

*Creation  
Of  
New  
Value  
And  
New  
Opportunities*

2021年3月期  
第3四半期  
決算説明資料

株式会社コンヴァノ

東証マザーズ  
証券コード：6574

# VISION ~私たちのビジョン~

## ネイルで世界を変える

新しいネイルサービスの魅力を伝えネイルサービスの普及に貢献



# 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3四半期  
決算概要



# エグゼクティブサマリ

3Q累計（4-12月）  
2021年3月期

		前年同期比	前年3Q比
売上収益	1,128 百万円	▲38.9%	▲15.4%
営業利益	▲295 百万円	-	▲87.0%
四半期利益	▲299 百万円	-	▲84.9%
EBITDA	▲108 百万円	-	▲81.7%

Business  
&  
Topics

- 3Q会計期間は後半にコロナ第3波の影響を受けながらも、売上収益は前年同期の85%まで回復し、利益は黒字となった
- 引き続き厳しい状況下ではあるが、将来の業績拡大と雇用の維持を見据えてグランエミオ所沢店をオープン

# PLサマリ 3Q会計期間

- 新規顧客獲得の再強化として外部メディアへの掲載内容と更新頻度の見直し・RPAの活用などに取り組み、新規顧客数が順調に推移したことに加え、採用計画見直しや賃料減額交渉によるコスト削減、雇用調整助成金等の活用によって、利益は黒字に転じた

(百万円)

	2020年3月期 3Q会計期間	2021年3月期 3Q会計期間	対前年同期比 増減率
売上収益	607	513	▲15.4%
売上原価	365	376	+3.2%
売上総利益	242	137	▲43.4%
販売費及び一般管理費	197	173	▲12.6%
助成金等	0	41	-
営業利益	45	6	▲87.0%
税引前利益	44	4	▲90.0%
四半期利益	29	4	▲84.9%
EPS (円) (希薄化後)	13.12(12.95)	1.97 (1.96)	
EBITDA	250	46	▲81.7%

※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

# PLサマリ 3Q累計

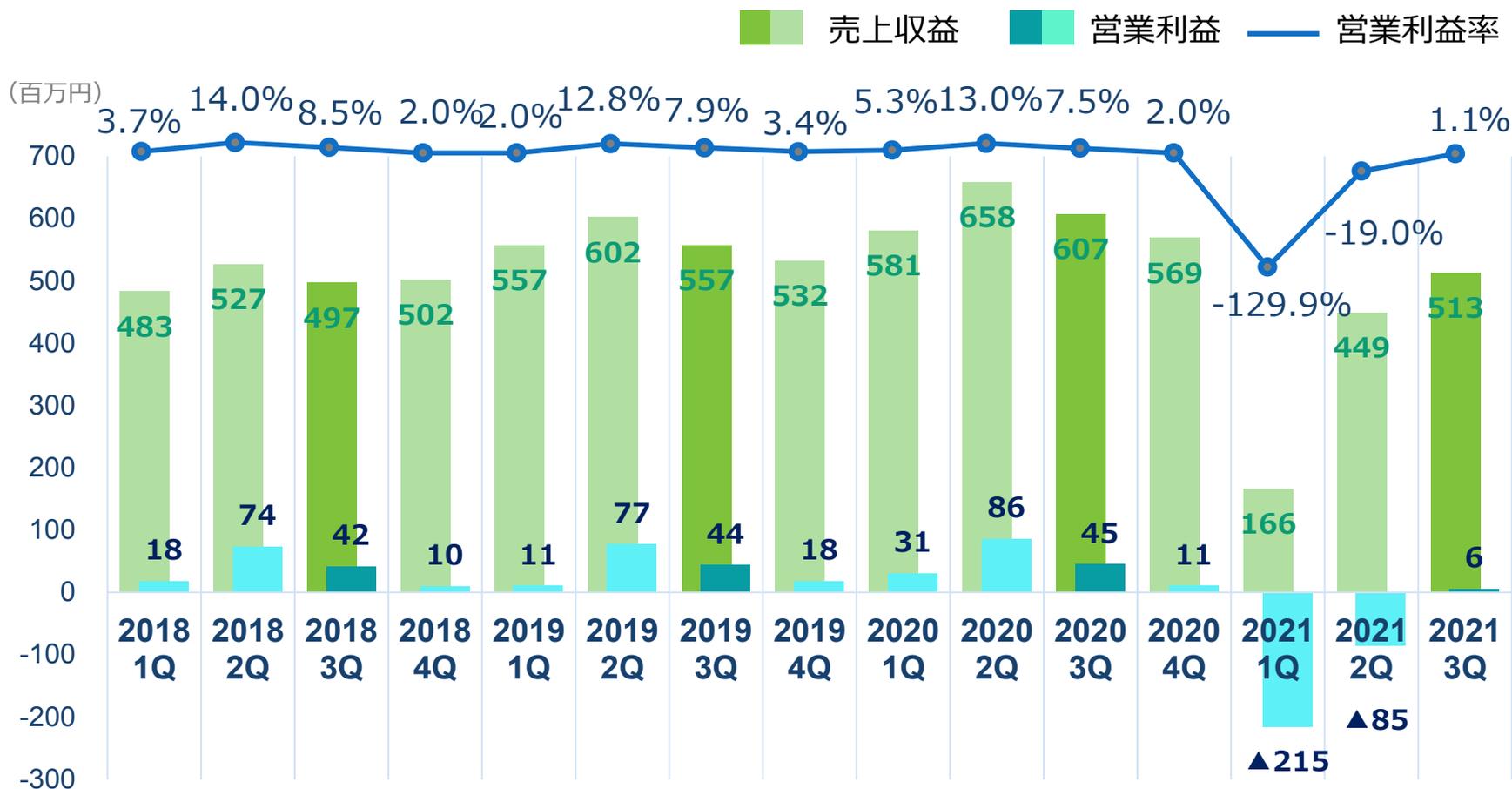
- 店舗の臨時休業で2ヶ月近くサービスの提供機会を喪失し、営業再開後もネイル需要の繁忙期である夏季及び年末に感染が再拡大した為、売上収益の回復に影響があり大幅な利益の挽回には至らなかった

(百万円)

	2020年3月期 3Q累計	2021年3月期 3Q累計	対前年同期比 増減率
売上収益	1,845	1,128	▲38.9%
売上原価	1,088	1,045	▲4.0%
売上総利益	757	83	▲89.1%
販売費及び一般管理費	596	573	▲3.9%
助成金等	0	195	-
営業利益	162	▲295	-
税引前利益	155	▲299	-
四半期利益	103	▲299	-
EPS (円) (希薄化後)	46.23(45.63)	▲132.94 (▲132.94)	
EBITDA	338	▲108	-

※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)



※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)



※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 3Q	増減額
流動資産	443	395	▲48
現預金	281	181	▲100
営業債権及びその他の債権	80	131	+51
棚卸資産	64	54	▲10
その他	18	29	+11
非流動資産	1,776	1,768	▲8
有形固定資産	85	84	▲1
使用権資産	351	340	▲11
のれん	650	650	-
無形資産	491	489	▲2
その他	198	206	+8
<b>資産合計</b>	<b>2,219</b>	<b>2,163</b>	<b>▲56</b>

	2020.3	2021.3 3Q	増減額
流動負債	852	1,171	+319
営業債務及びその他の債務	60	49	▲11
借入金	330	630	+300
リース負債	170	177	+7
その他	292	314	+22
非流動負債	365	286	▲79
借入金	130	70	▲60
リース負債	187	166	▲21
その他	47	49	+2
資本	1,003	707	▲296
資本金	93	94	+1
資本剰余金	658	659	+1
利益剰余金/その他	252	▲47	▲299
<b>負債及び資本合計</b>	<b>2,219</b>	<b>2,163</b>	<b>▲56</b>

※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

- ・ 約2ヶ月間の臨時休業、営業時間の短縮や外出自粛等の影響により、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 3Q累計	2021年3月期 3Q累計	増減額
営業キャッシュ・フロー	262	▲147	▲409
投資キャッシュ・フロー	▲39	▲39	▲0
財務キャッシュ・フロー	▲217	86	+303
増減額	7	▲100	▲107
期首残高	146	281	+135
期末残高	152	181	+29

※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

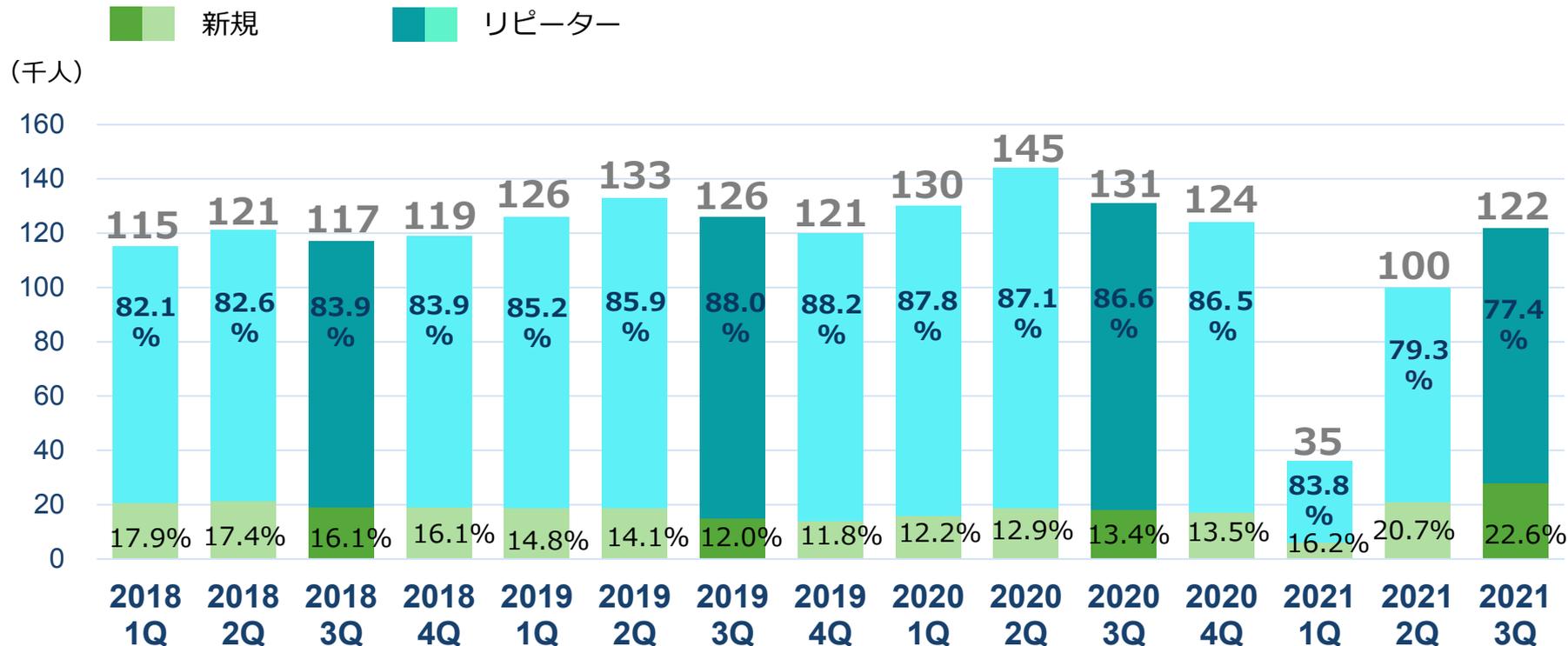
# 来店客数、新規・リピーター比率の推移

- 来店客数は、新規顧客の獲得に伴いリピーターも増加し、前年3Q比約9割と戻りつつある
- 引き続き新規顧客の獲得とリピーターへの移行促進に注力

来店客数

2020/3Q 13万1千人

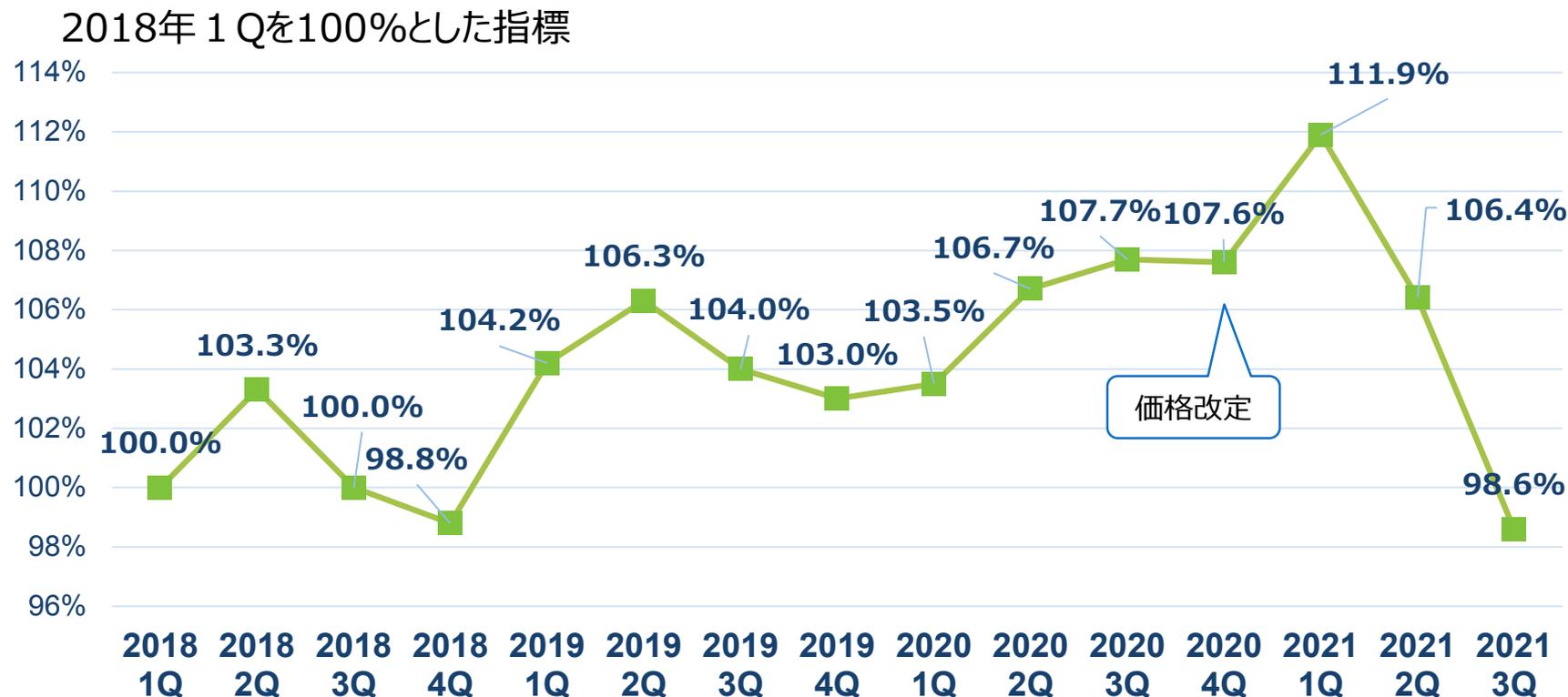
2021/3Q 12万2千人



※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

- 新規顧客獲得推進のための割引キャンペーン等の実施により平均単価は低下

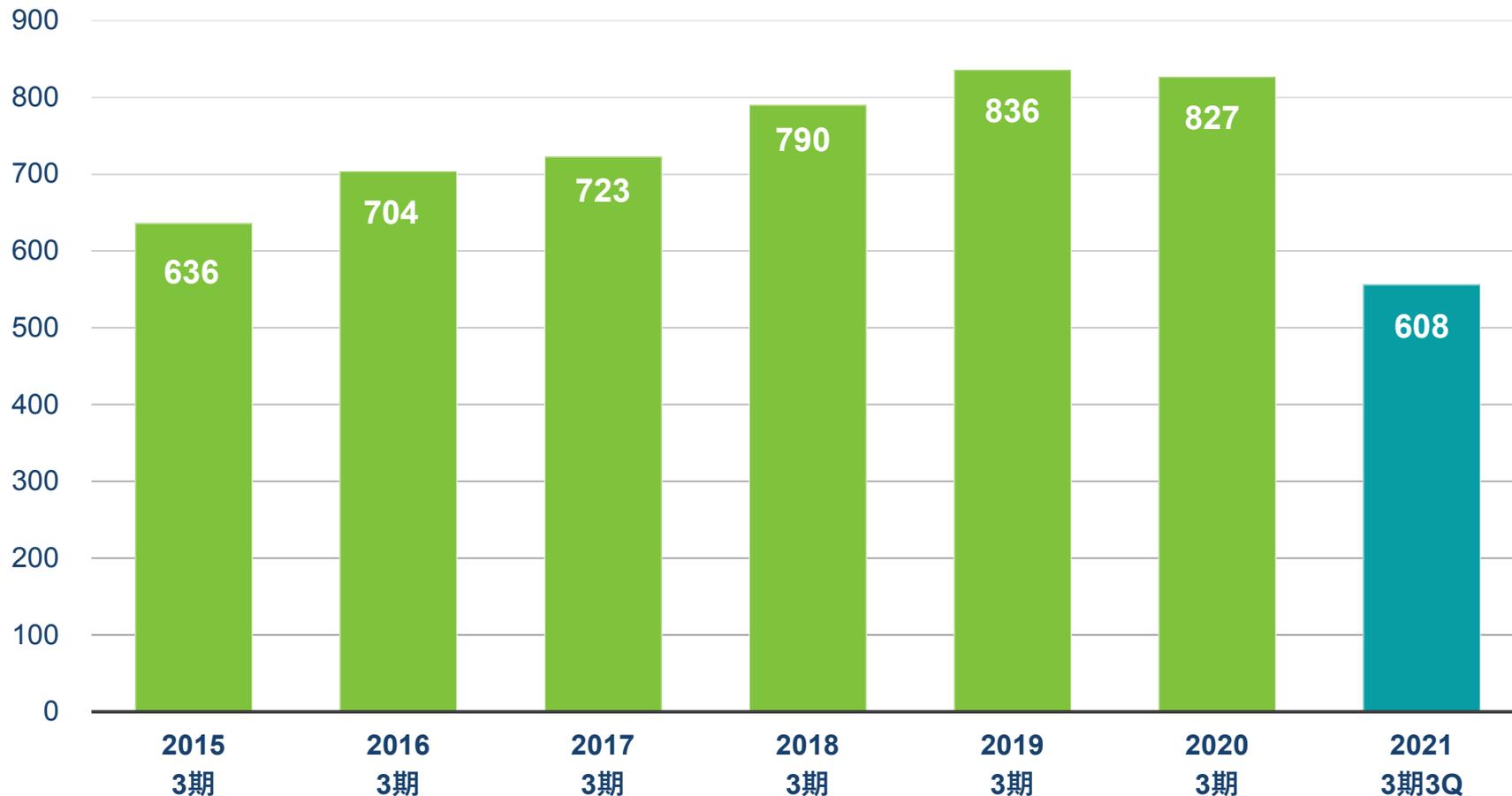


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

# ネイリスト1人あたりの生産性

- 生産性はコロナ禍により低下したが徐々に回復傾向

(千円/月)

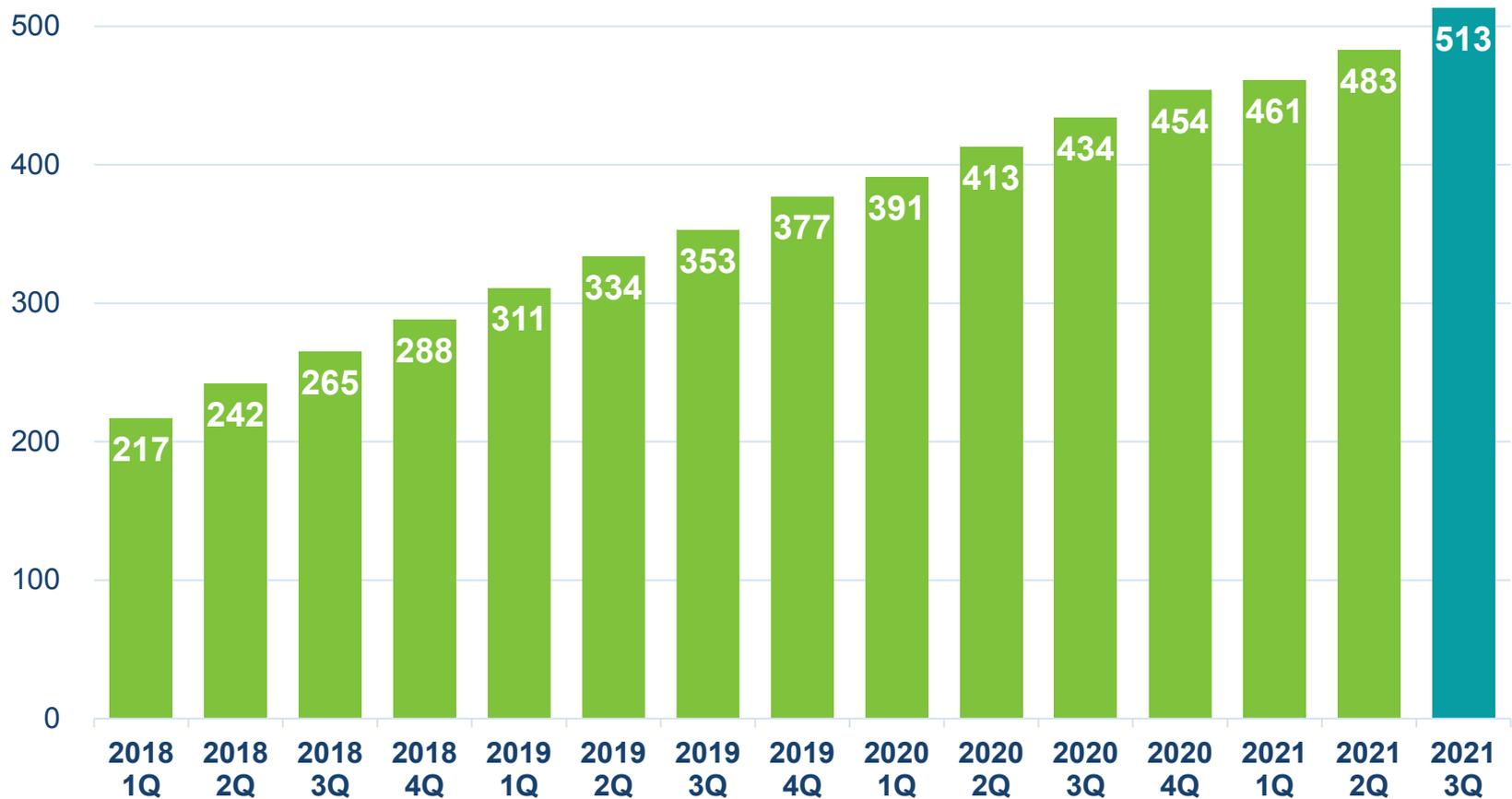


※ネイリスト1名あたり平均月商は、以下の数式で算出しております。  
[年間売上] ÷ [1日8時間換算による年間平均在籍ネイリスト数] ÷ [12ヶ月]

# 会員数の推移

- 増加ペースは、新規顧客獲得に注力したことにより以前の水準に回復

(千人)



# 店舗の状況

- 3Qは1店舗を新規出店し2020年12月末現在で58店舗、さらに4Qで1店舗OPEN

## 福岡パルコ店

2020/6/1 OPEN



## アスナル金山店

2020/9/4 OPEN



## セレオ国分寺店

2020/9/18 OPEN



## グランエミオ所沢店

2020  
11/20  
OPEN



- 埼玉県所沢市  
くすのき台1-1-1  
グランエミオ所沢2階
- 32.6㎡ (9.9坪)

## 府中ル・シーニュ店

2021  
1/29  
OPEN

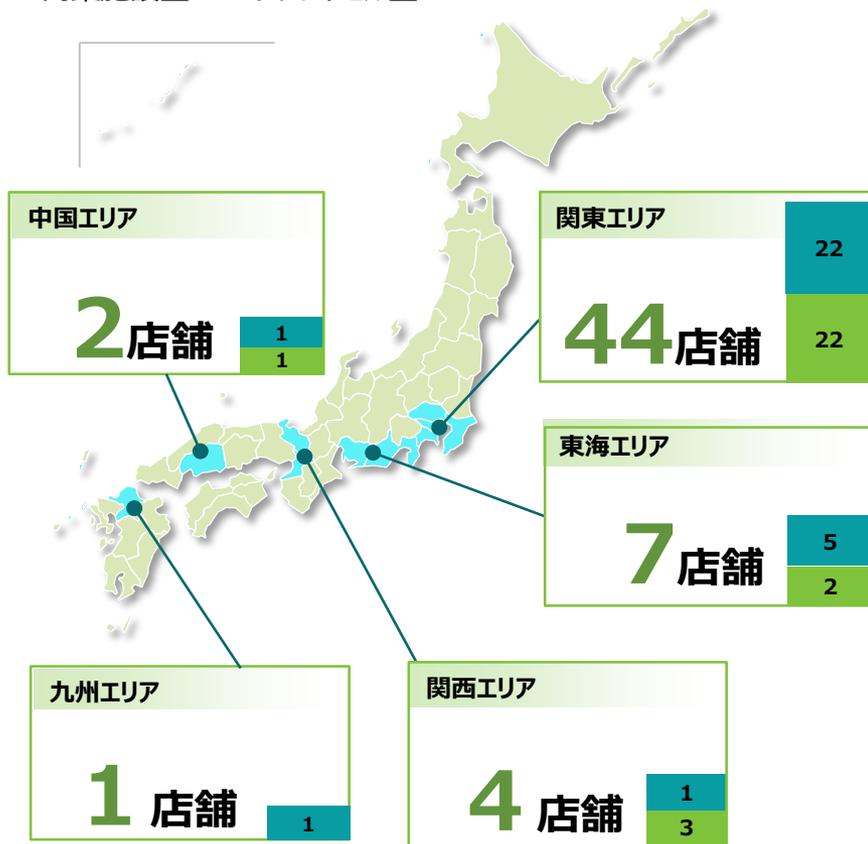


- 東京都府中市宮町  
1-100  
武蔵府中ル・シーニュ  
2階
- 17.9㎡ (5.4坪)

# 店舗ネットワーク

**58**店舗 (2020年12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

(百万円)

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (予想)	増減率
売上収益	2,414	1,750	▲27.5%
営業利益	173	▲190	-
営業利益率	7.2%	▲10.9%	-
税引前利益	166	▲200	-
当期利益	113	▲200	-
EPS (円)	50.43	▲88.99	

※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

# 2021年3月期の重点テーマ

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

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
- 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

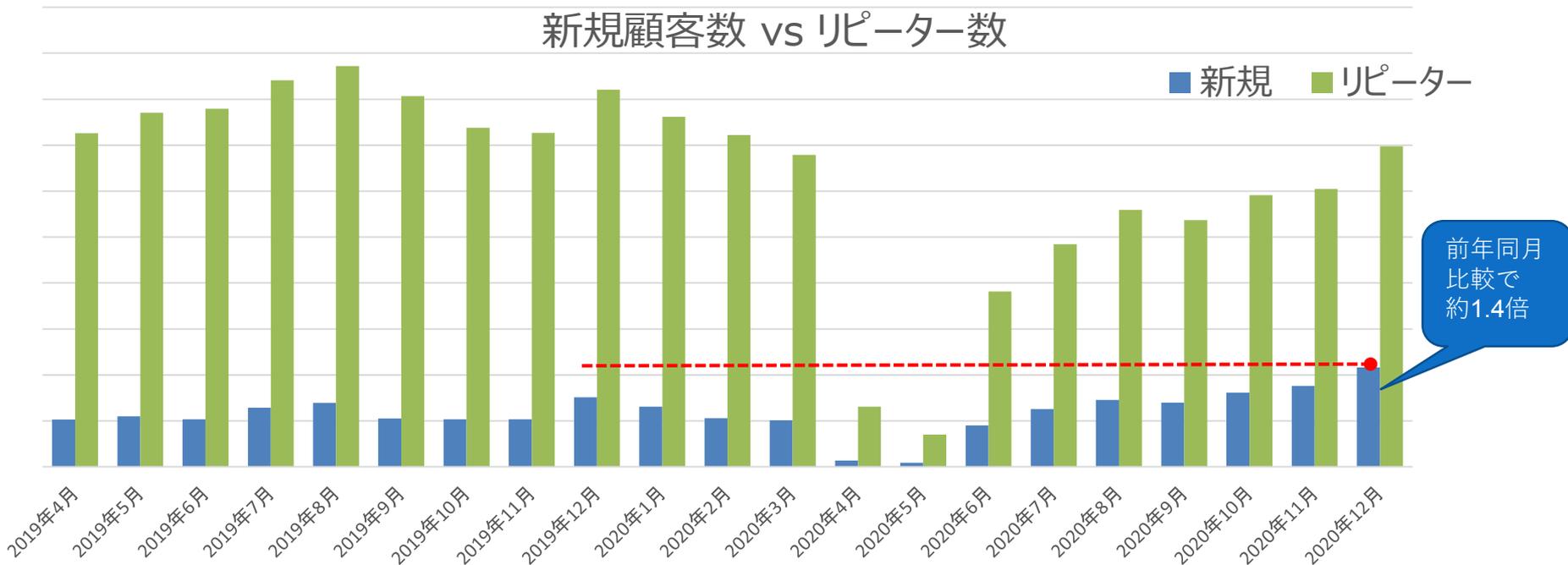
- 無店舗型サロン、超短時間ネイル、5Gネイル etc...

# 現在の取り組み状況

## ■ 新規顧客獲得の再強化

外部メディアへの掲載内容と更新頻度の見直し・RPAの活用などによる集客対策により新規顧客数が増加

リピーターも新規顧客数の増加に伴い、コロナ禍以前に戻りつつある



# 現在の取り組み状況

## ■ LOCOモデル フランチャイズ展開の開始

- ・第1号契約締結及び従業員育成スタート  
引き続き他社契約先も交渉中

【今回の契約先】 株式会社リビアス

(事業内容) 理容・美容・エステサロン・ネイルサロンの経営・経営サポート・  
フランチャイズビジネス

(グループ店舗数) 247 店舗 (2020年12月末現在)

## ■ 物販商品ブランドの再構築

- ・今期中の販売開始に向けて、第一段商品の製造とECサイト開設の準備をスタート

# 現在の取り組み状況

## ■ コスト削減

- ・既存従業員の雇用を維持しつつ、中途採用計画の見直しによる人件費及び採用費の抑制
- ・ジェル硬化用UVランプのLED化による、ランニングコストの削減
- ・出店時の条件交渉による、新店初期費用の抑制
- ・新型スチームオフ（e.g.2）による生産性の向上（開発中）

## ■ 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（出張ネイル）のテストを開始したが、コロナ第3波により現在は中断

# 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

## 代表取締役社長・CEO 壺井 成仁 略歴

<b>創業／設立</b>	創業 2007年4月11日 / 設立 2013年7月10日	<b>1987年4月</b>	日本マクドナルド株式会社 入社	
<b>決算期</b>	3月末	<b>2011年12月</b>	同社直営コンサルティング部 マネージャー	
<b>従業員数</b>	374名 (12名) ※ 2020年12月末現在 ※ ( )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)	<b>2012年1月</b>	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	
<b>店舗数</b>	58店舗 ※ 2020年12月末現在	<b>2013年7月</b>	当社取締役・C F O就任	
<b>役員構成</b>	代表取締役社長・CEO	壺井 成仁	<b>2019年6月</b>	当社代表取締役社長・C E O就任 (現任)
	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		



# 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

**FAST**  
ファストネイル  
**NAIL**

52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

**FAST**  
ファストネイル  
**NAIL**  
**PLUS**

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

**FAST**  
ファストネイル  
**NAIL**  
**LOCO**

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

□□昭島店  
□□東大和店  
□□国立店

(店舗数は2020年12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



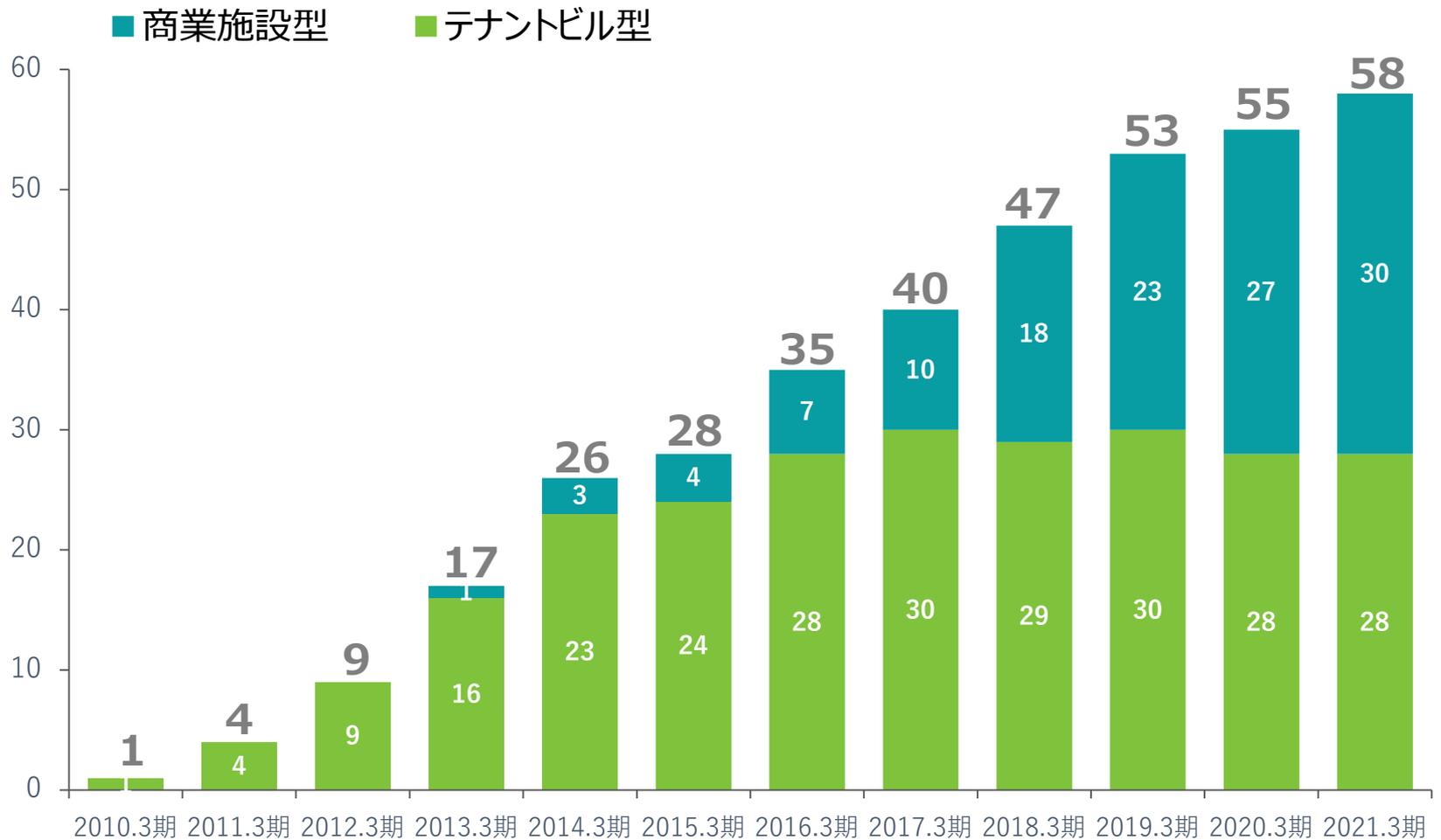
## 一般的な ジェルネイルサロン

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12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

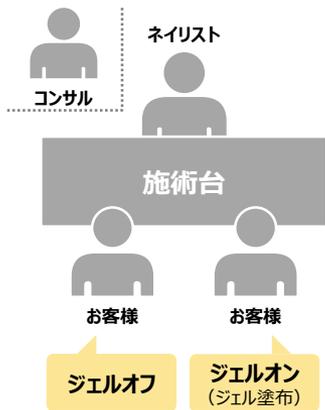


## 顧客獲得力 の高さ

- 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

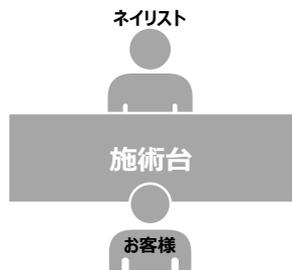
# 当社の強み ① 高効率オペレーション

## 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

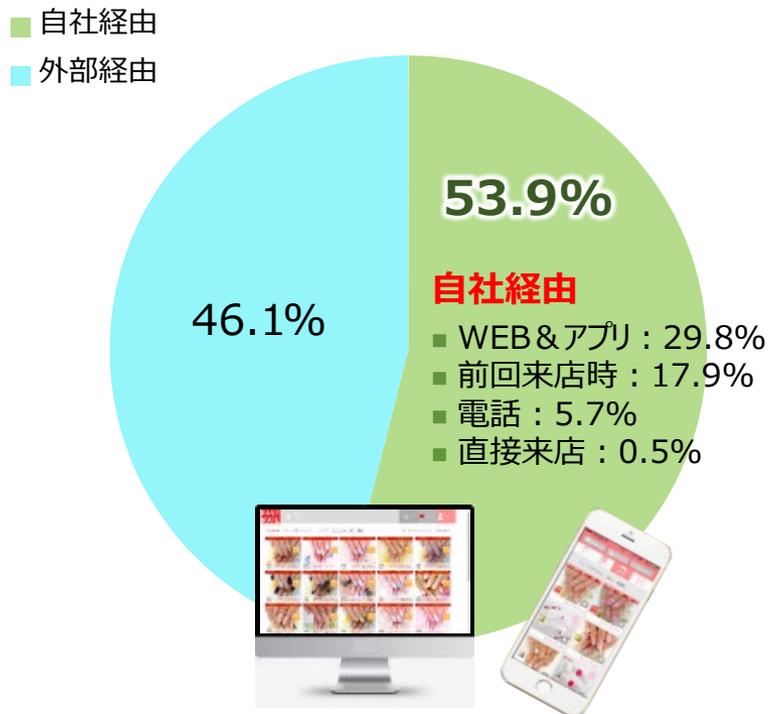


# 当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

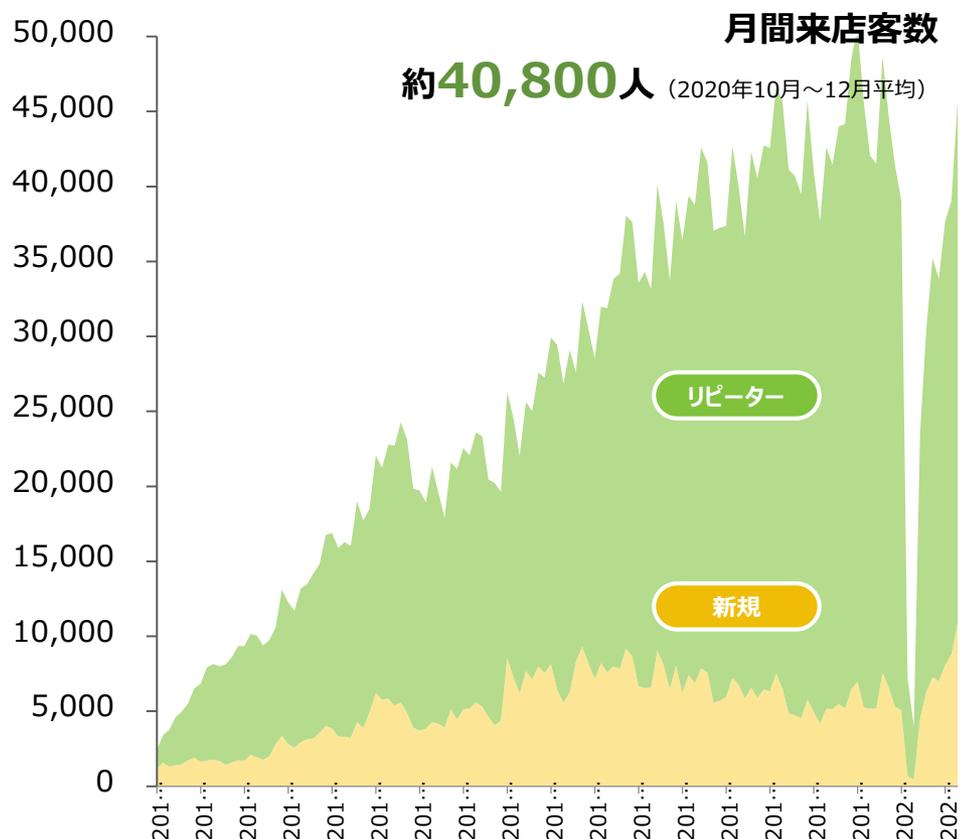
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

## 自社経由での予約が約53.9%

(2020年10月～12月 実績)



## リピーターと新規の推移



# 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



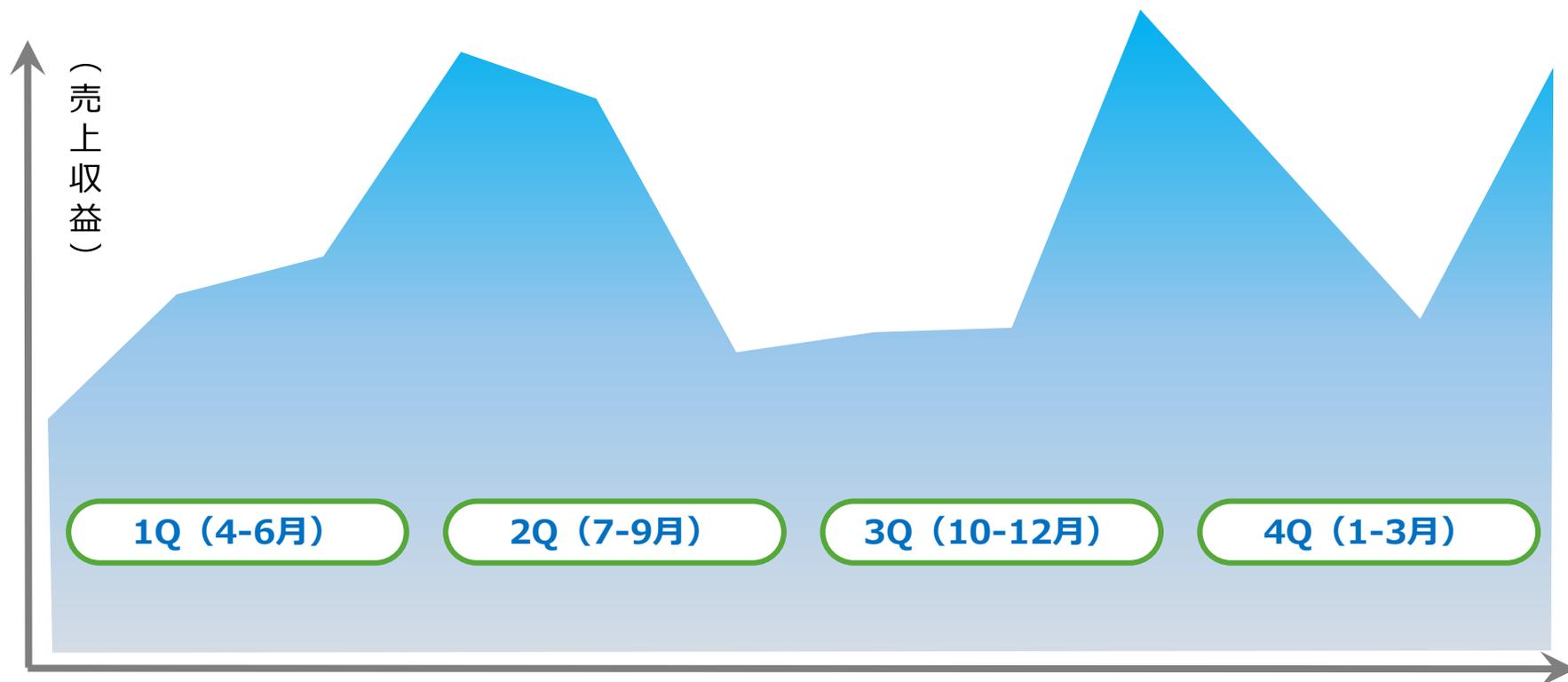
出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2020」

# 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