

EASTNAIL



Convano

決算説明資料

2019年3月期
第2四半期

株式会社コンヴァノ（東証マザーズ：6574）

2018年11月13日

2019年3月期第2四半期決算概要	…	2
2019年3月期業績予想と下半期の施策	…	19
会社および事業概要	…	28

<凡例・記載の省略について>

- 本資料において、「2018/3期2Q」や「19/3期2Q」と記載している場合がありますが、これはそれぞれ2018年3月期の第2四半期、2019年3月期の第2四半期を示しております。
- ネイルを塗布することを「ジェルオン」「ネイルオン」または「オン」、ネイルを除去することを「ジェルオフ」「ネイルオフ」または「オフ」と記載している場合があります。



Creation Of New Value And New Opportunities

2019年3月期
第2四半期決算概要

2Q (4-9月)

2019年3月期

売上収益	1,159 百万円	(前年同期比 +14.8%) QonQ比較では、+14.2%増収
営業利益	87 百万円	(前年同期比 ▲5.4%) QonQ比較では、+3.5%増益
四半期利益	53 百万円	(前年同期比 ▲2.5%) QonQ比較では、+6.9%増益
EBITDA	109 百万円	(前年同期比 ▲1.3%) QonQ比較では、+5.9%増益

Business
&
Topics

- ▼ 前年同期比+14.8%と好調な売上高
- ▼ 来店客数も前年同期比+10.0%と順調に増加
- ▼ 各種施策が奏功し、平均客単価+3.5%を実現
- ▼ 新規出店2店舗 (4月：ジョイナステラス二俣川店・6月：広島パルコ店)
- ▼ 前年同期比で微減となった利益面は、概ね計画通りに推移
 - ・ 増員および人件費上昇によるコストUP
 - ・ 上場関連費用の発生によるコストUP
 - ・ 夏場の気象不順等による影響 (大阪府北部地震や広島を襲った平成30年7月豪雨、度重なる台風など)

ジョイナステラス二俣川店（2018年4月27日）



▼ジョイナステラス二俣川店

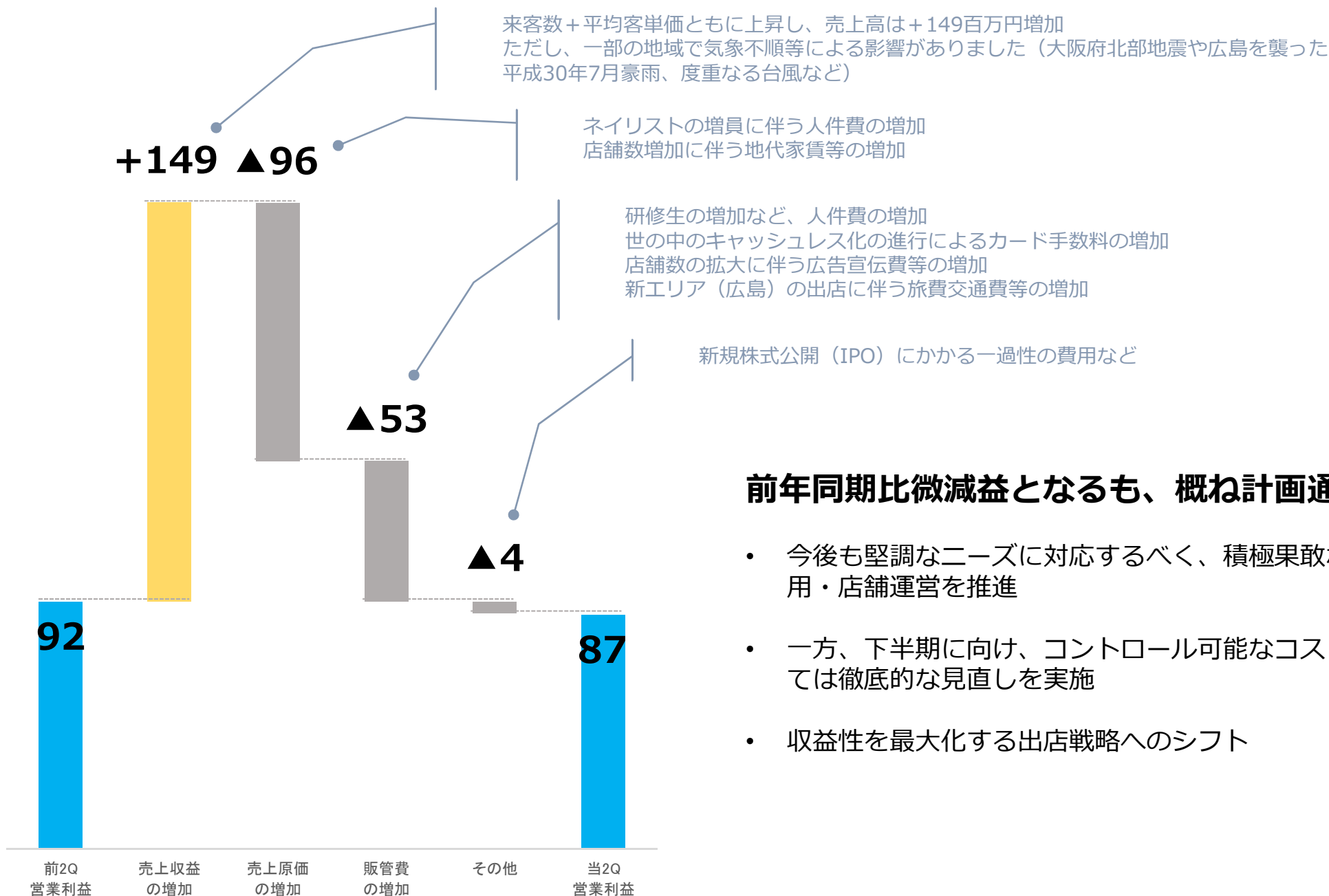
- 2018年4月27日オープン
- 神奈川県横浜市旭区二俣川2-91-7ジョイナステラス4F(ジョイナステラス2)
- 35.2㎡（11.6坪）
- 株式会社相鉄ビルマネジメントが運営する横浜市西部最大級の新商業施設（延床面積約13,927㎡（ジョイナステラス2施設全体））です。

広島パルコ店（2018年6月8日）



▼広島パルコ店

- 2018年6月8日オープン
- 広島県広島市中区本通10-1広島パルコ本館7F
- 51.7㎡（15.6坪）
- 広島市の繁華街の中心部に位置する、中四国唯一のパルコ。ファストネイルとしてはじめての中国地方進出となっています。



前年同期比微減益となるも、概ね計画通り

- 今後も堅調なニーズに対応するべく、積極果敢な人材採用・店舗運営を推進
- 一方、下半期に向け、コントロール可能なコストについては徹底的な見直しを実施
- 収益性を最大化する出店戦略へのシフト

(金額単位：百万円)	2018/3期	2019/3期	前年同期比
	2Q	2Q	
売上収益	1,010	1,159	+ 14.8%
売上原価	577	674	+ 16.7%
売上総利益	433	486	+ 12.2%
販管費	339	393	+ 15.7%
営業利益	92	87	▲5.4%
税引前利益	89	85	▲5.0%
四半期利益	55	53	▲2.5%
EPS (円)	25.68	24.23	▲1.45
※下段()内は希薄化後	(25.68)	(23.53)	(▲2.15)
EBITDA	110	109	▲1.3%

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

		2018/3期	2019/3期 2Q	前期比
(単位：百万円)				
資産	流動資産	249	336	+35.0%
	(現預金)	(99)	(166)	+67.7%
	非流動資産	1,393	1,392	▲0.1%
	(のれん)	(650)	(650)	±0.0%
	(無形資産)	(503)	(499)	▲0.7%
	資産合計	1,643	1,728	+5.2%

		2018/3期	2019/3期 2Q	前期比
(単位：百万円)				
負債	流動負債	477	494	+3.5%
	(借入金)	(120)	(153)	+28.0%
	非流動負債	431	382	▲11.5%
	(借入金)	(397)	(348)	▲12.4%
	負債合計	908	875	▲3.6%
資本	資本金	50	82	+64.2%
	資本剰余金	621	654	+5.3%
	利益剰余金	64	117	+83.8%
	資本合計	735	853	+16.1%
	負債及び資本合計	1,643	1,728	+5.2%

※ () で示した数値は、内数となっております。

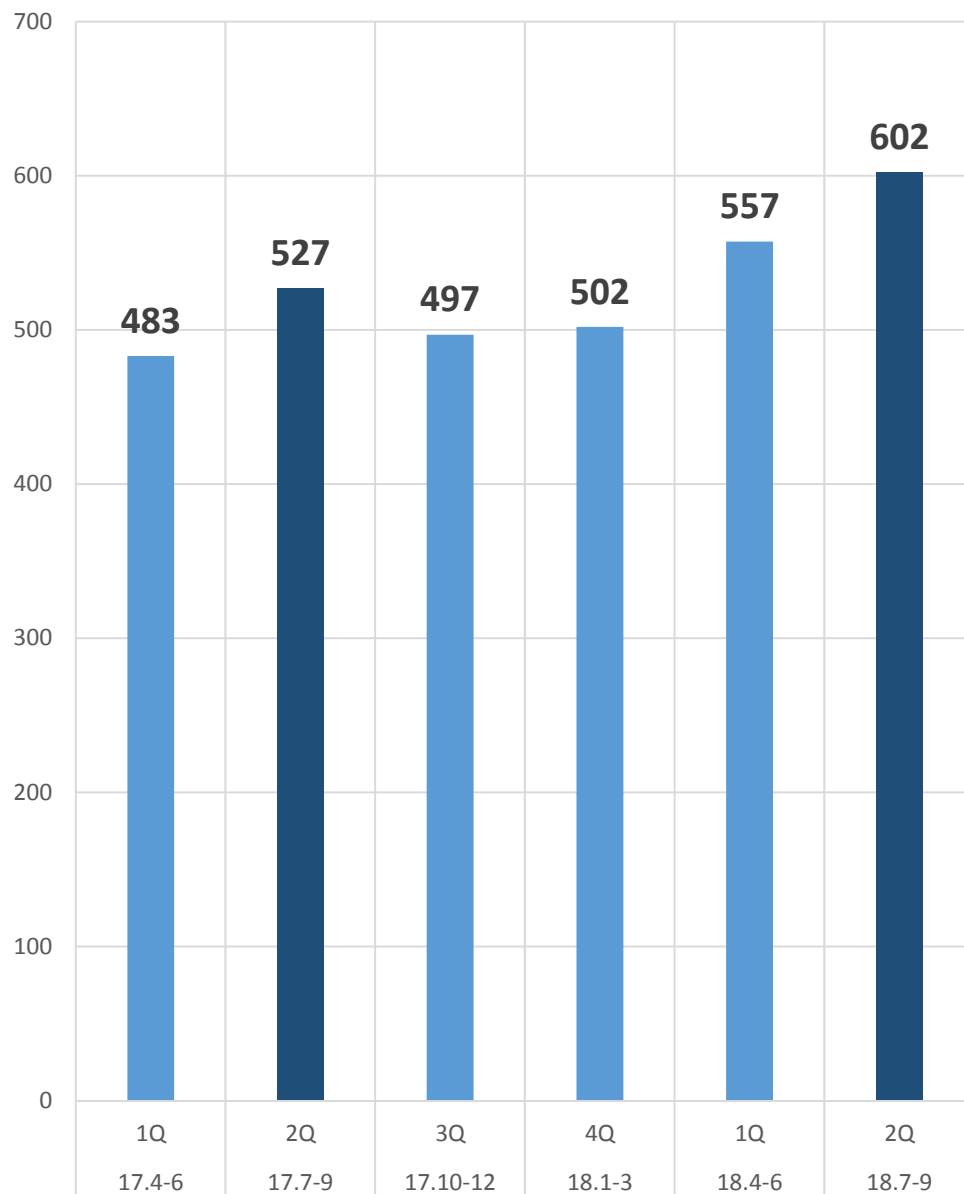
※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

(金額単位：百万円)	2018/3期 2Q	2019/3期 2Q	増減
営業キャッシュ・フロー	77	46	▲31
投資キャッシュ・フロー	▲28	▲24	+4
財務キャッシュ・フロー	▲38	45	+83
増減額	11	67	+56
期首残高	100	99	▲1
四半期末残高	111	166	+54

- 営業キャッシュ・フローの減少は、主として営業債務及びその他の債務の増減▲31.7百万円によるものです。具体的な内訳としては、
 - ✓ 上場関連費用の支払
 - ✓ 昨年度末の新規出店にかかる費用の支払（※ 固定資産相当は投資キャッシュ・フローに計上）
- 財務キャッシュ・フローの増加は、主としてIPOに伴う株式の発行による収入+63百万円等によるものです。

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

売上収益の四半期推移(百万円)

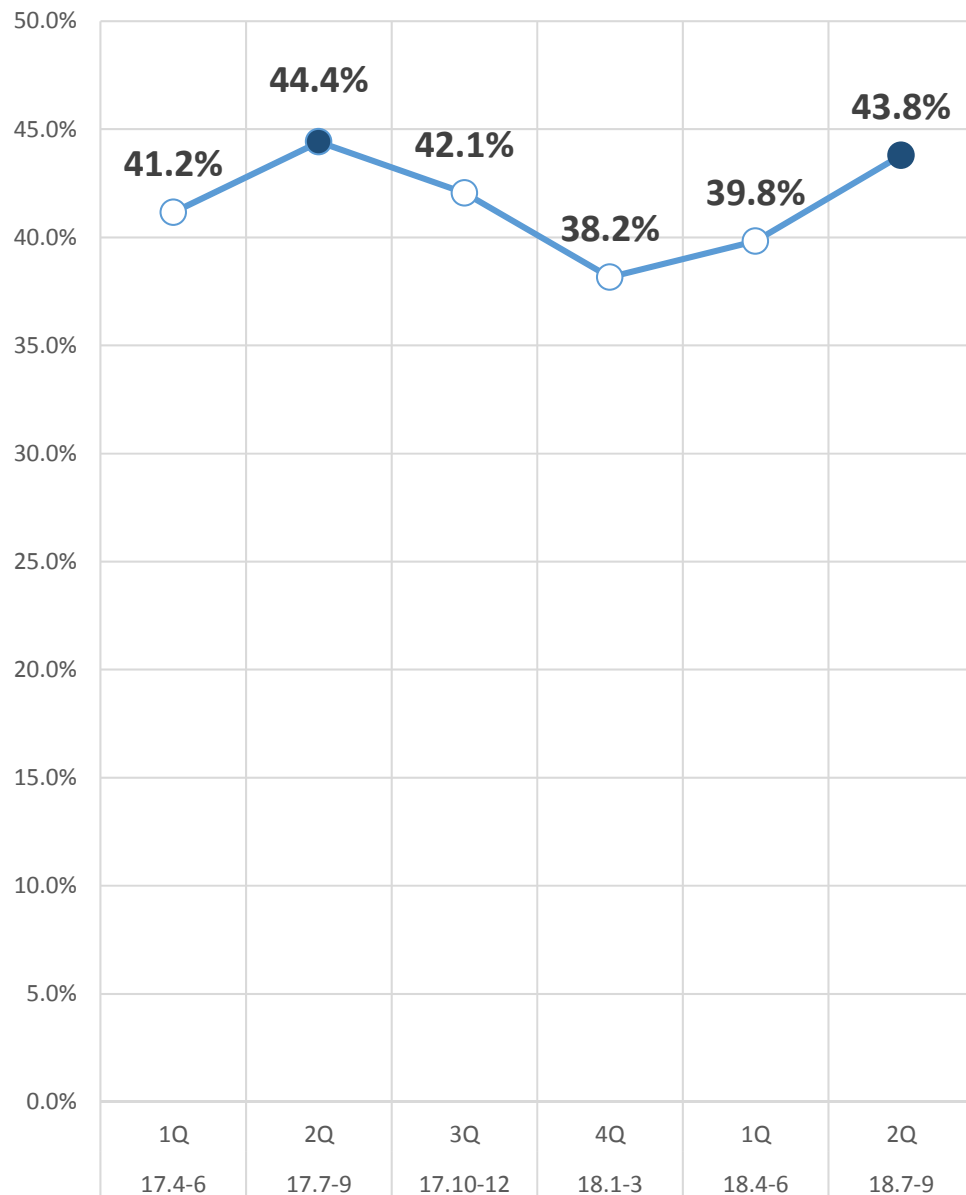


※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

QonQ比較 +14.2%増収

- 店舗数の増加に加え、ネイルサービスに対する堅調な需要を効率的に取り込むことで（予約枠の管理とコントロール等）、大幅増収を実現
- 利用者数及び平均客単価ともに伸び、着実な成長を実現
- 一部の地域で気象不順等による影響（大阪府北部地震や広島を襲った平成30年7月豪雨、度重なる台風など）

売上総利益率の四半期推移

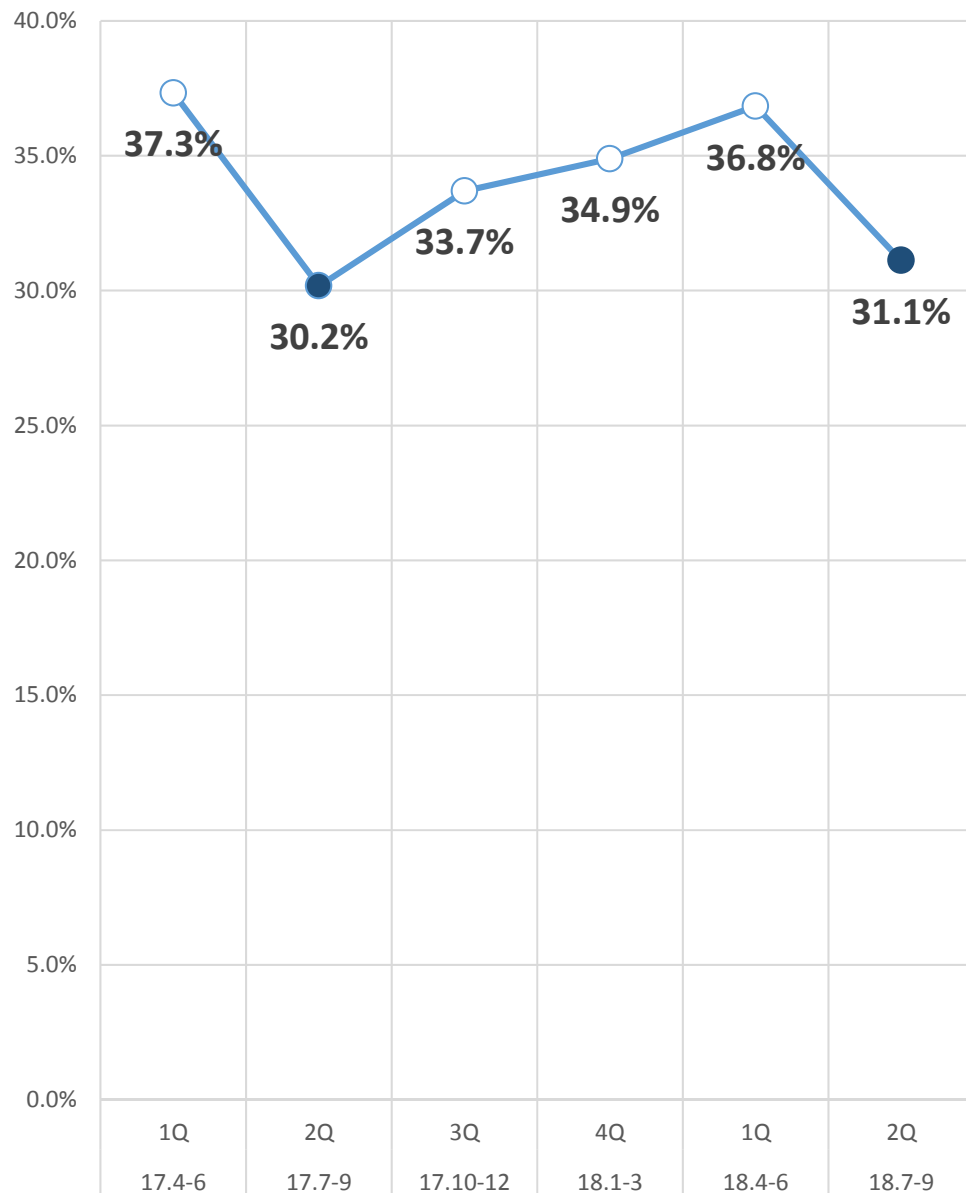


売上総利益率43.8%

- 前年同期比0.6ポイント低下も、高効率な店舗運営を実現
- 前年同期比で微減となった背景は、人件費の増加や店舗内での物品販売の増加に伴う商品仕入れの発生等によるもの

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

販管費率の四半期推移

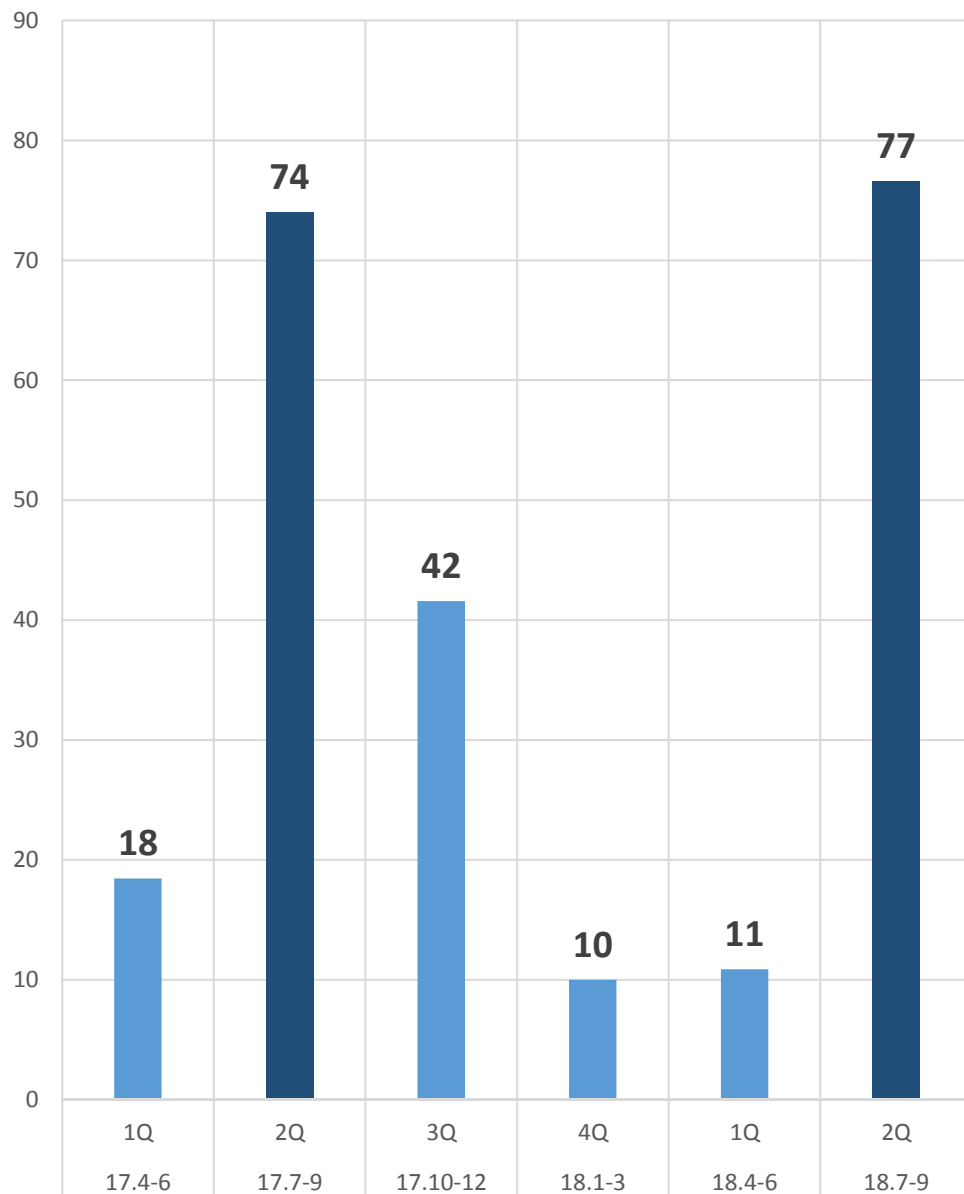


販管費率改善

- 売上高販管費率は、1Qまでの増加トレンドから31.1%に改善
- 店舗配属前の研修生など販管費に計上する各種コストの増加もありながら、高効率な経営を推進

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

営業利益の四半期推移(百万円)

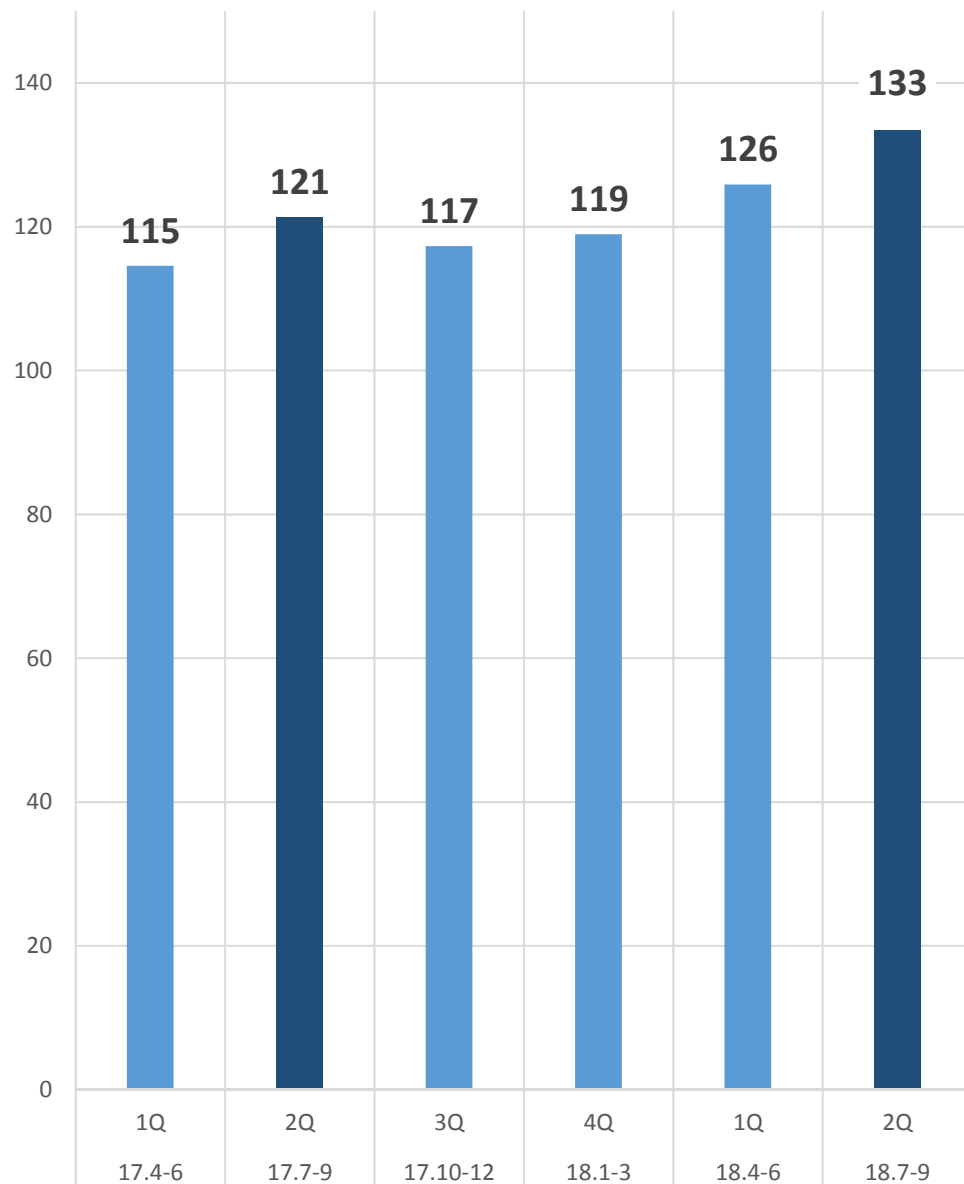


※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

QonQ比較 +3.5%増益

- 1Qはコストが嵩み減益となるも、2QはQonQ比較で+3.5%の増益を実現
- 1~2Q累計では微減益となるも、概ね計画通りの利益進捗と認識
- 下半期に向け、コントロール可能なコストについては徹底的な見直しを実施

来店客数の四半期推移(千人)

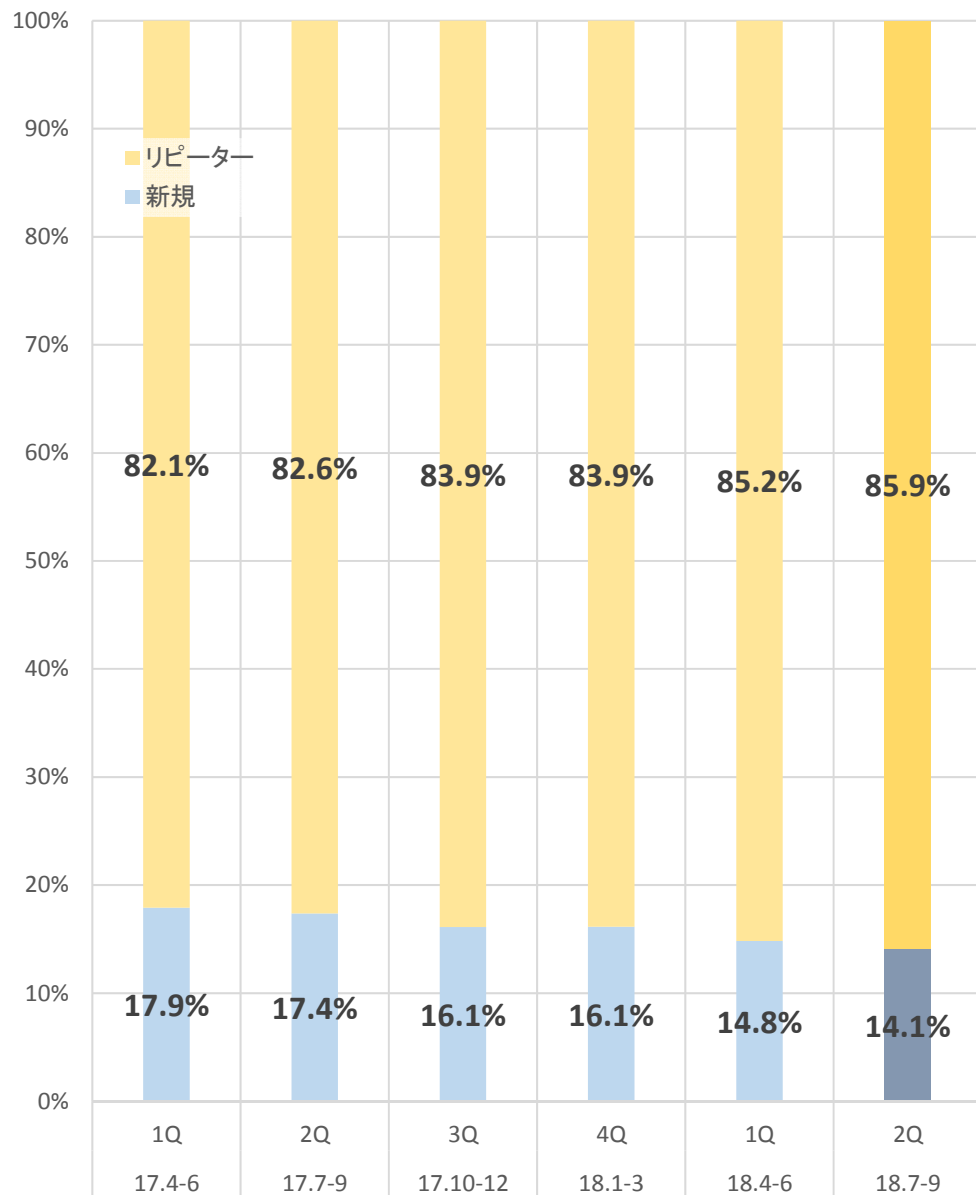


QonQ比較 +10.0%増加

- 引き続き堅調なニーズを背景に、着実な来店客数増加を実現
- ニーズに対して効率的な予約獲得施策を実行し、来店客数増加を実現
- チェーン店の強みを生かし、新規オープン店舗も順調な立ち上がりを実現（新規出店エリアとなる広島店についても、地域への浸透を図りつつ、着実な手応え）

※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

新規/リピーター構成比の四半期推移

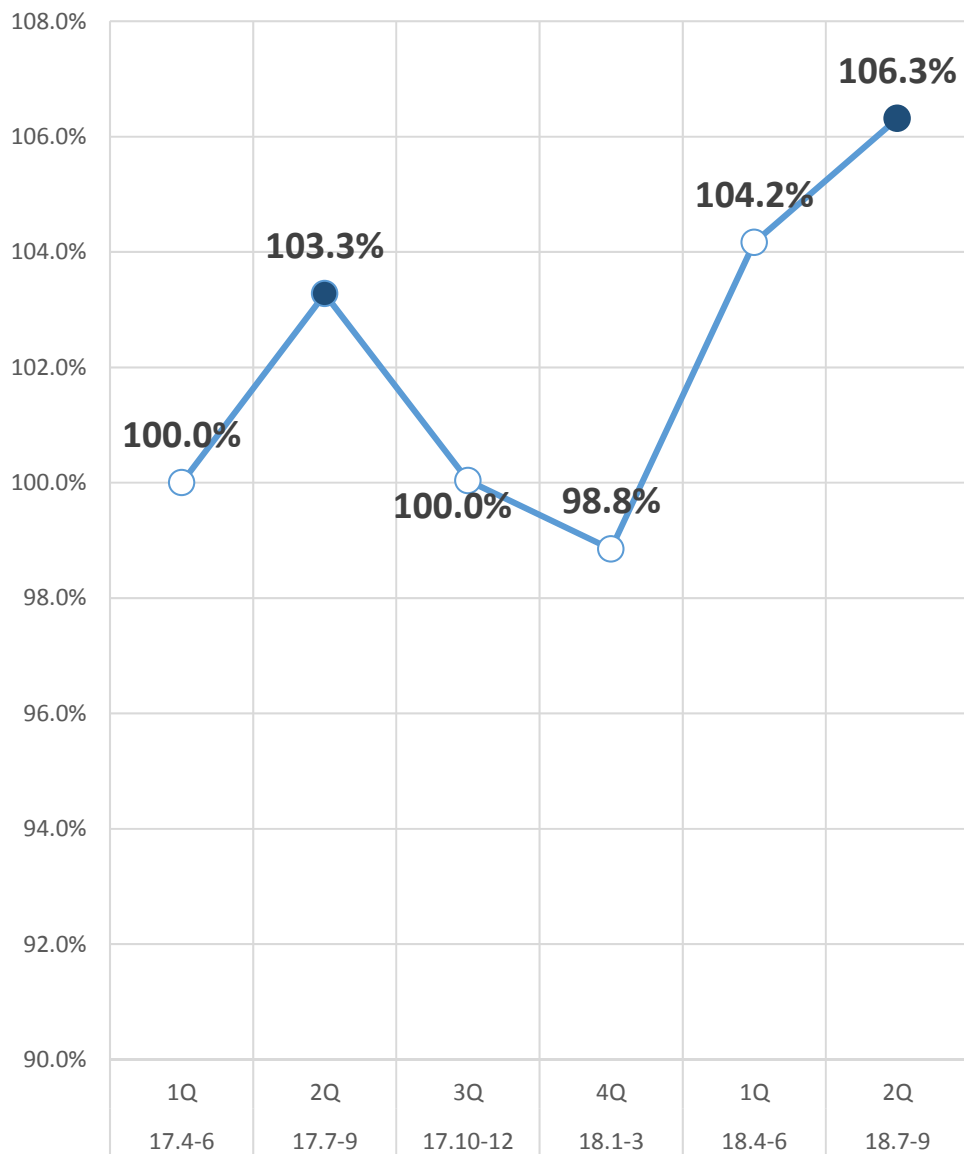


リピーター比率85.9% QonQ比較 +3.3ポイント増加

- 多くのお客様に支えられ、リピーター様だけで約86%を占める顧客構成
- FASTNAILのシステムをご支持くださる顧客層からの確かな需要と、それらを効率的に取り込む予約コントロール施策により、安定的な店舗運営やオペレーションを実現

※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

平均顧客単価の四半期推移
(2018/3期1Qを100%とした指標)

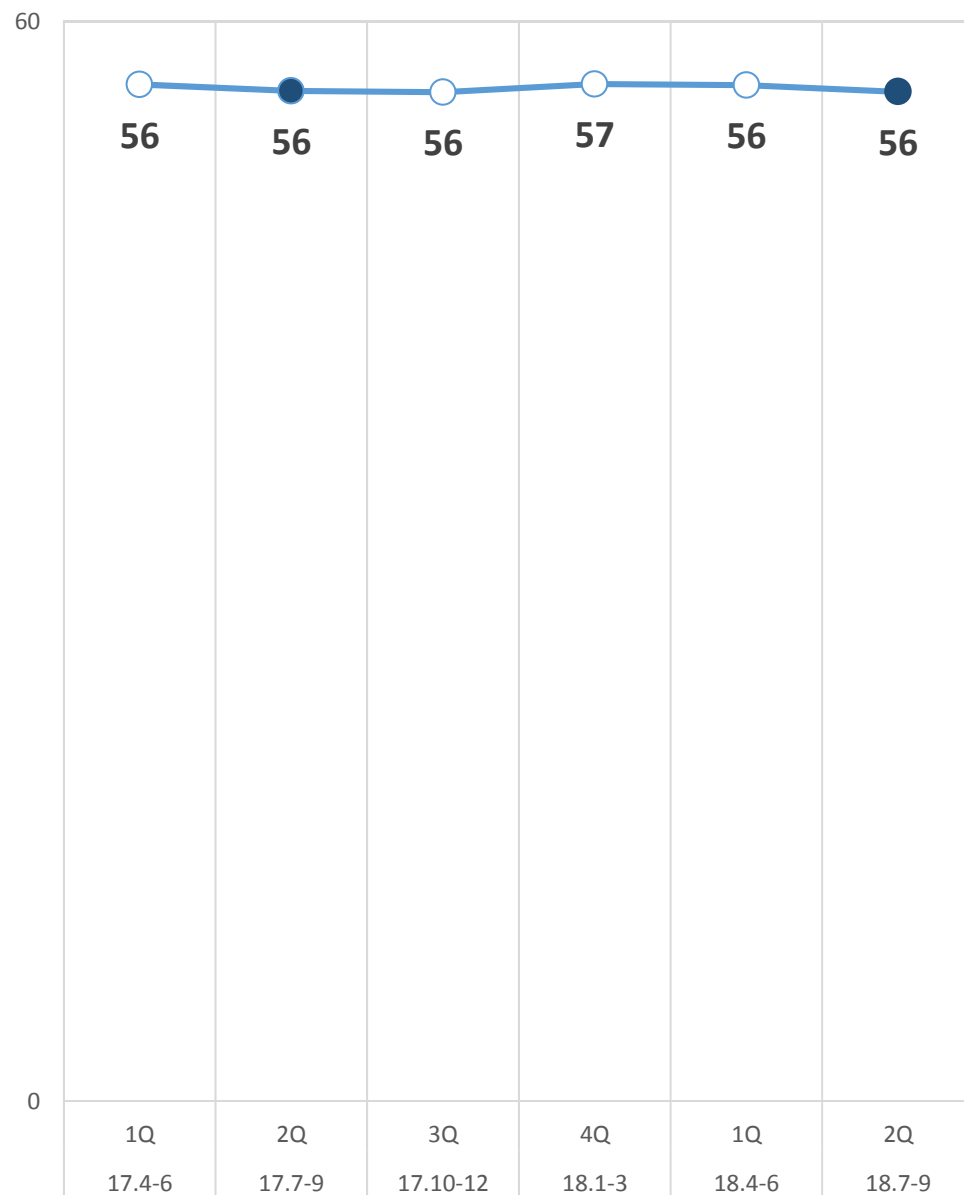


季節変動を織り込みつつ、 安定的な上昇を実現

- 2018/3期1Qを100として指数化
- リピーター顧客層による高単価デザインの選択
- 季節性を活かしたオプション商品提案や物品販売により、単価上昇と顧客満足度向上を両立

※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

平均サービスタイムの四半期推移(分)

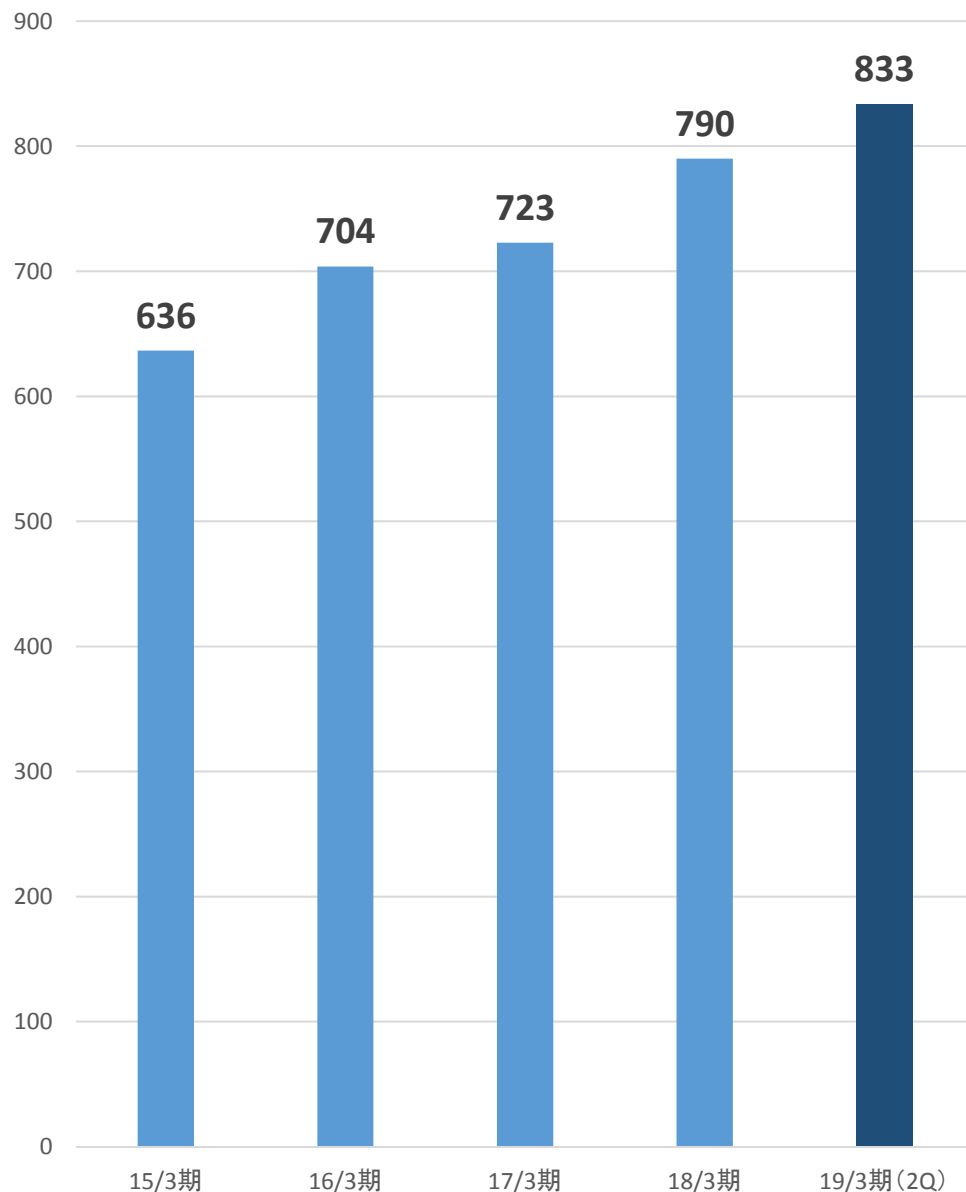


56分台で安定稼働

- 安定したオペレーションを継続的に実現
- FAST NAILアプリの浸透を図り、事前のデザイン選択機能などを提供し、短時間であっても十分なサービス提供に注力

※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

ネイリスト1名あたりの平均月商(千円)



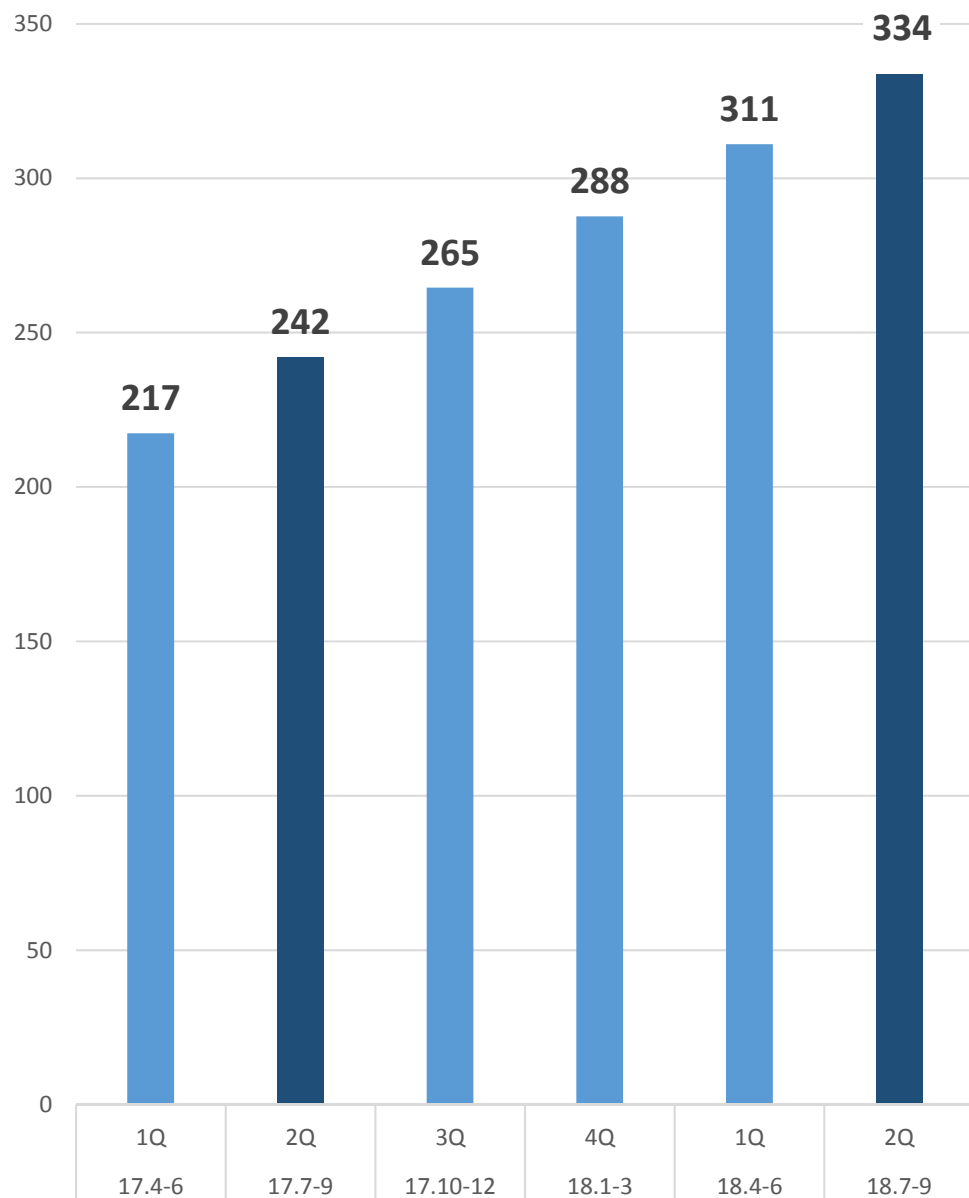
平均833千円/人・月

- ネイリストの教育・熟練度UPによる、高効率オペレーションの実現
- 客単価の上昇による効率性UP
- キャンセル対策や予約システムの運用見直し等による、時間あたりの効率改善

※ネイリスト1名あたり平均月商は、以下の数式で算出しております。
[年間売上] ÷ [1日8時間換算による年間平均在籍ネイリスト数] ÷ [12ヶ月]

※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

会員数の四半期推移(千人)



会員数33.4万人

- FASTNAIL TOWN（自社予約システム）への会員登録が順調に増加
- 自社予約システムの浸透により、各種費用の削減を継続的に推進
- 今後、会員に対するアプローチ&タッチの効果を高める様々な施策を重要テーマとして検討

※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。



**Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities**

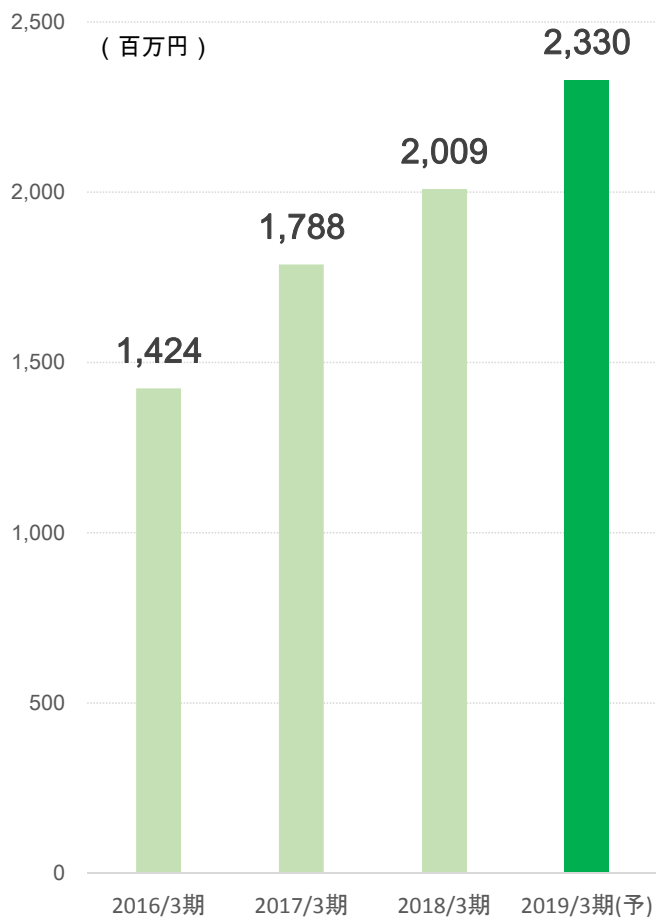
**2019年3月期業績予想
と下半期の施策**

売上・利益ともに当初計画からの修正はありません。

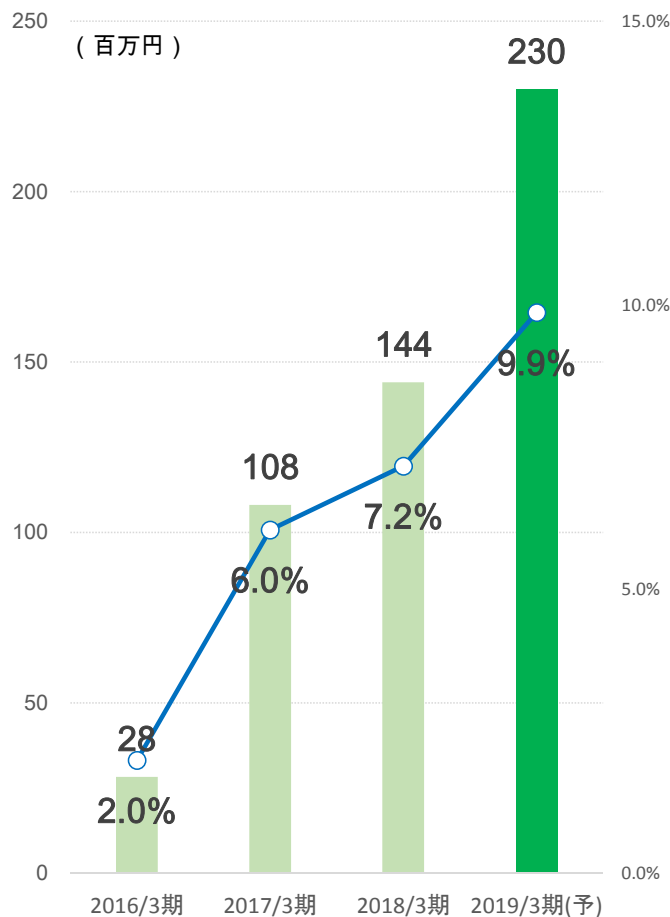
(金額単位：百万円)	18/3期	19/3期	前期比	
	実績	計画	金額	%
売上収益	2,009	2,330	+321	+16.0%
営業利益	144	230	+86	+59.7%
税引前利益	138	220	+82	+59.2%
当期利益	91	140	+49	+54.6%
EPS (円)	42.38	63.30	-	-
EBITDA	182	270	+88	+48.7%

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

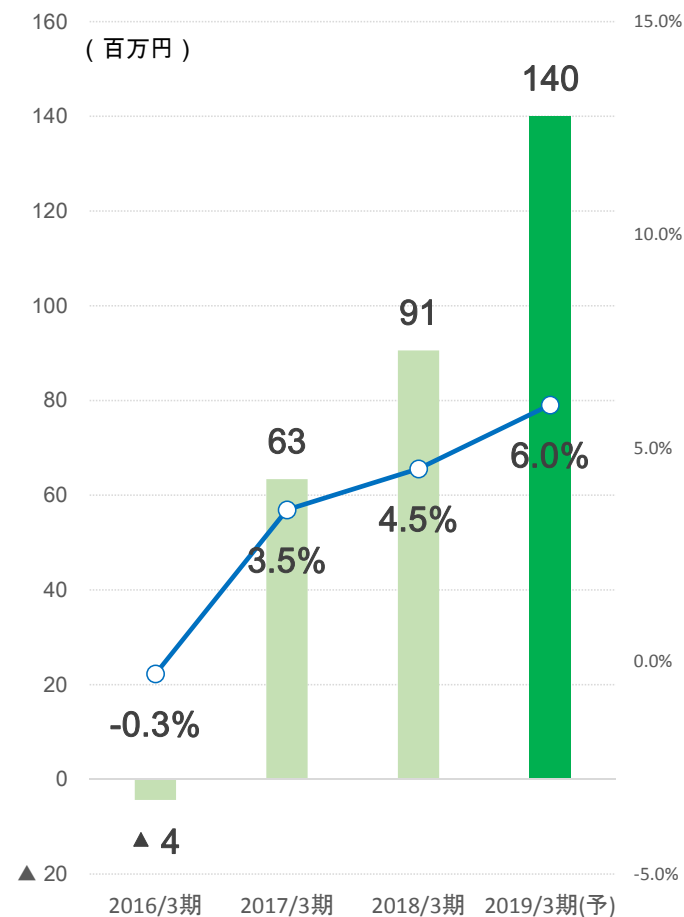
▼売上収益



▼営業利益



▼当期利益



- 既存店 + 18/3期出店店舗の通期寄与 + 19/3期新規出店による増収
- コストの適正化による利益構造の改善

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

売上増加策

～積極果敢な人材採用、店舗運営の更なる効率化、及びメディア事業の強化を推進～

積極的な人材採用と教育制度の見直しによるネイリスト配属時の実践力の向上

給与制度の見直しによるモチベーション向上策の実施

データに基づく店舗ごとのマーケティング施策の実施による地域に合った戦術の実施

予約管理・予約枠コントロール方法の見直しと徹底による機会ロスの排除

既存店における増席等の収益ポテンシャル拡張策の実施

連結子会社(株)femediaによるネイルサービス以外の収益源の確保推進

コスト削減策

～コントロール可能なコストの徹底的な見直しによる効率化を実施～

※単なる縮小均衡とならないよう注意深い選別を行い、コントロール可能なコストの効率化を全社的に推進・実施しております。

外部集客メディアへの
広告出稿見直しによる効率化



- 店舗ごとの状況に応じた出稿プラン変更
- 地域内競合店の動向を見極め、臨機応変に対応

費用対効果の不明確な
マーケティング施策の見直しによる削減



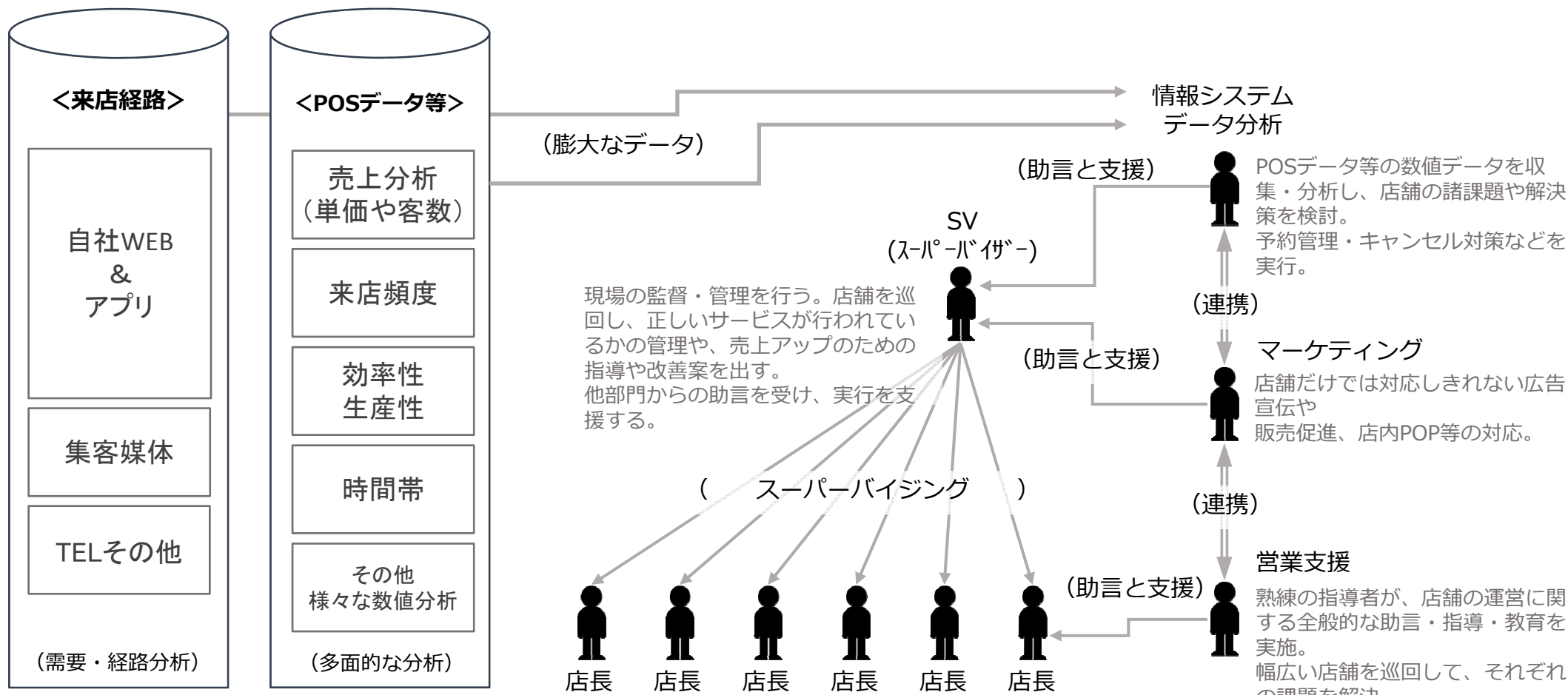
- 費用対効果の把握しにくい電車内広告等の見直し
- 外部委託作業の一部内製化

徹底的な交渉による削減



- 粘り強い交渉による削減の実現
- 担当者による交渉から、会社としての交渉に

データ活用の加速（あらゆる事象を数値化して分析） ～店舗ごとに異なる膨大な店舗運営データを活用し、科学的営業戦略を実践～



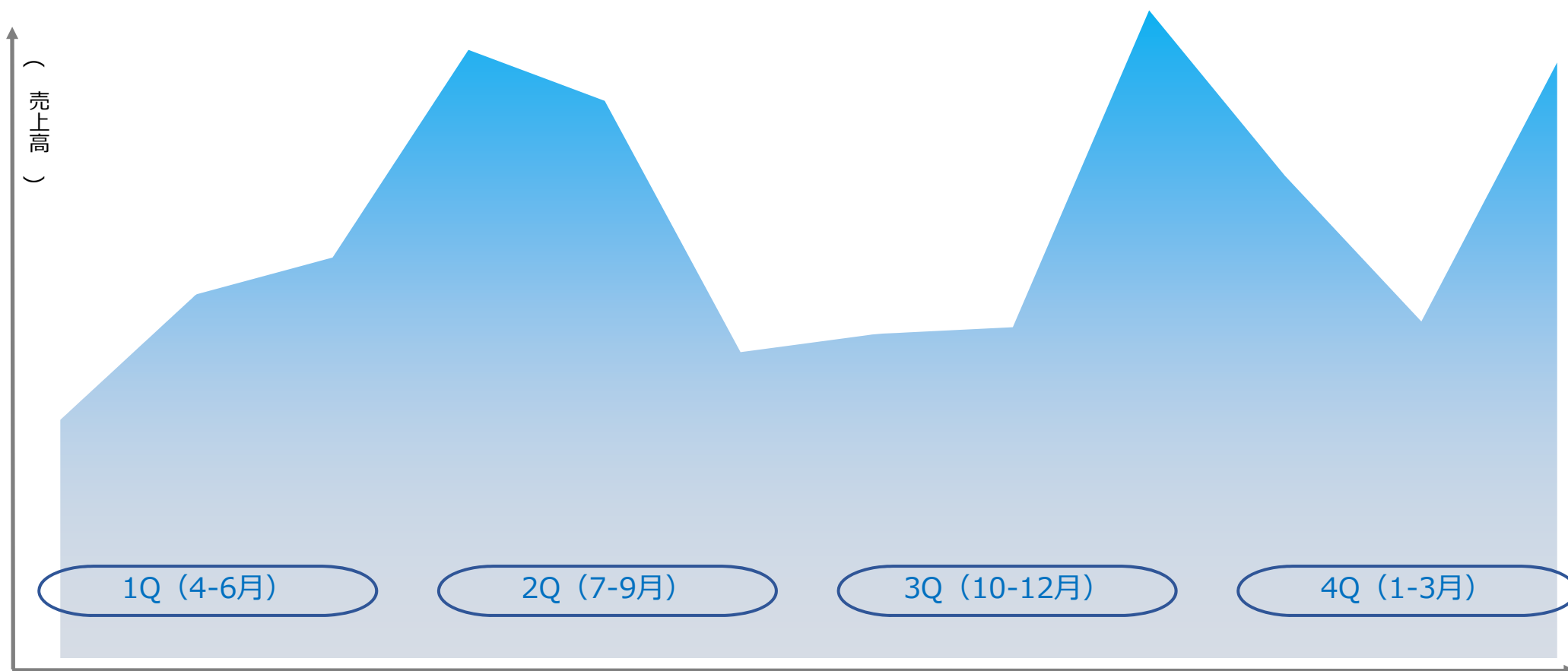
※上記は一例

戦略実行の中心として、自店舗の状況を踏まえてアクション。スタッフのモチベーション管理や課題解決など幅広い業務を担う。

経験則に基づく季節性イメージ

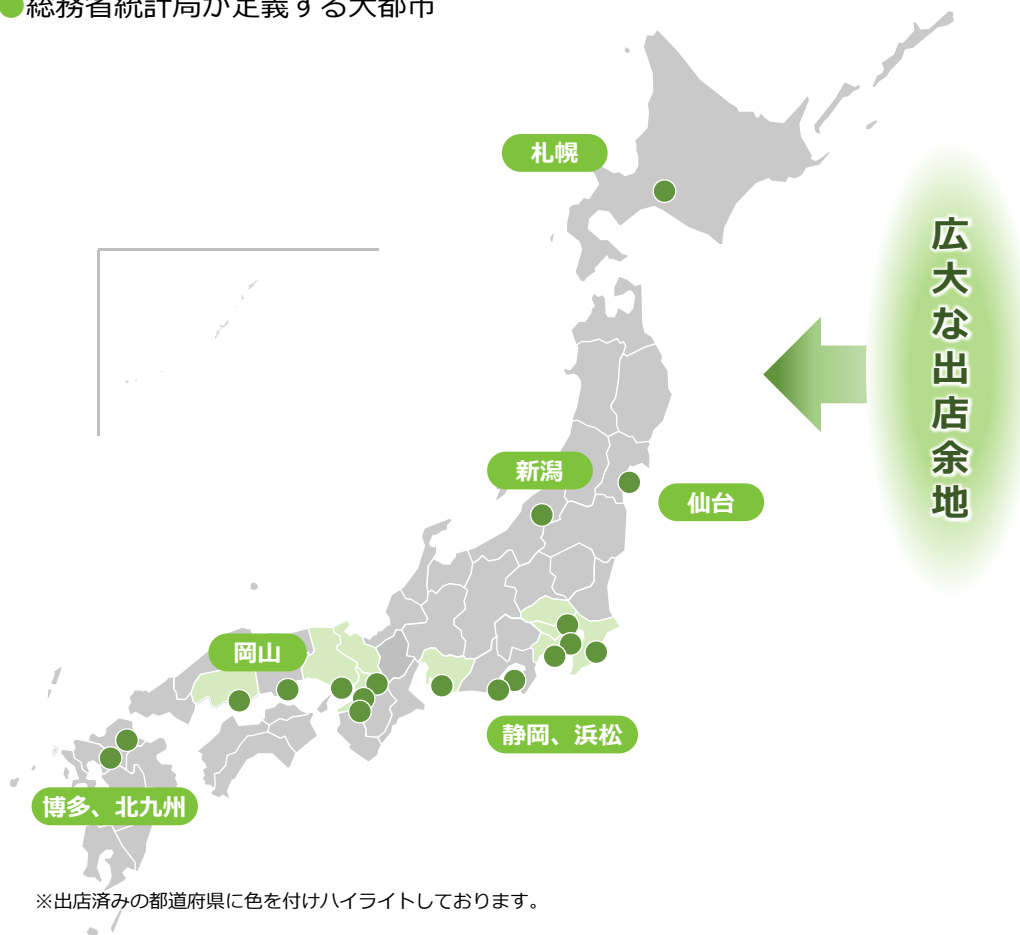
季節性に由来する数%の売上高の上昇が、収益面では非常に大きく貢献

- ネイル事業には、季節性による需要の変動があります。
- 需要は、客数のみならず、単価にも影響があります。
- 傾向値であり、自然災害等によって大きな影響を受ける場合があります。



既存エリアでの拡充と新規エリアへの進出

● 総務省統計局が定義する大都市



現状、主要な商業施設への出店はまだ数% 出店余地は広いと認識

商業施設運営者様	商業施設運営者様の国内運営施設数	当社出店済店舗数
マルイグループ	33店舗	3店舗
東急グループ	約70店舗	4店舗
イオンモール	約150店舗	3店舗
そごう・西武	18店舗	2店舗
三井不動産	23店舗	1店舗
セブン&アイHD	26店舗	1店舗
阪急阪神百貨店	14店舗	1店舗
パルコ	28店舗	1店舗

出所：各社HPより当社作成（2018年3月時点）

（注）東急グループは、東急百貨店、東急不動産 S C マネジメント 受託施設の合計数を記載

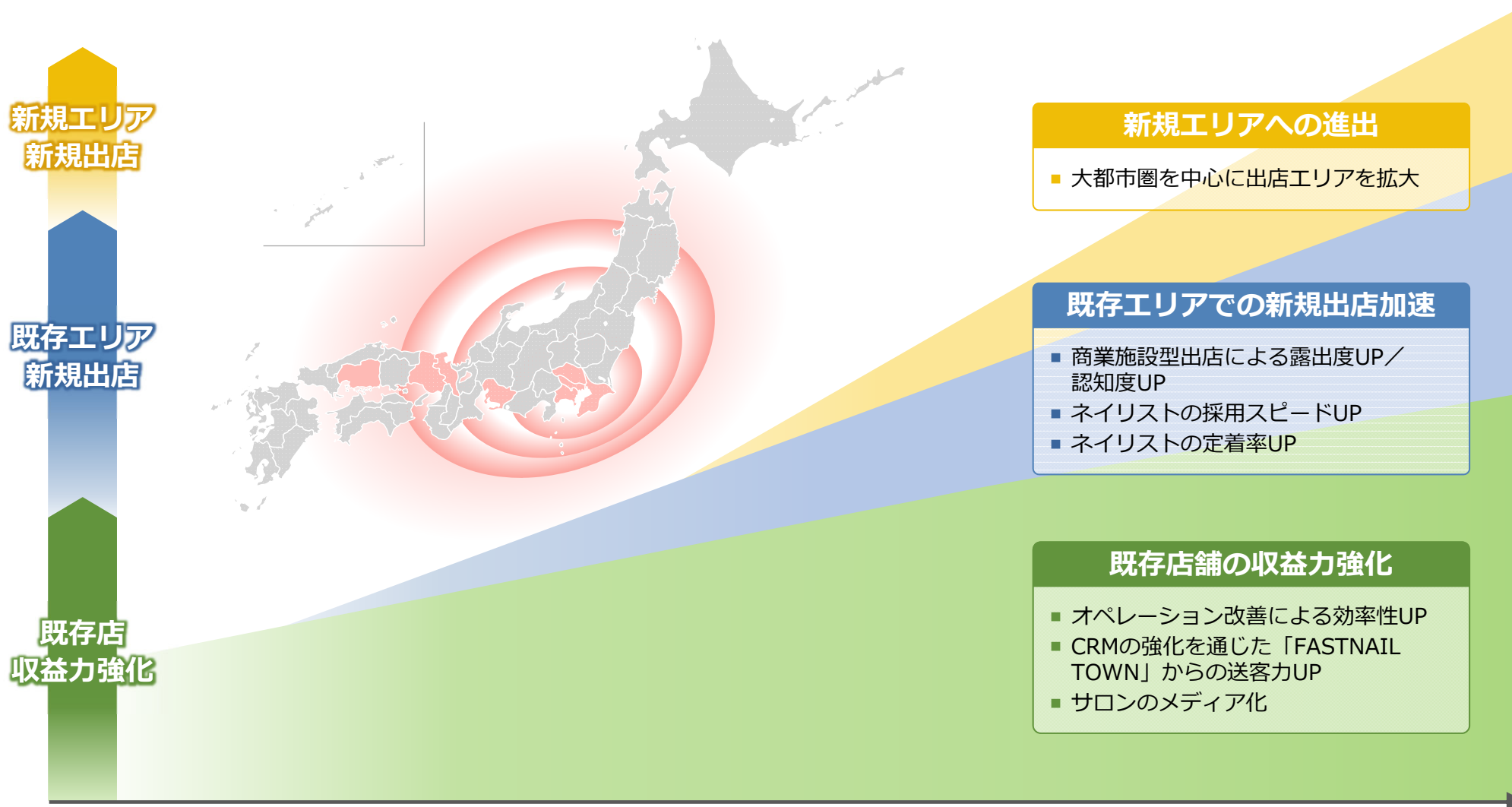
（注）三井不動産は、ららぽーと、三井ショッピングパークの合計数を記載

（注）セブン&アイHDは、セブン&アイ・クリエイイトリンクの自社店舗及び受託店舗の合計数を記載

（注）PARCOは、「ZERO GATE(ゼロゲート)」を含む店舗数を記載

ネイルサロン「FAST NAIL」を核に事業を拡大。

上場を契機に更なる人材獲得を進め、大都市圏を中心に、着実に店舗数を拡大。





Creation Of New Value And New Opportunities

Appendix :
会社および事業概要

Creation Of New Value And New Opportunities

『新しい価値の創造と機会の拡大』

CONVANO

従来の常識や既成概念にとらわれないビジネスモデルを構築し、ネイルサロンをチェーン展開

ネイル事業



店舗ブランド

lg Legaly



物販商品ブランド

メディア事業



VISION ~私たちのビジョン~

ネイルサロン業界で最高のおもてなしを提供する
圧倒的なリーディングカンパニーを目指す



株式会社コンヴァノ会社概要

創業／設立	(創業) 2007年4月11日 / (設立) 2013年7月10日	
決算期	3月末	
従業員数	288名 (22名) ※ 2018年9月末日現在 ※ ()内は1日8時間換算による過去1年間の平均臨時雇用者数 (外数)	
店舗数	49店舗 ※ 2018年9月末日現在	
役員構成	代表取締役社長・CEO	鈴木 明 (Akira Suzuki)
	取締役・CFO	壺井 成仁 (Shigehito Tsuboi)
	取締役・COO	金子 陽一 (Yoichi Kaneko)
	取締役 (非)	濱田 清仁 (Kiyohito Hamada)
	取締役 (非)	久保 雅継 (Masatsugu Kubo)
	監査役	中川 信男 (Nobuo Nakagawa)
	監査役 (非)	澄川 恭章 (Yasuaki Sumikawa)
	監査役 (非)	谷口 哲一 (Tetsuichi Taniguchi)

代表取締役社長・CEO 鈴木 明 略歴

1981年4月	株式会社東急ハンズ入社
1992年7月	ディズニーストアジャパン株式会社入社
2003年6月	アディダスジャパン株式会社 インテグレートッドプランニング部長
2009年12月	日本タッパーウェア株式会社 マーケティングディレクター
2014年10月	当社参画
2014年11月	当社取締役就任
2015年7月	当社代表取締役・CEO就任 (現任)



※2018年10月25日にフレンテ仙川店を東京都調布市にオープンしており、11月13日現在の全店舗数は50店となっております。

	ジェルネイル	スカルプチュア	マニキュア (ポリッシュ)
仕上がりイメージ			
耐久性	3~5週間	2~3週間	1週間
乾燥時間	1~2分	2~3分	30分以上
硬化方法	UV・LEDライト	化学反応	自然乾燥
ジェルオフ(除去)方法	アセトンで落とす	アセトンを用いて削り落とす	除光液で落とす
デザイン性	○	○	×
施術時間	90~120分 ※ 当社は60分	2~3時間	1時間強 (自然乾燥時間を含む)

「いつもキレイ」を「私らしく」選べる



サクッと行ける



シンプルプライス



便利なところに



デザイン30万種類



43店舗

(店舗数は2018年9月末現在)

- 安定した品質 + 低価格 + スピーディー

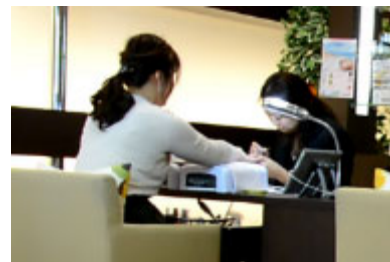


イオンモール常滑店 (愛知県)



4店舗

- ネイルデザインの
カスタマイズが可能
- ネイリスト指名が可能



プラス新宿店



2店舗

- ヘアサロン内併設の店舗

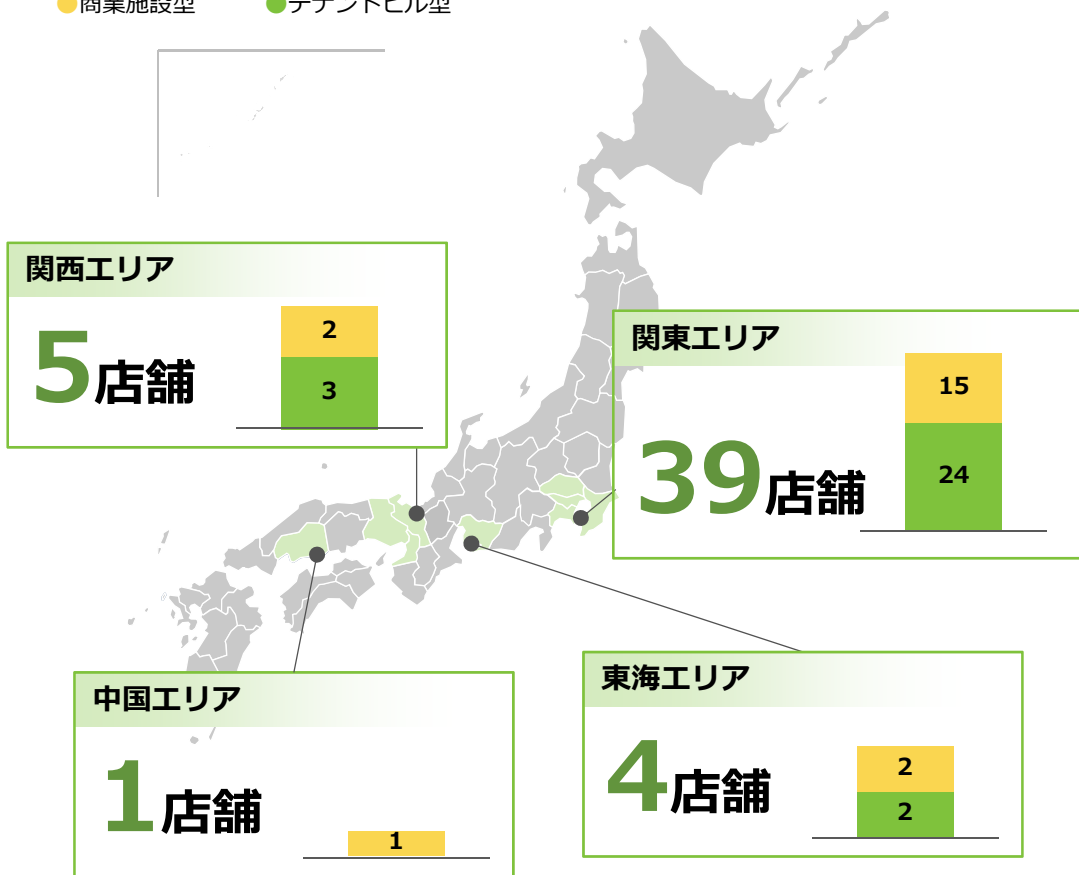


ロコ昭島店

	FAST ファストネイル NAIL	一般的な ジェルネイルサロン
時間	60分	90~120分
料金設定	低価格で シンプルな料金体系	高価格で わかりにくい料金体系
予約方法	自社WEB・アプリ	外部メディア・電話
デザインオーダー	来店前	来店後
ジェルオフ	優しいスチームオフ	溶剤を使ってやすりで剥離
指名	指名なし	指名制

49店舗 (2018年9月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型



テナントビル型



- 通しやすい駅近テナントビル
- 低賃料の空中階に展開
- 営業時間は需要にマッチした設定
- WEBによる集客

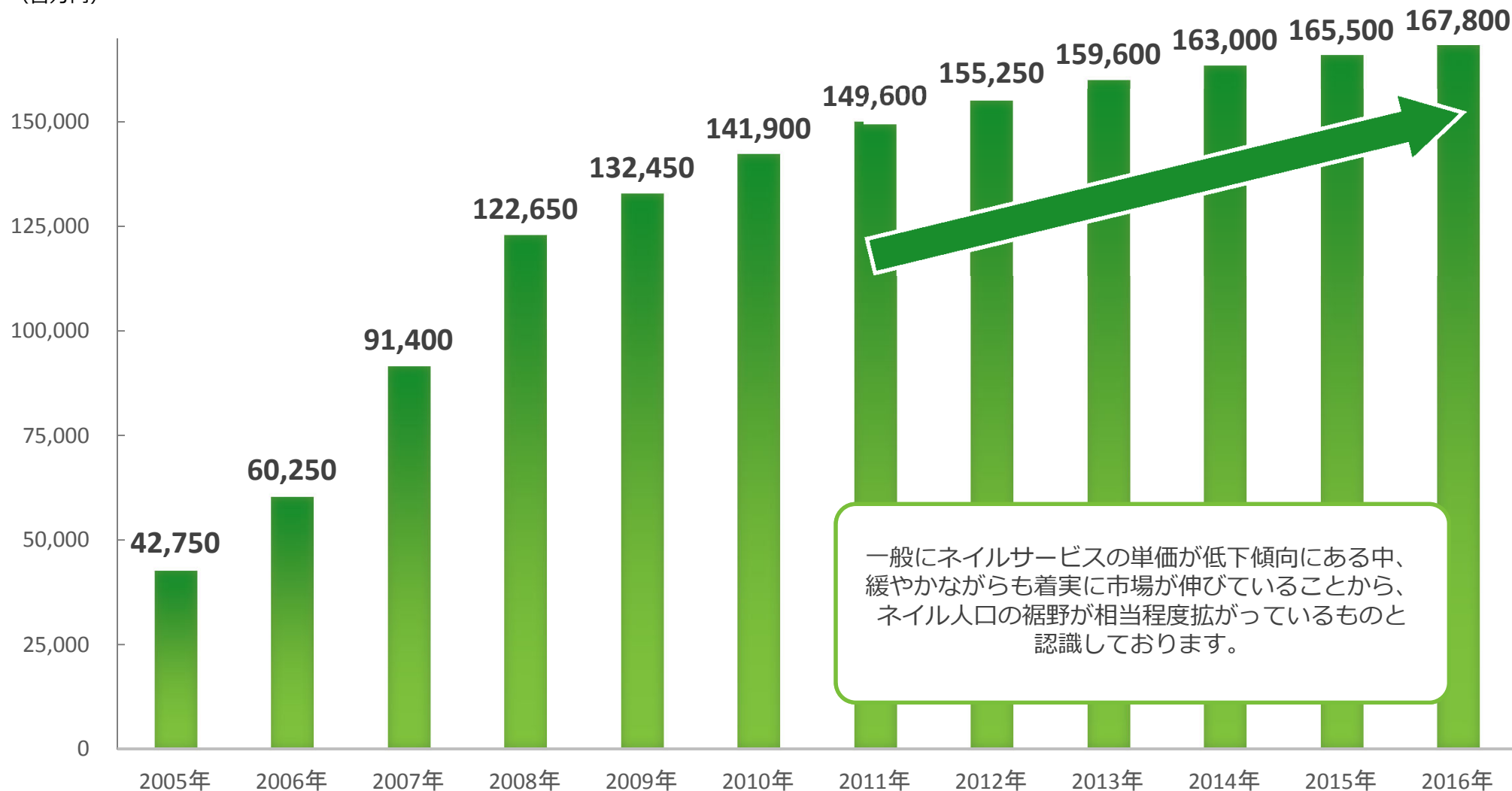
商業施設型



- 高い視認性・オープンな店作り
- ブランド認知度向上に貢献
- WEBに頼らない店前集客
- 商業施設の販促イベントも活用

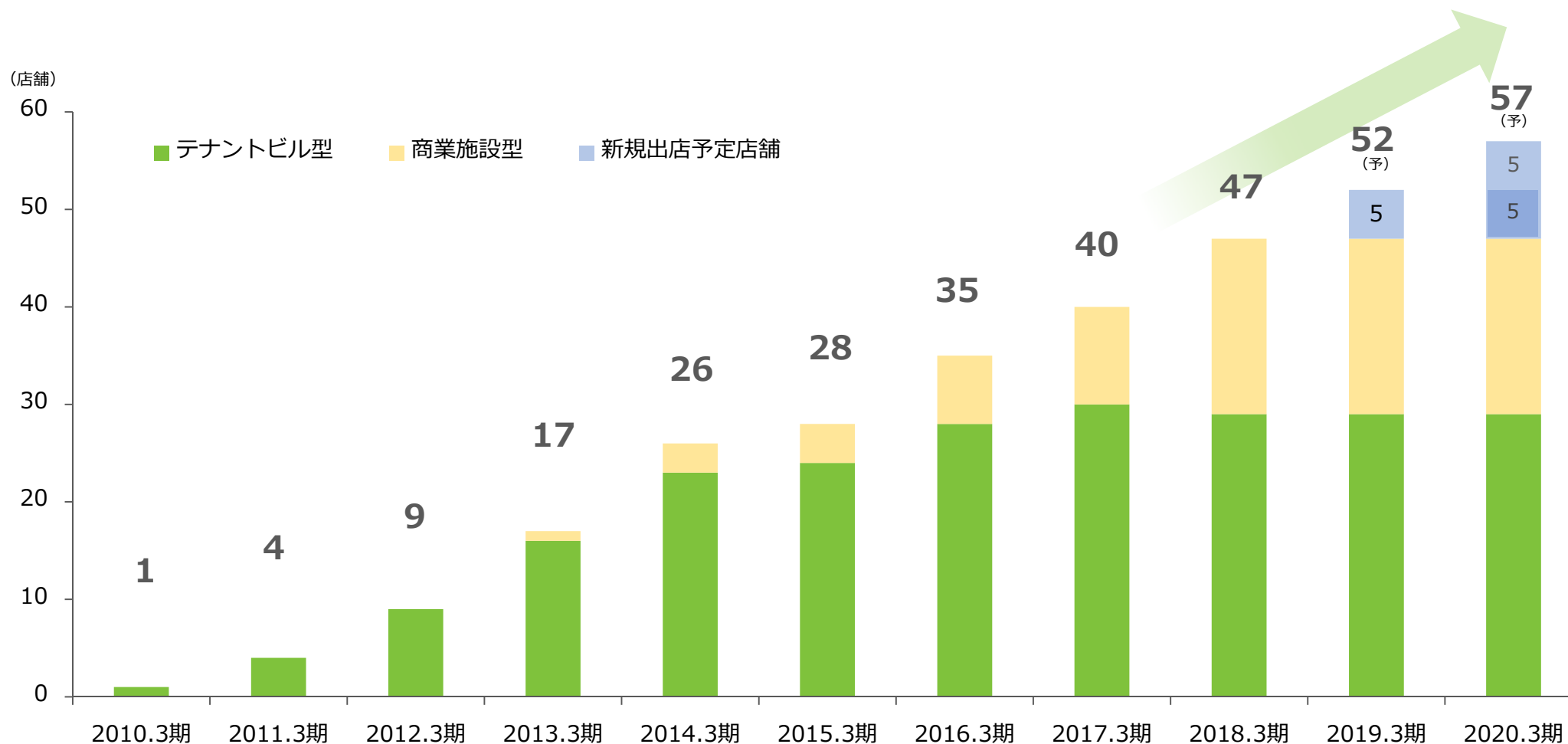
ネイルサービス市場は、現在もゆるやかながら堅調に拡大

(百万円)

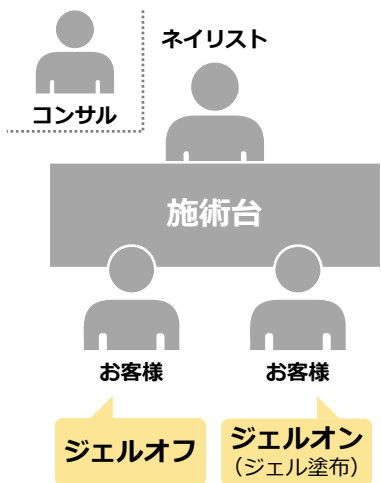


出所：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」

上場を契機に更なる人材獲得を進め、大都市圏を中心に、着実な店舗数拡大を目指してまいります。店舗数にのみこだわるのではなく、既存店のポテンシャル拡張や店舗統合など、新規出店以外の収益拡大策にも注力して取り組んでまいります。

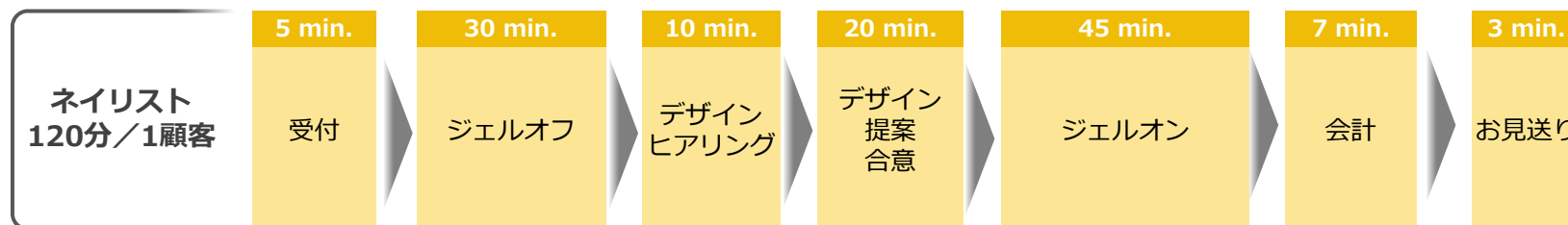
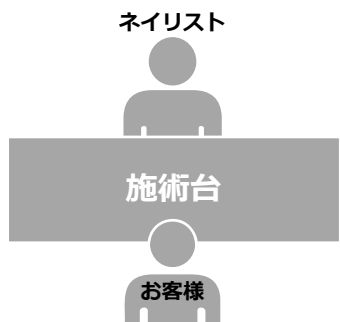


ファストネイル 分業化することで高い生産性を実現



※ ジェルオフの所要時間は20分程度ですが、自社開発のジェルオフ機器を使用することで、ネイリストの関与時間は5分となります。

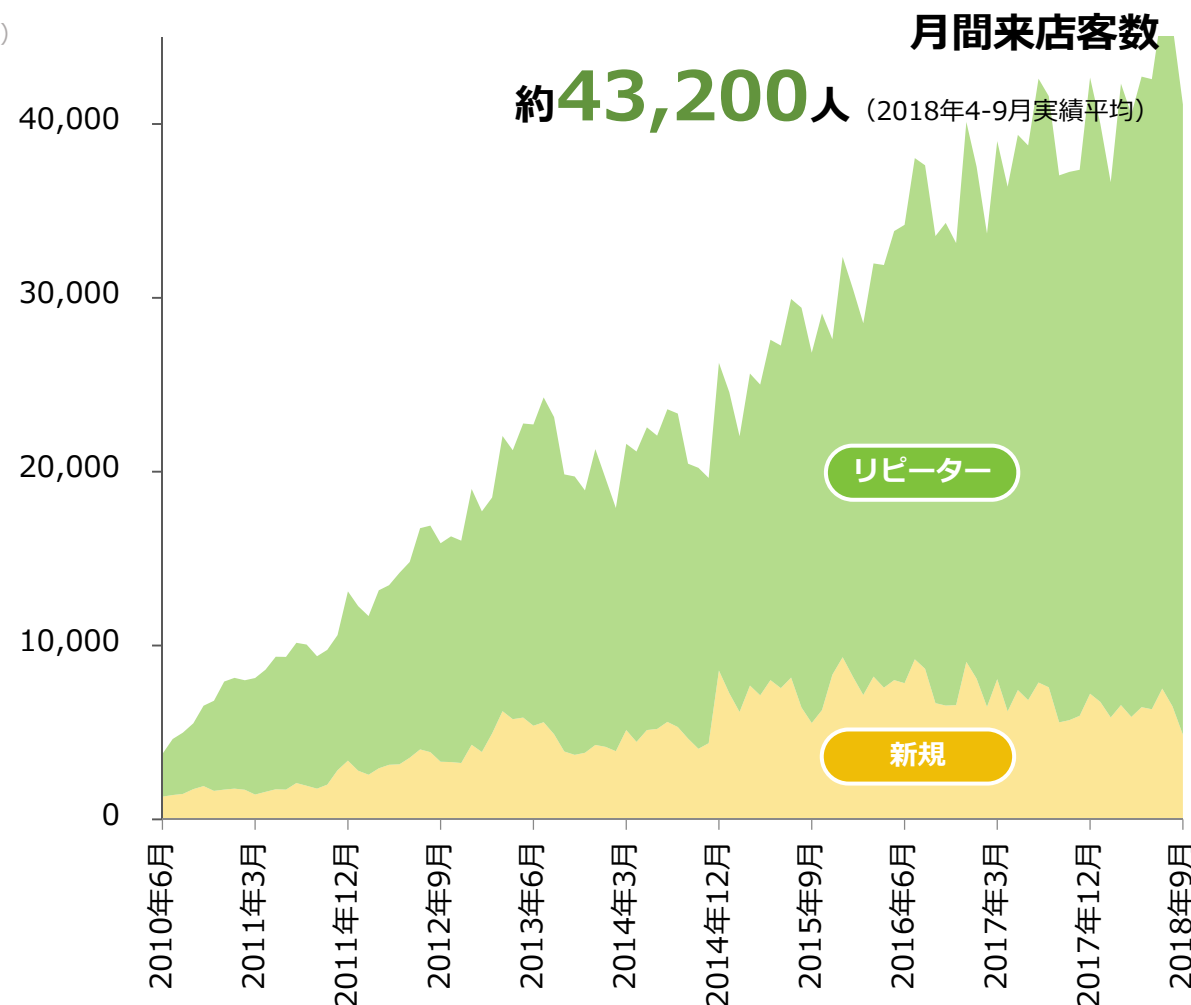
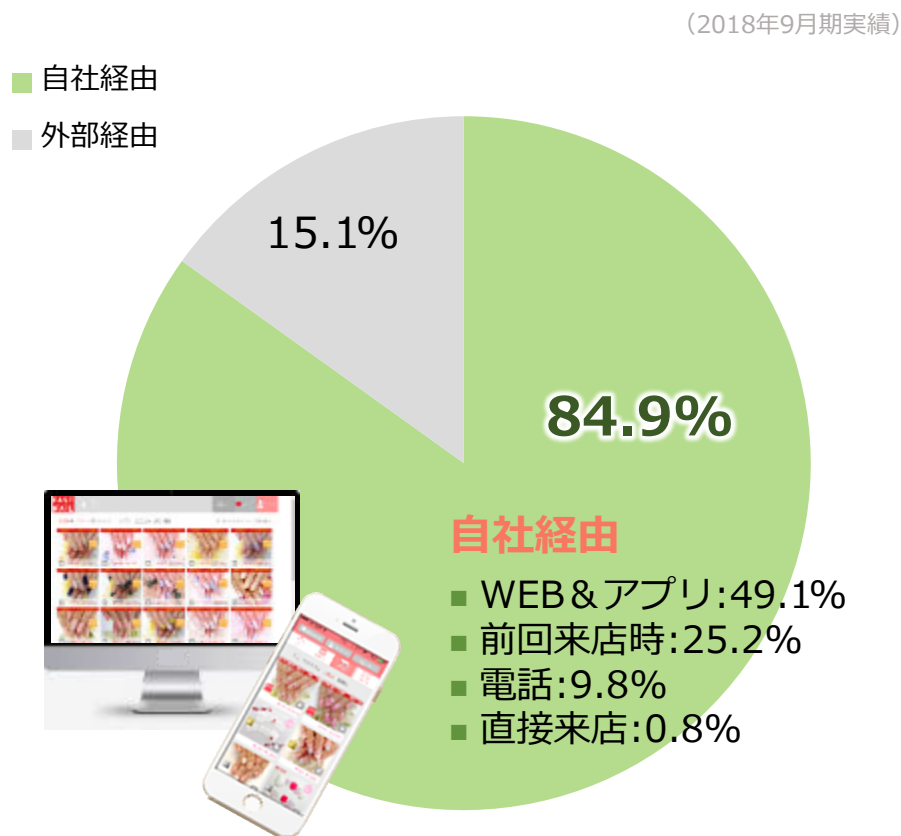
一般的なネイルサロン 約2時間ひとりのお客様の対応にかかりきり



自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現しております。

自社経由での予約が約85%

安定的に増加するリピーター



未経験者を採用し、自社育成機関により最短1カ月でプロネイリストに育成するノウハウを構築。経験者や美容専門学校卒業生にこだわらず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保。低コストで投資回収期間の短い新規出店と相まって、着実な店舗網の拡大を実現。



本説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。
将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合でも、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、本説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、
実際の業績等は、様々な要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承下さい。

2018-07-03

全社コンベンション

私たちの未来へ

TRUST ME, TRUST ALL.

IRに関するご質問・お問い合わせ・資料請求等は、下記までご連絡をお待ちしております。

株式会社コンヴァノ
経営企画・店舗開発部

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町22-14 N.E.S.ビルS棟B3F

TEL : 03-3770-1190

Mail : ir@convano.com