

2022年9月5日

各位

会社名株式会社キューブ  
代表者名代表取締役社長 松村 智明  
(コード番号: 7112 東証グロース市場)  
問合せ先取締役CFO 小澤 拓  
(TEL. 03-6427-0791)

## 2022年12月期の業績予想について

2022年12月期(2022年1月1日~2022年12月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円・%)

項目	決算期	2022年12月期 (予想)			2022年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年12月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		5,253	100.0	34.7	2,898	100.0	3,900	100.0
営業利益		849	16.2	23.5	612	21.1	687	17.6
経常利益		814	15.5	17.9	615	21.2	690	17.7
当期(四半期)純利益		564	10.8	△17.2	403	13.9	681	17.5
1株当たり当期(四半期)純利益		102円41銭			75円59銭		127円71銭	
1株当たり配当金		—			—		—	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年5月19日付で、普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。上記では、2021年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
3. 2021年12月期(実績)及び2022年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2022年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(734,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年9月5日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【業績予想の前提条件】

### 1. 当社の見通し

当社は、ビジョンとして「時代の顔を創る」を掲げ、この企業理念のもと、「ゴルフに、自由を」をミッションとして、ゴルフという伝統的なスポーツに革命を起こすべく、当社の強みである高いクリエイティブと自由な発想を通じ、プレミアムラグジュアリーブランドとしての MARK&LONA をはじめとした衣料品等の企画販売事業を展開しております。

近年では、新型コロナウイルス感染症の拡大が各地域で繰り返される状況となり、まん延防止等重点措置の適用や緊急事態宣言の発出が度重なったことにより、長期間にわたり経済活動が停滞しました。また一部の企業では、物流が停滞したことや半導体の供給不足などにより生産活動の停止を余儀なくされ、原油を始めとする原材料価格の急激な高騰によって業績に大きく影響を与えるなど、不安定な経済環境が継続するとともに、先行きの見通しも不透明な状況となっております。

当社の属する衣料品販売業界においても、外出自粛に伴う来店客数の減少、営業時間の短縮、休業やインバウンド客数の大幅な減少に加え、収入不安による一層の節約志向の高まりから慎重な購買行動が続いており、非常に厳しい環境が継続しております。一方で、当社が主に取扱うゴルフ関連の衣料品や雑貨類については、ゴルフというスポーツが新型コロナウイルス感染症の拡大の中でも三密を避けられるスポーツとして注目されたこともあり、継続的な需要が続いている状況にあります。

このような事業環境の中、当社は MARK&LONA ブランドを中心に、デザイン性や機能性といった付加価値の高い高価格帯商品の展開を強みとして、日本や韓国におけるゴルフ関連衣料品等の市場において成長を遂げております。

このような状況のもと、2022年12月期は、5,253百万円（前期比34.7%増）、営業利益は849百万円（前期比23.5%増）、経常利益は814百万円（前期比17.9%増）、2022年12月期の当期純利益は564百万円（前期比17.2%減）を見込んでおります。

### 2. 業績予想の前提条件

当社は「衣料品等の企画販売事業」の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しております。なお、2022年12月期の業績予想数値につきましては2021年12月に取締役会において決議された予算数値となっております。

#### (1) 売上高

売上高の予想の算出については、商品ごとの販売実績、主要な販路の在庫状況を踏まえ、社内外の需要をヒアリング等により把握し、将来の需要を予測し策定しております。これに基づき、売上高の予想を算出するうえで勘案した前提条件は以下のとおりとなっております。

売上高予算の策定にあたっては、まず、リテール（実店舗）及びEC売上高については、上期に関しては、各店舗の在庫状況や既に企画が進行している春夏向け（注1）の新商品に関する発注計画をもとに、これまでの

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年9月5日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

販売実績や店舗ごとの売上成長率、商品の消化状況、展開店舗計画、売上・トラフィック等の成長率、広告展開計画等を勘案して、店舗及びECサイトごとに予算を積み上げて策定しています。また、下期に関しては、売上の中心が、予算策定時点においてまだ企画されていない秋冬向け（注2）の新商品となるため、これまでの販売実績や店舗ごとの売上成長率、商品の消化状況、展開店舗計画、売上・トラフィック等の成長率、広告展開計画等を勘案して店舗及びECサイトごとに予算を積み上げて策定しています。

次に、卸売上高については、上期に関しては、既に企画している春夏向けの新商品に関する受注状況を踏まえ、各卸先毎に商品毎の販売時期を予測し積み上げて策定しています。また、下期に関しては、売上の中心が、予算策定時点においてまだ企画されていない秋冬向けの新商品となるため、今後投入予定の秋冬向けの新商品に関する当社への発注計画やこれまでの販売実績や各卸先の在庫状況等をベースに各卸先毎に売上金額を積み上げて策定しています。

2022年12月期における見込みについては、リテール及びEC売上高については、直近の消化状況や発注計画等をもとに、堅調に推移すると見込んでおり、卸売上高についても、直近春夏向けの新商品の受注の増加を背景に大きく伸長すると見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期の売上高は5,253百万円（前期比34.7%増）を想定しています。

（注）1. 春夏向けとは、主に1月～6月にかけて販売する商品のカテゴリを指します。

2. 秋冬向けとは、主に7月～12月にかけて販売する商品のカテゴリを指します。

## （2）売上原価、売上総利益

売上原価については、主な構成要素である商品原価金額の算定にあたり、各製造委託先より商品毎の原価見通し（材料市況や原価低減要因等）をヒアリングし、過去の原価率実績等を勘案しながら目標原価率を定めたいうで、当該目標原価率を販路毎の売上予算金額に乗じて、策定しています。

以上の結果、2022年12月期の売上原価は2,535百万円（前期比63.9%増）、売上総利益は2,718百万円（前期比15.5%増）を想定しています。

## （3）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費については、主に人件費、広告宣伝費、地代家賃、その他経費によって構成されています。

人件費については、商品企画、販売、管理体制のさらなる確立のために人材の採用を進めることで、企業運営、ガバナンスの強化を図っており、人員計画のもと、一定のコスト上昇を予算として計上しています。また、広告宣伝費についても、主に国内と海外におけるMARK&LONAブランド及び商品認知の拡大等、事業規模の拡大を進めているため増加傾向にあります。地代家賃については、過年度実績に出店計画や店舗販売計画を加味して積み上げて策定しております。その他経費については、過年度実績をベースに販売計画等を加味して策定しております。

2022年12月期の販売費及び一般管理費については、体制強化に向けた増員による人件費の増加（前期比

### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年9月5日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

19.7%増)及び国内、海外を中心とした MARK&LONA ブランド及び商品認知の拡大、新商品の販売拡大に向けた広告宣伝費の増加(前期比 6.2%増)並びに地代家賃の増加(前期比 4.4%増)を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期の販管費及び一般管理費は1,869百万円(前期比 12.2%増)、営業利益は849百万円(前期比 23.5%増)を想定しています。

#### (4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益、営業外費用は、原則として当期において発生が見込まれるものについて計上しています。営業外収益は、普通預金にかかる受取利息を見込んでおります。また、営業外費用については、株式上場に伴う費用を見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期の経常利益は814百万円(前期比 17.9%増)を想定しています。

#### (5) 特別利益・損失、当期純利益

特別損益は、特に見込んでおりません。また、法人税額等については、利益計画に基づいて法人税等を算出し、併せて税効果会計による影響額を加味して算出しています。

以上の結果、2022年12月期の当期純利益は564百万円(前期比 17.2%減)を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2022年9月5日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。