



2024年3月期第2四半期 決算説明資料
証券コード 6574

2023年11月14日

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 2Q決算概要と業績予想
4. 経営改善の取り組み
5. ESG SDGs に関する取り組み



1. 会社概要



Creation Of New Value And New Opportunities

新しい価値の創造と機会の拡大

ネイルで世界を変える

あらゆる人々に、新しいネイルサービスの魅力を伝え、
価値あるライフスタイルの創造とネイルサービスの普及に貢献する

創業／設立 創業 2007年4月11日 / 設立 2013年7月10日

従業員数 364名(8名)
※ 2023年9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)

店舗数 69店舗
※ 2023年9月末現在

役員構成	代表取締役社長	上四元 絢
	取締役副社長	横山 周平
	社外取締役	有賀 知哉
	常勤監査役(社外)	中川 信男
	社外監査役	谷口 哲一
	社外監査役	橘 隆造
	執行役員	木村 恵美
	執行役員	半田 堯久
	執行役員	久保 宗大

代表取締役社長 上四元 絢 略歴



2010年12月	旧株式会社コンヴァノ(現 当社)入社 営業部・ファストネイル銀座店配属
2011年5月	当社営業部・ファストネイル大宮店 店長
2015年3月	同 営業部 スーパーバイザー
2017年1月	同 トレーニング部 グループリーダー
2019年4月	同 管理部 グループリーダー
2022年7月	同 経営企画室 グループリーダー
2022年11月	同 執行役員 営業部及び人材教育部管掌
2023年6月	当社代表取締役社長(現任)

2. 事業内容

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、ニーズに合わせた3ブランドのネイルサロンを展開

Legaly、CONST

ネイル・ハンドケアを中心としたD2Cブランドを展開

NAIL FLAPS

スチューデントサロン



produced by FASTNAIL

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



メディアを通して、新しい価値を創造する

連結売上収益の

約 **99.5%** が

ネイル事業

Fast Service & Simple Design for Beautiful Life

お客様の『365日キレイ』を支えるネイルサービスブランド「FAST NAIL」



「ファスト」なサービスと「シンプル」なデザインにこだわり抜いた、唯一無二のサービスで、
私らしくいるためにネイルは欠かせないお客様のキレイを支えます。
お客様の『365日キレイ』のそばに、いつもファストネイルを。

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
NAIL**

ファストネイル **57**店舗

安定品質×リーズナブル×スピーディ
首都圏を中心に全国展開

**FAST
NAIL
PLUS**

ファストネイル プラス
3店舗

ゆったり×気楽に×私らしく
デザインのカスタマイズ可能
ネイリストの指名可能

**FAST
NAIL
LOCO**

ファストネイル ロコ
9店舗

もっと身近に!×もっと便利に!
×もっと手軽に!
ヘアサロン内等に併設の店舗

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	リーズナブルで 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	爪に優しいスチームオフ	溶剤を用いてやすりで剥離
指名	指名なし	指名制

	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)

3. 2Q決算概要・業績予想

**売上収益は過去最高水準、2期連続増収増益
一方、ネイリスト採用等の成長投資が進まず3Q以降苦戦の見通し**

	今期2Q累積(実績)	前年2Q比	今期通期業績予想(修正)	
2024/3期 2Q累計	売上収益	1,332 百万円	+20.5%	2,624 百万円
	営業利益	95 百万円	-	10 百万円
	当期利益	57 百万円	-	6 百万円
	EBITDA	223 百万円	+213.5%	- 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。

Good トピックス

- 来店客数および顧客単価は順調に推移
- 優良商業施設への新規出店や移転を実施
- 業務執行機能の強化を図るため、経営体制を刷新

課題・リスク

- ネイリストの採用進捗の遅れによる下期収益性の低下
- 一部の店舗の老朽化に対する改修費用の発生
- 財務体質・短期の資金繰りの健全性向上の必要性

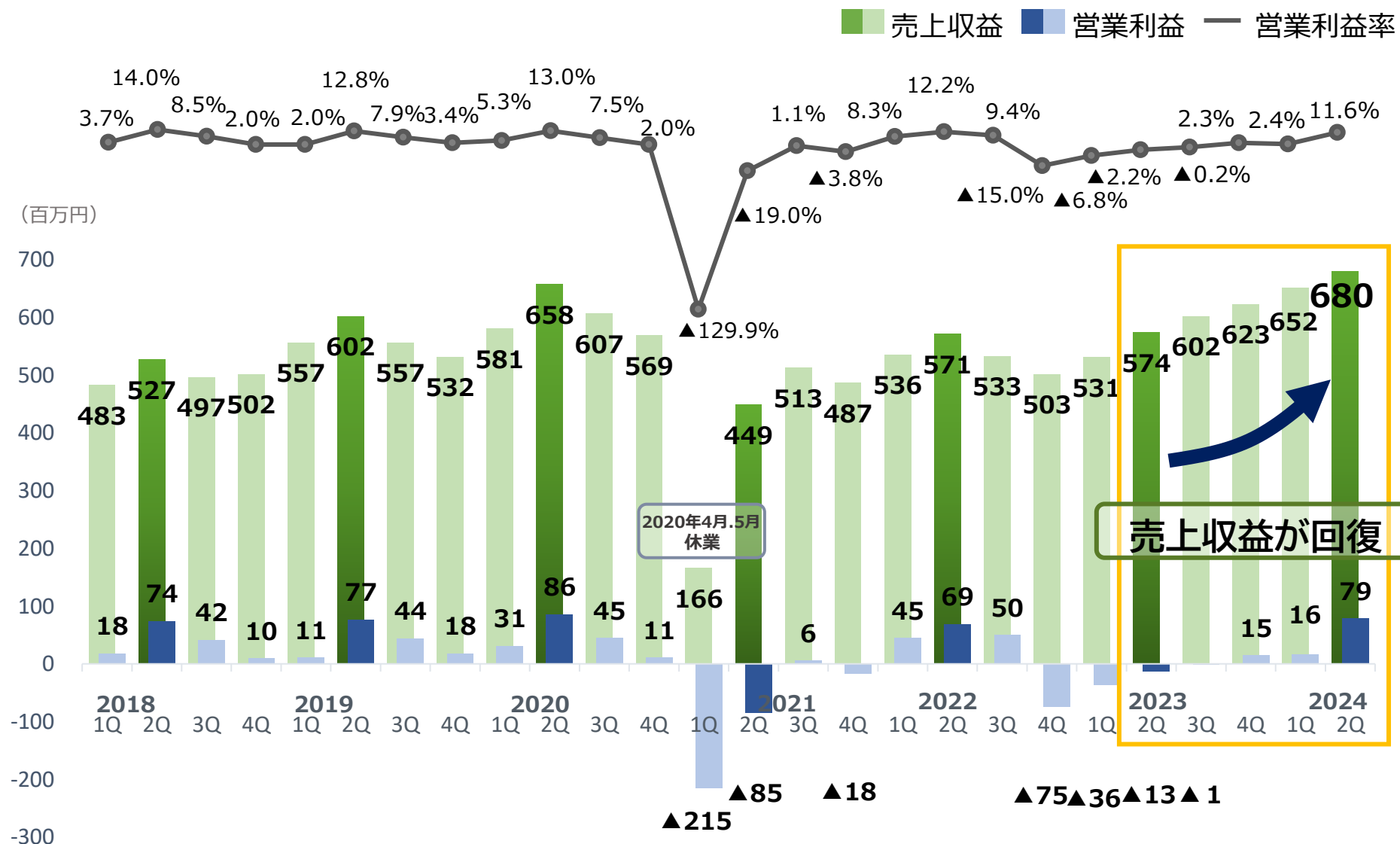
夏季需要の高まりや予約枠の適正化により、来店客数・顧客単価は増加
 売上収益は前年同期比+20.5%、1Qに引き続き営業利益はプラスで着地

(百万円)

	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計	対前年同期比 増減率
売上収益	1,105	1,332	+20.5%
売上原価	695	783	+12.7%
売上総利益	410	549	+33.7%
販売費及び一般管理費	460	449	▲2.4%
営業利益	▲49	95	-
税引前利益	▲52	89	-
当期利益	▲52	57	-
EPS (円) (希薄化後)	▲23.05 (▲23.05)	25.13 (25.12)	-
EBITDA	71	223	+213.5%

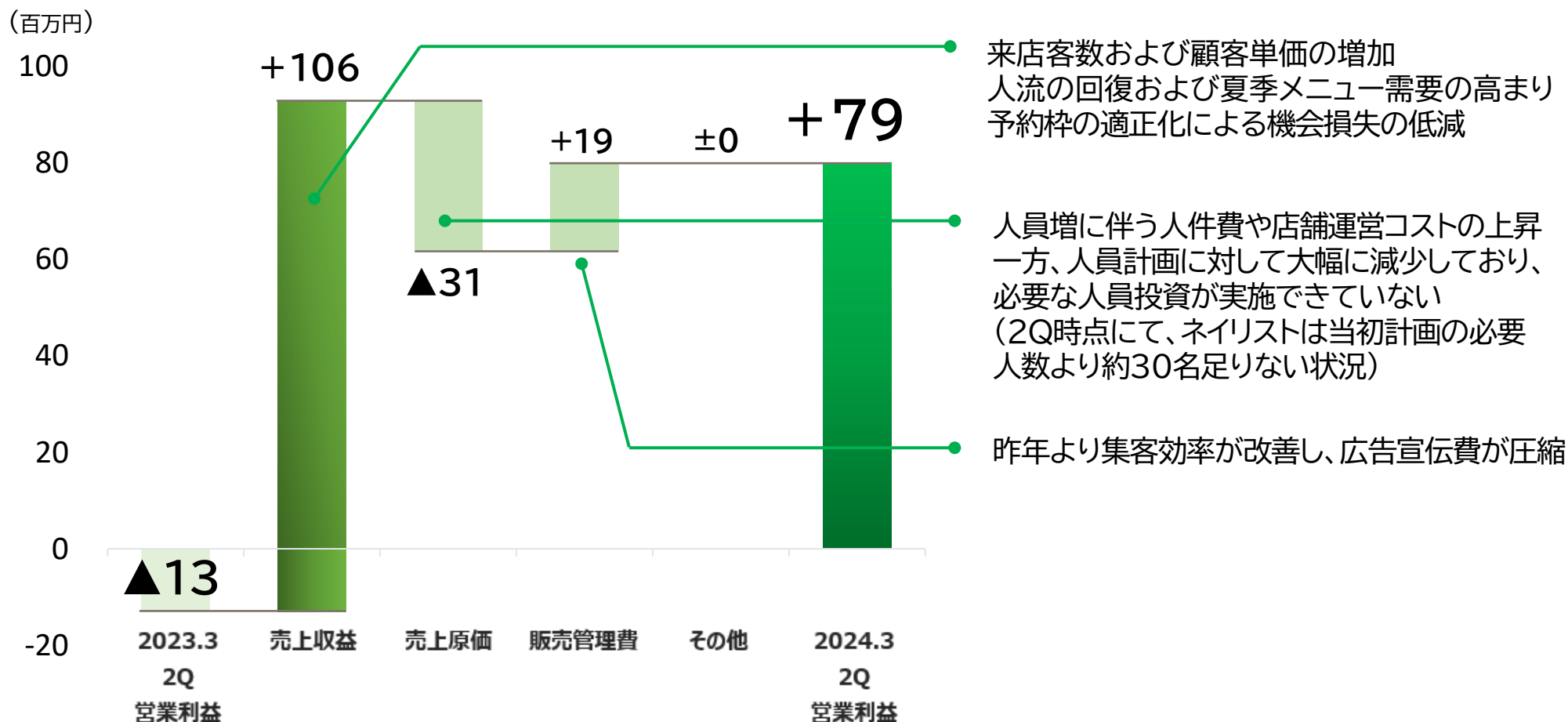
※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

売上収益、営業利益率の四半期推移(IFRS)



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

人流の回復・夏季メニューのリリース・顧客支持拡大により売上収益が順調に推移
 ネイリスト採用等の投資が適正規模で行えなかったことにより、足元の利益は増加



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

(百万円)

	2023.3期	2024.3期 2Q末	増減額
流動資産	628	696	+68
現預金	399	462	+63
営業債権及び その他の債権	136	140	+4
棚卸資産	67	61	▲6
その他	26	33	+7
非流動資産	1,907	1,924	+17
有形固定資産	75	94	+19
使用权資産	374	373	▲1
のれん	650	650	-
無形資産	544	540	▲4
その他	265	267	+2
資産合計	2,536	2,620	+85

	2023.3期	2024.3期 2Q末	増減額
流動負債	1,244	1,073	▲171
営業債務及び その他の債務	66	55	▲11
借入金	750	550	▲200
リース負債	162	153	▲9
その他	266	315	+49
非流動負債	476	674	+198
借入金	200	383	+183
リース負債	210	220	+10
その他	66	71	+5
資本	816	873	+57
資本金	52	52	+0
資本剰余金	3	3	+0
利益剰余金 /その他	760	818	+57
負債及び資本合計	2,536	2,620	+85

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

1Qに引き続き、営業CFについてもプラスで着地

(百万円)

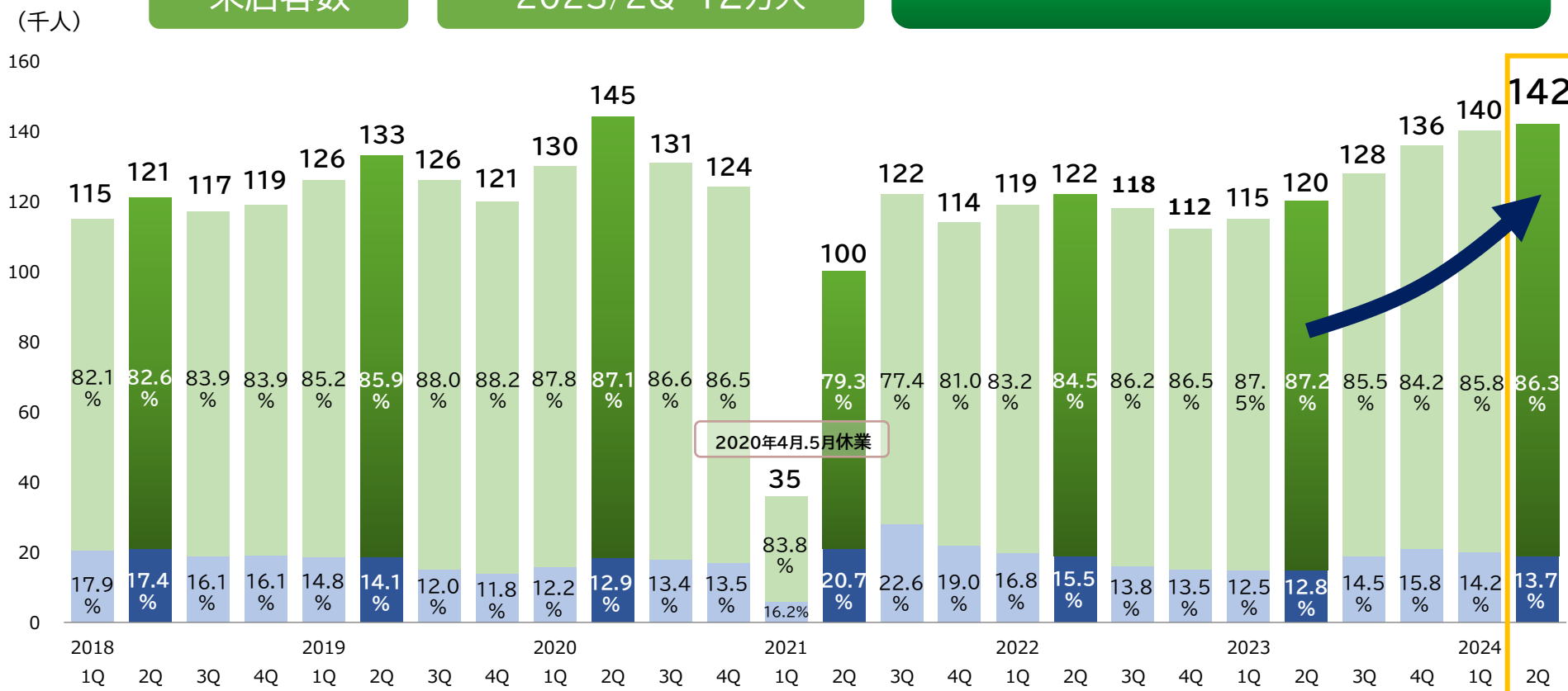
	2023年3月期 2Q累計(実績)	2024年3月期 2Q累計(実績)	増減額
営業キャッシュ・フロー	▲33	235	+268
投資キャッシュ・フロー	▲21	▲55	▲34
財務キャッシュ・フロー	52	▲116	▲168
増減額	▲2	63	+65
期首残高	393	399	+6
期末残高	390	462	+72

※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

店舗の予約枠の適正化により、来店客数は継続して増加

2024/2Q 14万2千人



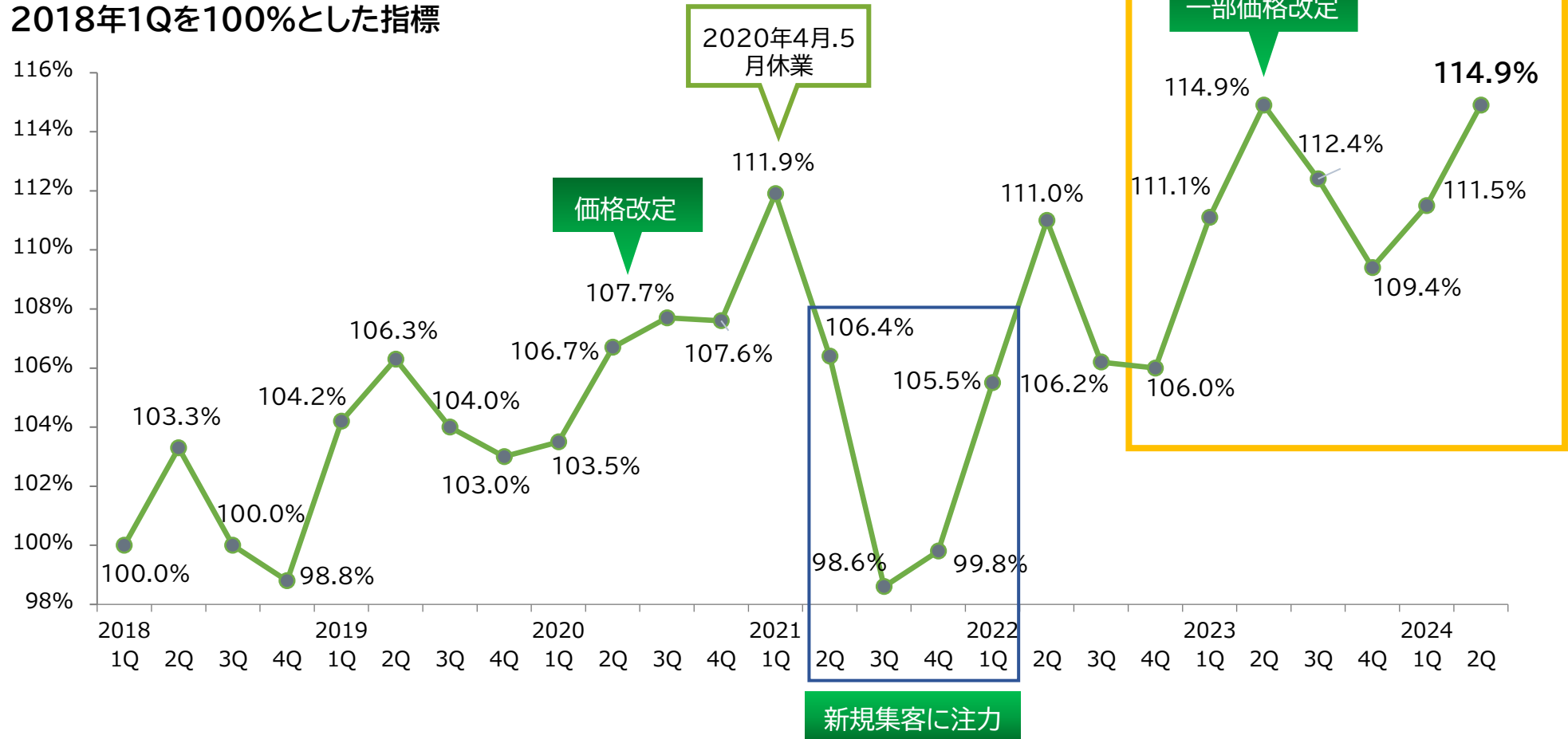
※ 上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。

※ 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。

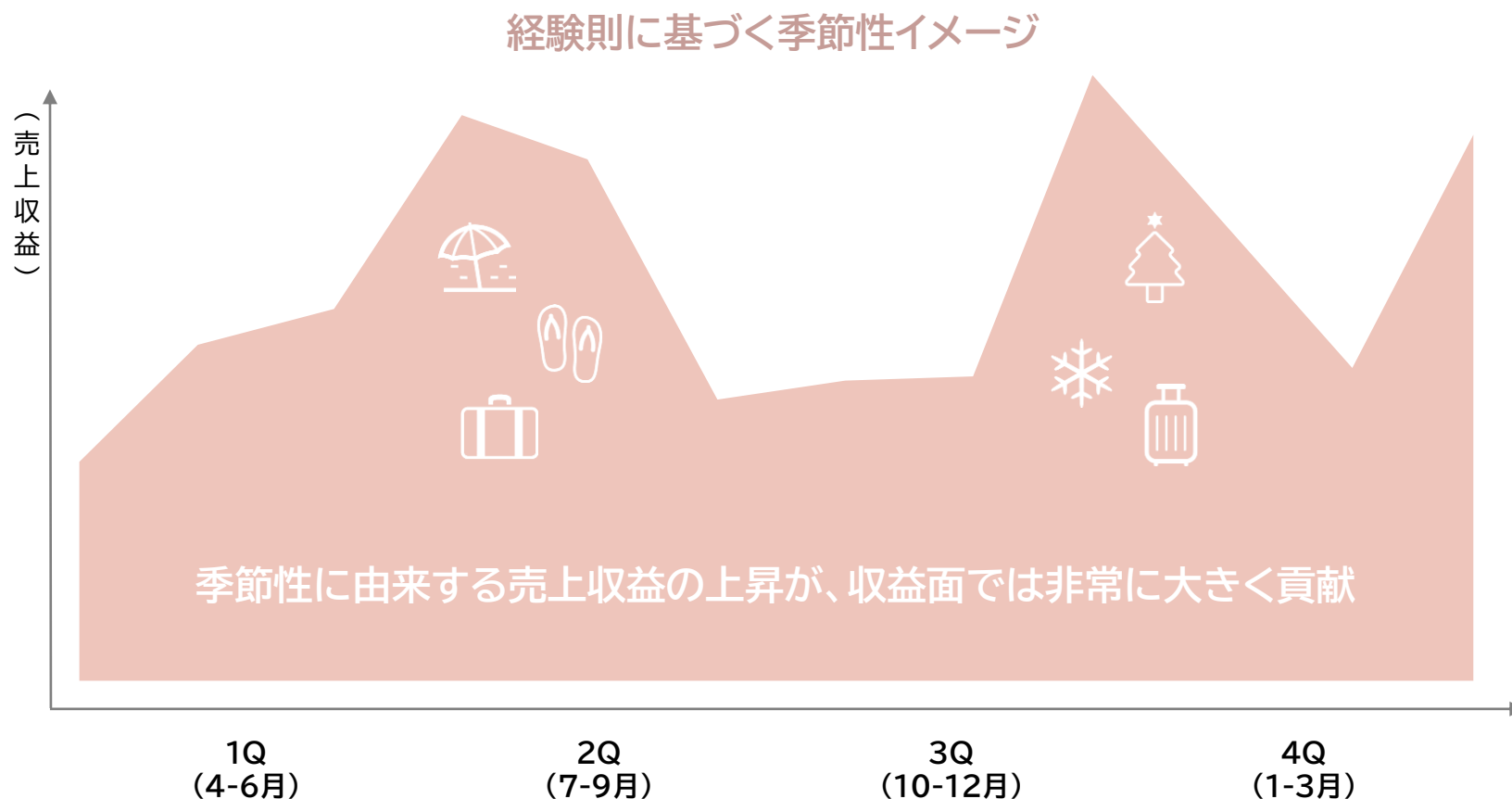
■ リピーター ■ 新規

高単価デザインのリリースや、フットネイル等の夏季メニューの需要拡大により、顧客単価は向上

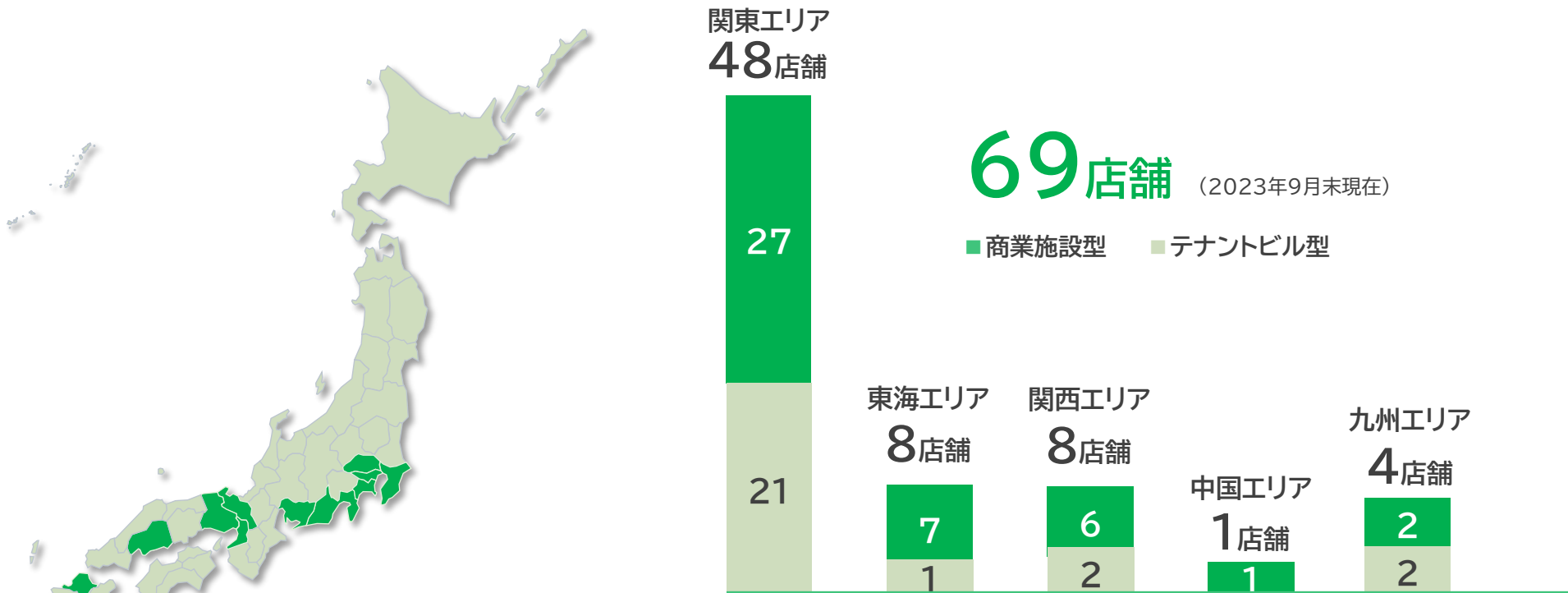
2018年1Qを100%とした指標



ネイル市場は季節性による需要の変動があり、客数だけでなく、顧客単価も変動する
通年通りであれば2Qが繁忙期であり、3Q以降は需要が落ち着く時期の見通し



主要都市での拡大を進め、業界トップクラスの69店舗を展開



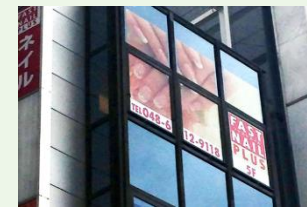
商業施設型

- 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
- 天候に左右されにくい駅直結型多数
- 商業施設の販促イベントも活用

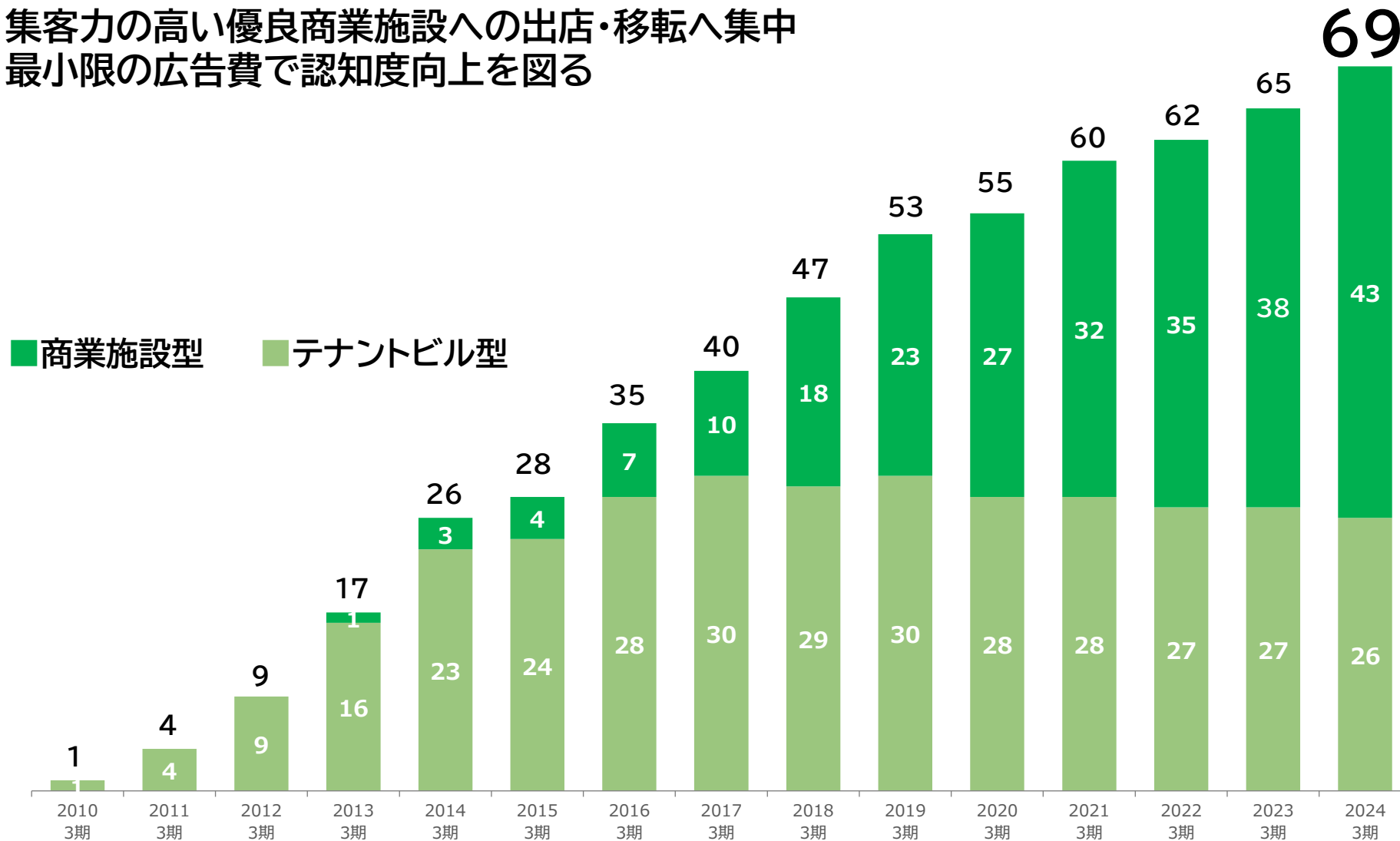


テナントビル型

- 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
- 騒音など周囲環境の影響を受けづらい



集客力の高い優良商業施設への出店・移転へ集中
最小限の広告費で認知度向上を図る



※ 2023年9月末現在

優良商業施設に直営1店舗を新規出店 ファストネイル・ロコモデルのFC1店舗を移転

らぽーと門真店



ジ アウトレット湘南平塚店



LOCO アクロスプラザ富士宮店



コクーンシティ さいたま新都心店



フレンテ笹塚店



博多マルイ店



LOCO 志免店



2024年3月期 業績見通し(IFRS)

2024年3月期第2四半期の累計損益は業績予想に対して売上収益は順調に推移一方、採用計画に対し大幅に不足する結果となり、ネイリスト人材の不足は短期的な解消が困難であるとともに、第3四半期以降への売上収益に与える影響が大きく、これらの結果、当初公表した業績予想を下回る見込みとなりました

業績下方修正

(百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (当初予想)	2024年3月期 (修正予想)	差分	2024年3月期 (2Q累計)	進捗率
売上収益	2,330	2,700	2,624	-76	1,332	50.7%
営業利益	▲36	60	10	-50	95	950.0%
税引前利益	▲43	50	3	-46	89	2,966.6%
当期利益	▲34	35	2	-32	57	2,850.0%
EPS (円)	▲15.14	15.41	1.15	-14.97	25.13	2,185.2%

業績予想、足元の財務体質を踏まえて、2023年3月末日時点の当社株主名簿に記載のある株主様への進呈をもちまして、株主優待制度を廃止させていただきます

当社は、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に保有していただける株主様の増加を図ることを目的に、2022年より株主優待制度を実施してまいりました。

この度、改めて株主様への公平な利益還元の在り方という観点から、慎重に検討を重ねました結果、当面は内部留保資金を成長投資へと優先し業績を向上することがより適切であるとの判断に至り、株主優待制度を廃止することといたしました。

今後も株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と位置づけ、企業価値の向上に取り組んでまいりますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

4. 経営改善の取り組み

- 1 経営体制の刷新
- 2 人材教育の変革
- 3 店舗の稼働率向上
- 4 FASTNAILブランド戦略の再構築
- 5 財務体質の改善・経営合理化
- 6 中期経営計画の策定

1 経営体制の刷新

実践的な組織形態を採用・専門性と実行力の向上

- 委任型執行役員制度の導入、専門性の高い人材を登用
 - ⇒
 - ・事業戦略、マーケティング、IT、会計・ファイナンス等の専門性の高い人材を登用
 - ・経営陣のスキルマトリックスを整理の上で、バランスの良い登用に向けて採用を強化
- 女性および若手社員の積極的な登用を実施
 - ⇒
 - ・管理職に占める女性の割合 シニアマネージャー以上 80%以上※
 - ・役員(取締役、監査役、執行役員)に占める女性の割合 20%以上※
 - ・性別問わず十分な経験やスキルを有しているかを判断基準とする

※2023年9月末時点データを掲載

2 人材教育の変革

採用～教育～店舗一貫した育成システムの構築

- 組織改編により、採用・教育・店舗運営を統合した「ネイル事業部」の発足
- FASTNAILが求める人材の採用実現に向けた施策の強化
 - ⇒ ・中途採用HPリニューアル
 - ・採用管理ツールの導入
 - ・採用地域の拡大強化
- 自社独自の研修プログラム開発の継続
 - ⇒ ・入社3ヶ月以内の社員を対象とした、研修帰校日オリエンテーションの実施
 - ・店長が店舗配属間もない新人の教育を行うエデュケーションシフトの増加
 - ・トレーニングマニュアルの内容更新
 - ・スチューデントサロン研修期間の見直し
 - ・研修プログラムにスキルチェックを導入

3 店舗の稼働率向上

各店舗の需要を考慮した適正な人員施策

- 既存店への配属を重視した人員施策
- 店舗稼働率の向上による効率的な利益の獲得
 - ⇒
 - ・予約枠の適正化
 - ・集客力ある店舗へリソースを集中
 - ・FASTNAIL独自の高效率オペレーションである分業制の促進
 - ・兼任店長の設置
 - 1人の店長が2～3店舗を管轄することによる店舗運営効率の最適化
- 上記を考慮したうえでの厳選した出店計画

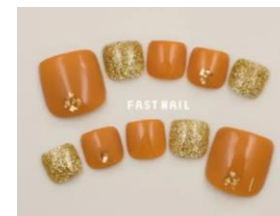
好立地への移転

フランチャイズ展開

4 FASTNAILブランド戦略の再構築

時代に即し、顧客ニーズを捉えた効果的な広告宣伝

- 更なる進化に向け、ブランドコンセプト・ロゴを刷新
 - ⇒ ・ブランドプロデューサー柴田陽子氏の協力を得て、2023年6月7日より順次導入
 - ・コンセプトの具現化と社内外への発信方法の統一を図る
- 自社アプリ「FASTNAIL TOWN」の改良と機能向上
 - ⇒ ・アプリ内クーポンの本格稼動
 - ・現在地から最寄の店舗を検索して予約できる機能の追加
 - ・新機能導入へ向けた細部の改良
 - ・フットネイルの 프로모ーションを例年より長期間実施、夏場以外の普及を促進



5 財務体質の改善・経営合理化

財務体質の改善と筋肉質な経営管理体制の実現

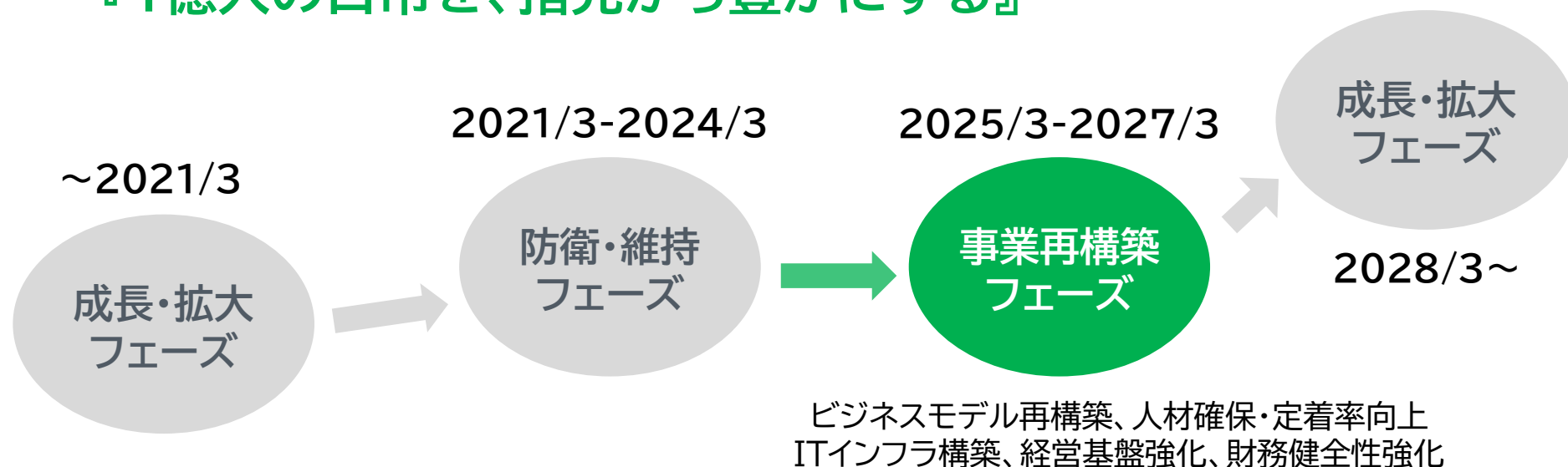
- 財務安全性の向上、短期の資金繰り改善に向けた財務戦略の検討
 - ⇒ 当座比率、自己資本比率を当面の財務重要指標とし、健全性向上の施策を進める
 - ・当座比率 現状56.0%⇒目標100%以上
 - ・自己資本比率 現状33.2%⇒目標30%以上
- 重要性が低い子会社を清算、親会社が事業を吸収
 - ⇒ 今期中にfemediaを清算し、経営管理コストの合理化を進める
- 必要な成長投資資金の捻出
 - ⇒ 採用や店舗補修、DX化等にかかる投資資金の調達を検討

6 中期経営計画の策定 2024年3月期中に発表予定

飛躍的成長に向けた事業・経営基盤の確立

- ・ 創業16年、第2創業期として経営戦略を一新
- ・ 足元の利益より、成長のための投資を優先

『1億人の日常を、指先から豊かにする』



5. ESG SDGs に関する取り組み

Environment



環境にやさしいサービス、製品づくり

各店舗ではジェル硬化用UVランプのLED化やペーパーレス化を推進しています。D2Cブランドでは環境に配慮した原材料を使った製品づくりをしています。



Social



未経験から質の高い教育を提供

プロネイリストの育成サロン「NAIL FLAPS(ネイル フラップス)」を運営しています。独自の研修プログラムにより短期間でプロネイリストを育成する仕組みを構築。さらに研修期間中に多くの実践的な経験を積める場所も提供しています。またネイリストの研修だけでなく、店舗運営や顧客満足度向上施策など経営に関する教育も実施しています。



女性が働きやすい環境を整備

当社従業員の約9割が女性です。そのため特に育児、介護などライフイベントで環境が変化しやすい女性に対して、企業主導型保育園の利用契約を締結するなど、働きやすい労働環境を整備しています。なお、育児休暇取得率は100%です。



「美」を通して地方の経済活性化に貢献

各地方で事業を展開している、美容・理容・エステサロン等とフランチャイズFC契約を締結し、各パートナー企業に新人ネイリスト育成のための研修体制や独自オペレーション、CRMシステムなど当社の強みをパッケージ化したヘアサロン内併設型店舗「FASTNAIL LOCO」モデルを提供しています。パートナー企業はサービスメニューの拡充による顧客満足度向上が図られ、地域の人材活用、経済活性化にも貢献しています。

Governance



コーポレート・ガバナンス

法令順守、社会規範、企業倫理の徹底等、仕組みづくりや体制強化は重要課題と認識しております。環境変化に対応、また事業拡大とともに、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいきます。

IRに関するお問合せ

株式会社コンヴァノ 経営企画室
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

