

# Convano

2022年3月期 第1四半期  
決算説明資料

証券コード

6574

# 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

## 5つのNo.1

顧客満足度  
No.1

わかりやすい価格で提供  
&  
安定した仕上がり

マーケットシェア  
No.1

新規出店で  
エリア拡大

ブランド認知度  
&イメージ  
No.1

FASTNAIL

高効率  
オペレーション  
No.1

独自の  
オペレーションによる  
高い生産性

従業員満足度  
No.1

働きやすい環境

「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

## 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

#### **FASTNAIL、FASTNAIL PLUS、FASTNAIL LOCO**

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

#### **Legaly、CONST**

D2Cブランド

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

#### **NAIL FLAPS**

研修サロン


### メディア事業

#### **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

売上高の  
約**99.5%**が  
ネイル事業

# 2022年3月期 1Q決算概要



# エグゼクティブサマリ

前年 1 Q比

2022年3月期  
1 Q (4 - 6月)

• 売上収益	536 百万円	+ 223.0%
• 営業利益	45 百万円	—
• 四半期利益	29 百万円	—
• EBITDA	102 百万円	—

## Business & Topics

- ジェルネイルの新たなメニューを導入するなど、新規顧客の獲得とリピーターへの移行促進や客単価の向上に取り組む
- ファストネイル・ロコモデルのフランチャイズ展開は地域を拡大し、福岡県と静岡県に合計3店舗を新規出店

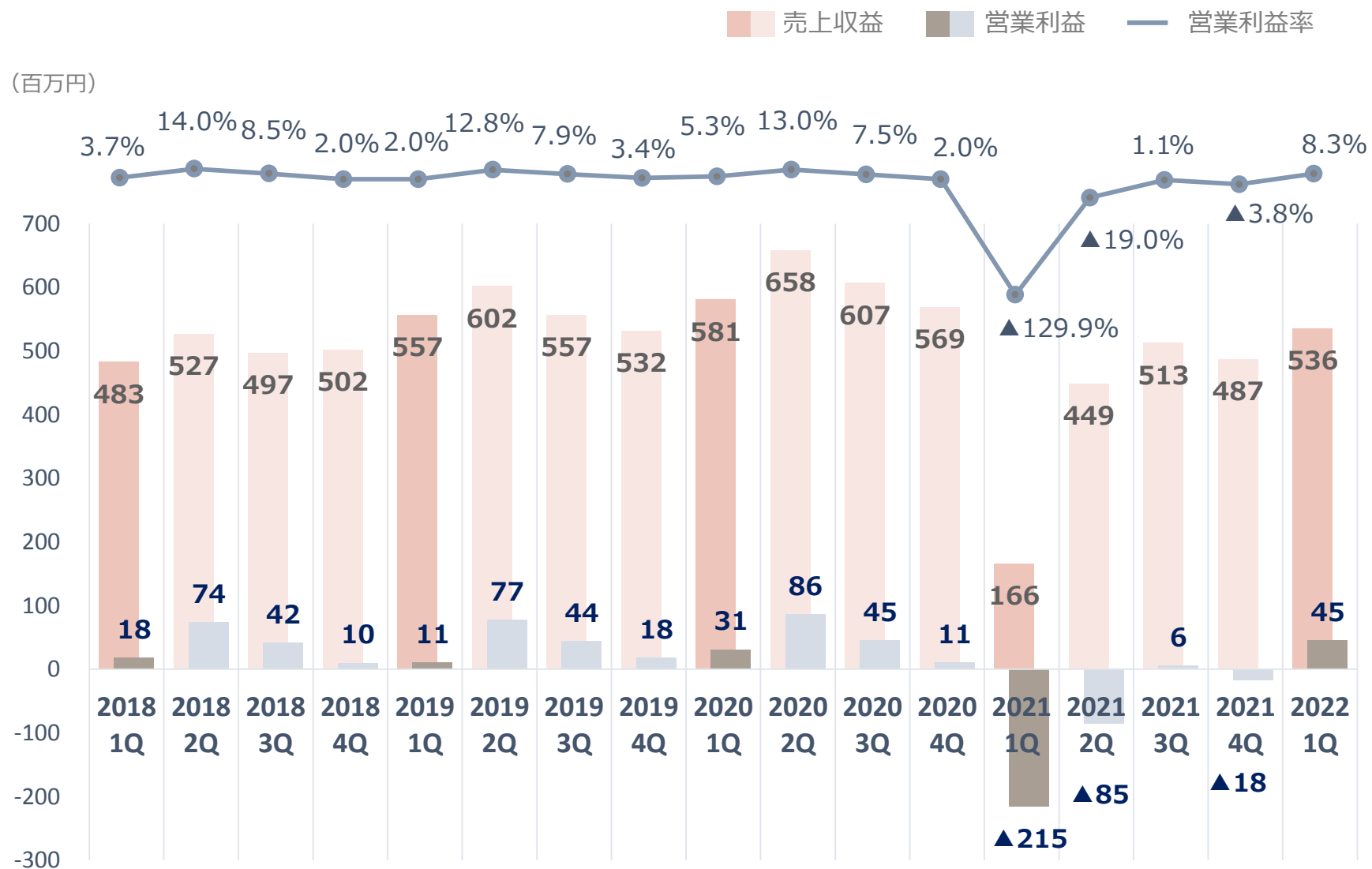
# PLサマリ

4月下旬に主要都府県にて発出された3回目の緊急事態宣言により、一部の商業施設では土日休業、時短営業を余儀なくされたが、新規顧客の獲得とピーターへの移行促進等により、売上収益は前年同期比で+223.0%となった

(百万円)

	2021年3月期 (1Q実績)	2022年3月期 (1Q実績)	対前年同期比 増減率
売上収益	166	536	+223.0 %
売上原価	304	348	+14.2 %
売上総利益	▲139	188	-
販売費及び一般管理費	203	194	▲4.4 %
助成金・その他	126	50	▲60.2 %
営業利益	▲215	45	-
税引前利益	▲216	43	-
四半期利益	▲216	29	-
EPS (円) (希薄化後)	▲96.34(▲96.34)	12.69(12.65)	
EBITDA	▲154	102	-

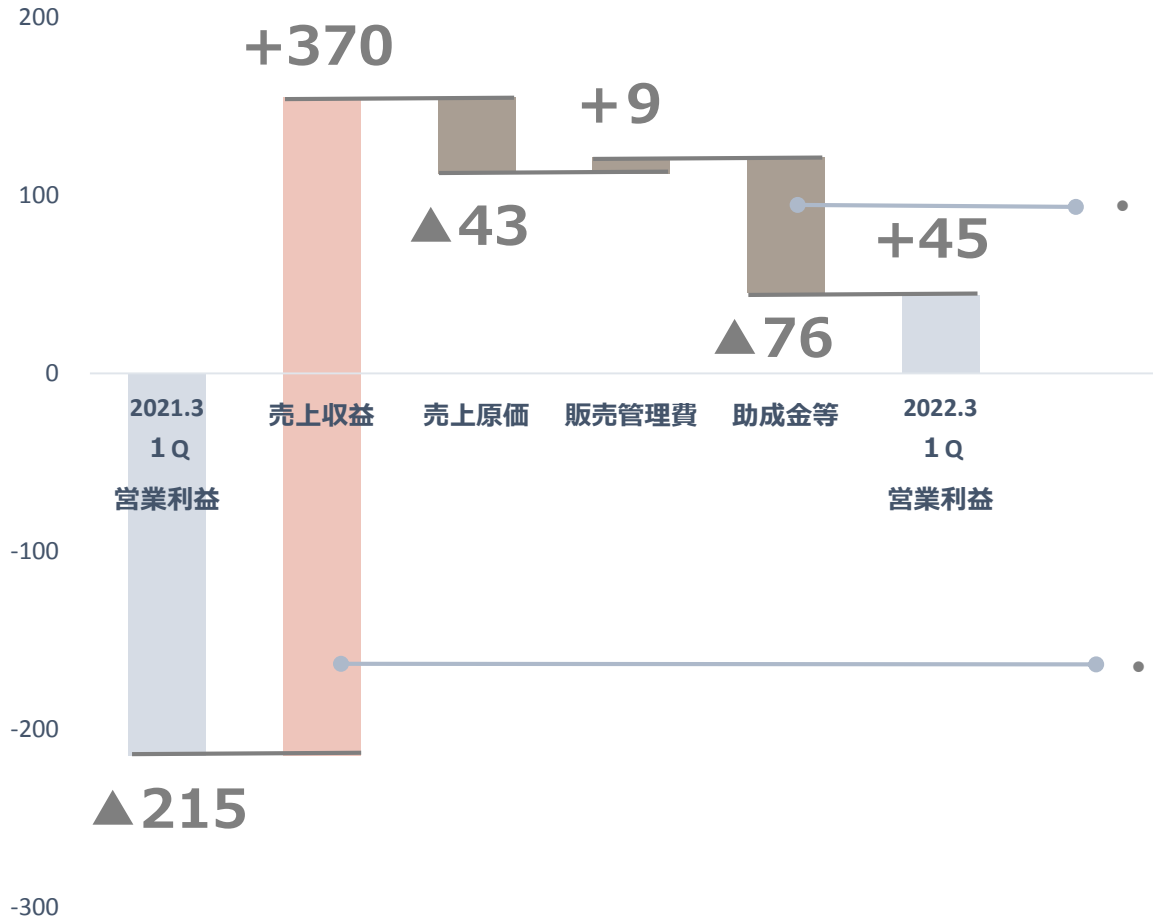
# 売上収益、営業利益/率の四半期推移（会計期間）





# 営業利益増減分析

(百万円)



- 前年 1 Qは、約 2 ヶ月間の全店舗臨時休業に伴う雇用調整助成金等を計上

- 新規顧客の獲得とリピーターへの移行促進等

※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

(百万円)

	2021.3期	2022.3期 1Q	増減額		2021.3期	2022.3期 1Q	増減額
<b>流動資産</b>	605	554	<b>▲51</b>	<b>流動負債</b>	1,166	1,093	<b>▲73</b>
現預金	365	289	<b>▲76</b>	営業債務及び その他の債務	46	41	<b>▲5</b>
営業債権及び その他の債権	133	151	<b>+17</b>	借入金	630	630	-
棚卸資産	50	52	<b>+1</b>	リース負債	170	150	<b>▲19</b>
その他	56	62	<b>+6</b>	その他	320	272	<b>▲49</b>
<b>非流動資産</b>	1,801	1,772	<b>▲29</b>	<b>非流動負債</b>	451	408	<b>▲43</b>
有形固定資産	71	66	<b>▲5</b>	借入金	250	230	<b>▲20</b>
使用権資産	309	269	<b>▲40</b>	リース負債	152	128	<b>▲24</b>
のれん	650	650	-	その他	48	50	<b>+2</b>
無形資産	492	508	<b>+16</b>	<b>資本</b>	789	825	<b>+36</b>
その他	279	279	<b>0</b>	資本金	95	101	<b>+6</b>
				資本剰余金	659	661	<b>+2</b>
				利益剰余金 /その他	35	64	<b>+29</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,406</b>	<b>2,326</b>	<b>▲80</b>	<b>負債及び資本合計</b>	<b>2,406</b>	<b>2,326</b>	<b>▲80</b>

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

© Convano Inc. All rights Reserved.

**Convano**

# キャッシュ・フロー計算書

- 税引前四半期利益の計上により営業キャッシュ・フローはプラスとなった

(百万円)

	2021.3期 1Q	2022.3期 1Q	増減額
営業キャッシュ・フロー	▲299	9	<b>308</b>
投資キャッシュ・フロー	▲13	▲20	<b>▲8</b>
財務キャッシュ・フロー	179	▲65	<b>▲244</b>
増減額	▲133	▲76	<b>57</b>
期首残高	281	365	<b>+84</b>
期末残高	147	289	<b>+142</b>

※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、新規・リピーター比率の推移

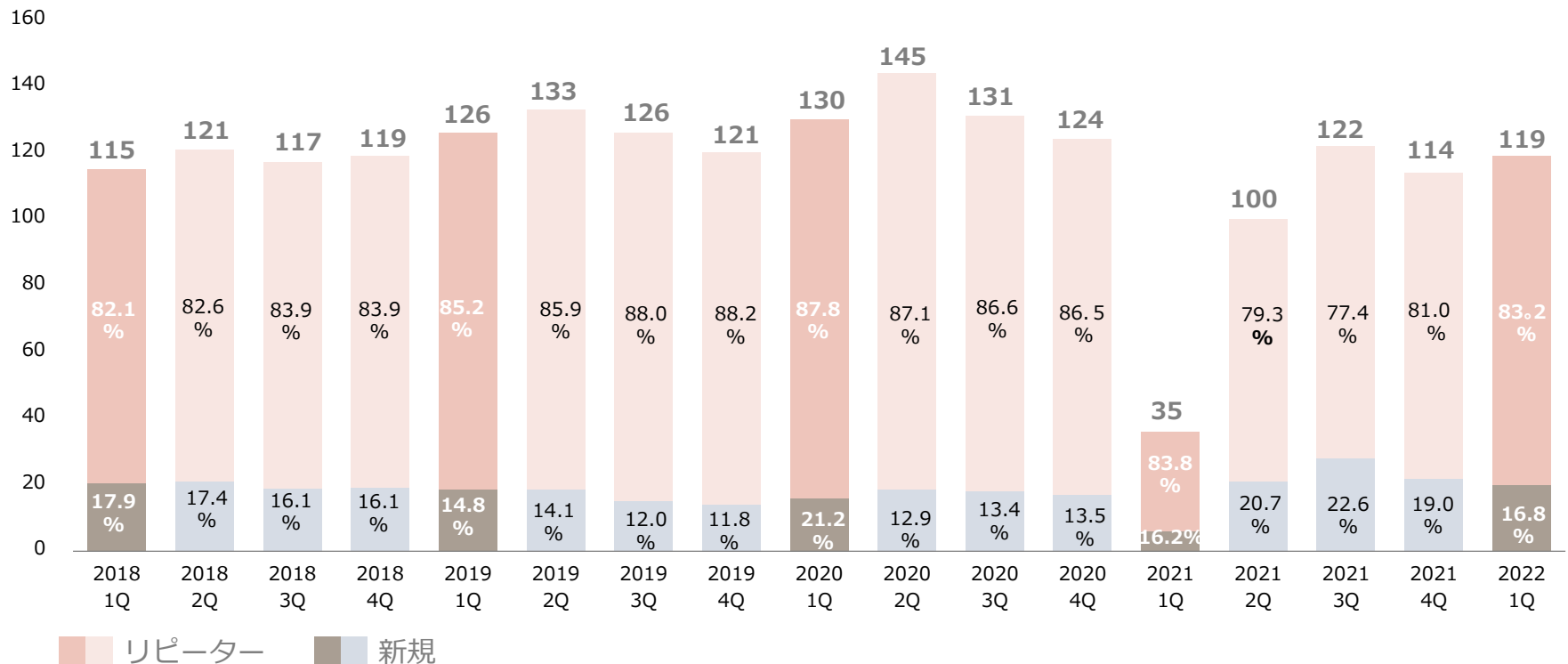
来店客数

2021/1Q 3万5千人

2022/1Q

11万9千人

(千人)

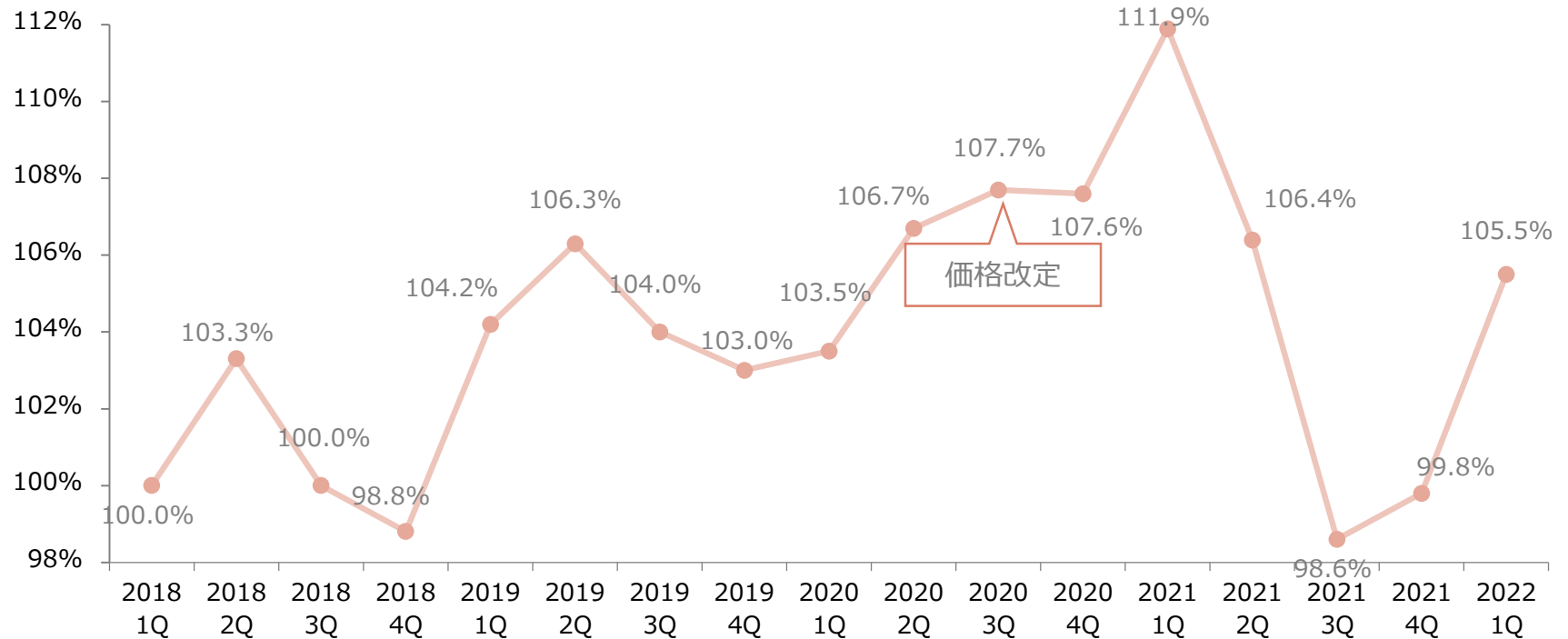


※ 上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。  
 ※ ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

# 平均顧客単価の推移

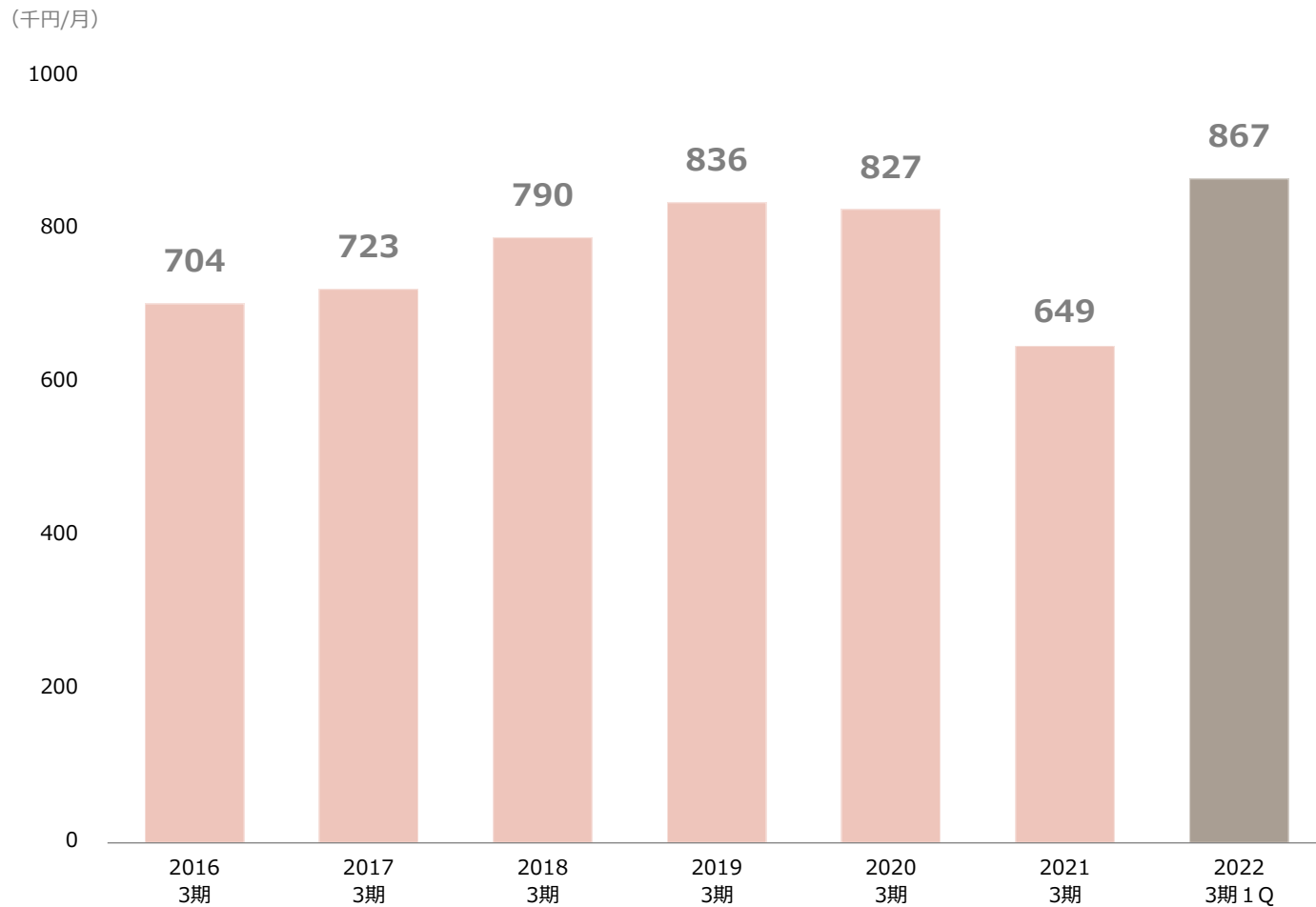
- 外部媒体への掲載内容の見直しと、ジェルネイルの新たなメニューやデザインの導入などにより、平均顧客単価は向上した

## 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



※ 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。  $[\text{年間売上}] \div [\text{1日8時間換算による年間平均在籍ネイリスト数}] \div [12\text{ヶ月}]$

# 会員数の推移

- ジェルネイルの新たなメニューやデザインの導入などが新規顧客の獲得につながり、増加のペースが回復した

(千人)

600

500

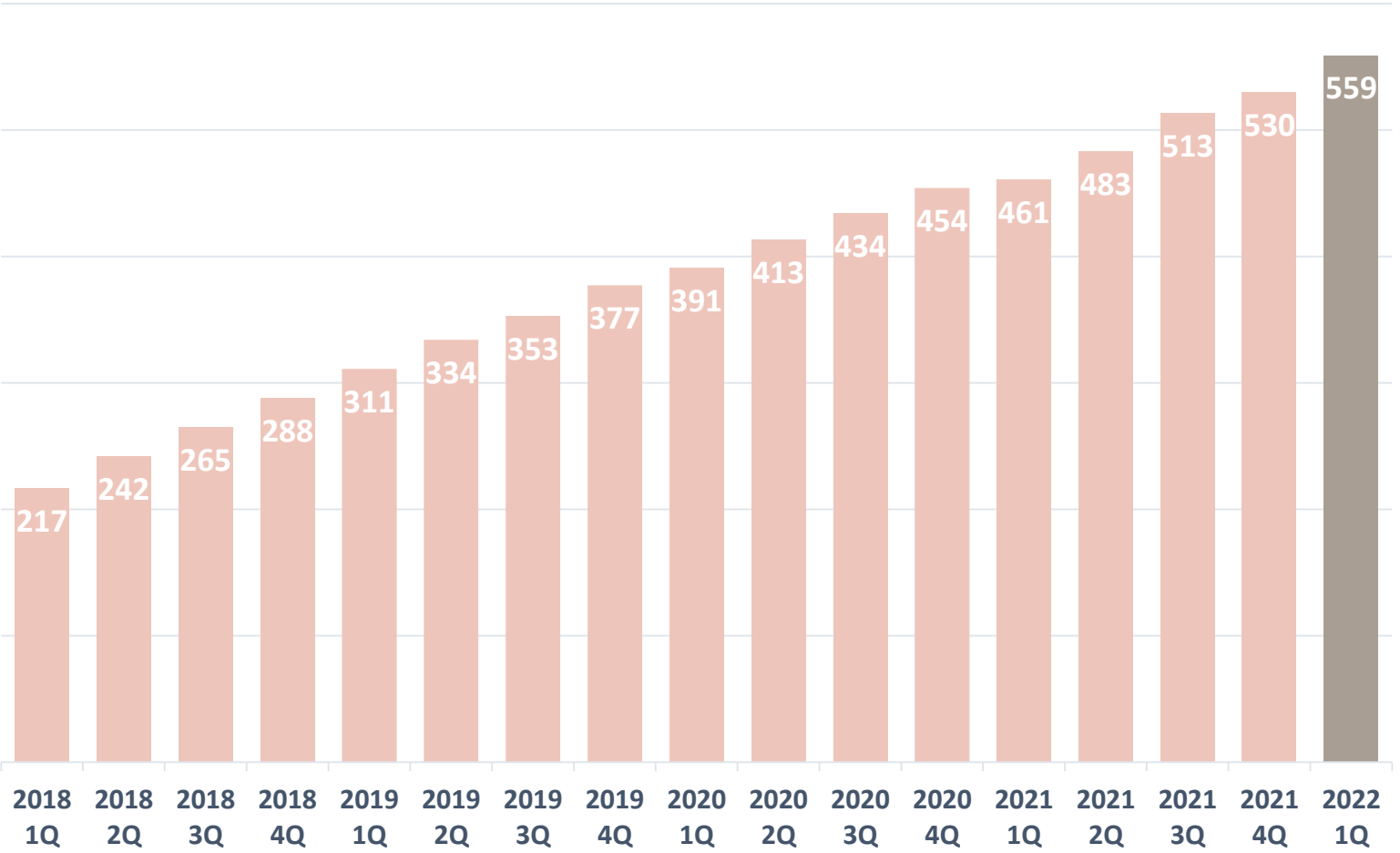
400

300

200

100

0



# 店舗の状況

- 新規出店はフランチャイズ3店舗を福岡県と静岡県に出店
- 直営のファストネイル広島本通店、江坂店、名古屋伏見駅店を近隣店舗と統合
- 店舗数は2021年6月末時点で60店舗

## □□ 春日店

2021/5/1 OPEN



## □□ 大名店

2021/6/2 OPEN



## □□ ららぽーと沼津店

2021/6/3 OPEN





# 店舗ネットワーク

## 60店舗

(2021年6月末現在)

関東エリア

45店舗

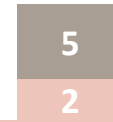


■ 商業施設型

■ テナントビル型

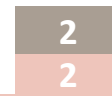
東海エリア

7店舗



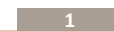
関西エリア

4店舗



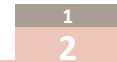
中国エリア

1店舗



九州エリア

3店舗



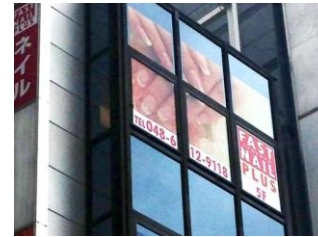
### 商業施設型

- 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

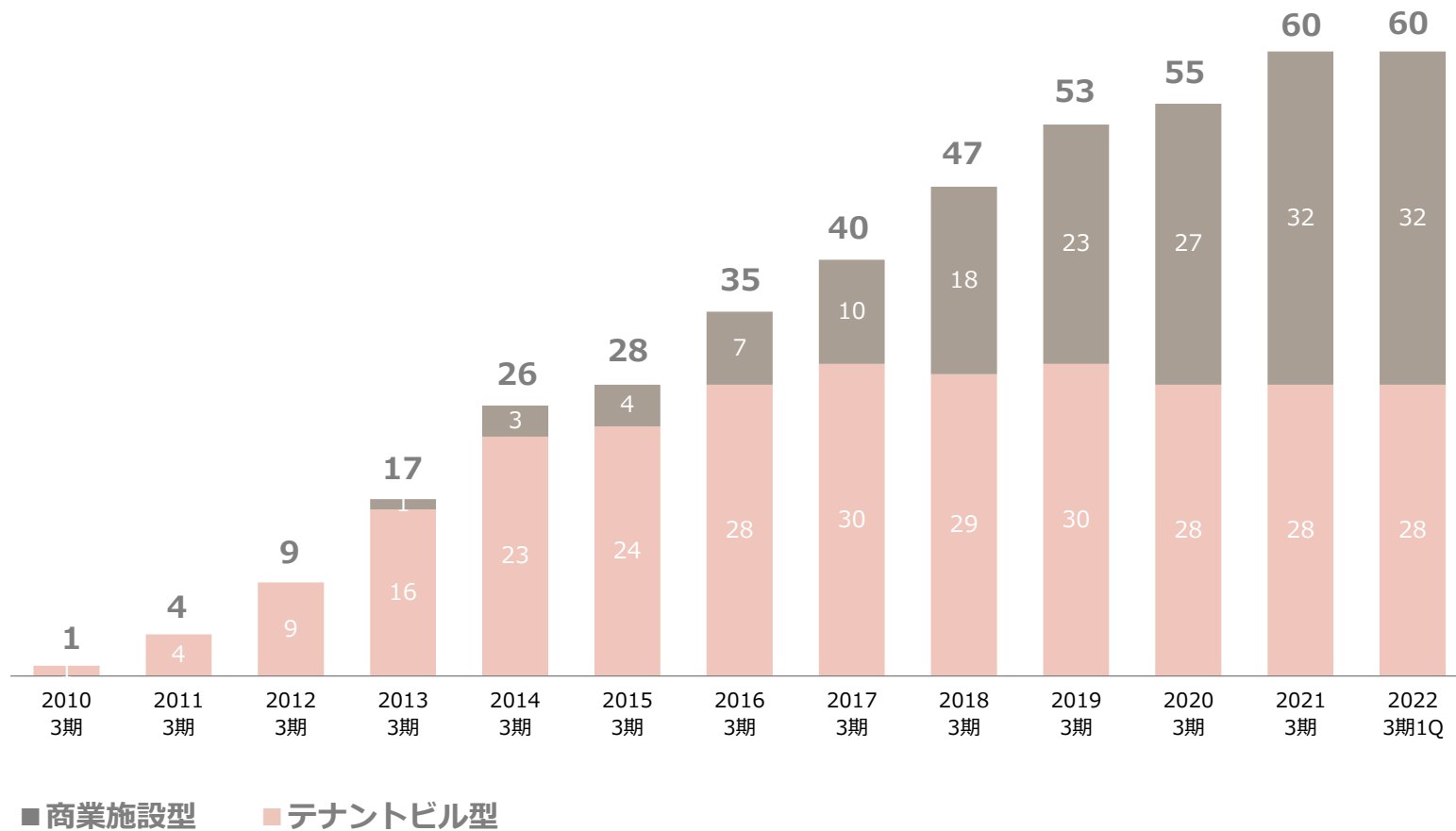


### テナントビル型

- 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



# 店舗数推移



※ 2021年6月末現在

# 2022年3月期 業績見通しと取組み

---

# 業績見通し

- 売上収益は、現在も一部商業施設内の店舗で時短営業を余儀なくされておりますが、新規顧客の獲得とリピーターへの移行促進に取り組み、来店客数及び客単価が回復傾向にあることから、前期比47.9%増の2,390百万円を見込んでおります
- 損益は、前期比での大幅な増収に加え、ジェル硬化用UVランプのLED化や新型スチームオフ（e.g.2）導入などコスト削減及び生産性向上の取り組みが業績に寄与し、黒字に転じると見込んでおります

(百万円)

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	増減率
売上収益	1,616	2,390	+47.9 %
営業利益	▲313	100	-
税引前利益	▲318	100	-
当期利益	▲217	60	-
EPS (円)	▲96.46	26.49	

# 2022年3月期の重点テーマ

## ■ 人材育成及び働き方改革のさらなる推進

・教育プログラムのブラッシュアップや働きやすい環境の整備

## ■ LOCOモデル フランチャイズ展開の拡大

・昨年度スタートしたLOCOモデルFCの地域拡大

## ■ 物販商品バリエーションの拡充

・CONSTブランドの商品追加にむけた開発

° ~ C O N S T

## ■ ネイリストのキャリアの多角化

・ネイリストのキャリアを活かした新しい働き方の創造

# 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

従業員数 359名 (13名)  
※ 2021年6月末現在  
※ ( )内は1日8時間換算による過去1年間の  
平均臨時用者数 (外数)

店舗数 60店舗  
※ 2021年6月末現在

役員構成	代表取締役社長・CEO	壺井 成仁
	取締役・COO	横山 周平
	取締役・CFO	中野 律
	取締役	水谷 謙作
	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
	執行役員・CMO	横山 恭平
	執行役員	中村 衣里



## 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・CFO就任

**2019年6月** 当社代表取締役社長・CEO就任 (現任)

# 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](mailto: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