

成長可能性に関する説明資料

2018年4月11日



株式会社コンヴァノ（証券コード：6574）



Mission ~私たちの使命~

Creation Of New Value And New Opportunities

『新しい価値の創造と機会の拡大』

CONVANO



Core Value ~私たちの価値観~

私たちは

- 変革を起こし続ける企業
- 誰もが主役
- 個の成長を実現
- 正しい姿勢



を大切にしています。

VISION ~私たちのビジョン~

ネイルサロン業界で最高のおもてなしを提供する
圧倒的なリーディングカンパニーを目指す



1. 会社概要/事業概要

2. 特徴・強み

3. 成長戦略

A photograph of three women in professional business attire engaged in a conversation in a bright office environment. The woman on the left is wearing a white blazer, the woman in the center is wearing a light-colored blazer over a striped top, and the woman on the right is wearing a dark blazer. They are all smiling and appear to be in a collaborative discussion.

Creation Of New Value And New Opportunities

1. 会社概要/事業概要

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	
決算期	3月末	
従業員数	265名 (23名) ※ 2018年3月末日現在 ※ 括弧内は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	47店舗 ※ 2018年3月末日現在	
役員構成	代表取締役社長・CEO	鈴木 明 (Akira Suzuki)
	取締役・CFO	壺井 成仁 (Shigehito Tsuboi)
	取締役 (非)	水谷 謙作 (Kensaku Mizutani)
	取締役 (非)	濱田 清仁 (Kiyohito Hamada)
	監査役	中川 信男 (Nobuo Nakagawa)
	監査役 (非)	澄川 恭章 (Yasuaki Sumikawa)
	監査役 (非)	谷口 哲一 (Tetsuichi Taniguchi)

代表取締役社長・CEO 鈴木 明 略歴

1981年4月	株式会社東急ハンズ入社
1992年7月	ディズニーストアジャパン株式会社入社
2003年6月	アディダスジャパン株式会社 インテグレートッドプランニング部長
2009年12月	日本タッパーウェア株式会社 マーケティングディレクター
2014年10月	当社参画
2014年11月	当社取締役就任
2015年7月	当社代表取締役・CEO就任 (現任)



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しております

ネイル事業



店舗ブランド



物販商品ブランド



メディア事業



CM放映

試供品配布

パンフレット配布

メール広告配信

「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



デザイン30万種類



- 安定した品質 + 低価格 + スピーディー



イオンモール常滑店（愛知県）



- ネイルデザインの
カスタマイズが可能
- ネイリスト指名が可能



プラス新宿店



- ヘアサロン内併設の店舗



ロコ昭島店

	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)

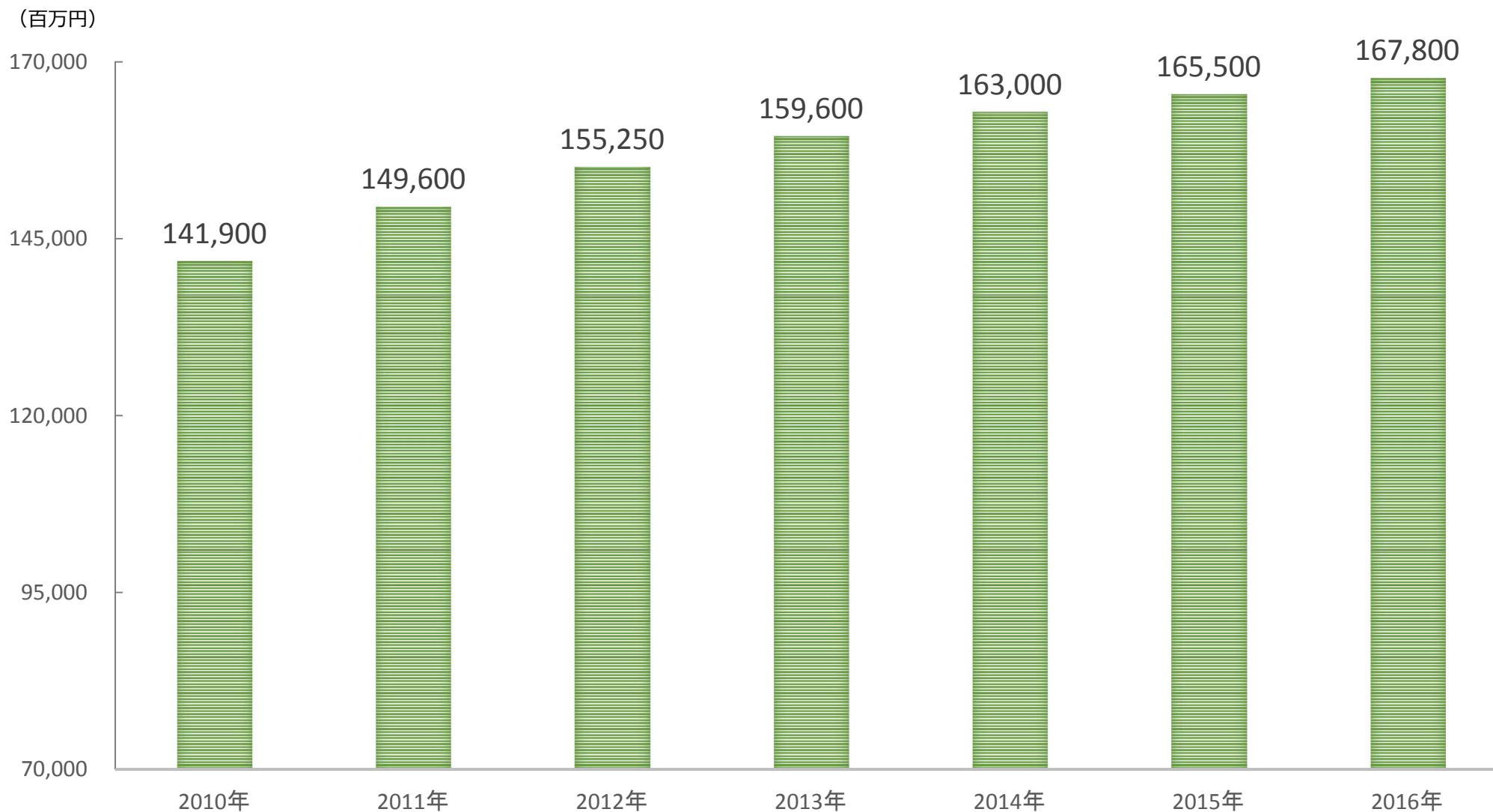
ネイルサロンの新たなビジネスプラットフォームを確立し、日々進化させております



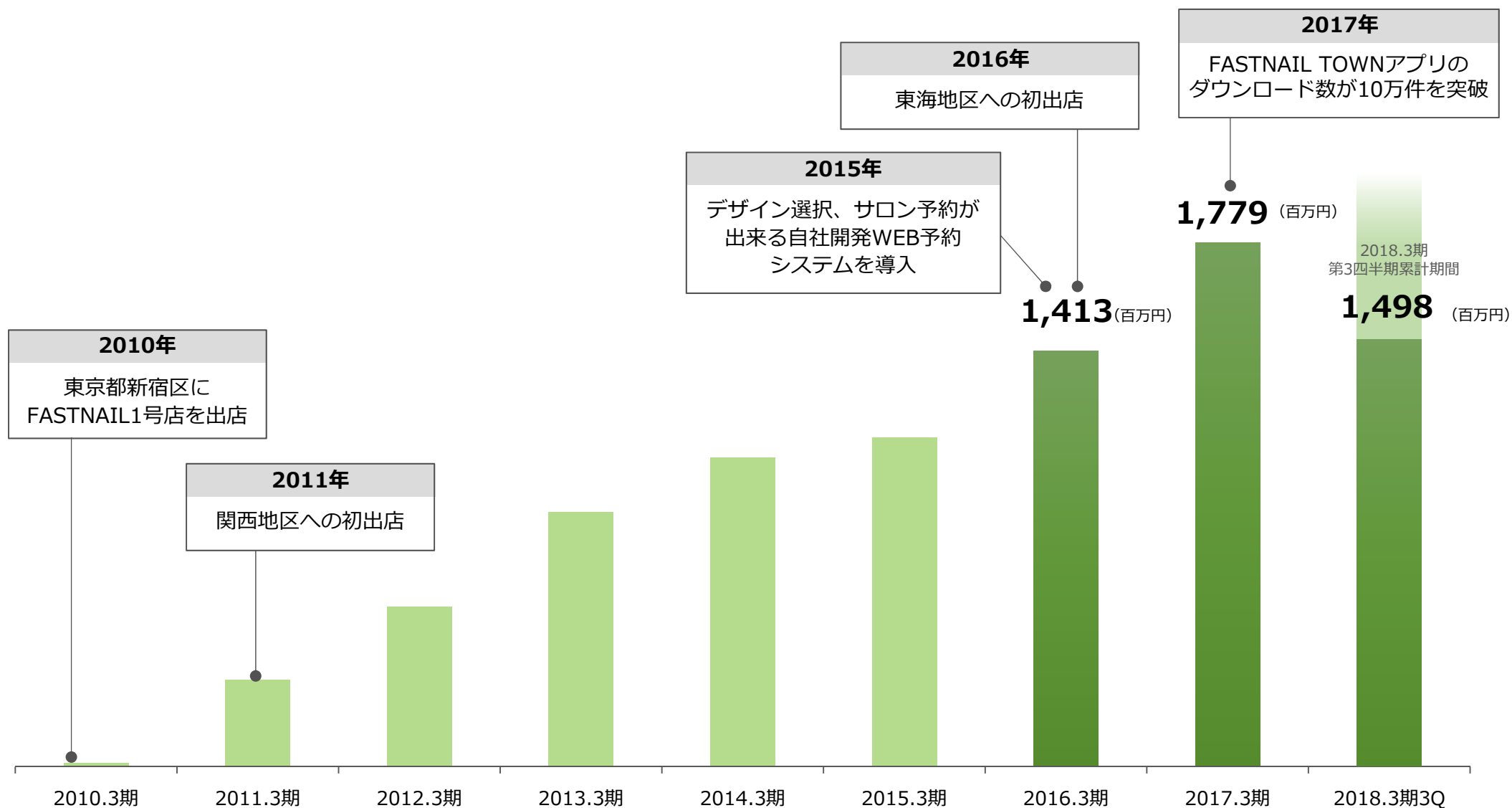
一般的な ジェルネイルサロン

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

市場は2010年以降ゆるやかな成長が続いております

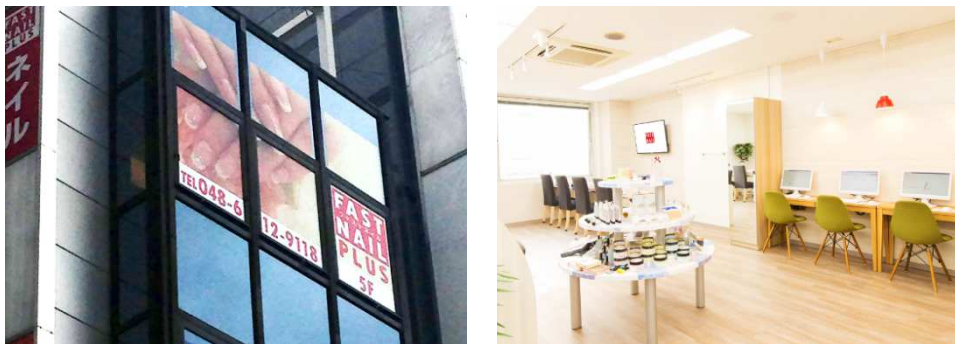


出所：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」



(注) 2010.3期～2015.3期はファストネイル店舗の売上高（FC収益を含む）を記載
 (注) 2016.3期以降はネイル事業セグメントの売上高を記載

テナントビル型



- 通し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



ファストネイル吉祥寺店



ファストネイル表参道店

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

商業施設運営者様

マルイグループ	東急グループ	イオンモール	そごう・西武
三井不動産	セブン&アイHD	阪急阪神HD	

店舗ネットワーク

47 店舗 (2018年3月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型



関西エリア

- 神戸三宮店
- イオンモール堺北花田店
- 大阪梅田店
- 江坂店
- 京都烏丸店

商業施設型	2
テナントビル型	3

東海エリア

- イオンモール常滑店
- プライムツリー赤池店
- 栄店
- 名駅店

商業施設型	2
テナントビル型	2

関東エリア

<東京>

- **商業施設型**
 - アインズ&トルペ池袋西武店
 - フレンテ笹塚店
 - 町田東急ツインズ店
- **テナントビル型**
 - 新宿店
 - 渋谷道玄坂店
 - 池袋店
 - 五反田店
 - 中野店
 - 八王子店
 - ココ東大和店

商業施設型	3
テナントビル型	7

- 阪急大井町店
- 北千住マルイ店
- 南大沢店
- プラス新宿店
- 表参道店
- プラス池袋店
- 上野店
- 高田馬場店
- 立川店
- 渋谷店
- 銀座店
- 目黒店
- 錦糸町店
- 吉祥寺店
- ココ昭島店

<神奈川>

- ミューザ川崎店
- マルイファミリー溝口店
- サクラス戸塚店
- ららぽーと海老名店
- 武蔵小杉東急スクエア店
- 横浜店
- プラス横浜店

<埼玉>

- 越谷レイクタウン店
- 本川越PePe店
- マルイファミリー志木店
- 大宮店
- プラス大宮店

商業施設型	14
テナントビル型	24

<千葉>

- 柏店

A photograph of a business meeting. A woman in a dark blazer and white top is pointing at a document on a table. Another woman in a white blazer is looking at the document. The background is a bright, modern office space.

Creation Of New Value And New Opportunities

2. 特徴・強み

1 高効率オペレーション

2 外部メディアに依存しない高い顧客獲得力とリピーター比率

3 投資回収期間の短い新規出店と出店スピードを支える独自の社員教育制度

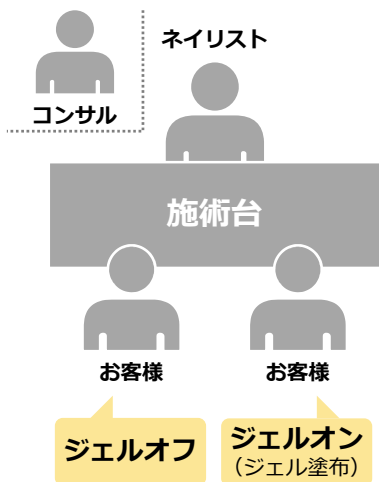
1 高効率オペレーション

2 外部メディアに依存しない高い顧客獲得力とリピーター比率

3 投資回収期間の短い新規出店と出店スピードを支える独自の社員教育制度

ファストネイル

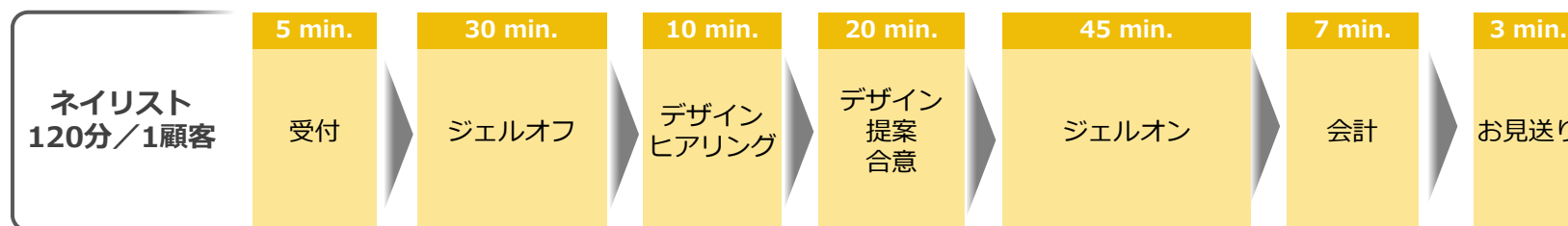
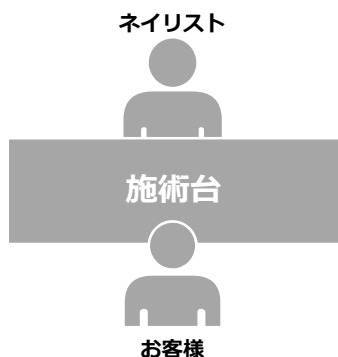
分業化することで高い生産性を実現



※ 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



1 高効率オペレーション

2 外部メディアに依存しない高い顧客獲得力とリピーター比率

3 投資回収期間の短い新規出店と出店スピードを支える独自の社員教育制度

効率性の更なる向上施策

1 指名制を採用しないことによる分業体制の構築

2 お客様によるセルフデザイン選定

- お客様がアプリや自社Web、店内PCを通じて事前にデザインを決定。
→ 従来ネイリストがデザイン選定まで関与していた時間（30分）を削減。

3 自社開発ジェルオフ機器による従業員関与時間の削減

- スチームでジェルネイルをオフする機器『e.g.1（イージーワン）』を開発。
→ 従来ジェルオフ所要時間30分程度のところを20分に削減。
そのうちネイリスト関与時間約5分を実現。

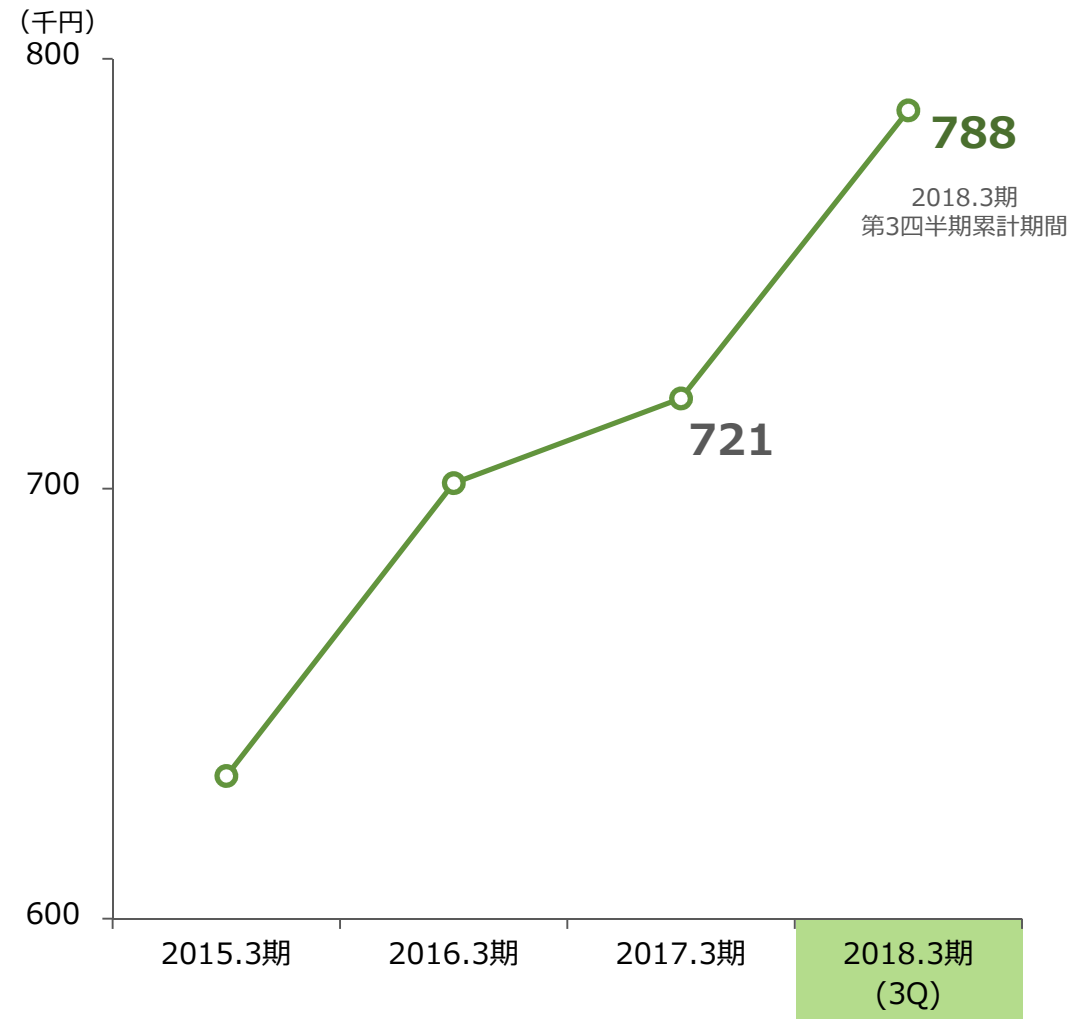


従来のジェルオフ



自社開発ジェルオフ機器『e.g.1』使用例

ネイリスト1人あたり月商注の推移



(注) 1人あたり月商 = (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

1 高効率オペレーション

2 外部メディアに依存しない高い顧客獲得力とリピーター比率

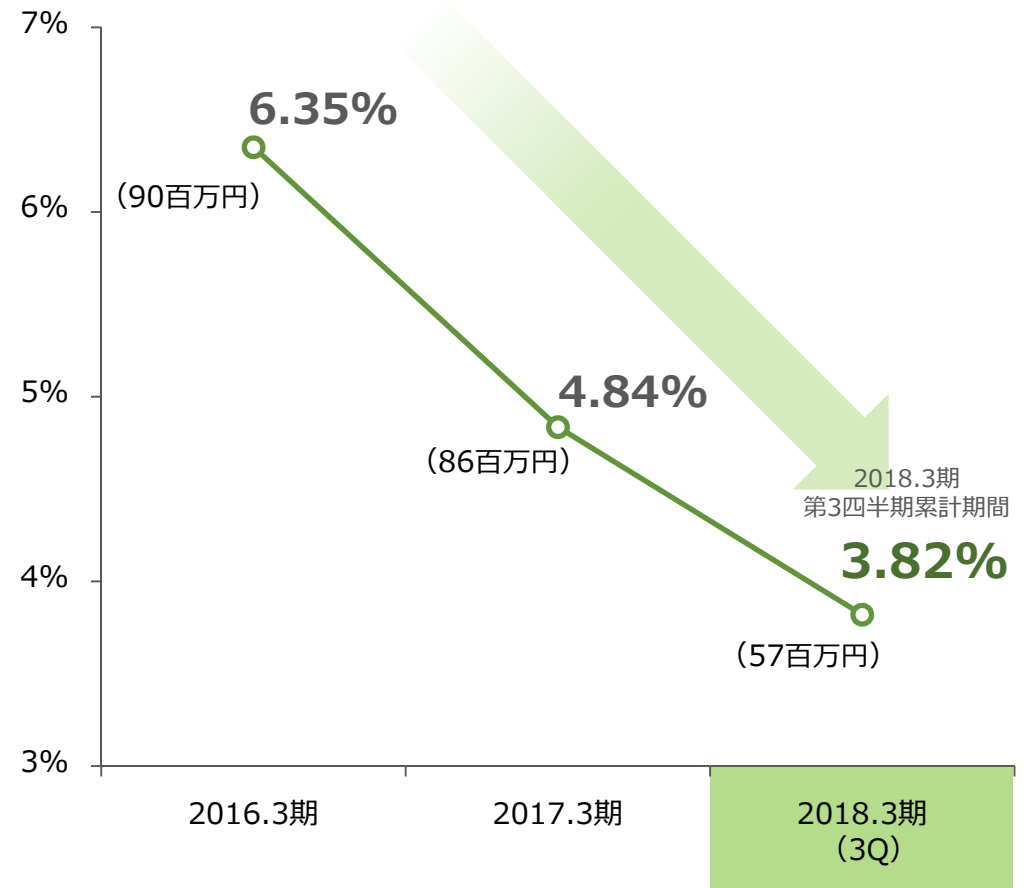
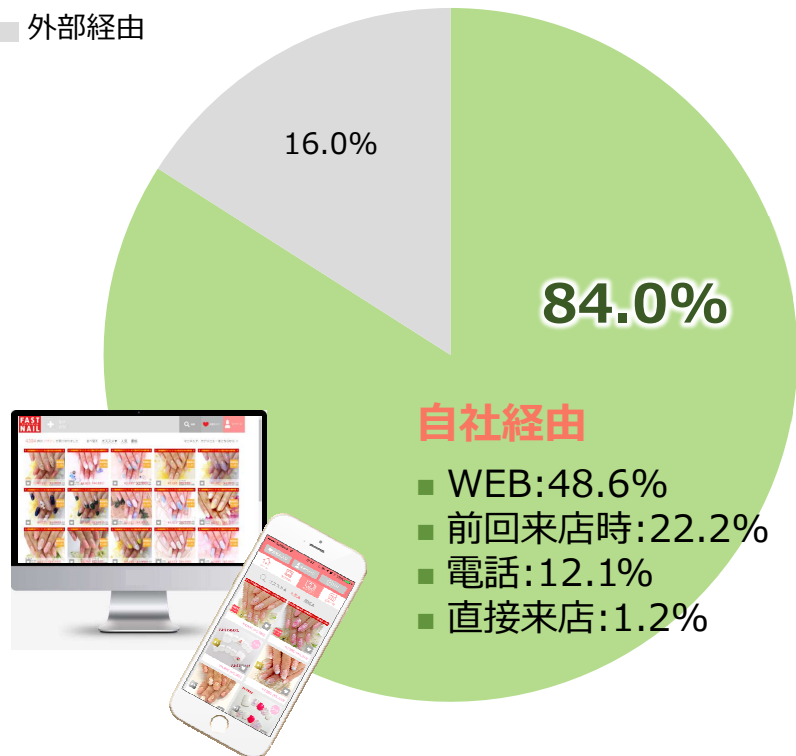
3 投資回収期間の短い新規出店と出店スピードを支える独自の社員教育制度

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しております

外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

広告宣伝費比率の状況

- 自社経由
- 外部経由

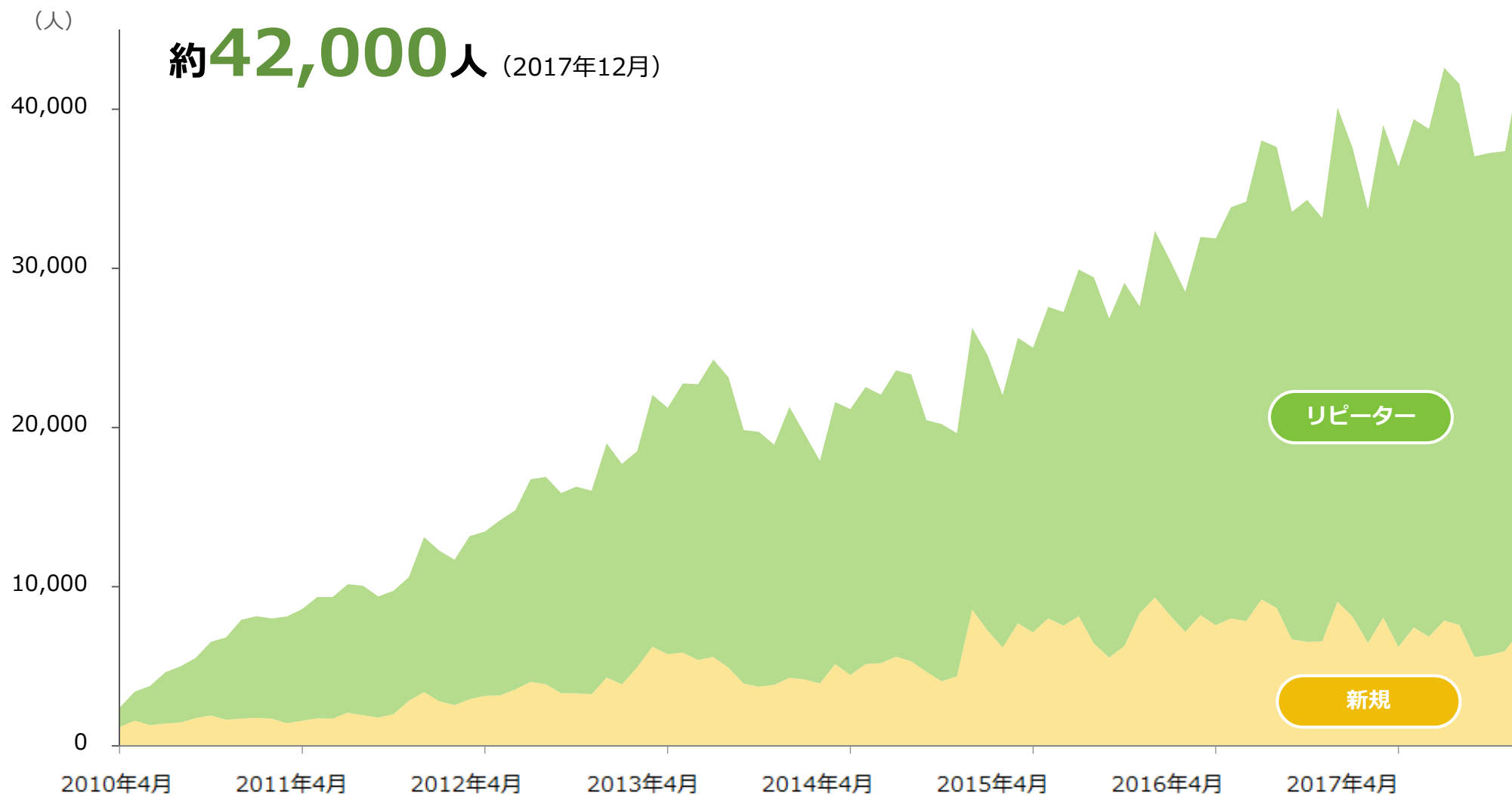


堅調な新規顧客獲得状況と高いリピーター比率

1 高効率オペレーション

2 外部メディアに依存しない高い顧客獲得力とリピーター比率

3 投資回収期間の短い新規出店と出店スピードを支える独自の社員教育制度



1 高効率オペレーション

2 外部メディアに依存しない高い顧客獲得力とリピーター比率

3 投資回収期間の短い新規出店と出店スピードを支える独自の社員教育制度

新規出店コストが低いため、最短6カ月間で投資回収が可能です

新規出店計画

事業所名	展開予定施設	投資予定額（百万円）
ファストネイル武蔵小杉店 2018年3月開業	東急グループ	9
ファストネイル堺北花田店 2018年3月開業	イオンモール	9
ファストネイル二俣川店 2018年4月開業予定	相鉄グループ	9
2019年3月期 出店予定4店舗	—	36
2020年3月期 出店予定5店舗	—	45

1 高効率オペレーション

2 外部メディアに依存しない高い顧客獲得力とリピーター比率

3 投資回収期間の短い新規出店と出店スピードを支える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最短1カ月でプロネイリストに育成するノウハウを構築しております。経験者や美容専門学校卒業生に拘らず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保しております。



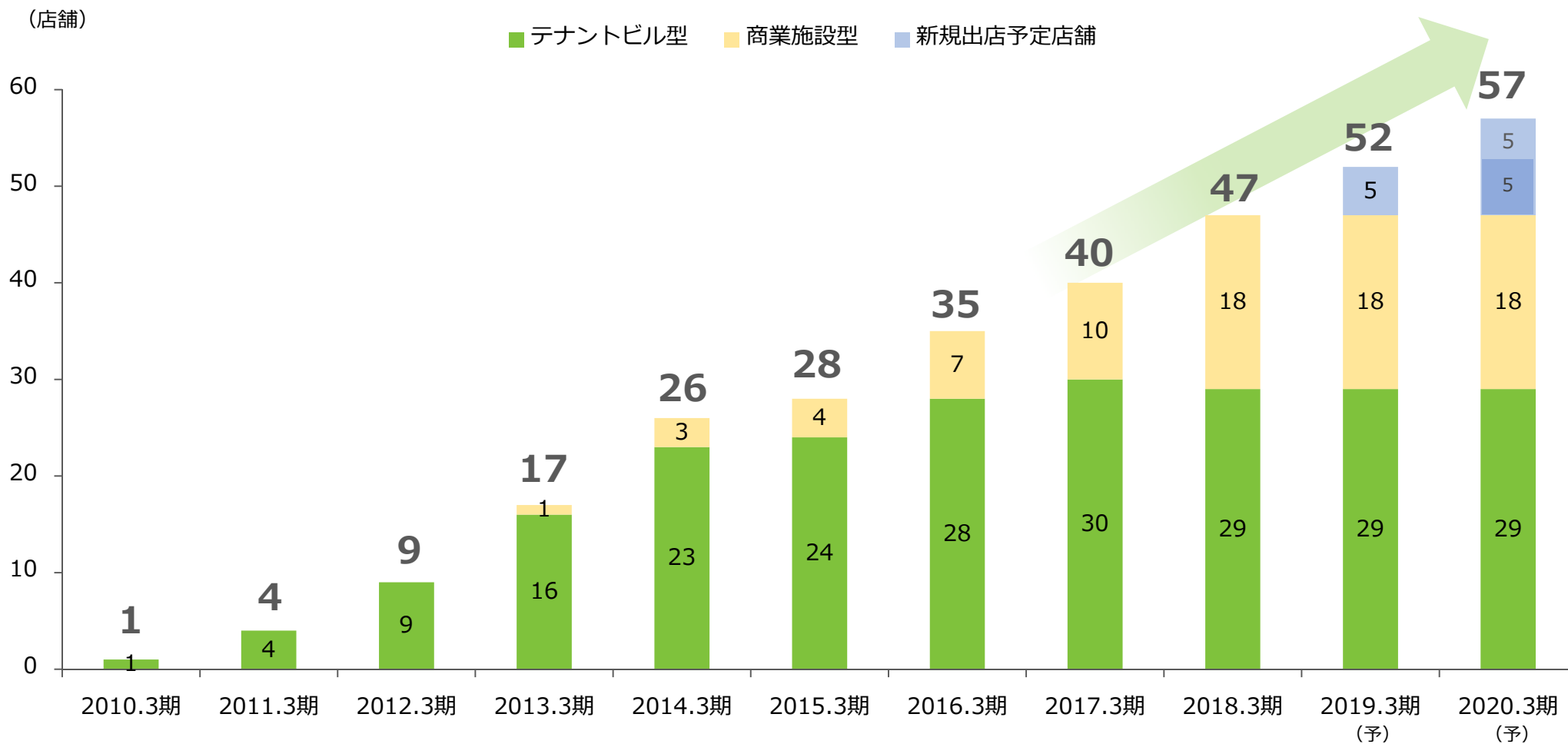


**Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities**

3. 成長戦略

上場を契機に更なる人材獲得を進め、大都市圏を中心に、着実に店舗数を拡大してまいります
特に、商業施設型の出店を一層加速していく方針です

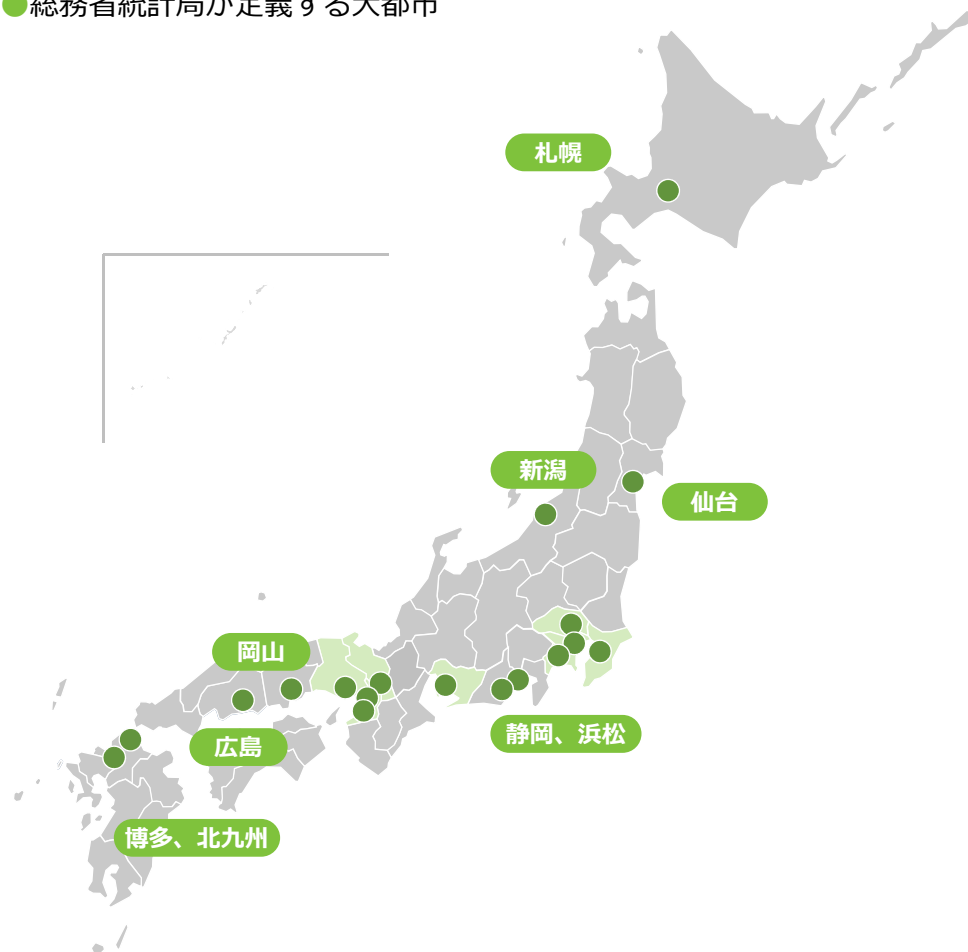
店舗数推移 (FAST NAILのみ)



商業施設から出店オファーが増加しており、商業施設への出店とともに既存エリア、新規エリアでの出店を積極的に進めてまいります

既存エリアでの拡充と新規エリアへの進出

● 総務省統計局が定義する大都市



商業施設型における広大な出店余地

商業施設 運営者様	商業施設運営者様の 国内運営施設数	当社出店済 店舗数
マルイグループ	33店舗	3店舗
東急グループ	約70店舗	4店舗
イオンモール	約150店舗	3店舗
そごう・西武	18店舗	2店舗
三井不動産	23店舗	1店舗
セブン&アイHD	26店舗	1店舗
阪急阪神百貨店	14店舗	1店舗

取引先の更なる拡大

出所：各社HPより当社作成（2018年3月5日時点）

（注）東急グループは、東急百貨店、東急不動産SCマネジメント受託施設の合計数を記載

（注）三井不動産は、ららぽーと、三井ショッピングパークの合計数を記載

（注）セブン&アイHDは、セブン&アイ・クリエイトリンクの自社店舗及び受託店舗の合計数を記載

既存店売上高トレンドの維持に向け、引き続きビジネスプラットフォームを進化させてまいります

既存店売上高100%超の維持を図る

既存店売上高（前年比）

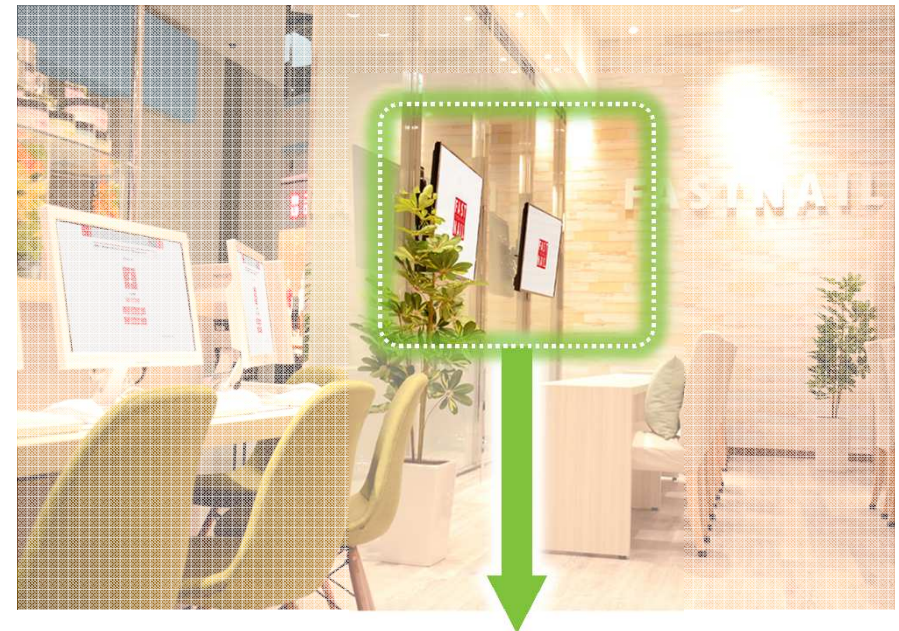
過去	
2016.3期	100%超で推移
2017.3期	
2018.3期 (第3四半期累計期間)	

↓

今後	トレンド維持を図る
----	------------------

- 上場や新規出店による知名度向上
- 自社メディアの更なる進化やCRMを駆使し、顧客リピート率の維持、向上
- 既存店へのネイリスト補充
- インバウンド対応強化
- 更なる生産性向上施策を実行

更なる収益性向上施策 - サロンのメディア化 (femedia)

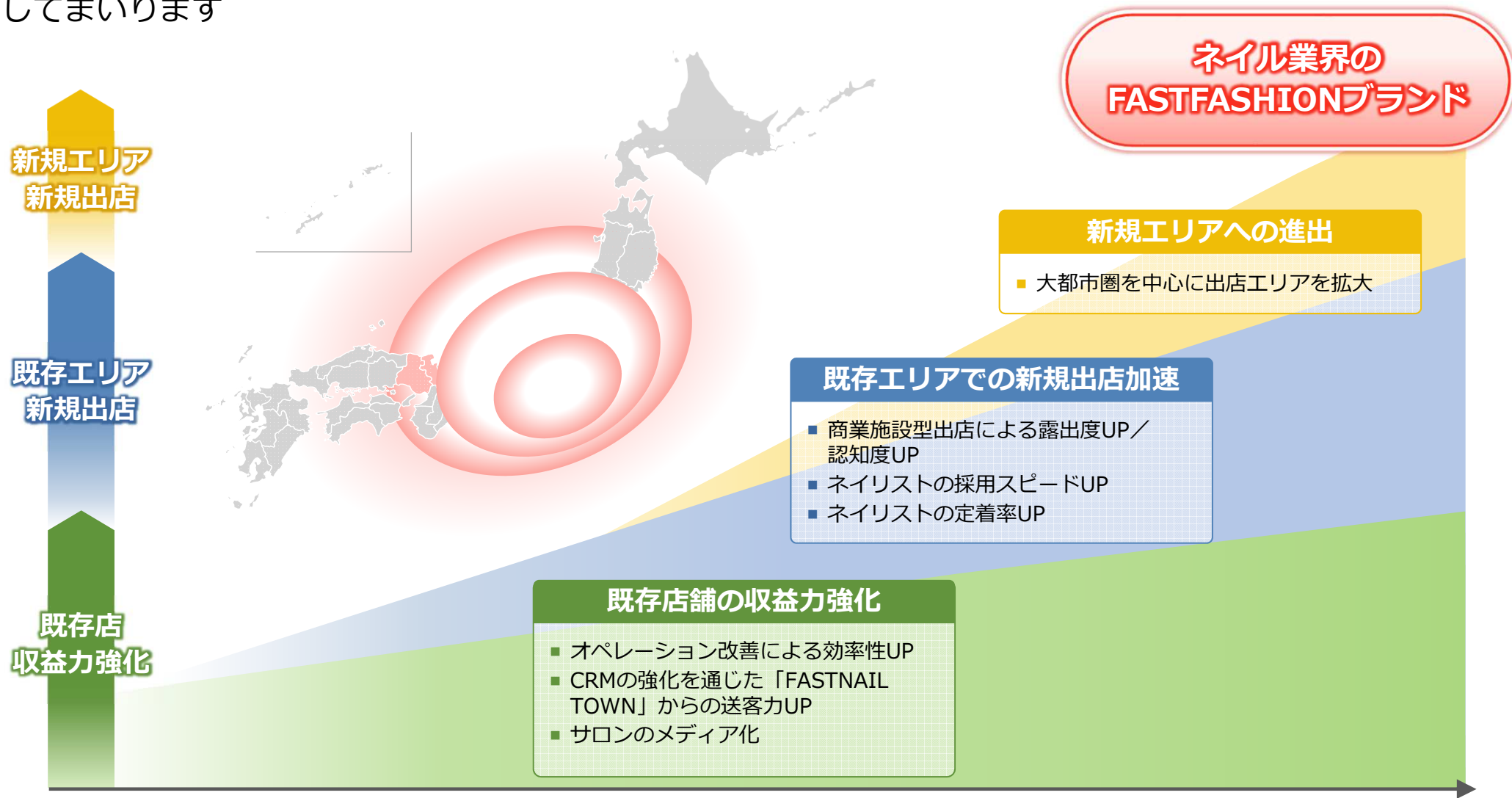


全店舗のディスプレイを繋ぎ、広告媒体化を実現

- ネイル施術中はスマートフォンなどの個人端末を操作できないため、非常に高い視聴効果が期待できる
- 広告媒体としてクライアントから高い評価を得ており、今年度より収益貢献を実現
- 店舗数の拡大により、更なるメディア価値向上が期待できる

ネイルサロン「FAST NAIL」を核に事業を拡大しております

今後も時代の変化に順応しながら、既存店舗収益力を強化しつつ、新規出店を加速させることにより成長してまいります



- 本資料には当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などにかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。