



2024年3月期第3四半期 決算説明資料

2024年2月14日

株式会社 コンヴァノ
証券コード 6574



人流回復の影響や各施策の効果もあり、前年同期比で増収を実現
4Q以降で新中計達成に向けた戦略投資(採用・IT)を積極化するため、通期予想は修正せず

	2024/3期3Q累積(実績)	前年同期比	2024/3期業績予想
2024/3期 3Q累計	売上収益	1,978 百万円	+15.9%
	営業利益	97 百万円	▼
	当期利益	56 百万円	▼
	EBITDA	293 百万円	+123.6%

※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
- 戦略を推進するため、経営体制を強化
- 採用投資による採用ペースの拡大基調

課題・リスク

- ネイリストの採用進捗の遅れによる機会損失の発生
- 一部の店舗の老朽化に対する改修費用の発生

会社概要



会社概要

会社名	株式会社コンヴァノ
本店	東京都渋谷区渋谷区桜丘町22-14
創業/設立	創業 2007年4月11日 設立 2013年7月10日
事業内容	ネイル事業 メディア事業
従業員数	367名(9名) ※ 2023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)
店舗数	68店舗 ※ 2023年12月末現在

ネイル事業

FAST NAIL

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



メディア事業

femedia

FAST NAIL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





かみよつもと あや
代表取締役社長 上四元 絢 略歴

2010年12月 旧株コンヴァノ(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
2015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 同代表取締役社長(現任)

役員構成

役職	氏名	管掌部門
代表取締役 社長	上四元 絢	
取締役 副社長	横山 周平	ネイル事業部・経営企画室
取締役	位高 力	事業推進部・人事総務部
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	半田 堯久	管理部
執行役員	小池 勇輔	
執行役員(非常勤)	久保 宗大	
執行役員(非常勤)	川口 佑	

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

事業概要



ネイルサロンブランド「FAST NAIL」

「FAST」なサービスと「SIMPLE」なデザインにこだわり抜いたネイルサロン「FAST NAIL」を展開。お客様の『365日キレイ』を支えるため、ネイルの一般化を目指して事業を運営。

FASTNAIL 57店舗

安定品質×リーズナブル×スピーディ

- スピーディー
- 安定した品質
- 低価格
- 豊富なデザイン

首都圏を中心に全国展開



FASTNAIL 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



FASTNAIL LOCO 8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春日店/LOCO志免店
LOCOららぽーと沼津店/ LOCOららぽーと和泉店
LOCOアクロスプラザ富士宮店



ネイルサロンの特徴と強み

効率性・CRM・社員教育を強みに高いサービス品質を確立し、他社との差別化を実現。

高効率オペレーション

- ネイリストの生産性が高い
- 滞在時間60分以内
- 顧客回転率が高い

CRMアプリケーション

- 自社メディアを中心とした集客
- 顧客接点とリピート率の向上
- 外部メディアと連動した新規顧客獲得

独自の社員教育制度

- 短期集中の育成カリキュラム
- 実戦経験を積めるOJT店舗
- スキルやマインドを継続研修

	時間	料金設定	予約方法	デザインオーダー	ジェルオフ	指名
FASTNAIL	60分	低価格でシンプルな料金体系	自社アプリ 外部メディア	来店前	優しい スチームオフ	指名なし
一般的な ジェルネイル サロン	90~120分	高価格でわかりにくい料金体系	外部メディア 電話	来店後	溶剤を使って やすりで剥離	指名制

2024年3月期3Q決算概要・業績予想

PLサマリ(IFRS)



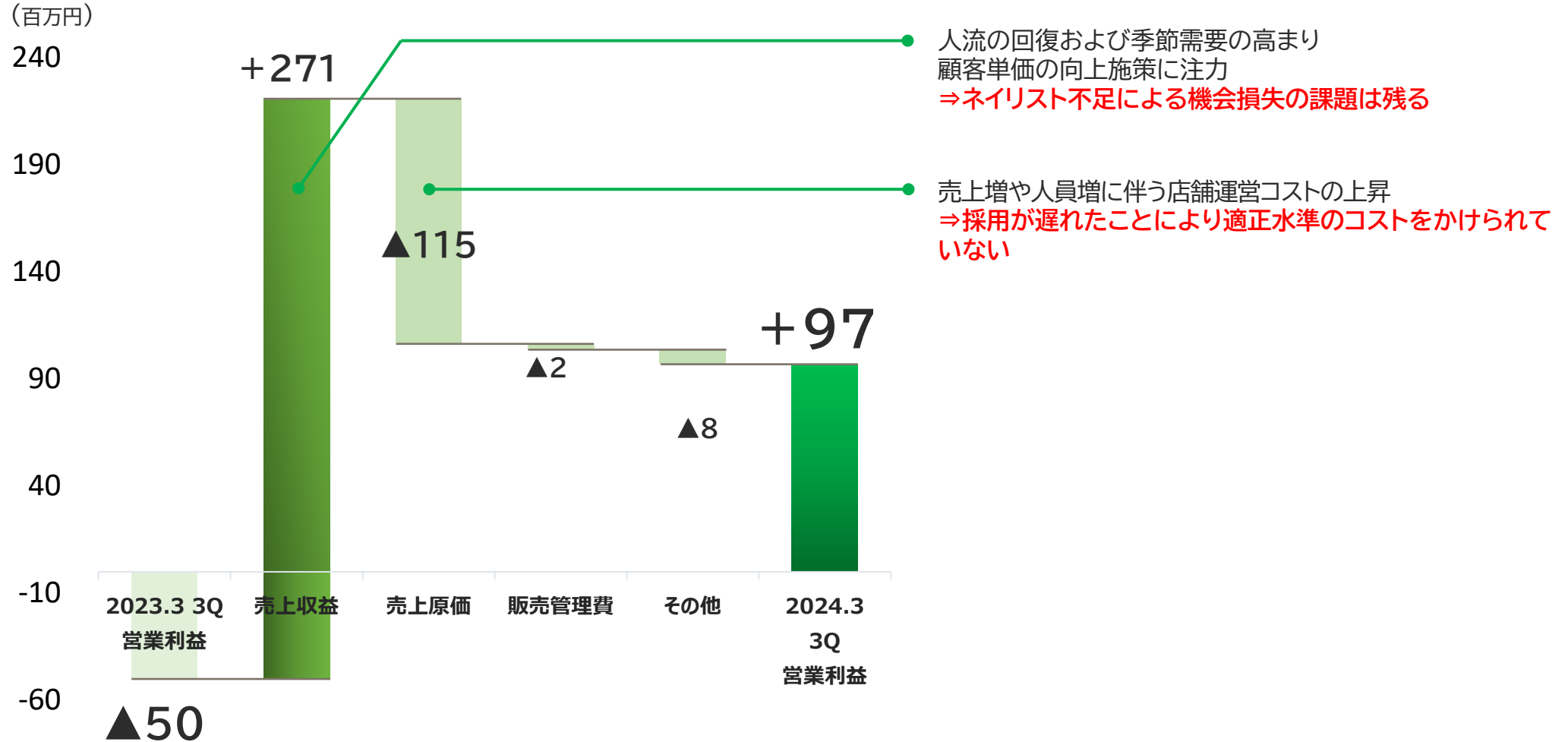
(百万円)

	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	対前年同期比 増減率
売上収益	1,707	1,978	+15.9%
売上原価	1,082	1,197	+10.6%
売上総利益	624	781	+25.2%
販売費及び一般管理費	677	679	+0.3%
その他	2	▲6	-
営業利益	▲50	97	-
税引前利益	▲56	88	-
当期利益	▲56	56	-
EPS (円) (希薄化後)	▲24.48 (▲24.48)	24.80 (24.78)	-
EBITDA	131	293	+123.6%

※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(IFRS)

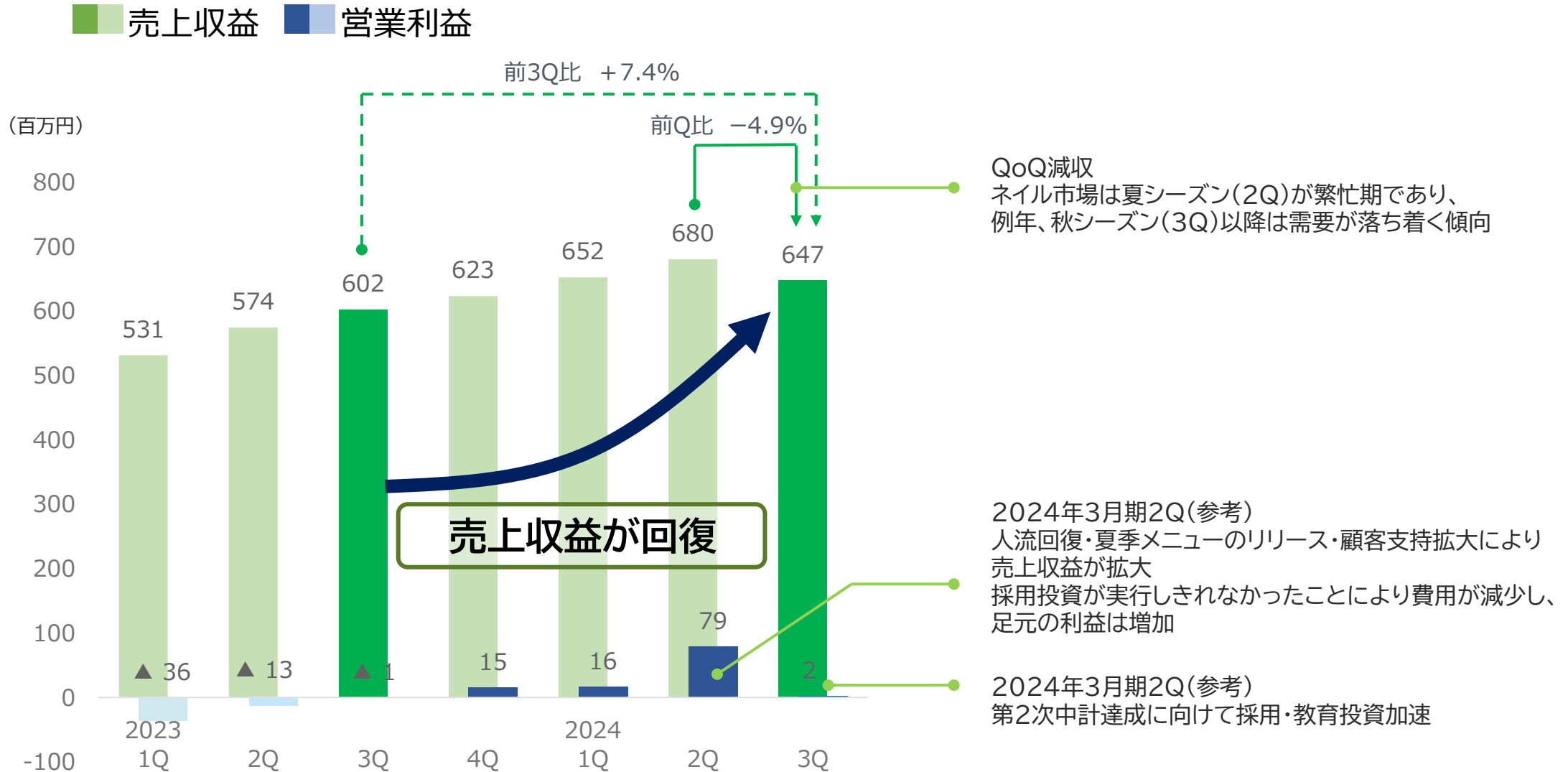
季節需要の向上・人流の回復・顧客単価の向上施策に注力し売上収益が順調に推移
 適正水準の店舗運営体制人員に満たなかったことにより、費用が圧縮され足元の利益は増加



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

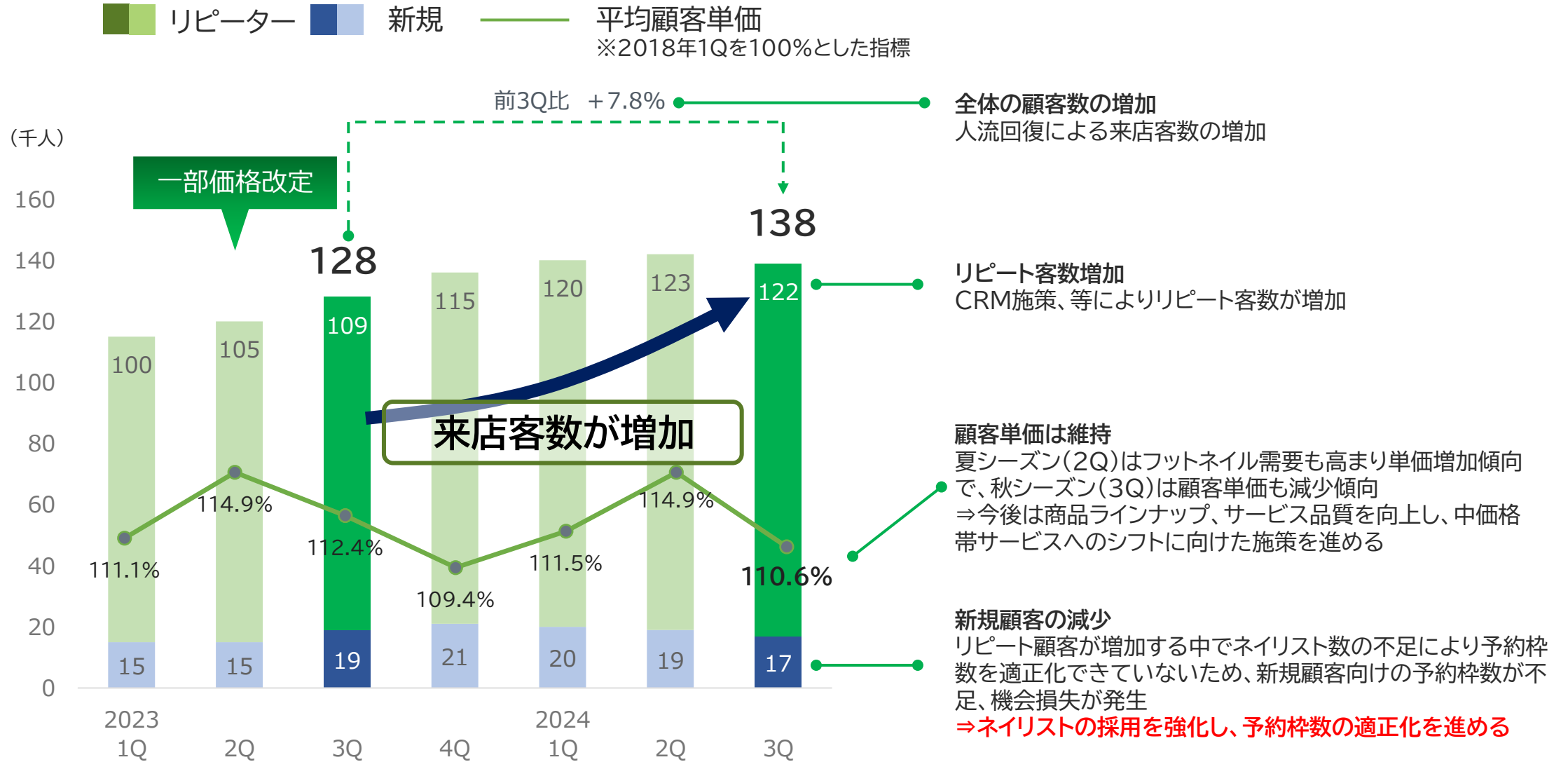
売上収益・営業利益の四半期推移(IFRS)

人流回復に加え、マーケティング施策が奏功。稼働率の改善もあり前年同期比で増収。
2Qで行えなかった採用投資も進捗。



来店客数と客単価推移

店舗の予約枠を適正にすることにより、来店客数は継続して増加



BSサマリ(IFRS)

	2023.3期	2024.3期 3Q末	増減額
流動資産	628	658	+29
現預金	399	401	+2
営業債権及び その他の債権	136	170	+34
棚卸資産	67	60	▲7
その他	26	27	+1
非流動資産	1,907	1,941	+33
有形固定資産	75	86	+11
使用权資産	374	402	+28
のれん	650	650	-
無形資産	544	536	▲7
その他	265	267	+2
資産合計	2,536	2,598	+63

	2023.3期	2024.3期 3Q末	増減額
流動負債	1,244	1,052	▲192
営業債務及び その他の債務	66	60	▲6
借入金	750	500	▲250
リース負債	162	172	+10
その他	266	320	+54
非流動負債	476	670	+194
借入金	200	371	+171
リース負債	210	227	+17
その他	66	72	+6
資本	816	877	+61
資本金	52	52	-
資本剰余金	3	8	+5
利益剰余金 /その他	760	817	+56
負債及び資本合計	2,536	2,598	+63

キャッシュ・フロー(IFRS)

(百万円)

	2023年3月期 3Q累計(実績)	2024年3月期 3Q累計(実績)	増減額
営業キャッシュ・フロー	14	294	+280
投資キャッシュ・フロー	▲32	▲58	▲26
財務キャッシュ・フロー	▲28	▲234	▲206
増減額	▲46	2	+48
期首残高	393	399	+6
期末残高	347	401	+54

2024年3月期業績見通し(IFRS)

2024年3月期3Q累計業績について、売上収益は計画通りに推移。

4Q以降は新中計達成に向けた人材投資をさらに加速し費用が先行するため、通期予想は修正しない。

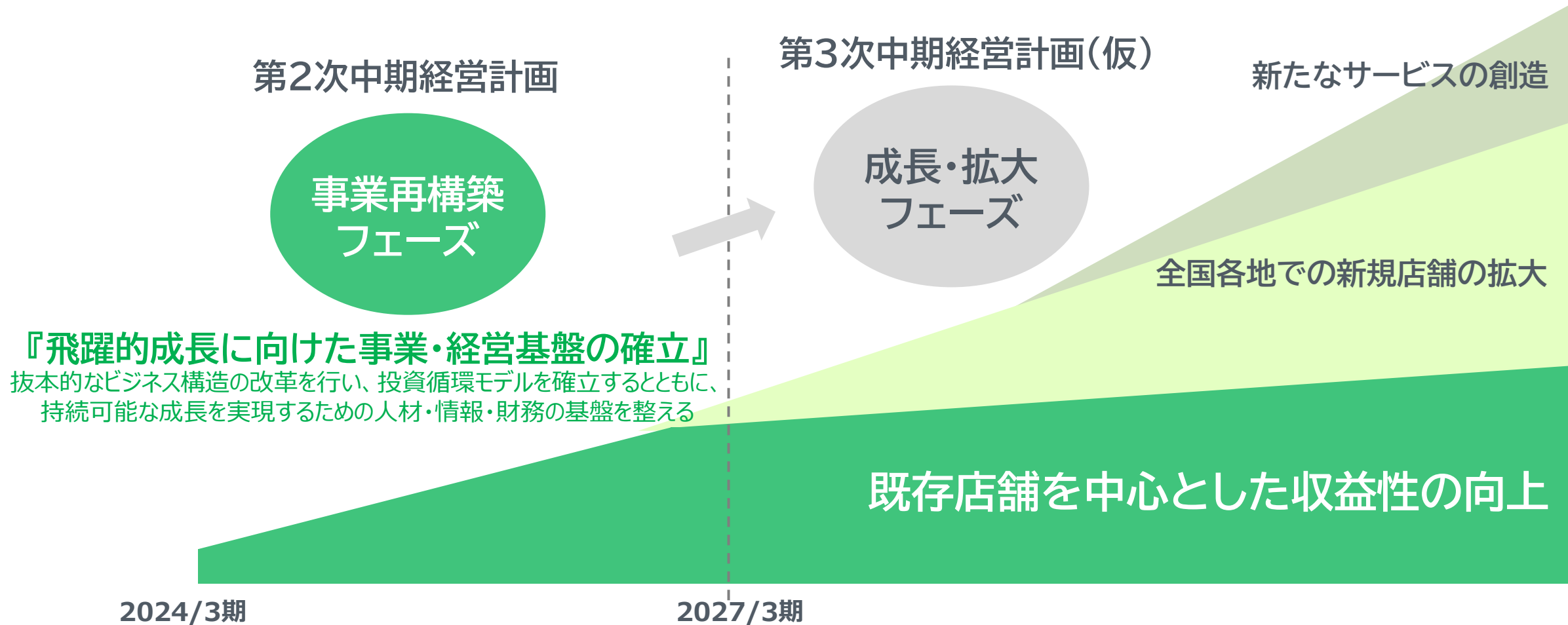
(百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (期首予想)	2024年3月期 (修正予想)	2024年3月期 (3Q累計実績)	修正予想 進捗率
売上収益	2,330	2,700	2,625	1,978	75.4%
営業利益	▲36	60	10	97	970.0%
税引前利益	▲43	50	4	88	2200.0%
当期利益	▲34	35	3	56	1866.7%
EPS (円)	▲15.14	15.41	1.15	24.80	2156.5%

2027/3期 第2次中期経営計画

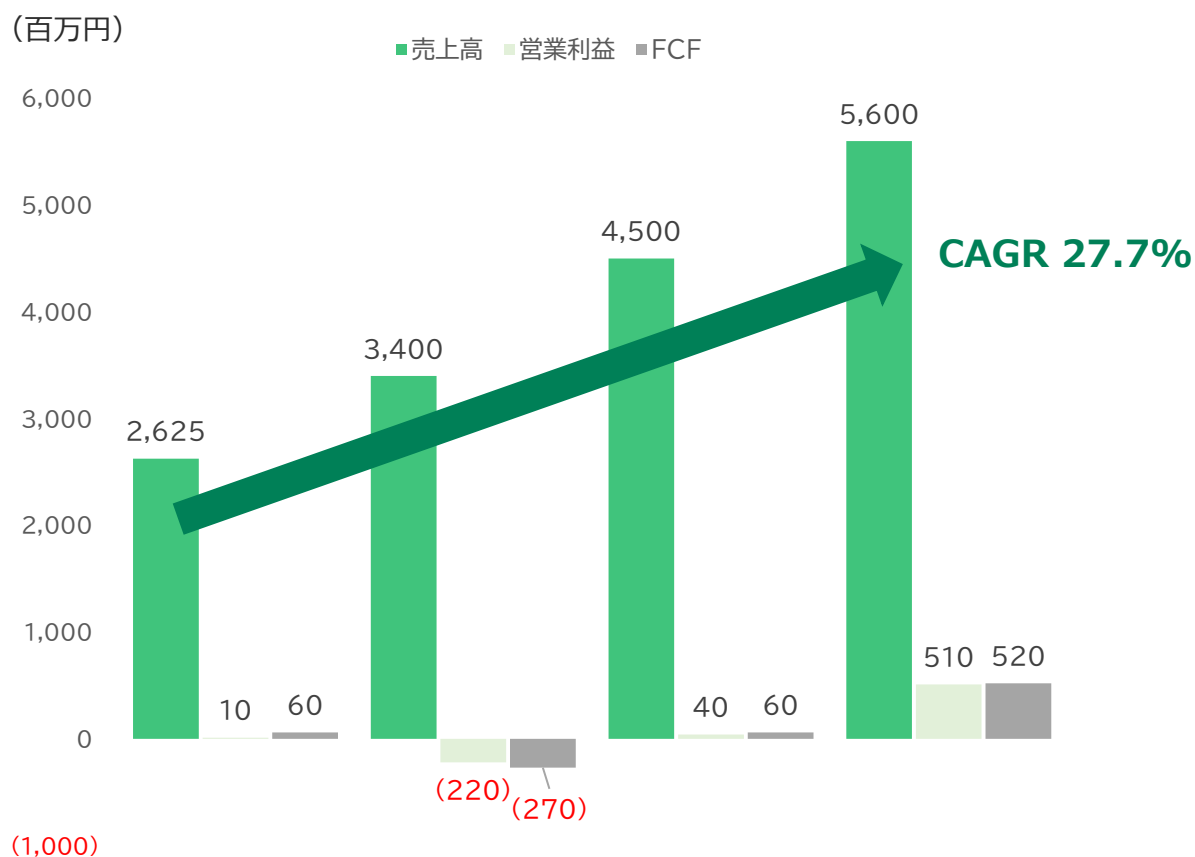
2027/3期 第2次中期経営計画 選択と集中

2027/3期までを事業再構築フェーズと宣言し、将来の成長に向けた積極的な投資を優先する。向こう10年で目指す姿の実現に向けて、既存店舗の収益性向上に集中し投資循環モデルを確立するとともに、持続可能な成長を実現するための人材・情報・財務の基盤を整える。



2027/3期 第2次中期経営計画 財務目標(IFRS)

既存店舗を中心に収益性を改善し、2027/3期には売上高56億円規模への成長を狙う。
 必要な先行投資が進むため2025/3期は営業利益・FCFともに大幅なマイナスが予想される。



	2024/3期 業績予想	2025/3期 業績目標	2027/3期 目標
売上高	2,625	3,400	5,600
営業利益	10	▲220	500
FCF	60	▲270	500

(百万円)

- 1 経営体制の刷新
- 2 ネイリスト採用の強化・店舗の稼働率向上
- 3 人材教育の変革
- 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

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

氏名	役職	経営企画・ 管理	事業企画・ 管理	ネイル・ 店舗運営	人事・ 人材開発	マーケ ティング	法人営業・ 事業開発	IT・DX	会計・ ファイナンス	法務・ ガバナンス
上四元 絢	代表取締役社長		●	●	●		●			
横山 周平	取締役副社長	●	●	●		●	●			
位高 力	取締役	●						●		
有賀 知哉	取締役(社外)	●	●						●	●
半田 堯久	執行役員 管理部長							●	●	●
小池 勇輔	執行役員		●	●	●		●			
久保 宗大	執行役員(非常勤)	●	●				●	●	●	●
川口 佑	執行役員(非常勤)	●	●			●		●		

2 ネイリスト採用の強化・店舗の稼働率向上

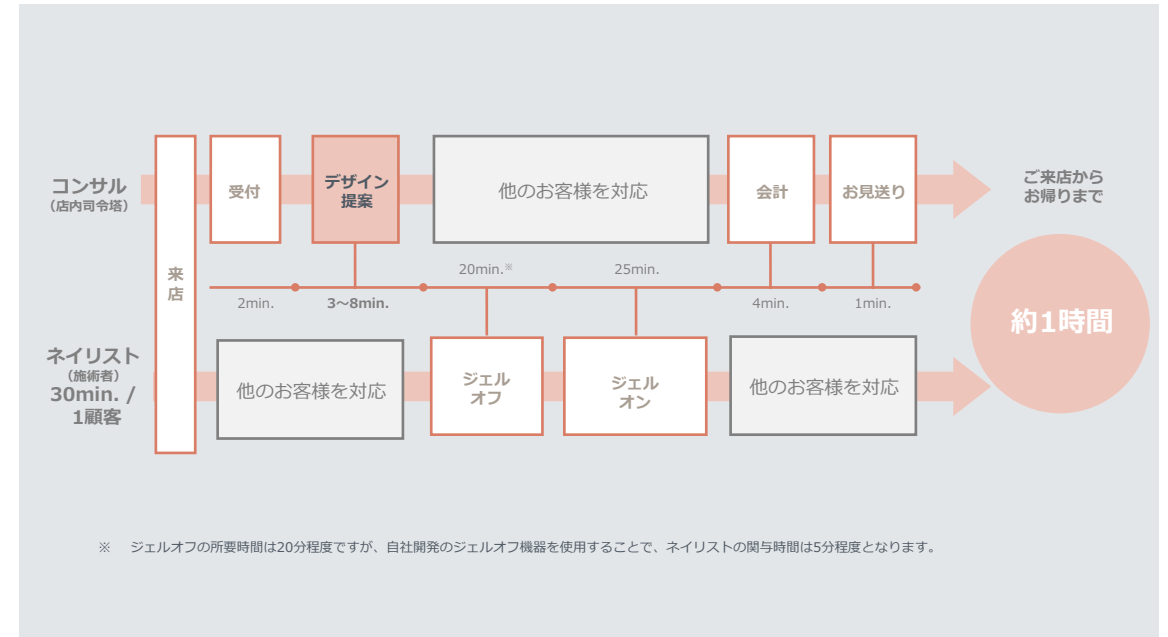
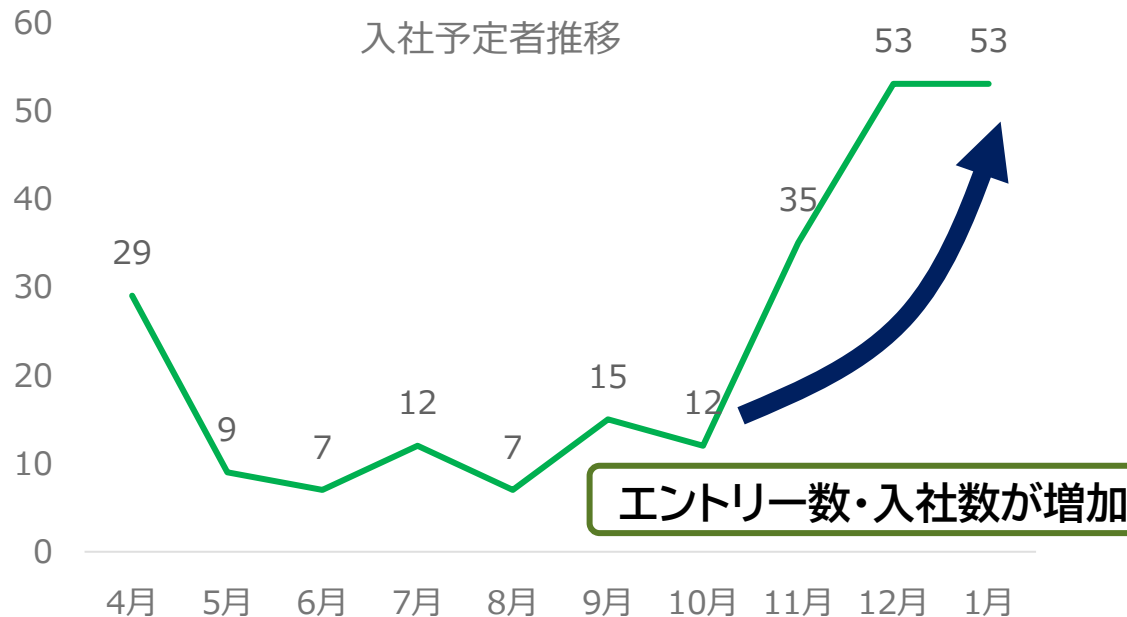
ボトルネックであったネイリスト人材の採用を強化し、4Q以降の入社予定者数が大幅に増加
 今後、ネイリスト数の増加に合わせた集客適正化と店舗運営の改善を進める

ネイリストの採用強化

- ✓ 中途採用HPリニューアル
- ✓ 採用管理ツール導入
- ✓ 採用媒体強化
- ✓ 採用地域の拡大

オペレーション効率化・予約枠数の向上

- ✓ ネイリスト配置による予約枠適正化
- ✓ 集客力ある店舗へリソースを集中
- ✓ 独自の効率化オペレーションである分業制の促進
- ✓ 2~3店舗を兼任する店長の設置による店舗運営効率化



3 人材教育の変革

2024年2月に新研修施設を開設。独自の研修プログラムを継続して開発し、同時受け入れキャパを拡大。



- ✓ 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
- ✓ 研修施設の拡張
- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 2024年2月に新研修施設を開設

新研修施設を開設
同時受け入れキャパを拡大

20名 ⇒ 50名

5 財務体質の改善・経営合理化

2024年2月に第三者割当増資による10億円の資金調達を実施。
当座比率、自己資本比率を当面の重要指標とし、健全性を維持しながら積極的な投資を進める。

第三者割当増資の資金用途

運転資金・有利子負債の借換資金	500百万円
店舗補修・職場環境改善	120百万円
システム投資 (CRMアプリ・基幹システム・ITインフラ強化)	246百万円
ネイリスト採用/教育強化・本社人材強化	94百万円
ブランディング広告(SNS・マス)	60百万円
合計	1,020百万円

2024/3期末時点の想定B/S・当面の財務目標

流動資産 1,163 (内現預金) 906	流動負債 602	当面の目標値
有形固定資産 85	(内有利子負債) 50	
使用権資産 402	固定負債 607 (内有利子負債) 308	当座比率
のれん・商標権 1,141	資本 1,894	100.0%以上
その他資産 206		自己資本比率
繰延税金資産 106		30.0%以上

✓ 当座比率は178.7% 自己資本比率は61.0%

6 中期経営計画の策定

2023年11月24日に開示。新中期経営計画に沿って、課題解消を進めていく。

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示



2023年11月24日開示

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03725/d12d9524/ae84/4f8b/b8d5/0ffd04f1c2e9/140120231122594017.pdf>

第2次中期経営計画の説明動画



2023年12月6日開示

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01hchqyv4pt8v362wh0a75kjb>

Appendix



事業情報



FAST NAILが提供するジェルネイルとは

ジェルネイルとは、爪にジェルと呼ばれる液体を塗り紫外線やLEDライトで効果させるネイルアート。「私らしいキレイ」を「もっと身近に」というお客さまの声から、ネイルサロン「FAST NAIL」は誕生。

	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)

店舗ネットワーク

主要都市での拡大を進め、業界トップクラスの68店舗を展開。



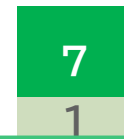
関東エリア
48店舗



68店舗 (2023年12月末現在)

■ 商業施設型 ■ テナントビル型

東海エリア
8店舗



関西エリア
7店舗



中国エリア
1店舗



九州エリア
4店舗



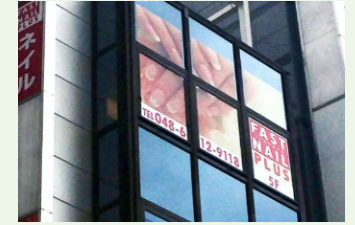
商業施設型

- 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
- 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



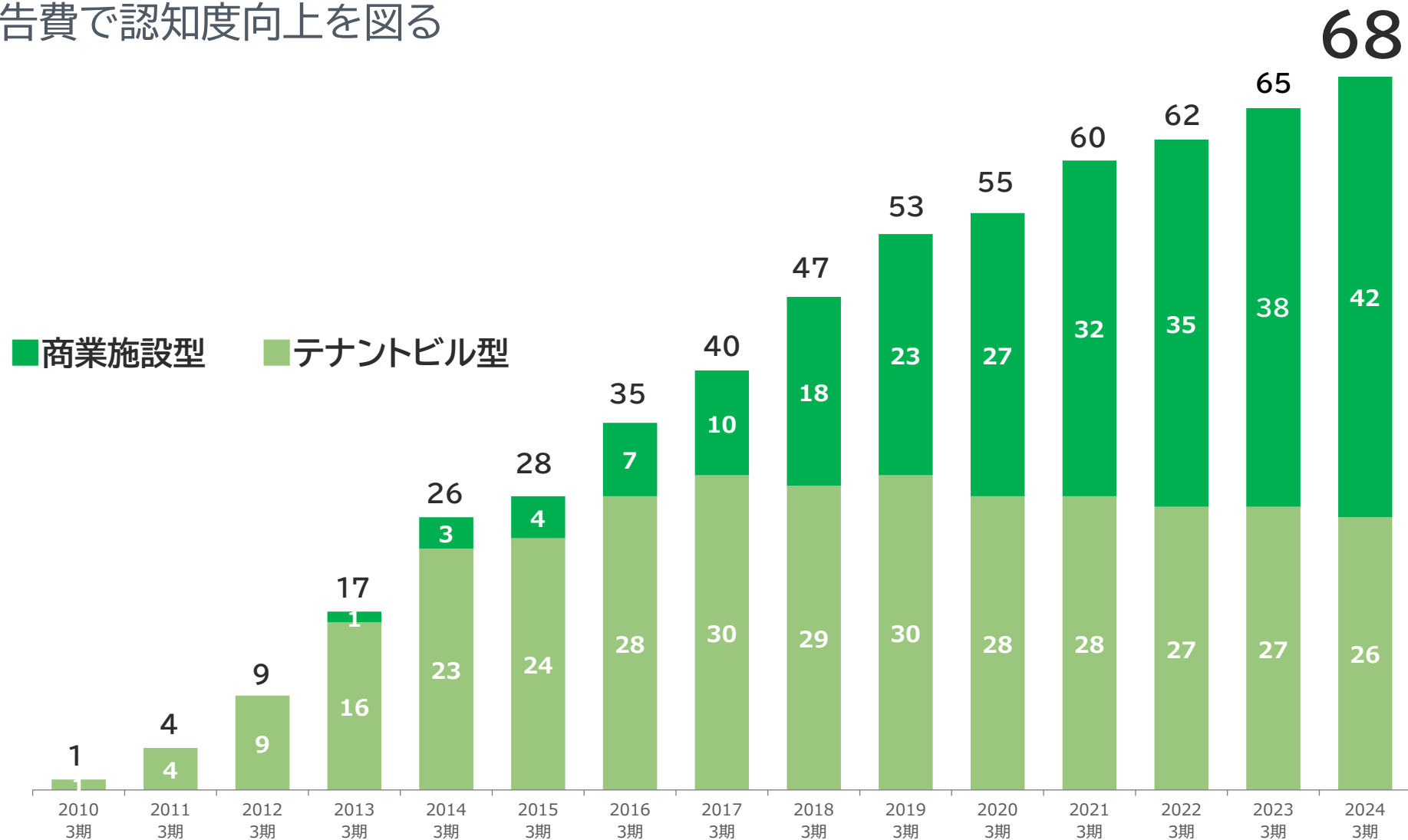
テナントビル型

- 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



店舗数推移

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

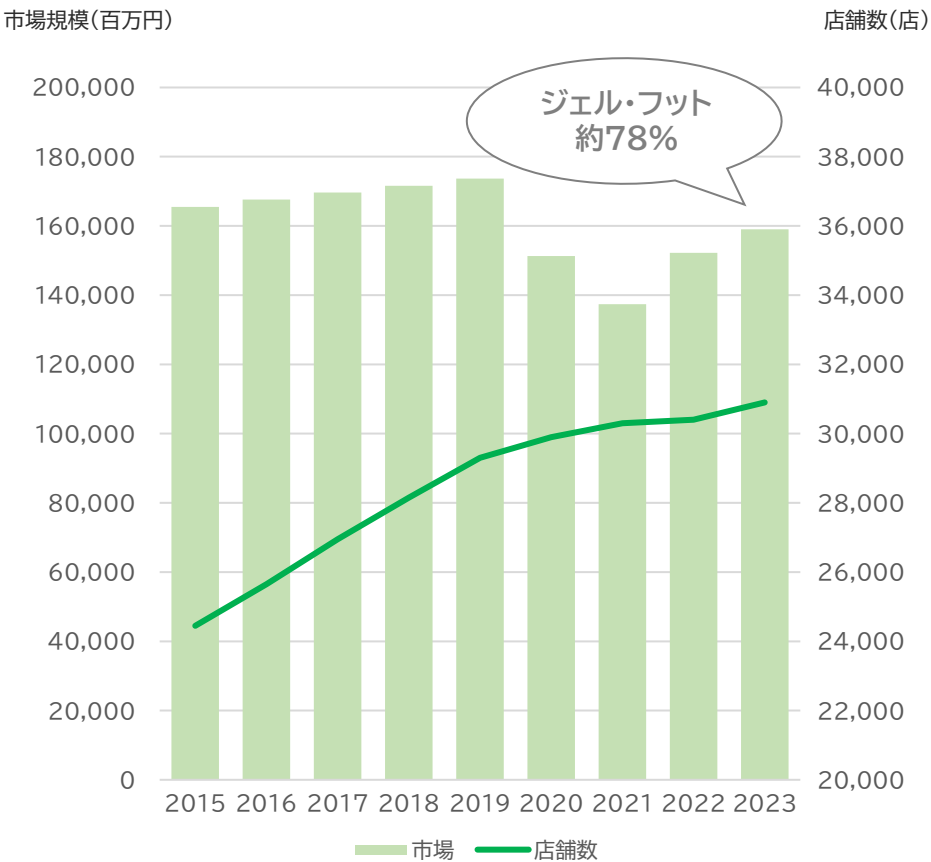


※ 2023年12月末現在

4 FASTNAILブランド戦略の再構築

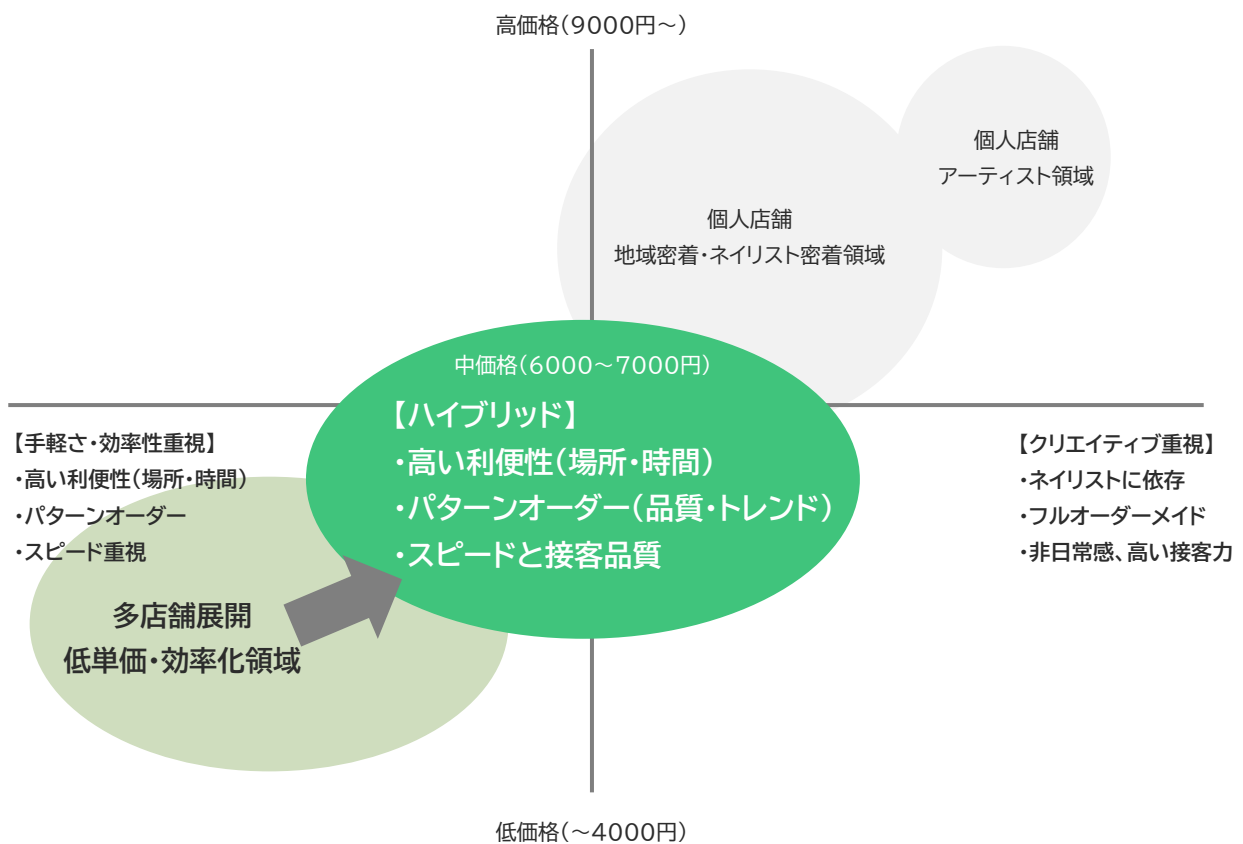
メインターゲット市場は1200億円以上あるが、成熟期を迎えており短期的に大幅な成長は見込めない。また当社が主戦場とする低単価・効率化領域については競合店舗も多く、近年は競争環境が激化しているためメニューの幅やサービス品質の向上により、中価格帯のモデルへと重心を移動させる。

ネイルサロン市場・店舗数の推移



出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書」

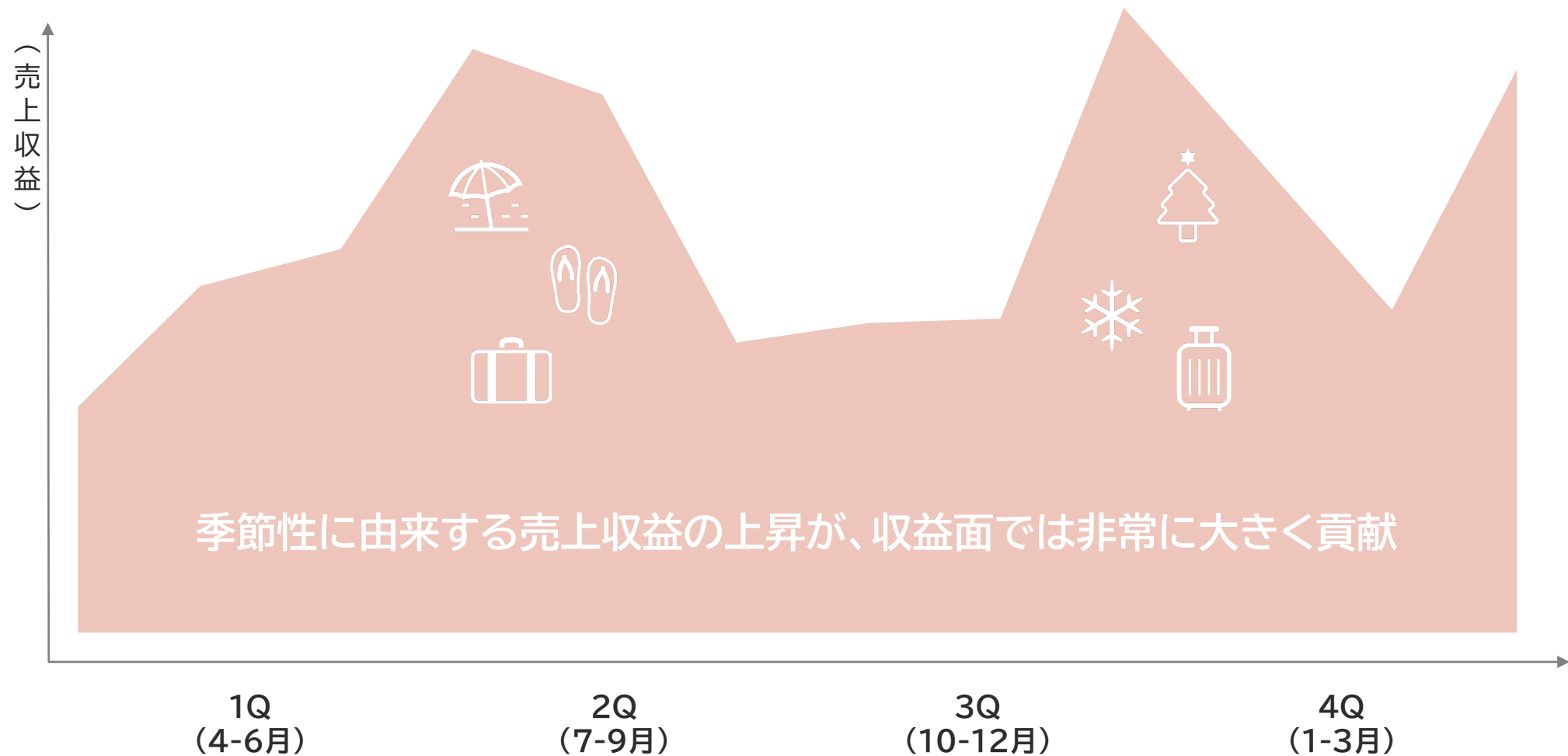
ポジショニング



ネイル事業の季節性について

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

経験則に基づく季節性イメージ



SDGs/ESG



女性活躍の推進による企業価値向上

01

多様な働き方と充実した職場環境の実現

- ✓ 柔軟な勤務形態・選択肢の提供
- ✓ 男女ともに育児休業取得を推奨(2023年3月期・取得率100%)
- ✓ 職場環境と待遇面の継続的な向上

02

女性が働きやすい環境を整備

- ✓ わたしらしく働ける環境、ネイリスト・社会人としての成長機会
- ✓ 継続的な所得向上
- ✓ 高いモチベーションのもとで従業員がお客様に寄り添って質の高いサービスを提供し、持続的な企業価値の向上を実現

03

エンゲージメントとキャリア形成

- ✓ エンゲージメントを高め、いきいきと働くことができる会社
- ✓ 高い女性管理職比率の実現



シニアマネージャー職以上		
女性	20名	80%
男性	5名	20%
合計	25名	100%

うち、部長職以上		
女性	2名	18%
男性	9名	81%
合計	11名	100%

管理職に占める女性の割合
※2023年12月末時点の見込み

Environment

Social

Governance



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。



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。



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
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