



2020年3月期
第3四半期
決算説明資料

東証マザーズ
証券コード：6574
2020年2月13日



FASTNAIL

Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities

2020年3月期
第3四半期決算概要

エグゼクティブサマリ



3Q累計 (4-12月)

2020年3月期

		前年同期比	前年3Q比
売上収益	1,845 百万円	+7.5%	+9.0%
営業利益	162 百万円	+23.0%	+3.2%
四半期利益	103 百万円	+28.0%	+8.8%
EBITDA	338 百万円	+106.7%	+93.8%

Business
&
Topics

- 前年同期比で増収増益
- ネイリストの採用人数の増加による人件費の上昇、研修施設の増設等による費用増加を増収で吸収
- 価格改定後も顧客数を維持し、平均顧客単価も上昇傾向

PLサマリ



- ・ 売上収益は、相次いで到来した台風や増税による消費マインドの低下の影響は見られたが、前期に新規出店した6店舗の業績寄与と、直近では12月に過去最高の平均顧客単価を更新したことなどにより、前年同期比+7.5%
- ・ 営業利益は、ネイリストの採用人数の増加、研修施設の増設及び育成サロンの新設などによりコスト増加となったが、それらを増収で吸収したため、前年同期比+23.0%
- ・ 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

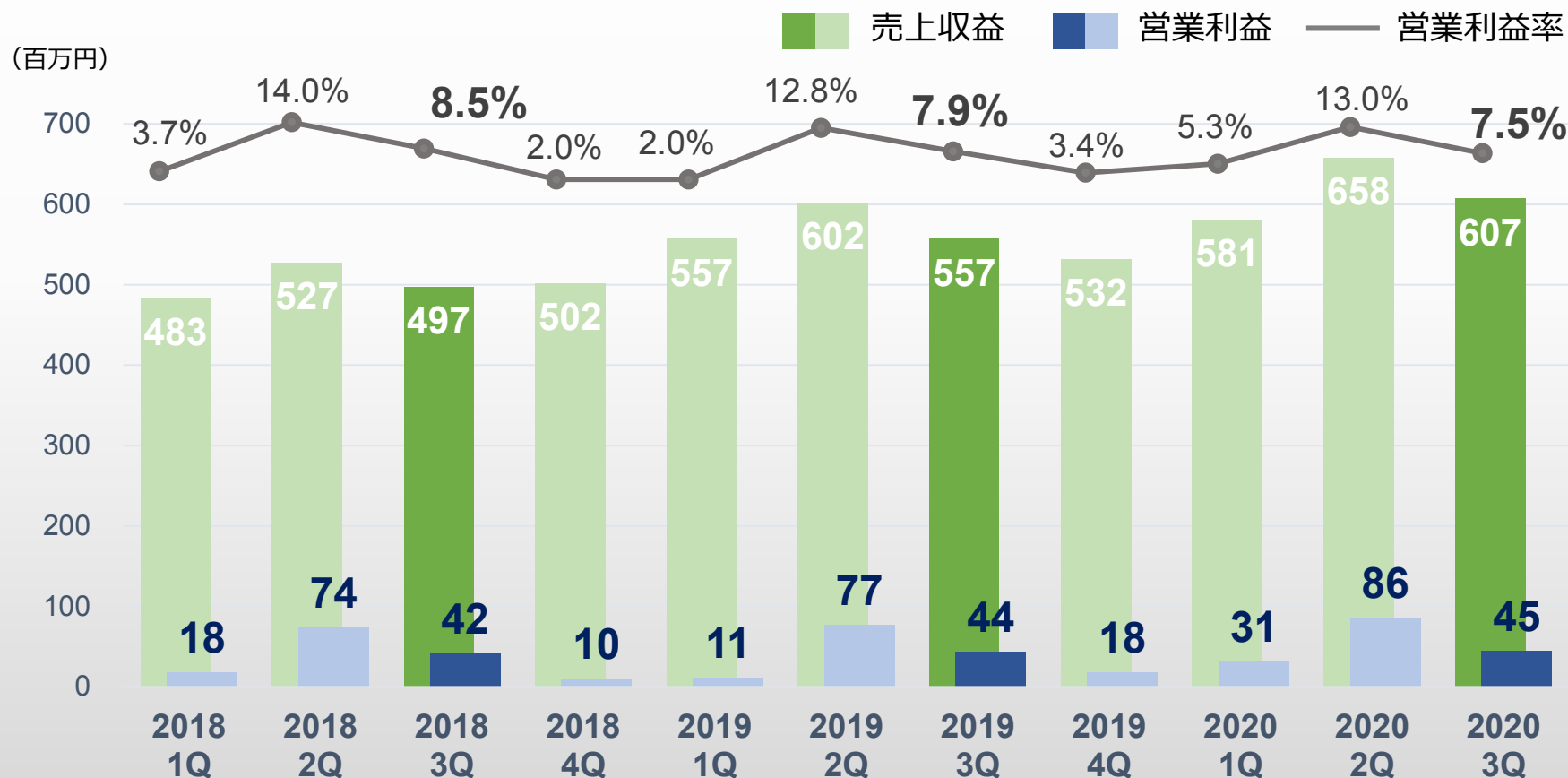
(百万円)

	2019年3月期 3Q累計 (実績)	2020年3月期 3Q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	1,716	1,845	+7.5%	2,350	78.5%
売上原価	1,009	1,088	+7.8%	-	-
売上総利益	707	757	+7.1%	-	-
販売費及び一般管理費	570	596	+4.7%	-	-
営業利益	131	162	+23.0%	215	75.3%
税引前利益	128	155	+21.9%	210	74.0%
四半期/当期利益	80	103	+28.0%	130	79.2%
EPS (円) (希薄化後)	36.42 (35.41)	46.23 (45.63)		58.78	-
EBITDA	164	338	+106.7%	-	-
店舗数 (FC 1 店舗含む)	50	53	+3		

※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)

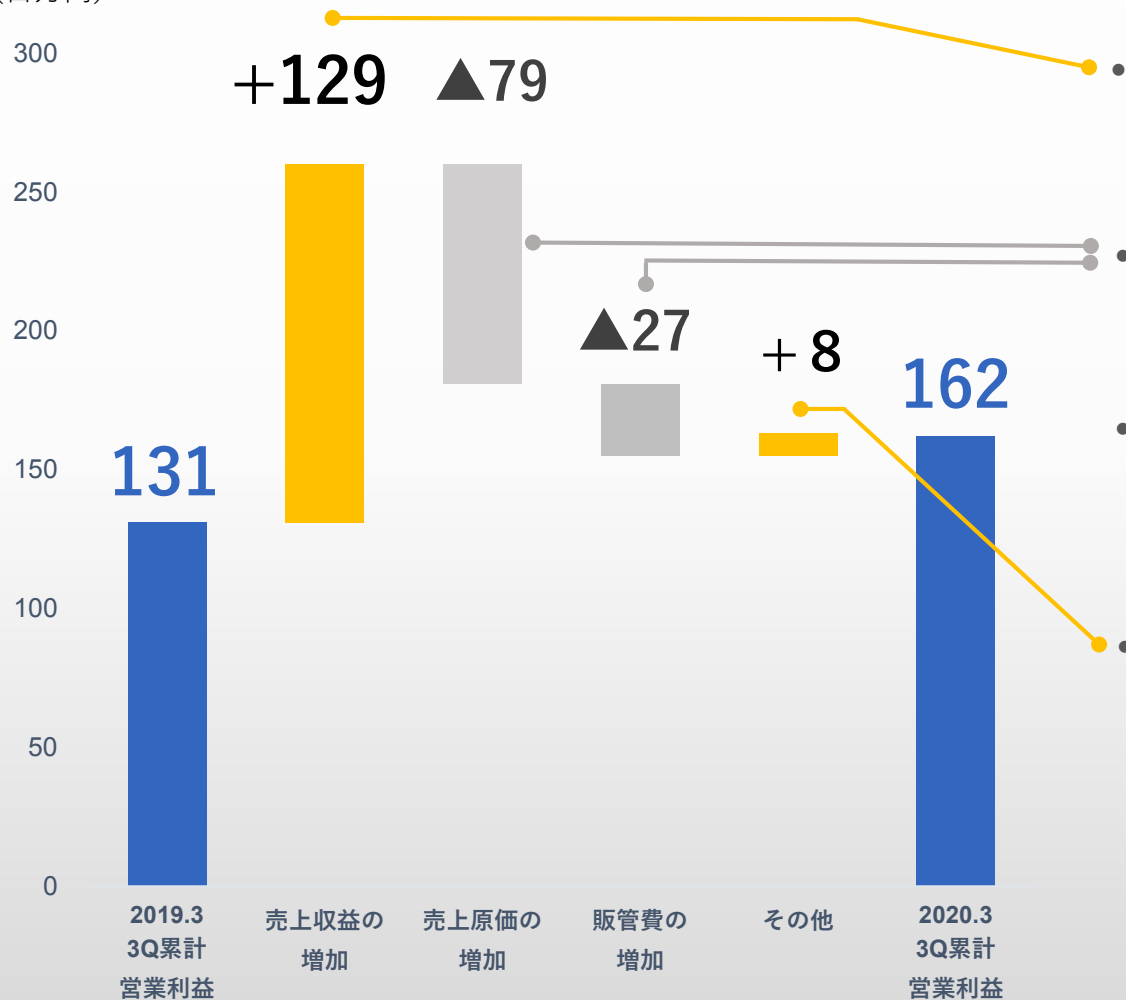
- 通常10月、11月は季節要因で需要が低い時期であり、相次いで到来した台風の影響も受けたが、10月に実施した価格改定と12月の需要増により、前年同期比において売上収益、営業利益ともに増加。
- 営業利益率はネイリストの採用人数の増加と研修施設の増設及び育成サロンの新設などにより、前年同期比0.4ポイントダウン



※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)



- 既存店舗の人員増加、前期に新規出店した6店舗の業績寄与と価格改定が奏功
- ネイリストの採用人数が計画を上回ったことにより、人件費が増加
- 研修施設の増設及び育成サロンの新設などの費用が増加
- 前年同期は、新規株式公開(IPO)にかかる一過性の費用が発生

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

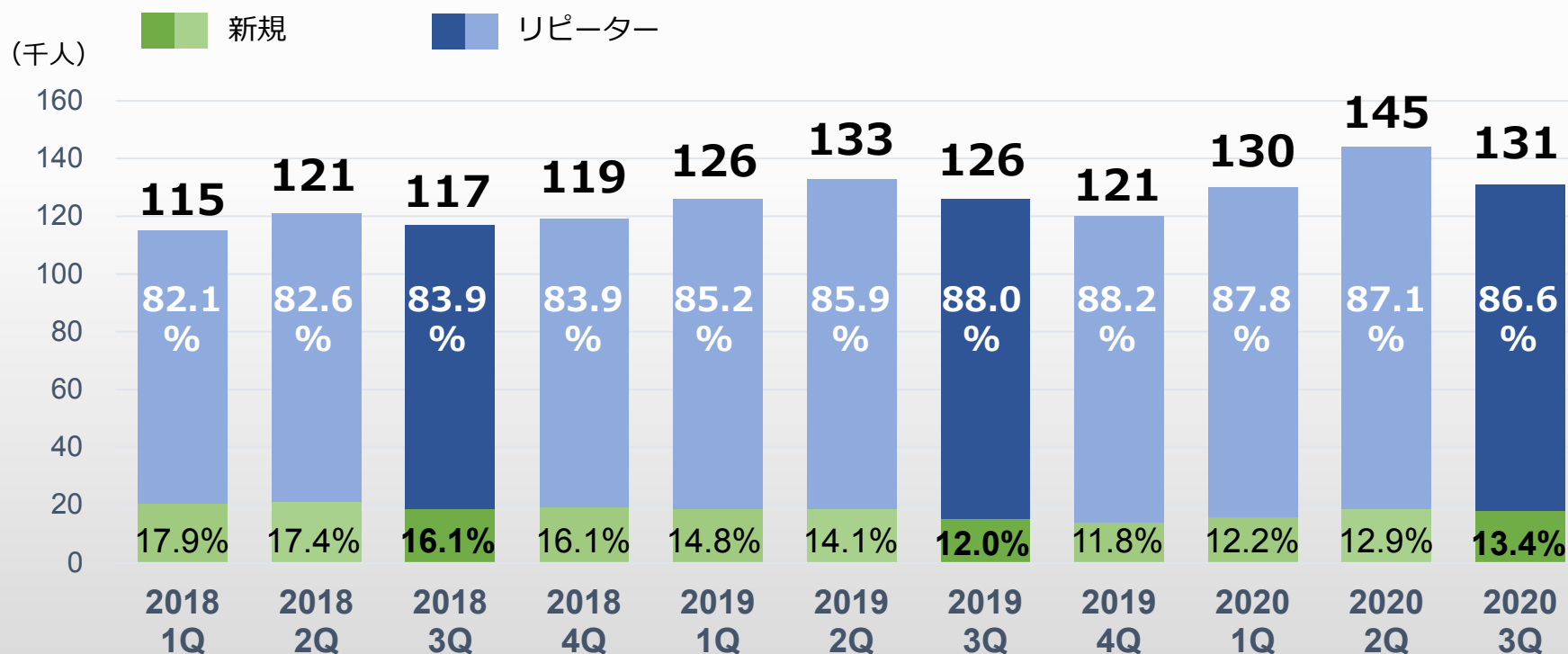
来店客数、リピーター比率の推移

- 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5千人増
- 自社WEB & アプリの利用促進を展開し、リピーターを確保しつつ、増税と価格改定の影響を想定し、新規顧客の獲得にも注力

来店客数

2019/3Q 12万6千人

2020/3Q 13万1千人

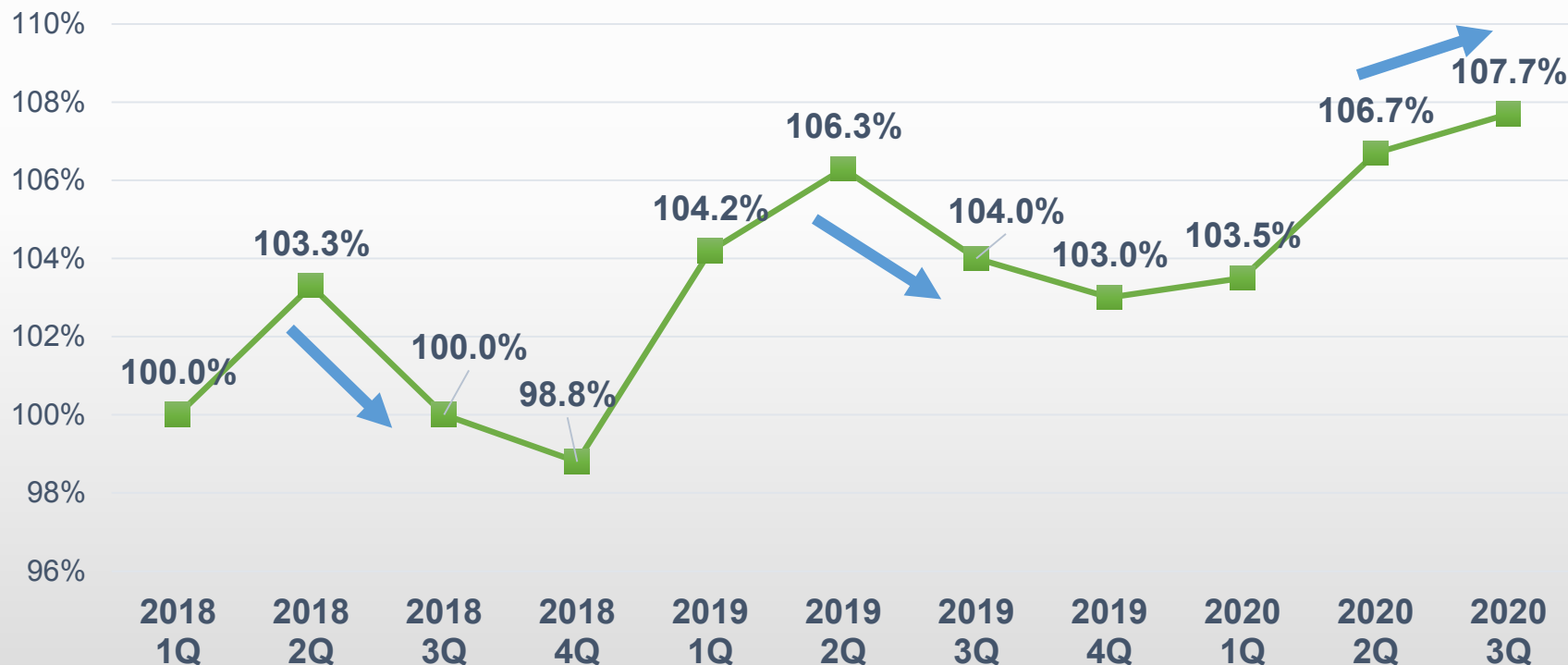


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

平均顧客単価の推移

- 例年は2Qから3Qにかけて季節性で下がる傾向にあるが、価格改定が奏功し、平均顧客単価は過去最高を更新

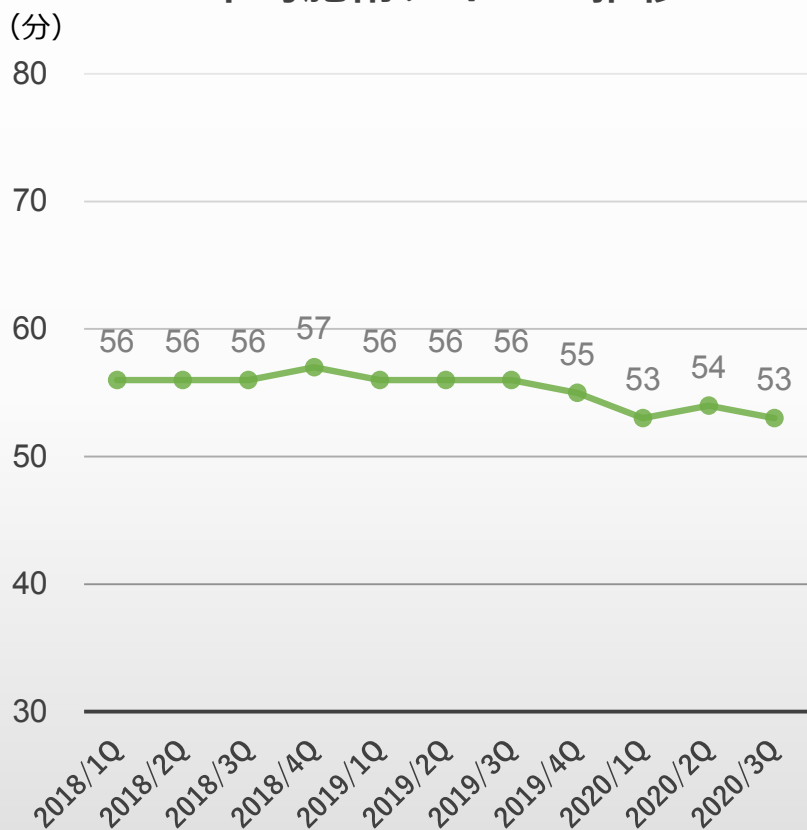
2018年1Qを100とした指標



※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。

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

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

	2019.3 3Q (実績)	2020.3 3Q (実績)	増減額
流動資産	324	356	+33
現預金	146	152	+7
営業債権及びその他の債権	99	126	+26
棚卸資産	59	60	+0
その他	19	19	▲0
非流動資産	1,407	1,773	+366
有形固定資産	73	79	+7
使用权資産	-	352	+352
のれん	650	650	-
無形資産	496	492	▲4
その他	188	199	+11
資産合計	1,731	2,129	+399

	2019.3 3Q (実績)	2020.3 3Q (実績)	増減額
流動負債	507	758	+251
営業債務及びその他の債務	64	62	▲1
借入金	149	220	+71
リース負債	1	164	+163
その他	293	312	+19
非流動負債	333	378	+45
借入金	298	150	▲148
リース負債	-	190	+190
その他	35	39	+3
資本	890	993	+103
資本金	82	93	+11
資本剰余金	655	658	+3
利益剰余金/その他	153	242	+89
負債及び資本合計	1,731	2,129	+399

※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151百万円増加し、財務キャッシュ・フローが同額減少

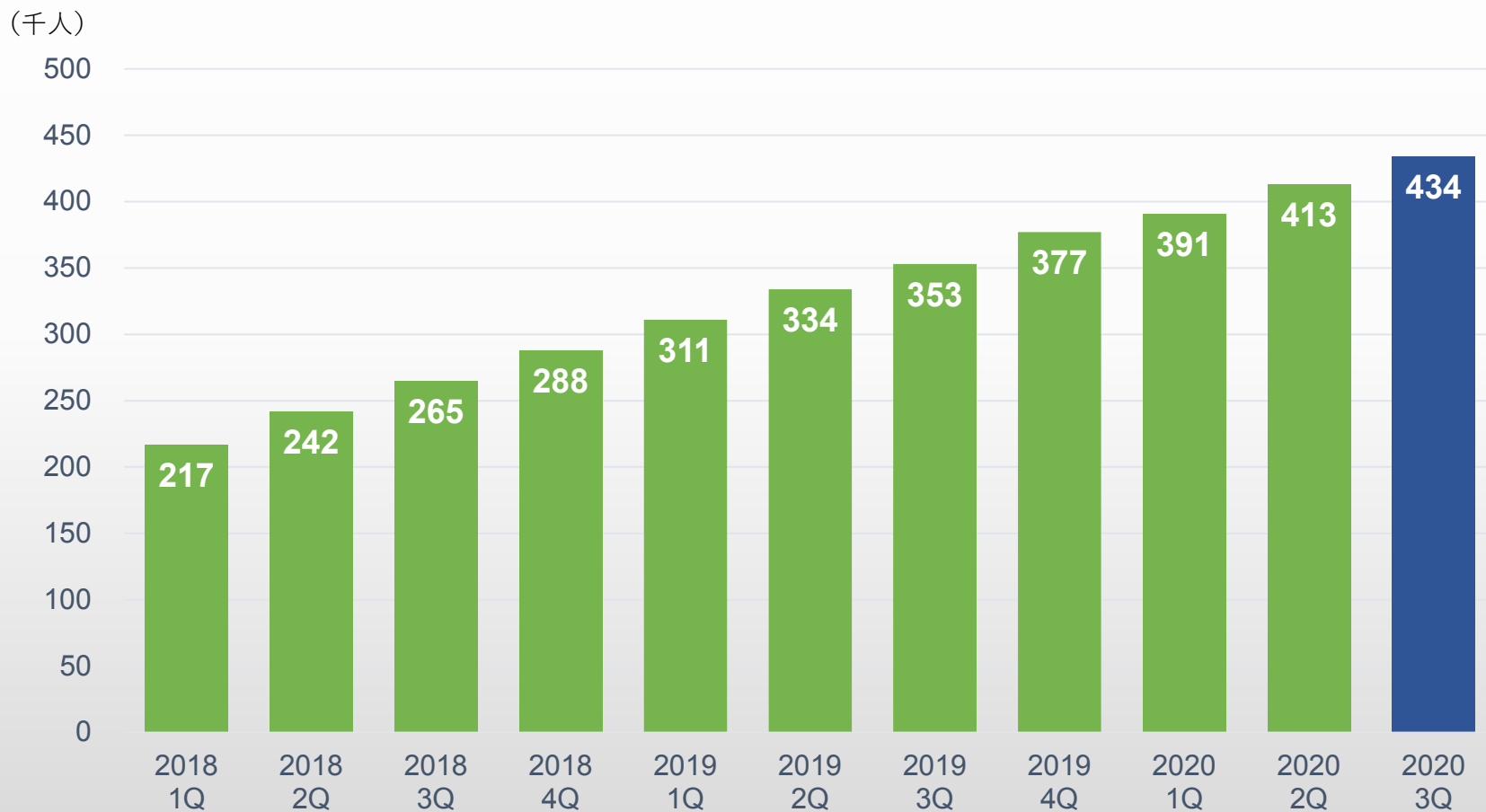
(百万円)

	2019年3月期 3Q (実績)	2020年3月期 3Q (実績)	増減額
営業キャッシュ・フロー	51	262	+211
投資キャッシュ・フロー	▲35	▲39	▲3
財務キャッシュ・フロー	▲6	▲217	▲211
増減額	10	7	▲4
期首残高	99	146	+47
期末残高	109	152	+43

※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。43万4千人





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

なお、店舗数は当初予定に対し+1店舗の見込み（優良物件のため追加出店予定）

(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 (→ 55)	

※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12月末時点で店舗数は53店舗
- 新しくオープンした静岡パルシェ店、名古屋伏見駅店ともに順調に推移

渋谷店



統合

- 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
11 / 22
OPEN

- 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)

ロコ国立店



2020
1 / 24
OPEN

- 地域密着型・小規模店舗モデル3店舗目の出店
- 東京都国立市中1-9-24 板倉ビル2F
美容室ヴァンカウンスル 国立店内
- 15.74㎡ (4.76坪)

キラリナ京王吉祥寺店



移転

- 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
12 / 11
OPEN

- 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)

ペリエ千葉店



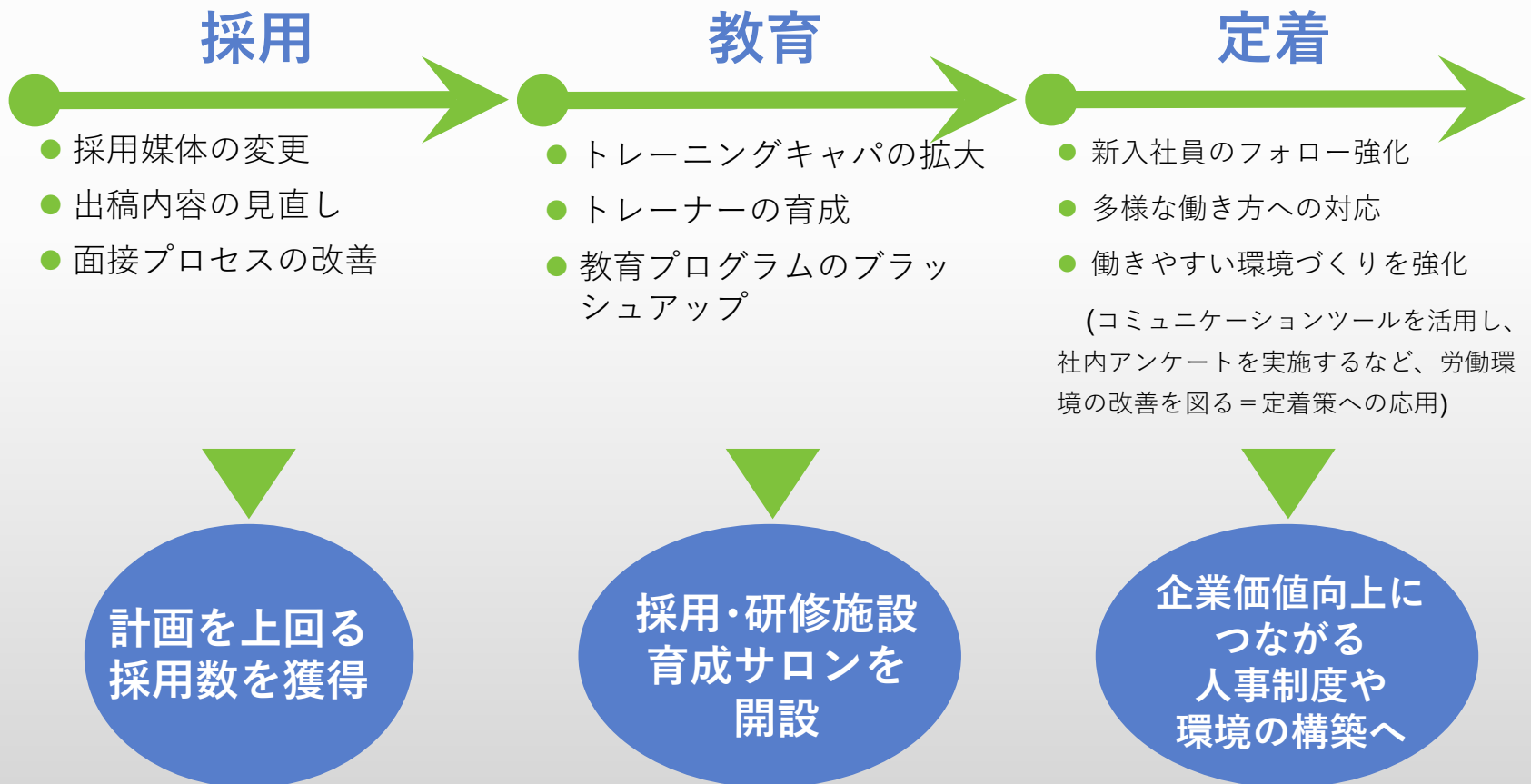
2020.3
OPEN
予定

(写真はイメージです)

- 駅ビル商業施設の1階での出店
- 千葉県千葉市中央区新千葉1-1-1
ペリエ千葉1F

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



NAIL 
FLAPS
produced by **FASTNAIL**

- ✓ 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

▶ 新人ネイリストの生産性が向上

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

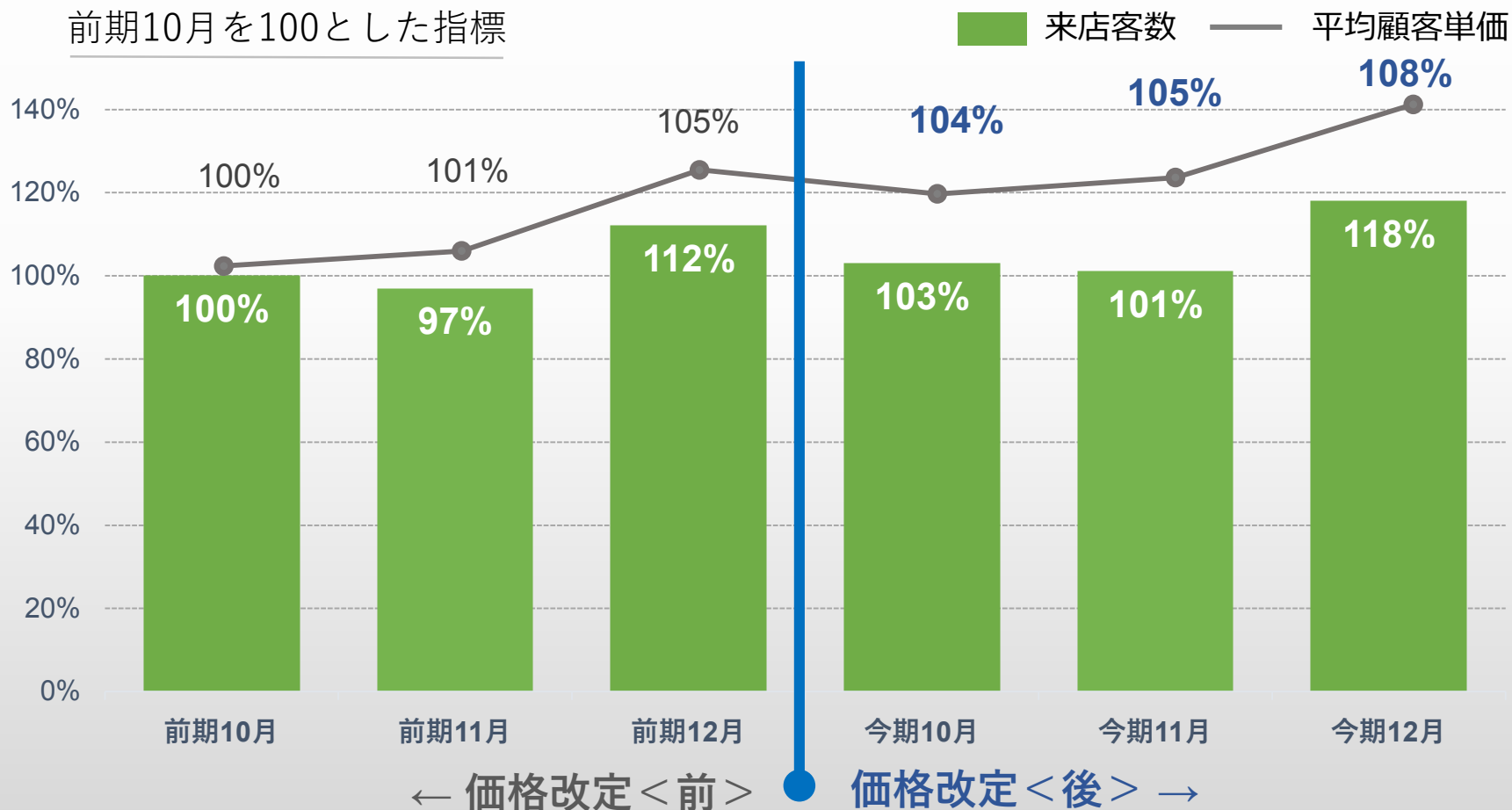
人材の確保と教育の充実を図り、従業員および将来への投資を可能にし、更なる成長を実現するため

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	

価格改定サマリ

- 来店客数の低下も見られず、平均顧客単価も今期12月に過去最高を更新。



※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。
© Convano Inc. All rights Reserved.

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

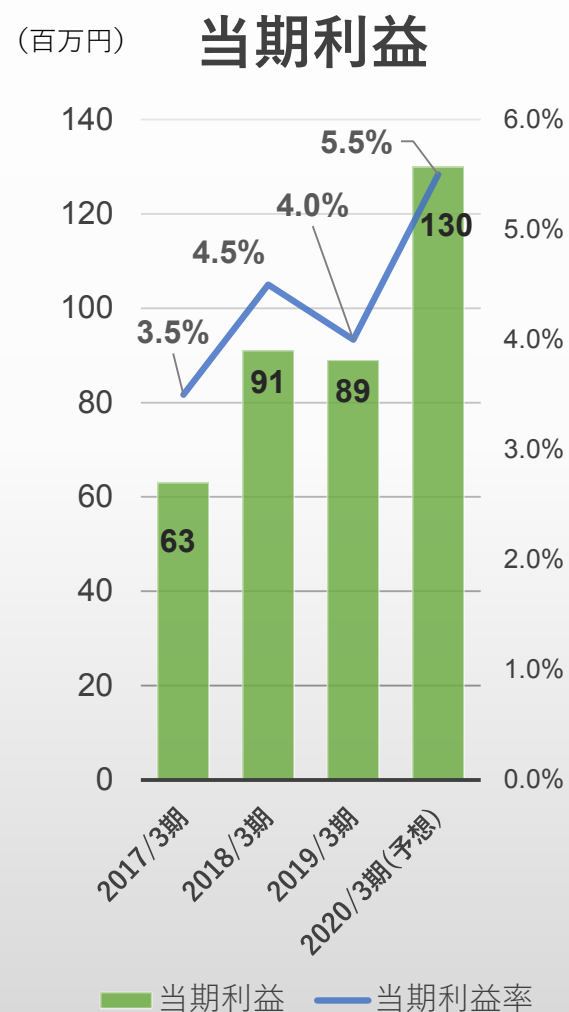
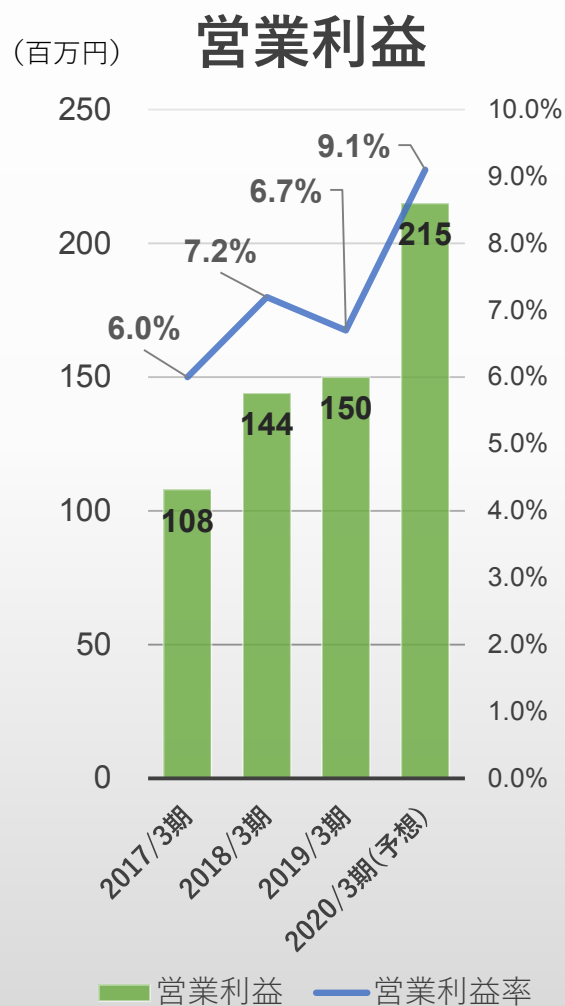
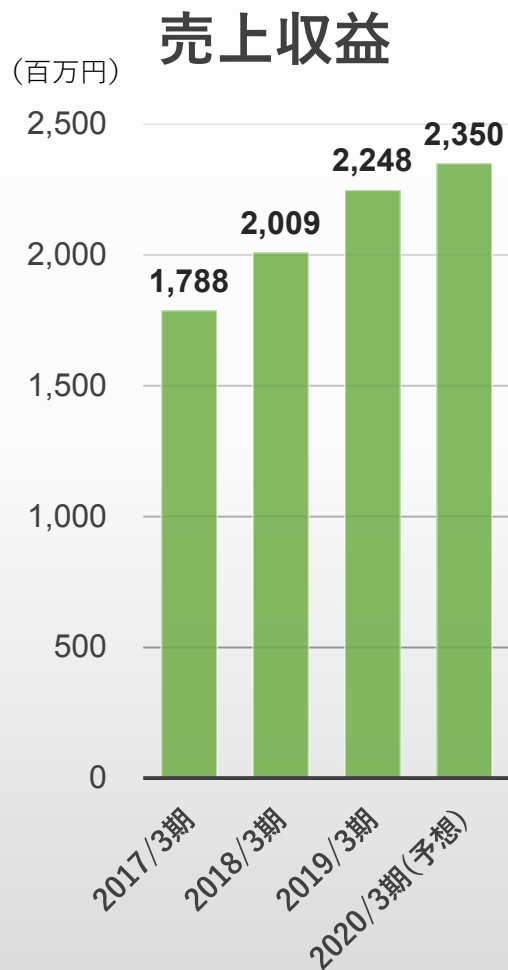
- ネイリスト**1人当たり**の生産性が高い
- **顧客回転率**が高い

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



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。



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	334名 (21名) ※ 2019年12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	53店舗 ※ 2019年12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



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



48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)

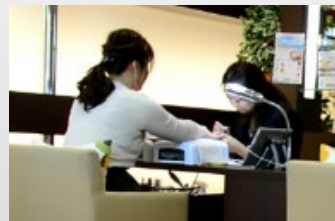


フレンテ仙川店 (東京都)



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12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



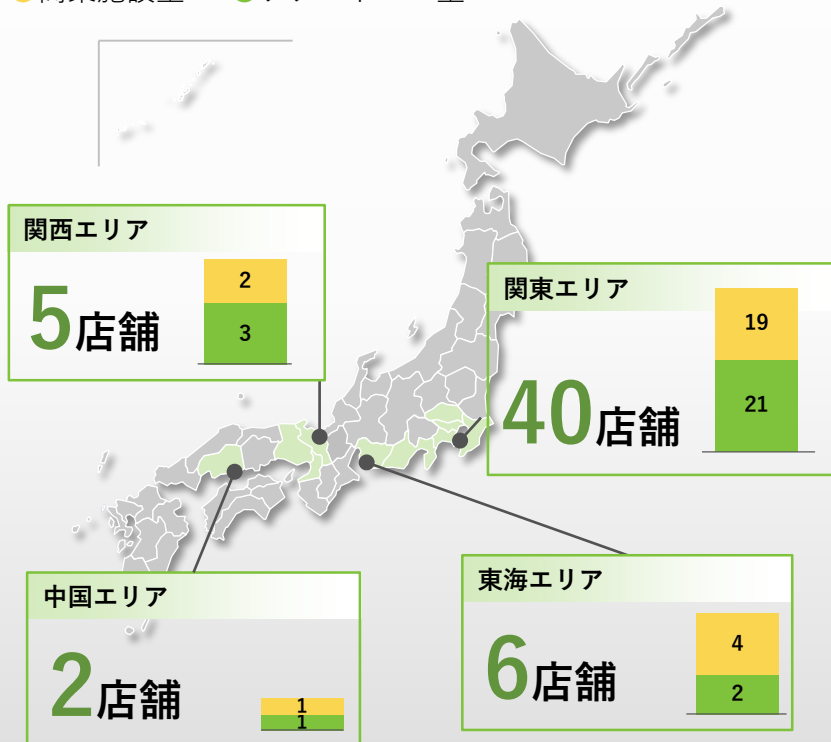
一般的な ジェルネイルサロン

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

53店舗 (2019年12月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型



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

テナントビル型

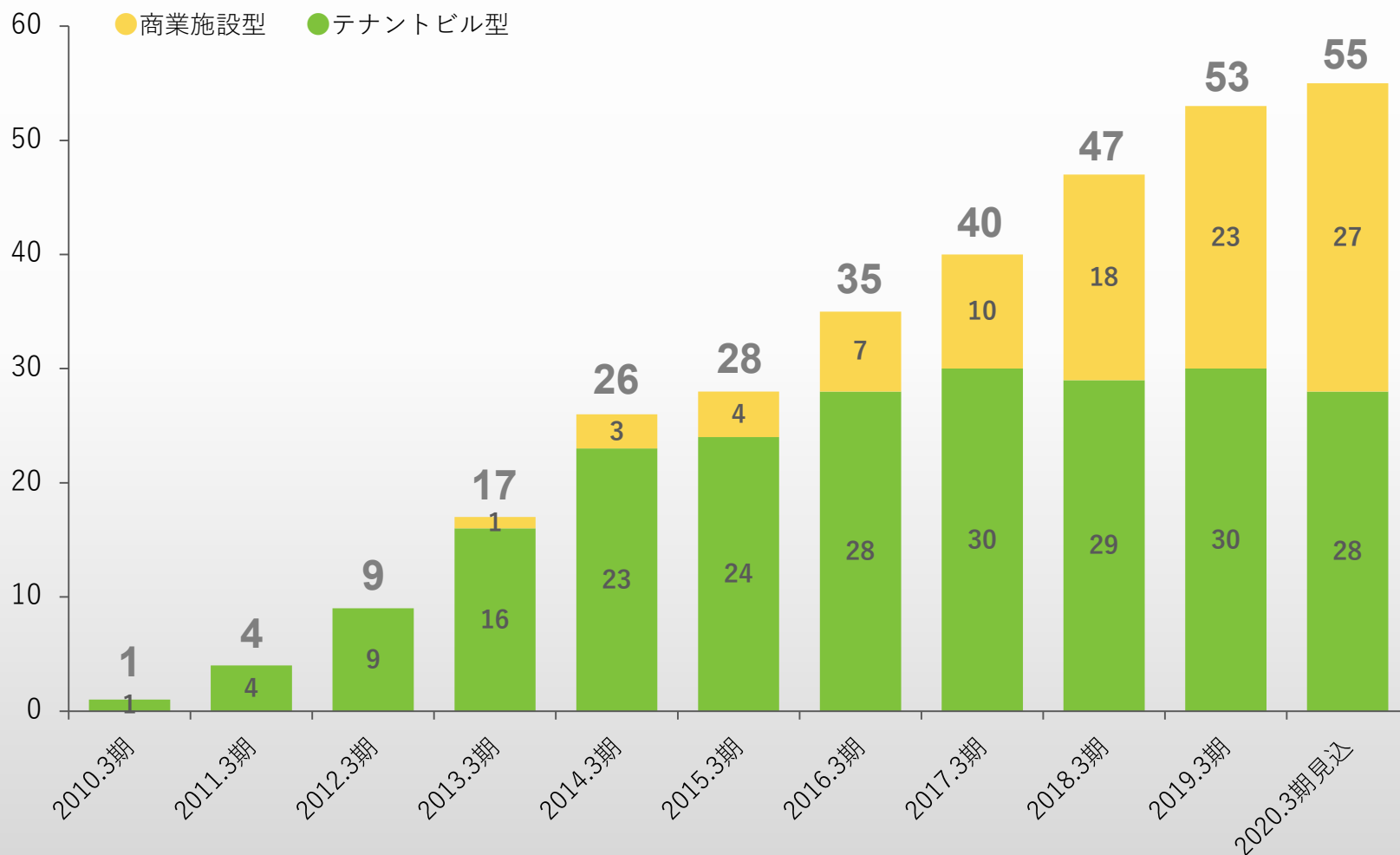


- 通しやすい駅近テナントビル
- 低賃料の空中階に展開
- 営業時間は需要にマッチした設定
- WEBによる集客

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

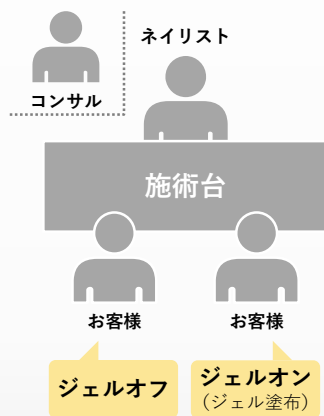
※2019年12月末現在



当社の強み ① 高効率オペレーション

ファストネイル

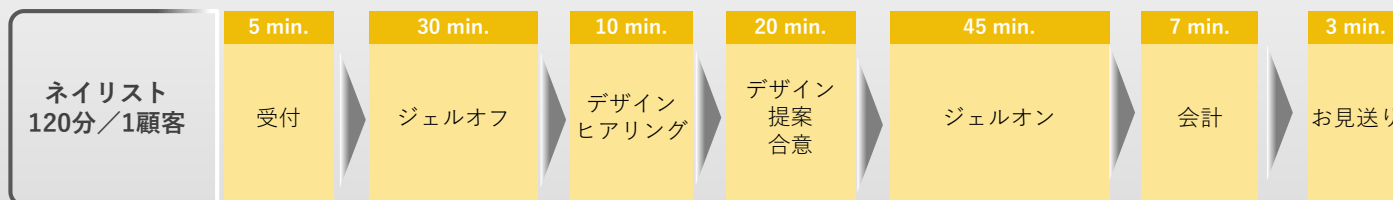
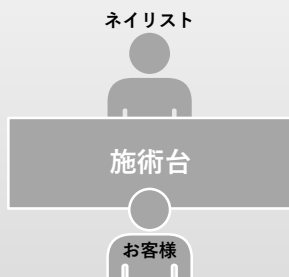
分業化することで高い生産性を実現



※ 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

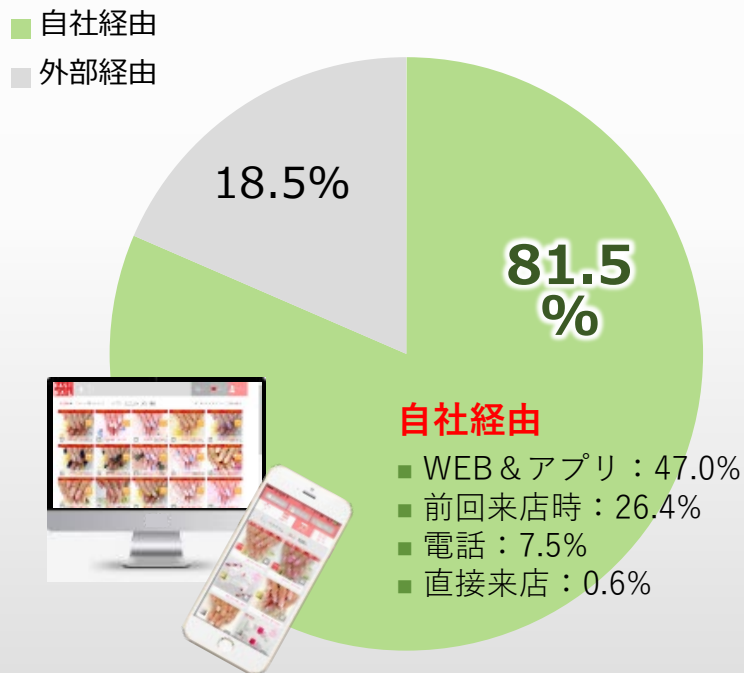


当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

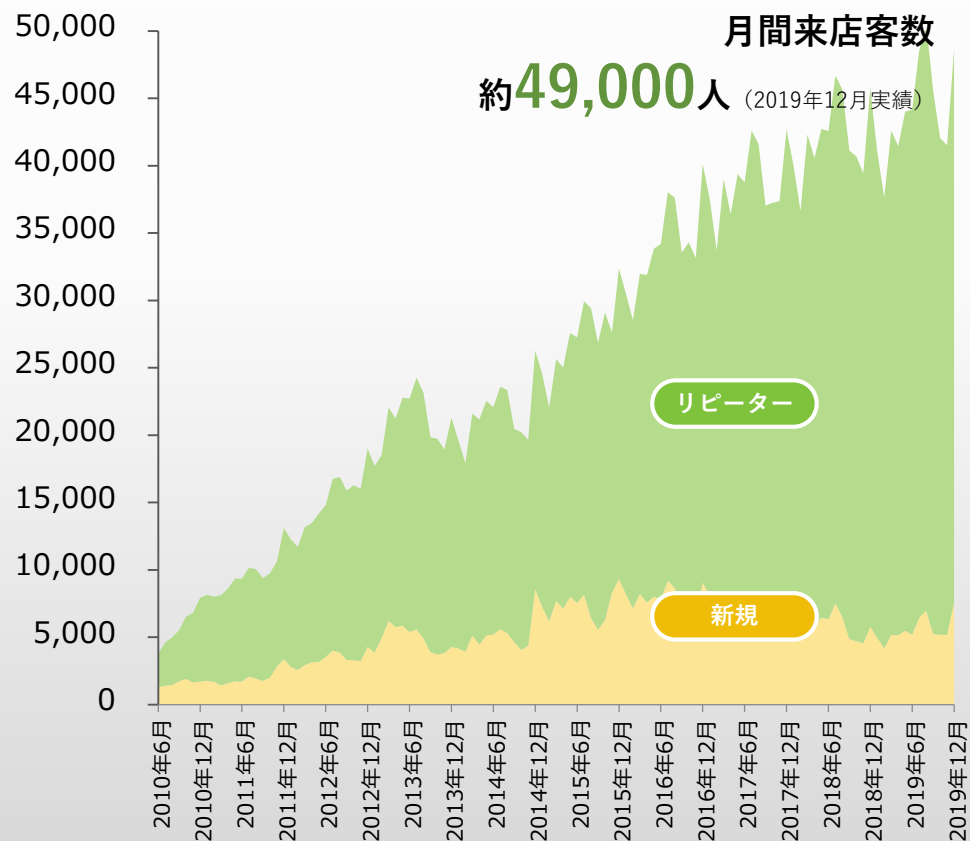
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

自社経由での予約が約81.5%

(3Q実績)



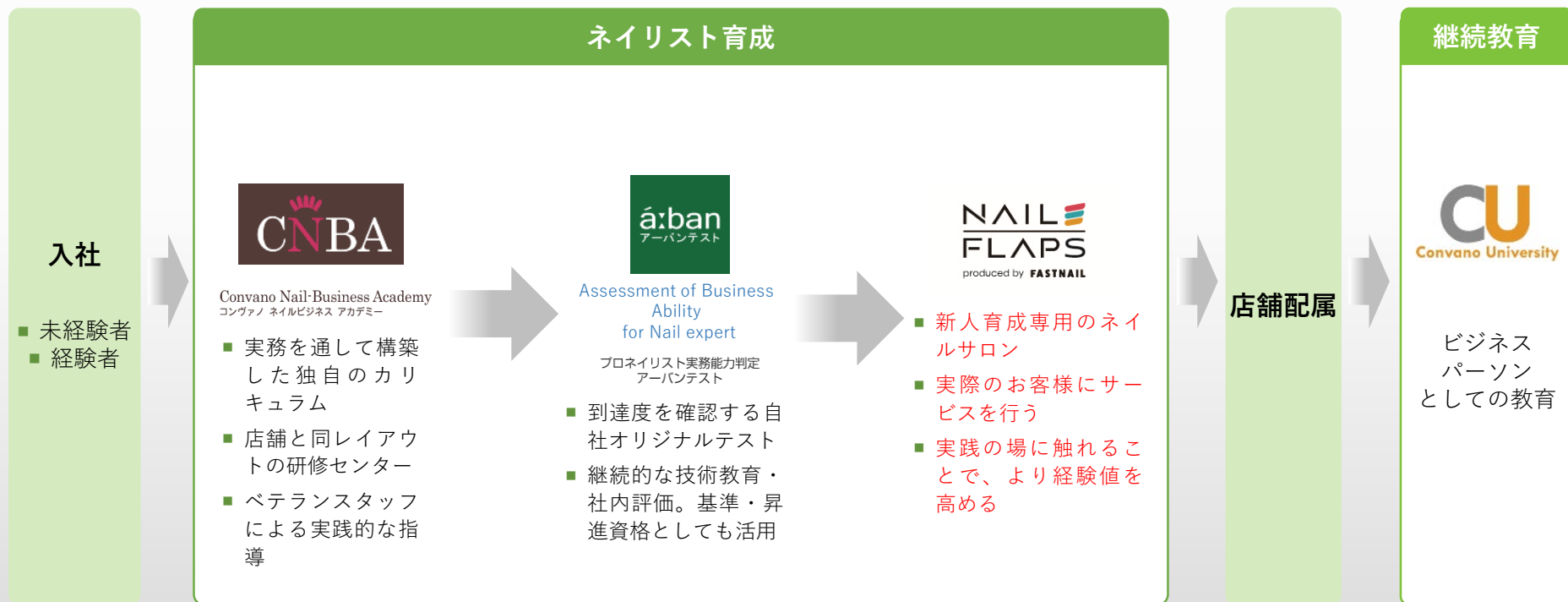
安定的に増加するリピーター



当社の強み ③独自の社員教育制度

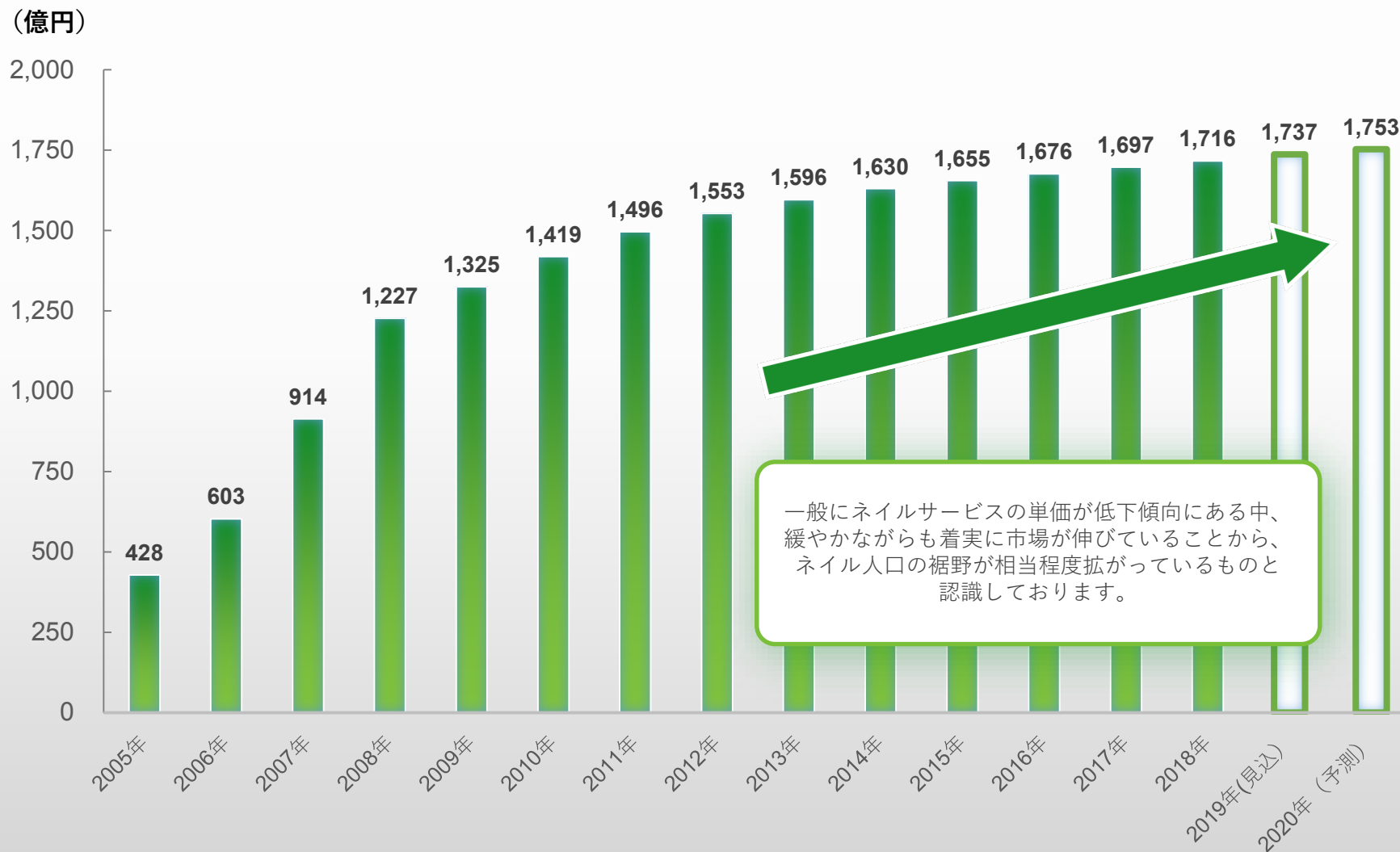


- ・ 未経験者を採用し、自社育成機関により最短1ヵ月でプロネイリストに育成するノウハウを構築
- ・ 経験者や美容専門学校卒業生にこだわらず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保
- ・ 低コストで投資回収期間の短い新規出店と相まって、着実な店舗網の拡大を実現



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

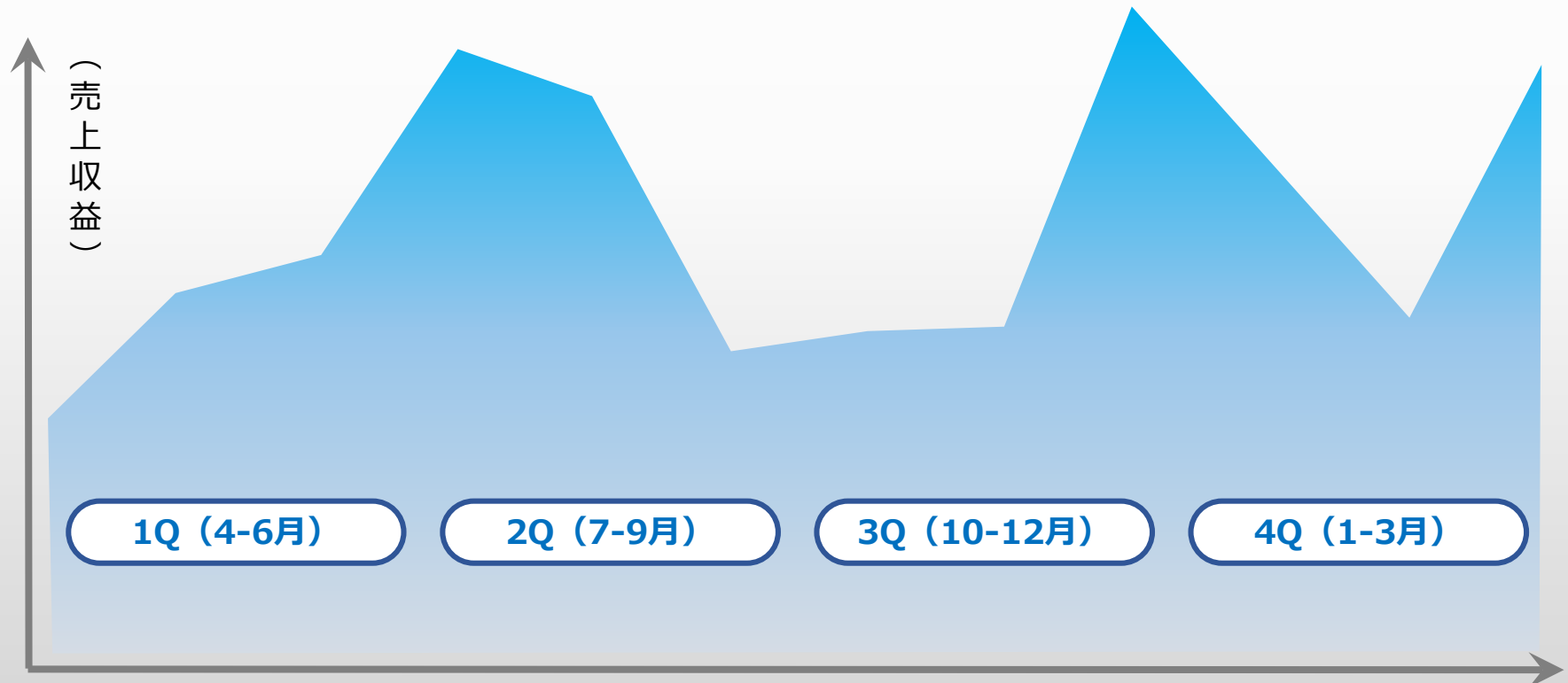


季節性について

経験則に基づく季節性イメージ

季節性に由来する数%の売上収益の上昇が、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
広報・IR部
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。