

ネイルで世界を変える



2020年3月期
決算説明資料

東 証 マ ザ ー ズ
証 券 コ ー ド : 6 5 7 4
2 0 2 0 年 6 月 1 1 日



FASTNAIL

Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities

2020年3月期
決算概要

エグゼクティブサマリ



2020年3月期		前期比		前年4Q比	
	売上収益	2,414 百万円	+ 7.4%	+7.0%	
	営業利益	173 百万円	+ 15.6%	▲37.7%	
	当期利益	113 百万円	+ 26.6%	▲39.6%	
	EBITDA	409 百万円	+ 110.0%	127.7%	

Business & Topics

- 前期比で増収増益
- ネイリストの人数の増加による人件費の上昇、研修施設の増設等による費用増加を増収で吸収
- 4Qは、新型コロナウイルス感染症の拡大とともに顧客数はやや減少も、価格改定により平均顧客単価は上昇維持

PLサマリ



- 売上収益は、夏期に相次いで到来した台風の影響や、新型コロナウイルスの感染拡大によって、一部店舗において臨時休業や営業時間の短縮を余儀なくされたものの、前期に新規出店した「ファストネイル」6店舗の伸長により前期比で増収となりました
- 営業利益は、ネイリストの人数の増加、研修施設の増設及び育成サロンの新設などによりコストの増加となりましたが、これらの影響を増収で吸収したため前期比で増益となりました
- EBITDAの大幅な増加には、IFRS第16号「リース」の適用による影響を含む

(百万円)

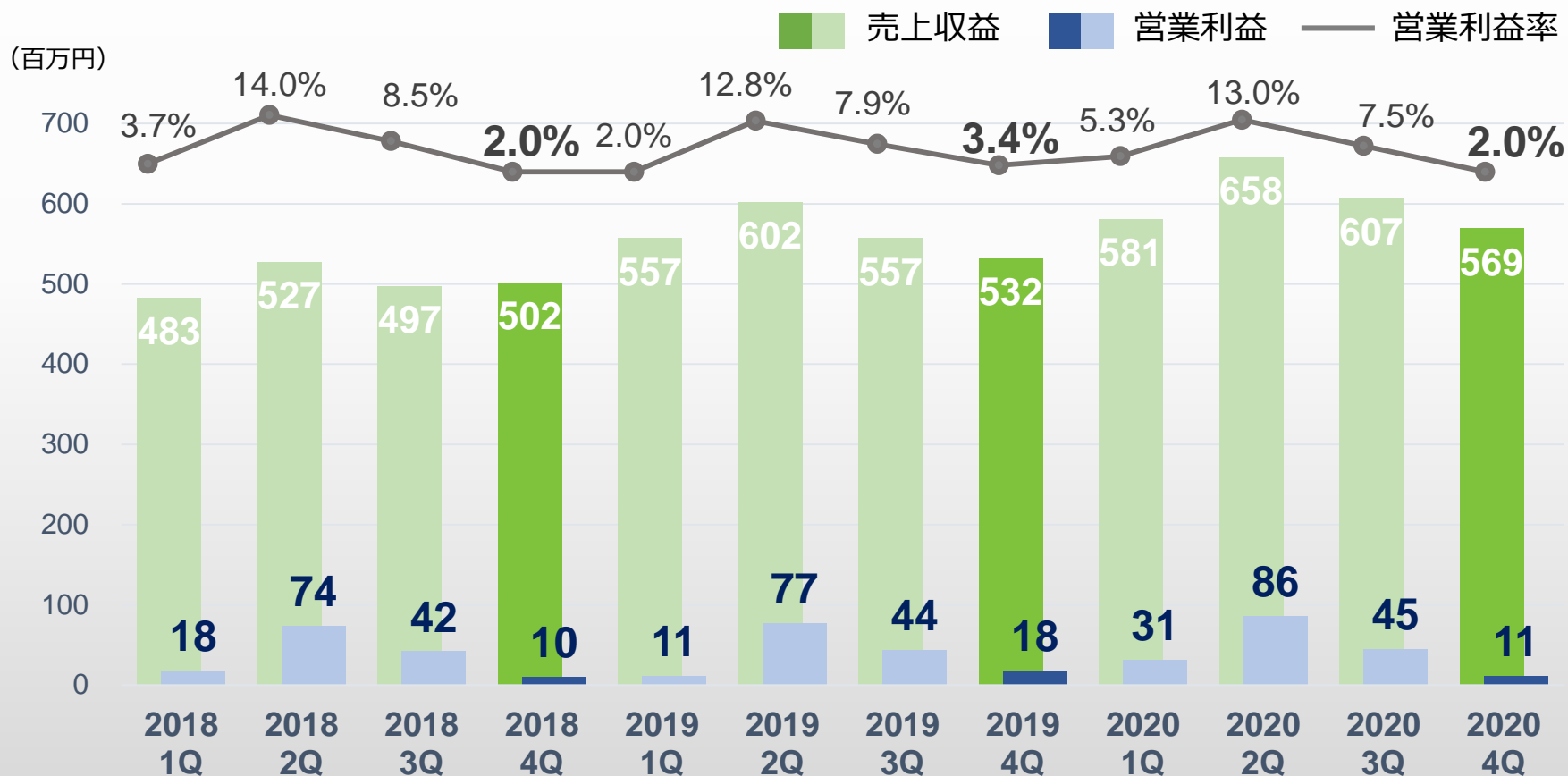
	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	対前期比 増減率	2020年3月期 (当初予想)	達成率
売上収益	2,248	2,414	+7.4%	2,350	102.7%
売上原価	1,347	1,442	+7.1%	-	-
売上総利益	902	972	+7.9%	-	-
販売費及び一般管理費	748	793	+6.0%	-	-
営業利益	150	173	+15.6%	215	80.4%
税引前利益	145	166	+14.6%	210	79.0%
当期利益	89	113	+26.6%	130	86.6%
EPS (円) (希薄化後)	40.22 (39.15)	50.43 (49.79)		58.78	-
EBITDA	195	409	+110.0%	-	-
店舗数 (FC 1 店舗含む)	53	55	+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)



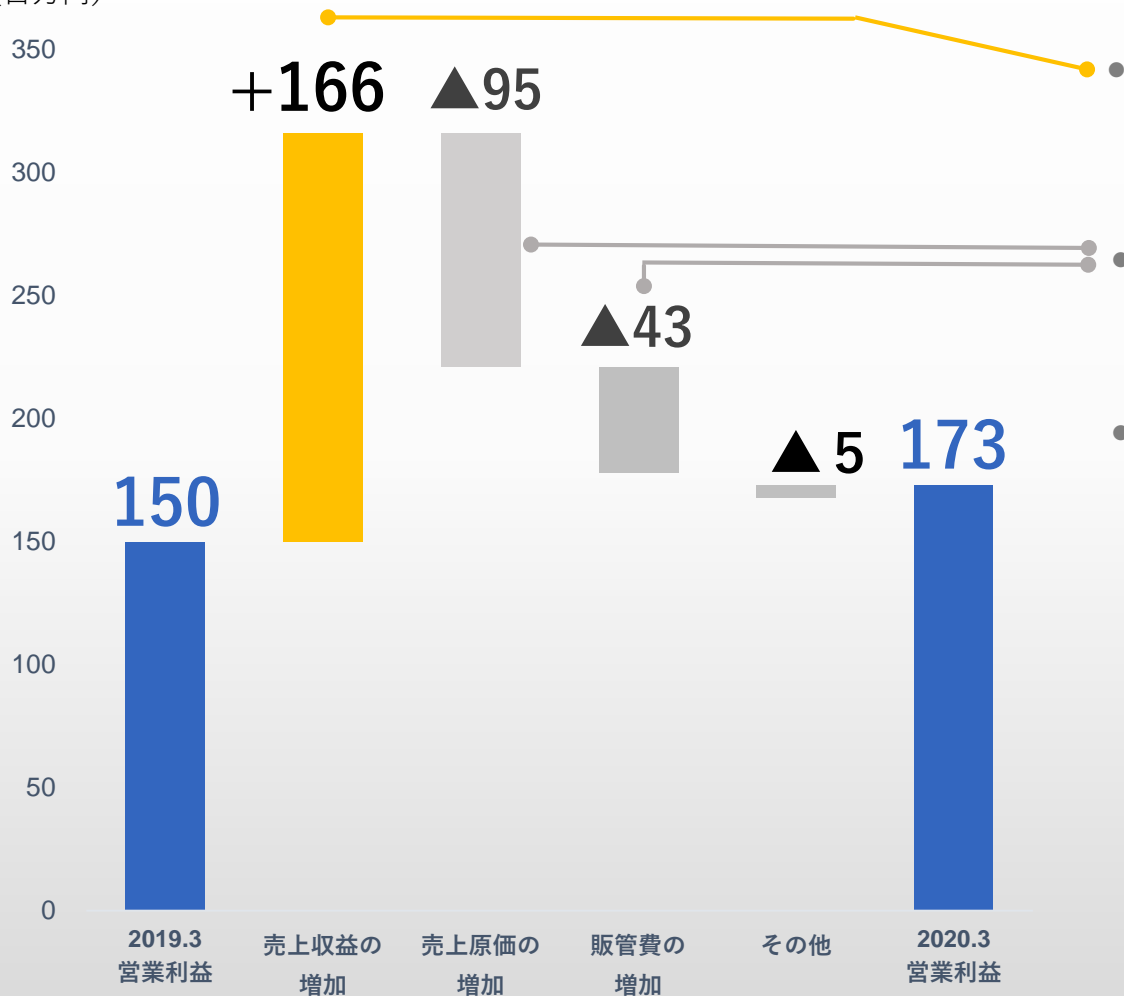
- 売上収益は10月に実施した価格改定と既存店舗の売上が順調に推移したことにより、前年4Q比増加
- 営業利益はネイリストの人数が計画以上となり人件費が増加したことや、3月に新型コロナウイルスの感染拡大により一部店舗において臨時休業や営業時間の短縮の影響を受け減少



※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

(百万円)



- 既存店舗の人員増加、前期に新規出店した6店舗の業績寄与と価格改定が奏功
- ネイリストの人数が計画を上回ったことにより、人件費が増加
- 研修施設の増設及び育成サロンの新設などの費用が増加

※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



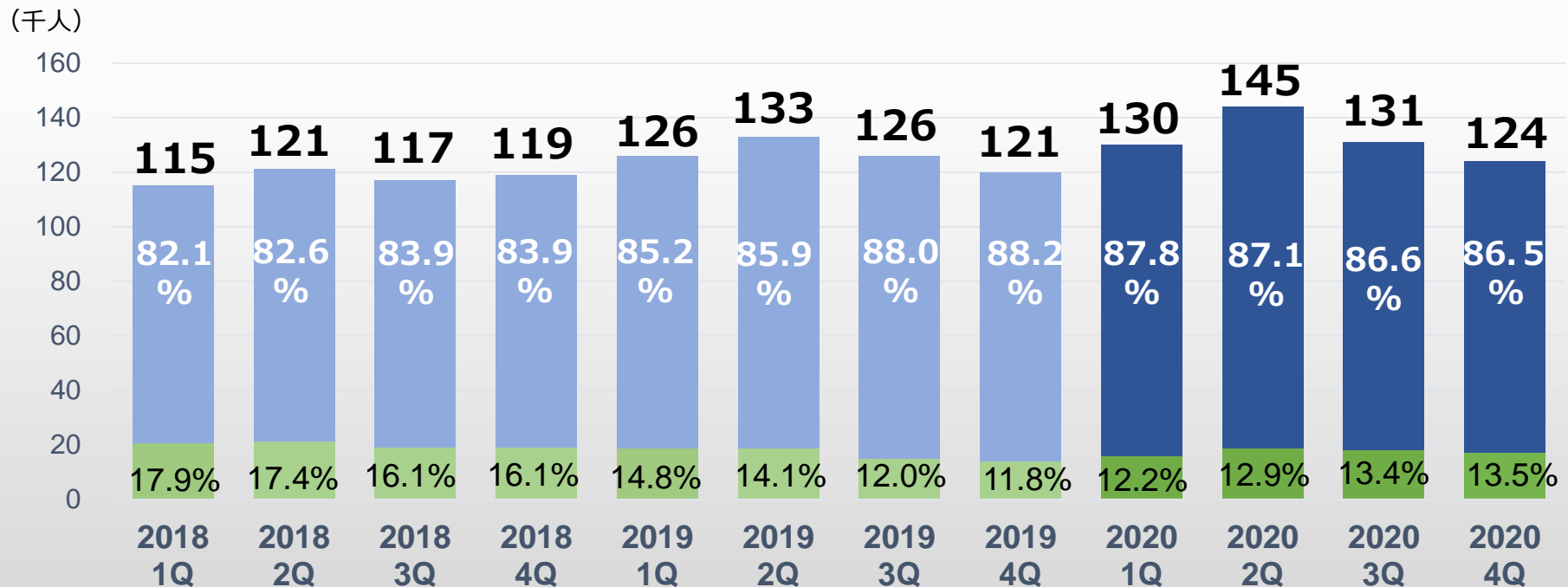
- 来店客数は、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響をやや受けたが、順調に増加し、前年4Q比約3千人増
- 自社WEB & アプリの利用促進を展開し、リピーターを確保しつつ、増税と価格改定の影響を想定し、新規顧客の獲得にも注力

来店客数

2019/3期 50万6千人

2020/3期 52万9千人

■ 新規 ■ リピーター



※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

- 例年は2Qから3Q、3Qから4Qにかけて季節性で下がる傾向にあるが、価格改定が奏功し、平均顧客単価は3Qに過去最高を更新
- 4Qも上昇を維持

2018年1Qを100とした指標



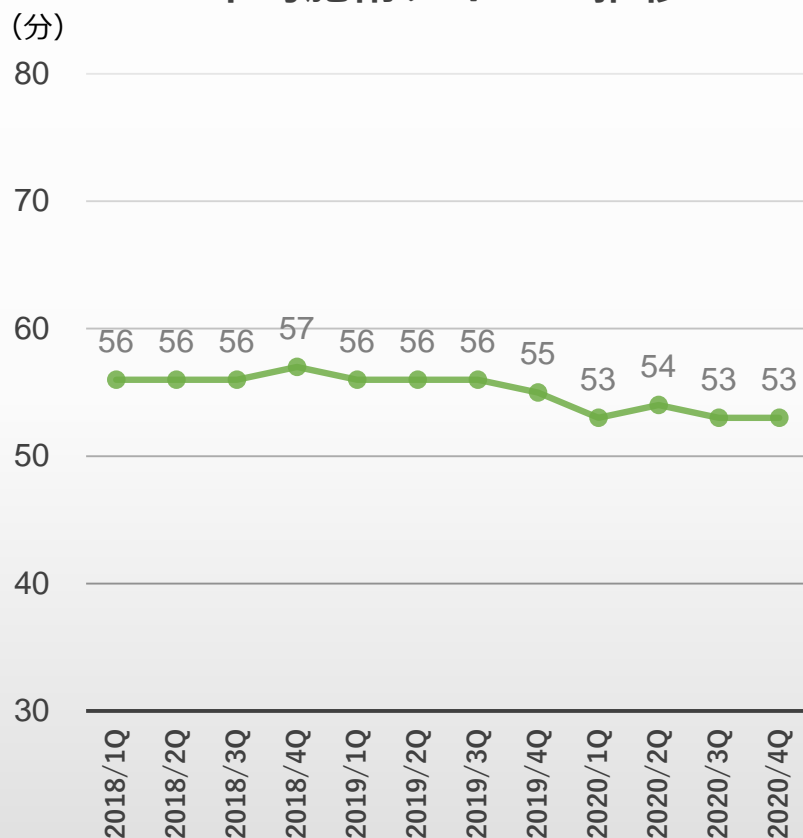
※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

平均施術タイムとネイリスト1人あたりの生産性



- 生産性は3月に新型コロナウイルス感染症の拡大による顧客数の影響があり、若干減少

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



- 借入条件の変更及び財務体質の強化を図るため、長期借入金の借換（リファイナンス）を実施
- IFRS第16号「リース」の適用により、使用权資産及びリース負債が増加

	2019.3 (実績)	2020.3 (実績)	増減額
流動資産	324	443	+119
現預金	146	281	+135
営業債権及びその他の債権	100	80	▲20
棚卸資産	59	64	+5
その他	19	18	▲1
非流動資産	1,407	1,776	+369
有形固定資産	73	85	+13
使用权資産	-	351	+351
のれん	650	650	-
無形資産	496	491	▲5
その他	188	198	+10
資産合計	1,731	2,219	+488

	2019.3 (実績)	2020.3 (実績)	増減額
流動負債	507	852	+345
営業債務及びその他の債務	64	60	▲4
借入金	149	330	+181
リース負債	1	170	+169
その他	293	292	▲2
非流動負債	333	365	+31
借入金	298	130	▲168
リース負債	-	187	+187
その他	35	47	+12
資本	890	1,003	+112
資本金	82	93	+11
資本剰余金	655	658	+3
利益剰余金/その他	153	252	+99
負債及び資本合計	1,731	2,219	+488

※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201百万円増加し、財務キャッシュ・フローが同額減少

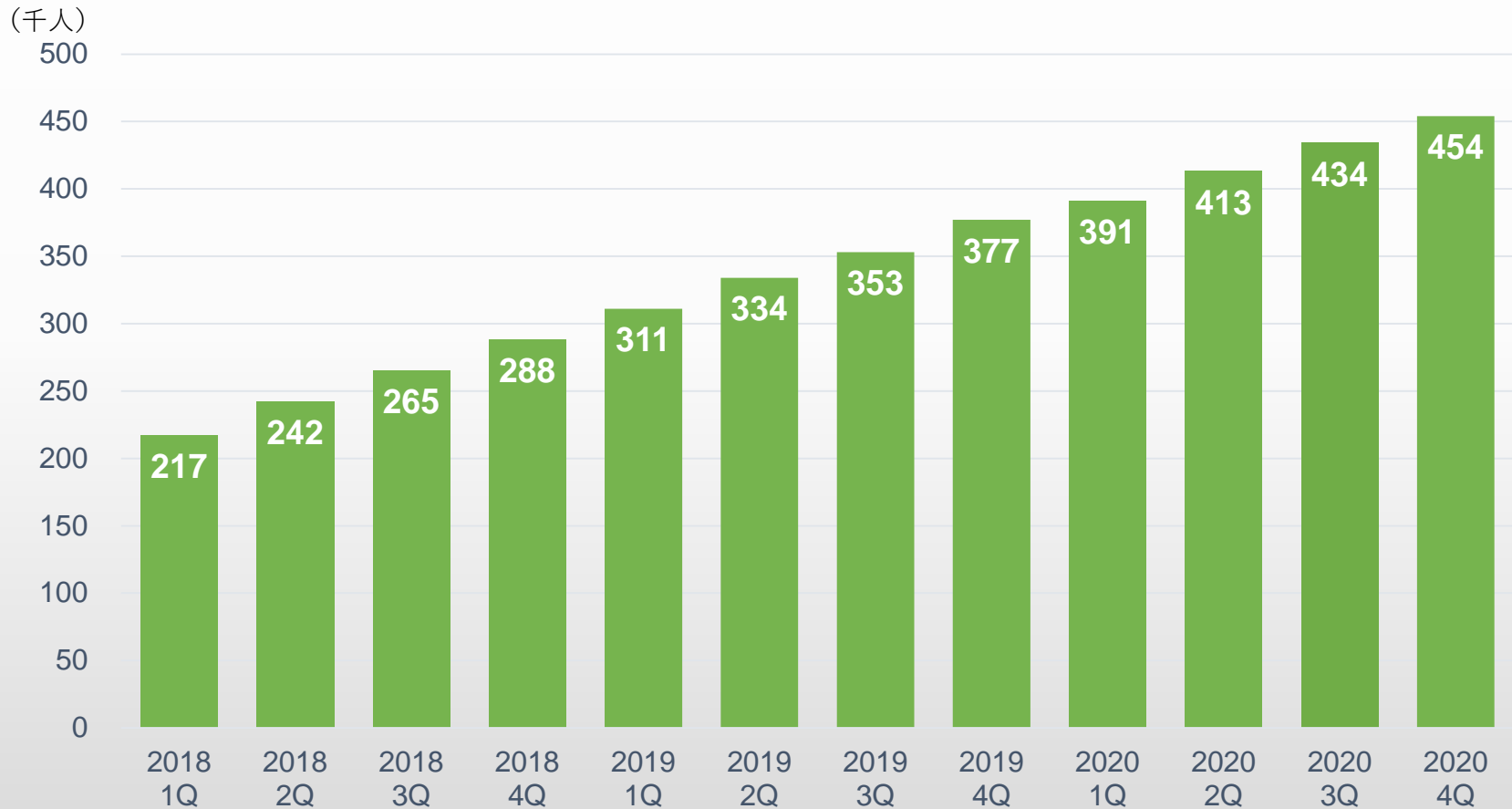
(百万円)

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	増減額
営業キャッシュ・フロー	108	363	+255
投資キャッシュ・フロー	▲49	▲51	▲2
財務キャッシュ・フロー	▲12	▲177	▲165
増減額	47	135	88
期首残高	99	146	+47
期末残高	146	281	+135

※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。45万4千人



価格改定について

- 2019年10月1日よりジェルネイルなどのサービス価格を改定

背景

賃料・人件費の高騰、人材採用の難易度の高まりなどによるコスト上昇

目的

人材の確保と教育の充実を図り、従業員および将来への投資を可能にし、更なる成長を実現するため

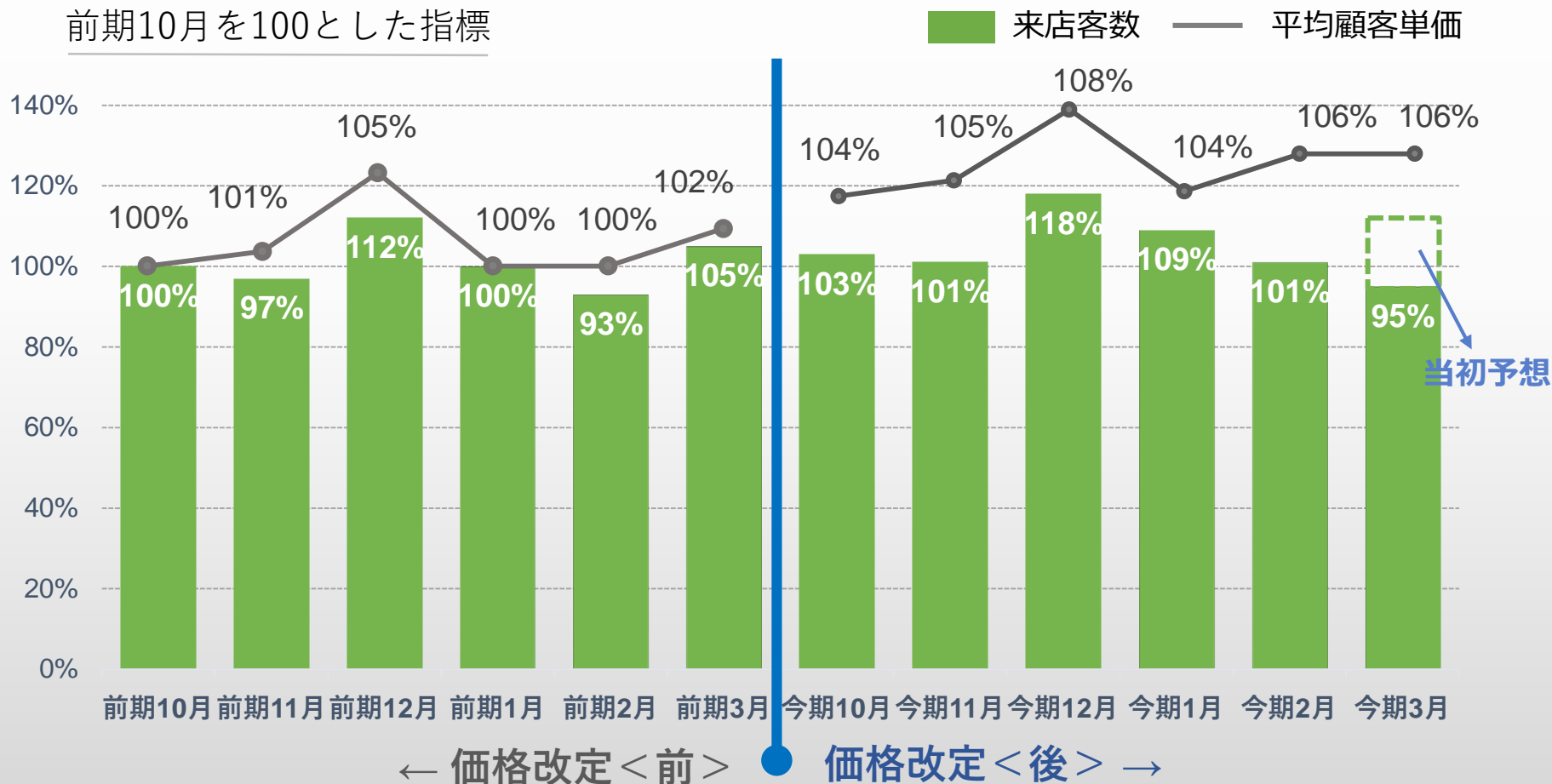
改定価格（ジェルネイルハンド）

改定前価格（税抜）	値上げ幅
2,990円	510円UP
3,490円	
3,990円	
4,990円	10円UP
5,990円	
6,990円	
7,990円	

価格改定サマリ

- 価格改定による来店客数の低下も見られず、平均顧客単価も今期12月に過去最高を更新
- 今期3月は新型コロナウイルスの感染拡大による来店客数への影響が見られたが、平均顧客単価は順調に推移

前期10月を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。

© Convano Inc. All rights Reserved.

店舗の状況

- 2020年3月末時点で店舗数は55店舗
- 渋谷エリア・池袋エリアの統合、吉祥寺店の移転のほか、4店舗の新規オープンを実施

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)

静岡パルシェ店



2019
11 / 22
OPEN

- 静岡県初出店
- 静岡県静岡市葵区黒金町49番地
JR静岡駅ビル
「パルシェ」本館地下1F
- 46.13㎡ (16.95坪)

ロコ国立店



2020
1 / 24
OPEN

- 地域密着型・小規模店舗モデル3店舗目の出店
- 東京都国立市中1-9-24 板倉ビル2F
美容室ヴァンカウンスル 国立店内
- 15.74㎡ (4.76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
- 東京都武蔵野市南町2-1-25
キラリナ京王吉祥寺 5F
- 41.74㎡ (12.62坪)

名古屋伏見駅店



2019
12 / 11
OPEN

- 愛知県名古屋市中区錦2-16-24号先
地下鉄伏見駅
地下1階南側コンコース
- 27.57㎡ (8.33坪)

ペリエ千葉店



2020
3 / 19
OPEN

- 駅ビル商業施設の1階での出店
- 千葉県千葉市中央区新千葉1-1-1
ペリエ千葉1F
- 59.10㎡ (17.85坪)

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

◆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

採用

- 採用媒体の変更
- 出稿内容の見直し
- 面接プロセスの改善

計画を上回る
採用数を獲得

教育

- トレーニングキャパの拡大
- トレーナーの育成
- 教育プログラムのブラッシュアップ

採用・研修施設
育成サロンを
開設

定着

- 新入社員のフォロー強化
- 多様な働き方への対応
- 働きやすい環境づくりを強化
(コミュニケーションツールを活用し、社内アンケートを実施するなど、労働環境の改善を図る=定着策への応用)

企業価値向上に
つながる
人事制度や
環境の構築へ

採用・研修施設とネイリスト育成サロンを開設



- 10月より、新人ネイリストの採用・研修施設を東京・上野に開設
より多くの優秀な人材を育成し売上収益拡大につなげる

- ✓ 利便性の向上による
より良い人材の確保
- ✓ 育成のキャパシティ拡大



NAIL
FLAPS
produced by **FASTNAIL**

- ✓ 実践に適応しやすい環境づくり
NAIL FLAPS (ネイルフラップス) を併設

実践的な経験を積むことにより顧客満足度の向上のみならず、新人ネイリストの早期ならびに長期の活躍を期待

▶ 新人ネイリストの生産性が向上

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1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

新型コロナウイルス感染症に対する現在の取り組み



全社

- 2020年2月、新型コロナウイルス感染症に対応するため、対策本部を設置
- **お客様・従業員の安全確保を最優先**とし、政府や各地方自治体が発表するガイドラインに沿って、社内においても順次対応
- 雇用形態にかかわらず、全従業員に対する**雇用の継続**と休業している直営店舗の従業員についても**100%の休業補償**

店舗

- 感染拡大防止のため、臨時休業・営業時間短縮の実施
- ✓ 3月中旬より、主に商業施設の店舗において、週末の休業及び営業時間の短縮
- ✓ 政府、自治体からの外出自粛要請の発表等を受け、4月8日より順次、臨時休業
- ✓ 5月18日より一部店舗において順次、営業再開
- ✓ 5月25日に首都圏においても外出自粛要請が緩和されたことを受け、順次再開し、6月1日時点で全店営業再開
- 営業再開時の感染予防対策
- ✓ 従業員
 - ・出勤時、検温及び健康チェックと消毒
 - ・マスク着用、施術の前後、手指消毒を実施 など
- ✓ 店舗
 - ・飛沫防止シールド、お客様用アルコール消毒液の設置
 - ・器具、備品の消毒の徹底
 - ・お客様毎に施術テーブルなどの消毒を実施
 - ・定期的な換気の実施 など

新型コロナウイルス感染症に対する現在の取り組み



本社

- 感染拡大防止のため、時差出勤やリモートワークの実施
- 4月以降入社のお店従業員の研修時期の変更
- 4月8日以降、対面の商談・面談などをすべて電話やオンラインに切替え

財務

- 取引銀行7行と締結した当座貸越契約（貸越極度額合計550百万円）に基づく借入れを実行し、運転資金を確保
- 感染の影響の長期化に備えたバックアップとして、5月28日に借入極度額合計500百万円のコミットメントライン契約を締結
- 今後も状況に応じて適時、取引銀行から追加資金を調達

Creation Of New Value And New Opportunities

2021年3月期
業績見通しと取組み

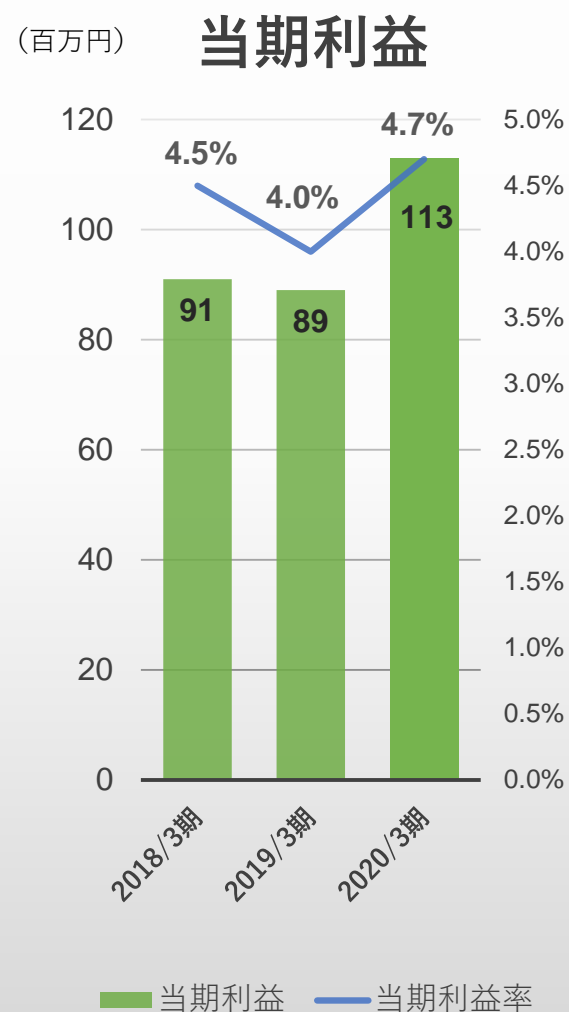
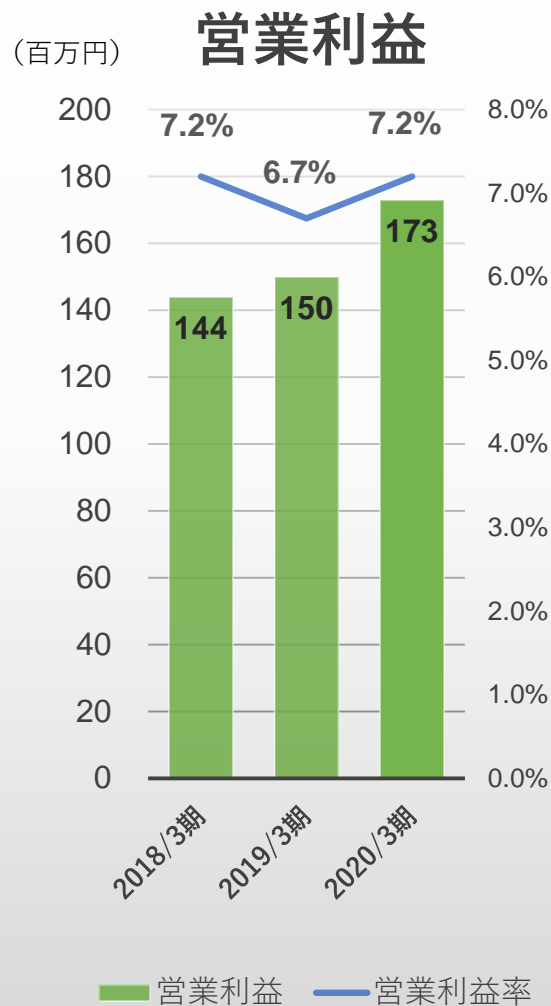
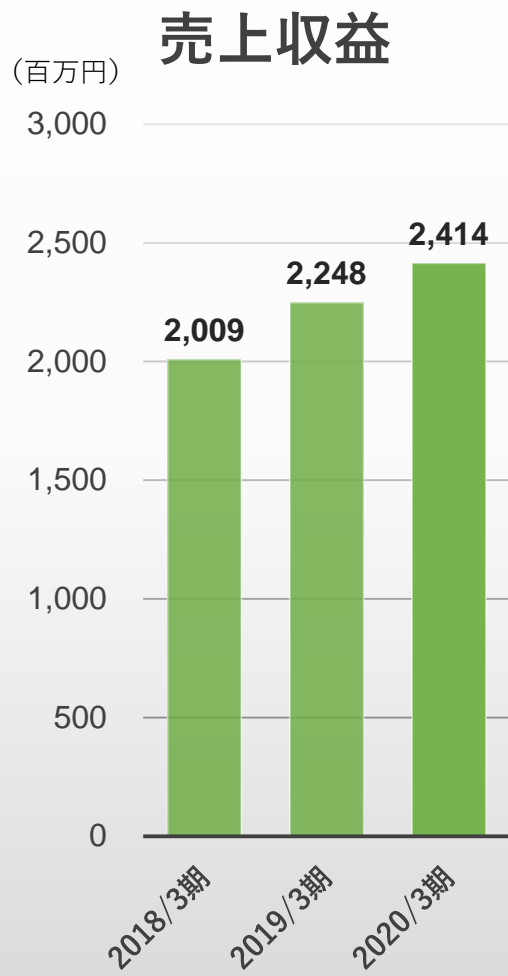
2021年3月期 業績見通し、出店計画について

新型コロナウイルスの感染拡大により、現時点において当社グループの事業活動への影響を合理的に算定することが困難であることから、以下につきましては未定とさせていただきます

今後、開示が可能になった時点で速やかに公表いたします

- 2021年3月期業績予想
- 2021年3月期の出店計画

業績推移



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。



參考資料

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	343名 (20名) ※ 2020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	55店舗 ※ 2020年3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	当社代表取締役社長・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

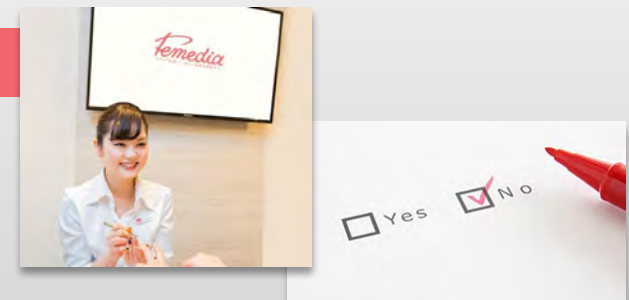


物販商品ブランド

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~

ネイルで世界を変える



「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

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



49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）

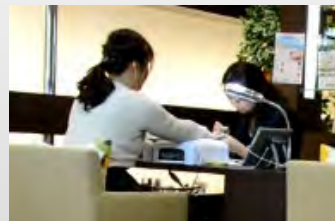


フレンテ仙川店（東京都）



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



3店舗

- ヘアサロン内併設の店舗



ロコ昭島店

（店舗数は2020年3月末現在）

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)

ファストネイルと一般的なネイルサロンとの違い



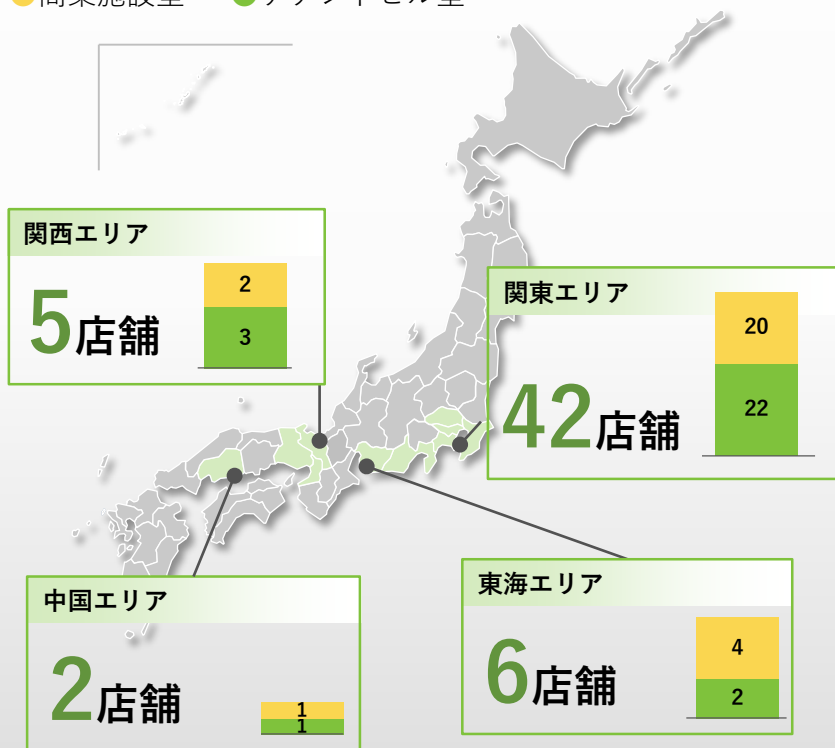
一般的な ジェルネイルサロン

	FAST 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

店舗ネットワーク

55店舗 (2020年3月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型

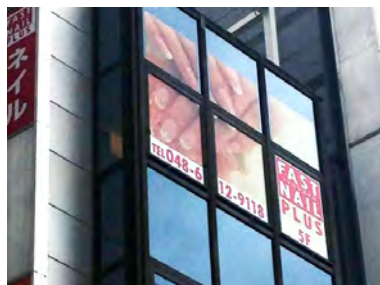


商業施設型



- 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

テナントビル型

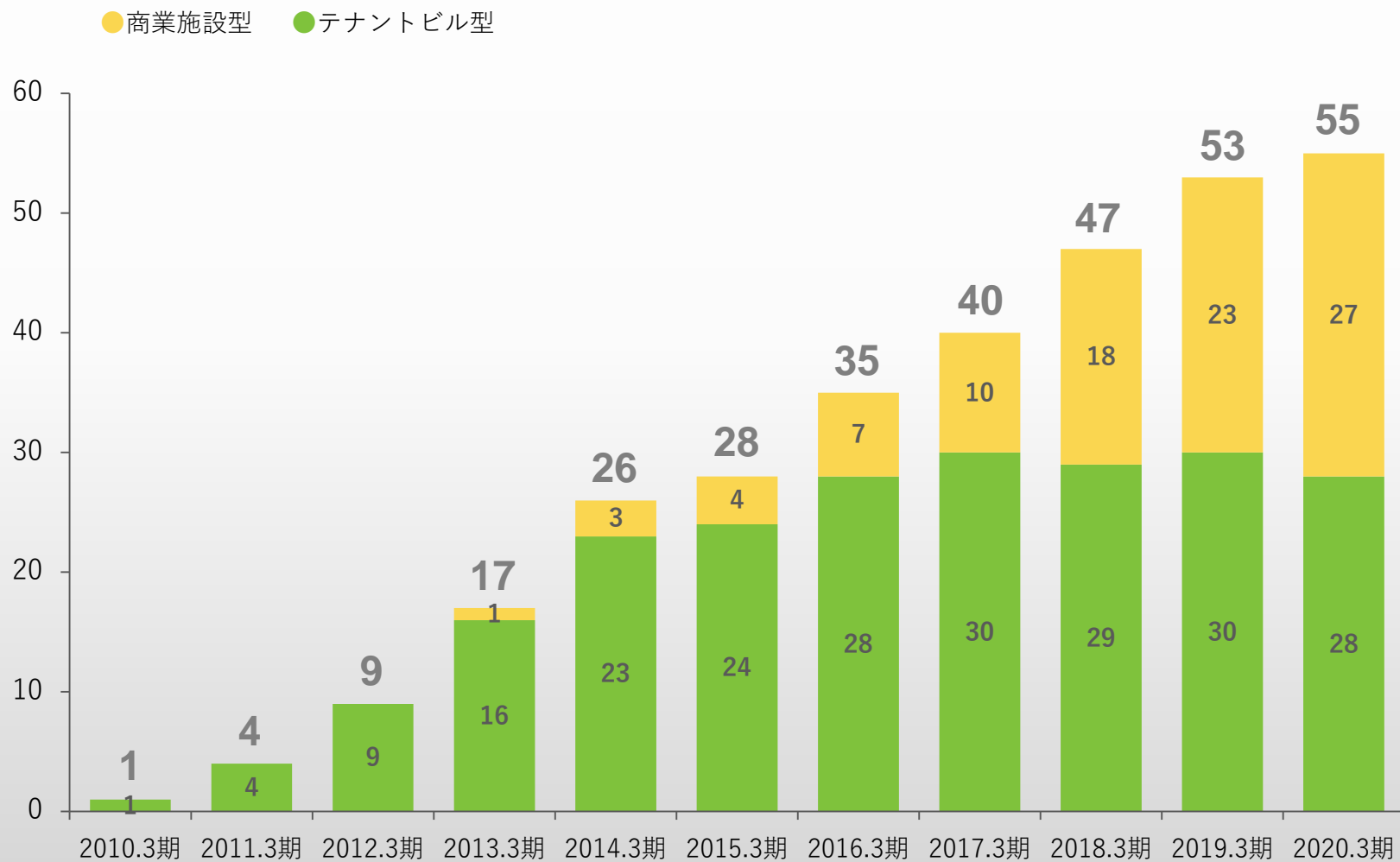


- 通しやすい駅近テナントビル
- 低賃料の空中階に展開
- 営業時間は需要にマッチした設定
- WEBによる集客

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

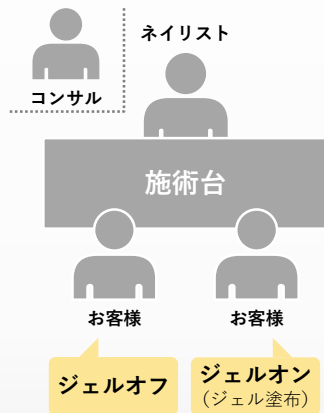
※2020年3月末現在



当社の強み ① 高効率オペレーション

ファストネイル

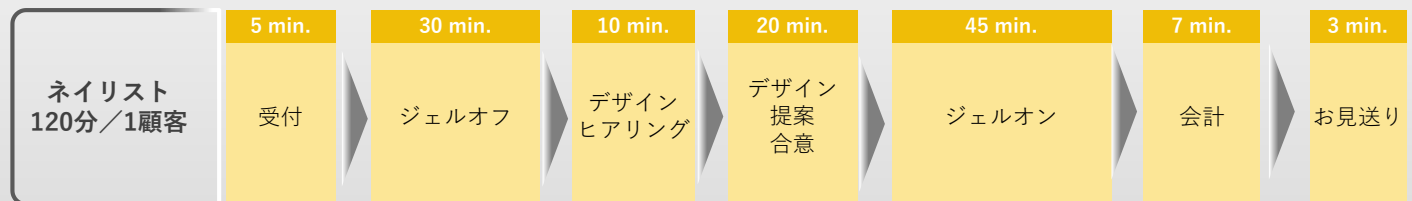
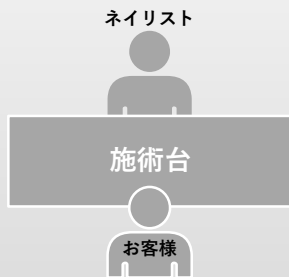
分業化することで高い生産性を実現



※ 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

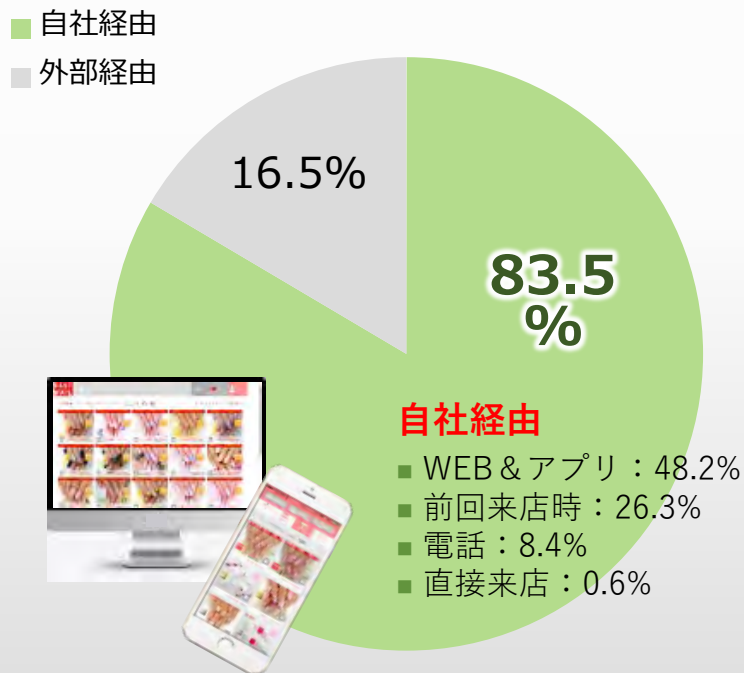


当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

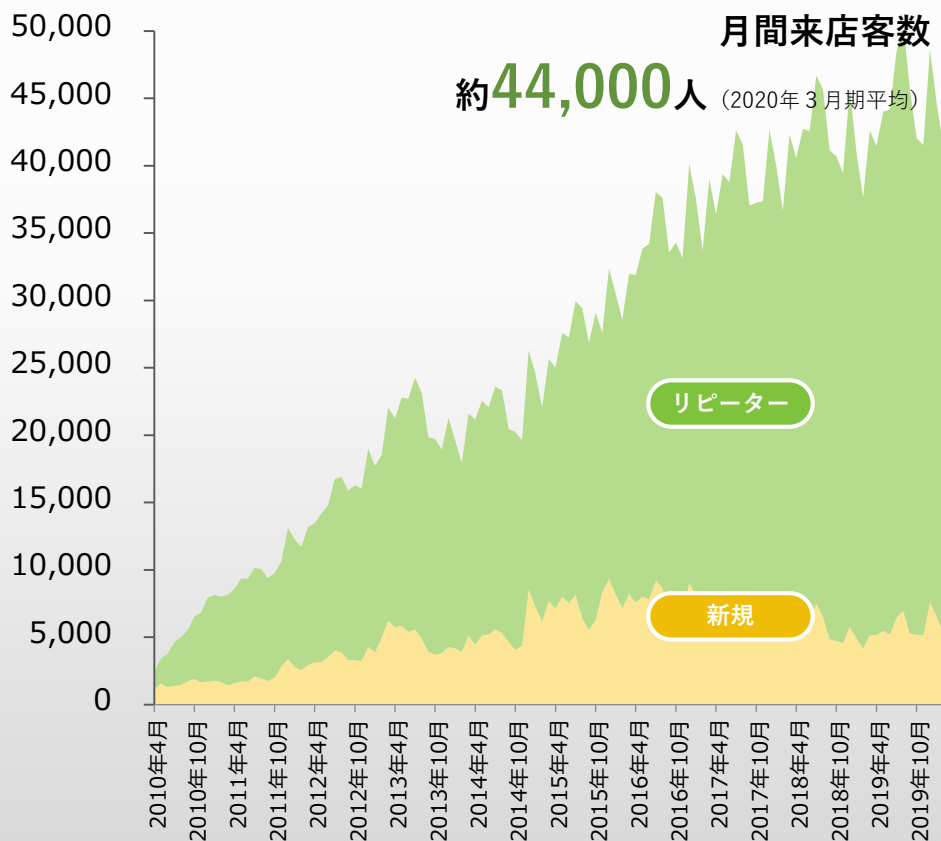
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

自社経由での予約が約83.5%

(2020年3月期 実績)

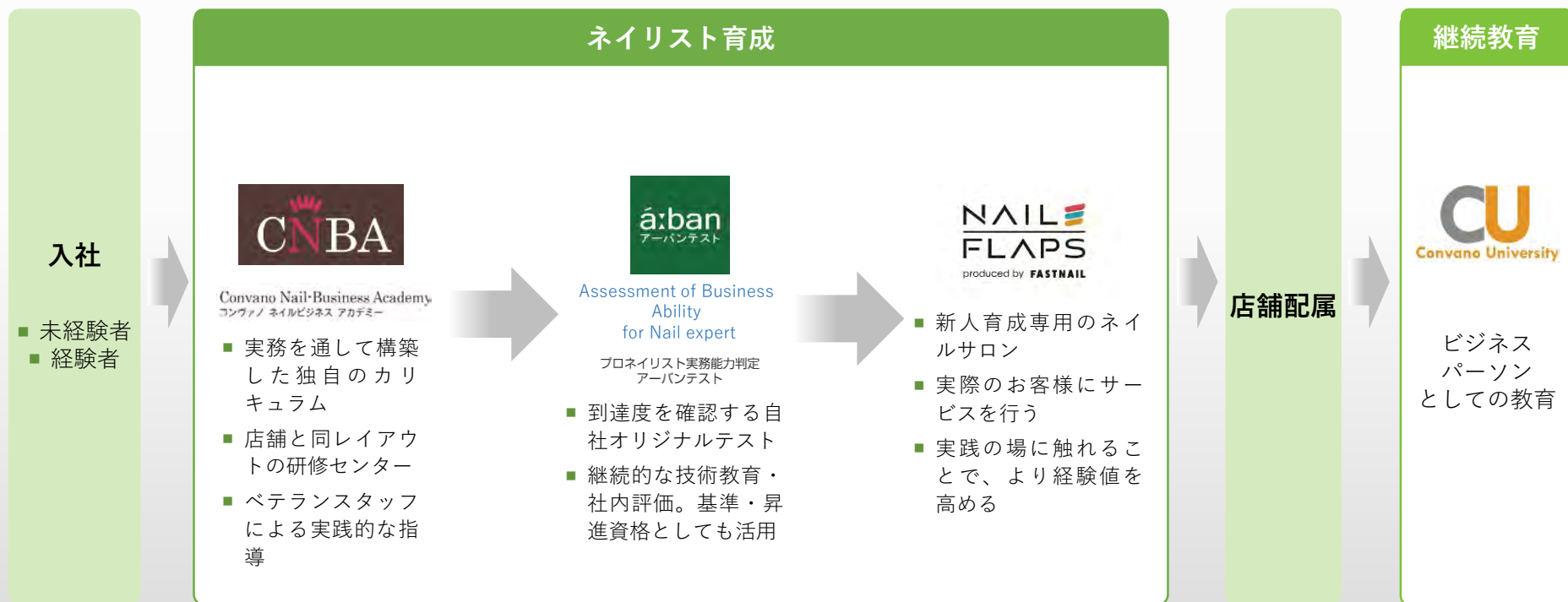


安定的に増加するリピーター



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入社後2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



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



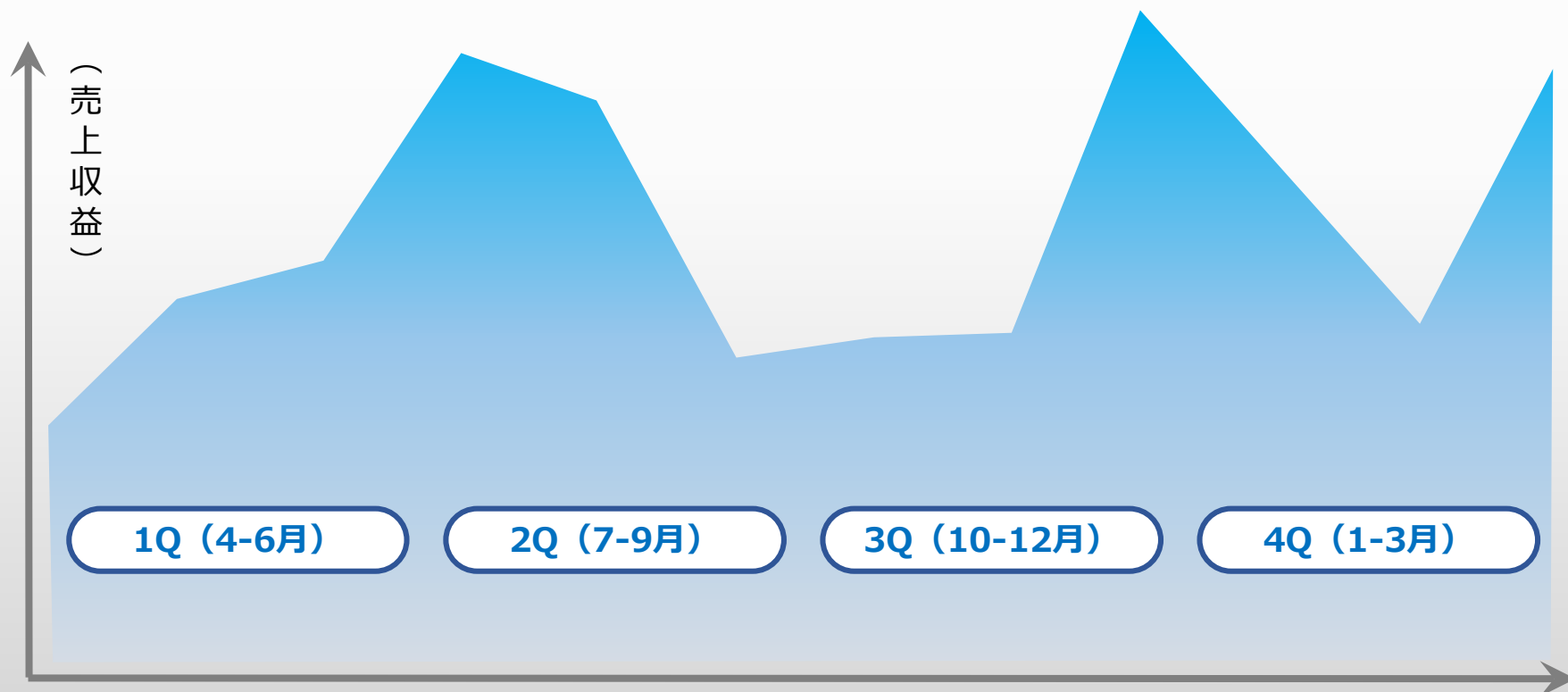
出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2020」

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%の売上収益の上昇が、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
広報・IR部
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

本説明資料に含まれる著作権（ロゴや写真等）は、株式会社コンヴァノに属し、その目的を問わず無断で複製、
引用することを禁じます