



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 決算説明資料

2021年8月19日

エグゼクティブサマリー

【2021年6月期実績】

- 2021年6月期の売上収益は、前年同期比0.8%減の18,933百万円
- 2021年6月期の営業利益は、前年同期比93.5%増463百万円（助成金690百万円含む）
- 国内の来店客数は、コロナ前の約80%（2021年1月）で底打ちするも、感染拡大を背景に回復鈍化
- 事業環境が不透明な中、財務の安定と今後の成長投資を優先させ、2021年6月期は無配とする
- 資金収支は緊急事態宣言下においても黒字を確保できており、短期の融資枠42億円の設定もあり、当面の資金に問題はない（P36参照）
- 「プライム市場」の上場維持基準に適合している旨の通知を受領し、申請準備中



【2022年6月期計画】

- 2022年6月期の来店客数は、ワクチン接種率の高まり等により緩やかな回復を見込む
- 2022年6月期の売上収益予想は、前年同期比10.1%増の20,840百万円
- 2022年6月期の営業利益予想は、前年同期比137.3%増の1,100百万円
- 新たな店舗形態・立地での出店や、アプリなどによる顧客利便性向上策の実施、改善

I 2021年6月期 通期実績

II 2022年6月期 通期業績予想

2021年6月期 グループ連結業績（サマリー）

- 営業利益は黒字を維持（690百万円の助成金を含む）
- 2022年6月期の業績予想は、増収増益を計画、配当予想は未定

グループ連結業績（サマリー）

単位：百万円	2020/6期	2021/6期		2022/6期	
	実績	実績	前期比 (%)	予想	前期比 (%)
売上収益	19,089	18,933	99.2%	20,840	110.1%
営業利益	239	463	193.5%	1,100	237.3%
税引前利益	98	286	291.9%	920	321.2%
当期利益	104	243	233.5%	640	262.4%
基本的1株当たり 当期利益	8円29銭	19円09銭		49円09銭	
1株当たり配当額	0円00銭	0円00銭		未定	

2021年6月期通期の取り組み（サマリー）

<p>(採用・育成)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 2020年8月にロジス（研修施設）横浜校を開校（国内6ヶ所目）✓ 2020年11月より店舗スタイリストの採用抑制✓ 下期においてカット研修強化（2021年1月～6月研修人数：337人）	<p>(デジタル化への対応)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 2020年12月にFaSS全店（13店舗）へ新アプリ導入完了✓ 2021年4月にQB PREMIUM（大手町）へ新アプリ導入完了
<p>(SDGs)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 2021年4月より衛生面を維持した上でクシのリユース（再利用）を開始	<p>(その他)</p> <ul style="list-style-type: none">✓ 感染予防の徹底、各種経費削減✓ 東京証券取引所より新市場区分「プライム市場」の上場維持基準に適合している旨の通知を受領し、申請準備中

新店・移転・閉店の実績

－ コロナ影響により、スクラップアンドビルドを実施（店舗統廃合ほぼ終了）

単位：店舗	業態	2020/6期末	新店	移転	業態変更	閉店（※1）	増減	2021/6期末
日本	QB HOUSE	568	11	3		△17	△3	565
	QB PREMIUM	1	0	0		0	0	1
	FaSS	13	1	0		△1	0	13
国内小計		582	12	3		△18	△3	579
シンガポール	QB HOUSE	26	0	0	△1	△2	△3	23
	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		△3	2	31
アメリカ	QB HOUSE	4	0	0		0	0	4
海外小計		133	8	2		△8	2	135
連結グループ合計		715	20	5		△26	△1	714

（※1）閉店数は移転に伴う閉店を含む

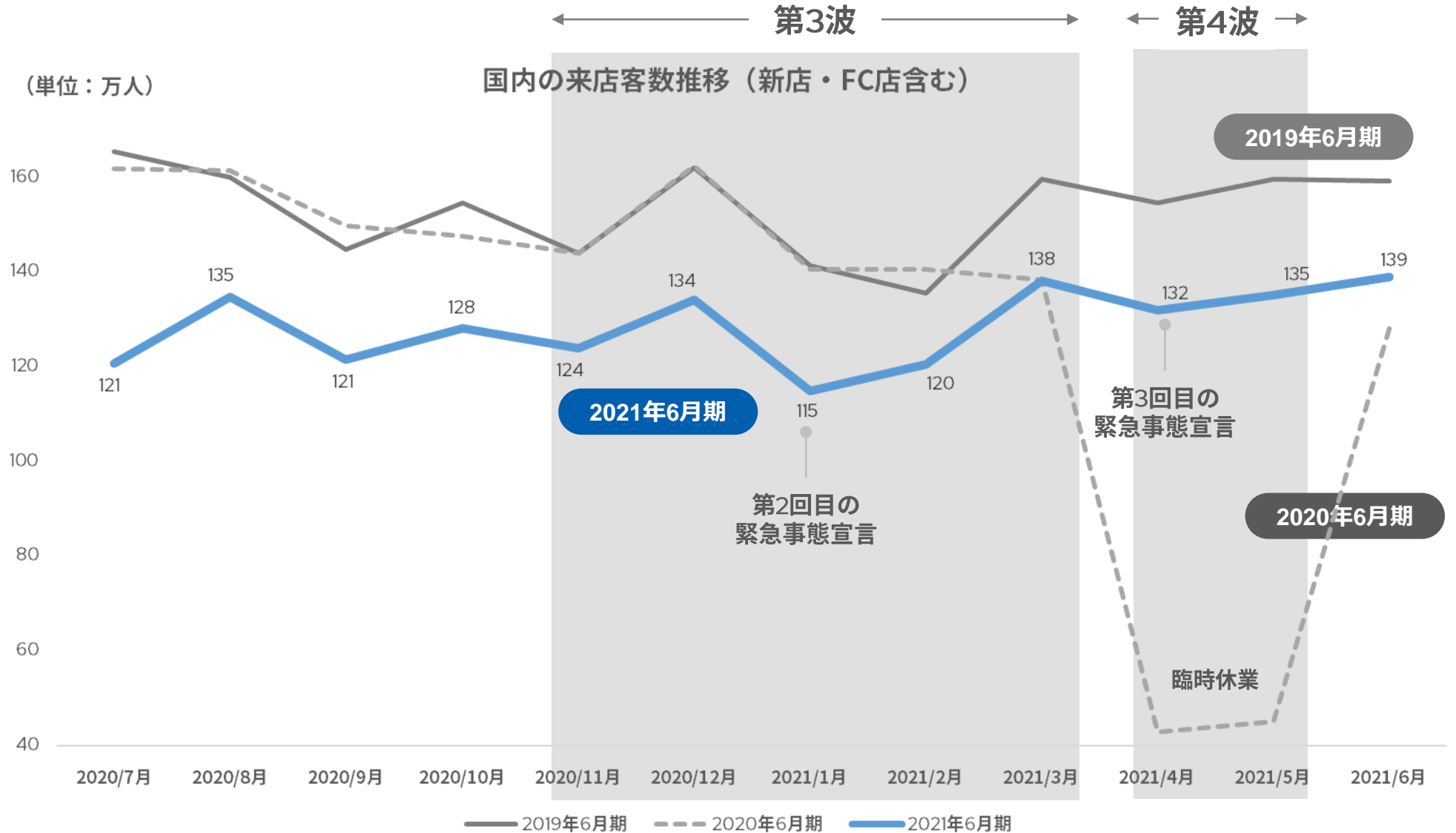
国内の増席・移転・閉店（サマリー）

- 売上不振店の統廃合を進めた結果、国内の閉店は増加

国内		
QB HOUSE	増席6店舗	グラスタ丸の内、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、ベルファ都島、西武練馬駅
	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17店舗	<p>(FC店6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、JR京橋駅内回り <p>(直営店11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） ・函館駅前（売上不振のため） ・イオンモール旭川駅前（契約満了・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）

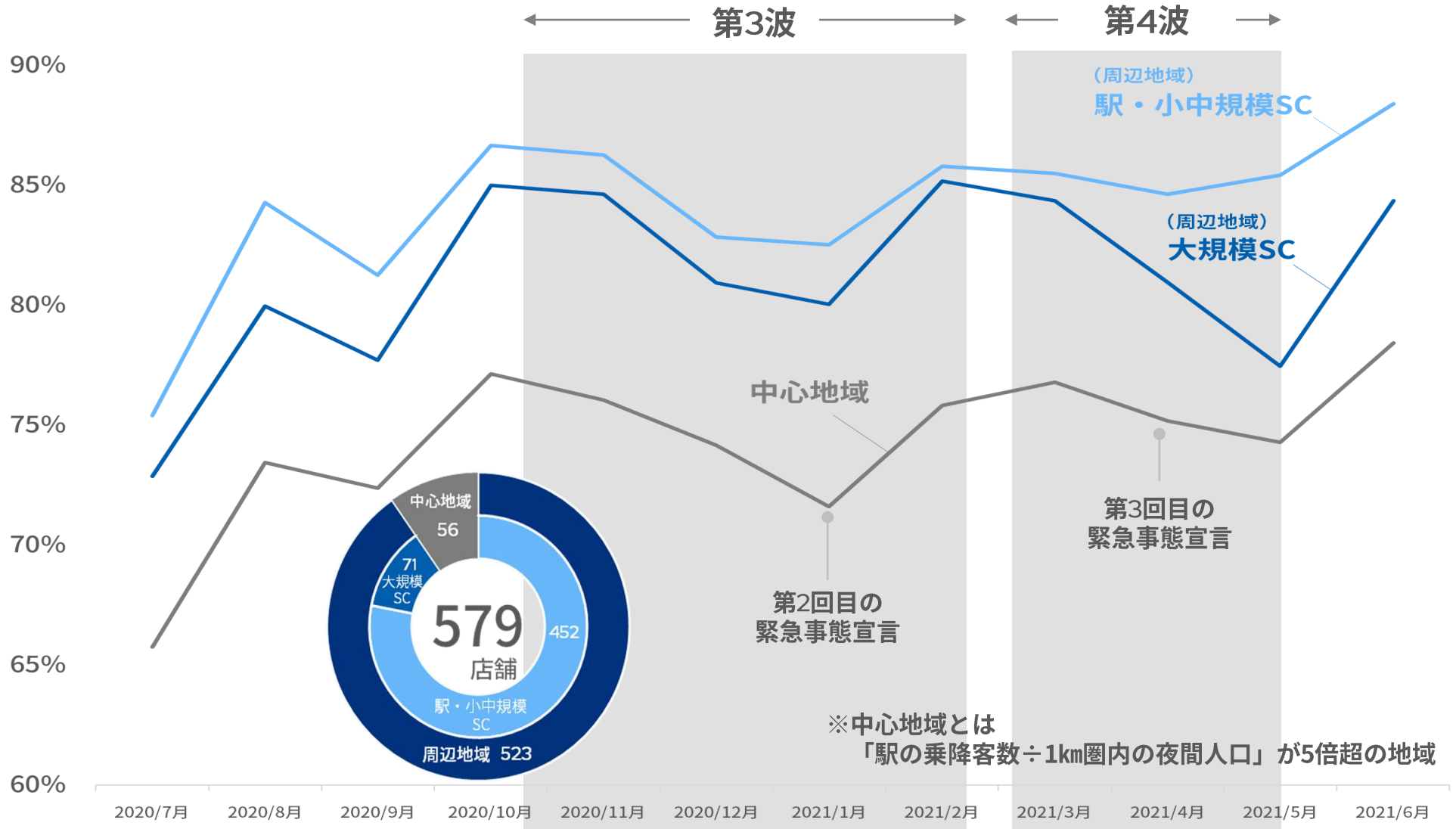
国内の来店客数推移 年別比較（新店・FC店含む）

2021年1月をボトムとして、気温の上昇に伴い繁忙時期に入り底堅い傾向



国内来店客数（既存店）の立地別回復実績

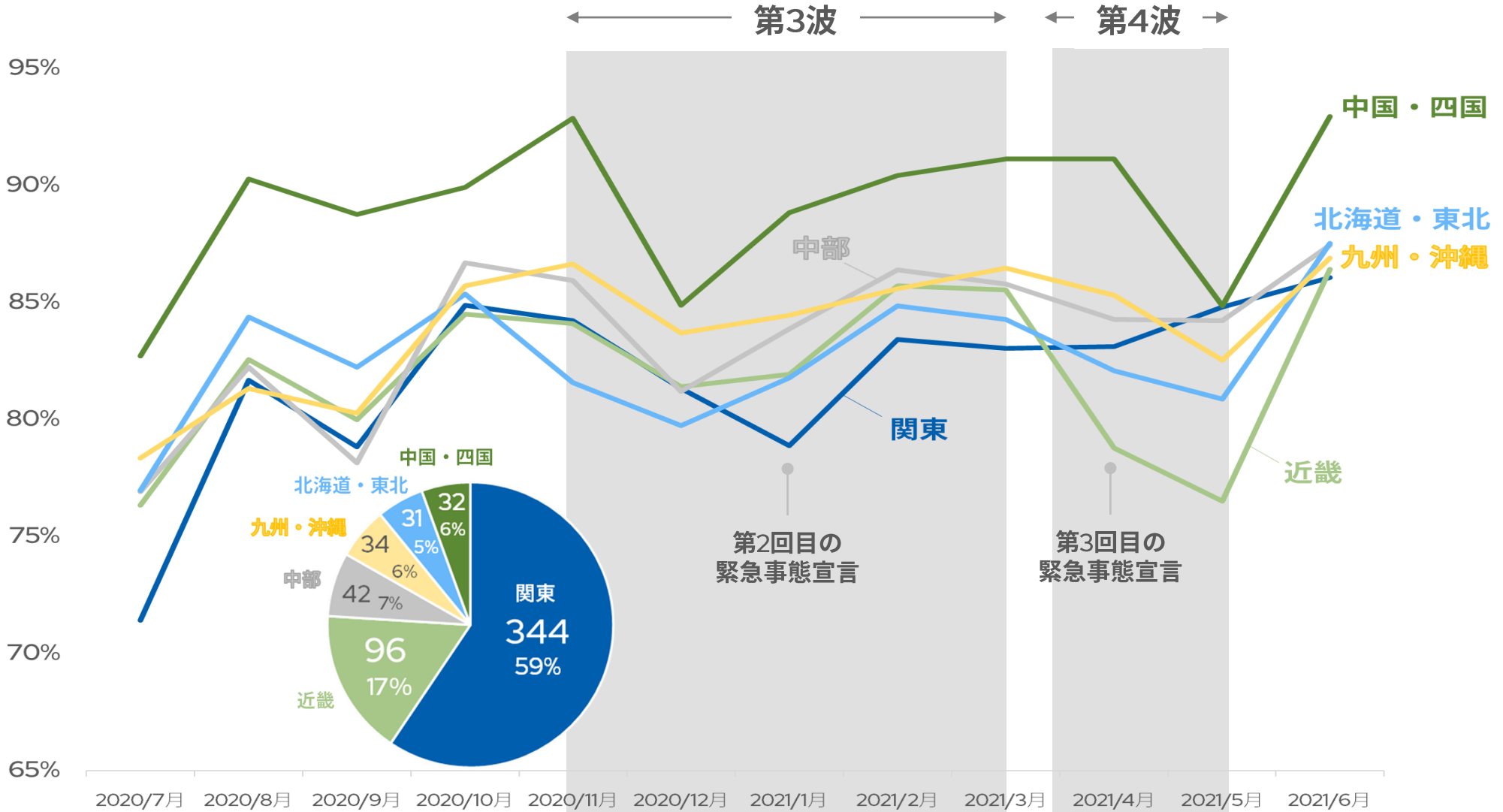
第4波では4月25日～5月11日の臨時休業により、大規模SCに影響あり



※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

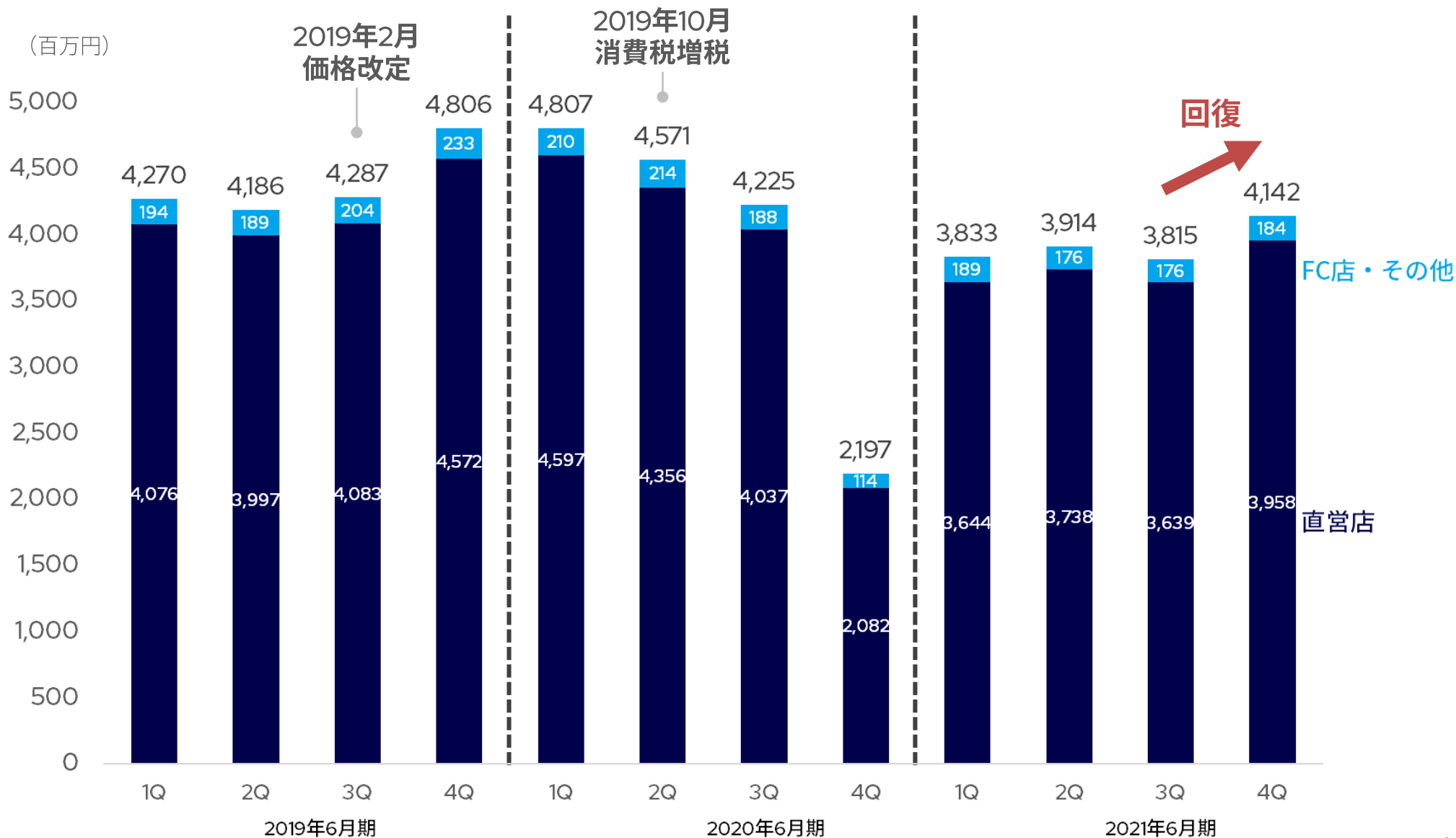
6月20日の緊急事態宣言の解除に伴い6月は回復。但し、関東の回復は緩やか



※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、4Qが気温の上昇等に伴い回復（通常は1Q・4Qが繁忙期）



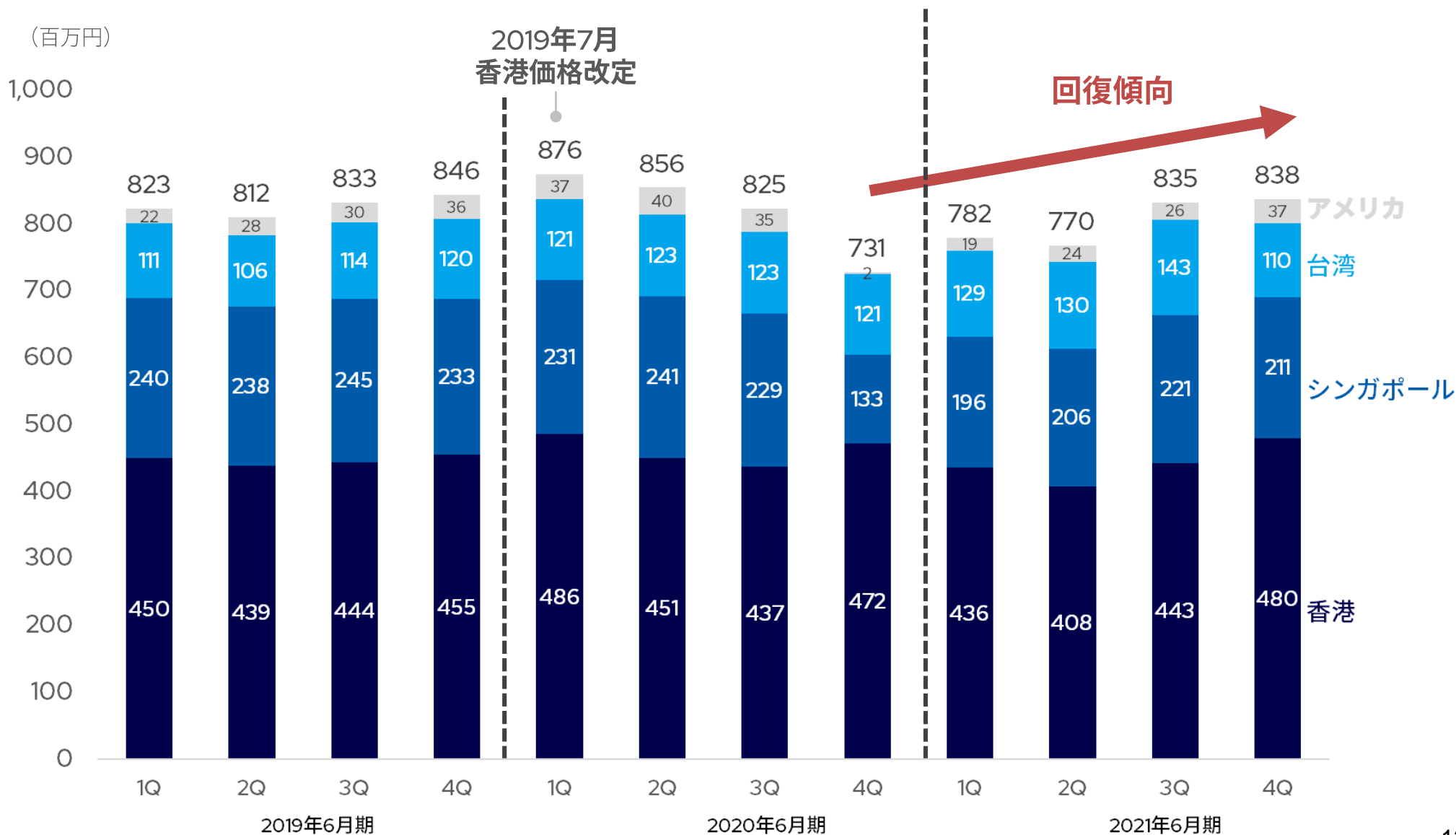
海外の状況

	売上 4Q 前々年比	客数 4Q 前々年比	状況
香港	105.5%	90.0%	感染者数は減少、経済も回復、街中は平時となりつつある。 2019年7月の価格改定〔60ドル(約840円)→70ドル(約980円)〕 後の過去最高の来店客数まで回復。
シンガポール	90.5%	87.1%	2021年5月に防疫規制を約1か月強化 → 6月13日に規制解除。 政府の厳しい防疫措置により、売上は一進一退を繰り返す。
台湾	91.1%	80.0%	2021年5月19日に政府が防疫レベルを引き上げ。 6月は自主ロックダウンのような状況となる。
アメリカ	103.3%	83.7%	ワクチン接種が加速したことにより急回復。 価格改定（2020年6月20ドル→23ドル、11月23ドル→25ドル） の影響あり。

※売上は為替レートの影響分、価格改定の影響分を含む
※コロナ前と比較するため、前々年比で比較しております

海外の四半期毎の売上収益の推移（新店含む）

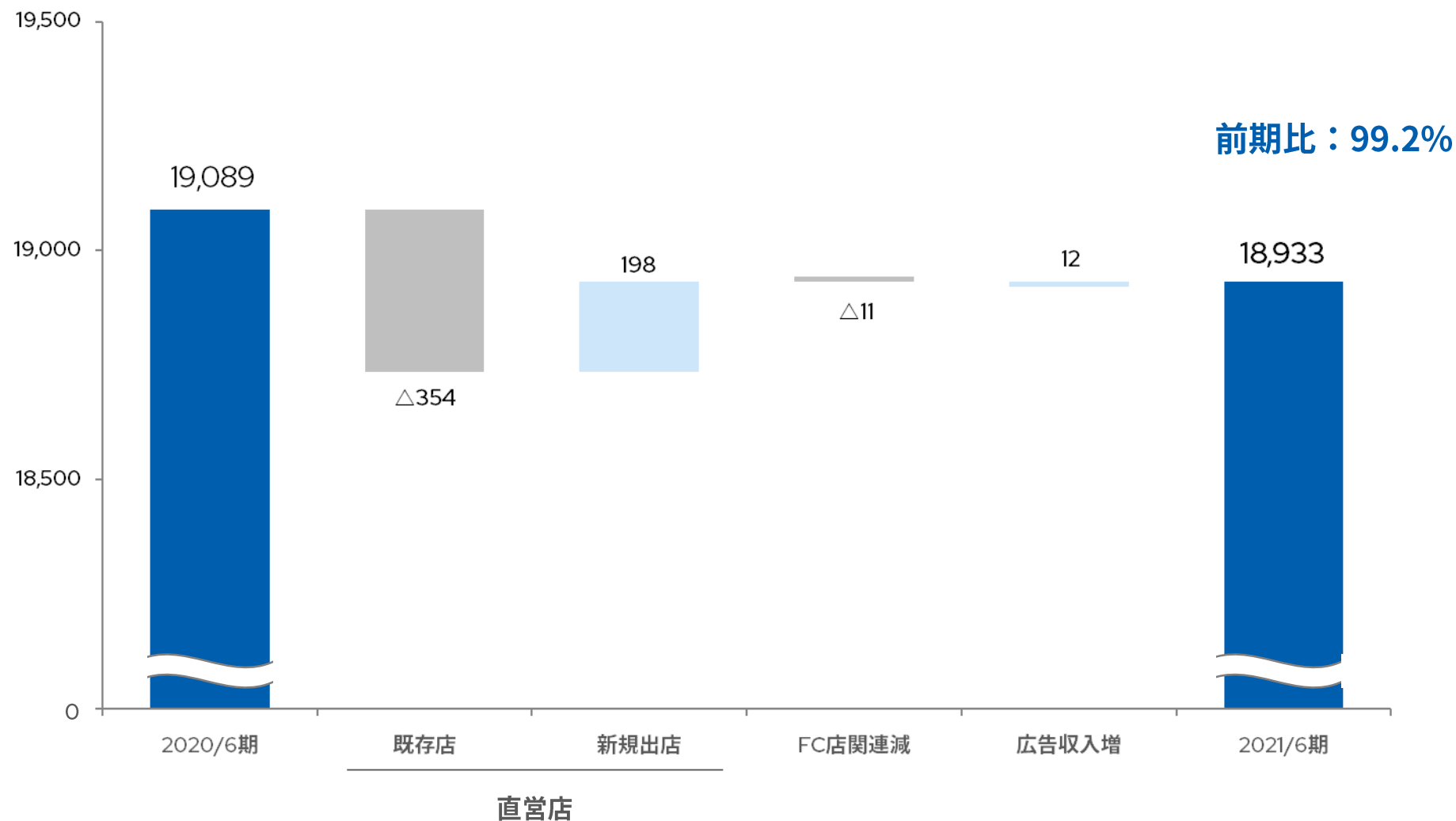
海外合計の売上収益は、前期4Q（2020年4～6月）をボトムに回復傾向



売上収益の増減内訳

- 売上収益は、コロナ影響の継続により、前期比155百万円の減少

単位：百万円

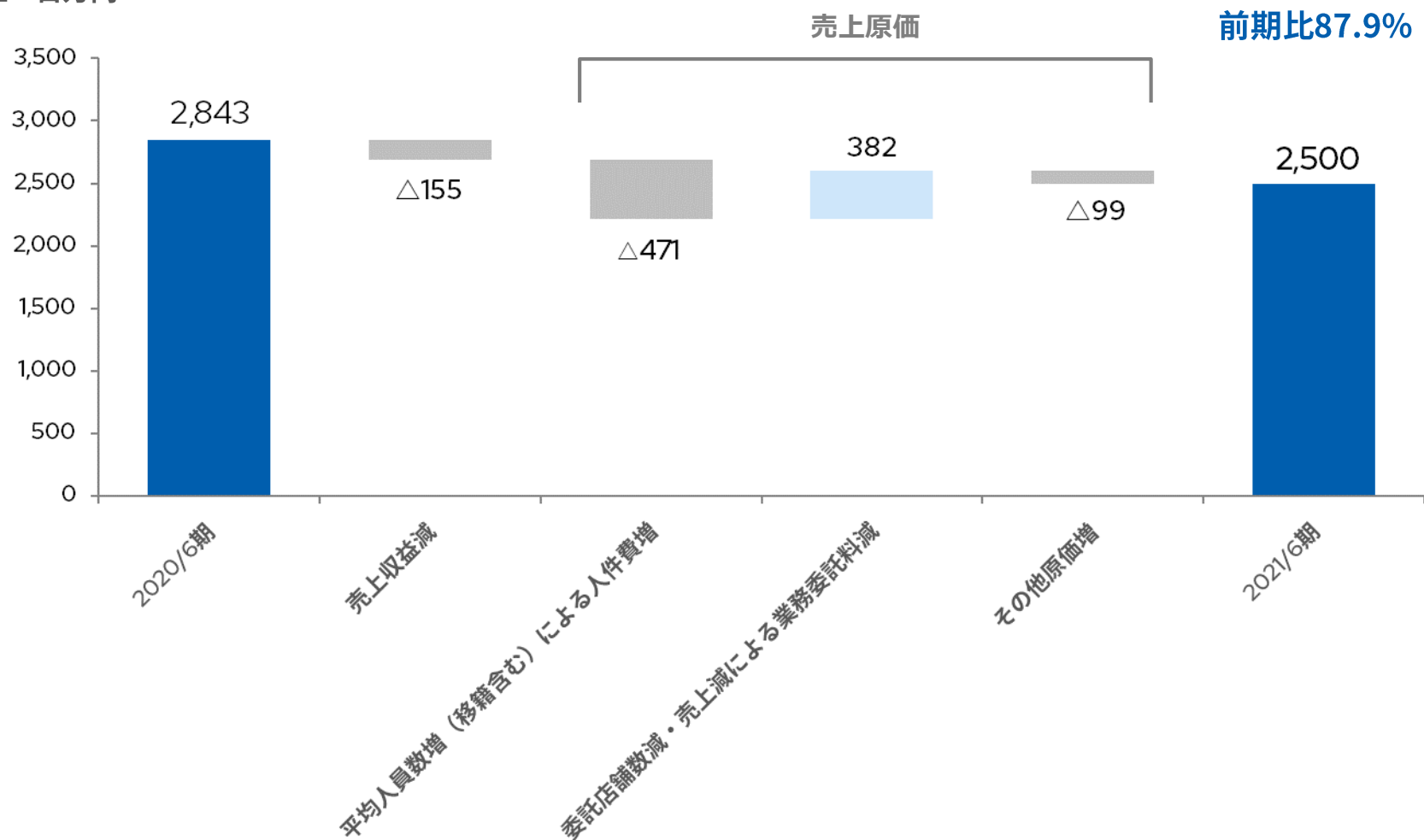


※新規出店は出店後13ヶ月未満の店舗

売上総利益（粗利）の増減内訳

- 粗利は売上収益の減少と移籍・入社による人件費増等により、前期比343百万円減少

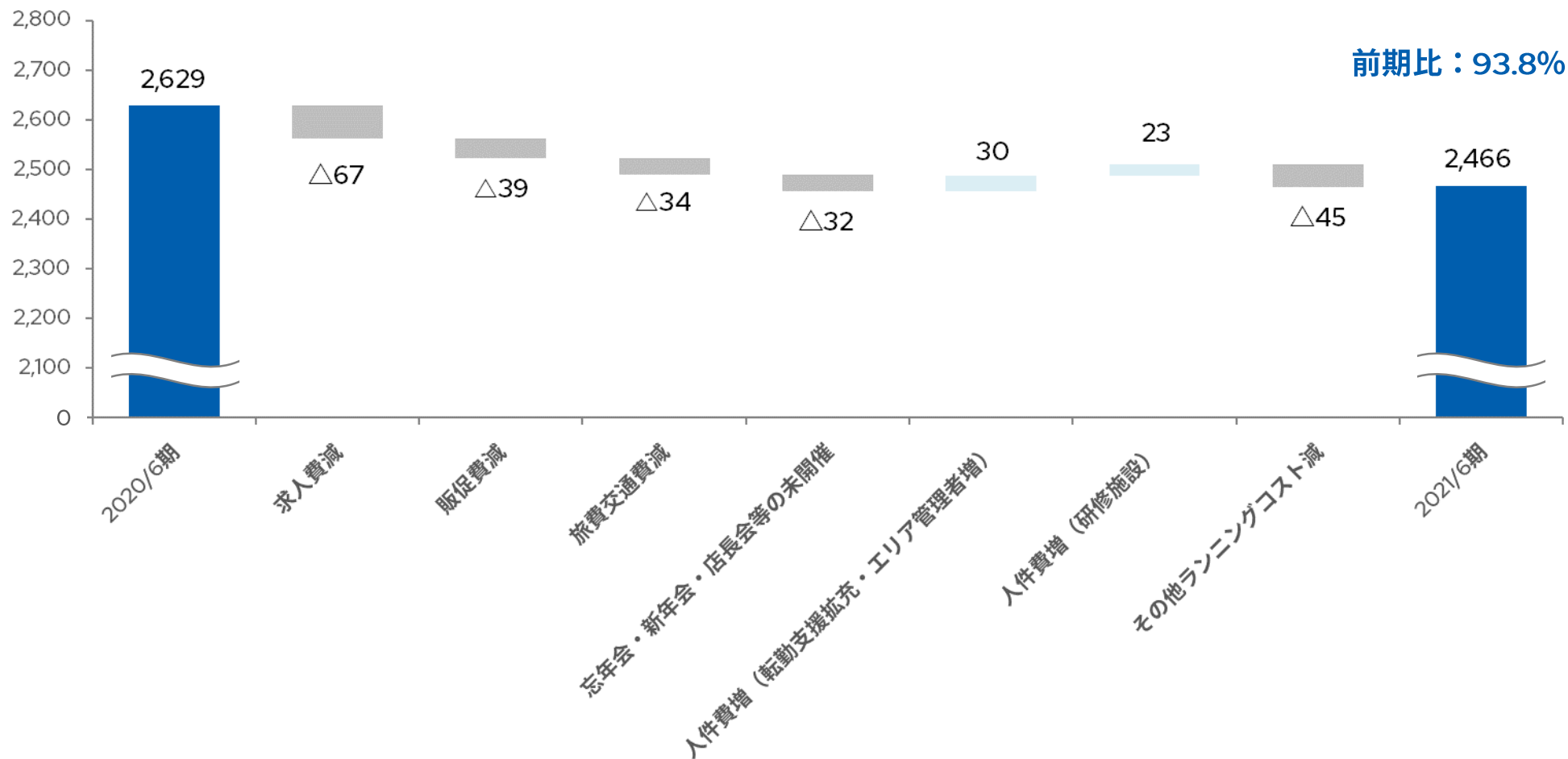
単位：百万円



販管費の増減内訳

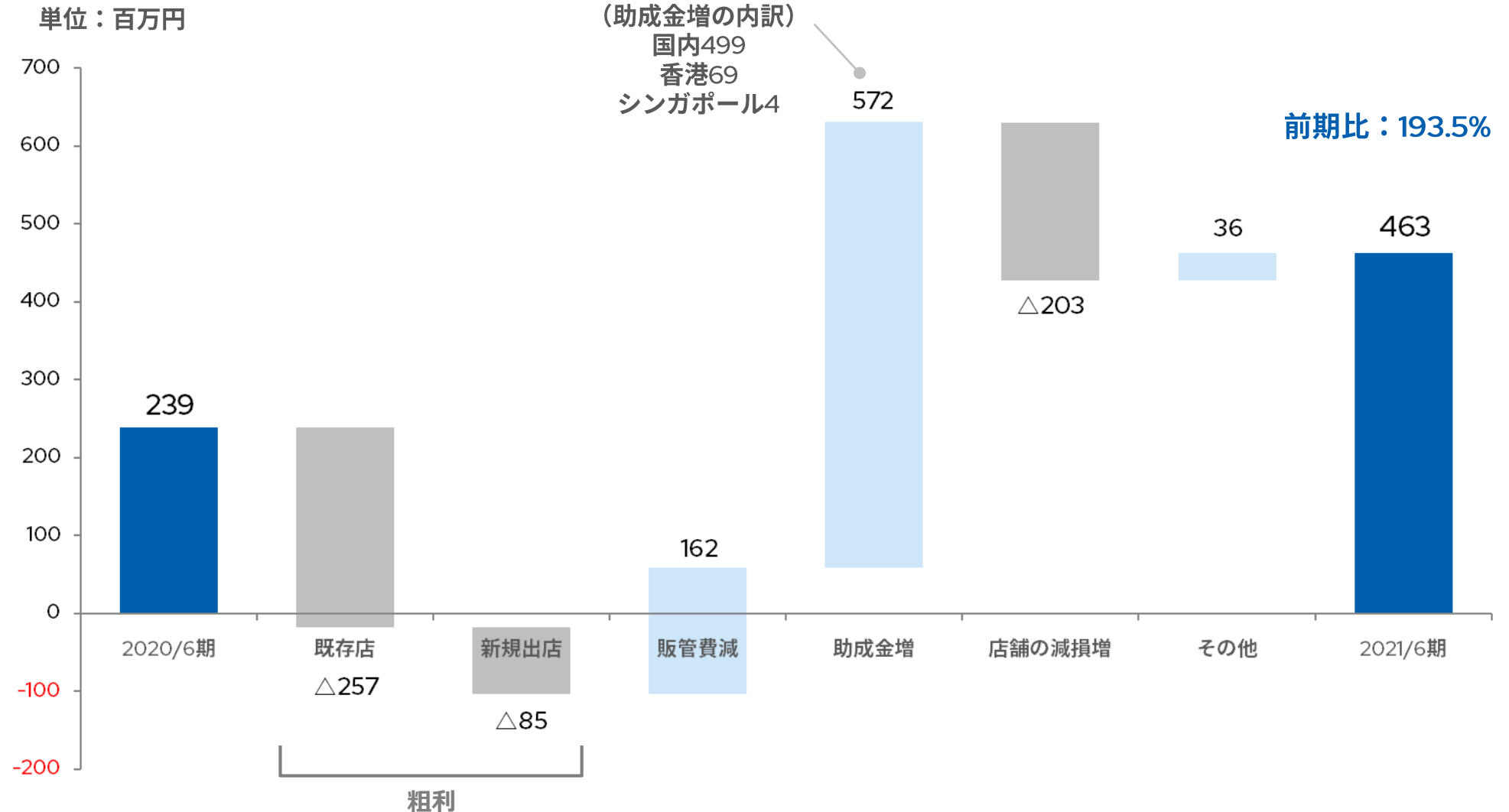
- 販管費は、販促や求人等の抑制、社内イベント未開催、移動費等の経費削減に努め、前期比162百万円の減少

単位：百万円



営業利益の増減内訳

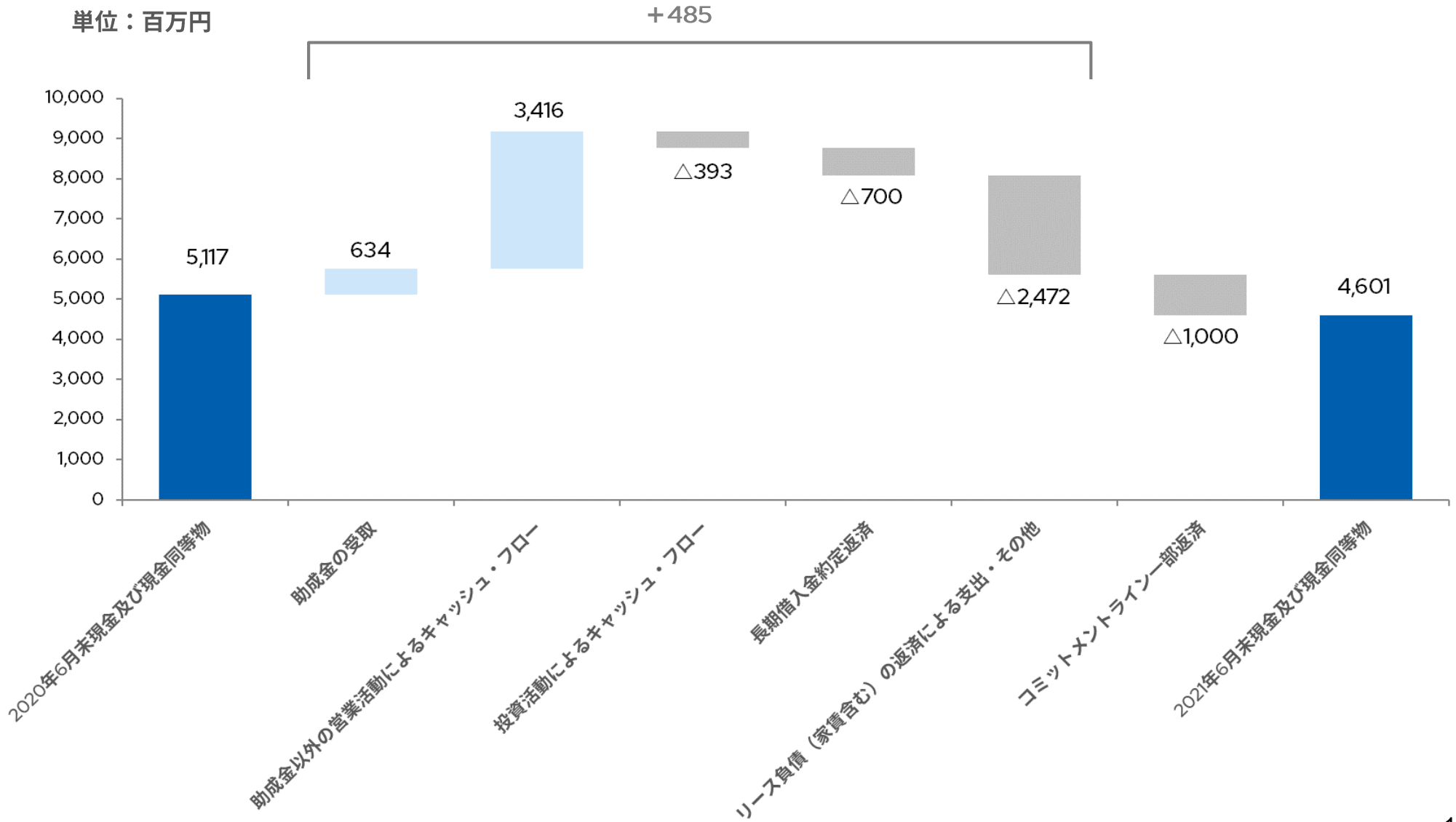
— 国内外の助成金572百万円増があり、黒字を維持（前期の助成金は117百万円）



※新規出店は出店後13ヶ月未満の店舗

キャッシュ・フローの増減内訳

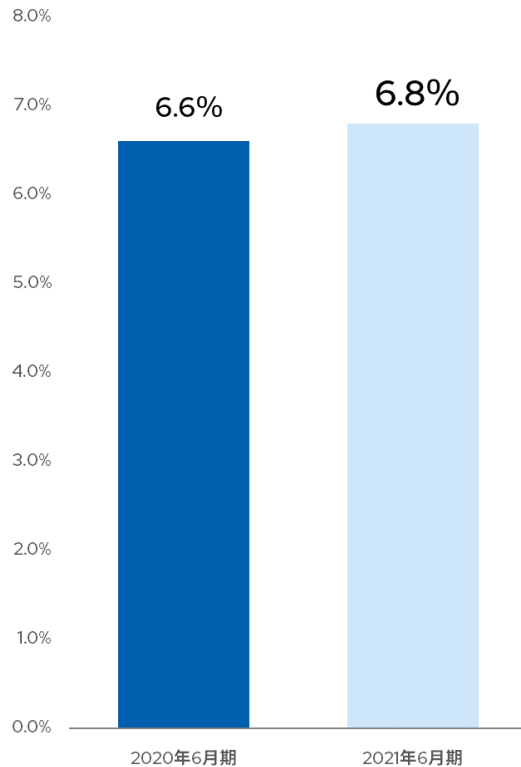
— 事業活動によるキャッシュフローは年間でプラスを確保



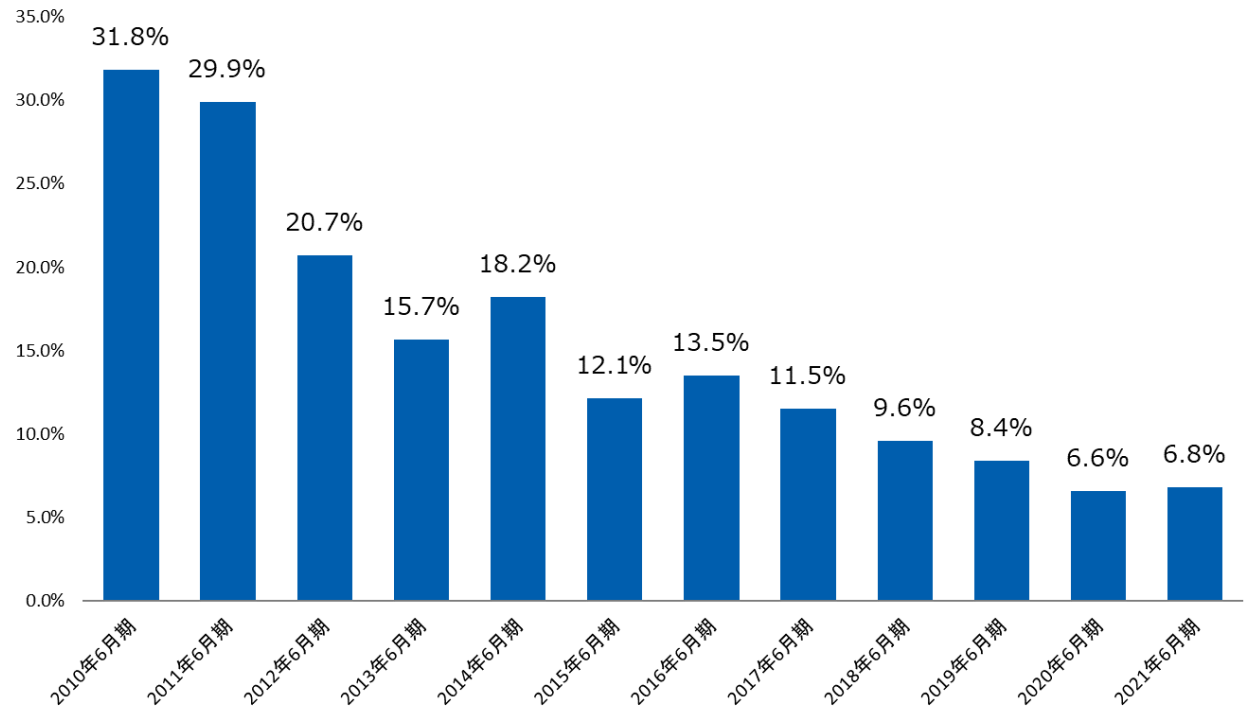
国内の正社員の退職率の推移について

- 国内正社員の退職率は6.8%（前年比0.2ポイント増）

国内正社員の退職率



【参考】国内正社員の退職率の推移（年間実績）



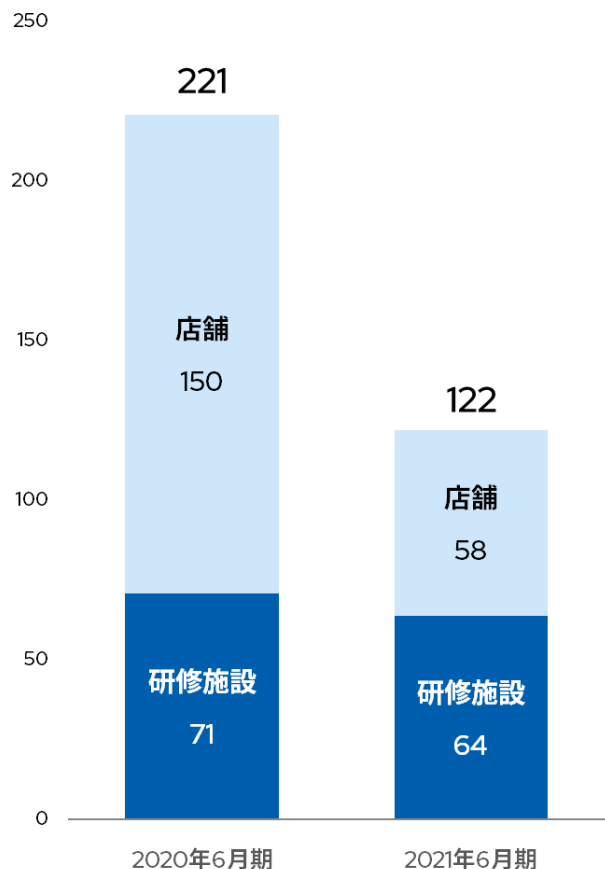
※本社は除く

※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

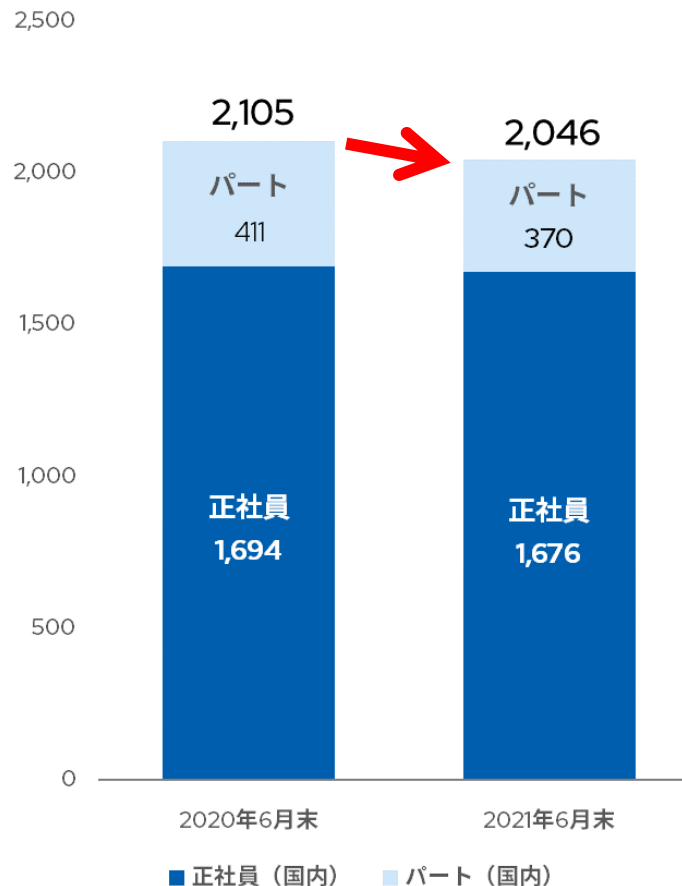
国内の従業員数（スタイリスト）について

- 国内正社員の採用数は、店舗スタイリストの採用を抑制し年間122人（前期比▲99人）
- 国内の従業員数（パート含む）は、1年前より59人の純減

単位：人 国内正社員の採用数



単位：人 2021年6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

I 2021年6月期 通期実績

II 2022年6月期 通期業績予想

2022年6月期 通期業績予想

- 2022年6月期は増収増益を予想、1株当たり配当額の予想は未定

2022年6月期 通期グループ連結業績予想

単位：百万円	2021/6期	2022/6期		
	実績	予想	差異	前期比
売上収益	18,933	20,840	1,906	110.1%
営業利益	463	1,100	636	237.3%
税引前利益	286	920	633	321.2%
当期利益	243	640	396	262.4%

2022年6月期 株主還元について

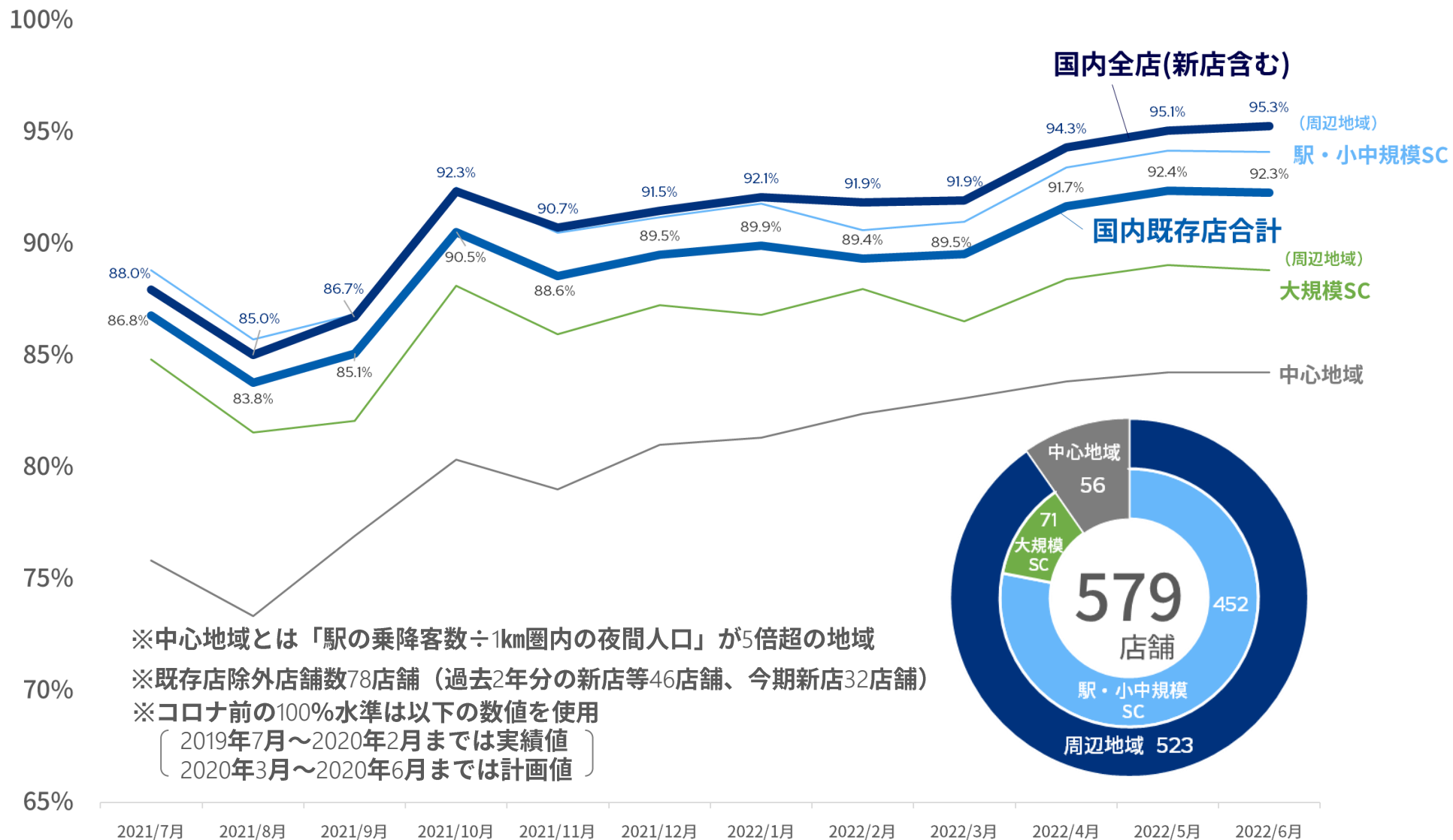
- 2022年6月期の1株当たり配当額は、新型コロナウイルスの影響により不確定要素が多いため、未定としております

前提

国内	<p>コロナ影響はワクチン接種率の上昇により徐々に改善し、売上も緩やかに回復することを見込む（2022年6月に新店も含めてコロナ前の95%程度までの回復を想定）</p> <ul style="list-style-type: none">→ 販促活動再開、スタイリストの研修強化、電子カットカルテの導入等を織り込み→ 前期に確立した店舗の感染防止対策は引き続き継続 <p>コストコントロールの徹底</p> <ul style="list-style-type: none">→ 売上減少により上昇した人件費率について、人員管理の仕組みを改善する予定→ コロナ環境に対応したコスト削減は継続（店長会、交通費、調査費等の削減）→ 将来の成長に向けた新規投資の実施（新店強化、研修費、電子カットカルテ開発等）
海外	<p>コロナ影響はワクチン接種率の上昇ペースが国（都市）によって違いがあるものの、総じてコロナは収束に向かい、売上も緩やかな回復を見込む</p>

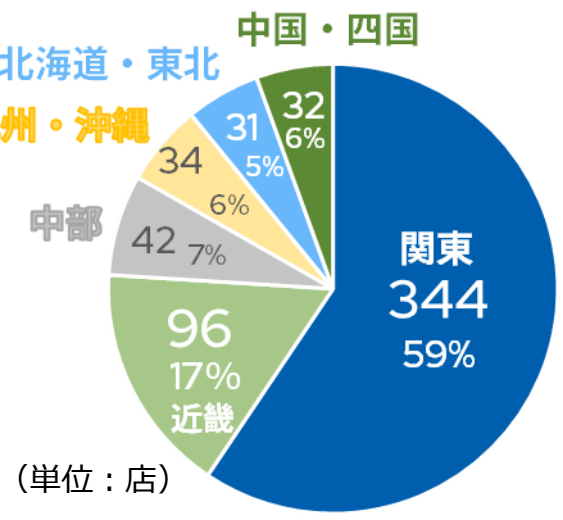
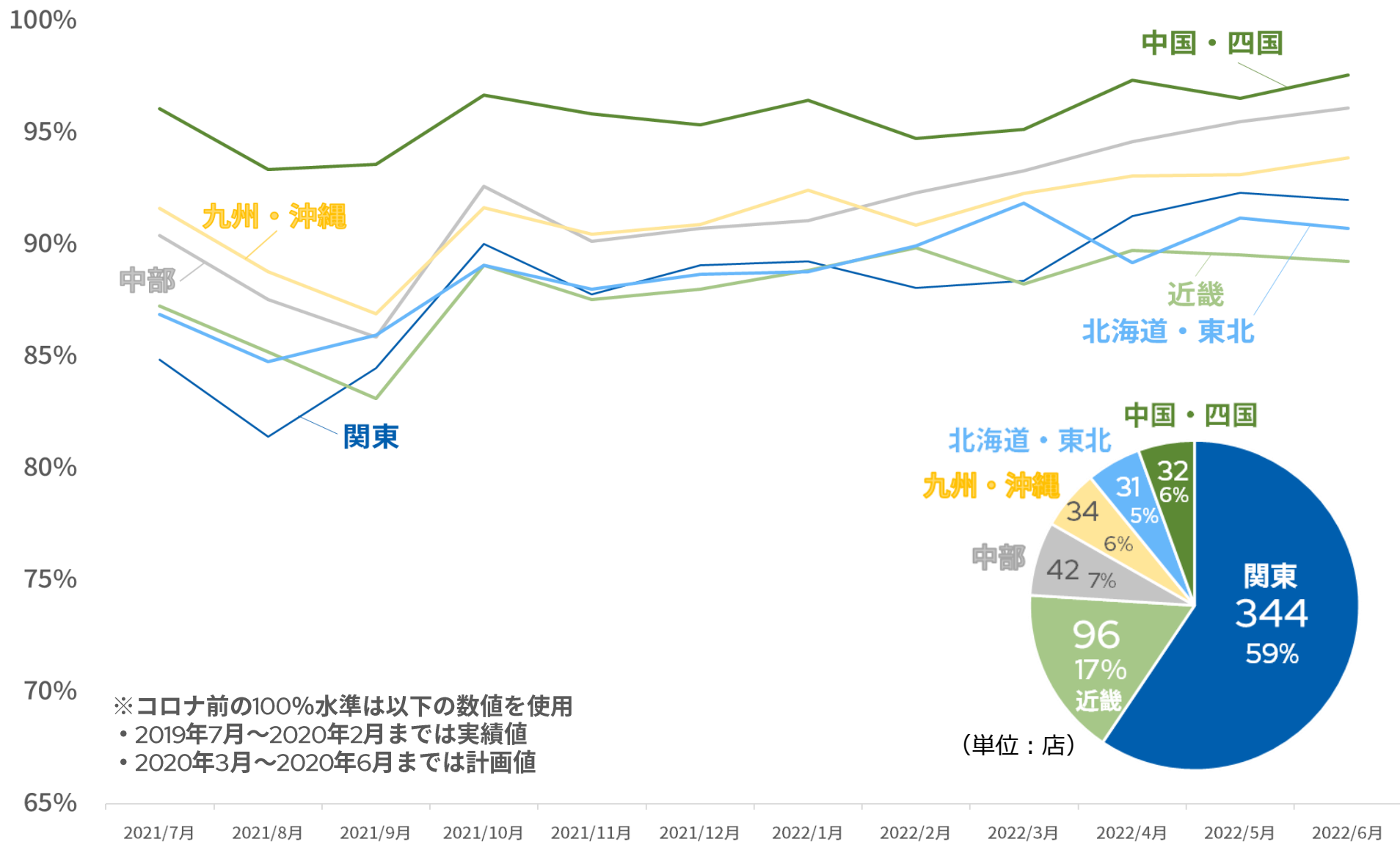
2022年6月期予想 国内の来店客数回復の想定（立地別）について

2022年6月にコロナ前比約95%（新店含む）の回復を想定



2022年6月期予想 国内既存店の来店客数回復の想定（地域別）について

関東、近畿、北海道は回復に時間を要すると想定



出店計画

－ 出店については、コロナ前の出店ペースへ戻し、新店強化

2022年6月期の新規・移転・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 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

今後の事業KPIについて

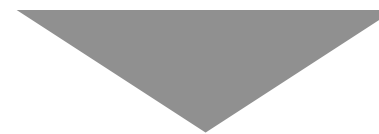
- 既存店客数の減少を他の項目で補い、**コロナ前の利益水準以上を目指す**



1.集客対応策（新アプリ）

FaSS13店舗とQB PREMIUMへ導入済み
FaSSの予約利用率は30%超へ上昇中

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

1.集客対応策（インターネット上の接点の整備）

The screenshot displays two sections of a mobile application. The top section, titled 'お気に入り店舗の待ち人数' (Wait times for favorite stores), lists three stores with their current wait times and available seats. The bottom section, titled 'お近くの店舗の待ち人数' (Wait times for nearby stores), lists three nearby stores with their current wait times and available seats. A large grey arrow points from the top section towards the bottom section.

店舗名・営業時間(本日)	待ち人数	稼働席数
お気に入り店舗		
横浜四季の森フォレオ店 10:00~21:00(受付終了20:00)	5人	2席
MEGAドン・キホーテUNY横浜大口店 10:00~20:00(受付終了20:00)	6人	3席
トレッサ横浜店 10:00~20:00(受付終了20:00)	0人	3席

※2021/7/6/ 18:26現在

一覧を見る >

店舗名・営業時間(本日)	待ち人数	稼働席数
お近くの店舗		
渋谷南口店 10:00~21:00(受付終了20:40)	3人	3席
渋谷マークシティ店 10:00~20:00(受付終了19:30)	1人	5席
目黒セントラルスクエア店 10:00~20:00(受付終了19:45)	0人	3席

➤ QB HOUSEサイトをリニューアル済み

➤ コーポレートサイトのリニューアル予定

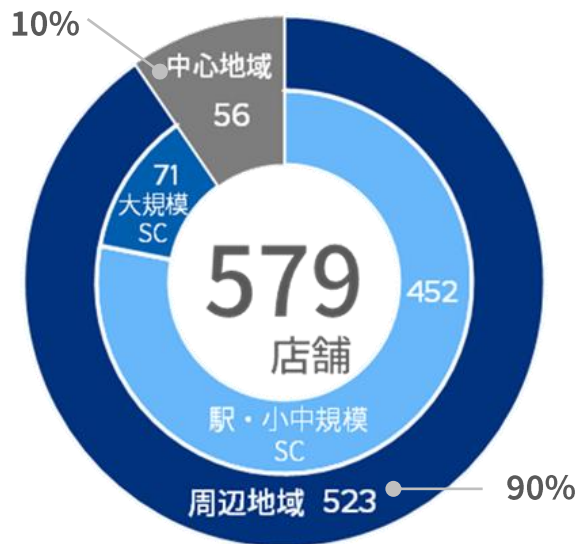


➤ GPSを用いた近隣店舗の検索、お気に入り店舗の登録による利便性向上（サイトのアクセス数は2~3倍へ増加）

➤ IRサイトもリニューアル予定

➤ サステナビリティサイトもリリース予定

2.出店対応策（国内の店舗立地）



- コロナ影響によるテレワークや外出自粛により「中心地域」から「周辺地域」に**生活圏が分散化の傾向**



立地分類の定義

地域	中心地域	周辺地域
	「駅の乗降客数 ÷ 1 km圏内の夜間人口」が5倍超の地域 例) 東京駅・新宿駅・大阪駅・博多駅などの駅周辺地域	上記の中心地域以外の地域 住居エリアや商業・住居の混合エリア

施設	駅	小中規模SC	大規模SC
	駅、駅ビル、駅周辺の路面店	店舗面積 6 万㎡以下のショッピングセンター(SC) 例) 食品スーパー、GMSを核としたSCなど	店舗面積 6 万㎡超のショッピングセンター(SC) 例) 複数の核テナントを持つ大型のSCなど

- コロナ影響前から、中心地域と周辺地域による、**地域ポートフォリオを形成**
- 多様な地域・施設で店舗ドミナントを形成しているため、**立地再評価後の新たな店舗展開が容易にできる**

2.出店対応策（出店戦略）

新店数

単位：店

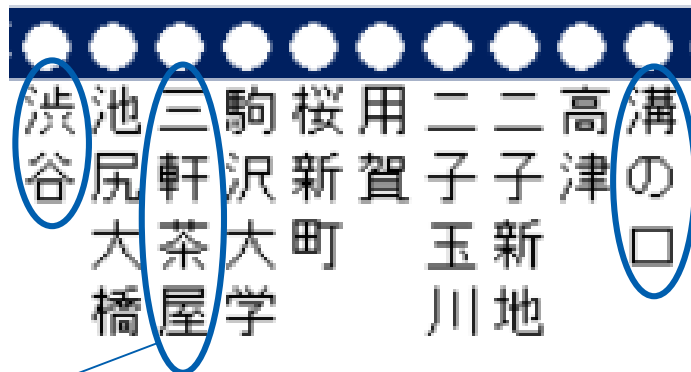
	2019.6期 実績	2020.6期 実績	2021.6期 実績	2022.6期 計画
国内	25	23	12	32
海外	10	9	8	11
合計	35	32	20	43

- コロナ影響によって、同業種・他業種の店舗の統廃合が加速し優良物件獲得のチャンスが高まっている



- 中心地域と周辺地域を結ぶ沿線ドミナントを活かし、空白地帯への新規出店を行う
- 高フットワーク型店舗での出店も組み合わせることによりコロナ影響前を超える新規出店を目指す

例)



2021年6月
オープン

空白地帯

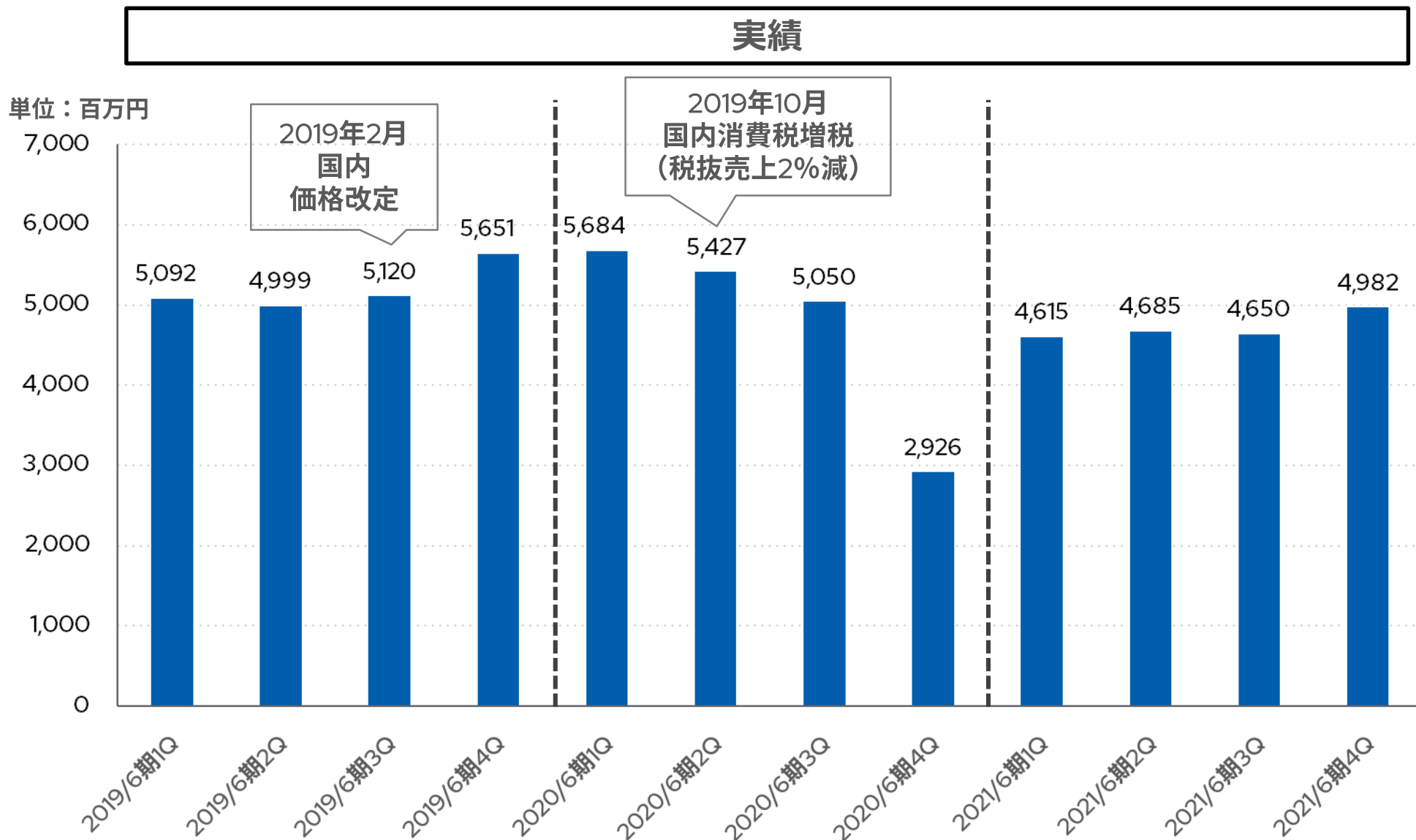
STATEMENT

LESS IS MORE

「省力、省手間、省時間、省資源」

Appendix

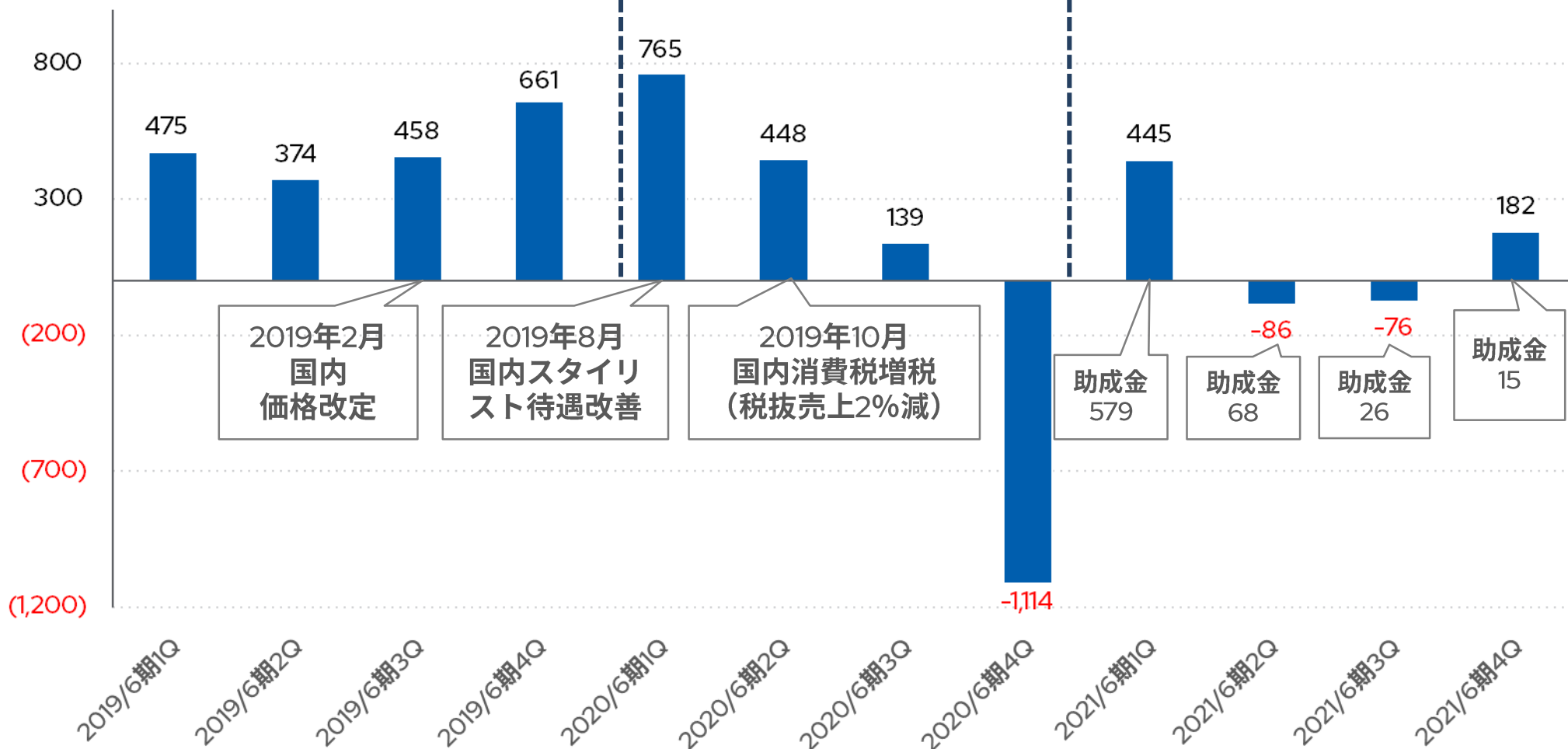
四半期毎の売上収益（連結）の推移



四半期毎の営業利益（連結）の推移

実績

単位：百万円



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)
イオンモール川口 (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)
西友三軒茶屋 (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)
コーナン東大阪菱江 (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)

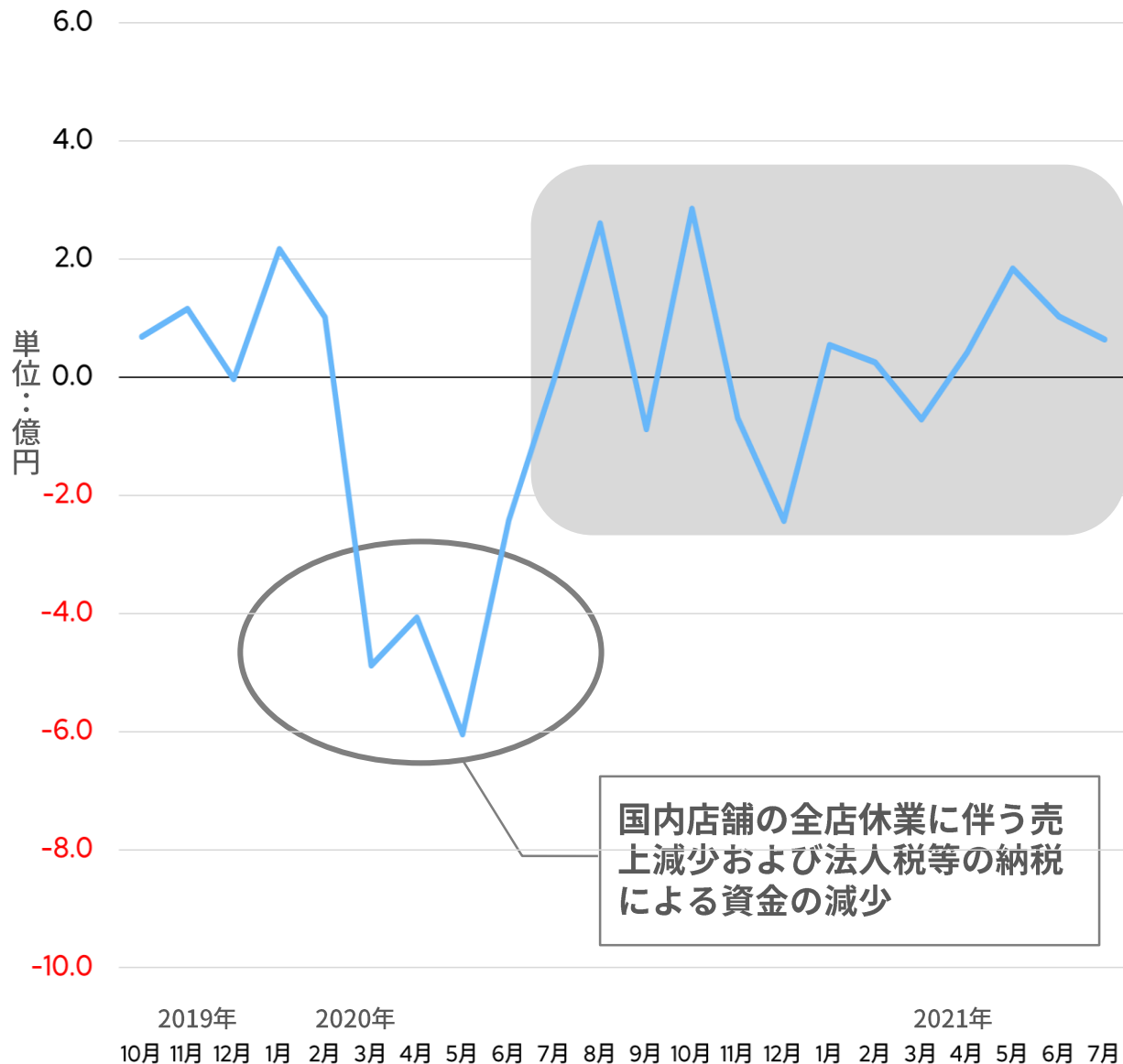
※オレンジ色は4Qにおける新店の店舗



イオンモール川口店

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

その後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42億円設定し、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、32億円の契約を1年間延長

クシのリユース



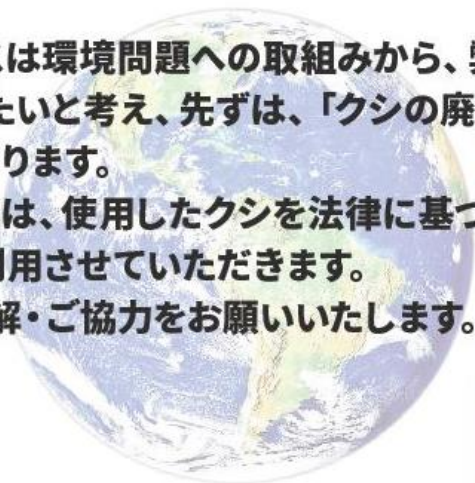
2021年4月より
クシのリユース
を開始



クシのリユース(再利用)を始めます

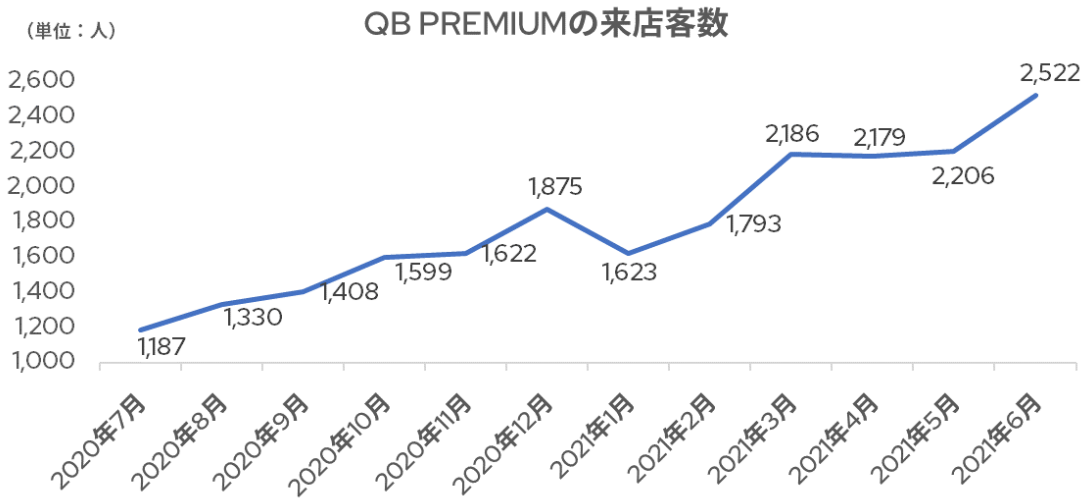
QBハウスは環境問題への取組みから、弊社ができる対策を進めたいと考え、まずは、「クシの廃棄量」を減らしてまいります。

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
CO₂排出量を年間659トン削減
- 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

QB PREMIUM



QB PREMIUM

価格

¥1,500 (税抜)

お支払

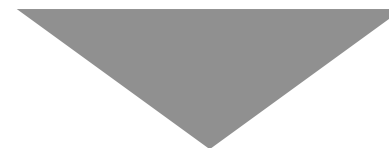
レジ決済 (券売機なし)

サービス

カット&スタイリング

ドリンクサービス (有料)

予約サービス



将来のQB HOUSEを見据えて
実験中

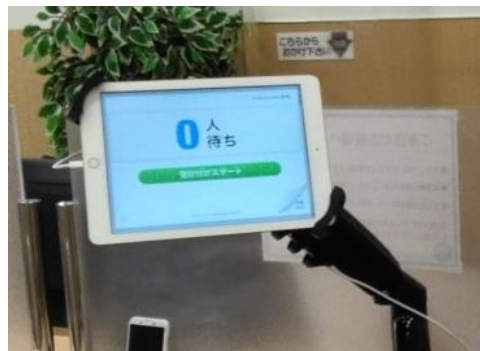
新順番案内システム（国内QB HOUSE）

スマホ等から順番予約が可能な新順番案内システム（汎用品）の試験導入
（京王モールアネックス店、イトーヨーカドー木場店の2店舗）

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

- 新順番案内システムを試験導入
- フードコート呼び出しブザーを1店舗試験中



- 店内で待ちたくない、という顧客ニーズへの対応の検討
- 待ち時間の有効活用

Googleマイビジネス

【Googleマイビジネスの活用】



当社ホームページとリンク
・混雑状況の表示

商品
・価格等の重要事項

➤ 正しい店舗情報の掲載
(営業時間、住所、写真等)

➤ 口コミへの返信でユーザーとの
接点の創出



**新規顧客へアピール
(新規顧客の獲得)**

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		2021/6期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	19,089	100.0%	18,933	100.0%	△ 155	99.2%
売上原価	△ 16,245		△ 16,433		△ 188	101.2%
売上総利益	2,843	14.9%	2,500	13.2%	△ 343	87.9%
その他の営業収益	129		742 ※助成金計上		612	
販売費及び一般管理費	△ 2,629		△ 2,466		162	93.8%
その他の営業費用	△ 104		△ 312 ※店舗減損計上		△ 207	
営業利益	239	1.3%	463	2.4%	223	193.5%
金融収益	16		12		△ 4	74.5%
金融費用	△ 157		△ 189		△ 31	119.9%
税引前利益	98	0.5%	286	1.5%	188	291.9%
法人所得税費用	6		△ 42		△ 48	-677.3%
当期利益	104	0.5%	243	1.3%	139	233.5%

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 4Q末	増減額	
流動資産合計	6,544	5,641	△ 903	● 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	4,601	△ 515	●
営業債権及びその他の債権	775	781	6	
棚卸資産	169	104	△ 64	
その他	482	152	△ 329	● 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	24,992	△ 1,183	
有形固定資産	1,857	1,502	△ 355	● 新店・リニューアル数減
使用権資産	6,062	5,313	△ 748	● 新店減・閉店増による残契約期間の固定家賃の減少
のれん	15,430	15,430	-	
その他の金融資産	1,856	1,854	△ 2	
繰延税金資産	639	654	14	
その他	330	238	△ 91	
資産合計	32,721	30,634	△ 2,087	
負債合計	22,935	20,477	△ 2,457	● 借入金約定返済 (△700百万円) ● コミットメントライン一部返済 (△1,000百万円)
営業債務及びその他の債務	342	202	△ 139	
有利子負債	14,532	12,843	△ 1,689	●
リース負債	5,993	5,366	△ 627	● 新店減・閉店増による残契約期間の固定家賃の減少
その他	2,066	2,065	△ 1	
資本合計	9,786	10,156	370	
負債及び資本合計	32,721	30,634	△ 2,087	

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4Q	2021/6期4Q	増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,747	4,050	1,302	
税引前利益	98	286	188	
減価償却費及び償却費	3,205	3,254	48	
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	529	△ 10	△ 540	期末の銀行休業日に伴う債権回収時期の差異
利息の支払額	△ 137	△ 151	△ 14	
助成金の受取額	174	634	460	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	△ 832	△ 95	737	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	△ 290	△ 139	150	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 838	△ 393	444	
有形固定資産の取得による支出	△ 683	△ 377	306	新店・リニューアル数減
無形資産の取得による支出	△ 39	△ 10	28	
その他	△ 115	△ 5	109	
フリー・キャッシュ・フロー	1,909	3,656	1,747	
財務活動によるキャッシュ・フロー	721	△ 4,216	△ 4,937	
短期借入金の純増減額（△は減少）	3,982	△ 1,018	△ 5,000	前期コミットメントライン借入→今期一部返済
長期借入金の返済による支出	△ 700	△ 700	-	
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	△ 2,559	△ 2,599	△ 39	
その他	235	102	△ 133	
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 1	44	45	
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	2,628	△ 515	△ 3,144	
現金及び現金同等物の当期末残高	5,117	4,601	△ 515	

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

