



2020年3月期
第2四半期
決算説明資料

東証マザーズ
証券コード：6574
2019年11月13日



Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities

NAIL FLAPS

produced by **FASTNAIL**

2020年3月期
第2四半期決算概要

エグゼクティブサマリ



2Q累計 (4-9月)

2020年3月期

| | | 前年同期比 | 前年2Q比 |
|--------|-----------|---------|--------|
| 売上収益 | 1,238 百万円 | +6.8% | +9.3% |
| 営業利益 | 116 百万円 | +32.9% | +11.9% |
| 四半期利益 | 74 百万円 | +37.7% | +17.0% |
| EBITDA | 232 百万円 | +113.2% | +64.6% |

Business

&

Topics

- 前年同期比で増収増益
売上収益・営業利益ともに計画通りに進捗
- 採用プロセスの改善によりネイリストの応募者が増加し、採用数は計画を上回る

PLサマリ



- ・ 売上収益は前期に新規出店した6店舗の業績寄与と既存店の強化策が奏功し、前年同期比+6.8%
- ・ 営業利益はネイリスト採用数が計画以上となり人件費が増加したものの、増収効果とコスト効率化により吸収し、計画通りに進捗
- ・ EBITDAの大幅な増加には、IFRS第16号「リース」の適用による影響を含む

(百万円)

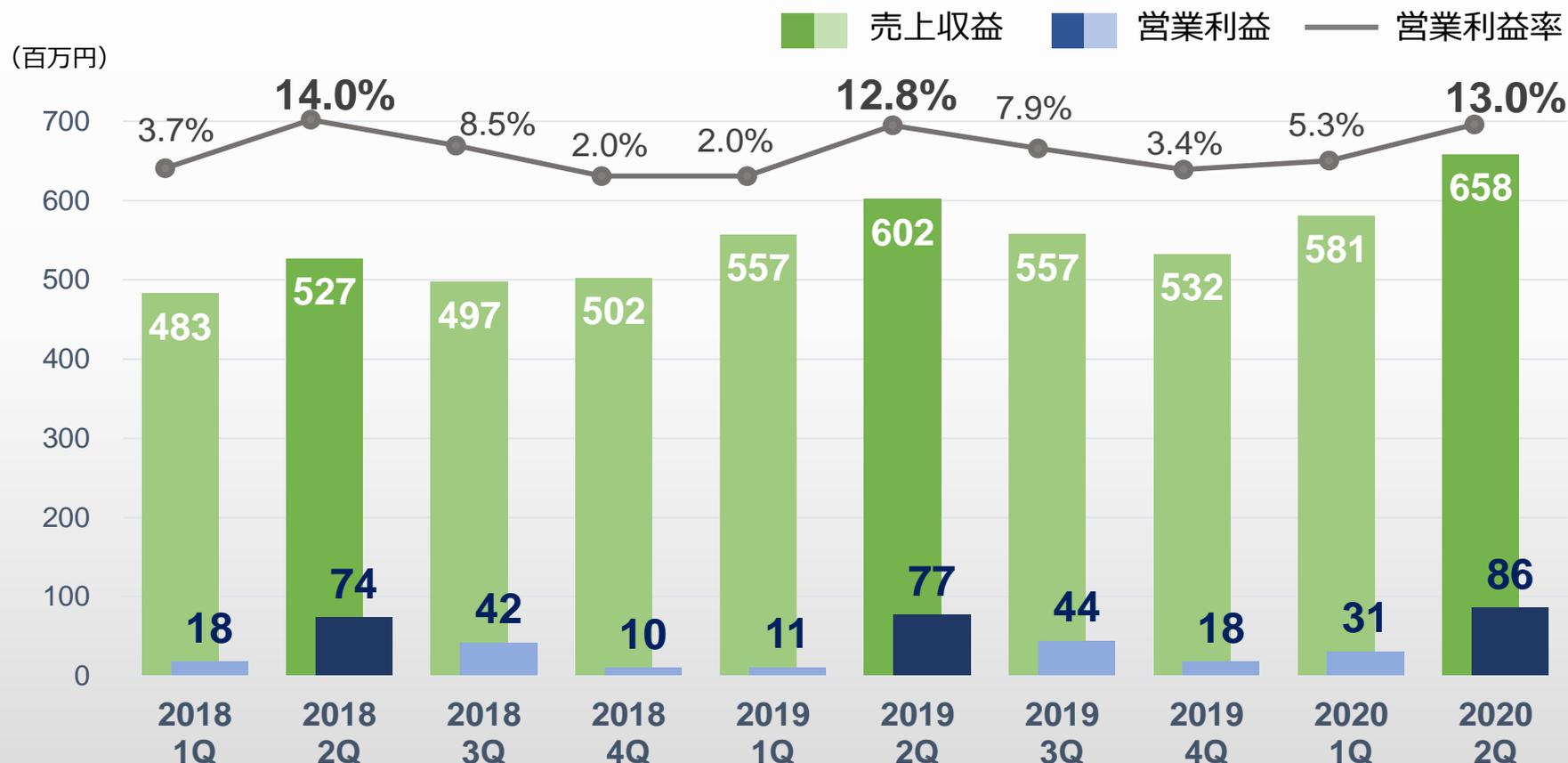
| | 2019年3月期 2Q累計 (実績) | 2020年3月期 2Q累計 (実績) | 対前年同期比 増減率 | 2020年3月期 (予想) | 進捗率 |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|----------------|------------------|-------|
| 売上収益 | 1,159 | 1,238 | +6.8% | 2,350 | 52.7% |
| 売上原価 | 674 | 724 | +7.4% | - | - |
| 売上総利益 | 486 | 515 | +6.0% | - | - |
| 販売費及び一般管理費 | 393 | 399 | +1.6% | - | - |
| 営業利益 | 87 | 116 | +32.9% | 215 | 54.1% |
| 税引前利益 | 85 | 111 | +31.0% | 210 | 52.9% |
| 四半期/当期利益 | 53 | 74 | +37.7% | 130 | 56.7% |
| EPS (円) (希薄化後) | 24.23 (23.53) | 33.12 (32.71) | | 58.78 | - |
| EBITDA | 109 | 232 | +113.2% | - | - |
| 店舗数 (FC 1 店舗含む) | 49 | 51 | +2 | | |

※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 (会計期間)



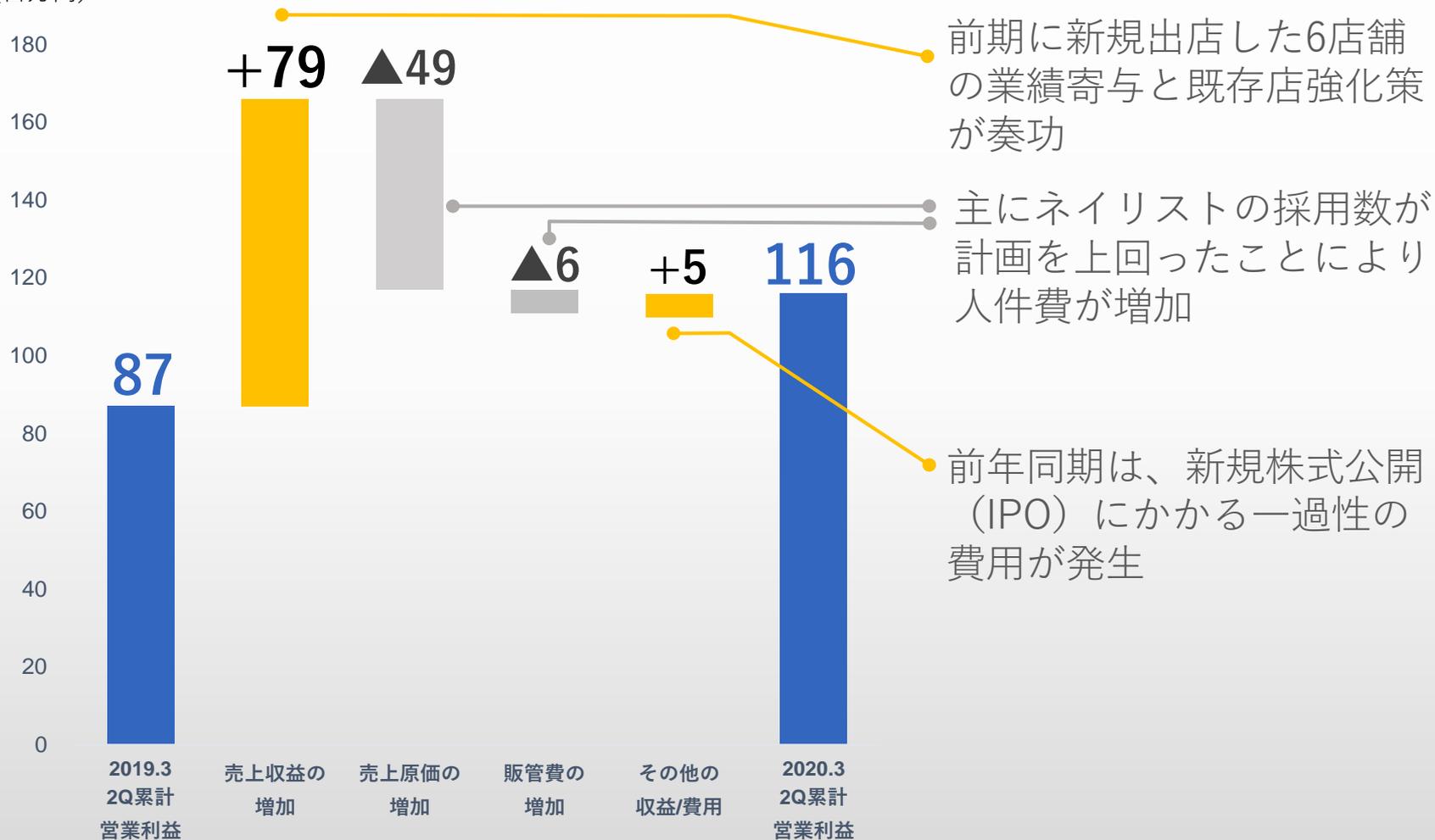
- 2Q (7月~9月) は季節要因で需要が高まる時期
- 売上収益、営業利益ともに過去最高値を更新
- 営業利益率は人件費が増加したものの1Qから7.7ポイントUP



※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。

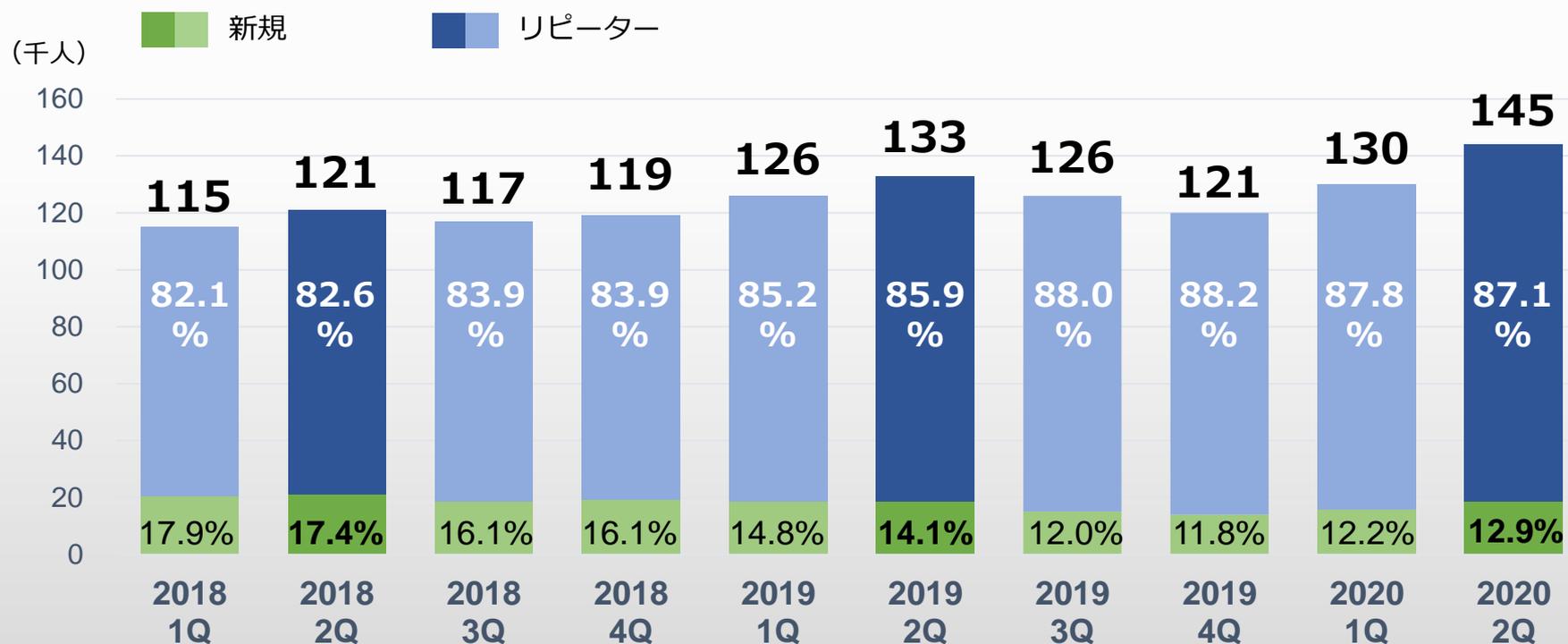
来店客数、リピーター比率の推移

- 来店客数は前年同期に対して順調に増加し、前年同期比約10%増
- 自社WEB & アプリの利用促進を展開し、予約経路の適正化を継続
リピーターを確保しつつ、新規顧客も獲得

来店客数

2019/2Q 13万3千人

2020/2Q 14万5千人



※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

- 需要の高い2Qに顧客ニーズに合わせたデザイン性の高い商品を提案・販売
夏季に実施したキャンペーンが好評を博したフットネイルが、平均顧客単価UPに寄与

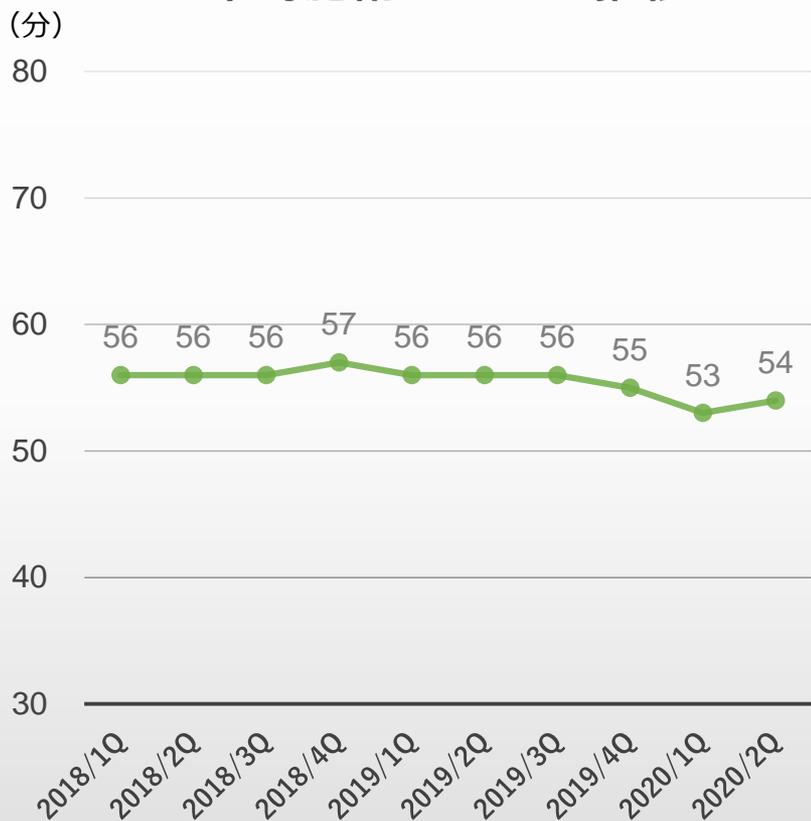
2018年1Qを100とした指標



※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。

平均施術タイムとネイリスト1人あたりの生産性

平均施術タイムの推移



ネイリスト1人あたりの生産性



※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。
 ※ファストネイル直営スタンダード店の平均値となっております。

※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。

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

BSサマリ



- 借入条件の変更及び財務体質の強化を図るため、長期借入金の借換(リファイナンス)を実施
- IFRS第16号「リース」の適用により、使用权資産及びリース負債が増加

(百万円)

| | 2019.3 | 2020.3 2Q | 増減額 |
|--------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動資産 | 324 | 344 | +20 |
| 現預金 | 146 | 175 | +30 |
| 営業債権及びその他の債権 | 99 | 92 | ▲7 |
| 棚卸資産 | 59 | 52 | ▲8 |
| その他 | 19 | 25 | +6 |
| 非流動資産 | 1,407 | 1,732 | +325 |
| 有形固定資産 | 73 | 70 | ▲3 |
| 使用权資産 | - | 325 | 325 |
| のれん | 650 | 650 | - |
| 無形資産 | 496 | 493 | ▲3 |
| その他 | 188 | 193 | +5 |
| 資産合計 | 1,731 | 2,076 | +346 |

| | 2019.3 | 2020.3 2Q | 増減額 |
|-----------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動負債 | 507 | 735 | +228 |
| 営業債務及びその他の債務 | 64 | 51 | ▲12 |
| 借入金 | 149 | 220 | +71 |
| リース負債 | 1 | 152 | +152 |
| その他 | 293 | 311 | +18 |
| 非流動負債 | 333 | 385 | +52 |
| 借入金 | 298 | 170 | ▲128 |
| リース負債 | - | 177 | +177 |
| その他 | 35 | 38 | +2 |
| 資本 | 890 | 956 | +66 |
| 資本金 | 82 | 88 | +6 |
| 資本剰余金 | 655 | 656 | +0 |
| 利益剰余金/その他 | 153 | 213 | +60 |
| 負債及び資本合計 | 1,731 | 2,076 | +346 |

※上記指標は、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



- IFRS第16号「リース」の適用により、営業キャッシュ・フローが98百万円増加し、財務キャッシュ・フローが同額減少

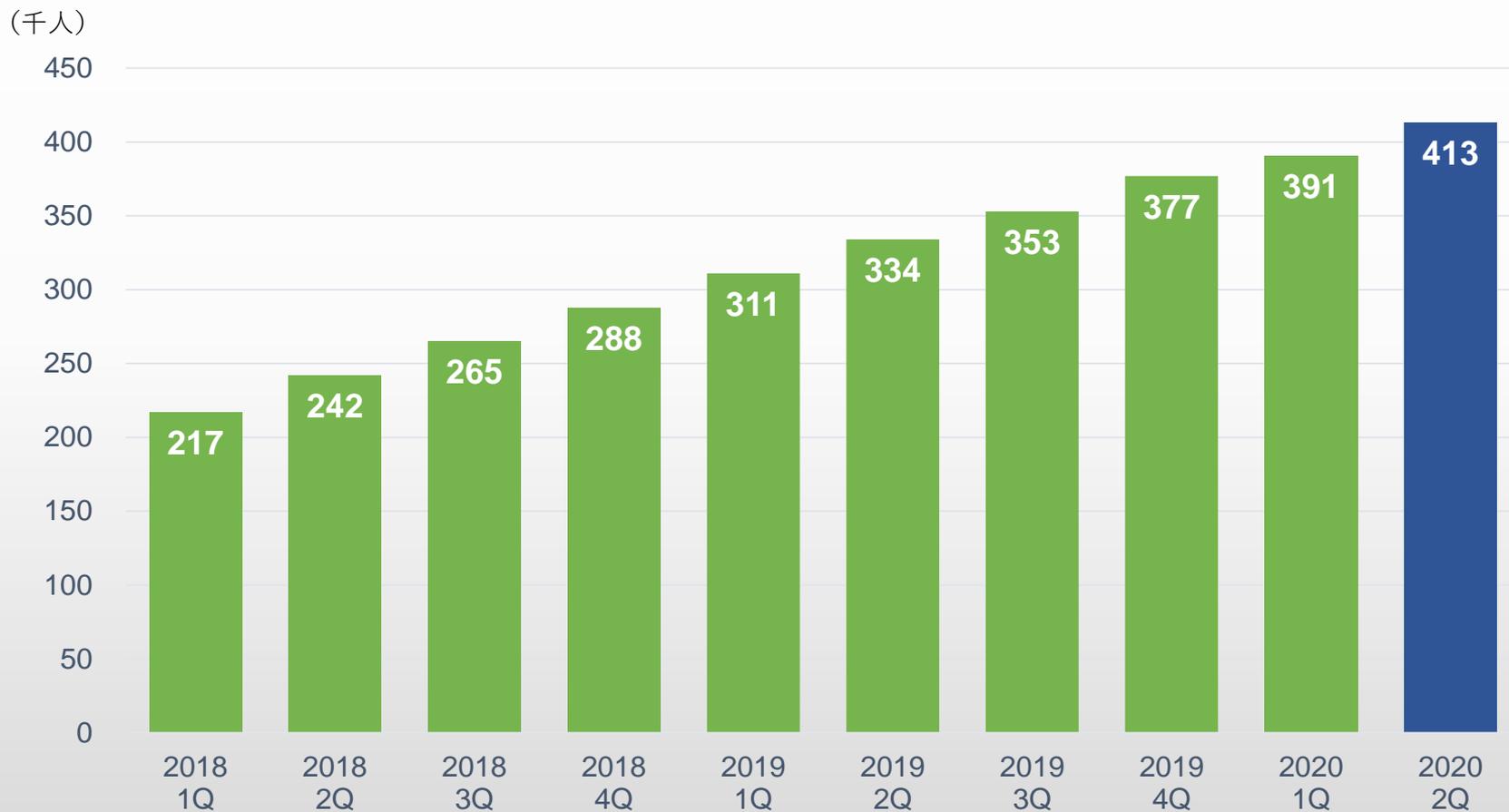
(百万円)

| | 2019年3月期 2Q (実績) | 2020年3月期 2Q (実績) | 増減額 |
|-------------|---------------------|---------------------|-------------|
| 営業キャッシュ・フロー | 46 | 198 | +152 |
| 投資キャッシュ・フロー | ▲24 | ▲21 | +3 |
| 財務キャッシュ・フロー | 45 | ▲148 | ▲193 |
| 増減額 | 67 | 30 | ▲37 |
| 期首残高 | 99 | 146 | +47 |
| 期末残高 | 166 | 175 | +10 |

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

会員数の推移

- FASTNAIL TOWN（自社予約システム）への会員登録が順調に増加。41万3千人



The background features a collection of jewelry items including a ring with a diamond and pearl, several earrings with various gemstones and designs, and a purple and yellow flower. The text is overlaid on the left side of the image.

Creation Of New Value And New Opportunities

2020年3月期
業績見通しと取組み

2020年3月期 業績見通し



出店戦略を見直し、既存店の強化と厳選した出店展開により

売上収益 前期比+4.5%、営業利益 前期比+43.7%

営業利益率は2.4ポイントUPの9.1%を見込む

(百万円)

| | 2019年3月期 (実績) | 2020年3月期 (予想) | 増減率 |
|---------------|------------------|------------------|--------|
| 売上収益 | 2,248 | 2,350 | +4.5% |
| 営業利益 | 150 | 215 | +43.7% |
| 営業利益率 | 6.7% | 9.1% | |
| 税引前利益 | 145 | 210 | +45.1% |
| 当期利益 | 89 | 130 | +46.3% |
| EPS (円) | 40.22 | 58.78 | |
| 店舗数 (FC1店舗含む) | 53 | 54 | |

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

1

出店戦略の見直し 「質」重視の経営へ

◆人員体制を強化 = 既存店舗の収益力UP

新店出店時は既存店舗からネイリストを異動し店舗運営をしたため、既存店舗の収益に少なからず影響。今期は**既存店舗の人員強化を優先**することで**需要増への対応**や**リピーター客の機会ロス**を低減し、**収益力の強化**を図る

◆既存店舗の統廃合による店舗最適配置を検討

集客力ある店舗へリソースを集中

◆厳選した新規出店戦略

新店は**優良な商業施設内での出店に厳選**
⇒ **最小限の広告宣伝費で、認知度の向上**を図る

店舗の状況

- 2019年9月末時点で店舗数は51店舗
- ファストネイルプラス池袋店を閉店

統合

渋谷店



- 2019年4月11日
リニューアルオープン
- 東京都渋谷区渋谷1-24-15
FPG渋谷宮益ビル5F
- 84.29㎡ (25.49坪)

静岡パルシェ店



- 2019年11月22日
オープン予定
静岡県初出店
- 静岡県静岡市葵区黒金町49番地
JR静岡駅ビル
「パルシェ」本館地下1F
- 46.13㎡ (16.95坪)

11月
オープン
予定

※写真はイメージ

移転

キラリナ京王吉祥寺店



- 2019年4月23日移転、
リニューアルオープン
- 東京都武蔵野市南町2-1-25
キラリナ京王吉祥寺 5F
- 41.74㎡ (12.62坪)

名古屋伏見駅店



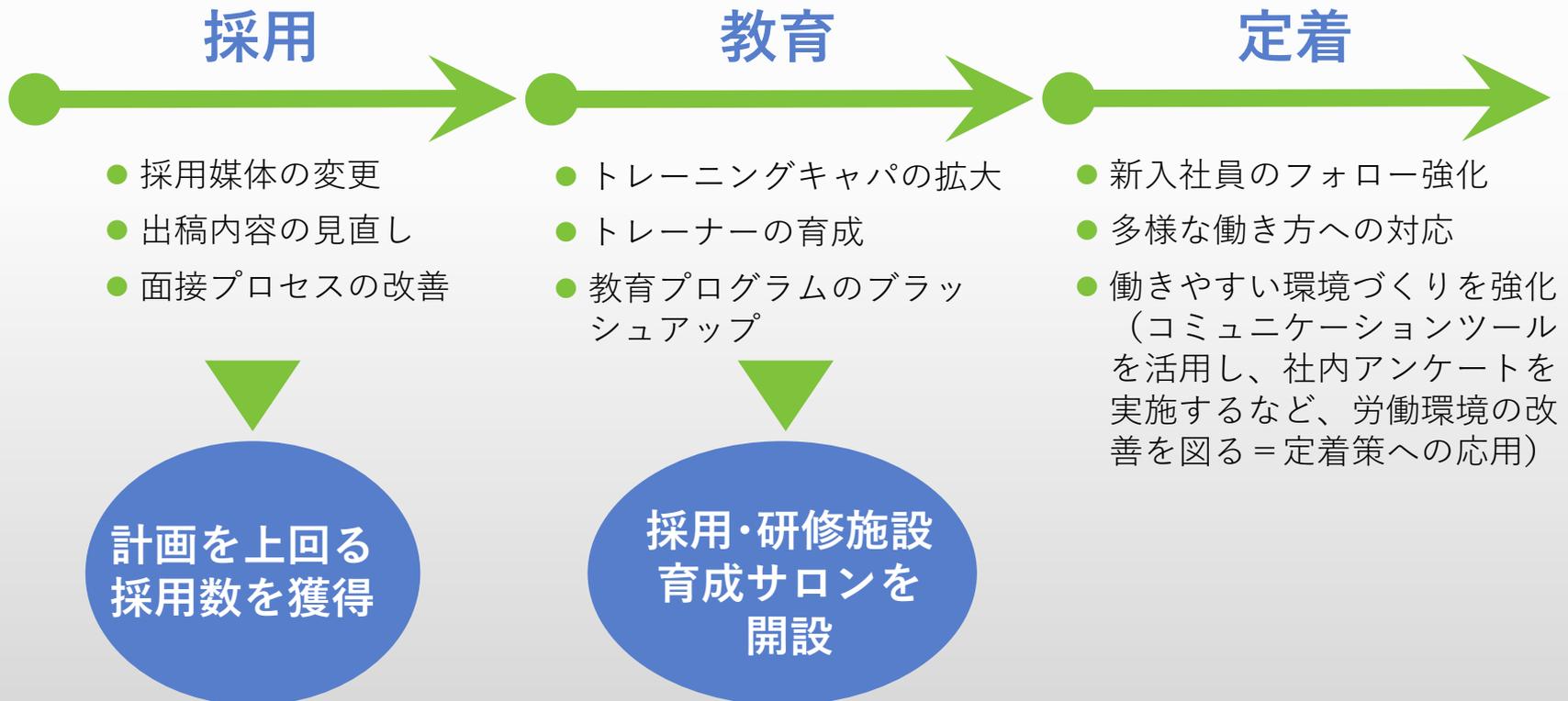
- 2019年12月11日
オープン予定
- 愛知県名古屋市中区錦2-16-24号先
- 地下鉄伏見駅
地下1階南側コンコース
- 27.57㎡ (8.33坪)

12月
オープン
予定

※写真はイメージ

2

新たな出店を支えるための 人材採用・育成スキームの改善



採用・研修施設とネイリスト育成サロンを開設

- 10月より、新人ネイリストの採用・研修施設を東京・上野に開設
より多くの優秀な人材を育成し売上収益拡大につなげる

✓ 利便性の向上による
より良い人材の確保

✓ 育成のキャパシティ拡大



✓ 実践に適応しやすい環境づくり
NAIL FLAPS (ネイルフラップス) を併設



実践的な経験を積むことにより顧客満足度の向上のみならず、新人ネイリストの早期ならびに長期の活躍を期待

価格改定について

- 10月1日よりジェルネイルなどのサービス価格を改定

背景

賃料・人件費の高騰、人材採用の難易度の高まりなどによるコスト上昇

目的

人材の確保と教育の充実を図り、従業員および将来への投資を可能にし、更なる成長を実現するため

改定価格（ジェルネイルハンド）

| 改定前価格（税抜） | 値上げ幅 |
|-----------|--------|
| 2,990円 | 510円UP |
| 3,490円 | |
| 3,990円 | |
| 4,990円 | 10円UP |
| 5,990円 | |
| 6,990円 | |
| 7,990円 | |

潤沢な市場と当社の強みのさらなる強化



市場 開拓余地

- 国内女性のネイルサロンの利用経験率は**24.2%***と、**市場開拓余地は十分**
- 多忙な顧客に対して、**短時間・低価格でおしゃれが楽しめるサービスのため、顧客層が幅広い**

※出所：リクルートライフスタイル社「美容センサス2018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
- **顧客回転率が高い**

顧客獲得力 の高さ

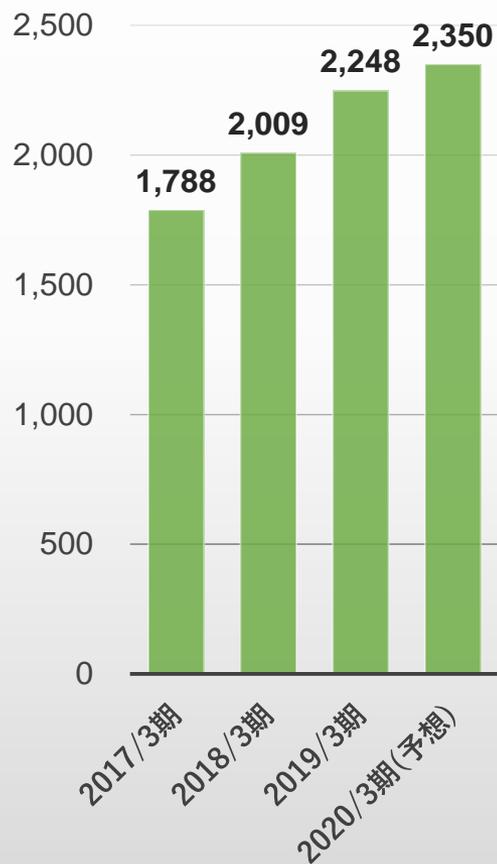
- 商品の特徴としてリピーターとなりやすいため、**自社メディアを中心とした集客が可能**
- クーポンサイトなどの外部メディアは新規顧客獲得を中心に活用するため、**広告宣伝費を抑制できる**

コンヴァノの優位性をさらに強化し「質」重視へ
厳選した新規出店と人材の育成で来期以降の事業拡大のための基盤を構築

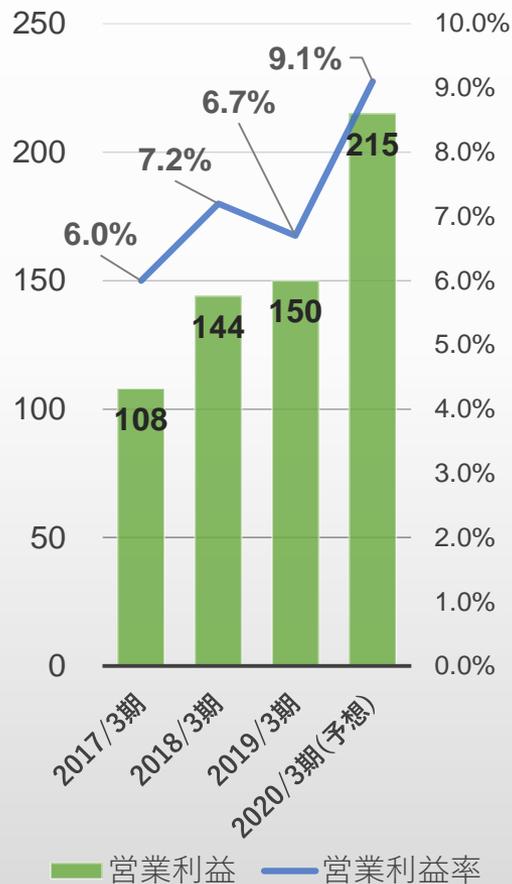
業績推移

(百万円)

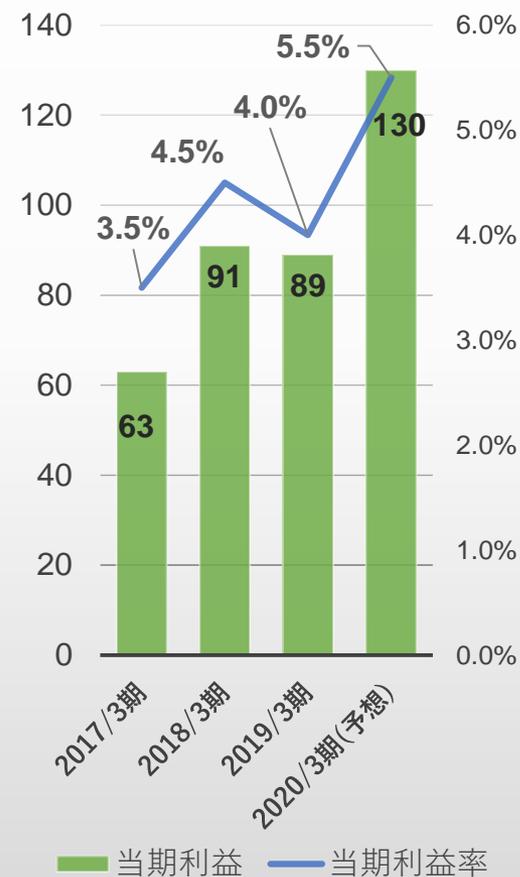
売上収益



営業利益



当期利益



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

Creation of New Value And New Opportunities



参考資料

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

| | | |
|-------|---|--------------------------------|
| 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 | 329名 (21名) ※ 2019年9月末日現在 ※ ()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 | 51店舗 ※ 2019年9月末日現在 | |
| 役員構成 | 代表取締役社長・CEO | 壺井 成仁 (Shigehito Tsuboi) |
| | 取締役 | 江頭 渉 (Wataru Egashira) |
| | 取締役 | 横山 周平 (Shuhei Yokoyama) |
| | 取締役 | 濱田 清仁 (Kiyohito Hamada) |
| | 取締役 | 久保 雅継 (Masatsugu Kubo) |
| | 常勤監査役 | 中川 信男 (Nobuo Nakagawa) |
| | 監査役 | 澄川 恭章 (Yasuaki Sumikawa) |
| | 監査役 | 谷口 哲一 (Tetsuichi Taniguchi) |

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・C F O就任 |
| 2019年6月 | 当社代表取締役社長・C E O就任 (現任) |



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



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



店舗ブランド

lg Legaly



物販商品ブランド

メディア事業



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



VISION ~私たちのビジョン~

ネイルで世界を変える



「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

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



46店舗

- 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）



フレンテ仙川店（東京都）



3店舗

- 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



2店舗

- ヘアサロン内併設の店舗



ロコ昭島店

（店舗数は2019年9月末現在）

当社が提供するジェルネイルとは

| | 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) |

ファストネイルと一般的なネイルサロンとの違い



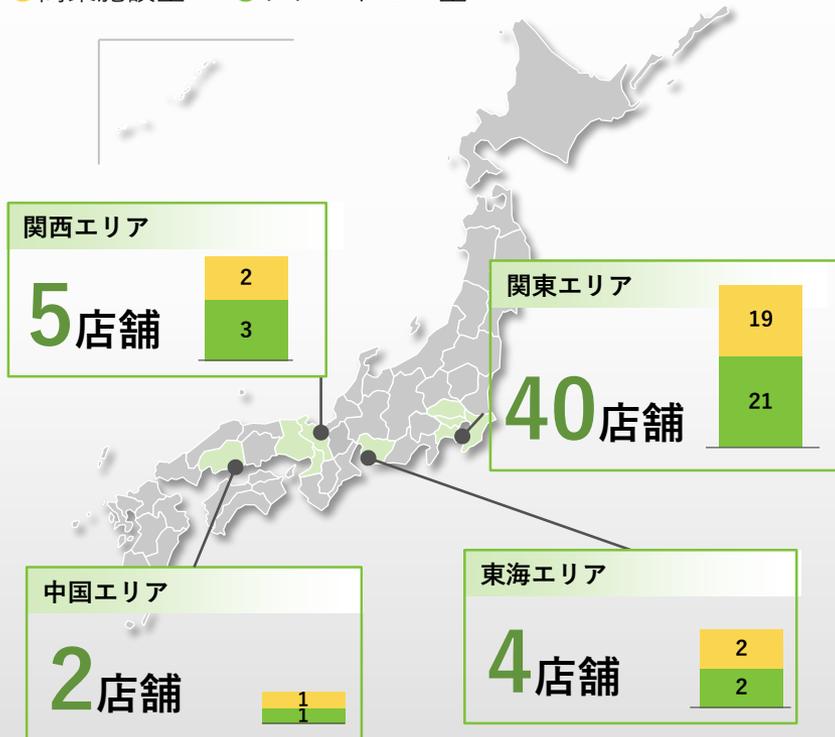
一般的な ジェルネイルサロン

| | | |
|----------|-------------------|--------------------|
| 時間 | 60分 | 90～120分 |
| 料金設定 | 低価格で 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 |

店舗ネットワーク

51店舗 (2019年9月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型



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

商業施設型

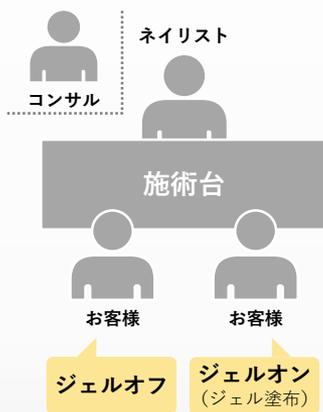


- 高い視認性・オープンな店作り
- ブランド認知度向上に貢献
- WEBに頼らない店前集客
- 商業施設の販促イベントも活用

当社の強み ① 高効率オペレーション

ファストネイル

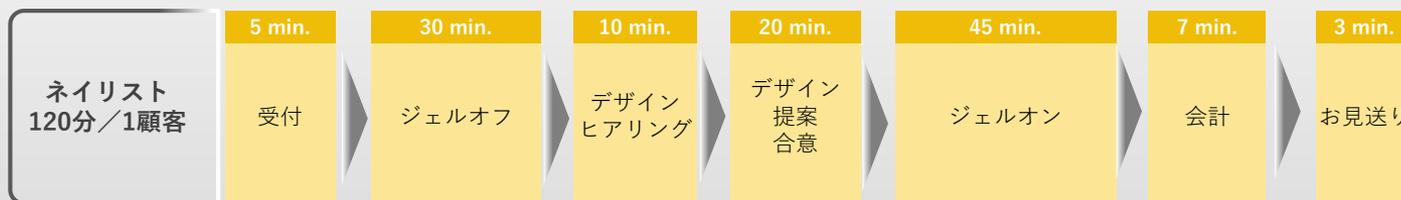
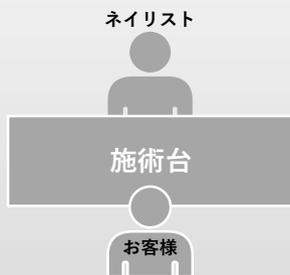
分業化することで高い生産性を実現



※ 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

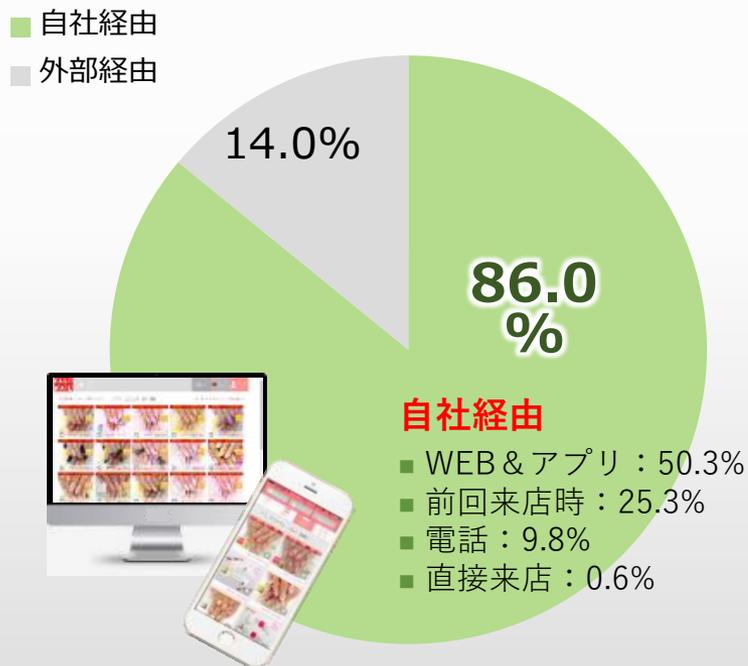


当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

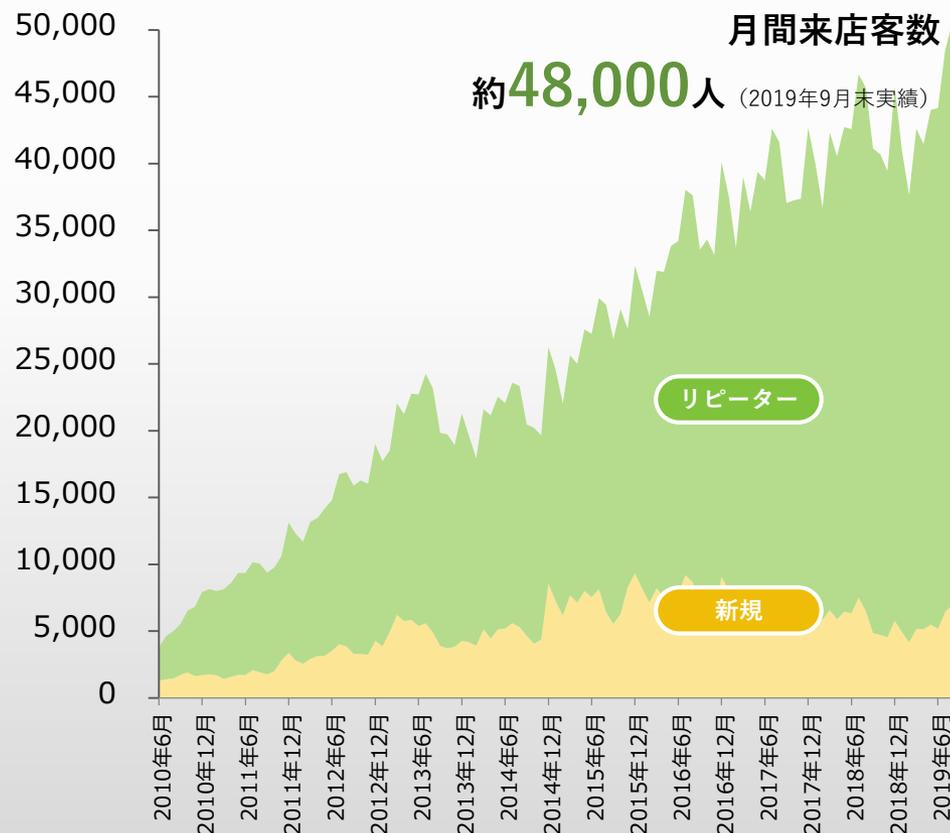
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

自社経由での予約が約86%

(2019年9月末実績)



安定的に増加するリピーター



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最短1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



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

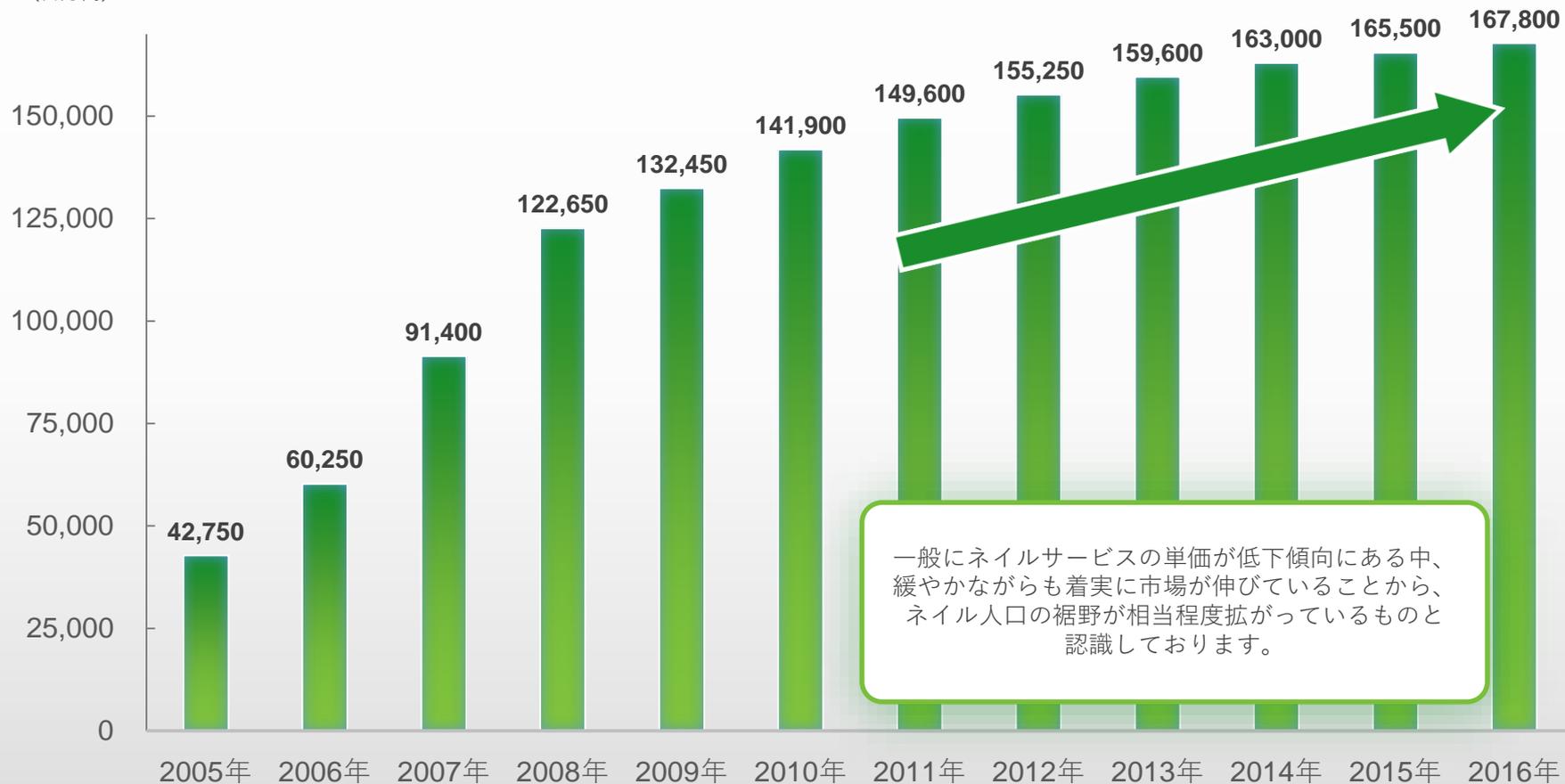


※2019年3月末現在

ネイルサービス市場規模の推移

- ・ネイルサービス市場は、現在もゆるやかながら堅調に拡大

(百万円)



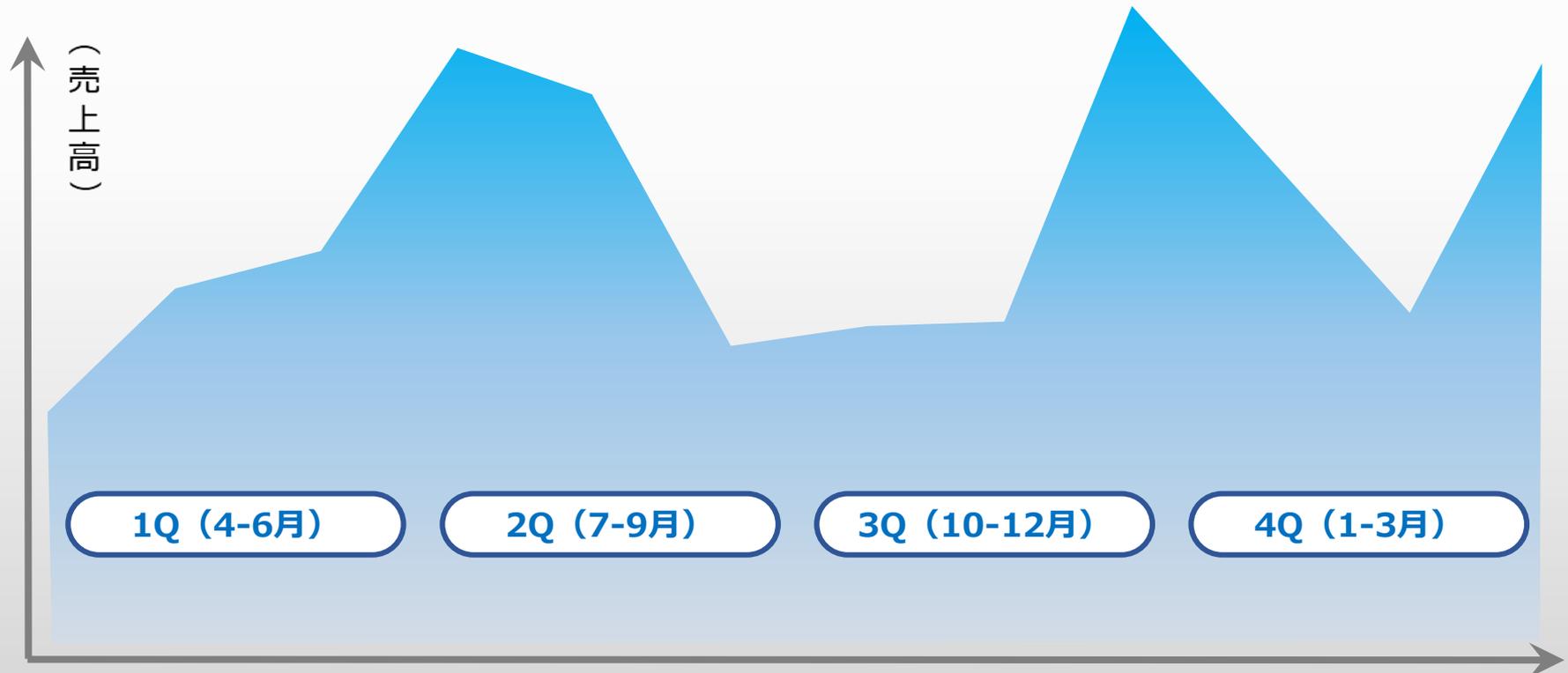
出所：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」

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%の売上高の上昇が、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
TEL：03-3770-1190
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。