

2020年3月期 第2四半期決算説明 質疑応答集

この質疑応答集は、2019年11月19日（火）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会および決算発表後の1on1ミーティングにて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

Q. 10月からの価格改定の影響はあるか？

A.
消費増税が同じタイミングであり、さらに台風の影響などもあったため、来店客数については分析を継続中ですが、現時点においての影響は僅少であると判断しております。新規顧客の多くは外部媒体経由の予約であり、価格優位性を保つよう意図的にクーポン券の発行やキャンペーンなどを実施しているため、初回来店時は改定前と大幅な変化のない価格設定となっております。
尚、2回目以降のご来店時における客単価の上昇は想定どおりに推移しております。

Q. 業界環境、同業他社状況について教えてほしい

A.
現状、国内女性のネイルサロン利用経験率は約25%（※1）と今後の市場開拓余地は引き続き十分にある状況です。その中で主にネイルサロンを展開している上場企業は、現時点では当社のみとなっております。また、ネイルサービスの市場規模は約1700億円（※2）で漸増が継続しているとみられますが、小規模の個人経営店舗が多いため、弊社が出店できる余地は潤沢であると考えております。

※1 出典：リクルートライフスタイル社「美容センサス2019年上期～ネイルサロン編」

※2 出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」

Q. 一人当たりの生産性が2020年3月期第2四半期時点において86万2千円/月となっているが、これからも上がり続けるか？

A.
一人当たりの生産性につきましては、客単価の上昇や価格改定などの影響により、引き続き上昇すると思われませんが、基本的にはネイリストの手作業による施術であるため、やがては高止まりすると考えております。そのため、売上拡大のポイントは如何にネイリストを多く採用・育成し、定着させるかであり、今期は採用の強化やトレーニングの充実に重点を置き、将来の事業拡大に向けた戦略を実行しております。

Q. 出店戦略は優良な商業施設内であるとあるが収益性はどうか？

A.
創業当初は主に駅に近いテナントビル等に店舗を構えておりましたが、2016年3月期より商業施設を中心とした店舗展開の方針を転換いたしました。商業施設では相対的に地代家賃やその他の必要経費が若干高くはなりますが、早期に認知されるので広告宣伝に多額の費用を必要とせず、収益性はテナントビルの場合と大きな差はございません。
また、収益性以外にもブランドイメージの向上や労働環境の改善などにも効果があるものと考えております。

Q. 今期と来期の出店について教えてほしい

A.
今期は予定通り3店舗の出店を計画しております。来期については採用者数も増加しているため、引き続き優良物件に厳選しつつも、より積極的な出店を行うことを検討しております。

以上

本件へのお問い合わせ 株式会社コンヴァノ IR担当 03-3770-1190