

*Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities*

2021年3月期
第1四半期
決算説明資料

株式会社コンヴァノ

VISION ~私たちのビジョン~

ネイルで世界を変える



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

2021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)
2021年3月期

		前年1Q比
売上収益	166 百万円	▲71.4%
営業利益	▲215 百万円	-
四半期利益	▲216 百万円	-
EBITDA	▲154 百万円	-

Business
&
Topics

- 新型コロナウイルス感染拡大により4/8より順次、5月末まで2ヶ月近くに及ぶ臨時休業
- 休業期間中も給与手当での支給により、従業員の雇用を確保（雇用調整助成金を活用）

PLサマリ

- ・ 売上収益は緊急事態宣言に伴う2ヶ月近い臨時休業が影響し、前年同期に比べて大幅に減少
- ・ 4 - 5月の休業に対する雇用調整助成金を計上

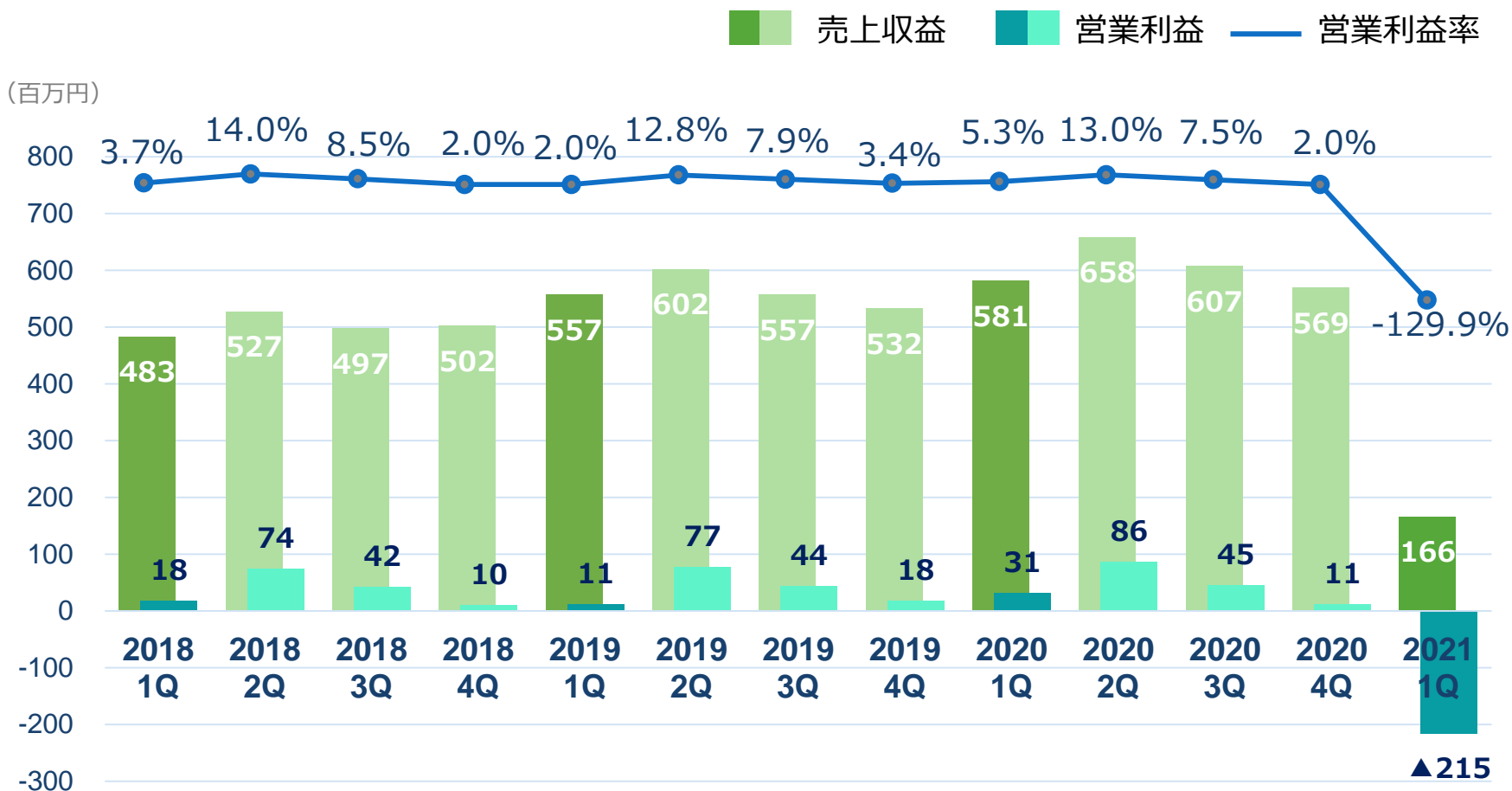
(百万円)

	2020年3月期 1Q	2021年3月期 1Q	対前年同期比 増減率
売上収益	581	166	▲71.4%
売上原価	344	304	▲11.6%
売上総利益	236	▲139	-
販売費及び一般管理費	205	203	▲1.3%
助成金等	▲0	126	-
営業利益	31	▲215	-
税引前利益	29	▲216	-
四半期利益	18	▲216	-
EPS (円) (希薄化後)	8.09 (7.99)	▲96.34 (▲96.34)	
EBITDA	89	▲154	-
店舗数 (FC1店舗含む)	51	55	+4

※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)

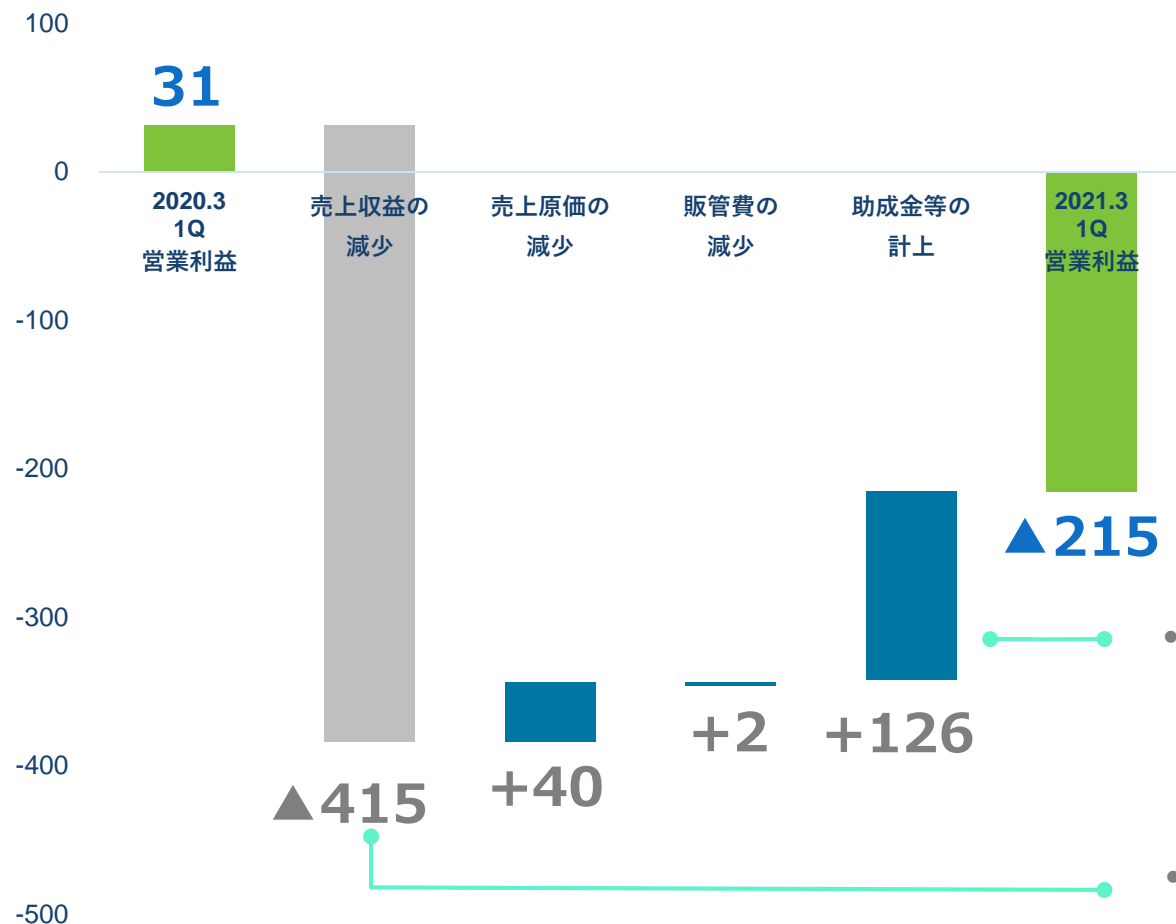
- 売上収益は、約2ヶ月間の休業の後、6月1日より全店舗の営業を再開しましたが、ご予約の無い状態からの再開のため6月も前年を下回りました



※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)



- 休業中の雇用調整助成金等の計上
- 2ヶ月近い臨時休業が影響し売上収益は大幅に減少

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

BSサマリ

- 休業期間の運転資金を確保するため短期借入れを実施

(百万円)

	2020.3	2021.3 1Q	増減額
流動資産	443	419	▲24
現預金	281	147	▲133
営業債権及びその他の債権	80	178	+98
棚卸資産	64	71	+6
その他	18	24	+5
非流動資産	1,776	1,751	▲25
有形固定資産	85	82	▲3
使用権資産	351	331	▲20
のれん	650	650	-
無形資産	491	490	▲1
その他	198	198	▲1
資産合計	2,219	2,171	▲48

	2020.3	2021.3 1Q	増減額
流動負債	852	1,055	+203
営業債務及びその他の債務	60	37	▲23
借入金	330	580	+250
リース負債	170	166	▲3
その他	292	271	▲21
非流動負債	365	329	▲35
借入金	130	110	▲20
リース負債	187	171	▲16
その他	47	48	+1
資本	1,003	787	▲216
資本金	93	93	-
資本剰余金	658	659	0
利益剰余金/その他	252	36	▲216
負債及び資本合計	2,219	2,171	▲48

※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

- 新型コロナウイルス感染症の拡大による休業の影響により、営業キャッシュ・フローは減少
- 休業期間の運転資金を確保するため短期借入れを実施したことにより財務キャッシュ・フローは増加

(百万円)

	2020年3月期 1Q	2021年3月期 1Q	増減額
営業キャッシュ・フロー	39	▲299	▲338
投資キャッシュ・フロー	▲18	▲13	+6
財務キャッシュ・フロー	▲54	179	+232
増減額	▲33	▲133	▲100
期首残高	146	281	+135
期末残高	113	147	+35

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

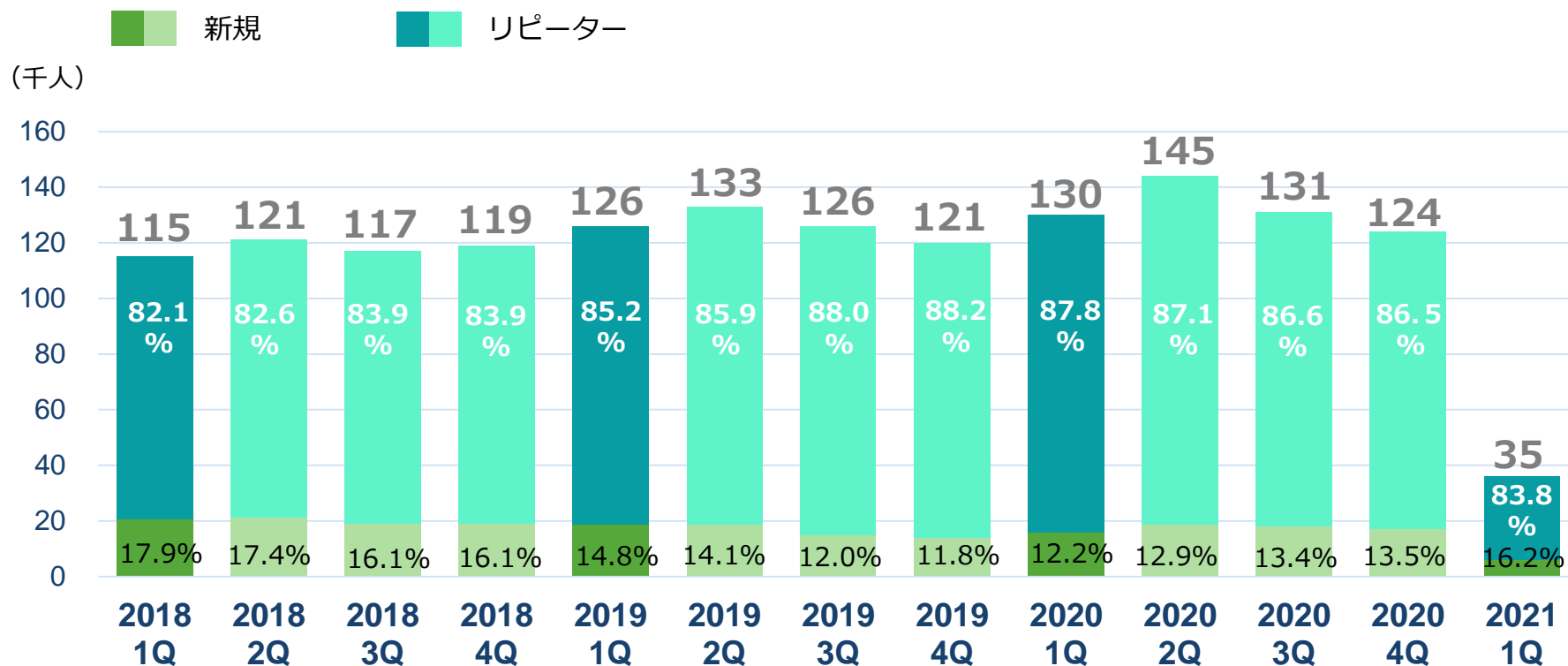
来店客数、リピーター比率の推移

- 来店客数は、新型コロナウイルス感染症の拡大による休業の影響を受け、前年1Q比約10万人減
- 自社WEB & アプリによる営業再開告知ならびに新規顧客獲得に注力

来店客数

2020/1Q 13万人

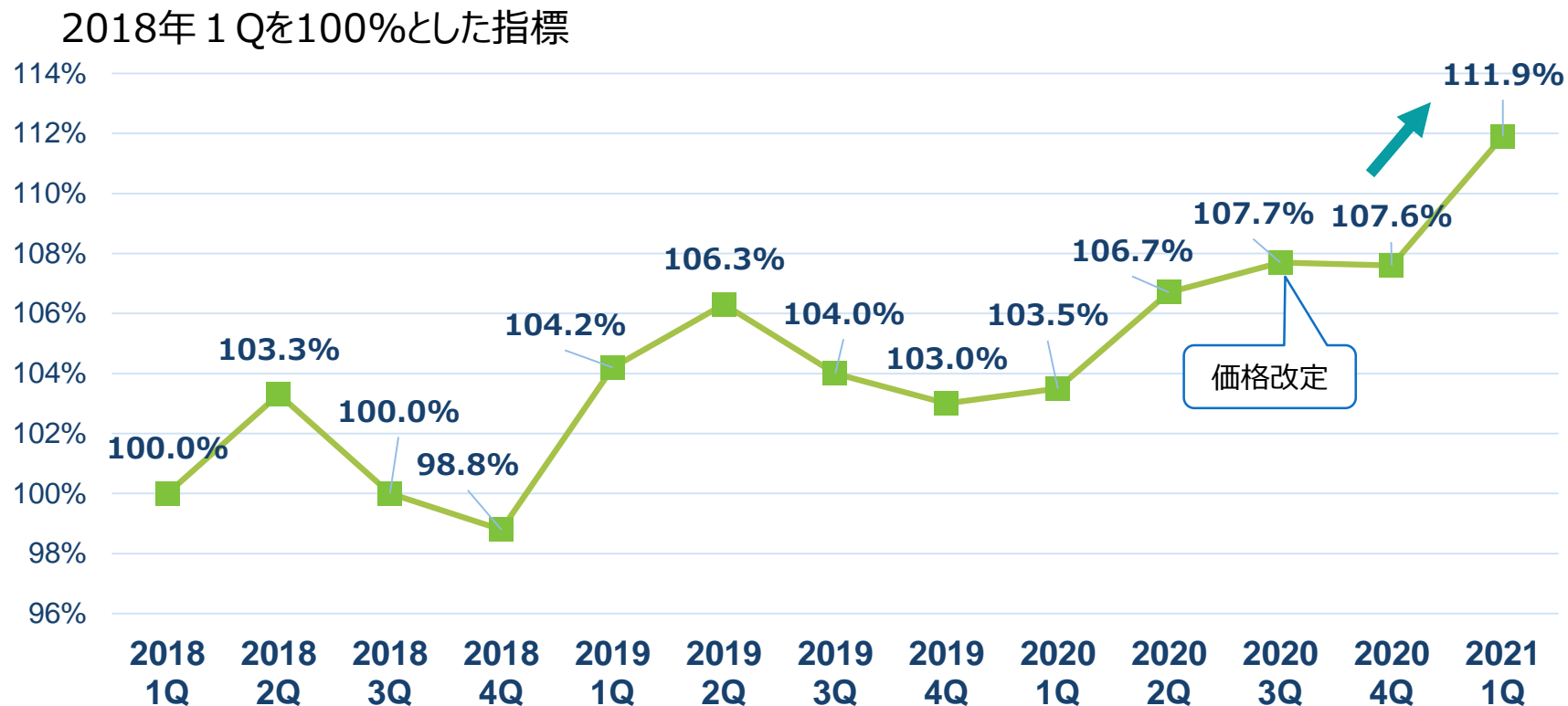
2021/1Q 3万5千人



※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

- 前期の価格改定が奏功し、平均顧客単価は引続き最高を更新

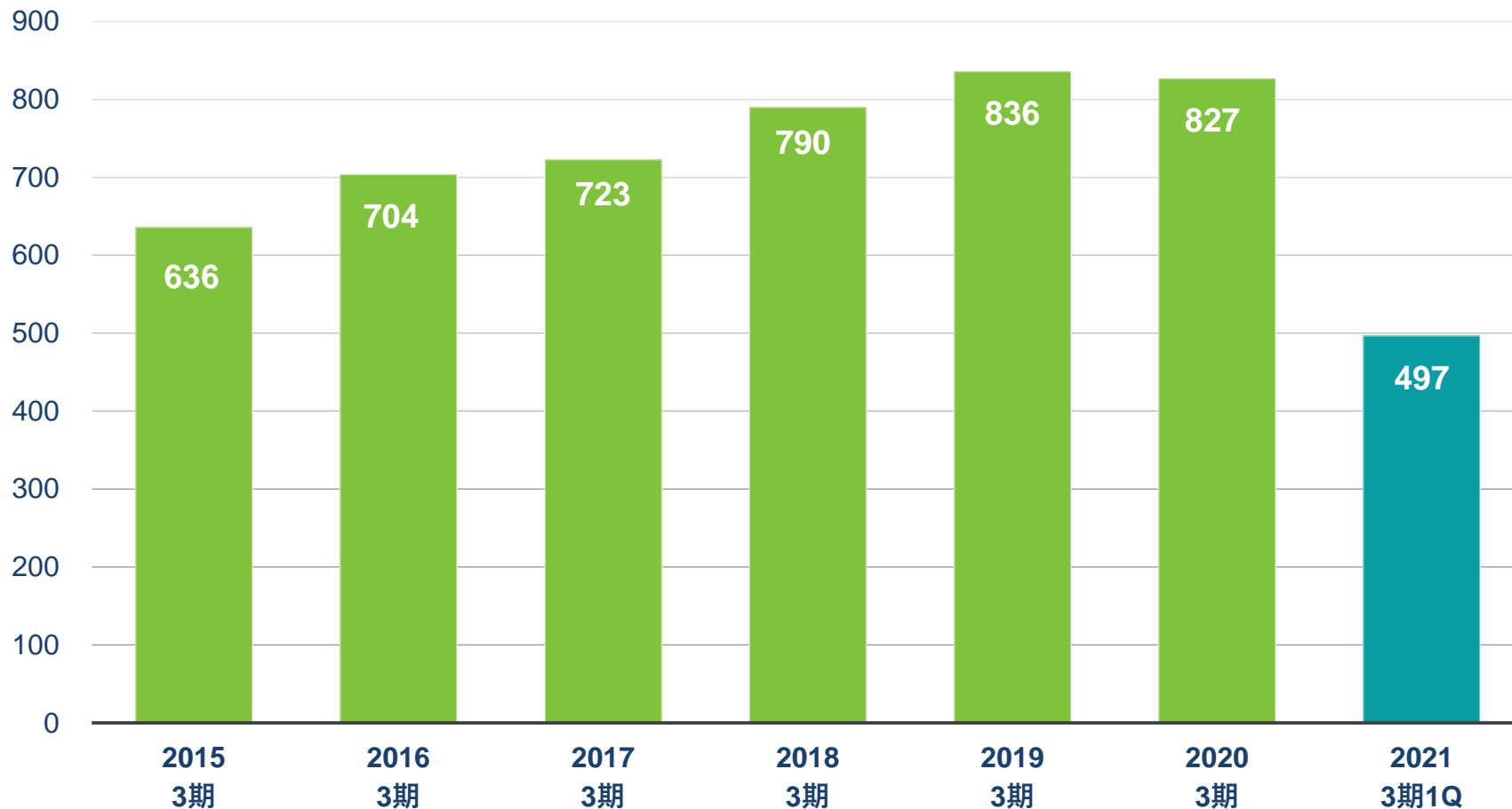


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

ネイリスト1人あたりの生産性

- 生産性は休業により顧客数に影響があり減少

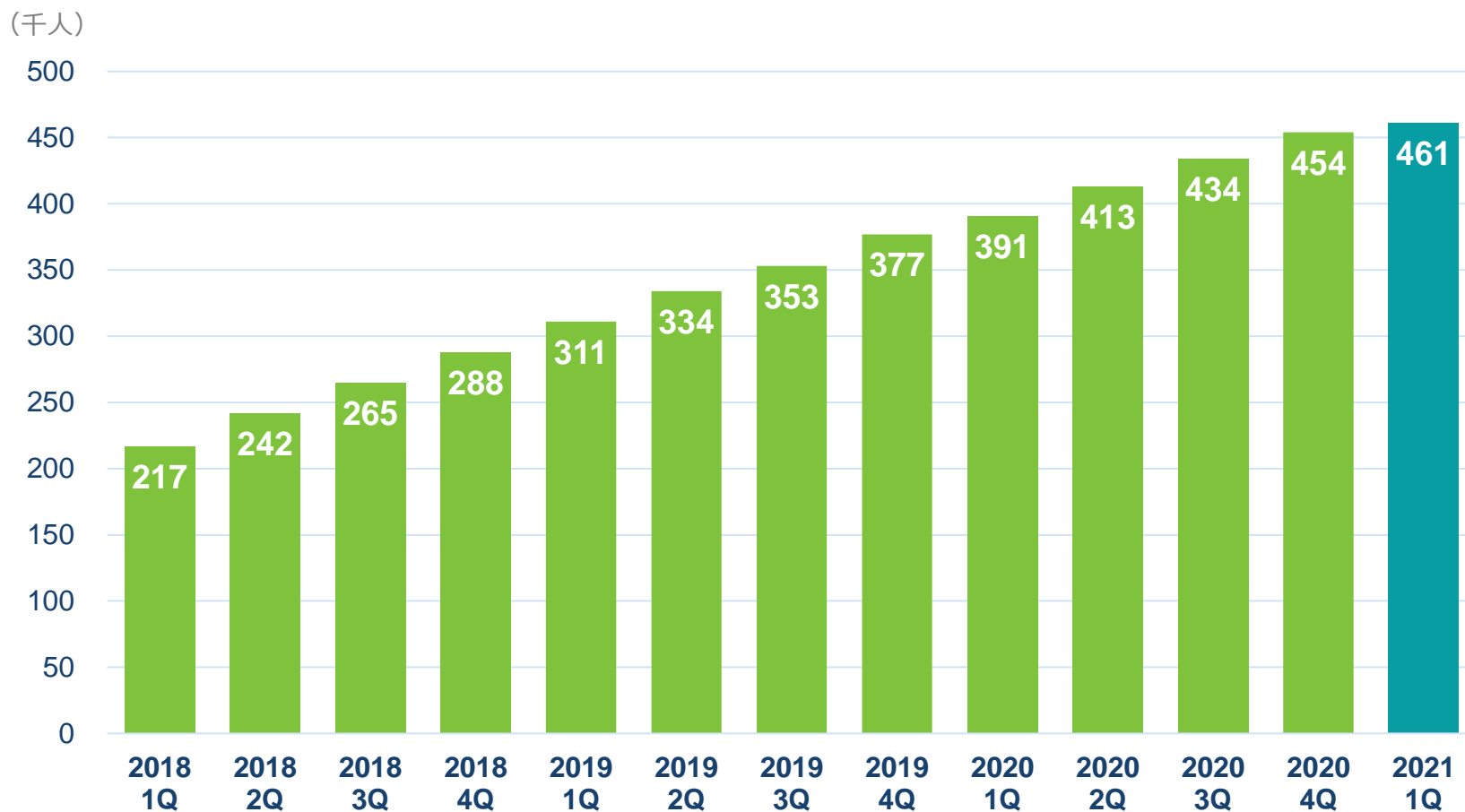
(千円/月)



※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]

会員数の推移

- FASTNAIL TOWN（自社予約システム）への会員登録は臨時休業の影響により伸びず46万1千人



店舗の状況

- 1 Qは1店舗の新規出店を実施し、1店舗を閉店（4月にテナント契約の終了による神戸三宮店）

福岡パルコ店



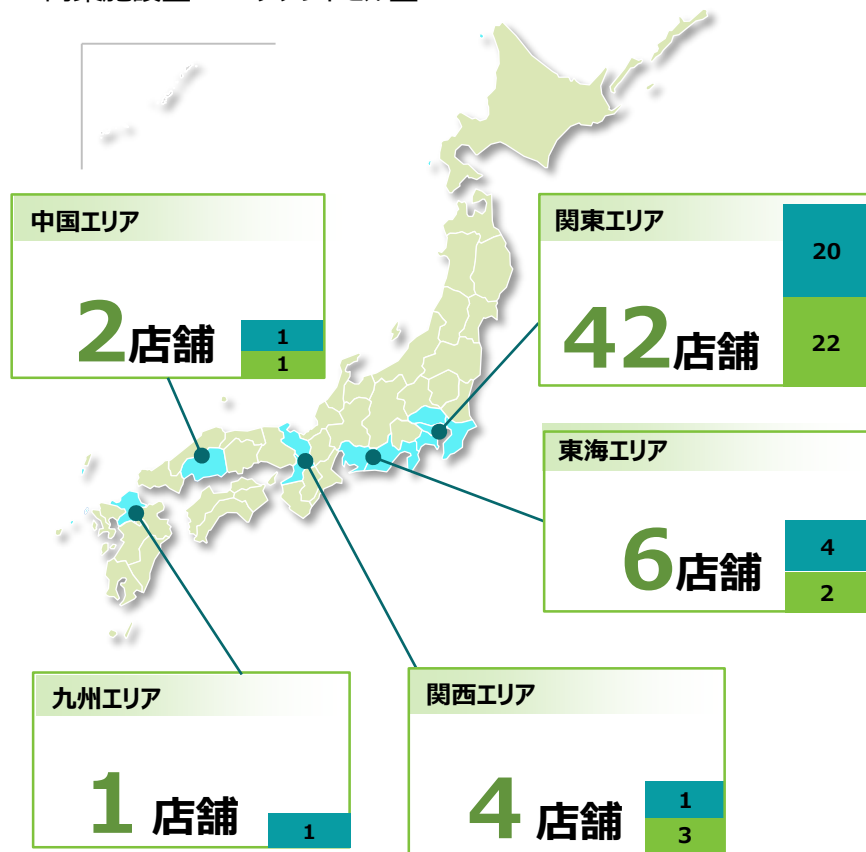
2020
6 / 1 OPEN

- 九州地区初出店
- 福岡県福岡市中央区天神2-11-1
福岡パルコ本館4階
- 29.0㎡（8.77坪）

店舗ネットワーク

55店舗 (2020年6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

2021年3月期 業績見通しと取組み



2021年3月期 業績見通しについて

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 未定**
- **2021年3月期出店予想 4店舗以上**

2021年3月期の重点テーマ

コロナ禍中、withコロナにおいて
状況の変化に柔軟に対応

1

人材の採用・育成及び 働き方改革のさらなる推進

- 継続的な採用活動とリテンション活動
- 教育プログラムのブラッシュアップ
- 制度設計や福利厚生の更なる充実

2

デジタル戦略による 「新しい価値の〈再〉創造」

- デジタル技術のさらなる活用
- 店舗運営システムの改善や効率化
- お客様へのサービス向上
- デジタル戦略を店舗運営・本部にも活用
- 従業員の生産性の向上
- 店舗展開をふまえたビジネス基盤の強化

2021年3月期の重点テーマ

コロナ禍中、withコロナにおいて
状況の変化に柔軟に対応

3

withコロナにおける 新規顧客開拓手段の拡張

- RPAを使用した、外部媒体との予約連携強化
- GoogleやAppleマップなどの表示情報の適正化
- LINEなどSNSの積極活用

4

物販商品ブランドの再構築

- コロナ禍でジェルネイルを止めた方にも需要が見込める、ネイルケア用品を中心としたブランドの立ち上げ
- 自社のECサイト構築など、販売チャネルの拡大

5

将来型ネイルサロンの新しいカタチを創造

- 無店舗型サロン、超短時間ネイル、5Gネイル etc…



新型コロナウイルス感染症防止への現在の取り組み

全社

- 新型コロナウイルス感染症に対応するため、早期より対策本部を設置し検討
- 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
- 店長会議などのオンライン化
- 4.5月休業で売上に影響はでたものの、従業員の確保とモチベーション維持

店舗

- (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(対面・両隣席)
・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

本社

- 感染拡大防止のため、時差出勤やリモートワークを継続中
- 飛沫防止パーテーションを設置

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	388名 (16名) ※ 2020年6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6月末日現在
役員構成	代表取締役社長・CEO 壺井 成仁
	取締役・CHO 江頭 渉
	取締役・COO 横山 周平
	取締役 水谷 謙作
	社外取締役 濱田 清仁
	社外取締役 伊藤 章子
	常勤監査役(社外) 中川 信男
	監査役 澄川 恭章
	社外監査役 谷口 哲一

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)



事業内容

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

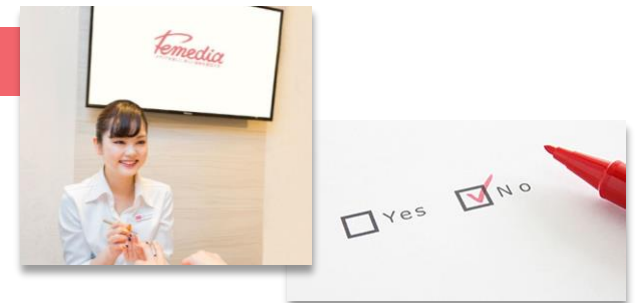


物販商品ブランド

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



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

高品質ジェルネイルを低価格で

- スピーディー
- 低価格
- 安定した品質
- 豊富なデザイン

首都圏を中心に全国展開



3店舗

ゆったり×気楽に×私らしく

- デザインをカスタマイズ
- ネイリストの指名

プラス新宿店
プラス大宮店
プラス横浜店



3店舗

もっと身近に！もっと便利に！
もっと手軽に！

- ヘアサロン内併設の店舗

〇〇昭島店
〇〇東大和店
〇〇国立店

(店舗数は2020年6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



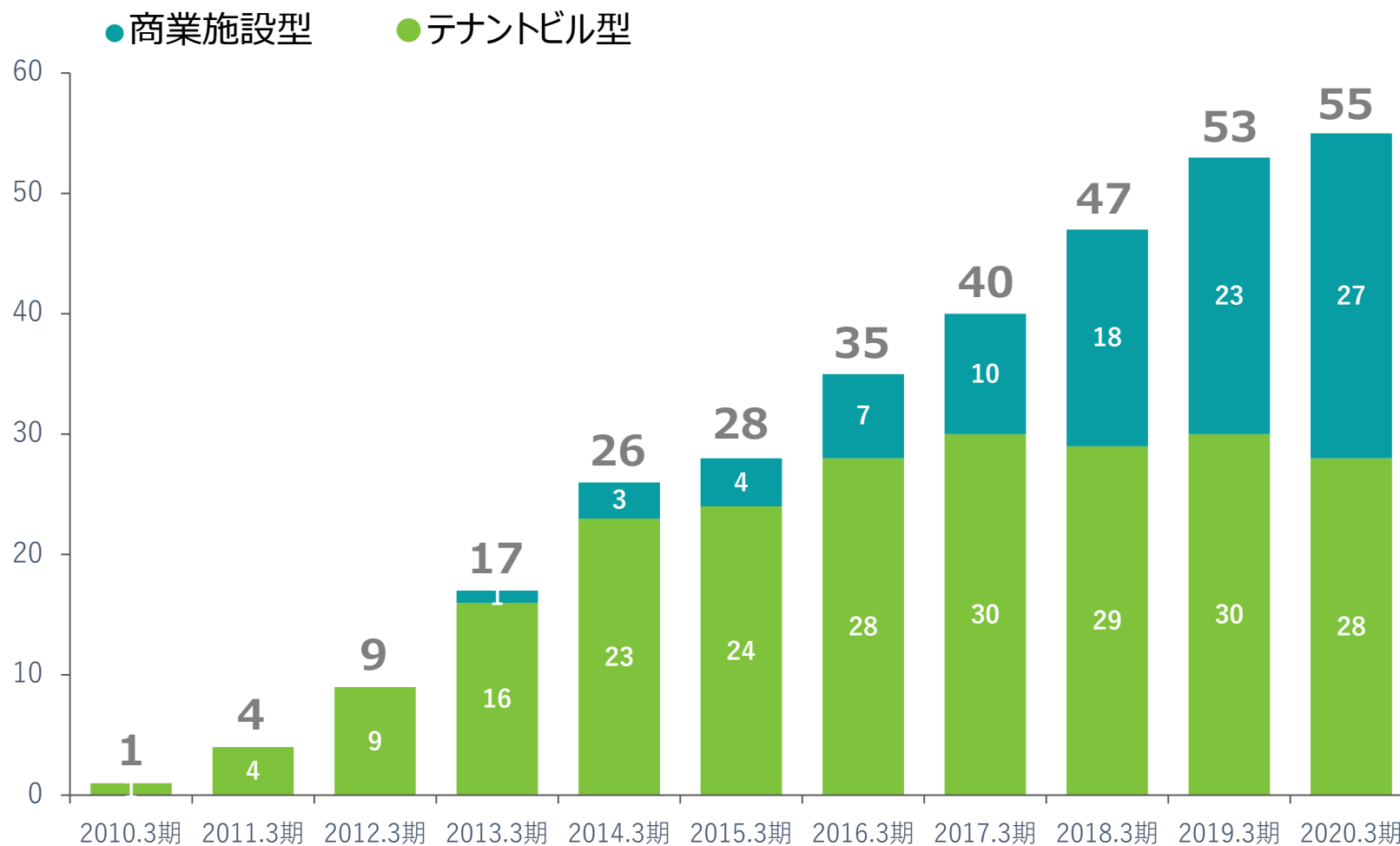
一般的な ジェルネイルサロン

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6月末現在



潤沢な市場と当社の強み

市場 開拓余地

- 国内女性のネイルサロンの利用経験率は24.4%※
- 短時間・低価格 ⇒ 幅広い顧客層にアプローチ

※出所：リクルートライフスタイル社「美容センサス2020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
- 滞在時間 60 分以内
- 顧客回転率が高い



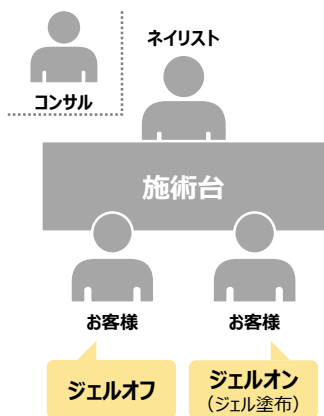
顧客獲得力 の高さ

- 自社メディアを中心とした集客 ⇒ リピーターの獲得
- 自社メディアブラッシュアップにより新規顧客拡大 ⇒ 費用対効果大
- クーポンサイトなどの外部メディアを利用し新規顧客獲得

当社の強み ① 高効率オペレーション

ファストネイル

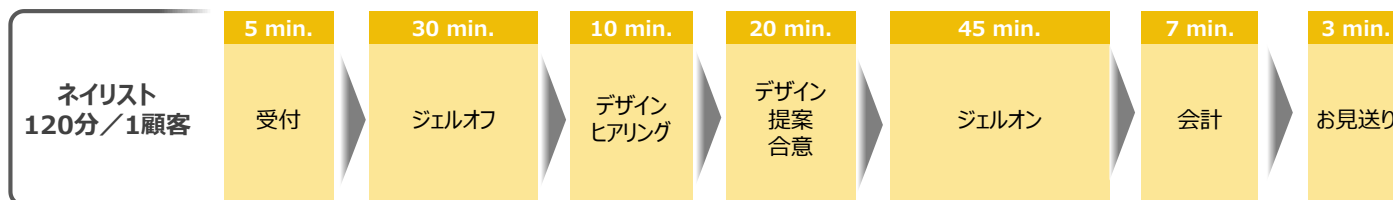
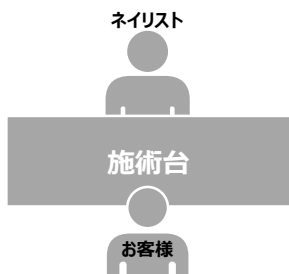
分業化することで高い生産性を実現



※ 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



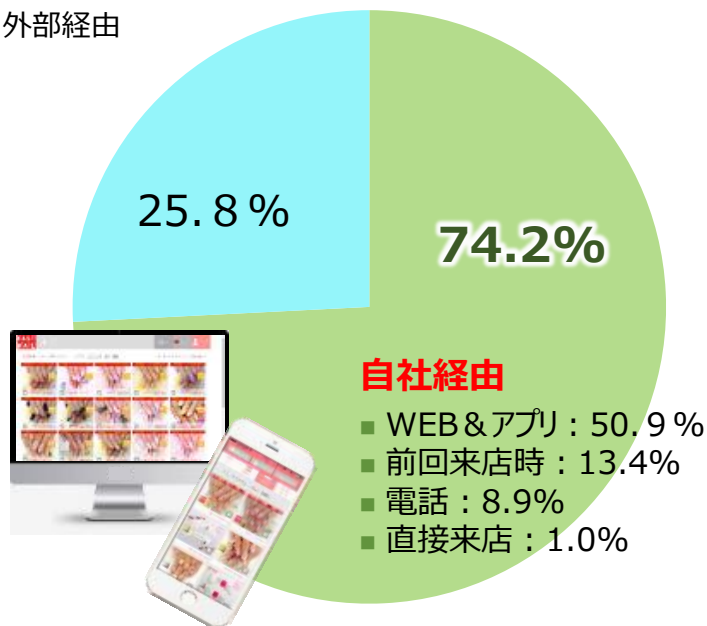
当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

- 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

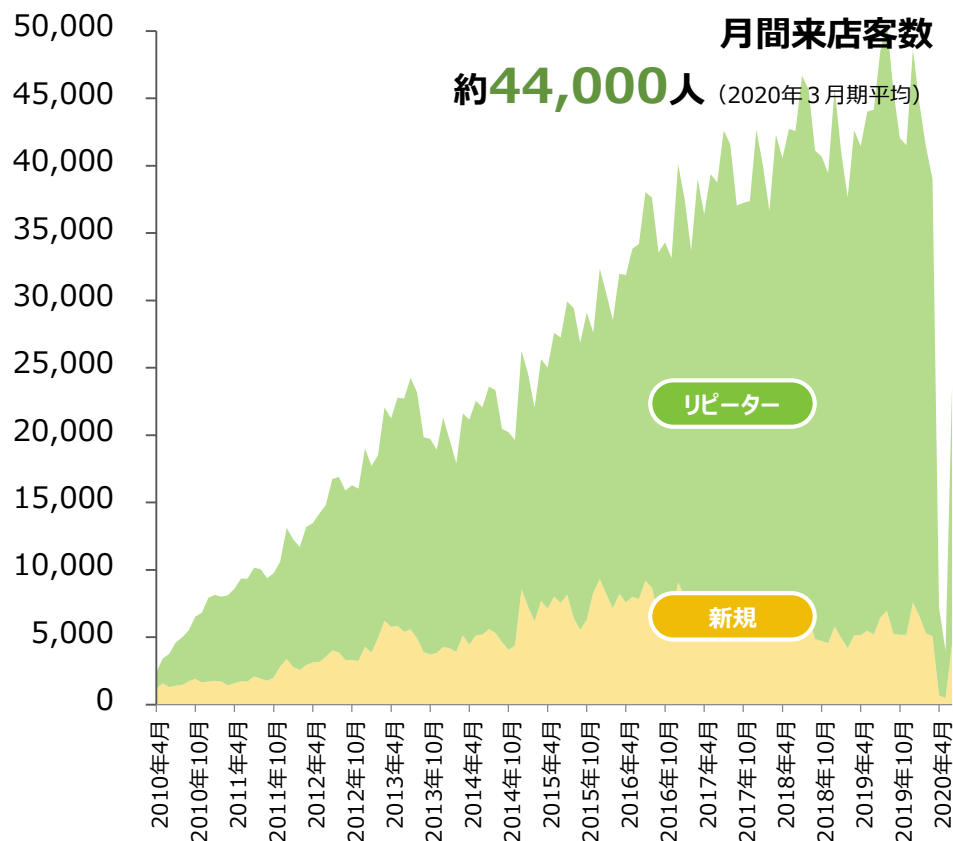
自社経由での予約が約74.2%

(2021年3月期1Q実績)

- 自社経由
- 外部経由



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 ヶ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



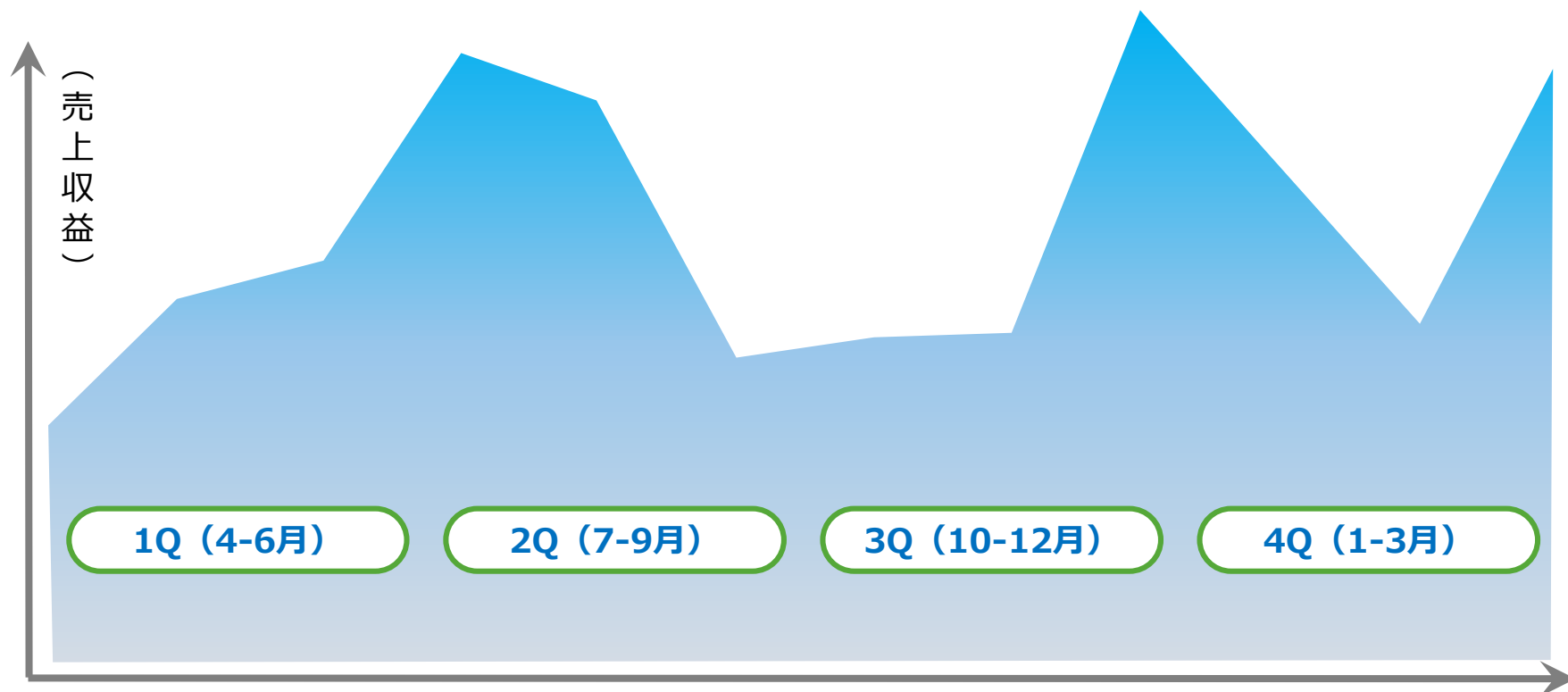
出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2020」

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
E-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