

会社概要

会社名： キュービーネット株式会社 (QB Net Co.,Ltd.)

所在地： 東京本社 (東京都中央区銀座2丁目8番15号 銀座通り共同ビル8F)

TEL:03-3566-0021 HP:<http://www.qbnet.jp>

資本金： 235,600,000円 (平成18年6月現在)

設立： 平成7年12月20日

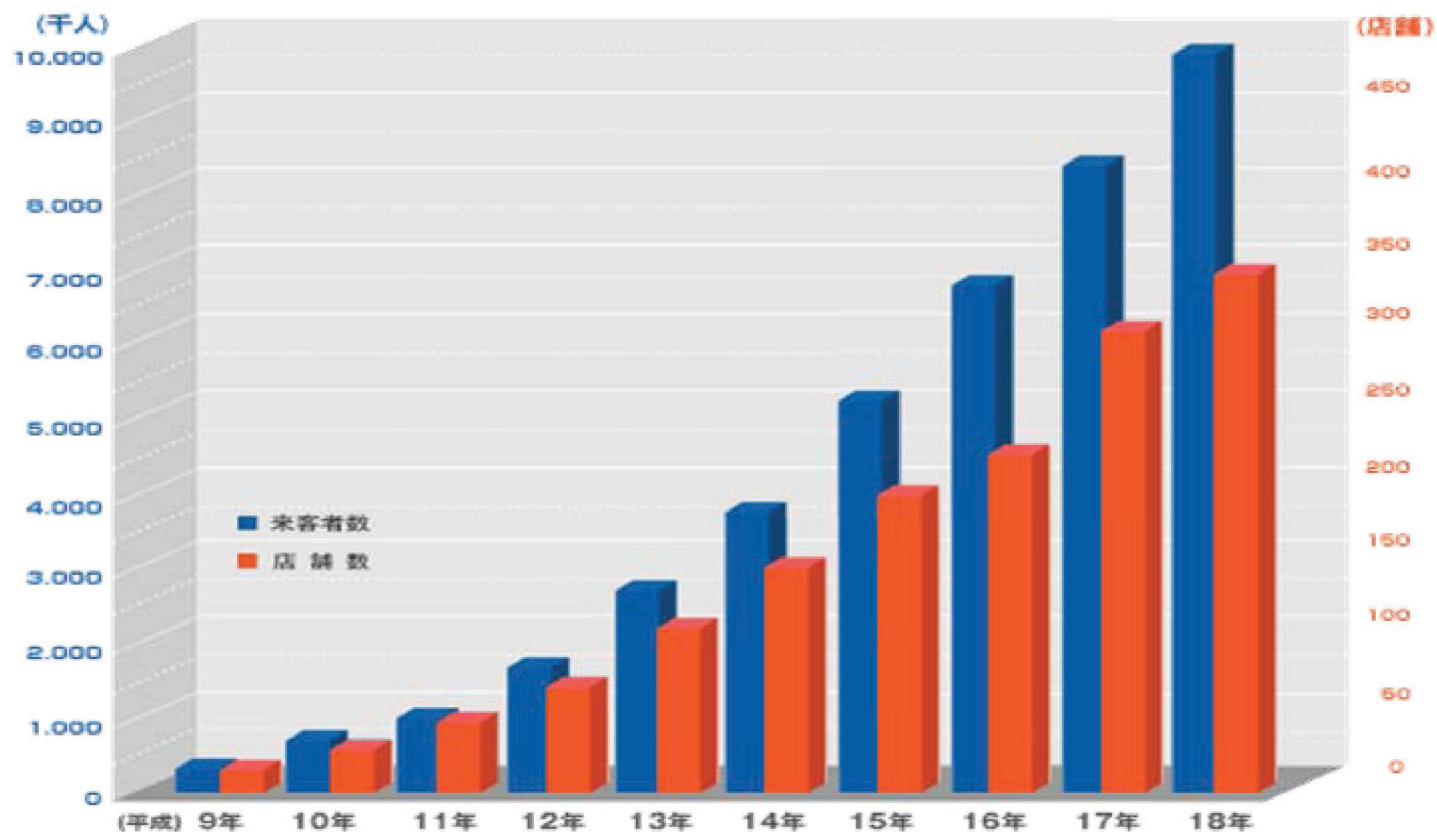
創業： 平成8年11月1日

事業内容：

- ・ヘアカット専門店「QBハウス」の直営店事業
- ・FC加盟店やビジネスパートナー店への設備リース事業
- ・ノウハウ提供によるFC加盟店からのロイヤルティ事業
- ・FC加盟店への消耗品等の物販事業

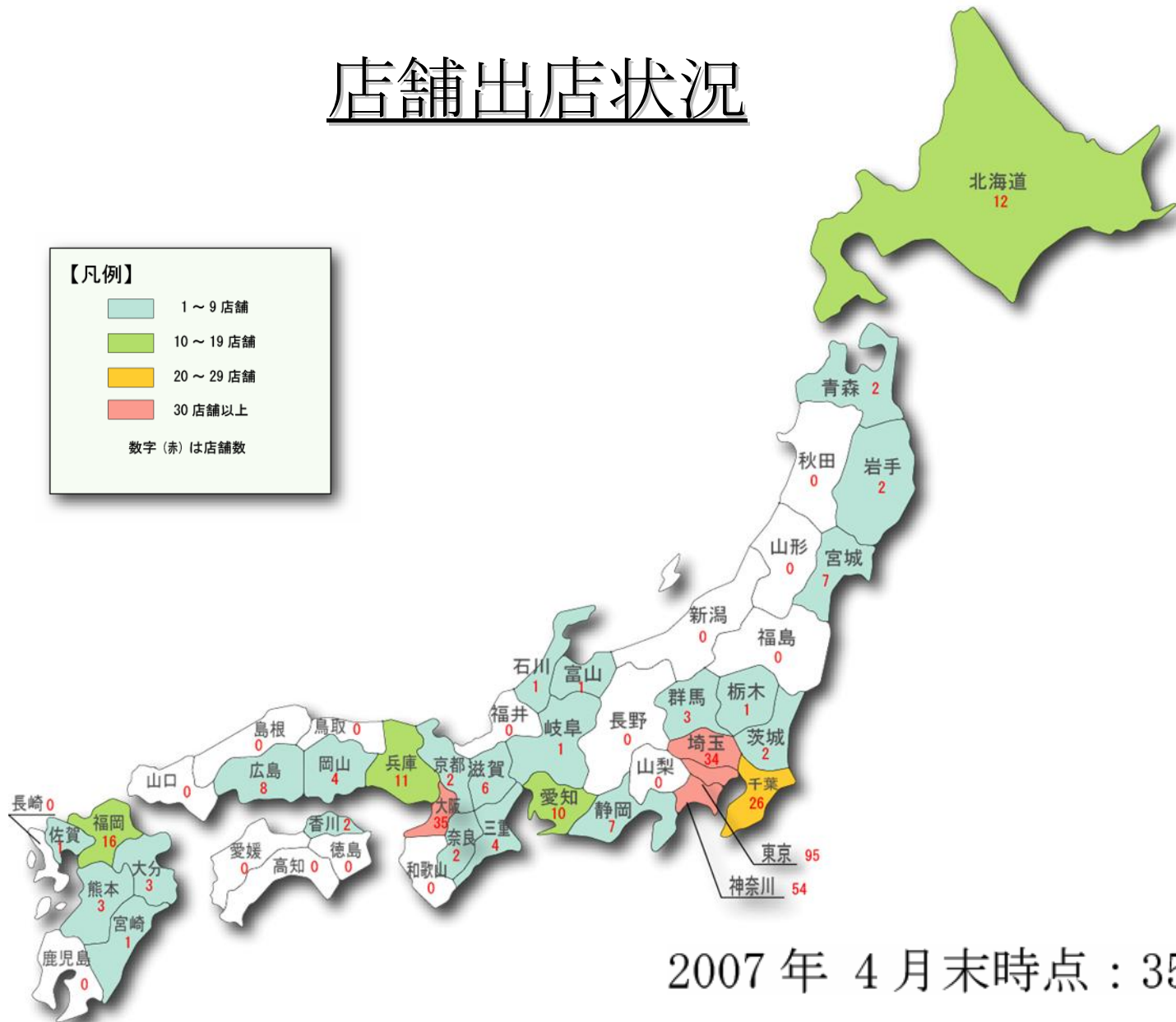
会社実績

期末店舗数と来客者数の推移



(単位)	平成9年6月	平成10年6月	平成11年6月	平成12年6月	平成13年6月	平成14年6月	平成15年6月	平成16年6月	平成17年6月	平成18年6月
来客者数(千人)	57	277	684	1,398	2,337	3,522	4,979	6,492	8,034	9,527
店舗数(店舗)	4	16	36	57	91	137	182	229	291	335

店舗出店状況

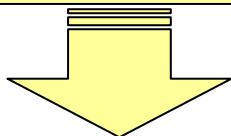


2007年4月末時点：356店

QBハウス誕生の背景①

■顧客の立場からの不平・不満

- ・値段が高い、しかも都心でも郊外でもほぼ同じ値段
- ・待ち時間が長く、施術に入ってから1時間・半日仕事
- ・シャンプーもシェービングも自分が家で毎日やっていること
- ・ドライヤーでセットしたところで、もつのはその日だけ



これらの問題点を解消するサービスとは・・・

時間短縮: 過剰サービスの排除

具体的な方法の検討

短時間へ貢献する設備や仕組み(レジ・電話無し等)の開発

低価格の実現: 超効率経営による10分1000円の価格

ITの活用

利便性の向上: 駅やSCへの出店による余分時間での散髪

省スペースで出店できる店舗モデルの構築

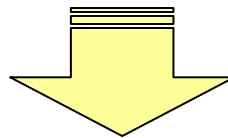
QBハウス誕生の背景②

■「10分1000円」というコンセプトありきのシステム構築

・コンセプトを実現するための努力

⇒コストがこれだけかかるからそれに利益を上乗せして売価を決めるなどというやり方では顧客はついてこない。

顧客が納得するであろう売価が設定され、その価格で売るためにはどうしたらよいかという努力が必要。顧客に「ツケ」を回してはいけない。



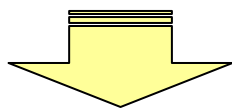
お客様を感動させられればその方は必ずリピーターになる
密集価格帯(潜在的顧客ニーズのある価格帯)の見極めが大事

過剰なサービスが良いサービスとは限らない
お客様に協力を仰ぐというのも1つの手段
(QBハウスはナイナイづくし)

QBハウス誕生の背景③

■ お客様を創り出す

一般理美容店が提供するもの	QBハウスが提供するもの
<ul style="list-style-type: none"> ・ゆったりとくつろいだ雰囲気の中で、できる限りのサービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・手間をかけずに最小限のカットのみ



「何をするか」ではなく「何をしないか」(→差別化)を決め顧客ターゲットを絞ることでその人たちが喜ぶサービスを提供する。

ただし、そのポジショニングに需要があるかどうかのマーケティングは必要
→潜在需要の有無の確認

既存理美容店とQBハウス(ヘアカット専門店)との相違点

