

*Creation  
Of  
New  
Value  
And  
New  
Opportunities*

2021年3月期  
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 決算概要



# エグゼクティブサマリ

2021年3月期

|        |           | 前期比    |
|--------|-----------|--------|
| 売上収益   | 1,616 百万円 | ▲33.1% |
| 営業利益   | ▲313 百万円  | -      |
| 当期利益   | ▲217 百万円  | -      |
| EBITDA | ▲62 百万円   | -      |

Business  
&  
Topics

- 4月・5月に2ヶ月近く全店を休業した  
営業再開後は徐々に回復したが、2回目の緊急事態宣言の発出もあり、売上収益は前期比で▲33.1%となった
- 将来の業績拡大と雇用の維持を見据えて、直営5店舗、FC1店舗をオープン

# PLサマリ

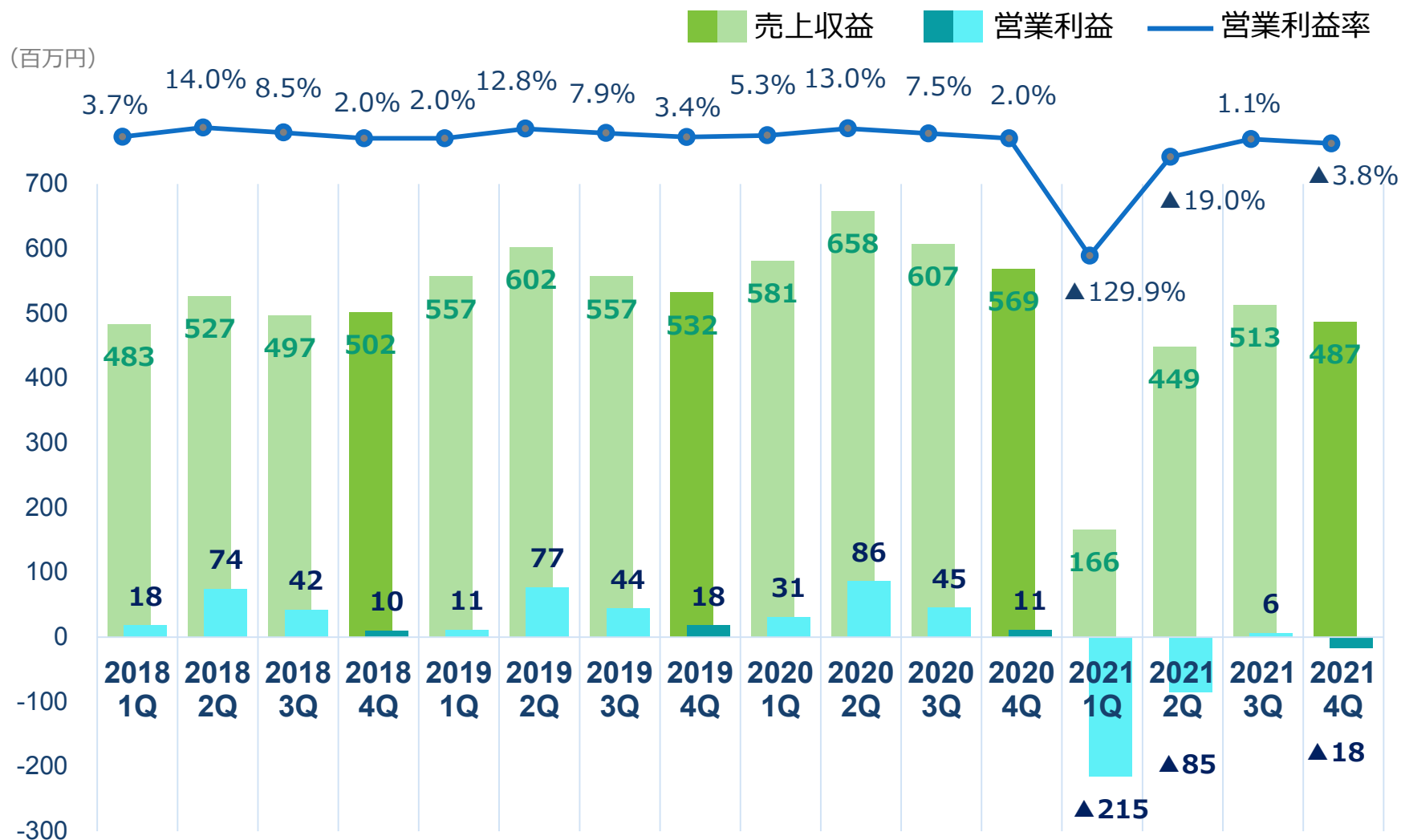
- 11月頃から発生した第3波および1月に発出された2回目の緊急事態宣言により、時短営業と外出自粛の影響を受け、売上収益は予想を7.7%下回った
- その結果、当期利益は当初予想の▲200百万円に対して、実績は▲217百万円となった

(百万円)

|                | 2020年3月期<br>(実績) | 2021年3月期<br>(実績) | 対前期比<br>増減率 | 2021年3月期<br>(当初予想) | 達成率   |
|----------------|------------------|------------------|-------------|--------------------|-------|
| 売上収益           | 2,414            | 1,616            | ▲33.1%      | 1,750              | 92.3% |
| 売上原価           | 1,442            | 1,414            | ▲2.0%       | -                  | -     |
| 売上総利益          | 972              | 202              | ▲79.2%      | -                  | -     |
| 販売費及び一般管理費     | 793              | 750              | ▲5.4%       | -                  | -     |
| 助成金・その他        | ▲7               | 234              | -           | -                  | -     |
| 営業利益           | 173              | ▲313             | -           | ▲190               | -     |
| 税引前利益          | 166              | ▲318             | -           | ▲200               | -     |
| 当期利益           | 113              | ▲217             | -           | ▲200               | -     |
| EPS (円) (希薄化後) | 50.43(49.79)     | ▲96.46 (▲96.46)  | -           | ▲88.99             | -     |
| EBITDA         | 409              | ▲62              | -           | -                  | -     |

※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

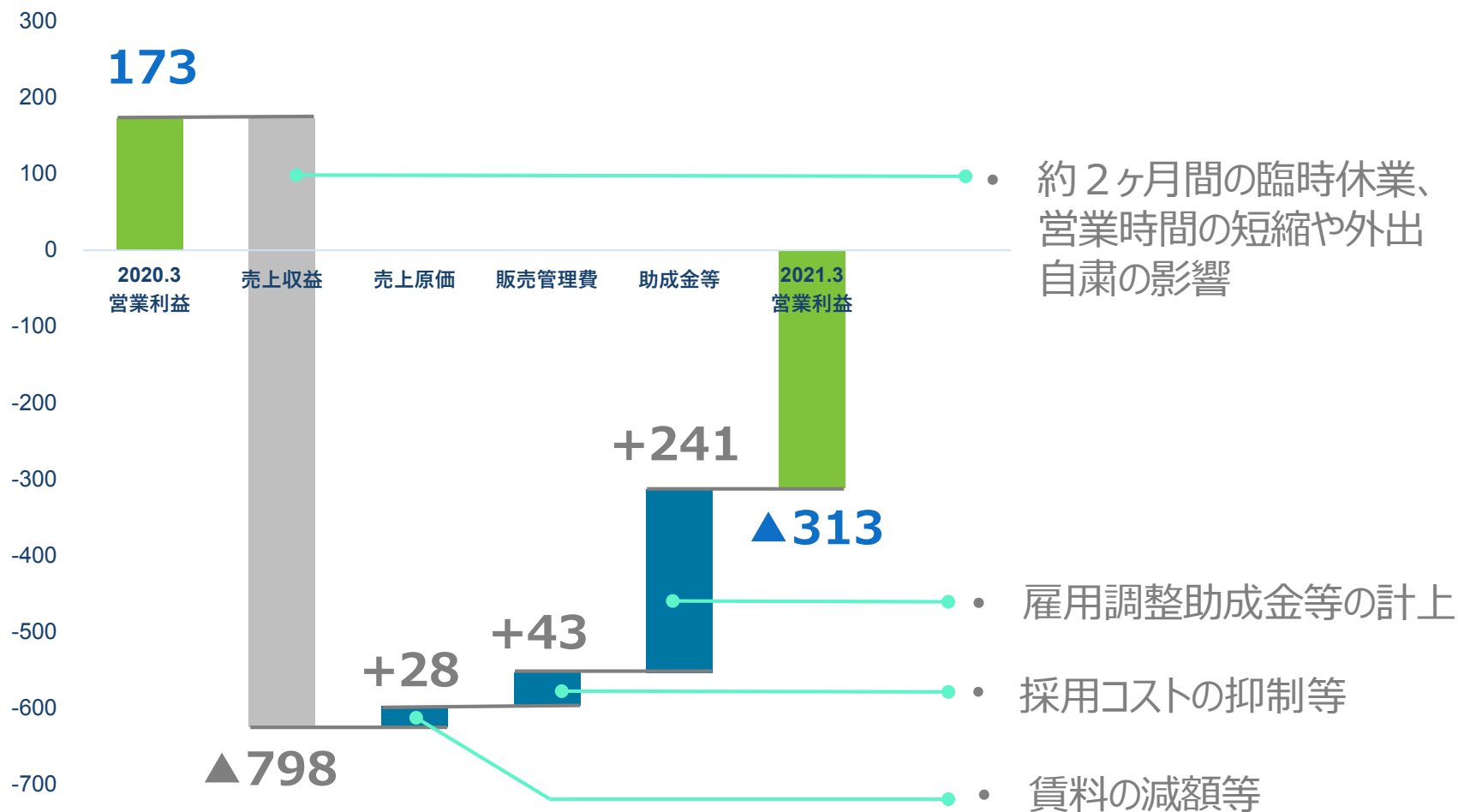
# 売上収益、営業利益/率の四半期推移 (会計期間)



※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

- 緊急事態宣言発令中の休業期間の運転資金を確保するため短期借入れを実施
- 財務基盤の中長期的な安定を図り事業展開を推進するため、劣後特約付ローンの借入を実施 (百万円)

|              | 2020.3       | 2021.3       | 増減額         |
|--------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動資産         | 443          | 605          | +162        |
| 現預金          | 281          | 365          | +84         |
| 営業債権及びその他の債権 | 80           | 133          | +54         |
| 棚卸資産         | 64           | 50           | ▲14         |
| その他          | 18           | 56           | +38         |
| 非流動資産        | 1,776        | 1,801        | +25         |
| 有形固定資産       | 85           | 71           | ▲14         |
| 使用权資産        | 351          | 309          | ▲42         |
| のれん          | 650          | 650          | -           |
| 無形資産         | 491          | 492          | +1          |
| その他          | 198          | 279          | +81         |
| <b>資産合計</b>  | <b>2,219</b> | <b>2,406</b> | <b>+187</b> |

|                 | 2020.3       | 2021.3       | 増減額         |
|-----------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動負債            | 852          | 1,166        | +314        |
| 営業債務及びその他の債務    | 60           | 46           | ▲14         |
| 借入金             | 330          | 630          | +300        |
| リース負債           | 170          | 170          | +0          |
| その他             | 292          | 320          | +28         |
| 非流動負債           | 365          | 451          | +86         |
| 借入金             | 130          | 250          | +120        |
| リース負債           | 187          | 152          | ▲35         |
| その他             | 47           | 48           | +1          |
| 資本              | 1,003        | 789          | ▲214        |
| 資本金             | 93           | 95           | +2          |
| 資本剰余金           | 658          | 659          | +1          |
| 利益剰余金/その他       | 252          | 35           | ▲217        |
| <b>負債及び資本合計</b> | <b>2,219</b> | <b>2,406</b> | <b>+187</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、2回目の緊急事態宣言発出による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
- 短期借入れおよび劣後特約付ローンの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 | 2021年3月期 | 増減額  |
|-------------|----------|----------|------|
| 営業キャッシュ・フロー | 363      | ▲80      | ▲443 |
| 投資キャッシュ・フロー | ▲51      | ▲49      | +2   |
| 財務キャッシュ・フロー | ▲177     | 213      | +390 |
| 増減額         | 135      | 84       | ▲51  |
| 期首残高        | 146      | 281      | +135 |
| 期末残高        | 281      | 365      | +84  |

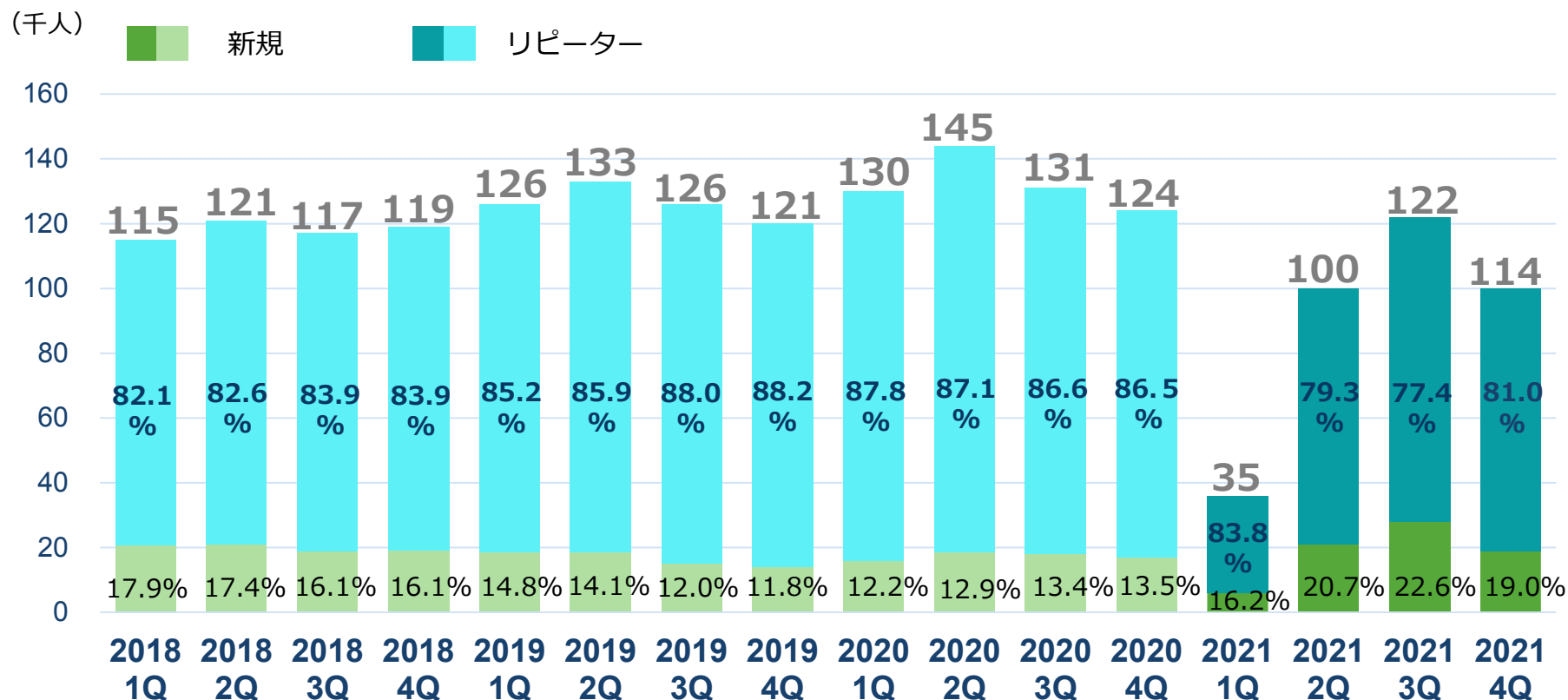
※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

# 来店客数、新規・リピーター比率の推移

来店客数

2020/3期 52万9千人

2021/3期 36万8千人



※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

- 新規顧客獲得のための割引キャンペーン等の実施により、平均顧客単価は低下したが、外部媒体の掲載内容を見直したことにより、若干の回復がみられる

2018年1Qを100%とした指標

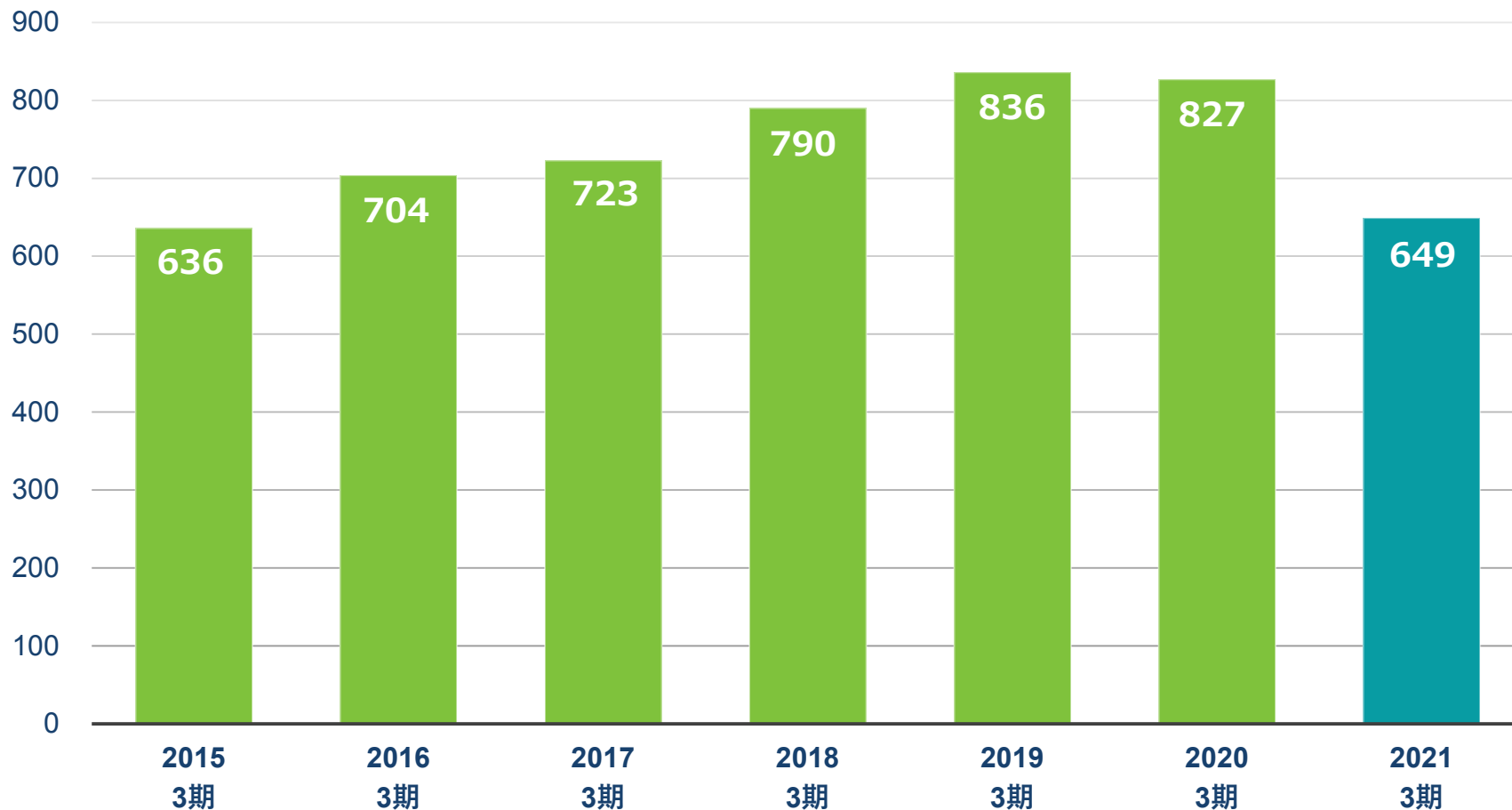


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

# 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、第3四半期の608千円に対して回復傾向にある

(千円/月)

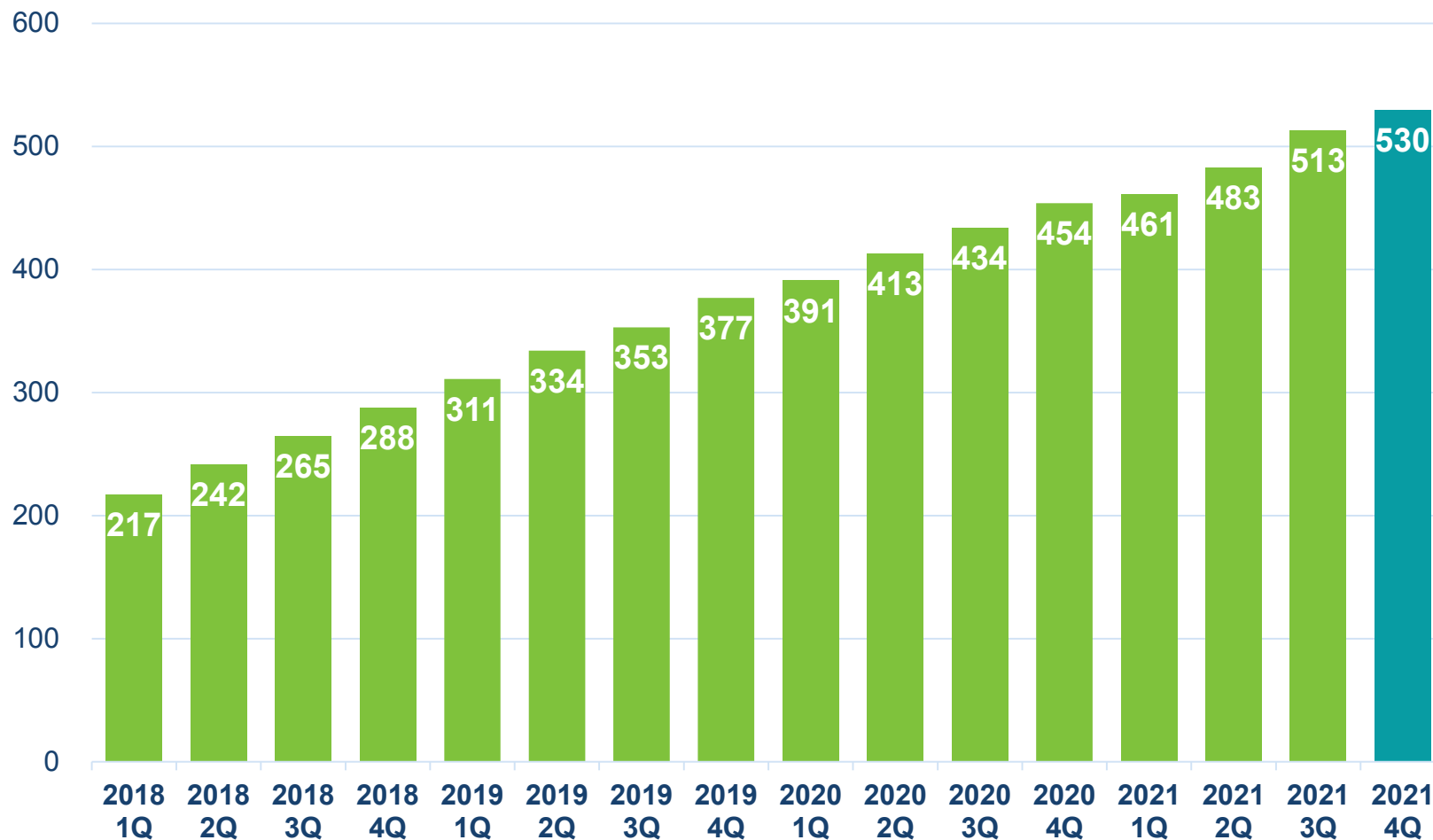


※ネイリスト1名あたり平均月商は、以下の数式で算出しております。  
[年間売上] ÷ [1日8時間換算による年間平均在籍ネイリスト数] ÷ [12ヶ月]

# 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

- 2021年3月末時点で店舗数は60店舗。新規出店はFC含む6店舗をOPEN

## 福岡パルコ店

2020/6/1 OPEN



## アスナル金山店

2020/9/4 OPEN



## セオ国分寺店

2020/9/18 OPEN



## グランエミオ所沢店

2021/11/20 OPEN



## 府中ル・シーニユ店

2021/1/29 OPEN



## LOCO つかしん店

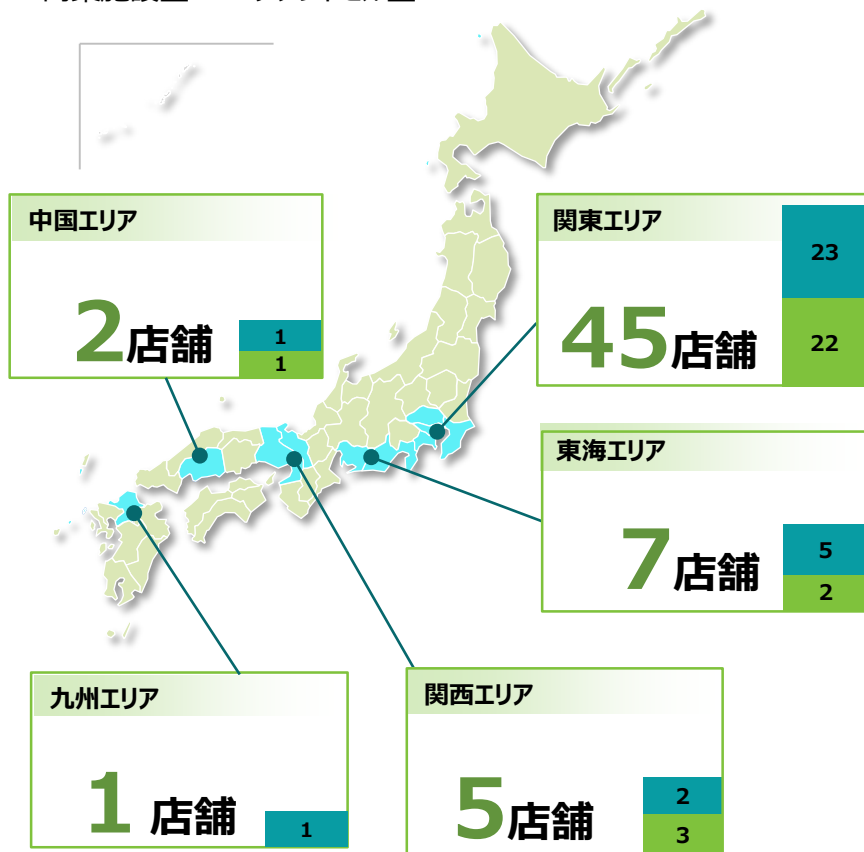
2021/3/1 OPEN



# 店舗ネットワーク

**60**店舗 (2021年3月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型

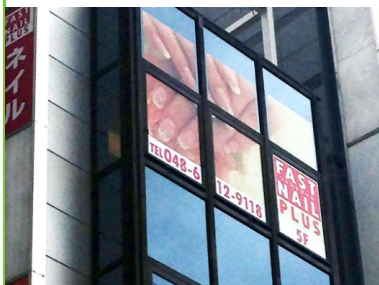


## 商業施設型



- 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 取組みのサマリ



# 2021年3月期の取り組み

## ■ LOCOモデル フランチャイズ展開の開始

【第1号契約先】 株式会社リビアス

(事業内容) 理容・美容・エステサロン等の経営

(グループ店舗数) 247 店舗 (2020年12月末現在)

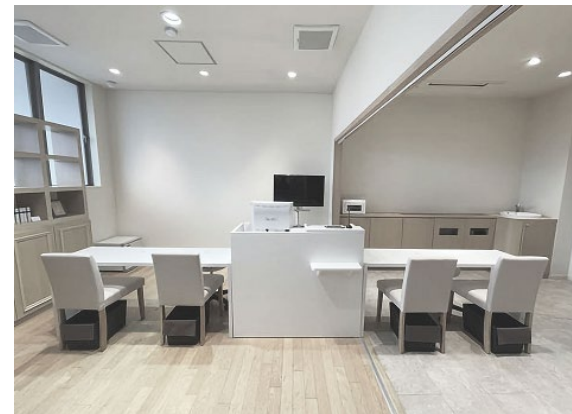


2021年3月OPEN つかしん店

【第2号契約先】 株式会社サラ

(事業内容) 美容サロン等の経営

(店舗数) 9 店舗 (2021年2月末現在)



2021年5月OPEN 春日店

# 2021年3月期の取り組み

## ■ 物販商品ブランドの再構築

- ・D2Cブランド「CONST」をリリース
- 第一弾 ネイルセラム 3月19日発売開始
- ECサイト開設と店舗での販売
- 第二弾 ハンドセラムを準備中

° ~ ~ C O N S T

公式ストア <https://const-store.com/>



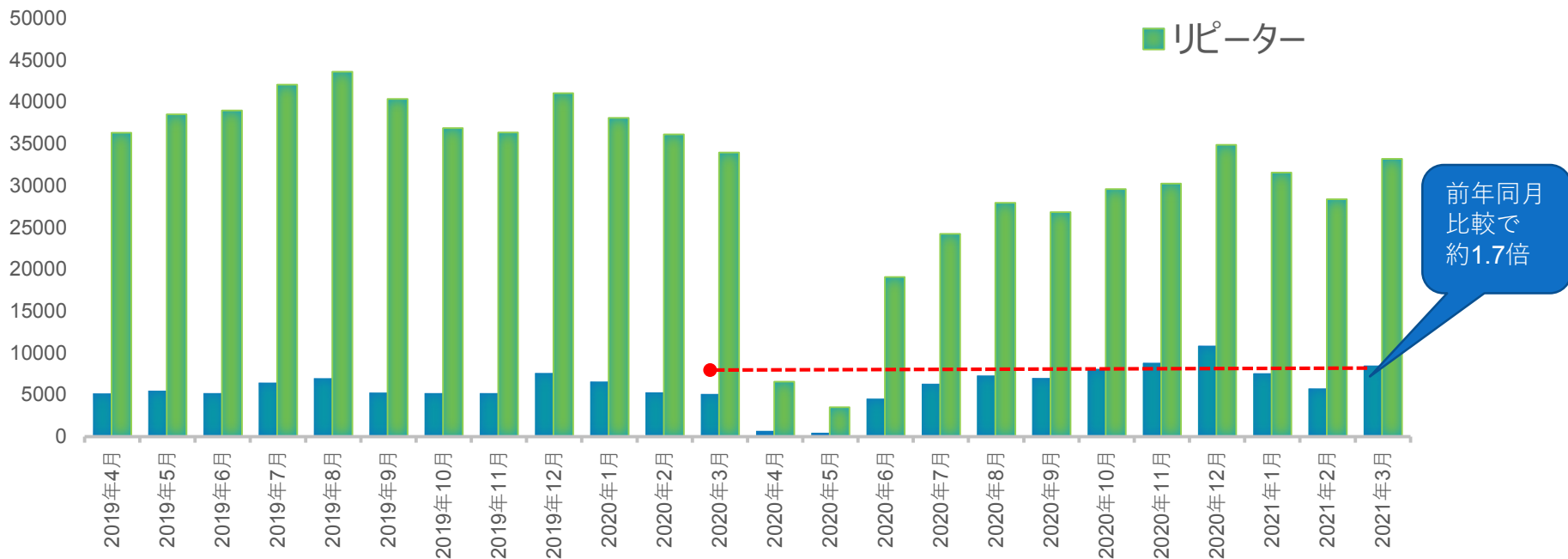
# 2021年3月期の取り組み

## ■ 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

### 新規顧客数 VS リピーター数



# 2021年3月期の取り組み

- 人材の採用・育成及び働き方改革のさらなる推進
  - ・コロナ禍の収束を見据えた新卒の採用



2021年度新卒採用 28名  
(2020年度新卒採用 25名)

# 2021年3月期の取り組み

## ■ 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
- ・出店時の条件交渉や残置物の有効活用による、新店初期費用の抑制
- ・生産性の向上を目指し新型スチームオフ（e.g.2）の開発開始

## ■ 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、コロナ禍により現在は中断

# 2021年3月期の取り組み

## ■ 資金調達

### ・コミットメントライン

2020年6月に取引銀行2行との間で借入極度額合計  
500百万円のコミットメントライン契約を締結  
(2022年5月末まで契約を更新・延長)

### ・劣後特約付ローン

2021年3月に株式会社商工組合中央金庫と200百万円の  
劣後特約付金銭消費貸借契約を締結

# 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>  | 360名 (11名)<br>※ 2021年3月末現在<br>※ ( )内は1日8時間換算による過去1年間の<br>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<br>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>   | 60店舗<br>※ 2021年3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

01

**FAST**  
ファストネイル  
**NAIL**

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



02

*Femedia*

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



03

**lg** Legaly

  
CONST

ネイルサロンに加えECサイトにてジェルネイルユーザーのみならず幅広い消費者へ  
ネイル・ハンドケアを中心としたアイテムを展開



# 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**

53 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

PLUS新宿店  
PLUS大宮店  
PLUS横浜店

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

4 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

LOCO昭島店  
LOCO東大和店  
LOCO国立店  
LOCOつかしん店

(店舗数は2021年3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



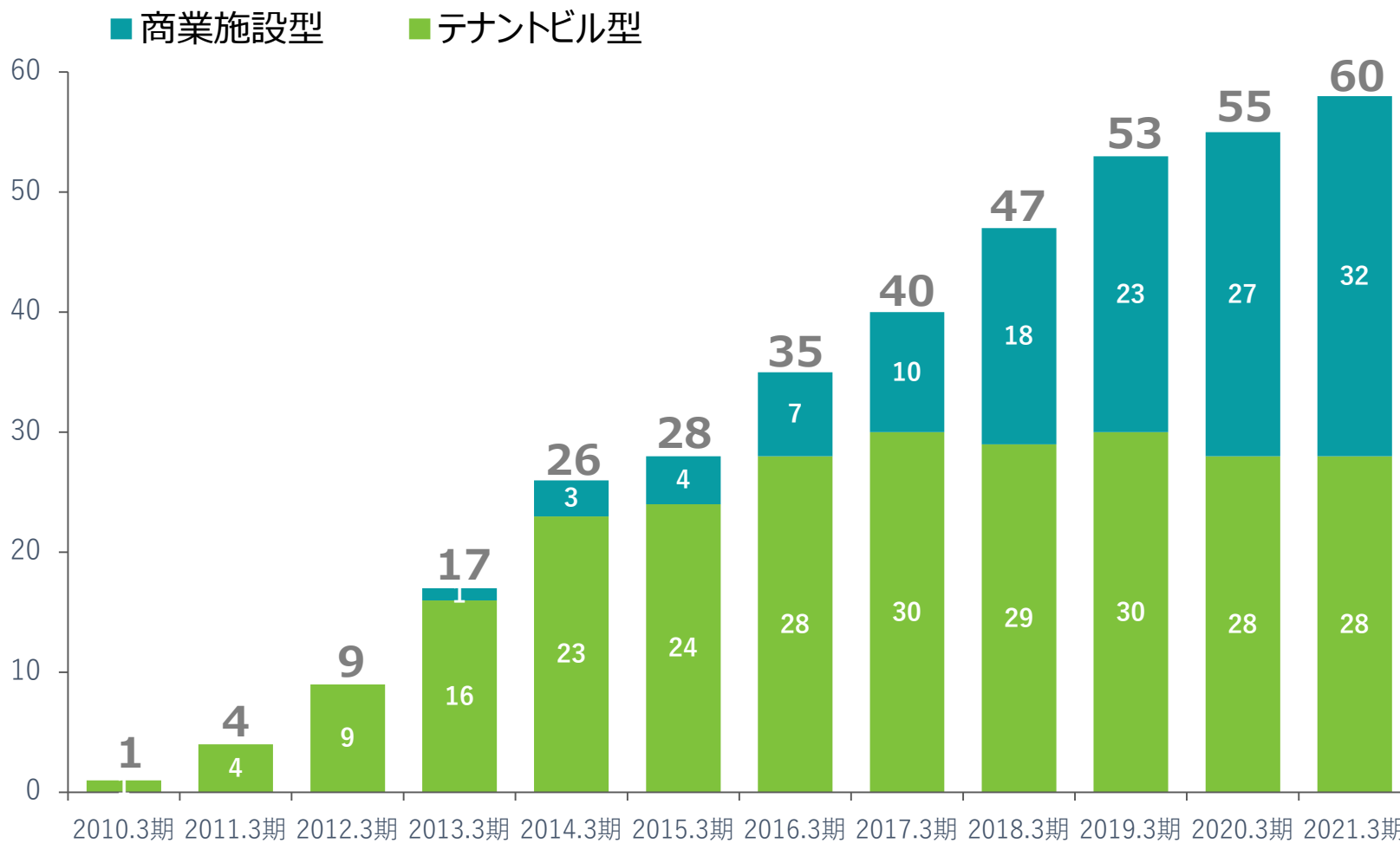
## 一般的な ジェルネイルサロン

|          |                   |                    |
|----------|-------------------|--------------------|
| 時間       | 60分               | 90~120分            |
| 料金設定     | 低価格で<br>シンプルな料金体系 | 高価格で<br>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

※2021年3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

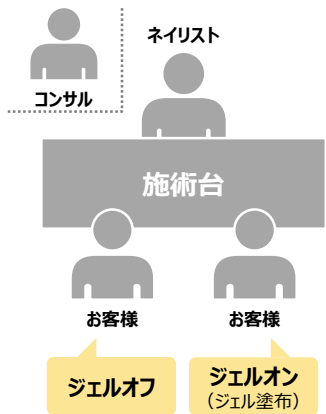


## 顧客獲得力 の高さ

- 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

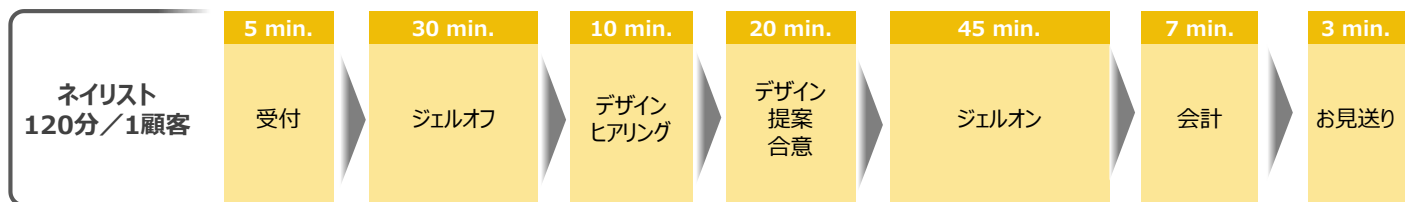
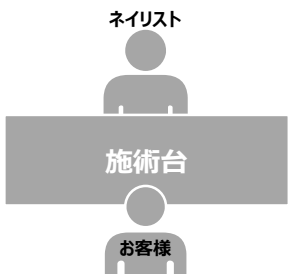
# 当社の強み ① 高効率オペレーション

## 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。

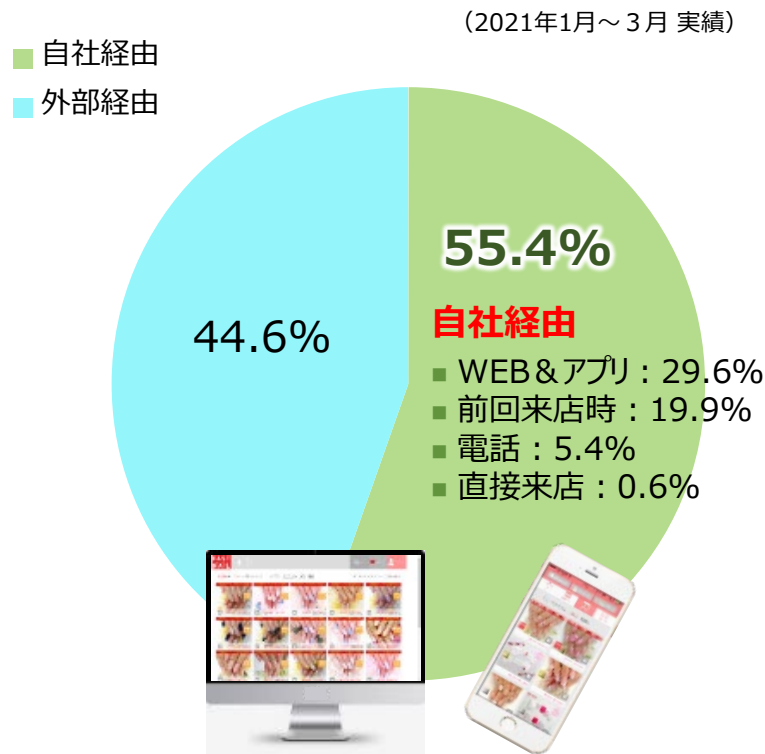
## 一般的なネイルサロン 約2時間ひとりのお客様の対応にかかりきり



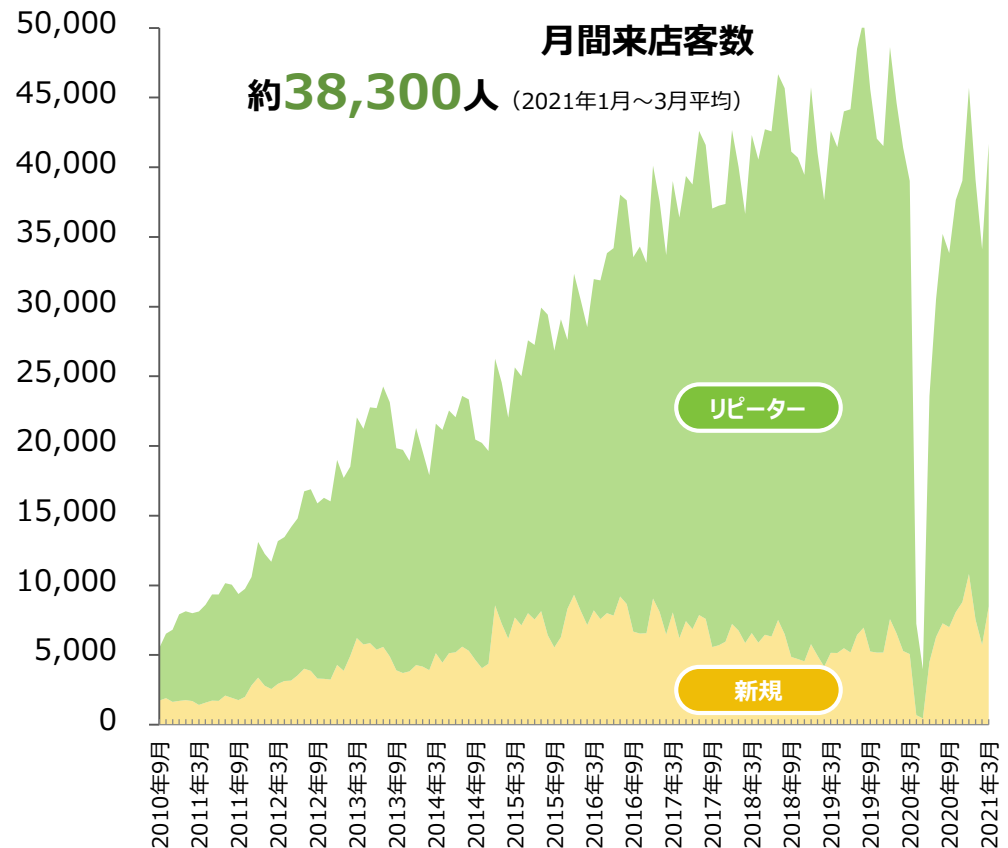
# 当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

・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55.4%



## 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

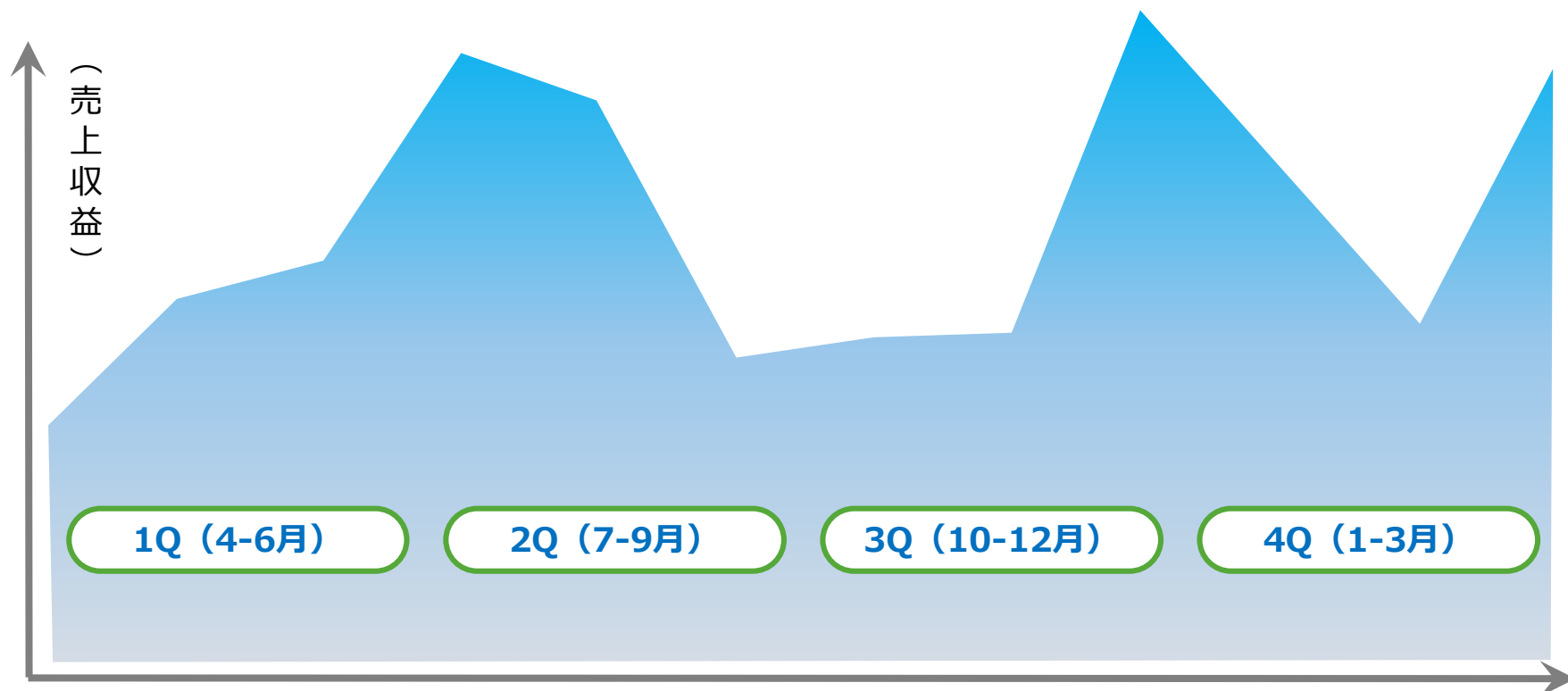


# 季節性について

## 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 人事総務・広報部  
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