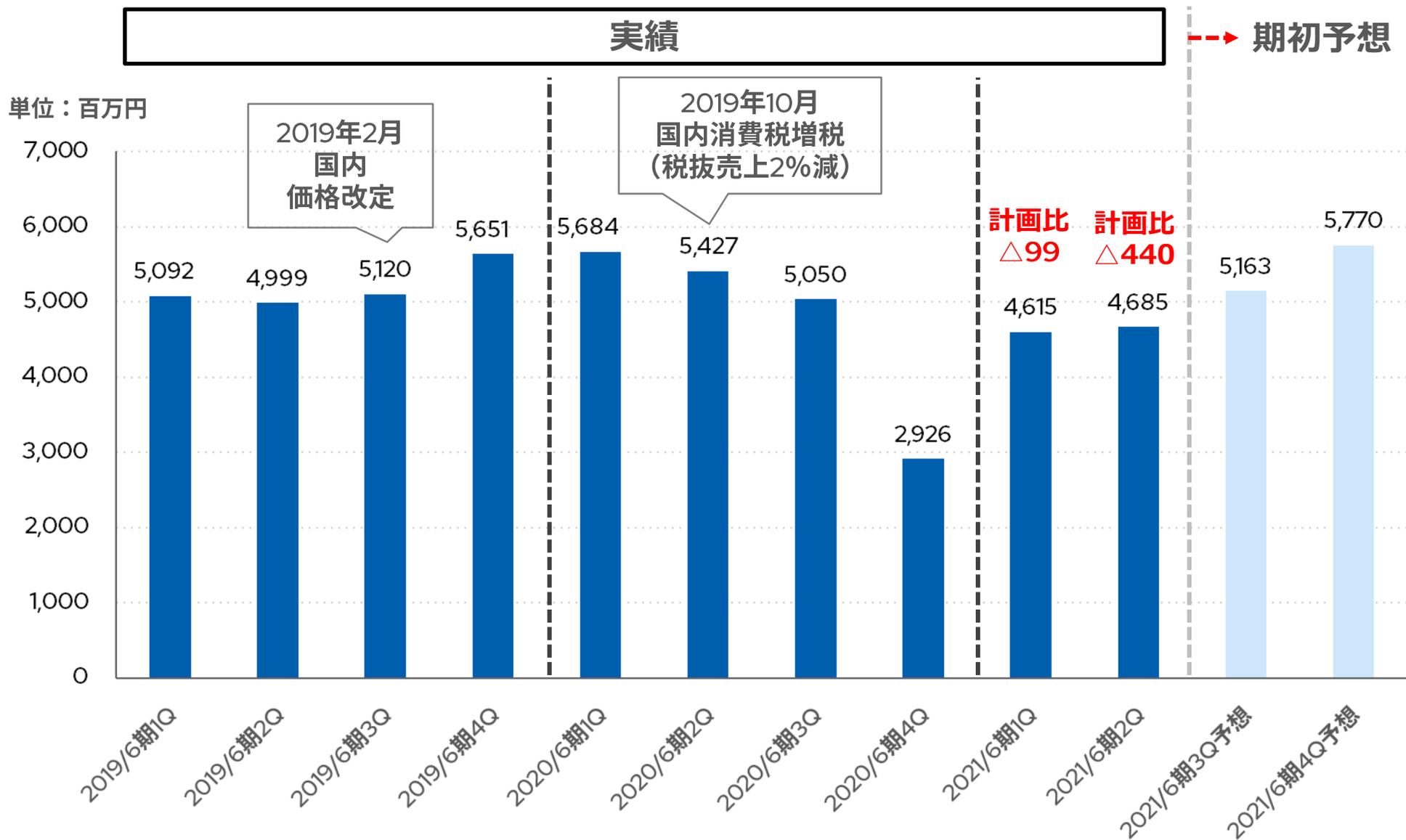
STATEMENT

LESS IS MORE

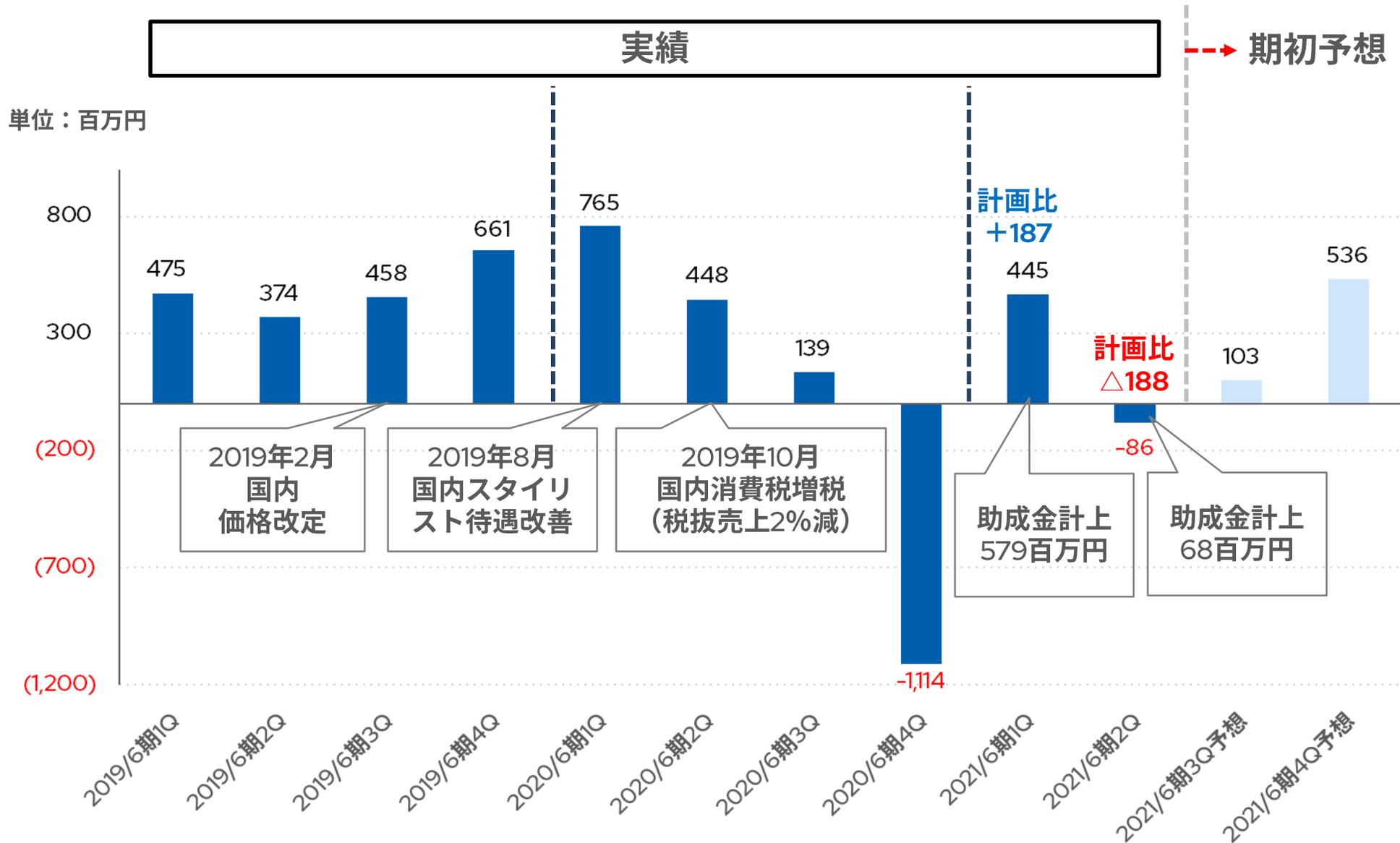
「省力、省手間、省時間、省資源」

Appendix

四半期毎の売上収益（連結）の推移

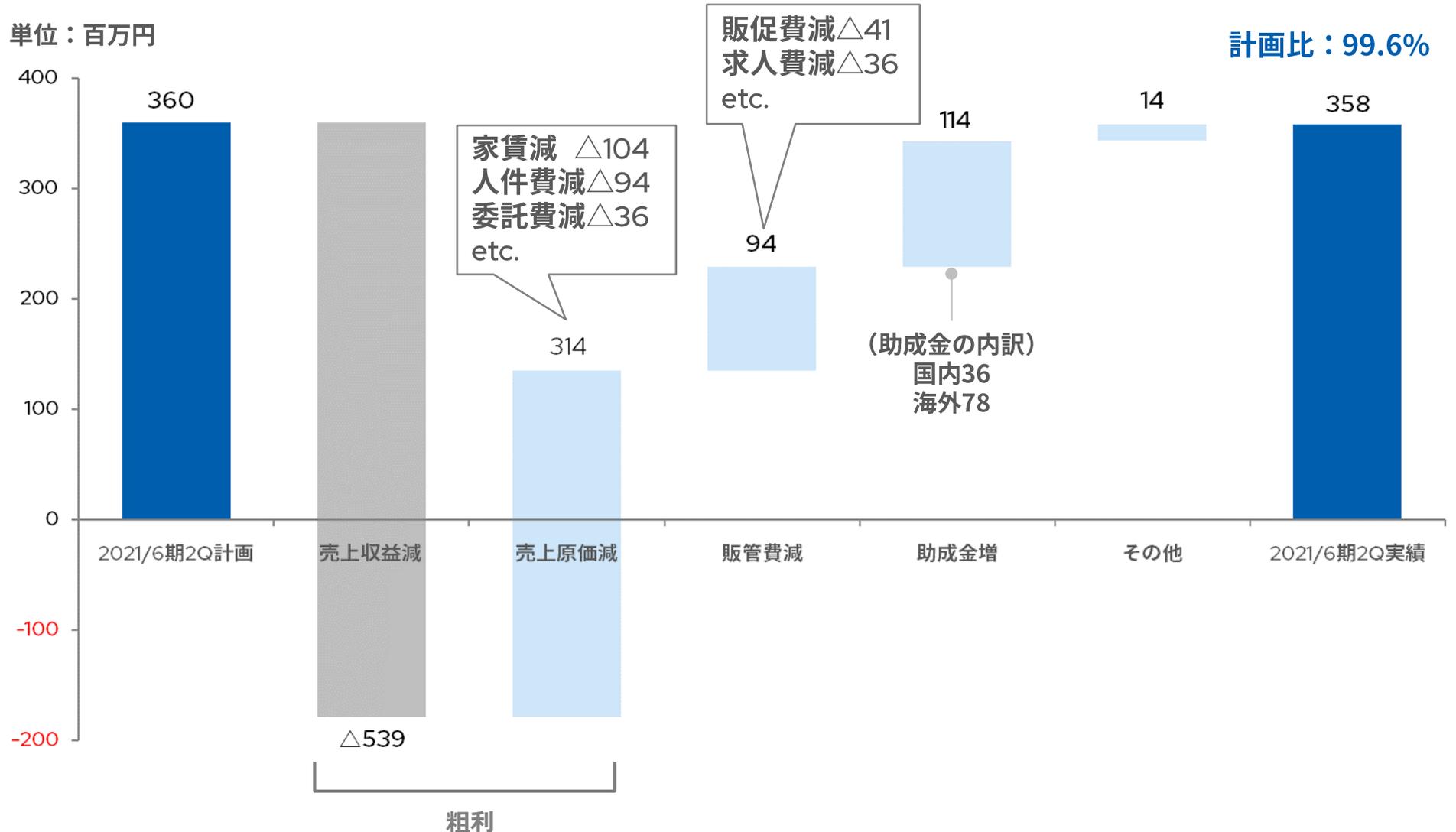


四半期毎の営業利益（連結）の推移



営業利益の計画比

- 営業利益の計画比は、売上原価と販管費の減少、助成金の見込増により、計画並み
- 助成金は、国内の6月時短分と香港の追加分により、計画比114百万円の増加



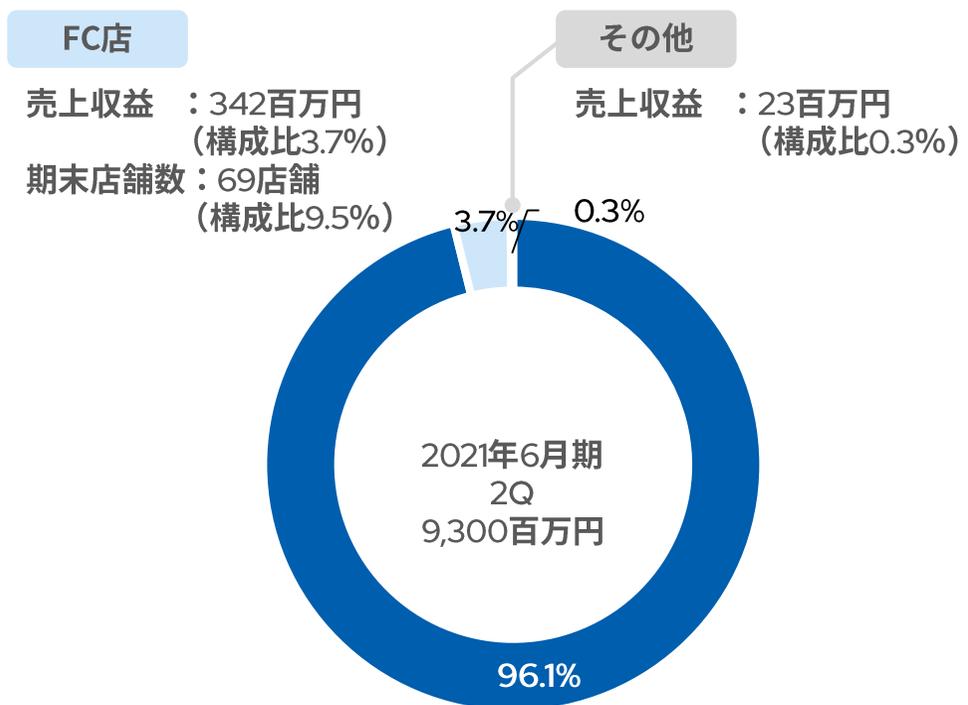
新型コロナウイルスの感染拡大に伴う流れについて（海外）

社会の動き	当社（海外）
<p>【香港】 7/30 1日の感染者数149人 → 9/15 0人 11/29 1日の感染者数115人 12/2 飲食店午後10時に時短。娯楽施設閉鎖 12/10 午後6時以降の店内飲食禁止 1/21 1日の感染者数131人 1/31 1日の感染者数53人</p>	<p>2020/3/24～ 香港空港内の1店舗が営業中止 命令継続（家賃免除） 10月に新店1店舗 12月に新店1店舗</p>
<p>【シンガポール】 6/19 フェーズ2（防疫措置の緩和）へ移行 8/5 1日の感染者数908人 11/30 1日の感染者数5人 12/28 フェーズ3（防疫措置の緩和）へ移行 1/31 1日の感染者数29人</p>	<p>主にビジネスエリアの店舗でコロナ影響有り 12月に新店1店舗</p>
<p>【台湾】 7/1～10/31 1日の感染者数は0人～1桁 11/30 1日の感染者数24人 1/31 1日の感染者数2人</p>	<p>通常営業 8月に新店2店舗 12月に新店1店舗</p>
<p>【ニューヨーク】 8/24 1日の感染者数404人 12/14 レストランでの屋内飲食禁止 1/8 1日の感染者数19,560人 1/31 1日の感染者数11,209人</p>	<p>6/22 価格改定（20ドル→23ドル 15%アップ） 9/1 オンライン時間指定予約導入 11/1 価格改定（23ドル→25ドル 8.7%アップ）</p>

売上収益の構成

- 売上収益の直営店比率は96.1%、海外の比率は16.7%（前年比1.1ポイント増）

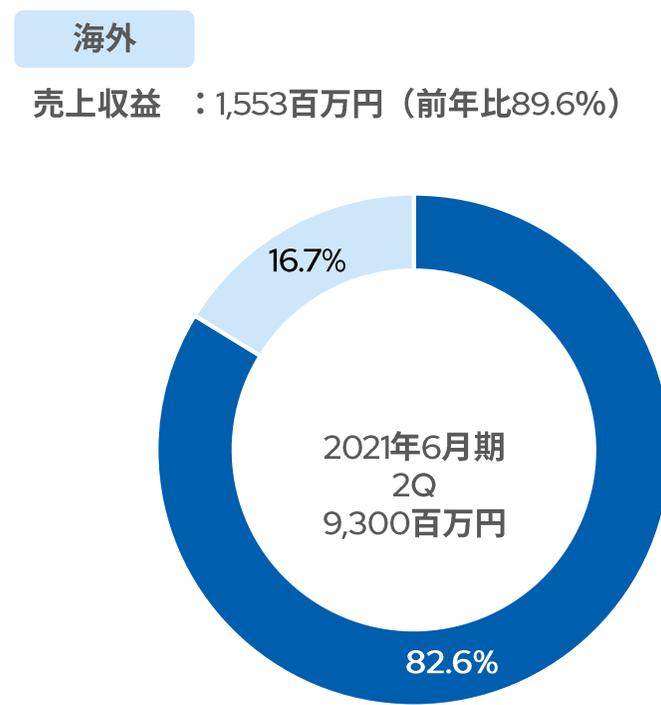
運営形態別売上収益構成



直営店

売上収益 : 8,935百万円
(構成比96.1%)
期末店舗数 : 655店舗
(構成比90.5%)

地域別売上収益構成



国内

売上収益 : 7,747百万円
(前年比82.6%)

新店等について

新店

(国内)

- イオンモール上尾 (埼玉)
- J R板橋駅 (東京)
- ミーツ国分寺 (東京)
- FaSS武蔵小杉 (東京)
- グランデュオ蒲田 (東京)
- ららぽーと愛知東郷 (愛知)

(海外)

- Woods Square (シンガポール)
- Hung Hom Station (香港)
- Citygate (香港)
- 淡水 (台湾)
- 南京三民 (台湾)
- 廣三SOGO (台湾)



グランスタ丸の内店 (増床・4席→6席へ増席)



廣三SOGO店 (台湾)



渋谷マークシティ店 (移転)

2021年6月期 グループ連結業績概要

連結損益計算書

単位：百万円	2020/6期2Q		2021/6期2Q			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	11,111	100.0%	9,300	100.0%	△ 1,810	83.7%
売上原価	△ 8,443		△ 8,261		182	97.8%
売上総利益	2,668	24.0%	1,039	11.2%	△ 1,628	39.0%
その他の営業収益	2		670 ※助成金計上		667	
販売費及び一般管理費	△ 1,443		△ 1,323		119	91.7%
その他の営業費用	△ 13		△ 27		△ 14	
営業利益	1,214	10.9%	358	3.9%	△ 855	29.5%
金融収益	8		6		△ 2	72.2%
金融費用	△ 76		△ 97		△ 20	127.3%
税引前利益	1,145	10.3%	266	2.9%	△ 879	23.3%
法人所得税費用	△ 384		△ 37		346	9.8%
当期利益	761	6.9%	228	2.5%	△ 532	30.1%

2021年6月期 グループ連結財務概要

連結財政状態計算書

単位：百万円	2020/6期 4Q末	2021/6期 2Q末	増減額	
流動資産合計	6,544	5,122	△ 1,422	コミットメントライン（短期借入金）等を一部返済
現金及び現金同等物	5,117	3,762	△ 1,355	
営業債権及びその他の債権	775	1,010	234	
棚卸資産	169	138	△ 31	
その他	482	211	△ 271	
非流動資産合計	26,176	25,718	△ 458	
有形固定資産	1,857	1,754	△ 103	
使用権資産	6,062	5,754	△ 308	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	1,856	1,864	7	
繰延税金資産	639	638	△ 1	
その他	330	277	△ 52	
資産合計	32,721	30,840	△ 1,881	
負債合計	22,935	20,834	△ 2,101	長期借入金返済（△350百万円） 短期借入金返済（△1,500百万円）
営業債務及びその他の債務	342	255	△ 86	
有利子負債	14,532	12,703	△ 1,828	
リース負債	5,993	5,662	△ 331	家賃・リース料支払いによる減少
その他	2,066	2,211	144	
資本合計	9,786	10,006	220	
負債及び資本合計	32,721	30,840	△ 1,881	

2021年6月期 グループ連結財務概要

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2020/6期2Q	2021/6期2Q	増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,204	2,050	△ 153	
税引前利益	1,145	266	△ 879	
減価償却費及び償却費	1,581	1,639	58	期末の銀行休業日に伴う債権回収時期の差異
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	6	△ 243	△ 250	
利息の支払額	△ 69	△ 79	△ 9	
助成金の受取額	-	593	593	前期中間納付額の還付額
法人所得税の還付額	-	271	271	
法人所得税の支払額	△ 483	△ 45	438	国内キュービーネットの課税所得減少に伴う支払額減少
その他	23	△ 353	△ 377	助成金の減算調整等
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 471	△ 281	190	
有形固定資産の取得による支出	△ 391	△ 254	136	
無形資産の取得による支出	△ 15	△ 9	6	
その他	△ 65	△ 17	47	
フリー・キャッシュ・フロー	1,732	1,768	36	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,706	△ 3,093	△ 1,386	
短期借入金の純増減額（△は減少）	-	△ 1,500	△ 1,500	コミットメントライン等の返済
長期借入金の返済による支出	△ 350	△ 350	-	
配当金の支払額	△ 236	△ 0	236	1株当たり配当額19円→0円
リース負債の返済による支出	△ 1,269	△ 1,313	△ 43	
その他	150	70	△ 80	
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	49	△ 1,355	△ 1,404	
現金及び現金同等物の当期末残高	2,539	3,762	1,223	

参考：2021年6月期出店計画（期初年間計画）

単位：店舗	業態	2020/6期末	新店	移転	業態変更	閉店	増減	2021/6期末
日本	QB HOUSE	568	13	4		△14	3	571
	QB PREMIUM	1	1	0		0	1	2
	FaSS	13	1	0		△1	0	13
国内小計		582	15	4		△15	4	586
シンガポール	QB HOUSE	26	0	0	△3	△1	△4	22
	QB HOUSE Premium	7	1	0	3	0	4	11
	Kids	3	0	0	0	0	0	3
香港	QB HOUSE	63	4	0		0	4	67
	QB PREMIUM	1	0	0		0	0	1
台湾	QB HOUSE	29	5	1		△2	4	33
アメリカ	QB HOUSE	4	0	0		0	0	4
海外小計		133	10	1		△3	8	141
連結グループ合計		715	25	5		△18	12	727

(※) 閉店数は移転に伴う閉店を含む

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

