



2020年3月期
第1四半期
決算説明資料

東証マザーズ
証券コード：6574
2019年8月9日



FASTNATEL

**Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities**

2020年3月期
第1四半期決算概要

エグゼクティブサマリ



1Q (4-6月)

2020年3月期

売上収益	581 百万円	(前年同期比	+4.2%)
営業利益	31 百万円	(前年同期比	+180.9%)
四半期利益	18 百万円	(前年同期比	+205.6%)
EBITDA	89 百万円	(前年同期比	+308.6%)

Business
&
Topics

■ 業績は計画通り順調に進捗

■ 今期統合・移転した店舗が順調に稼働開始

- 2019年4月
- ・ファストネイル渋谷店をエリアの旗艦店としてリニューアルオープンし、渋谷道玄坂店を統合
 - ・ファストネイル吉祥寺店を、吉祥寺駅直結の商業施設キラリナ京王吉祥寺に移転

■ 採用プロセスの改善によりネイリストの応募者が増加、採用は順調に進む

→育成スキーム改善のフェーズへ移行

PLサマリ



- 売上収益は前期に新規出店した6店舗の業績が寄与し、前年同期比+4.2%
- 営業利益は増収効果およびコストの効率化により前年同期比+180.9%と計画通りに進捗
- EBITDAの大幅な増加には、IFRS第16号「リース」を適用による影響を含む

(百万円)

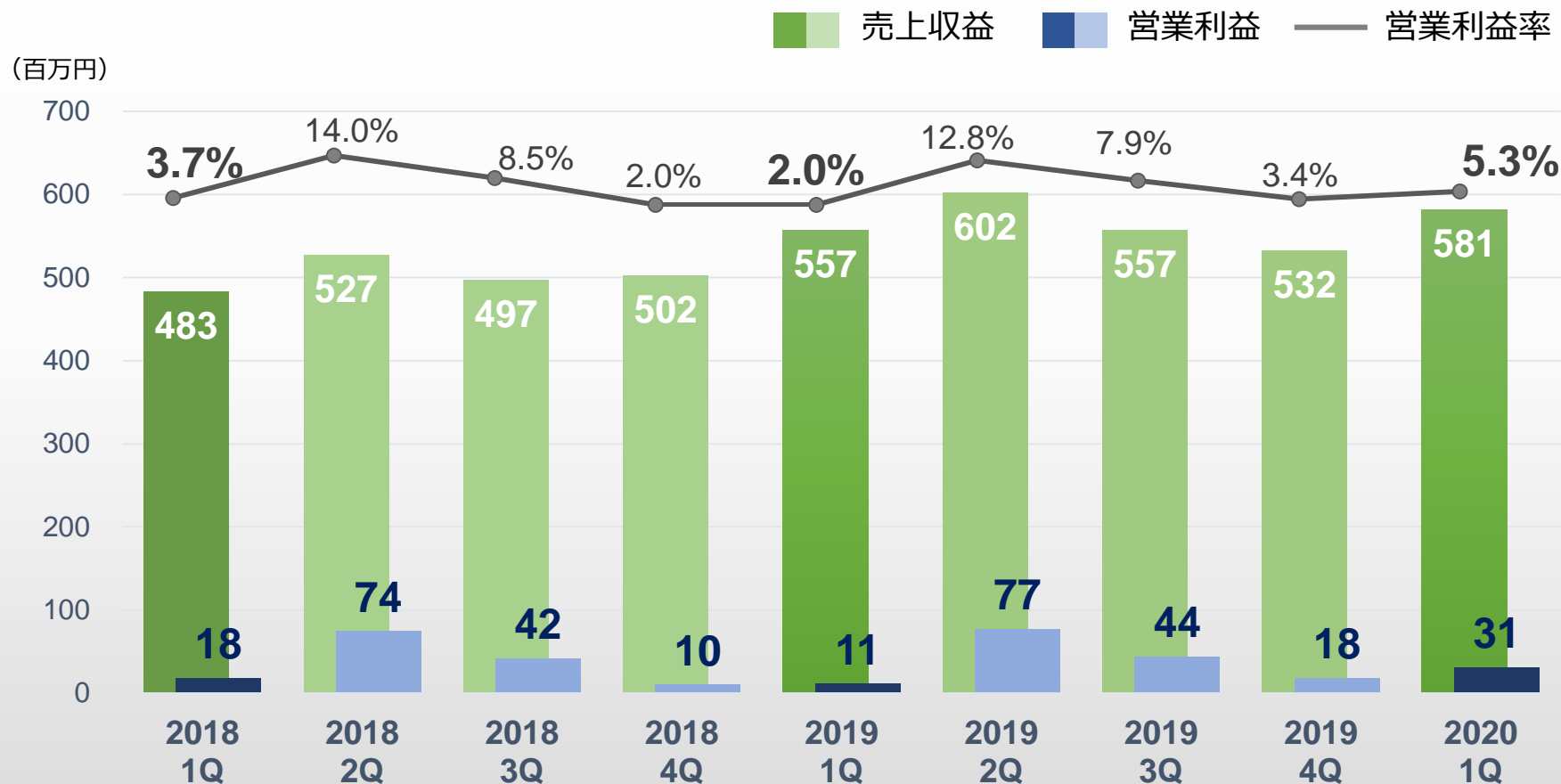
	2019年3月期 1Q (実績)	2020年3月期 1Q (実績)	対前年同期比 増減率	2020年3月期 (予想)
売上収益	557	581	4.2%	2,350
売上原価	335	344	2.7%	-
売上総利益	222	236	6.4%	-
販売費及び一般管理費	205	205	0.0%	-
営業利益	11	31	180.9%	215
税引前利益	10	29	200.4%	210
四半期/当期利益	6	18	205.6%	130
EPS (円) (希薄化後)	2.67 (2.59)	8.09 (7.99)		58.78
EBITDA	22	89	308.6%	-
店舗数 (FC 1 店舗含む)	49	51	2	

※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/率の四半期推移 (会計期間)



- 第1四半期の売上収益は順調に増加傾向
- 既存店舗の統廃合や移転並びに運営強化に注力し、営業利益率は前年同期比3.3ポイントUPの5.3%

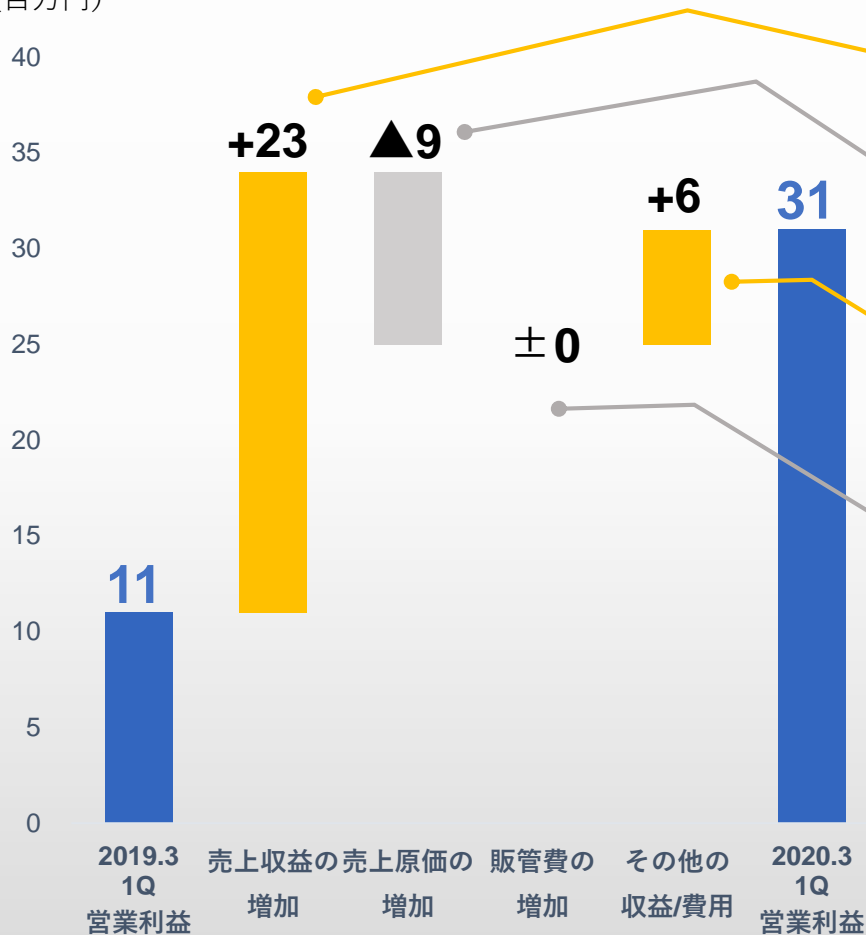


※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

営業利益増減分析

- 売上収益および費用は想定通りに推移

(百万円)



主に前期に新規出店した
6店舗が伸長し、来店客数が増加

人件費などの店舗運営コストの上昇

前年同期は、新規株式公開 (IPO)
にかかると一過性の費用が発生

販管費は、採用プロセス改善に
伴うコストが増加した一方で、
その他の費用を抑制、最適化し、
ほぼ前年同期並み

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

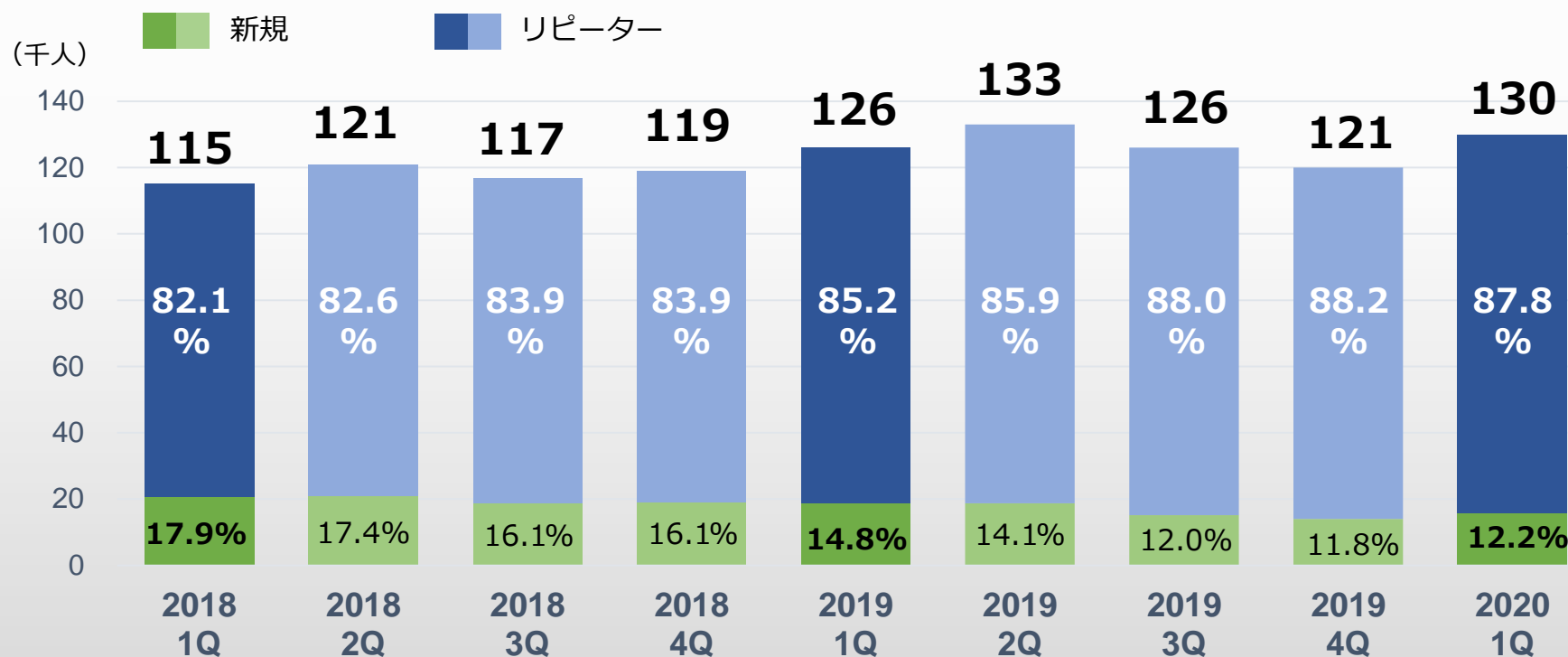
来店客数、リピーター比率の推移

- 来店客数は前年同期に対して順調に増加傾向
- 自社WEB & アプリの利用促進を展開し、予約経路の適正化を継続
リピーターを確保しつつ、新規顧客も獲得

来店客数

2019/1Q 12万6千人

2020/1Q 13万人



※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

平均顧客単価の推移

- アプリに表示するデザインの改善・工夫などによる高単価デザインの提案を強化
継続し、平均顧客単価UPに寄与
- 前年同期は新規株式公開（IPO）に伴う物販商品の割引キャンペーンによって単価を大きく押し上げており、前年同期比0.7%減少

2018年1Qを100とした指標

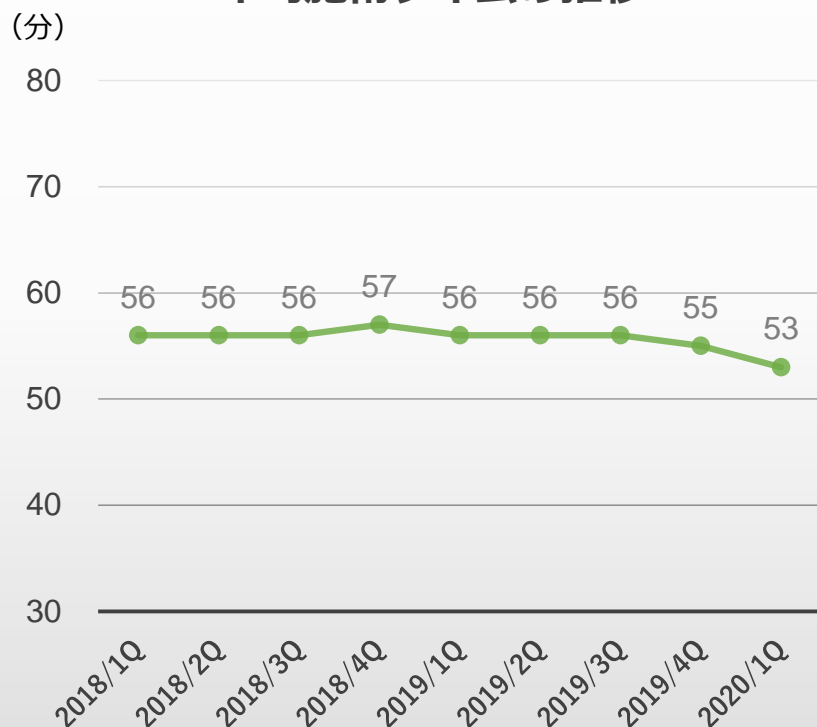


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

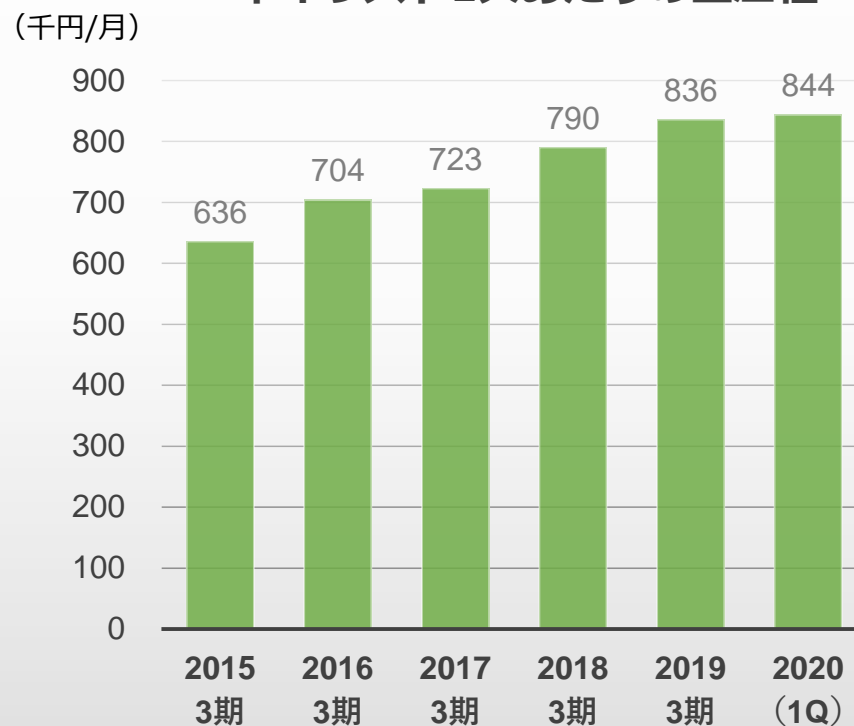
平均施術タイムとネイリスト1人あたりの生産性

- 効率的に安定稼動を維持
- 店舗オペレーションの効率化を一層推進し、生産性はさらにUP

平均施術タイムの推移



ネイリスト1人あたりの生産性



※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。
※ファストネイル直営スタンダード店の平均値となっております。

※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]

BSサマリ

- 第1四半期連結会計期間よりIFRS第16号「リース」を適用し、使用权資産及びリース負債が増加

(百万円)

	2019.3	2020.3 1Q	増減額
流動資産	324	301	▲22
現預金	146	113	▲33
営業債権及びその他の債権	99	121	22
棚卸資産	59	55	▲4
その他	19	12	▲7
非流動資産	1,407	1,761	354
有形固定資産	73	76	3
使用权資産	-	354	354
のれん	650	650	-
無形資産	496	494	▲1
その他	188	186	▲2
資産合計	1,731	2,062	331

	2019.3	2020.3 1Q	増減額
流動負債	507	652	145
営業債務及びその他の債務	64	57	▲7
借入金	149	159	10
リース負債	1	159	159
その他	293	277	▲16
非流動負債	333	510	176
借入金	298	273	▲25
リース負債	-	201	201
その他	35	35	0
資本	890	900	10
資本金	82	88	6
資本剰余金	655	656	0
利益剰余金	153	157	4
負債及び資本合計	1,731	2,062	331

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

キャッシュ・フロー計算書



- ・IFRS第16号「リース」の適用により、営業キャッシュ・フローが49百万円増加し、財務キャッシュ・フローが同額減少

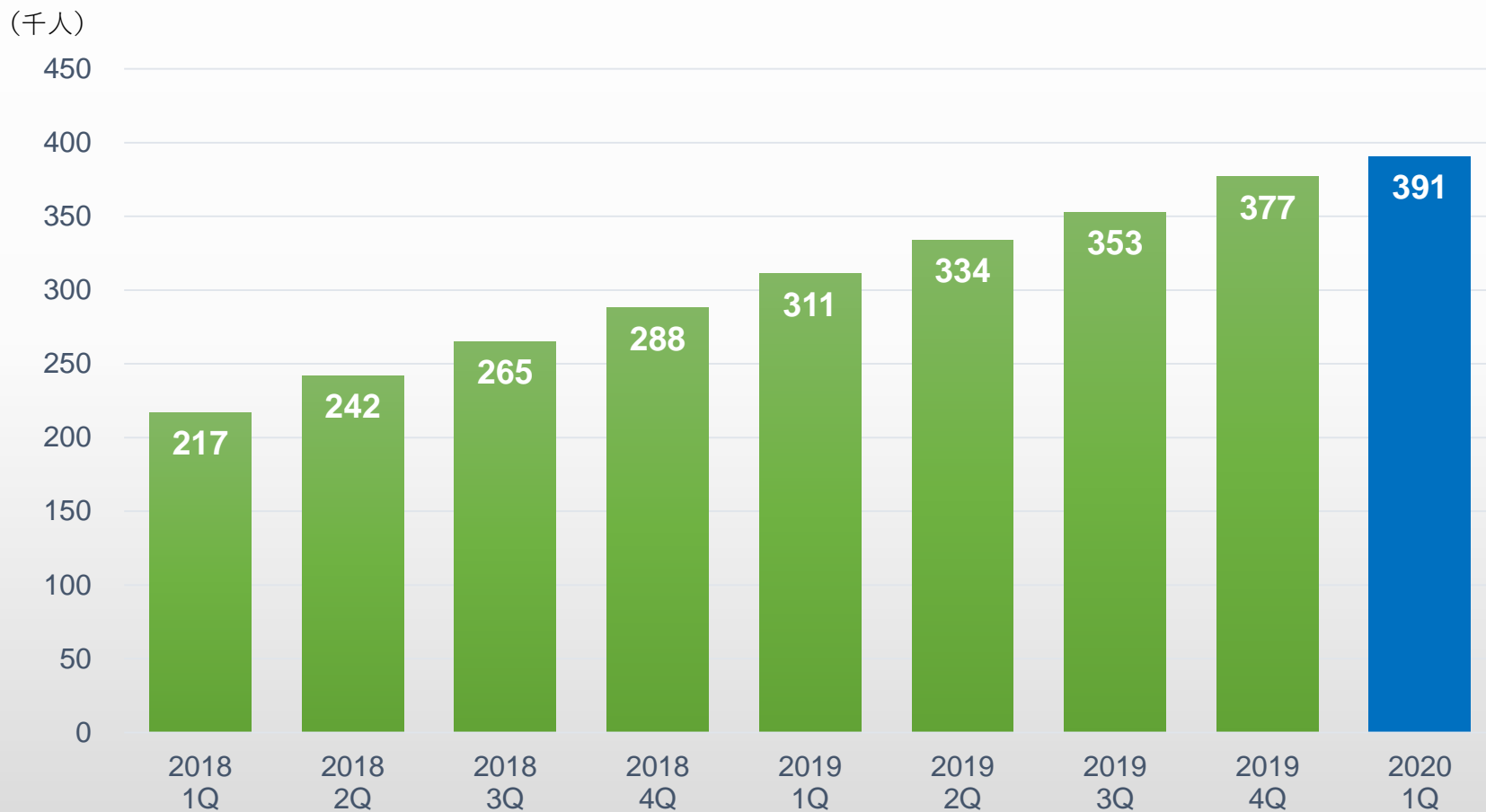
(百万円)

	2019年3月期 1Q (実績)	2020年3月期 1Q (実績)	増減額
営業キャッシュ・フロー	▲44	39	83
投資キャッシュ・フロー	▲21	▲18	3
財務キャッシュ・フロー	72	▲54	▲126
増減額	6	▲33	▲39
期首残高	99	146	47
期末残高	105	113	7

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

会員数の推移

- FASTNAIL TOWN（自社予約システム）への会員登録が順調に増加。39万1千人



店舗の状況

- 2019年6月末時点で店舗数は51店舗
- ファストネイル渋谷店を増席・リニューアルし、渋谷道玄坂店を統合。また、ファストネイル吉祥寺店を移転し、駅直結の商業施設内にキラリナ京王吉祥寺店としてオープン
- ファストネイルプラス池袋店を閉店

渋谷店

統合



- 2019年4月11日リニューアルオープン
- 東京都渋谷区渋谷1-24-15 FPG渋谷宮益ビル5F
- 84.29㎡ (25.49坪)

キラリナ京王吉祥寺店

移転



- 2019年4月23日移転・リニューアルオープン
- 東京都武蔵野市吉祥寺南町2-1-25
キラリナ京王吉祥寺 5F
- 41.74㎡ (12.62坪)

**Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities**



2020年3月期 業績見通し



出店戦略を見直し、既存店の強化と厳選した出店展開により
売上収益 前期比+4.5%、営業利益 前期比+43.7%
営業利益率は2.4ポイントUPの9.1%を見込む

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (予想)	増減率(%)
売上収益	2,248	2,350	+4.5%
営業利益	150	215	+43.7%
営業利益率	6.7%	9.1%	
税引前利益	145	210	+45.1%
当期利益	89	130	+46.3%
EPS (円)	40.22	58.78	
店舗数 (FC1店舗含む)	53	54	

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

1 出店戦略の見直し 「質」重視の経営へ

2 新たな出店を支えるための
人材採用・育成スキームの改善

1

出店戦略の見直し 「質」重視の経営へ

◆人員体制を強化 = 既存店舗の収益力UP

新店出店時は既存店舗からネイリストを異動し店舗運営をしたため、既存店舗の収益に少なからず影響。今期は**既存店舗の人員強化を優先**することで**需要増への対応**や**リピーター客の機会ロス**を低減し、**収益力の強化**を図る

◆既存店舗の統廃合による店舗最適配置を検討

集客力ある店舗へリソースを集中

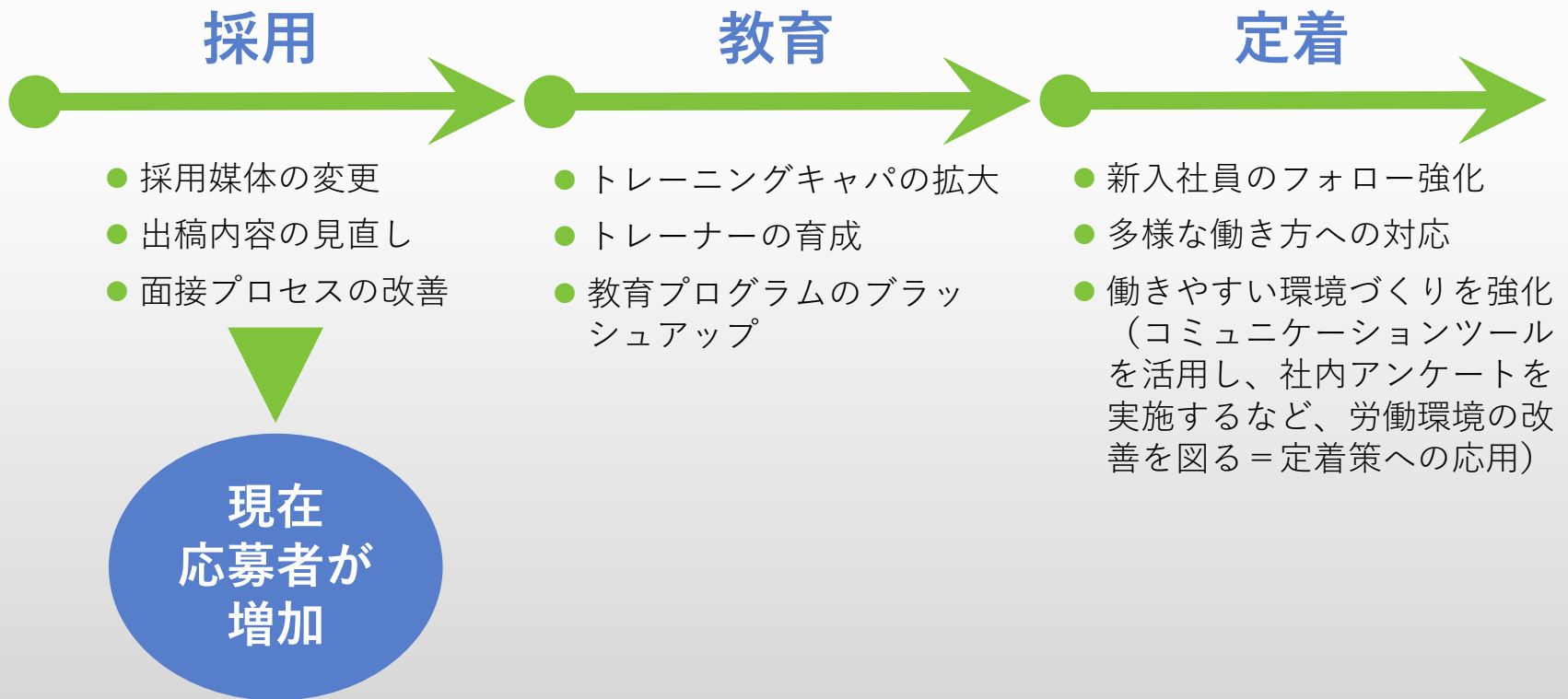
渋谷・吉祥寺
池袋で実施済
(9ページをご参照
ください)

◆厳選した新規出店戦略

新店は**優良な商業施設内での出店に厳選**
⇒ 最小限の広告宣伝費で、認知度の向上を図る

2

新たな出店を支えるための 人材採用・育成スキームの改善



潤沢な市場と当社の強みのさらなる強化



市場 開拓余地

- 国内女性のネイルサロンの利用経験率は24.2%※と、市場開拓余地は十分
- 多忙な顧客に対して、短時間・低価格でおしゃれが楽しめるサービスのため、顧客層が幅広い

※出所：リクルートライフスタイル社「美容センサス2018年上期～ネイルサロン編」

高効率 オペレーション

- ネイリスト一人当たりの生産性が高い
- 顧客回転率が高い

顧客獲得力 の高さ

- 商品の特徴としてリピーターとなりやすいため、自社メディアを中心とした集客が可能
- クーポンサイトなどの外部メディアは新規顧客獲得を中心に活用するため、広告宣伝費を抑制できる



コンヴァノの優位性をさらに強化し「質」重視へ
厳選した新規出店と人材の育成で来期以降の事業拡大のための基盤を構築

ブランドコンセプト

「いつもキレイ」を
「私らしく」選べる

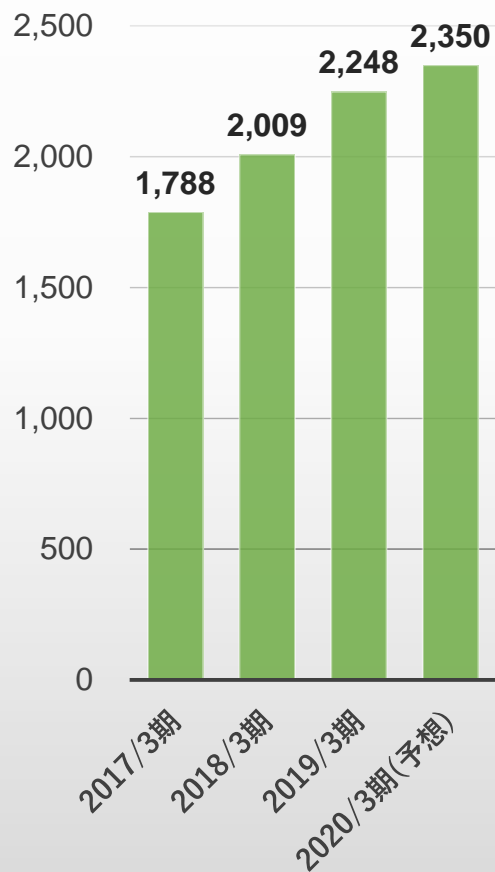
誰もが気軽に楽しめる
ネイル業界の

ファストファッションブランドの確立

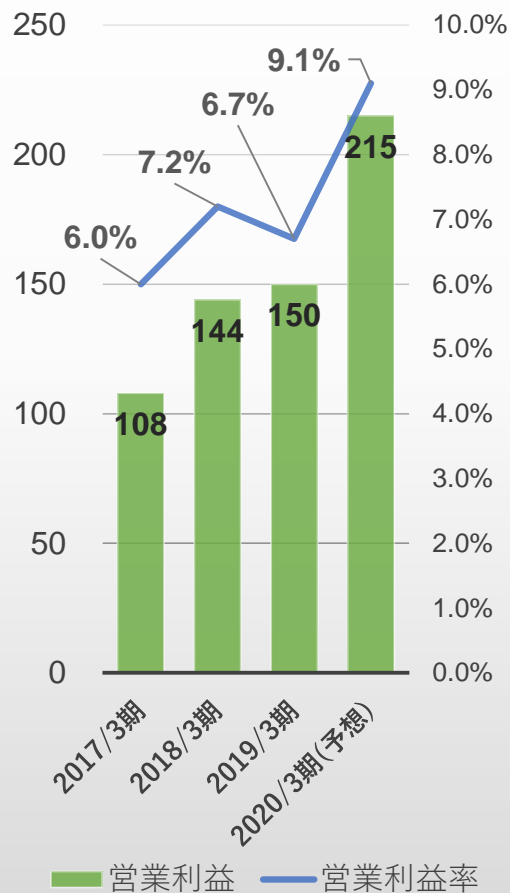
業績推移

(百万円)

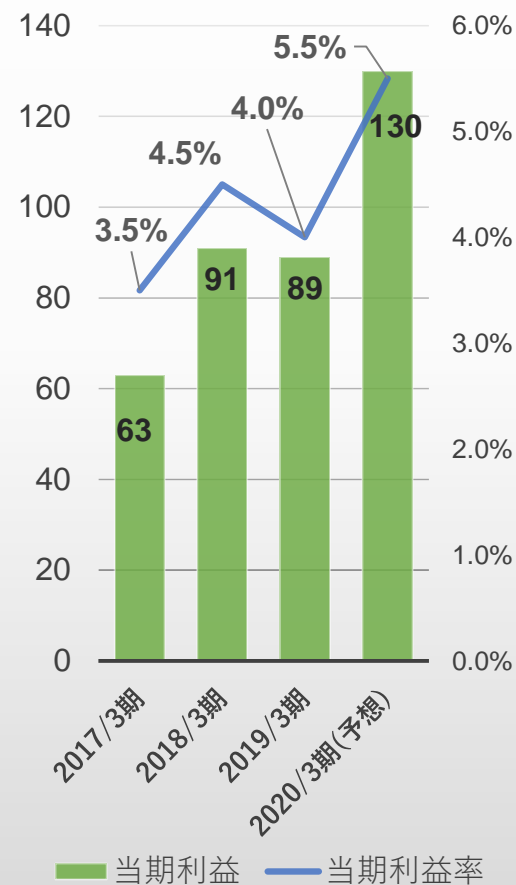
売上収益



営業利益



当期利益



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

Creation Of New Value And New Opportunities



参考資料

会社概要及びマネジメント



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	290名 (21名) ※ 2019年3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	51店舗 ※ 2019年6月末日現在
役員構成	代表取締役社長・CEO 壺井 成仁 (Shigehito Tsuboi)
	取締役 江頭 渉 (Wataru Egashira)
	取締役 横山 周平 (Shuhei Yokoyama)
	取締役 濱田 清仁 (Kiyohito Hamada)
	取締役 久保 雅継 (Masatsugu Kubo)
	常勤監査役 中川 信男 (Nobuo Nakagawa)
	監査役 澄川 恭章 (Yasuaki Sumikawa)
	監査役 谷口 哲一 (Tetsuichi Taniguchi)

代表取締役社長・CEO 壺井 成仁 略歴

1987年4月	日本マクドナルド株式会社 入社
2011年12月	同社直営コンサルティング部 マネージャー
2012年1月	旧株式会社コンヴァノ (現 当社) 入社 財務経理本部本部長、情報システム本部長兼任
2013年7月	当社取締役 C F O 就任
2019年6月	当社代表取締役・C E O 就任 (現任)



Creation Of New Value And New Opportunities

新しい価値の創造と機会の拡大

ネイル事業



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



店舗ブランド

lg Legaly



物販商品ブランド

メディア事業



ファストネイルをはじめ大手主要ネイルサロンにおいて、企業の販促やマーケティング活動を支援する広告事業を展開



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



当社が提供するジェルネイルとは

	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)

ブランドコンセプト

「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



豊富なデザイン



46店舗

- 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）



フレンテ仙川店（東京都）



3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

（店舗数は2019年6月末現在）

ファストネイルと一般的なネイルサロンとの違い



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

店舗ネットワーク

51店舗 (2019年6月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型



テナントビル型



- 通い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

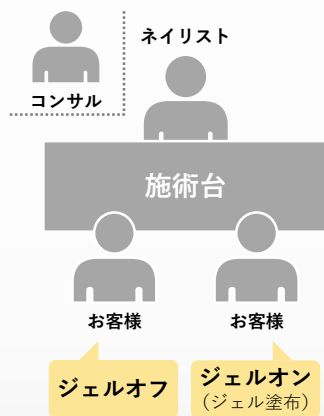


- 高い視認性・オープンな店作り
- ブランド認知度向上に貢献
- WEBに頼らない店前集客
- 商業施設の販促イベントも活用

当社の強み ①高効率オペレーション

ファストネイル

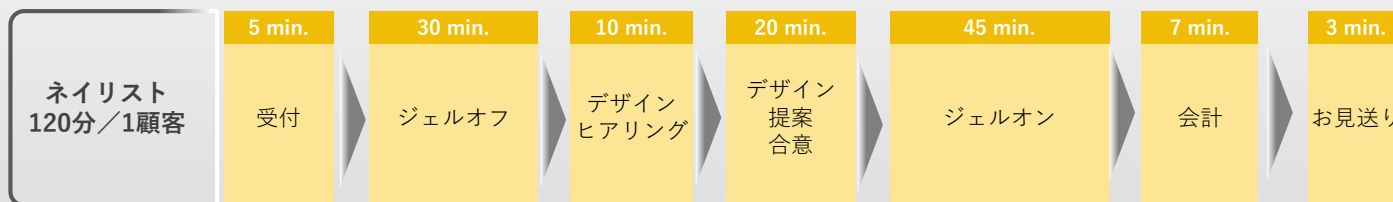
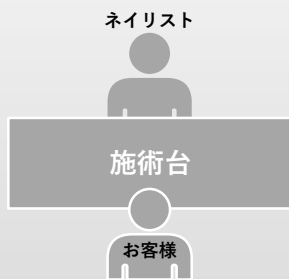
分業化することで高い生産性を実現



※ 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

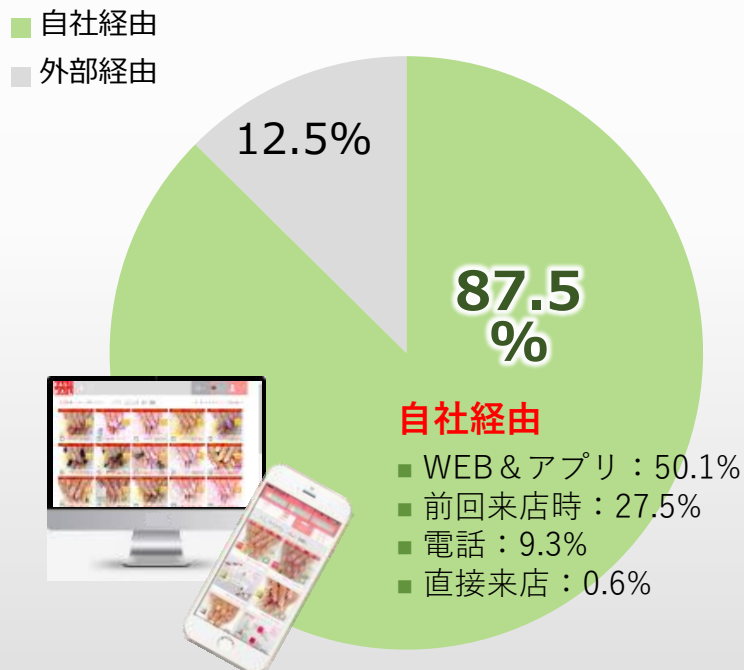


当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

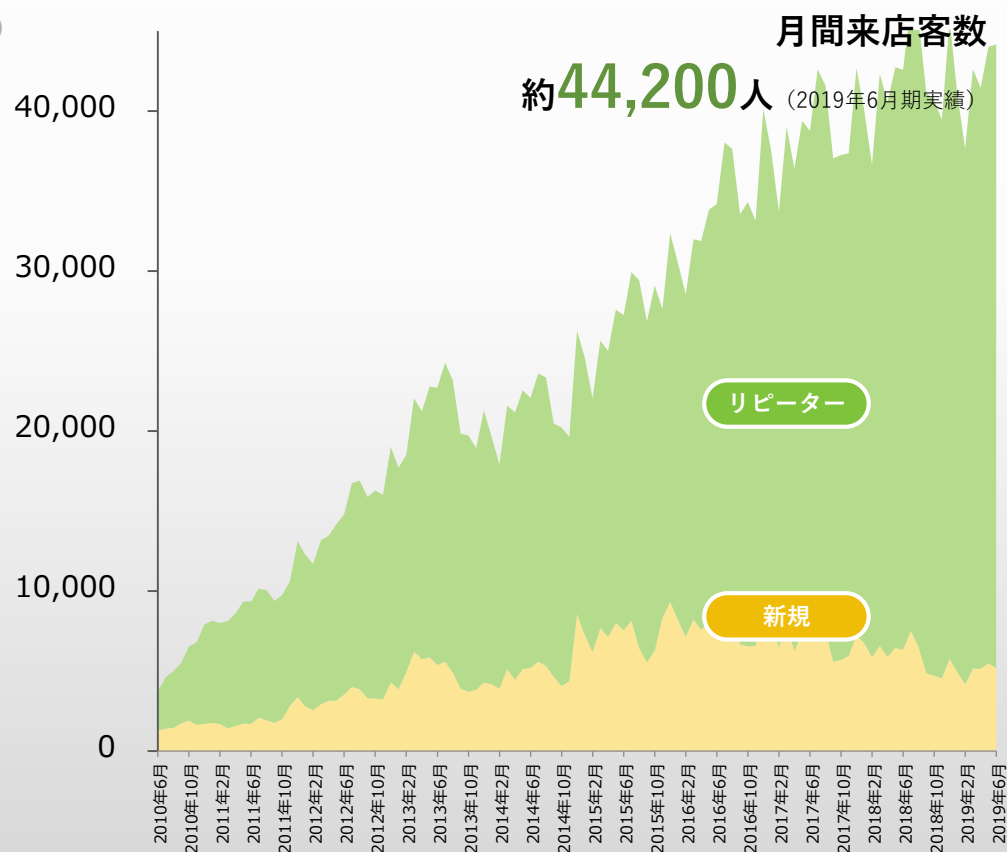
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

自社経由での予約が約88%

(2019年6月期実績)



安定的に増加するリピーター



当社の強み ③独自の社員教育制度

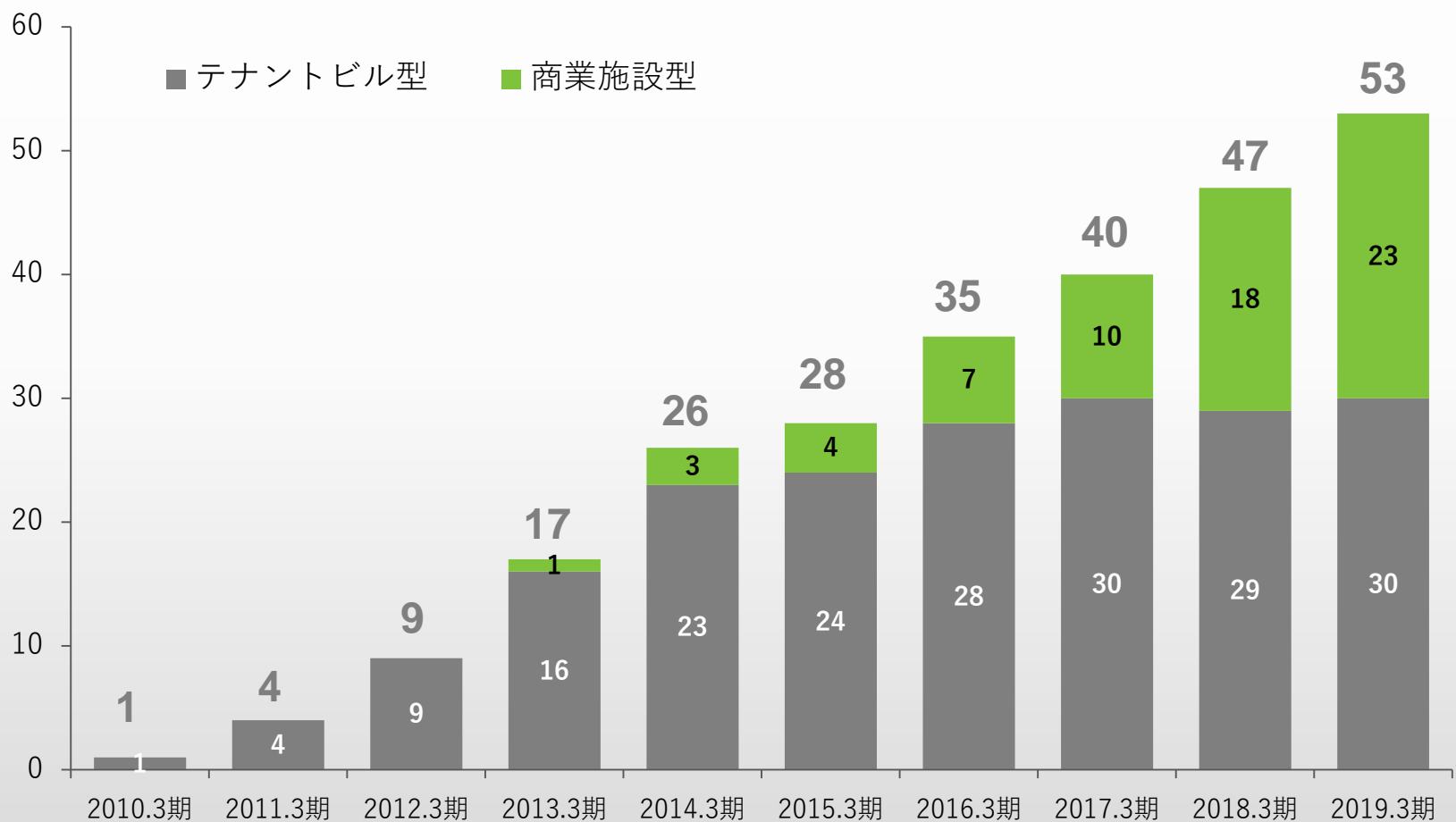


- ・ 未経験者を採用し、自社育成機関により最短1ヵ月でプロネイリストに育成するノウハウを構築
- ・ 経験者や美容専門学校卒業生にこだわらず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保
- ・ 低コストで投資回収期間の短い新規出店と相まって、着実な店舗網の拡大を実現



店舗数推移

- 集客力のある商業施設型の出店が順調に増加

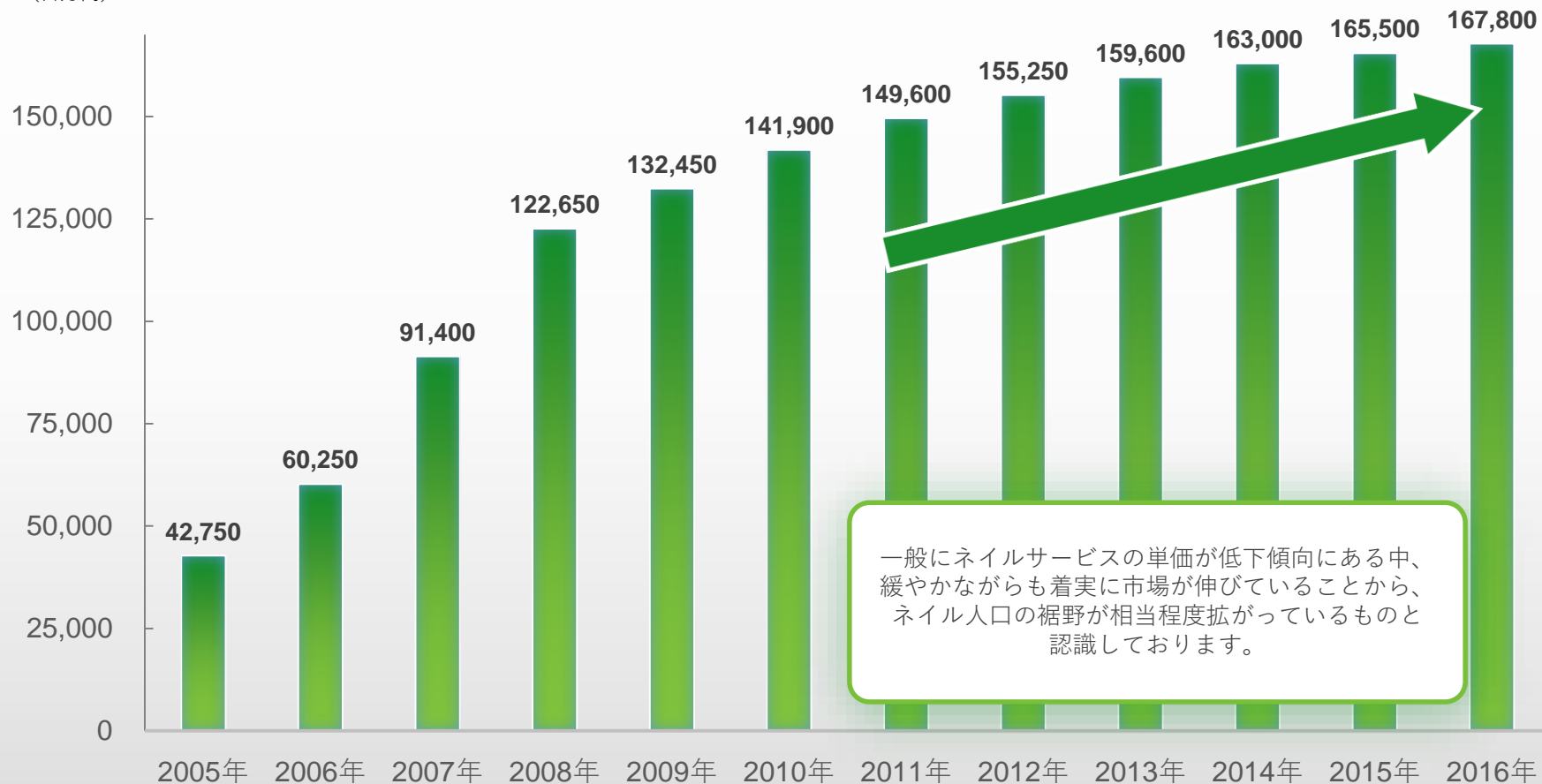


※2019年3月末現在

ネイルサービス市場規模の推移

- ・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)



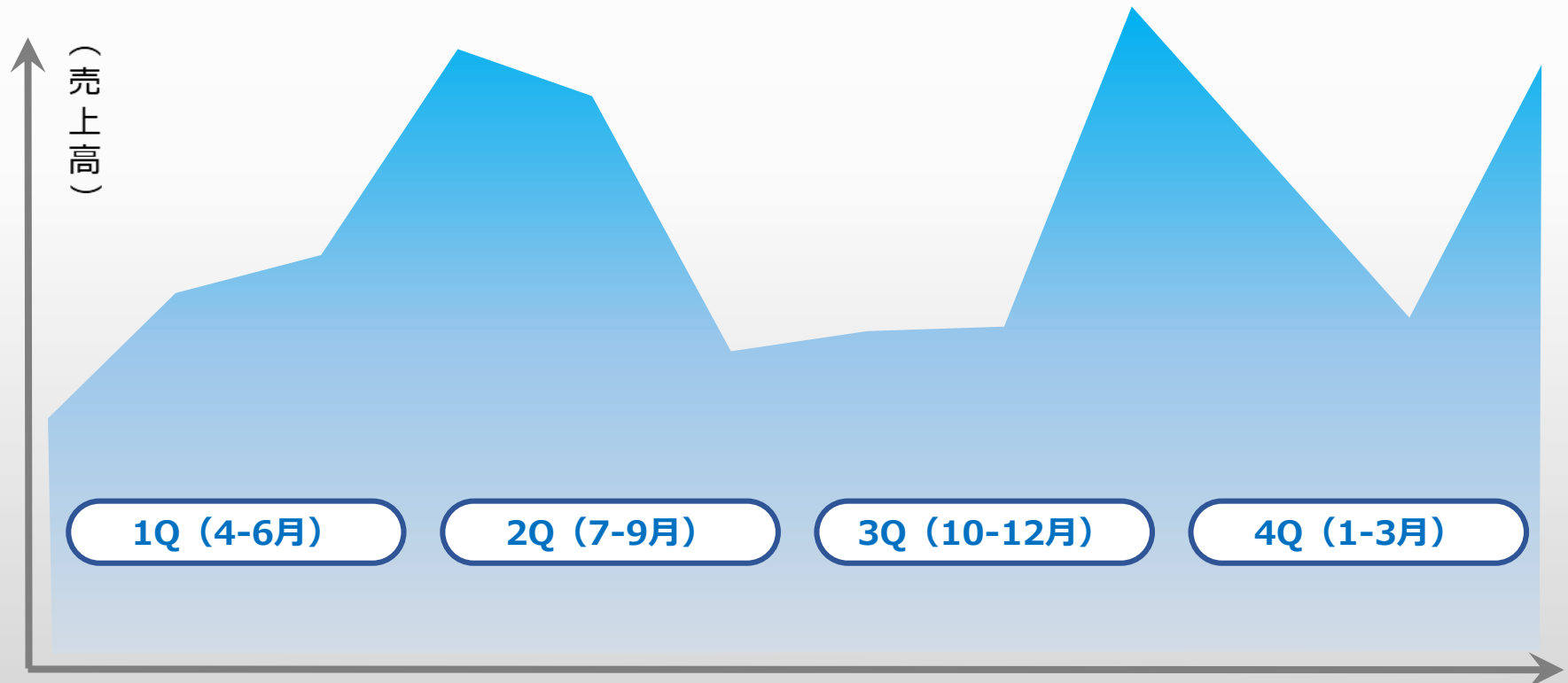
出所：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」

季節性について

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。



IRに関するお問合せ

株式会社コンヴァノ
人事・総務・広報部
TEL : 03-3770-1190
Mail : ir@convano.com

本資料の取り扱いについて

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。