

*Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities*

2021年3月期
第2四半期
決算説明資料

株式会社コンヴァノ

東証マザーズ
証券コード：6574

VISION ~私たちのビジョン~

ネイルで世界を変える

新しいネイルサービスの魅力を伝えネイルサービスの普及に貢献



ブランドコンセプト

「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

2021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）
2021年3月期

		前年同期比	前年2Q比
売上収益	615 百万円	▲50.3%	▲31.7%
営業利益	▲301 百万円	-	-
四半期利益	▲303 百万円	-	-
EBITDA	▲178 百万円	-	-

Business
&
Topics

- 2Q会計期間はコロナ第2波の発生により、7・8月の繁忙期の売上収益に影響
- 厳しい状況下ではあるが将来の業績拡大と雇用の維持を見据えてアスナル金山店・セレオ国分寺店をオープン

PLサマリ

- 店舗の臨時休業で2ヶ月近くサービスの提供機会を喪失したことに加え、営業再開後、ネイル需要の繁忙期を迎える7月から8月にかけて感染拡大が再度発生し、売上収益の回復が一時停滞した影響により、前年同期比で減収減益となった

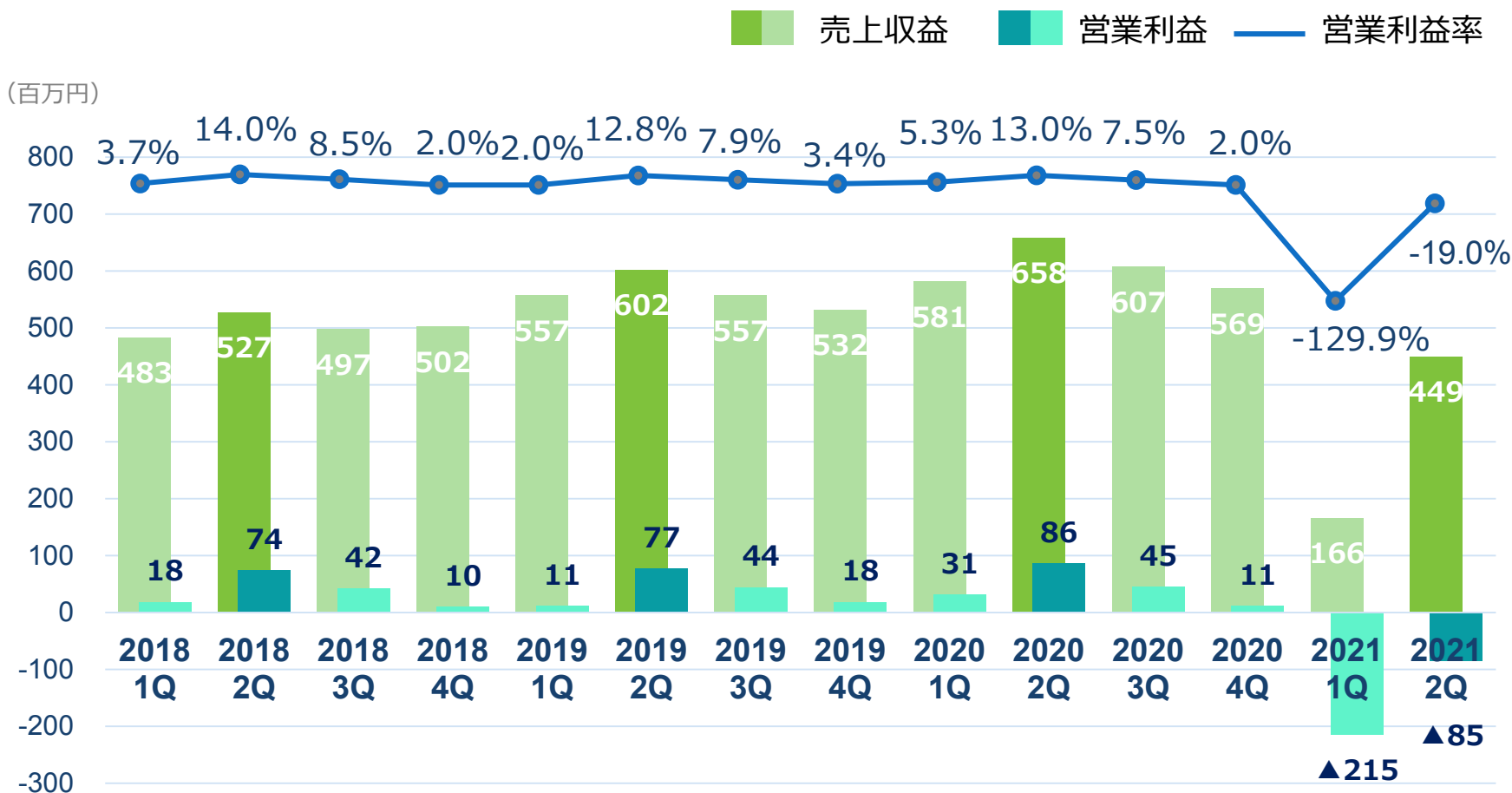
(百万円)

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	対前年同期比 増減率
売上収益	1,238	615	▲50.3%
売上原価	724	669	▲7.6%
売上総利益	515	▲54	-
販売費及び一般管理費	399	400	+0.4%
助成金等	0	153	-
営業利益	116	▲301	-
税引前利益	111	▲303	-
四半期利益	74	▲303	-
EPS (円) (希薄化後)	33.12 (32.71)	▲134.97 (▲134.97)	
EBITDA	232	▲178	-
店舗数 (FC 1 店舗含む)	51	57	+6

※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)

- ・ 繁忙期の7・8月にコロナの第2波の影響により、自粛ムードの高まりとともに回復の状況も一時停滞
よって緩やかな回復に留まった



※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。

BSサマリ

- 休業期間の運転資金を確保するため短期借入れを実施

(百万円)

	2020.3	2021.3 2Q	増減額
流動資産	443	323	▲119
現預金	281	151	▲129
営業債権及びその他の債権	80	91	+11
棚卸資産	64	58	▲6
その他	18	23	+5
非流動資産	1,776	1,783	+6
有形固定資産	85	84	▲1
使用権資産	351	358	+7
のれん	650	650	-
無形資産	491	490	▲2
その他	198	201	+3
資産合計	2,219	2,106	▲113

	2020.3	2021.3 2Q	増減額
流動負債	852	1,081	+230
営業債務及びその他の債務	60	45	▲15
借入金	330	580	+250
リース負債	170	178	+8
その他	292	278	▲14
非流動負債	365	323	▲42
借入金	130	90	▲40
リース負債	187	183	▲4
その他	47	49	+2
資本	1,003	702	▲301
資本金	93	94	+2
資本剰余金	658	659	+1
利益剰余金/その他	252	▲51	▲303
負債及び資本合計	2,219	2,106	▲113

※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

- ・ 約2ヶ月間の臨時休業、営業時間の短縮や外出自粛等の影響により、営業キャッシュ・フローは減少
- ・ 休業期間の運転資金を確保するため短期借入れを実施したことにより財務キャッシュ・フローは増加

(百万円)

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	増減額
営業キャッシュ・フロー	198	▲210	▲409
投資キャッシュ・フロー	▲21	▲27	▲7
財務キャッシュ・フロー	▲148	109	+257
増減額	30	▲129	▲159
期首残高	146	281	+135
期末残高	175	151	▲24

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

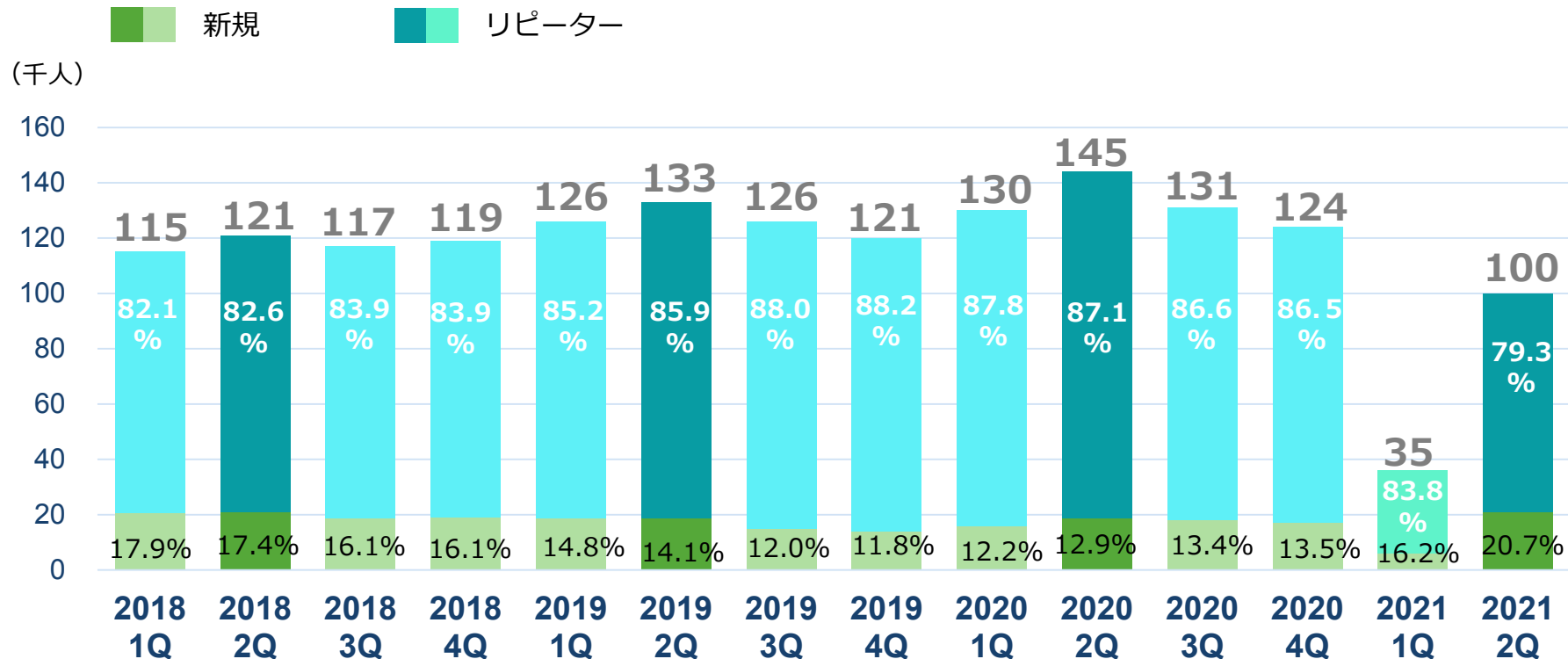
来店客数、新規・リピーター比率の推移

- 来店客数は、コロナの第2波による自粛の影響を受け、前年2Q比約7割弱
- 新規顧客の獲得に注力

来店客数

2020/2Q 14万5千人

2021/2Q 10万人

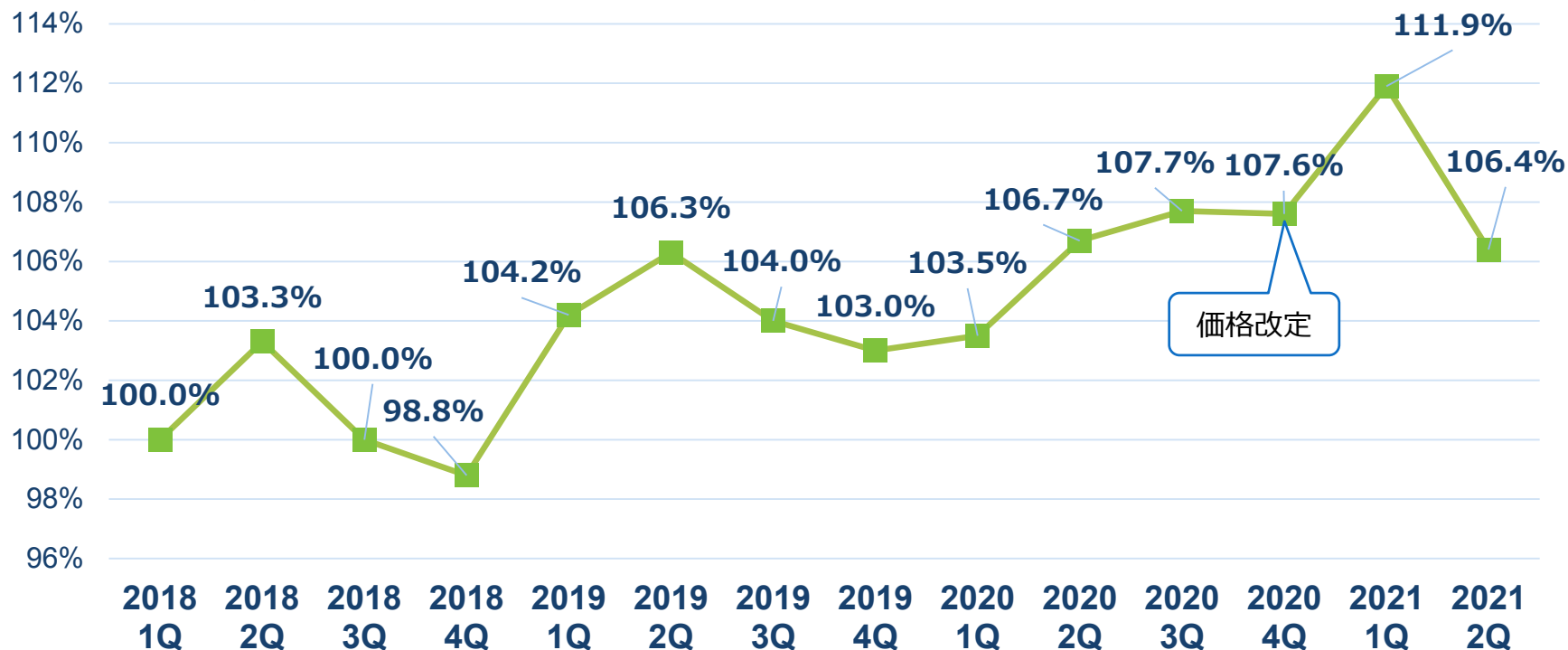


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

平均顧客単価の推移

- コロナの第2波によりピーターの減少が発生したため、割引キャンペーン等の実施により新規顧客の獲得を強化

2018年1Qを100%とした指標

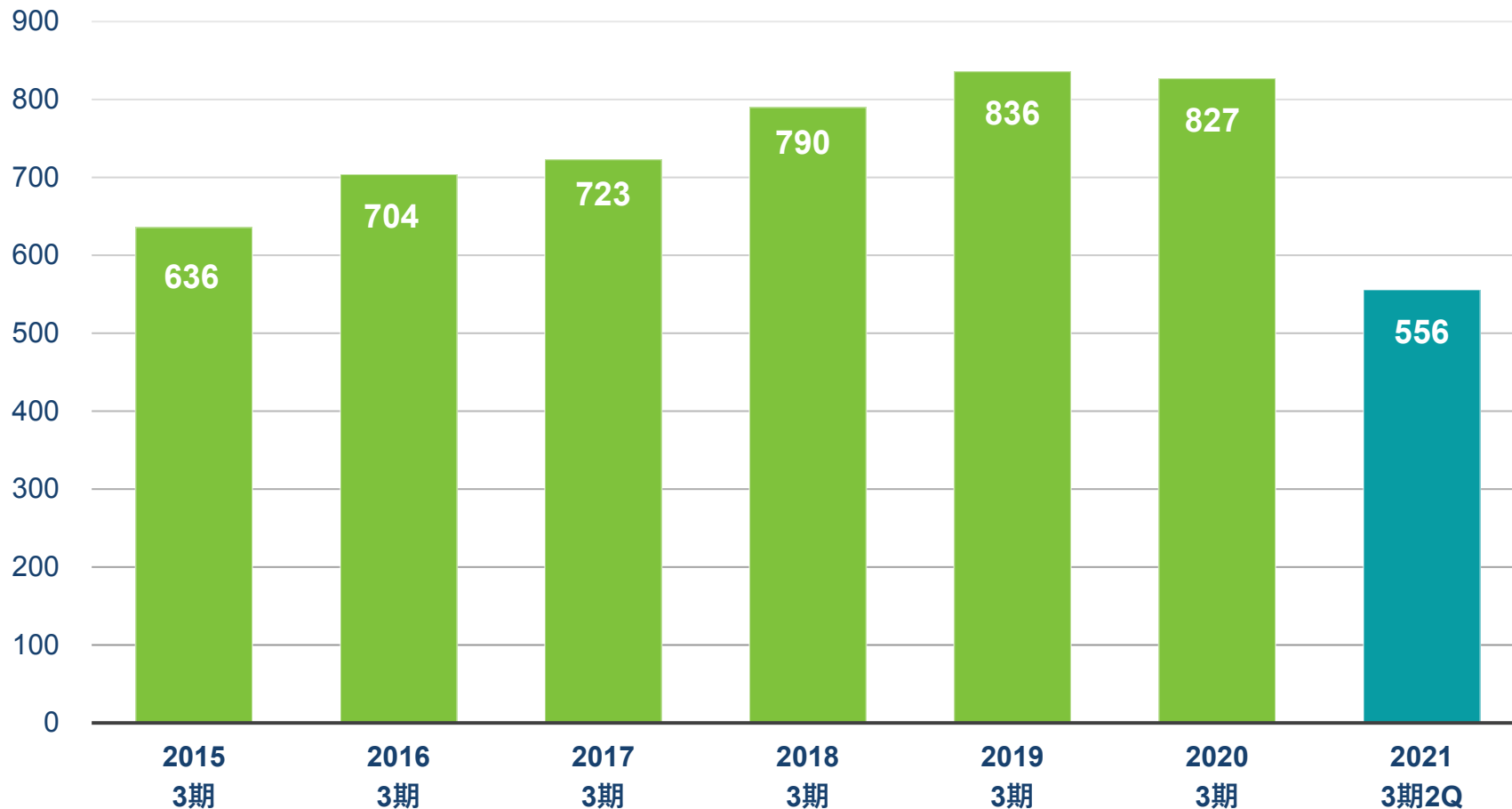


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

ネイリスト1人あたりの生産性

- 生産性はコロナ第2波にて顧客数に影響があり低下

(千円/月)

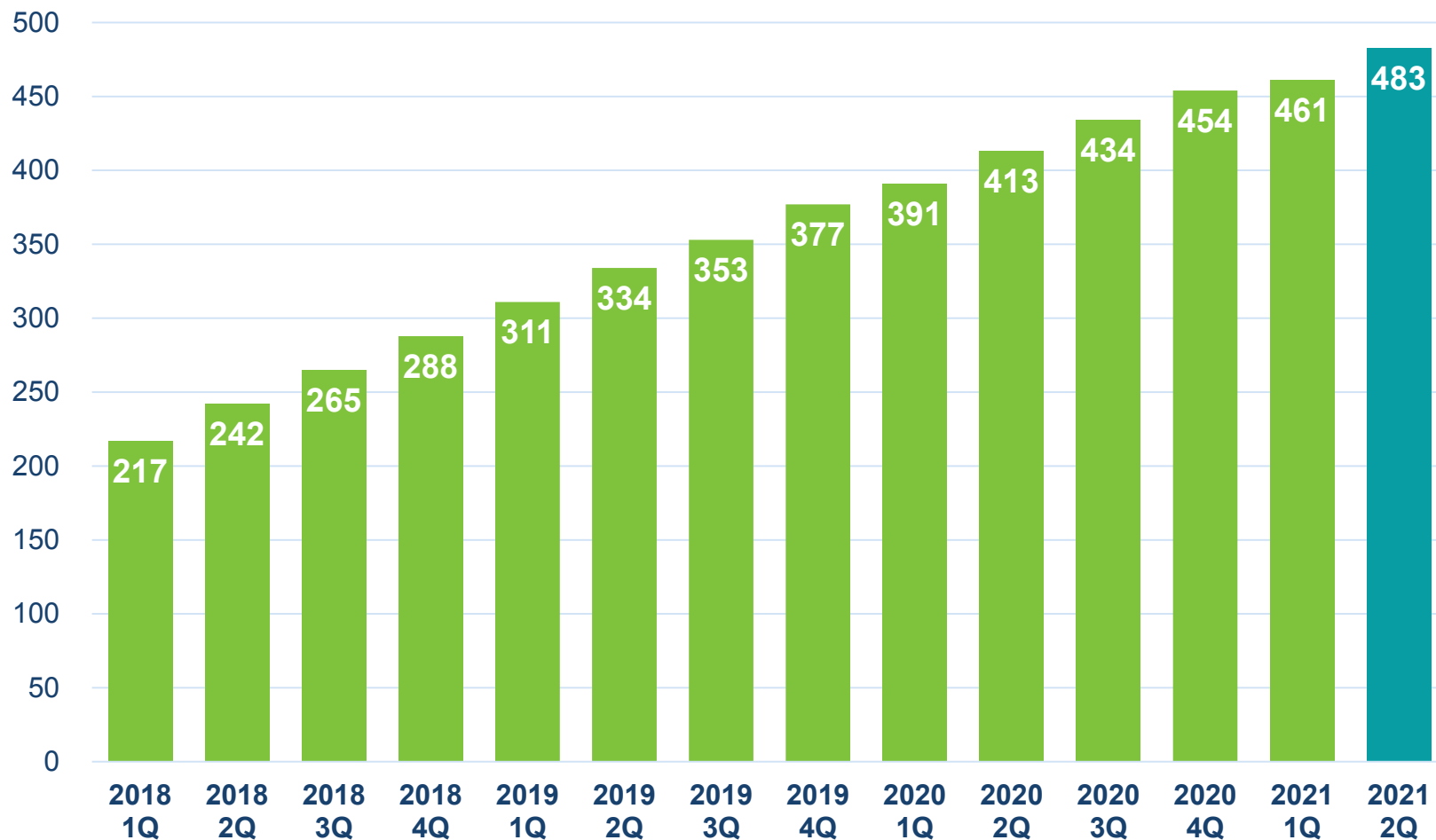


※ネイリスト1名あたり平均月商は、以下の数式で算出しております。
[年間売上] ÷ [1日8時間換算による年間平均在籍ネイリスト数] ÷ [12ヶ月]

会員数の推移

- 増加ペースは、ほぼコロナ禍以前の水準に回復

(千人)



店舗の状況

- 2Qは2店舗を新規出店、2020年9月末現在で57店舗

福岡パルコ店



2020
6 / 1 OPEN

- 九州地区初出店
- 福岡県福岡市中央区
天神2-11-1
福岡パルコ本館4階
- 29.0㎡ (8.77坪)

セレオ国分寺店



2020
9 / 18 OPEN

- 東京都国分寺市南町
3-20-3
セレオ国分寺5階
- 33.72㎡ (10.2坪)

アスナル金山店



2020
9 / 4 OPEN

- 愛知県名古屋市中区
金山1-17-1
アスナル金山3階
- 45.62㎡ (13.8坪)

グランエミオ所沢店



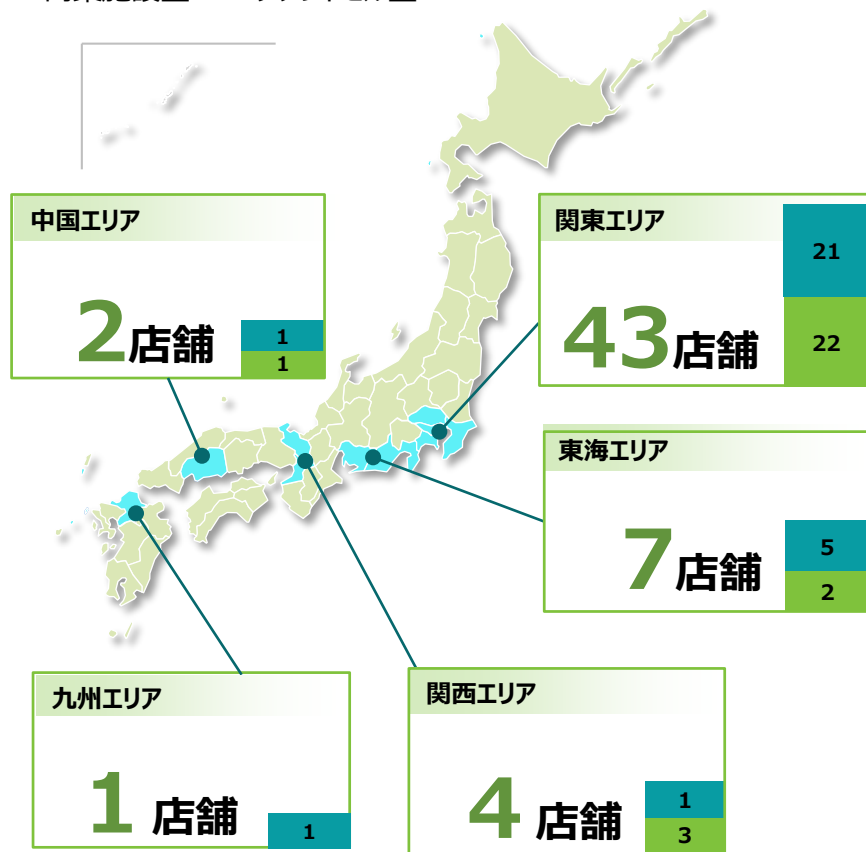
2020
11 / 20
OPEN予定

- 埼玉県所沢市くすのき
台1-1-1
グランエミオ所沢2階
- 32.6㎡ (9.86坪)

店舗ネットワーク

57店舗 (2020年9月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型

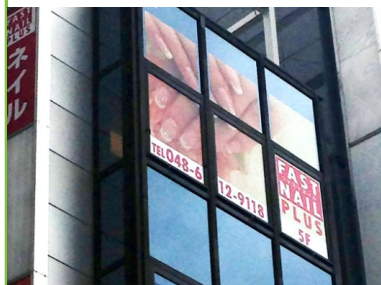


商業施設型



- 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

2021年3月期 業績見通しと取組み



2021年3月期業績見通しについて

第1四半期は緊急事態宣言発出による商業施設の休業・営業時間短縮の影響を大きく受け、売上収益は前年比で▲71.4%

第2四半期はコロナ第2波による外出自粛ムードの影響を受け、7月から8月の繁忙期の売上収益の回復が一時停滞し、売上収益は前年比で▲31.7%

上記の業績動向及び市場動向等を踏まえ、業績見通しを算定

売上収益は、新規顧客獲得の再強化やコロナ禍の発生以降ご来店のないピーター向けにキャンペーン告知等を実施し、現状は回復基調にあるものの、感染拡大前の水準まで回復するには当連結会計年度末までの期間を要すると想定

損益は、減収によって赤字を見込も、通期の赤字幅を抑えるため、雇用調整助成金等の活用に加え、採用計画や諸費用の見直しなどコスト削減にも取り組み中

2021年3月期 業績見通し

(百万円)

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (予想)	増減率
売上収益	2,414	1,750	▲27.5%
営業利益	173	▲190	-
営業利益率	7.2%	▲10.9%	-
税引前利益	166	▲200	-
当期利益	113	▲200	-
EPS (円)	50.43	▲88.99	

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

2021年3月期の重点テーマ

withコロナにおいて
状況の変化に柔軟に対応

1

人材の採用・育成及び 働き方改革のさらなる推進

- 継続的な採用活動とリテンション活動
- 教育プログラムのブラッシュアップ
- 制度設計や福利厚生の更なる充実

2

デジタル戦略による 「新しい価値の〈再〉創造」

- デジタル技術のさらなる活用
- 店舗運営システムの改善や効率化
- お客様へのサービス向上
- デジタル戦略を店舗運営・本部にも活用
- 従業員の生産性の向上
- 店舗展開をふまえたビジネス基盤の強化

2021年3月期の重点テーマ

withコロナにおいて
状況の変化に柔軟に対応

3

withコロナにおける 新規顧客開拓手段の拡張

- RPAを使用した、外部媒体との予約連携強化
- GoogleやAppleマップなどの表示情報の適正化
- LINEなどSNSの積極活用

4

物販商品ブランドの再構築

- コロナ禍でジェルネイルを止めた方にも需要が見込める、ネイルケア用品を中心としたブランドの立ち上げ
- 自社のECサイト構築など、販売チャネルの拡大

5

将来型ネイルサロンの新しいカタチを創造

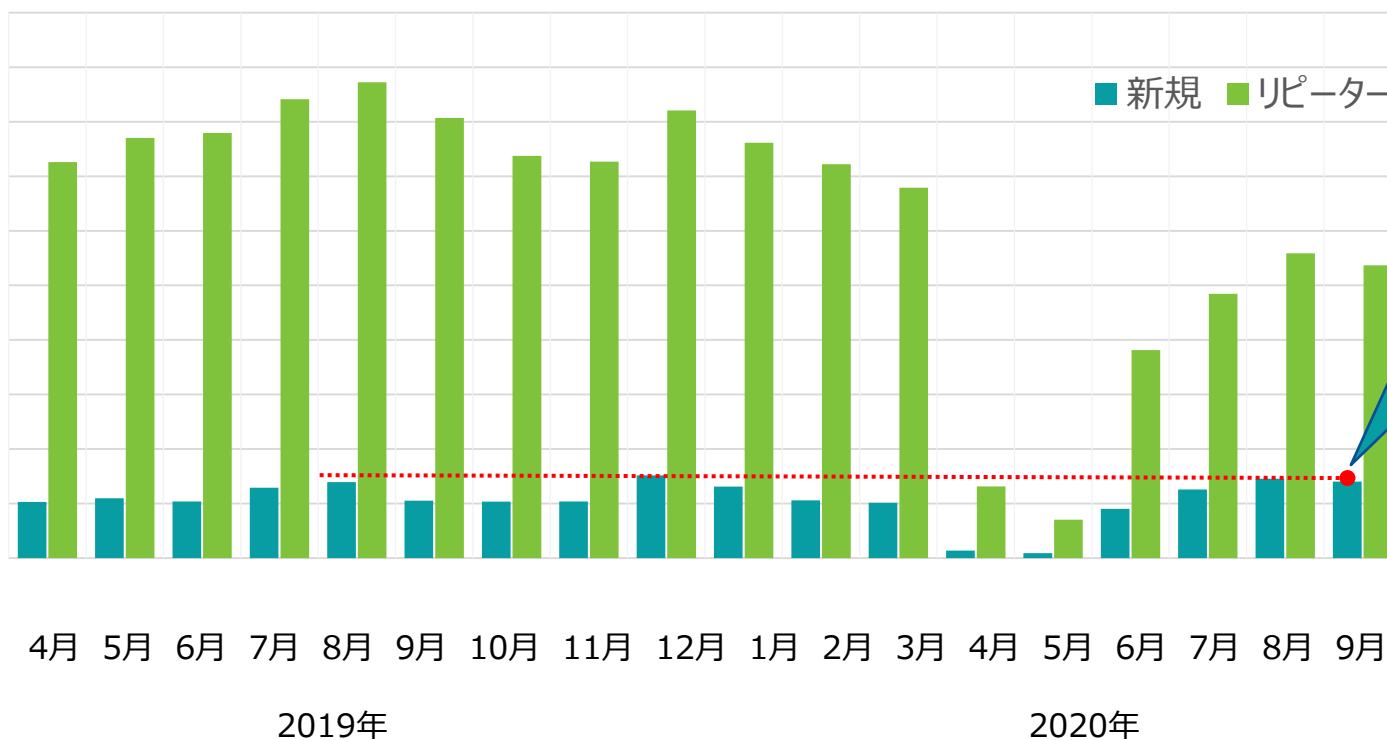
- 無店舗型サロン、超短時間ネイル、5Gネイル etc…

現在の取り組み状況

■ 新規顧客獲得の再強化

外部メディアへの掲載内容と更新頻度の見直し・RPAの活用などによる集客対策により新規顧客数が増加

新規顧客数 vs リピーター数



前年同月
比較で
約1.4倍

当年6月
比較で
約1.6倍

現在の取り組み状況

■ コスト削減

- ・売上収益の回復状況に鑑み、既存従業員の雇用は維持しつつ、中途採用のコントロールにより、人件費及び採用費を抑制
- ・店舗賃料の減額交渉
- ・出店計画・物件の見直しによる費用の抑制
- ・ジェル硬化用UVランプのLED化

■ 物販商品ブランドの再構築

- ・第一次商品企画・開発が終了し、発注段階

■ 将来型ネイルサロンの新しいカタチを創造

- ・無店舗型サロン（出張ネイル）のテスト開始

■ 社内教育及び働き方改革の推進

- ・働きやすい環境の整備による人材の定着
 - ⇒ 企業主導型保育園の利用契約
 - ⇒ 社内コミュニケーションツールの活用方法改善



新型コロナウイルス感染症防止への現在の取り組み

全社

- 新型コロナウイルス感染者発生時の対応を迅速にするための対策本部設置
- お客様・従業員の安全確保を最優先とし、政府や各地方自治体が発表するガイドラインに沿って、社内においても順次対応
- 店長会議などのオンライン化

店舗

- (従業員) ・出勤時、検温及び健康チェックと消毒
・マスク着用、施術の前後、手指消毒を実施 など
- (店舗) ・飛沫防止シールド(対面・両隣席)
・お客様用アルコール消毒液の設置
・器具、備品の消毒の徹底
・お客様毎に施術テーブルなどの消毒を実施
・定期的な換気の実施 など

本社

- 感染拡大防止のため、時差出勤やリモートワークを継続中
- 飛沫防止パーテーションを設置
- 社内外とも打ち合わせはweb会議で対応
- 採用面接もオンラインにて実施

參考資料



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	397名 (14名) ※ 2020年9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	57店舗 ※ 2020年9月末現在	
役員構成	代表取締役社長・CEO	壺井 成仁
	取締役・CHO	江頭 渉
	取締役・COO	横山 周平
	取締役	水谷 謙作
	社外取締役	濱田 清仁
	社外取締役	伊藤 章子
	常勤監査役(社外)	中川 信男
	監査役	澄川 恭章
	社外監査役	谷口 哲一

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)



事業内容

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

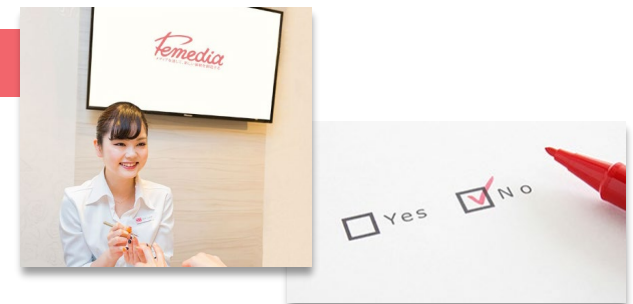


物販商品ブランド

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



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



51店舗

高品質ジェルネイルを低価格で

- スピーディー
- 低価格
- 安定した品質
- 豊富なデザイン

首都圏を中心に全国展開



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

プラス新宿店
プラス大宮店
プラス横浜店



3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

〇〇昭島店
〇〇東大和店
〇〇国立店

(店舗数は2020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



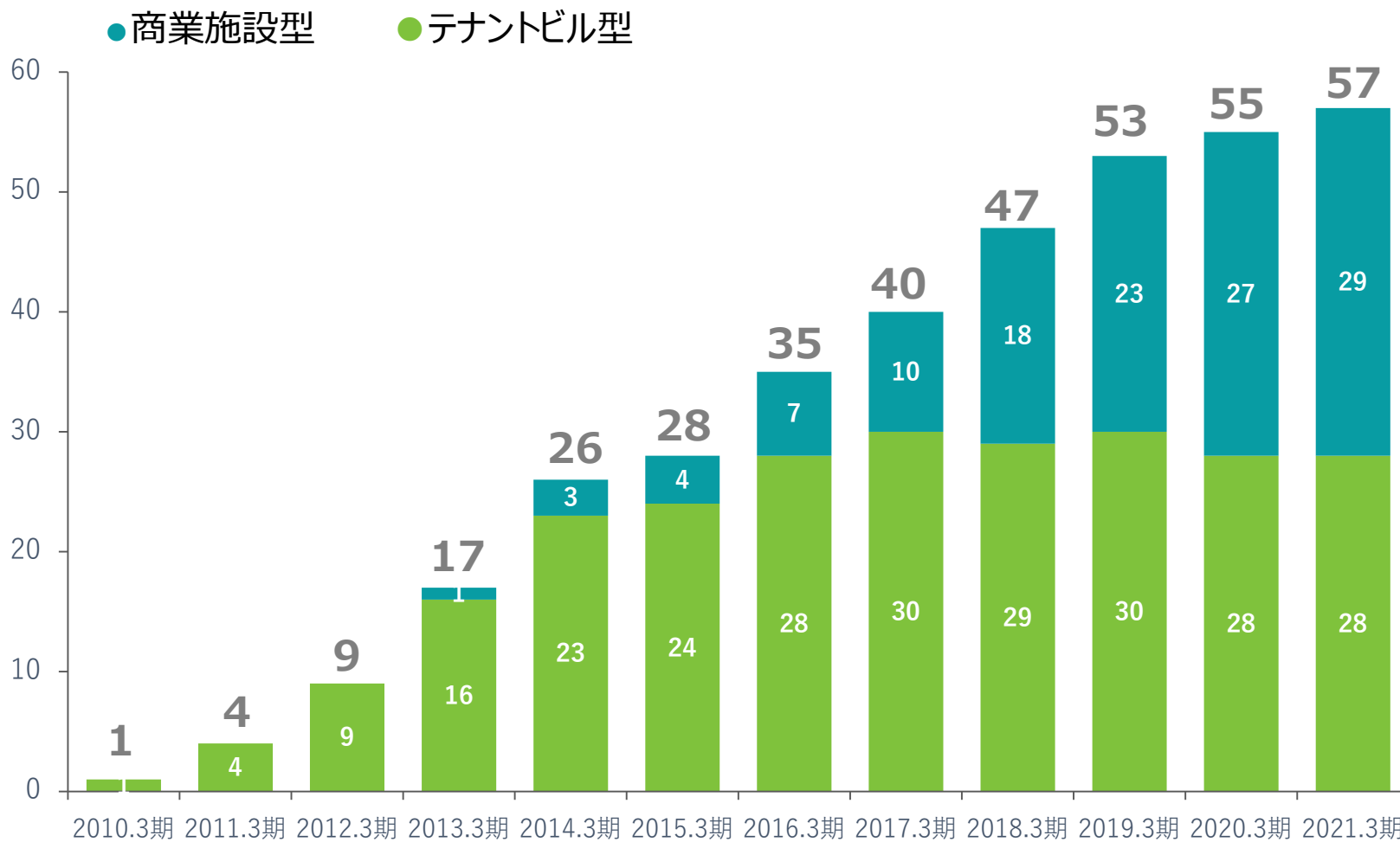
一般的な ジェルネイルサロン

	FAST NAIL	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

店舗数推移

- 集客力のある商業施設型の出店が順調に増加

※2020年9月末現在



潤沢な市場と当社の強み

市場 開拓余地

- 国内女性のネイルサロンの利用経験率は24.4%※
- 短時間・低価格 ⇒ 幅広い顧客層にアプローチ

※出所：リクルートライフスタイル社「美容センサス2020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
- 滞在時間 60 分以内
- 顧客回転率が高い

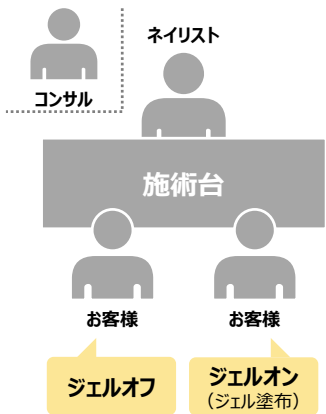


顧客獲得力 の高さ

- 自社メディアを中心とした集客 ⇒ リピーターの獲得
- 自社メディアブラッシュアップにより新規顧客拡大 ⇒ 費用対効果大
- クーポンサイトなどの外部メディアを利用し新規顧客獲得

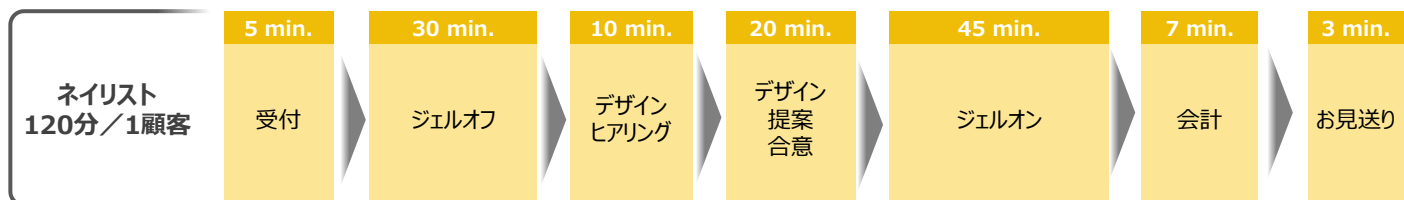
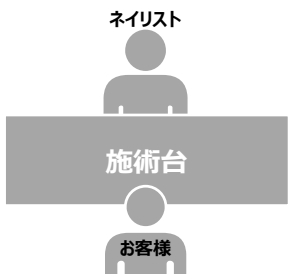
当社の強み ① 高効率オペレーション

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

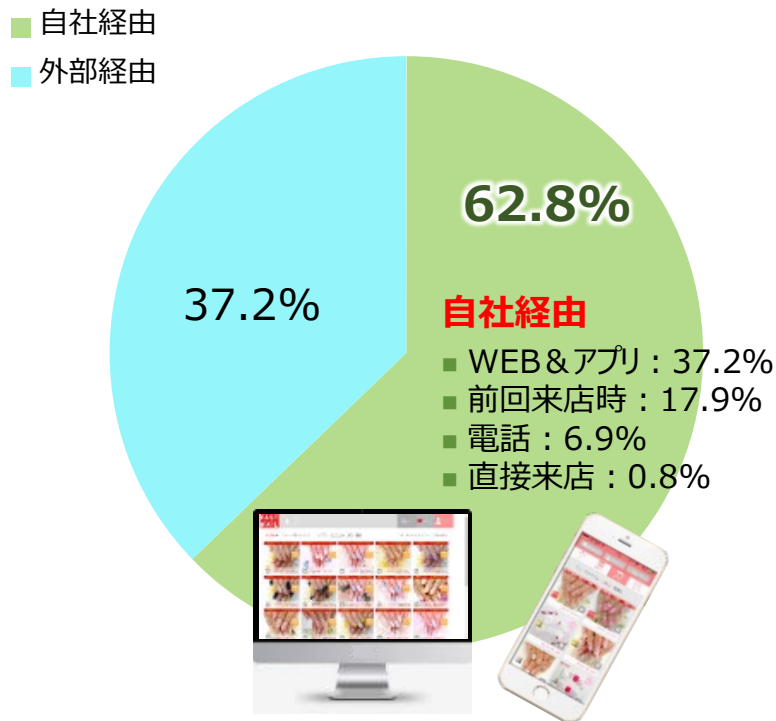


当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

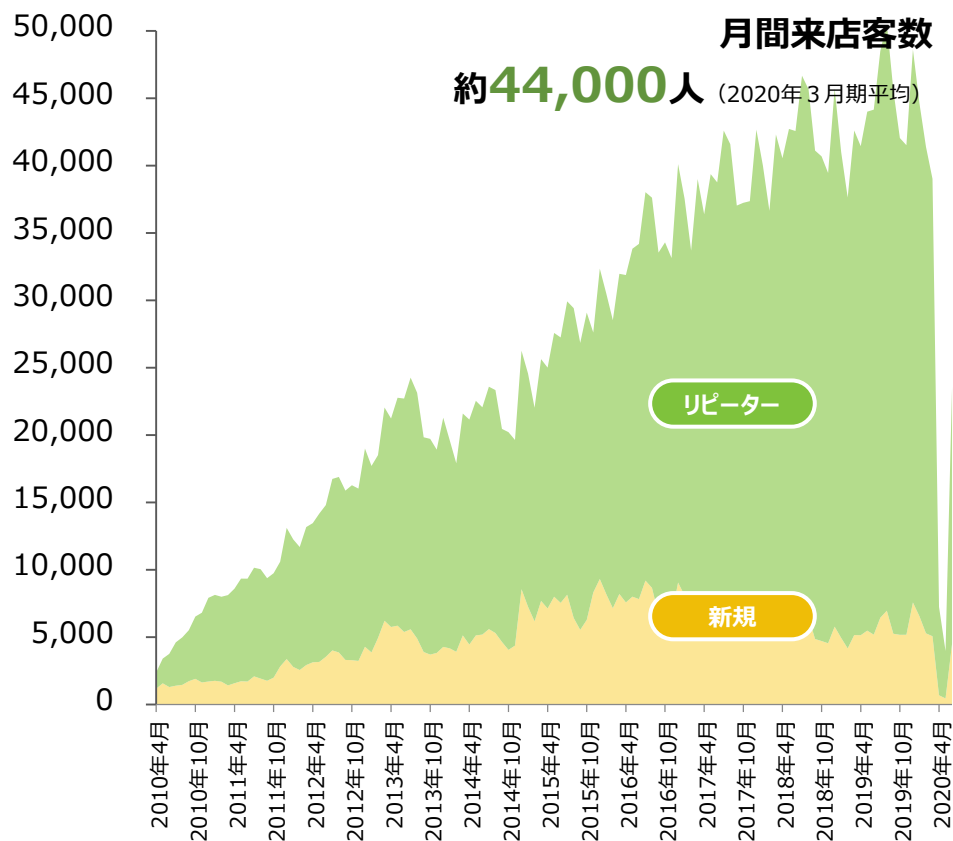
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

自社経由での予約が約62.8%

(2021年3月期2Q 実績)



リピーターと新規の推移



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入社後 2 ヶ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



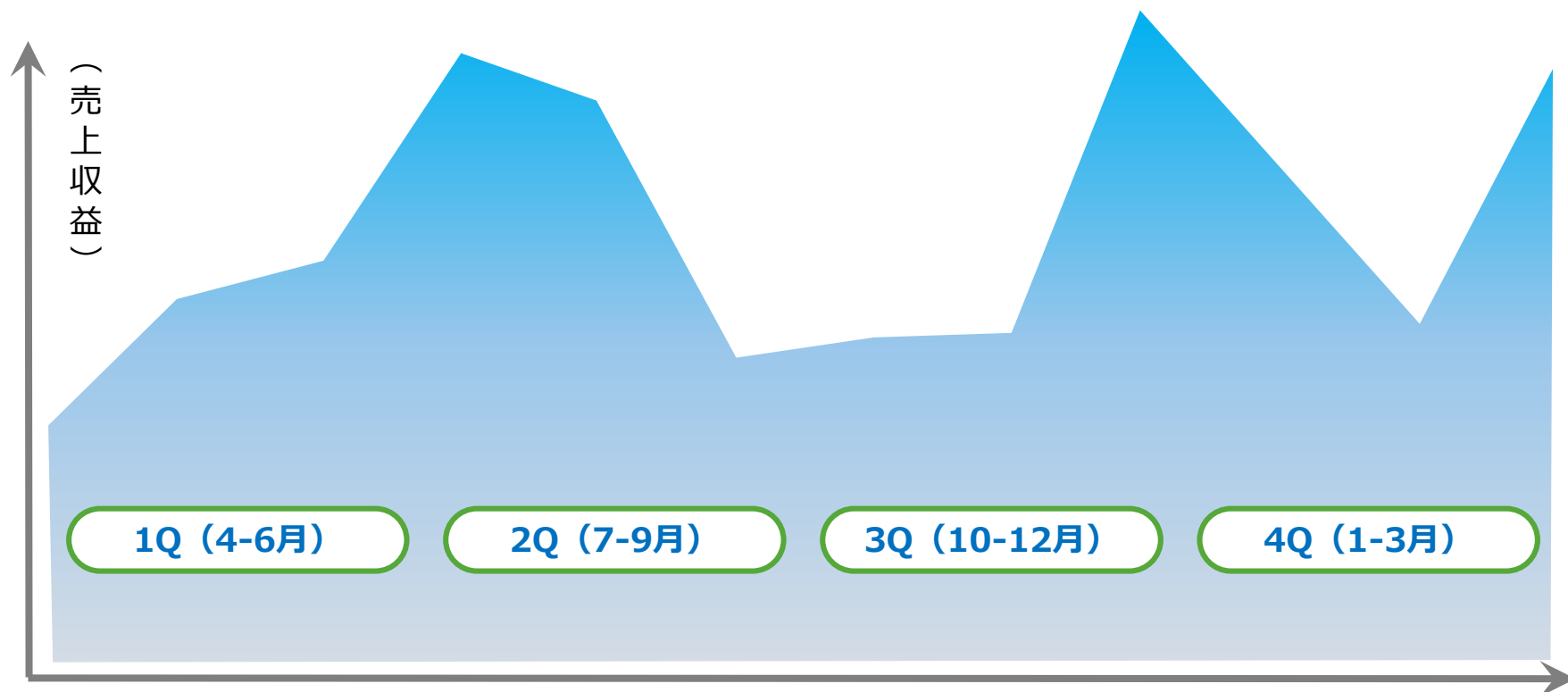
出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2020」

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
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
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