



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3四半期 決算説明資料

2021年5月14日

2021年6月期3Qエグゼクティブサマリー

- 売上収益（3Q累計）は前年同期比13.7%減の13,951百万円
 - 営業利益（3Q累計）は前年同期比79.2%減の281百万円
 - コロナ影響による顧客動向の主な変化は以下の2点
 - ①カットサイクルの長期化
 - ②テレワーク継続等による都市部と生活圏におけるお客様の行動変容
 - 通期業績予想を下方修正（営業利益予想1,000百万円→修正予想321百万円）
 - 今期は無配とする
 - 資金収支は第2・3回目の緊急事態宣言下においてもほぼバランスしており、短期の融資枠32億円も設定したことから、当面の資金に問題はない
- 
- 国内の来店客数は、閑散期の2021年1月に底打ちと分析
 - 今後も既存店の統廃合と経費削減を継続して進めつつ、生活圏により近い地域密着型施設への出店を強化

I 2021年6月期 第3四半期実績について

II 新型コロナウイルスの影響と
今後の取り組みについて

2021年6月期第3四半期 グループ連結業績（サマリー）

- 674百万円の国内外の助成金を含めて、利益は黒字を維持
- 通期業績予想は、第3波・第4波、緊急事態宣言の影響により下方修正
- 配当予想は財務面の安定と今後の成長投資を優先させ、未定から無配へ

グループ連結業績（サマリー）

| 単位：百万円 | 2021/6期第3四半期 | | 2021/6期通期 | | | |
|------------------|--------------|-------|-----------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 前期比 | 当初予想 | 修正予想 | 増減額 | 増減率 |
| 売上収益 | 13,951 | 86.3% | 20,774 | 18,796 | △1,977 | △9.6% |
| 営業利益 | 281 | 20.8% | 1,000 | 321 | △678 | △67.9% |
| 税引前利益 | 146 | 11.7% | 814 | 141 | △672 | △82.6% |
| 当期利益 | 160 | 19.4% | 557 | 154 | △402 | △72.3% |
| 基本的1株当たり 当期利益 | 12円61銭 | | 42円92銭 | 12円12銭 | | |
| 1株当たり配当額 | — | | 未定 | 0円00銭 | | |

2021年6月期 第3四半期迄の取り組み（サマリー）

国内

- スタイリストの採用抑制
- 各種経費削減の実施
- 第3四半期にFC店4店舗を閉店（FCのため、売上影響は軽微）
- 4月にQB PREMIUM大手町メトロピア店へ新アプリ導入
- 4月より厚切りジェイソン氏を起用したプロモーション企画
- カット研修強化（研修人数：3Q 116人、4月58人）
- 今後の出店戦略・立地戦略を見直し中

海外

- 各種経費削減の実施
- 香港：政府の防疫措置維持により、足元の新規感染者数は1桁台まで減少
3店舗の新規オープン、移転1店舗
香港空港内のQB PREMIUMは閉店
- 台湾：新規感染者数の7日間平均は1桁台で推移
4店舗の新規オープン、移転1店舗

新店・移転・閉店の実績

－ 国内の新店はコロナ影響により一時抑制

| 単位：店舗 | 業態 | 2020/6期末 | 新店 | 移転 | 業態変更 | 閉店 (※1) | 増減 | 第3四半期末 |
|----------|------------------|----------|----|----|------|---------|----|--------|
| 日本 | QB HOUSE | 568 | 8 | 3 | | △14 | △3 | 565 |
| | QB PREMIUM | 1 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 1 |
| | FaSS | 13 | 1 | 0 | | △1 | 0 | 13 |
| 国内小計 | | 582 | 9 | 3 | | △15 | △3 | 579 |
| シンガポール | QB HOUSE | 26 | 0 | 0 | △1 | △1 | △2 | 24 |
| | QB HOUSE Premium | 7 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 | 9 |
| | Kids | 3 | 0 | 0 | | △1 | △1 | 2 |
| 香港 | QB HOUSE | 63 | 3 | 1 | | △1 | 3 | 66 |
| | QB PREMIUM | 1 | 0 | 0 | | △1 | △1 | 0 |
| 台湾 | QB HOUSE | 29 | 4 | 1 | | △2 | 3 | 32 |
| アメリカ | QB HOUSE | 4 | 0 | 0 | | 0 | 0 | 4 |
| 海外小計 | | 133 | 8 | 2 | | △6 | 4 | 137 |
| 連結グループ合計 | | 715 | 17 | 5 | | △21 | 1 | 716 |

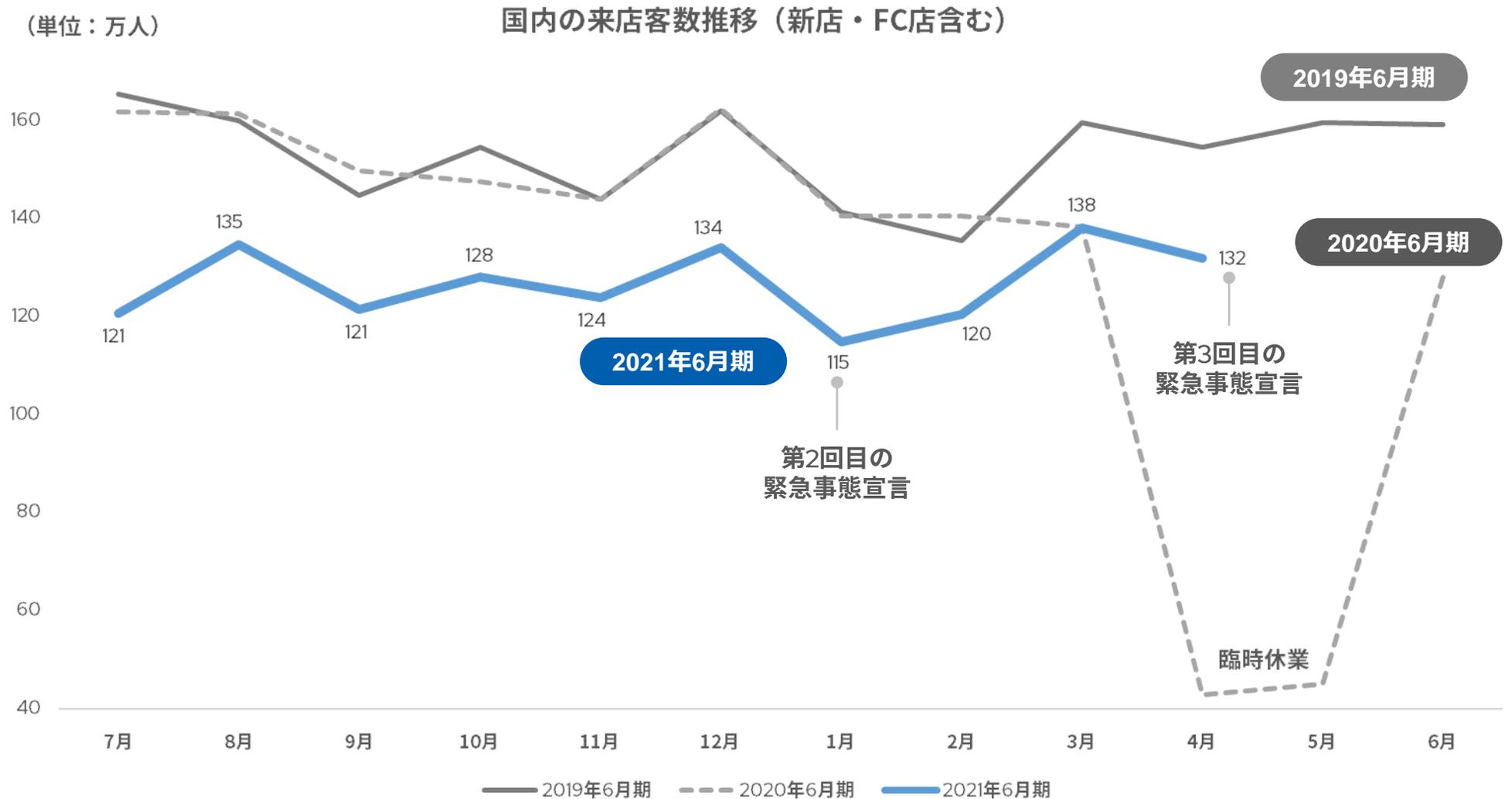
(※1) 閉店数は移転に伴う閉店を含む

国内の増席・移転・閉店（サマリー）

| 国内 | | |
|-------------|--------|---|
| QB HOUSE | 増席4店舗 | グランスタ丸の内、イオンモール堺鉄砲町、イオンモール伊丹、イオンモール神戸南 |
| | 移転3店舗 | 渋谷マークシティ、ゆめタウン東広島、JR吹田駅 |
| | 閉店14店舗 | <p>(FC店5店舗)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・八重洲、JR大阪駅梅三小路、京成八千代台駅、幕張本郷駅 京成千葉中央駅 <p>(直営店9店舗)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・移転3店舗に伴う閉店 ・イトーヨーカドー鶴見（同一施設内に移転予定のため） ・イオン東大阪（大阪モノレール線延伸工事に伴う閉館のため） ・パークシティ武蔵小山ザ・モール（売上不振のため） ・MAGNET by SHIBUYA109（売上不振のため） ・盛岡フェザン（売上不振のため） ・はかた駅前通り（売上不振のため） |
| FaSS | 閉店1店舗 | ・代官山アドレス・ディセ（売上不振のため） |

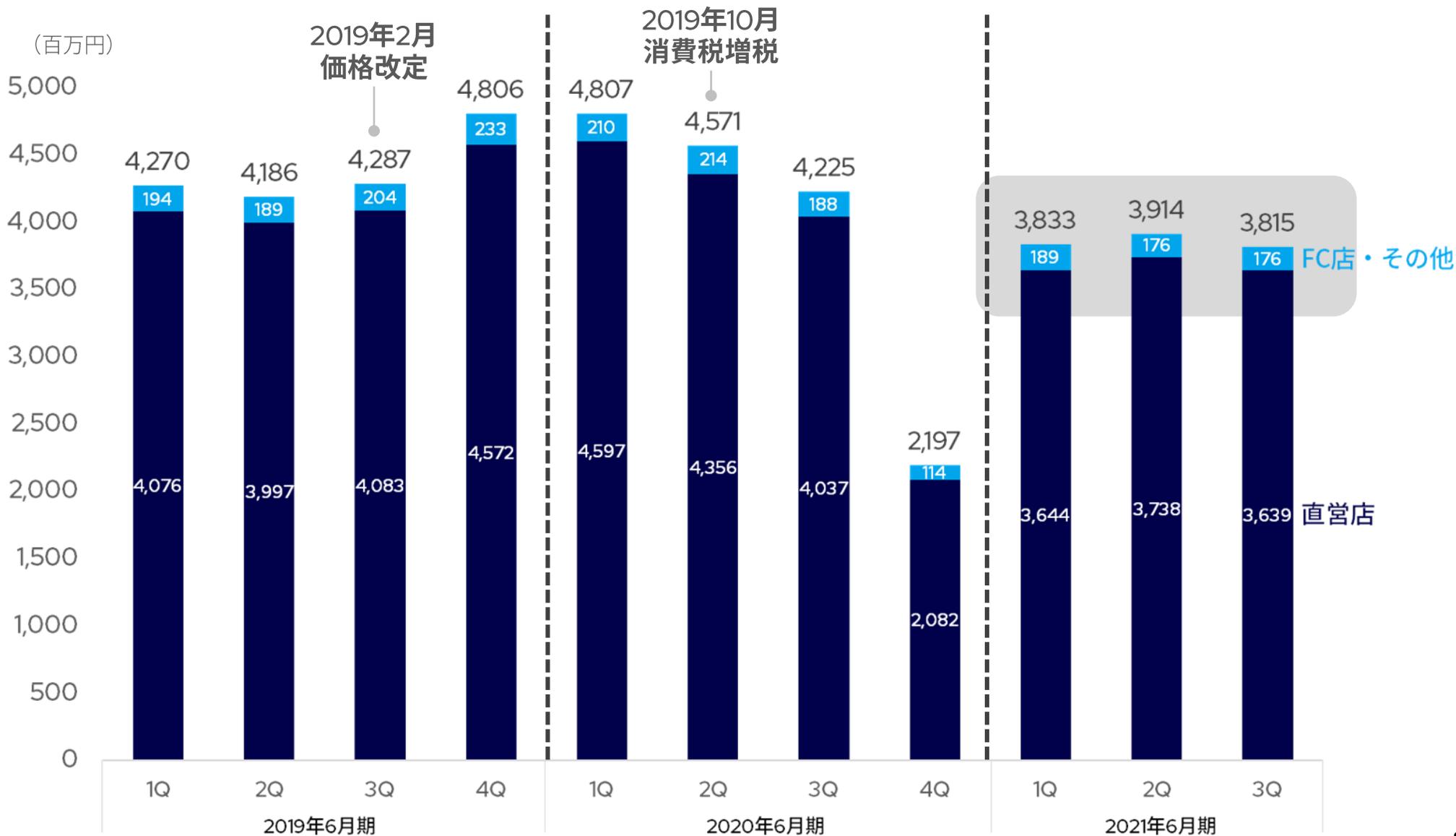
国内の来店客数推移 年別比較（新店・FC店含む）

- 第2回目の緊急事態宣言（2021年1月）をボトムとして、気温の上昇に伴い底堅い傾向



国内の四半期毎の売上収益の推移（新店含む）

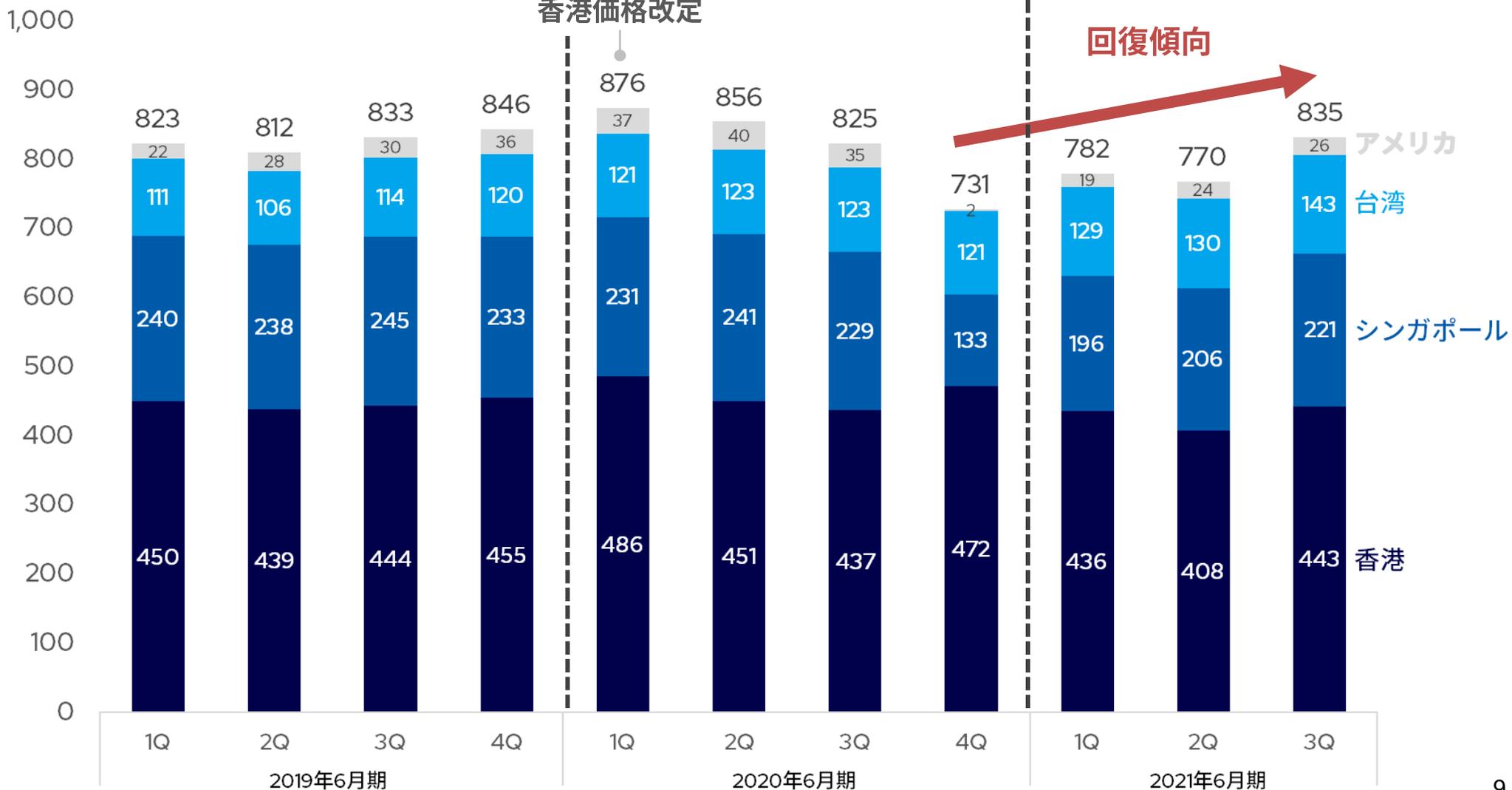
国内合計の売上収益は、ほぼ横ばい（通常は1Qと4Qが繁忙期で売上が高い）



海外の四半期毎の売上収益の推移（新店含む）

海外合計の売上収益は、前期4Q（2020年4～6月）をボトムに回復傾向

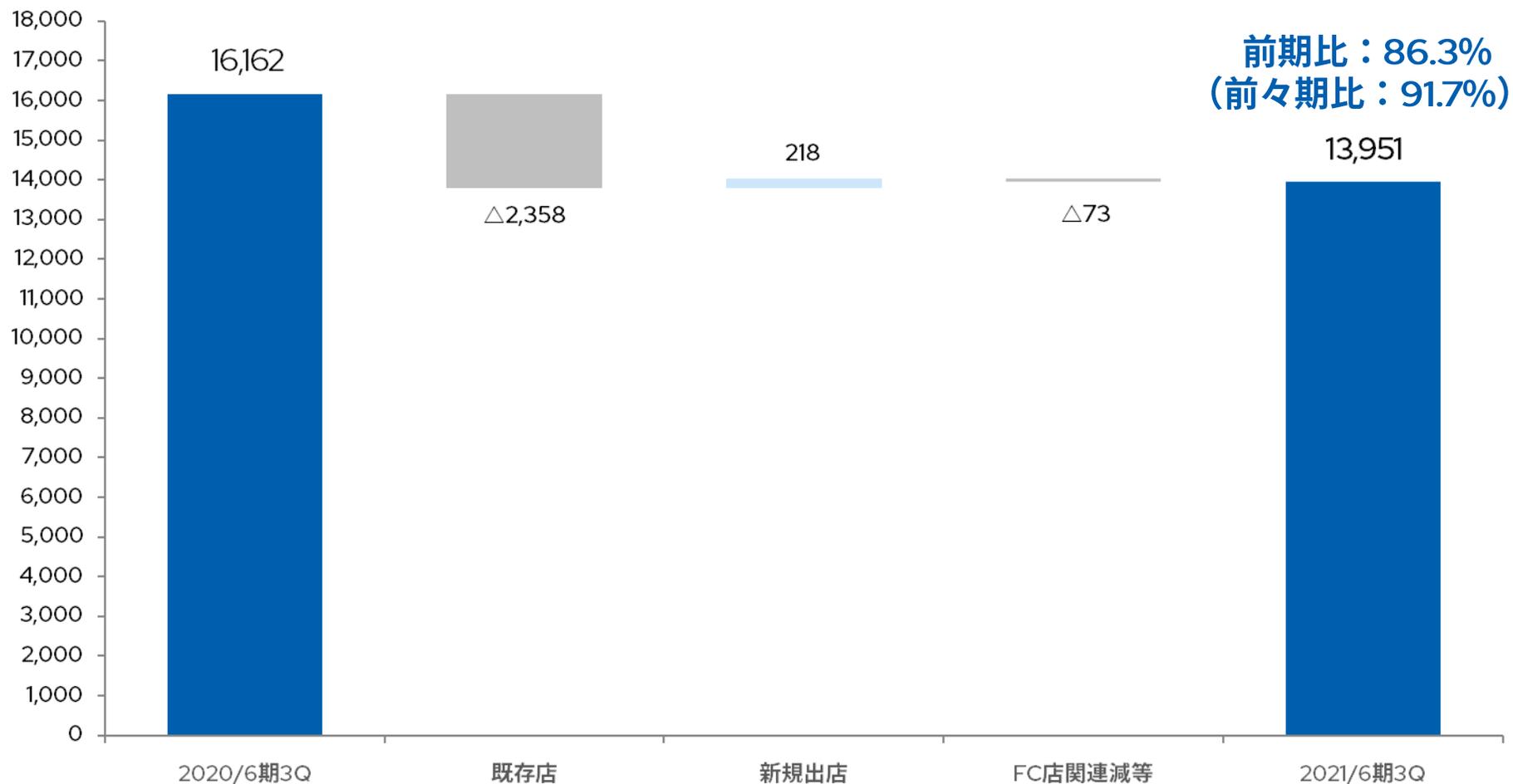
(百万円)



売上収益の増減内訳

- 売上収益は、コロナ影響により、前期比2,211百万円の減少

単位：百万円



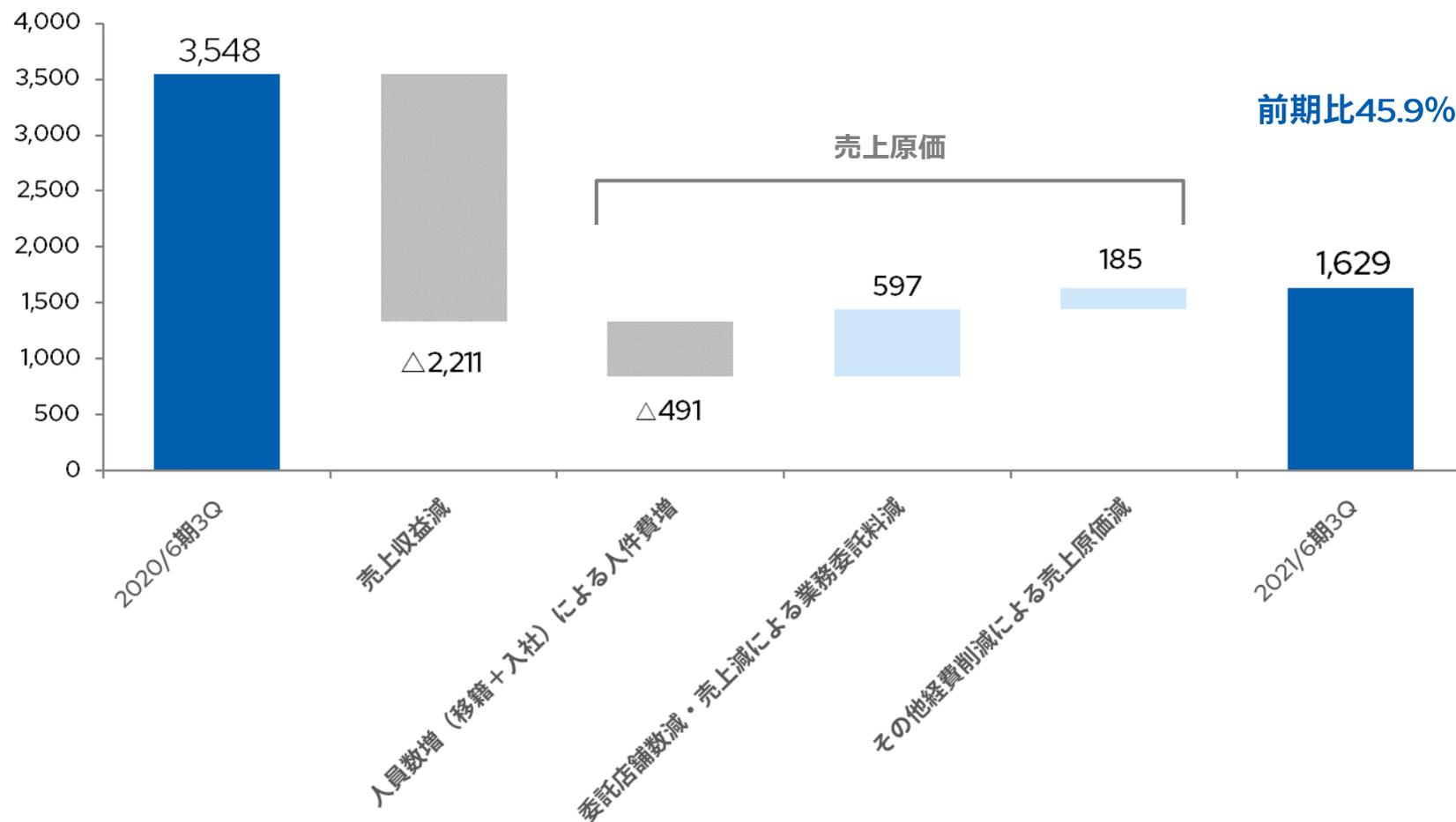
※新規出店は出店後13ヶ月未満の店舗

直営店

売上総利益（粗利）の増減内訳

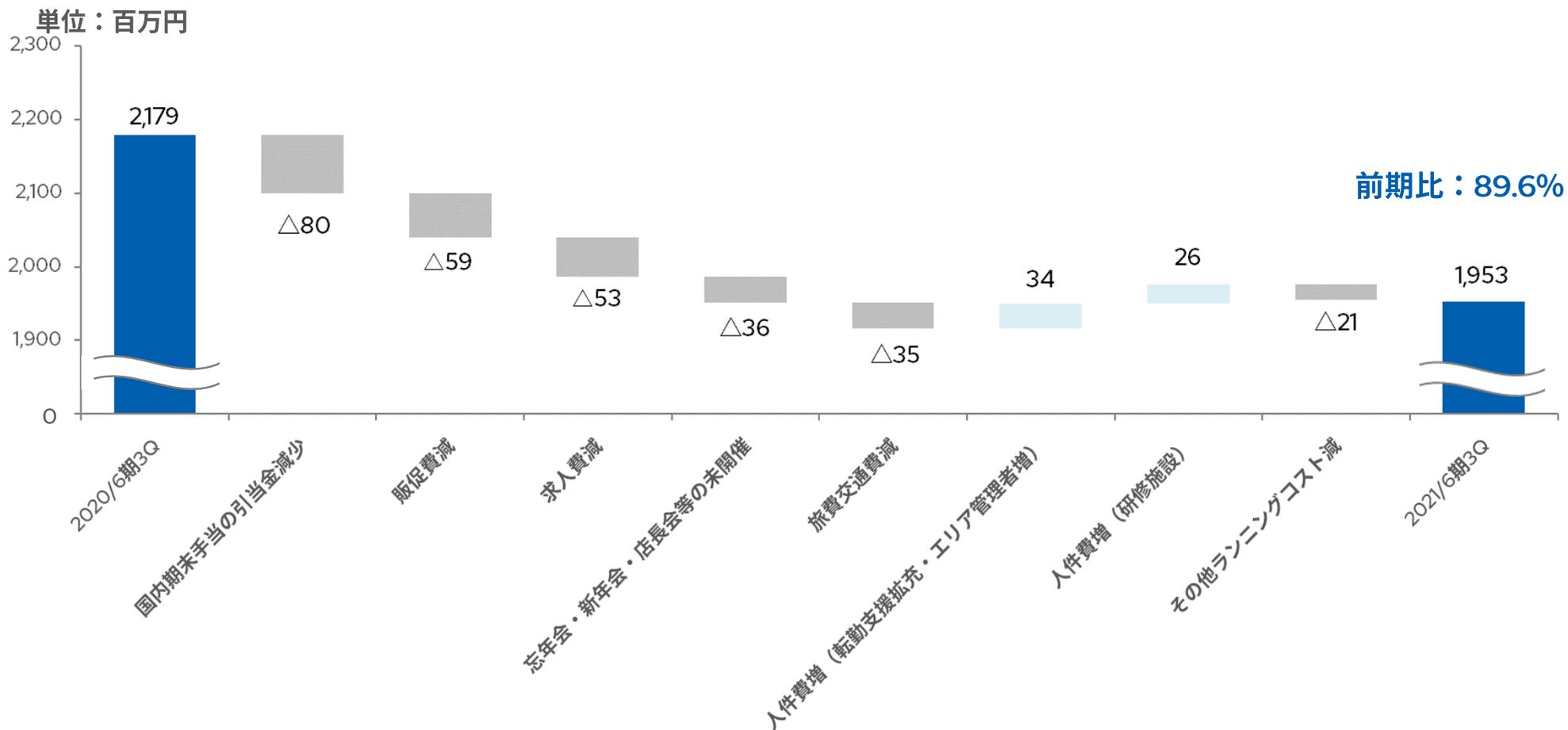
- 粗利は、売上収益の減少と各種経費削減により、前期比1,919百万円減少

単位：百万円



販管費の増減内訳

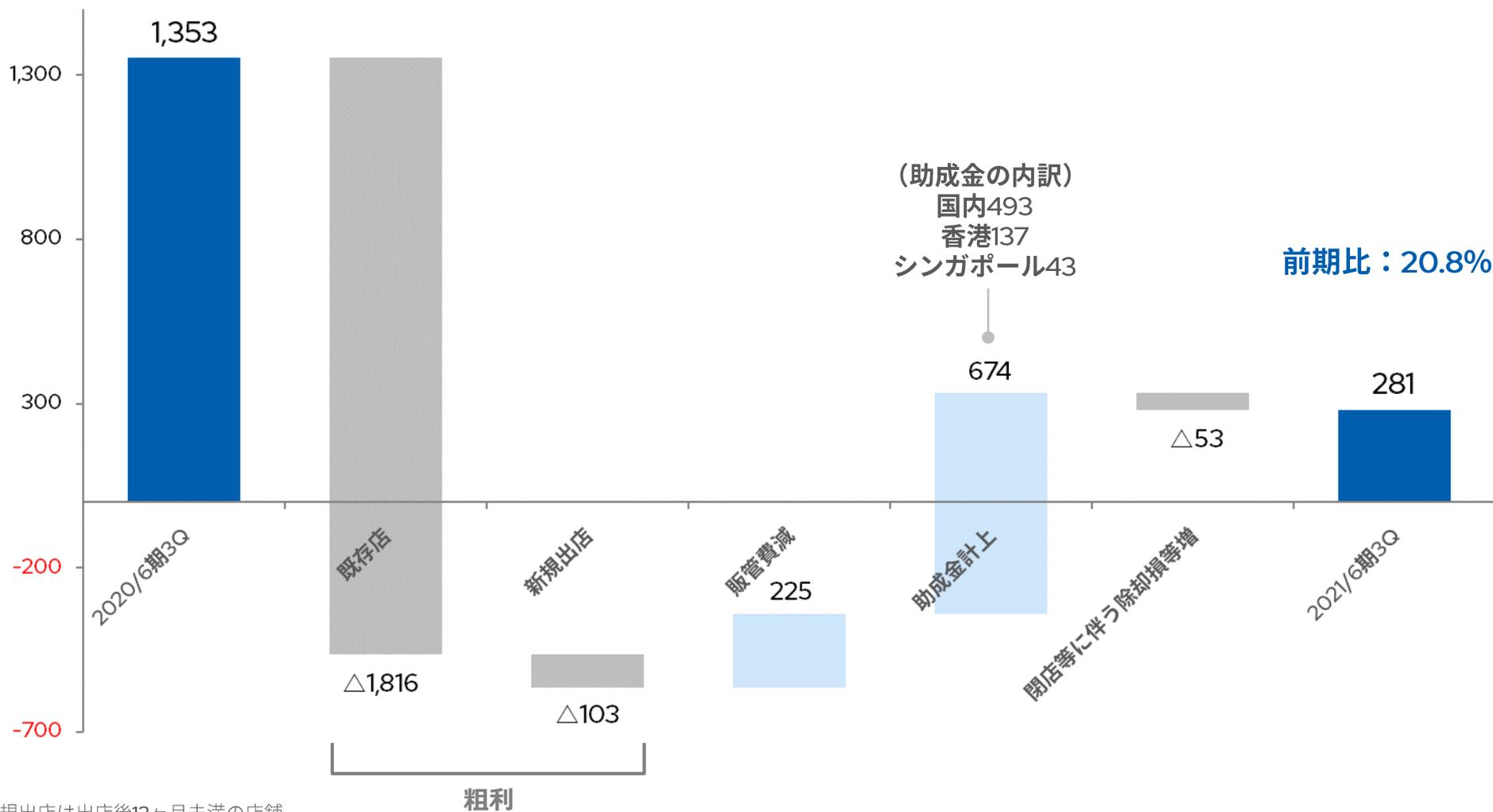
- 販管費は、販促や求人等の抑制、社内イベント未開催、移動費の減少等の経費削減に努め、前期比225百万円の減少



営業利益の増減内訳

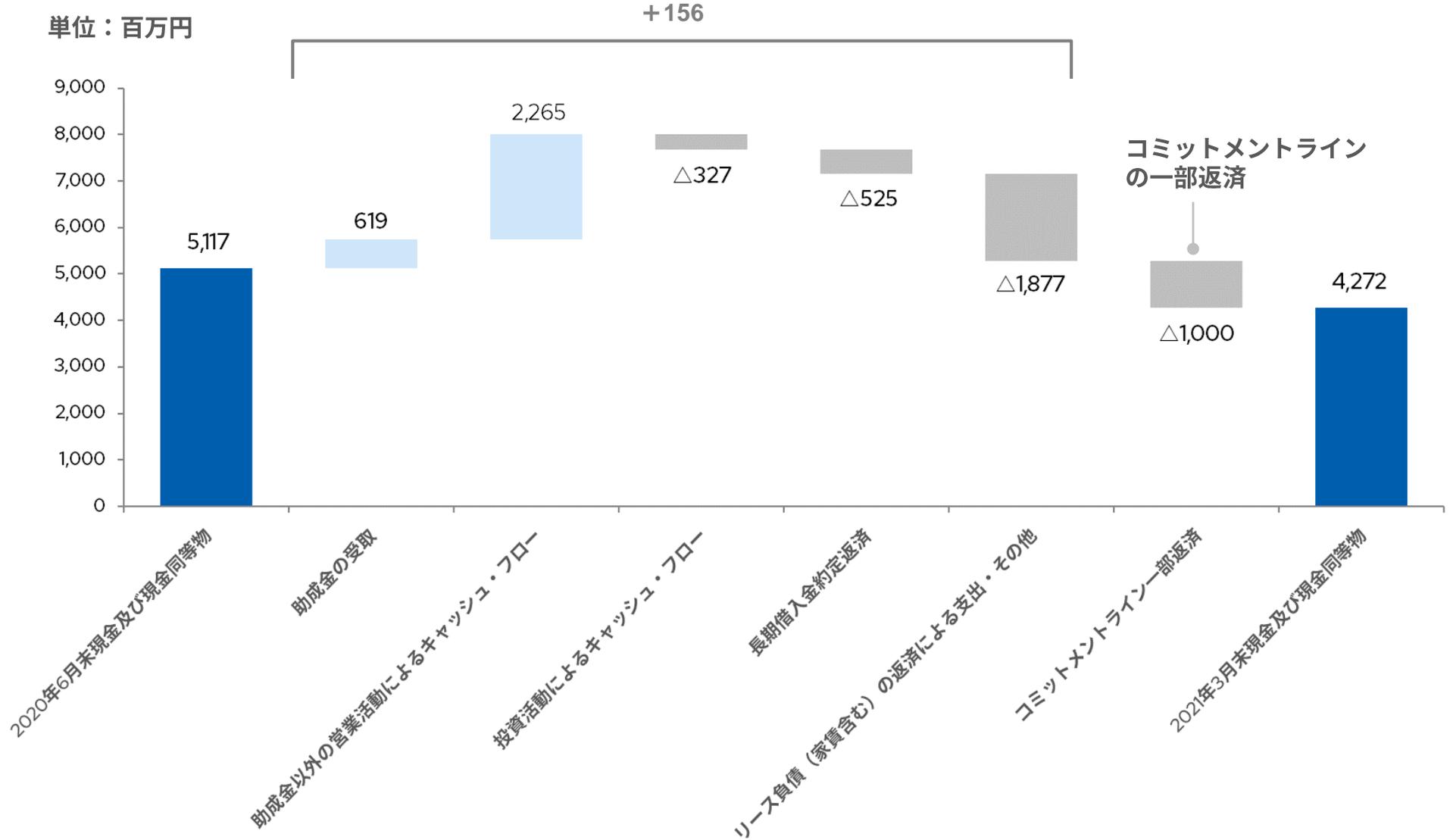
— 営業利益は、国内外の助成金674百万円があり、281百万円の黒字を維持

単位：百万円



キャッシュフローの増減内訳

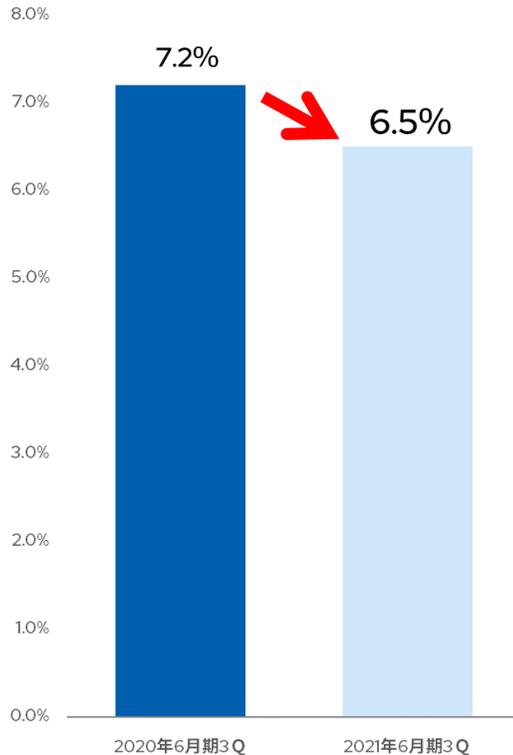
事業活動によるキャッシュフローはプラスを確保



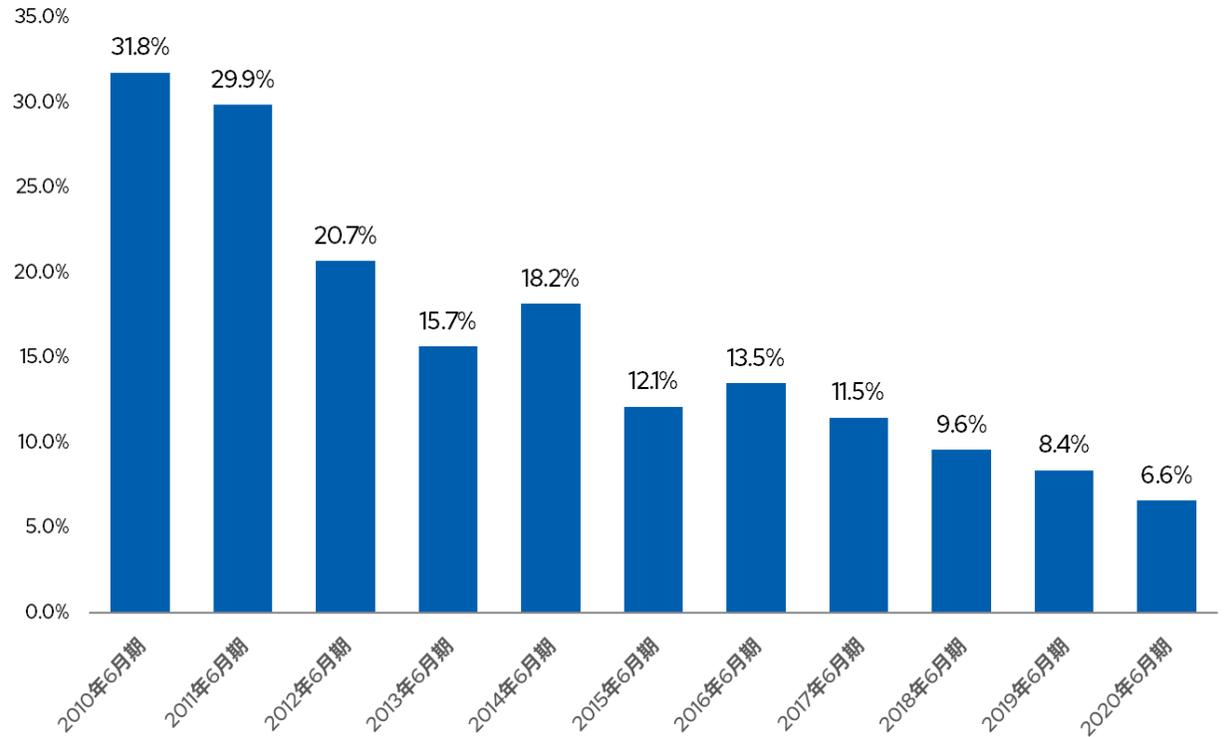
国内の正社員の退職率の推移について

- 国内正社員の3Qの退職率は、年率換算で6.5%（前年比0.7ポイント減）
- 新人事評価制度の定着、管理者増員によるマネジメント体制の強化、前期の休業期間中の給与の100%保証などにより、退職率は改善傾向

国内正社員の3Q 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）



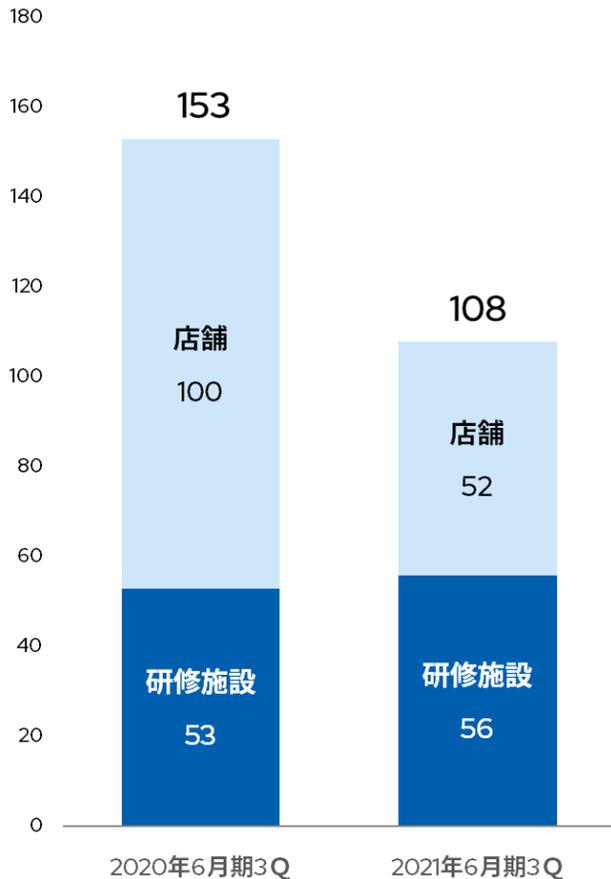
※本社は除く

※研修施設（ロジスカットプロフェSSIONALスタイリストスクール）含む

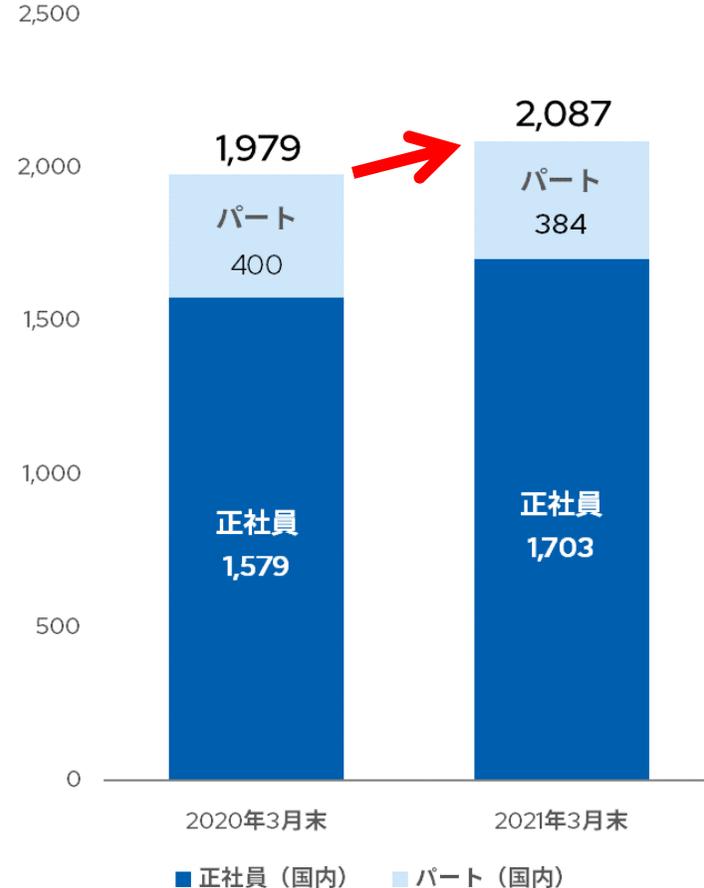
国内の従業員数（スタイリスト）について

- 国内正社員の採用数は、採用を抑制した結果108人（前期比▲45人）
- 国内の従業員数は、委託店→直轄店化に伴う移籍81人を含めて、108人の純増

単位：人 国内正社員の3Q迄の採用数



単位：人 2021年3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

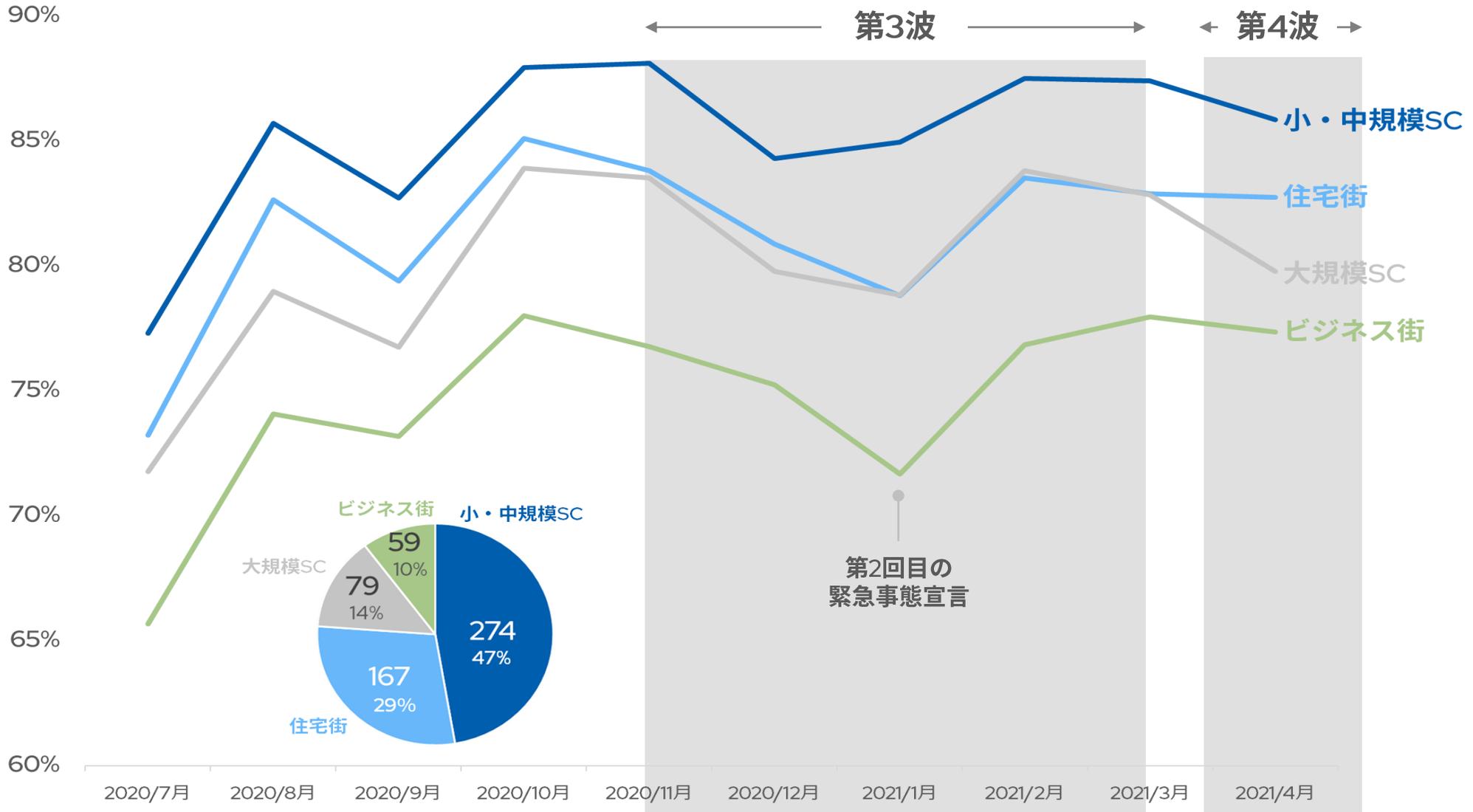
※業務委託先店舗からの移籍81人を含む。
 本社は除く。研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

I 2021年6月期 第3四半期実績について

II **新型コロナウイルスの影響と
今後の取り組みについて**

国内来店客数（既存店）の立地別回復実績

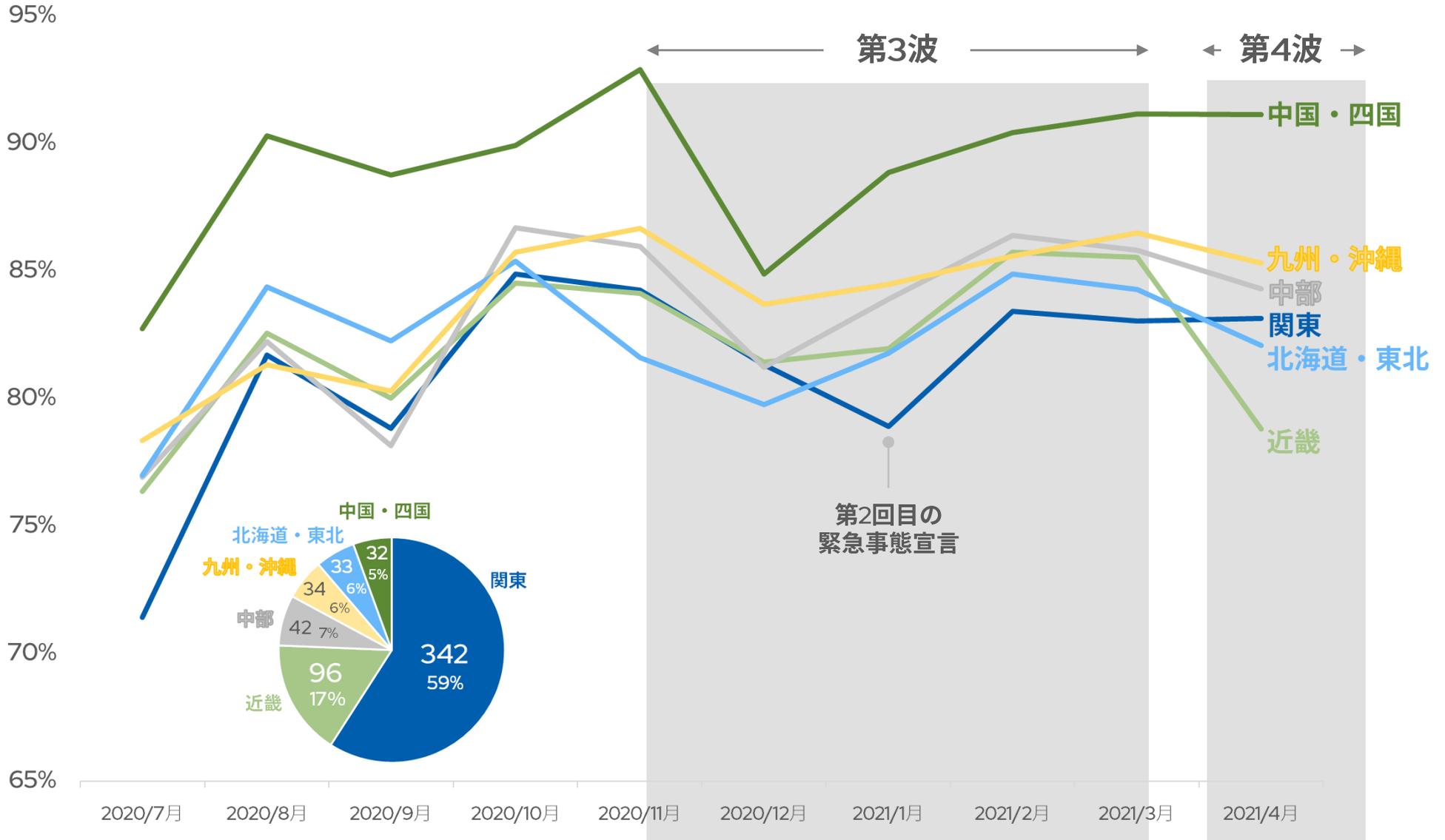
— 地域密着型の小・中規模SCは来館客数が安定しており、自粛の影響が少ない



※2月までは前年比。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（既存店）の地域別回復実績

第3波、第4波、緊急事態宣言による影響があったものの、底堅い傾向



※2月までは前年比。3月以降はコロナ前の水準を100%とした場合の比率

今後の事業KPIの見通し

- 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**



※白星マークは現在地点を示す

今後の施策について（サマリー）

- 1. カットサイクルの長期化に対する施策**
- 2. 店内の待ち時間に対する軽減策**
- 3. 社会のデジタル化の加速（DX）に対する施策**
- 4. 出店戦略・立地戦略の見直し**
- 5. 廃プラスチック問題に対する施策**

1. 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（利用期限）

| | | |
|--|--|--|
|  <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>で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>前のご利用日から『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 ※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>実施地域</p> | <p>北海道、静岡、広島 ※対象店舗：QB HOUSE 42店舗</p> | |

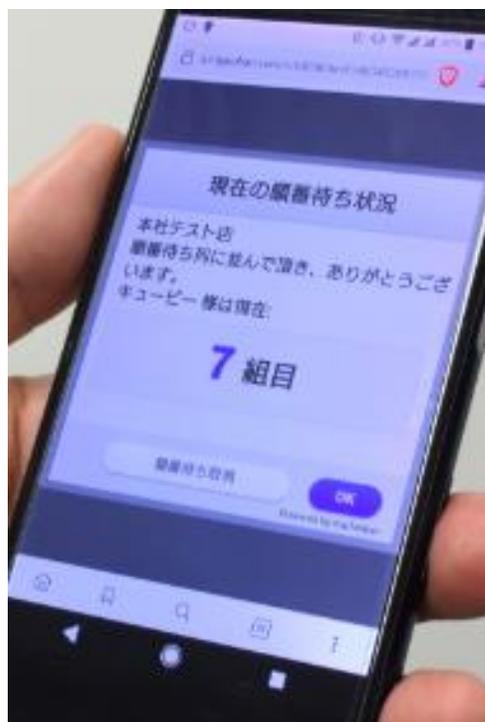


| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----|-----|---|---|--|--|-----|-----|-----|------|-----|-----|---|---|
| <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>月 日</td> <td>月 日</td> <td>月 日</td> </tr> <tr> <td>有効期限</td> <td>月 日</td> <td>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。 | <p>(途中経過の検証結果) キャンペーンは有効であると判断 →期間を限定したキャンペーンとして導入する方向で検討中</p> |
| 1 | 2 | 3 | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| 月 日 | 月 日 | 月 日 | | | | | | | | | | | | |
| 有効期限 | 月 日 | 月 日 | | | | | | | | | | | | |

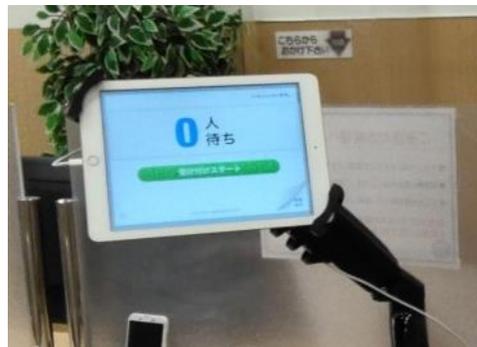
2.店内の待ち時間に対する軽減策（国内QB HOUSE）

スマホ等から順番予約が可能な新順番案内システム（汎用品）を4月に2店舗試験導入（京王モールアネックス店、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

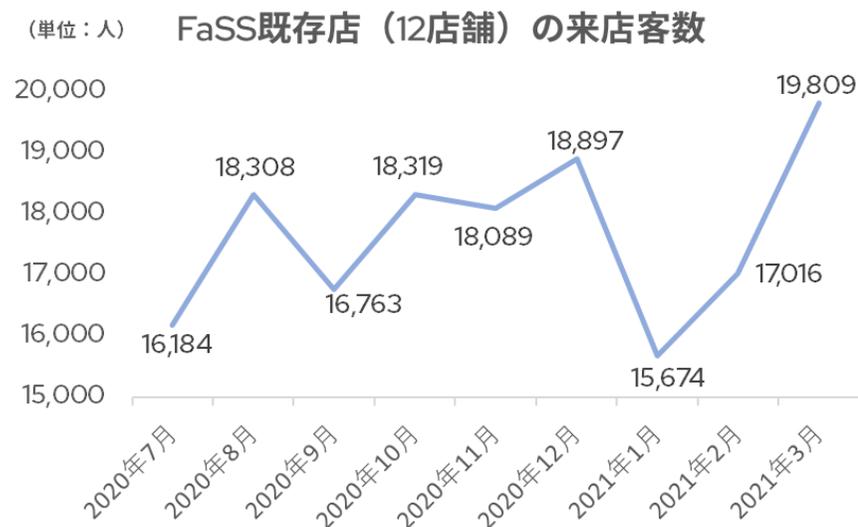
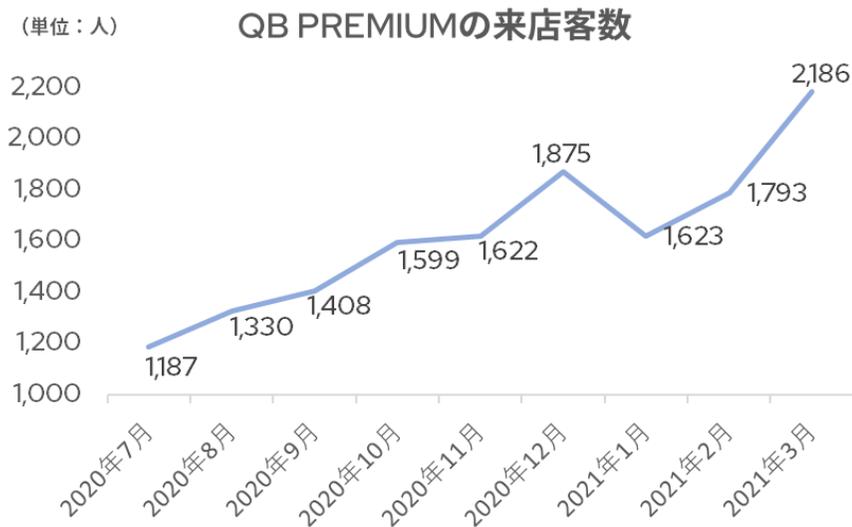
国内QB HOUSEへ オンライン順番予約の試験導入



- 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

3.社会のデジタル化の加速（DX）に対する施策

2021年4月にQB PREMIUM（大手町）アプリ導入完了（FaSS 13店舗導入済み）



新アプリの導入により



- 時間優先予約が可能
- 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

3.社会のデジタル化の加速（DX）に対する施策（電子カットカルテ）

QB HOUSEの電子カットカルテ（イメージ）

バリカン

- ・ 生え際～側頭部にかけてバリカン使用
- ・ 右側頭部付近がバックサイドへ向けて毛流が強い要注意

耳

- ・ 耳だしスタイル
- ・ 生え際：えり付け無しナチュラルに仕上げ

カリアゲ

- ・ 6mm～9mm～12mmのグラデーション
- ・ 骨格：耳後ろ凹凸あり、カリアゲ時注意

モミアゲ

- ・ 高さ位置：耳半部
- ・ 厚み：3mm～6mmのグラデーション
- ・ えり付け無しナチュラルに仕上げ

前回カット日：2021年4月14日

前回利用店舗：グランスタ丸の内店

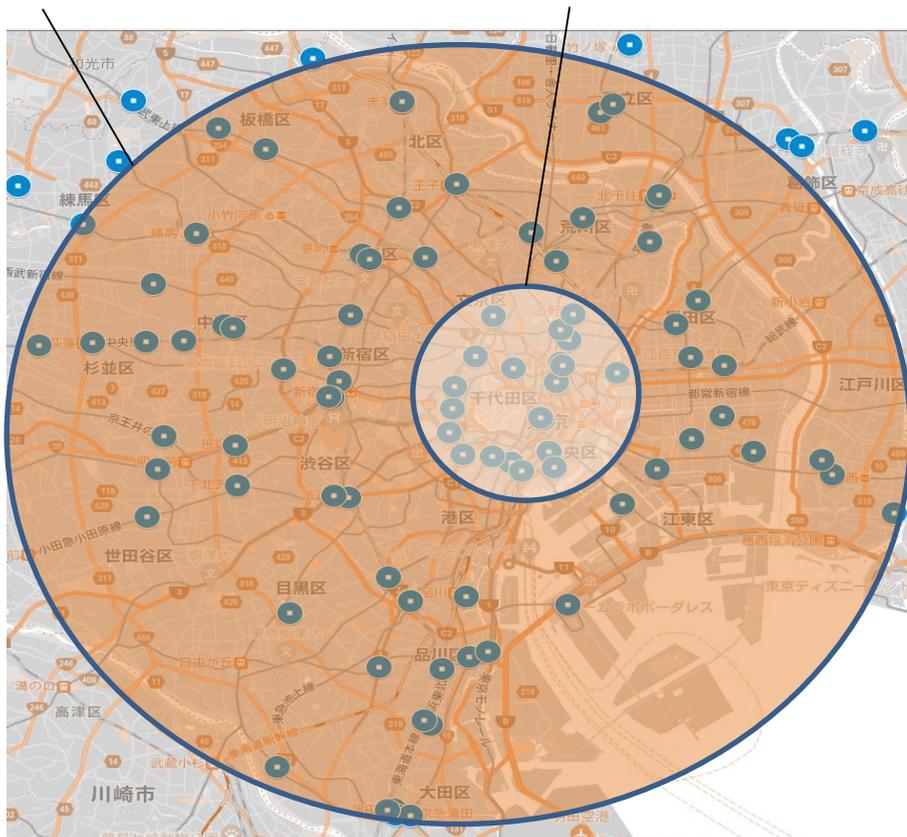
QB HOUSEの電子カットカルテ の開発に着手



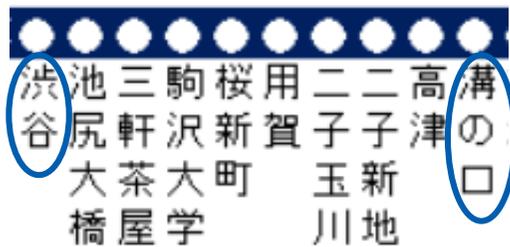
- お客様満足度の向上
お客様のオーダーの煩わしさの軽減
- スタイリストの負担軽減
カウンセリング時間の短縮

4.出店戦略・立地戦略の見直し

生活圏（店舗が少ない） 都市部（店舗が集中）



例)



空白地帯

- これまでの出店は「都市部」と「郊外（大型SC）」に集中

- テレワーク等により「生活圏」の昼間人口が増加



- 「都市部」と「郊外」を結ぶ中間の「生活圏」に出店を注力

- より生活圏に近いエリアに高フットワーク型店舗の出店を検討中

5.廃プラスチック問題に対する施策（クシのリユース）



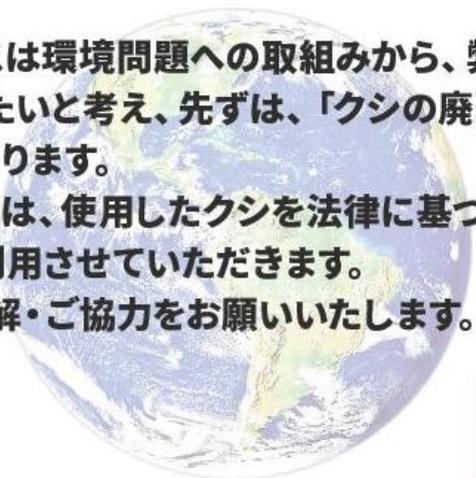
2021年4月より
クシのリユース
を開始



クシのリユース(再利用)を始めます

QBハウスは環境問題への取組みから、弊社ができる対策を進めたいと考え、まずは、「クシの廃棄量」を減らしてまいります。

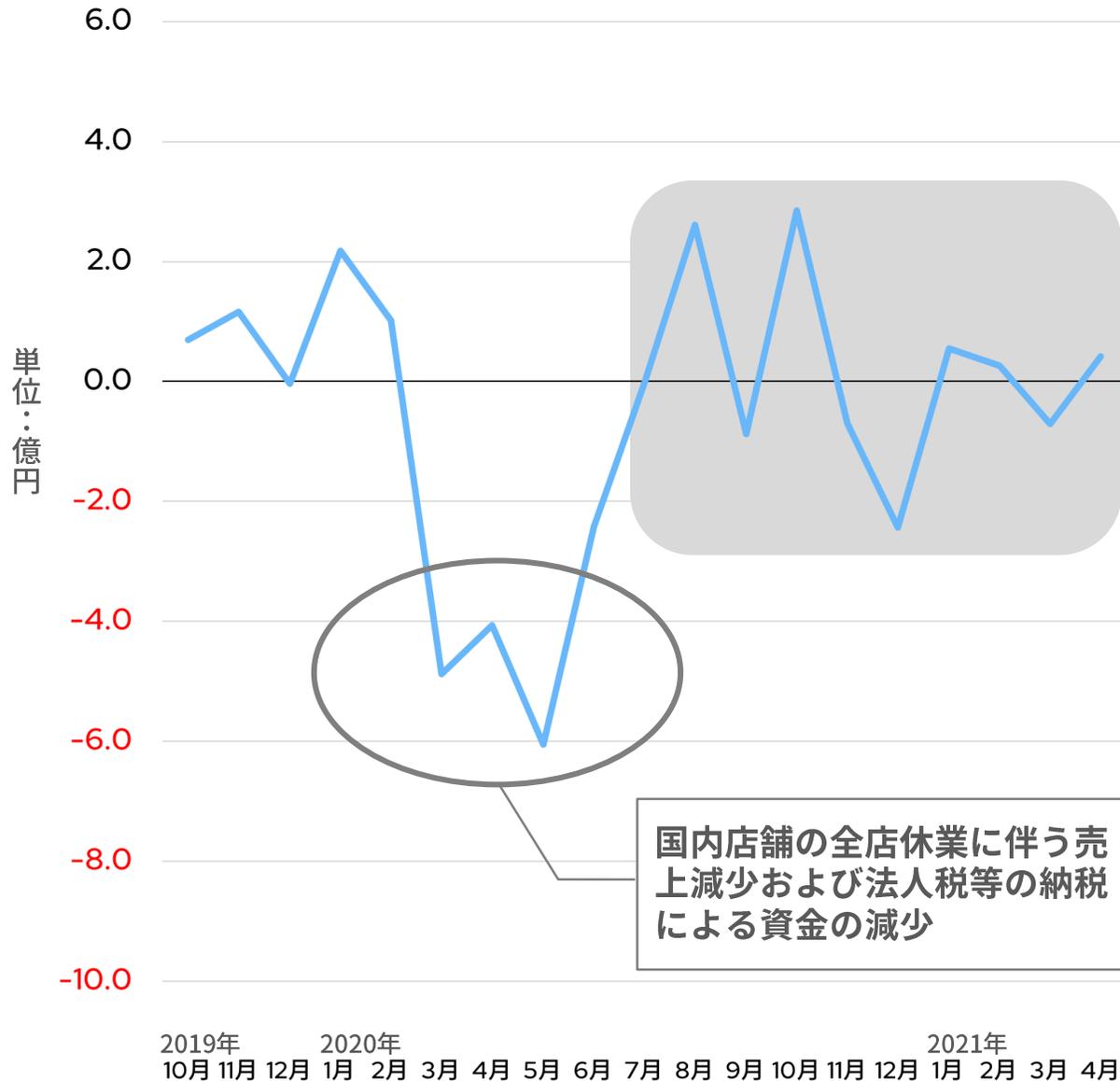
つきましては、使用したクシを法律に基づいた方法で消毒し、再利用させていただきます。
皆様のご理解・ご協力をお願いいたします。



- 廃プラスチック問題への対応
有害物質や二酸化炭素などの
温室効果ガス等の削減のため
- お客様1人に1本使用していた
クシの衛生面を維持した上で、
再利用

資金の状況（連結）について

連結資金残高の月別増減推移



第1回目の緊急事態宣言下では、全店休業に伴う売上減少により、資金が大幅に減少

第2・3回目の緊急事態宣言下では感染防止策を徹底の上、営業を継続した結果、資金収支はほぼバランスしている



短期の融資枠を32億円設定し、当面の資金繰りに問題はない

※ 当座貸越10億円および昨年締結したコミットメントライン60億円の内、22億円の契約を1年間延長

配当について

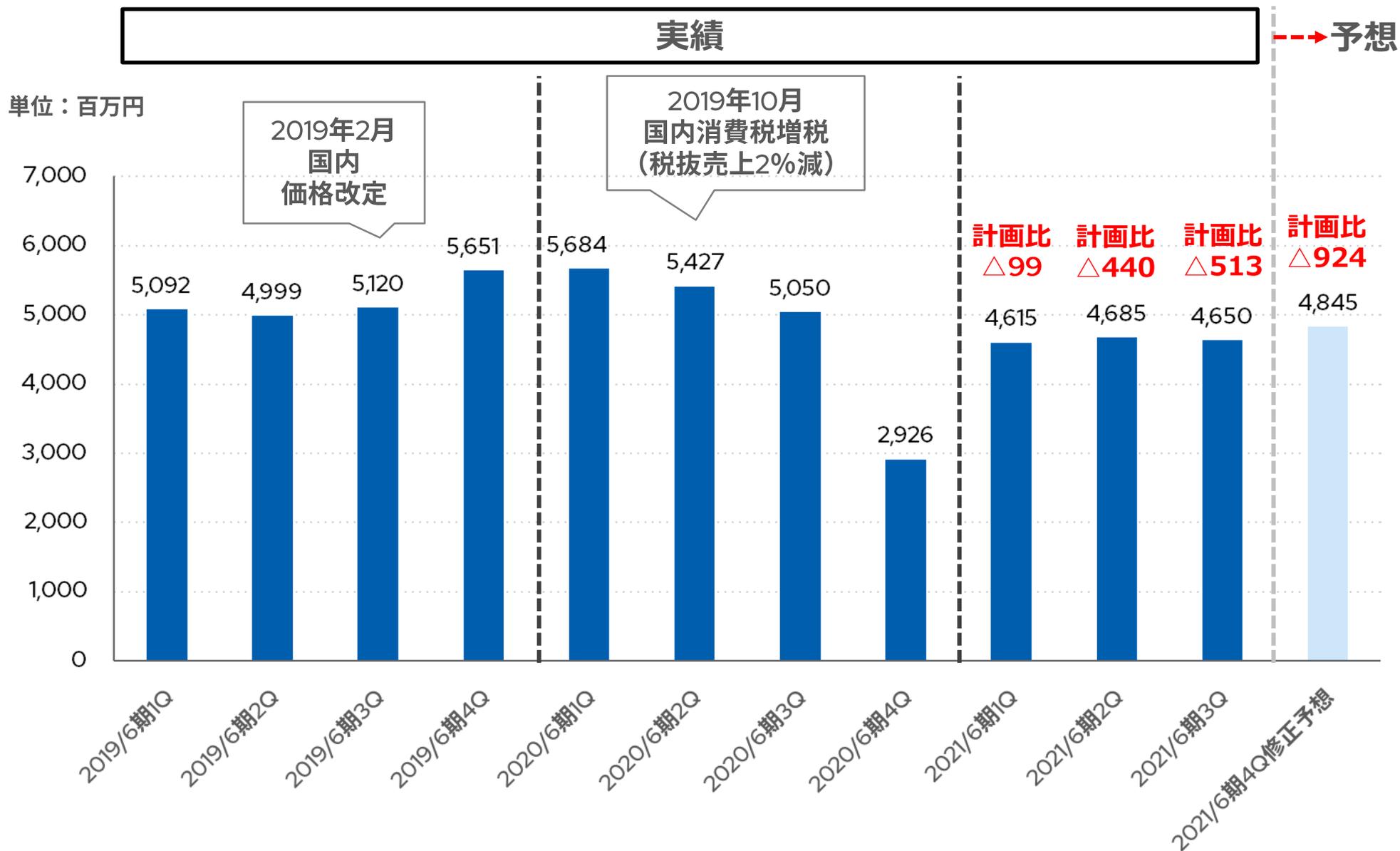
当社については、新型コロナウイルスの第3波・第4波、緊急事態宣言の影響を受け、さらに、今後も変異株による新型コロナウイルスの再流行の可能性もある中で、可能な限り手元資金を確保し、財務の安定と今後の成長投資を優先させたいと考え、誠に遺憾ながら、今期の配当は無配とさせていただきます。

ポストコロナの環境に適応すべく、改めて長期的な持続性、成長性を重視した戦略を再構築し、安定的な配当の実現に向けて努力してまいります。

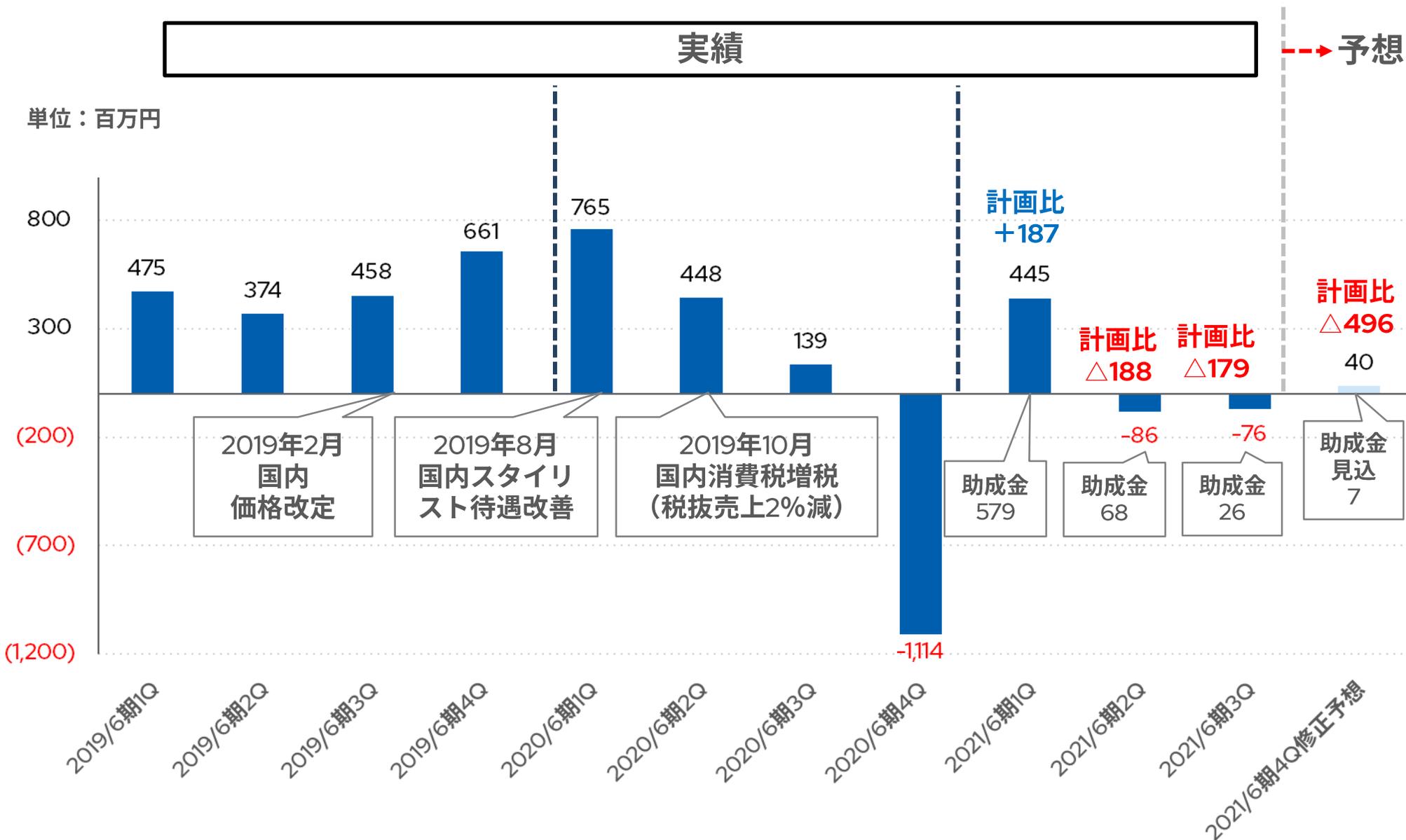
代表取締役社長 北野泰男

Appendix

四半期毎の売上収益（連結）の推移

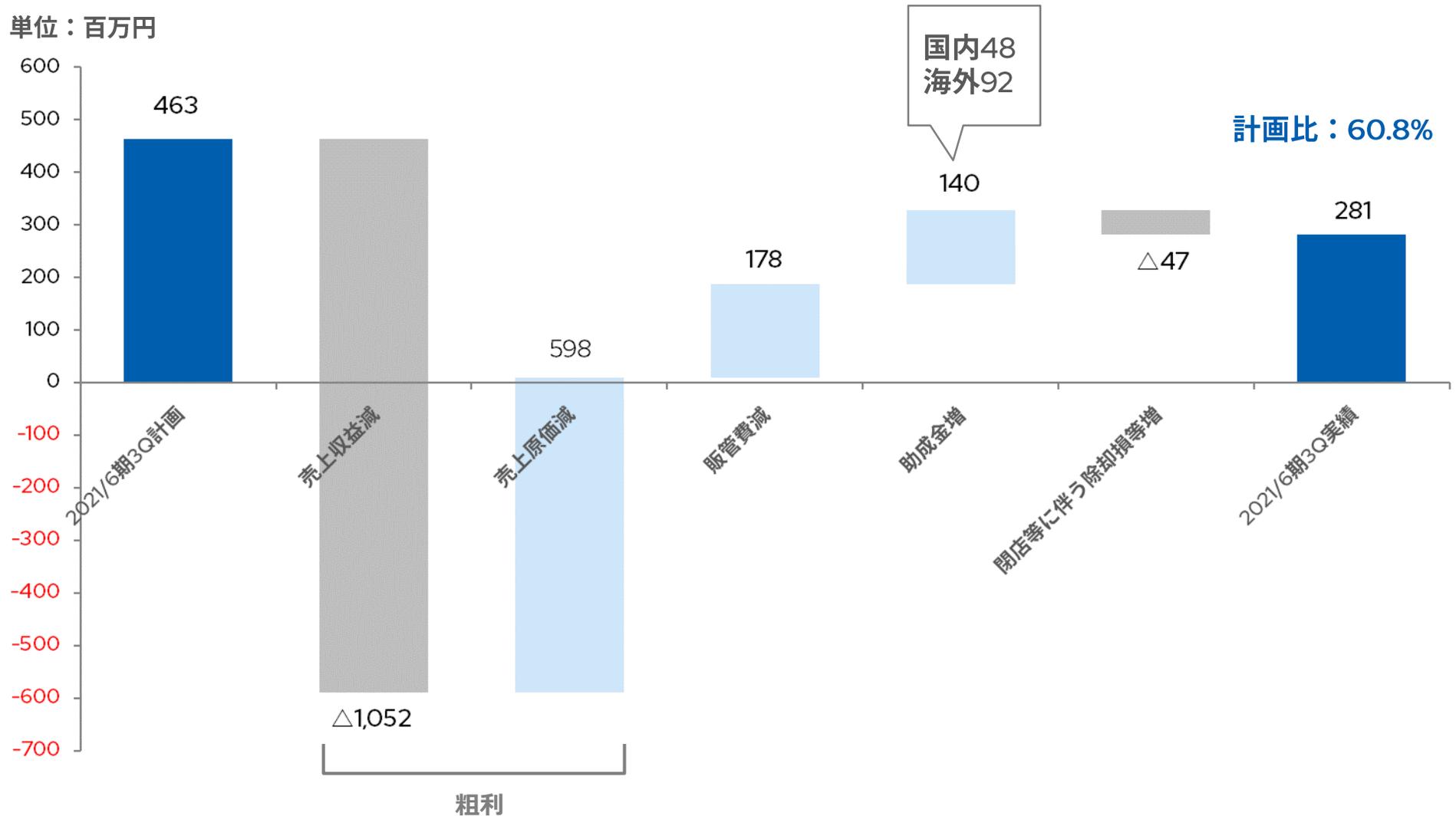


四半期毎の営業利益（連結）の推移



営業利益の計画比 (3Q累計)

- 営業利益は、売上原価と販管費の経費削減、助成金の見込増があったものの、第3波と緊急事態宣言の影響等に伴う売上減により、計画比181百万円減



新店

(国内)

イオンモール新利府 南館 (宮城)
イオンモール上尾 (埼玉)
JR板橋駅 (東京)
ミーツ国分寺 (東京)
グランデュオ蒲田 (東京)
FaSS武蔵小杉 (神奈川)
ららぽーと愛知東郷 (愛知)
イオンモール四日市北 (三重)
クロスト大阪駅 (大阪)

(海外)

Woods Square (シンガポール)
Hung Hom Station (香港)
Citygate (香港)
Tai Wo Plaza (香港)
淡水 (台湾)
南京三民 (台湾)
廣三SOGO (台湾)
中友百貨 (台湾)

※オレンジ色は3Qにおける新店の店舗



イオンモール新利府 南館店

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3Q | | 2021/6期3Q | | | |
|------------|-----------|--------|------------|--------|---------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 前期比 |
| 売上収益 | 16,162 | 100.0% | 13,951 | 100.0% | △ 2,211 | 86.3% |
| 売上原価 | △ 12,613 | | △ 12,321 | | 291 | 97.7% |
| 売上総利益 | 3,548 | 22.0% | 1,629 | 11.7% | △ 1,919 | 45.9% |
| その他の営業収益 | 8 | | 703 ※助成金計上 | | 695 | |
| 販売費及び一般管理費 | △ 2,179 | | △ 1,953 | | 225 | 89.6% |
| その他の営業費用 | △ 23 | | △ 97 | | △ 73 | |
| 営業利益 | 1,353 | 8.4% | 281 | 2.0% | △ 1,072 | 20.8% |
| 金融収益 | 12 | | 9 | | △ 3 | 72.0% |
| 金融費用 | △ 114 | | △ 144 | | △ 29 | 126.2% |
| 税引前利益 | 1,252 | 7.7% | 146 | 1.0% | △ 1,106 | 11.7% |
| 法人所得税費用 | △ 422 | | 14 | | 437 | -3.5% |
| 当期利益 | 829 | 5.1% | 160 | 1.2% | △ 668 | 19.4% |

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 3Q末 | 増減額 | |
|-----------------|---------------|---------------|----------------|--|
| 流動資産合計 | 6,544 | 5,480 | △ 1,064 | ● コミットメントラインの一部返済等 |
| 現金及び現金同等物 | 5,117 | 4,272 | △ 844 | ● |
| 営業債権及びその他の債権 | 775 | 797 | 21 | |
| 棚卸資産 | 169 | 134 | △ 35 | |
| その他 | 482 | 276 | △ 206 | ● 前期末に還付による未収法人税等を計上 |
| 非流動資産合計 | 26,176 | 25,652 | △ 524 | |
| 有形固定資産 | 1,857 | 1,688 | △ 169 | ● 新店・リニューアル数減 |
| 使用権資産 | 6,062 | 5,743 | △ 319 | ● 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 | 1,863 | 6 | |
| 繰延税金資産 | 639 | 653 | 13 | |
| その他 | 330 | 273 | △ 56 | |
| 資産合計 | 32,721 | 31,132 | △ 1,589 | |
| 負債合計 | 22,935 | 21,071 | △ 1,864 | ● 借入金約定返済（△525百万円） ● コミットメントラインの一部返済（△1,000百万円） |
| 営業債務及びその他の債務 | 342 | 318 | △ 24 | |
| 有利子負債 | 14,532 | 13,040 | △ 1,492 | ● |
| リース負債 | 5,993 | 5,679 | △ 314 | ● 家賃・リース料支払いによる減少 |
| その他 | 2,066 | 2,033 | △ 33 | |
| 資本合計 | 9,786 | 10,061 | 274 | |
| 負債及び資本合計 | 32,721 | 31,132 | △ 1,589 | |

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3Q | 2021/6期3Q | 増減額 | |
|----------------------------|----------------|----------------|--------------|---------------------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 3,052 | 2,884 | △ 168 | |
| 税引前利益 | 1,252 | 146 | △ 1,106 | |
| 減価償却費及び償却費 | 2,392 | 2,462 | 69 | 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） | 401 | △ 15 | △ 416 | |
| 利息の支払額 | △ 104 | △ 115 | △ 10 | |
| 助成金の受取額 | - | 619 | 619 | 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 | △ 821 | △ 83 | 738 | 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 | △ 67 | △ 401 | △ 334 | 助成金の減算調整等 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 652 | △ 327 | 324 | |
| 有形固定資産の取得による支出 | △ 533 | △ 303 | 230 | 新店・リニューアル数減 |
| 無形資産の取得による支出 | △ 21 | △ 10 | 11 | |
| その他 | △ 96 | △ 13 | 82 | |
| フリー・キャッシュ・フロー | 2,400 | 2,557 | 156 | |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ 2,518 | △ 3,464 | △ 945 | |
| 短期借入金の純増減額（△は減少） | - | △ 1,000 | △ 1,000 | コミットメントラインの一部返済 |
| 長期借入金の返済による支出 | △ 525 | △ 525 | - | |
| 配当金の支払額 | △ 237 | △ 0 | 236 | 1株当たり配当額19円→無配 |
| リース負債の返済による支出 | △ 1,930 | △ 2,017 | △ 87 | |
| その他 | 173 | 78 | △ 95 | |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 0 | 62 | 62 | |
| 現金及び現金同等物の増減額（△は減少） | △ 118 | △ 844 | △ 726 | |
| 現金及び現金同等物の当期末残高 | 2,370 | 4,272 | 1,901 | |

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

