

Convano



事業計画及び成長可能性に関する事項

東証グロース

証券コード：6574

INDEX

- P.02 会社概要
- P.08 事業概要
- P.17 業績・財務情報
- P.21 市場環境
- P.24 競争力の源泉
- P.29 成長戦略
- P.36 ESG SDGsに関する取組み
- P.38 リスク情報
- p.41 今後の更新予定

会社概要

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

5つのNo.1

顧客満足度
No.1

わかりやすい価格で提供
&
安定した仕上がり

マーケットシェア
No.1

新規出店で
エリア拡大

ブランド認知度
&イメージ
No.1

FASTNAIL

高効率
オペレーション
No.1

独自の
オペレーションによる
高い生産性

従業員満足度
No.1

働きやすい環境

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

従業員数 325名 (10名)
※ 2022年3月末現在
※ ()内は1日8時間換算による過去1年間の
平均臨時用者数 (外数)

店舗数 62店舗
※ 2022年3月末現在

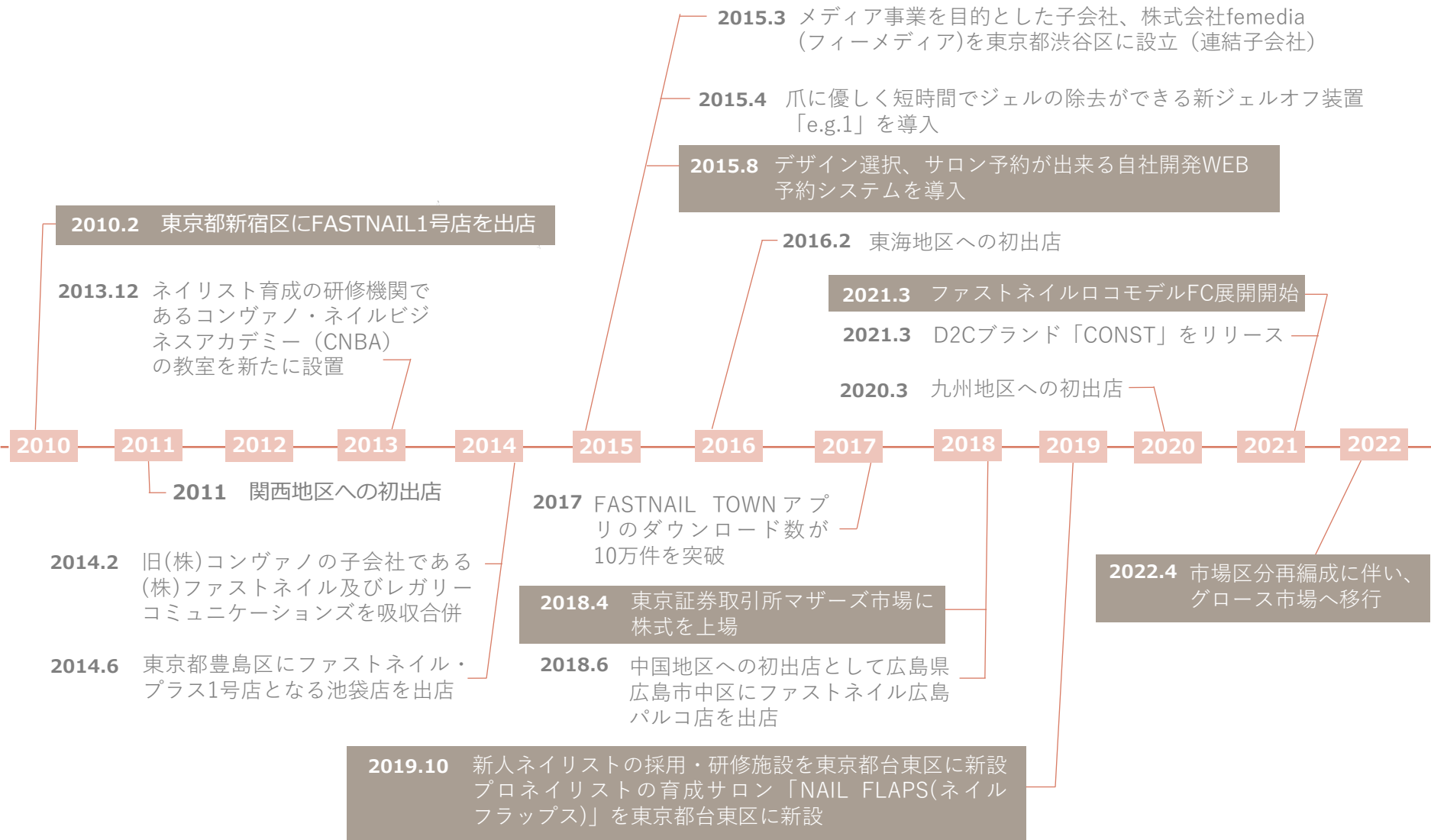
役員構成	代表取締役社長・CEO	壺井 成仁
	取締役・COO	横山 周平
	取締役・CFO	中野 律
	取締役	水谷 謙作
	社外取締役	伊藤 章子
	常勤監査役(社外)	中川 信男
	監査役	澄川 恭章
	社外監査役	谷口 哲一
	執行役員・CMO	横山 恭平
	執行役員	中村 衣里



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・CFO就任
2019年6月	当社代表取締役社長・CEO就任 (現任)

沿革



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

FASTNAIL、FASTNAIL PLUS、FASTNAIL LOCO

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

Legaly、CONST

D2Cブランド

ネイルサロンに加えECサイトにてジェルネイルユーザーのみならず幅広い消費者へ、ネイル・ハンドケアを中心としたアイテムを展開

NAIL FLAPS

研修サロン

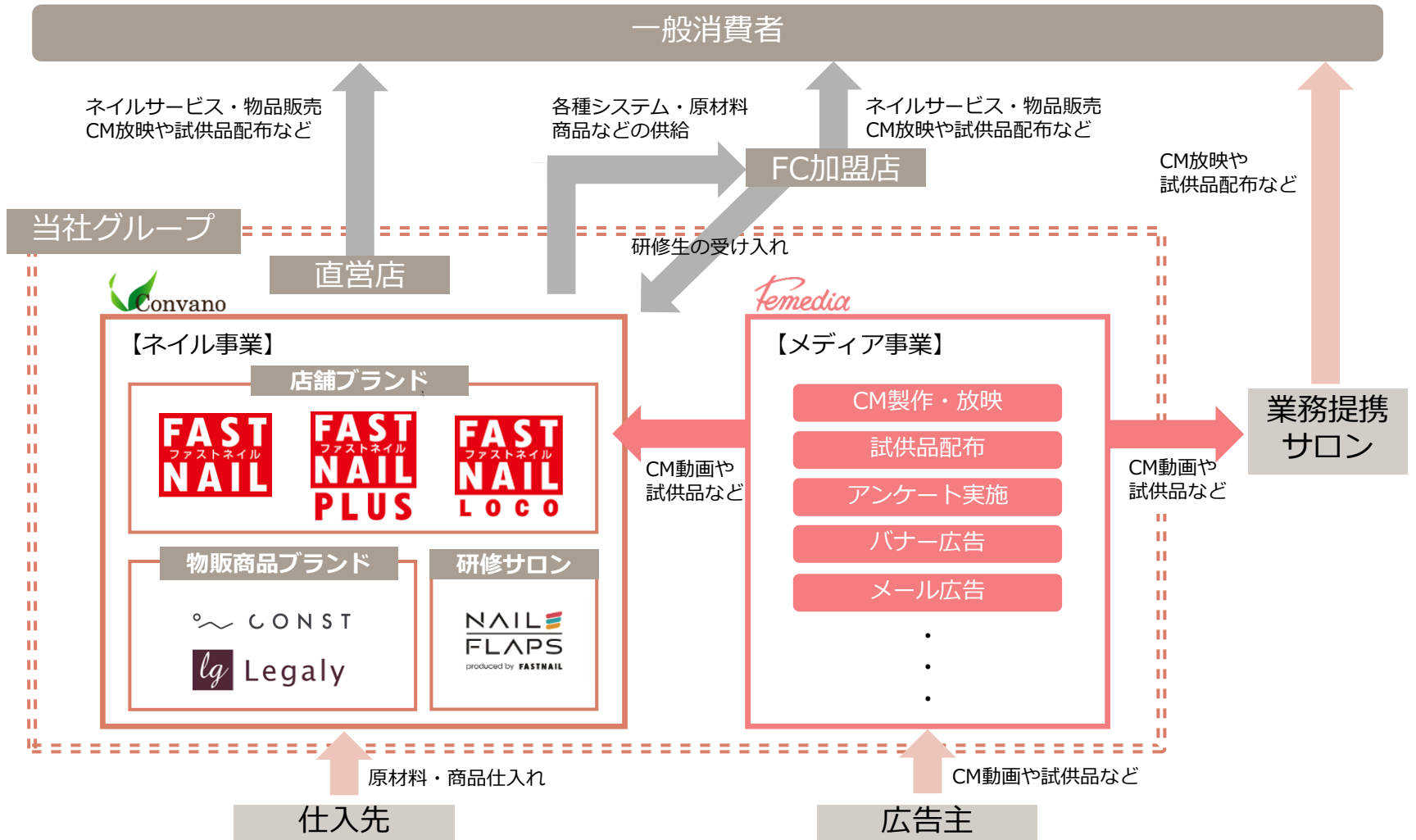
メディア事業

femedia

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

売上高の
約**99.5%**が
ネイル事業

事業系統図



事業概要



「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と特長

「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

FASTNAIL

51店舗

高品質ジェルネイルを低価格で



- ・スピーディー
- ・安定した品質
- ・低価格
- ・豊富なデザイン

首都圏を中心に全国展開

FASTNAIL PLUS

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

PLUS新宿店/PLUS大宮店/PLUS横浜店

FASTNAIL LOCO

8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

LOCO昭島店/LOCO東大和店/LOCO国立店/LOCOつかしん店
LOCO春日店/LOCO大名店/LOCOららぽーと沼津店
LOCOららぽーと和泉店

※ 店舗数は2021年3月末現在

ファストネイルと一般的なネイルサロンとの違い

	時間	料金設定	予約方法	デザイン オーダー	ジェルオフ	指名
FASTNAIL	60分	低価格で シンプルな 料金体系	自社WEB・ アプリ	来店前	優しい スチームオフ	指名なし
一般的な ジェルネイル サロン	90~120分	高価格で わかりにくい 料金体系	外部メディ ア・電話	来店後	溶剤を使って やすりで剥離	指名制

店舗ネットワーク

62店舗

(2022年3月末現在)

関東エリア

46店舗

■ 商業施設型

■ テナントビル型

東海エリア

6店舗

関西エリア

6店舗

中国エリア

1店舗

九州エリア

3店舗



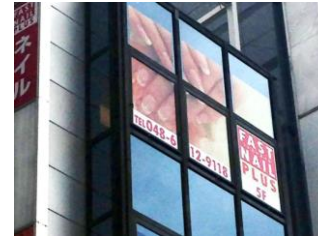
商業施設型

- 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
- 天候に左右されにくい駅直結型多数
- 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
- 騒音など周囲環境の影響を受けづらい



店舗の状況

2022年3月末時点で店舗数は62店舗

新規出店は直営2店舗、FC4店舗の計6店舗をOPEN

ココ 春日店



2021/5/1 OPEN

ココ 大名店



2021/6/2 OPEN

ココ ららぽーと沼津店



2021/6/3 OPEN

シャポー本八幡店



2021/9/6 OPEN

ココ ららぽーと和泉店



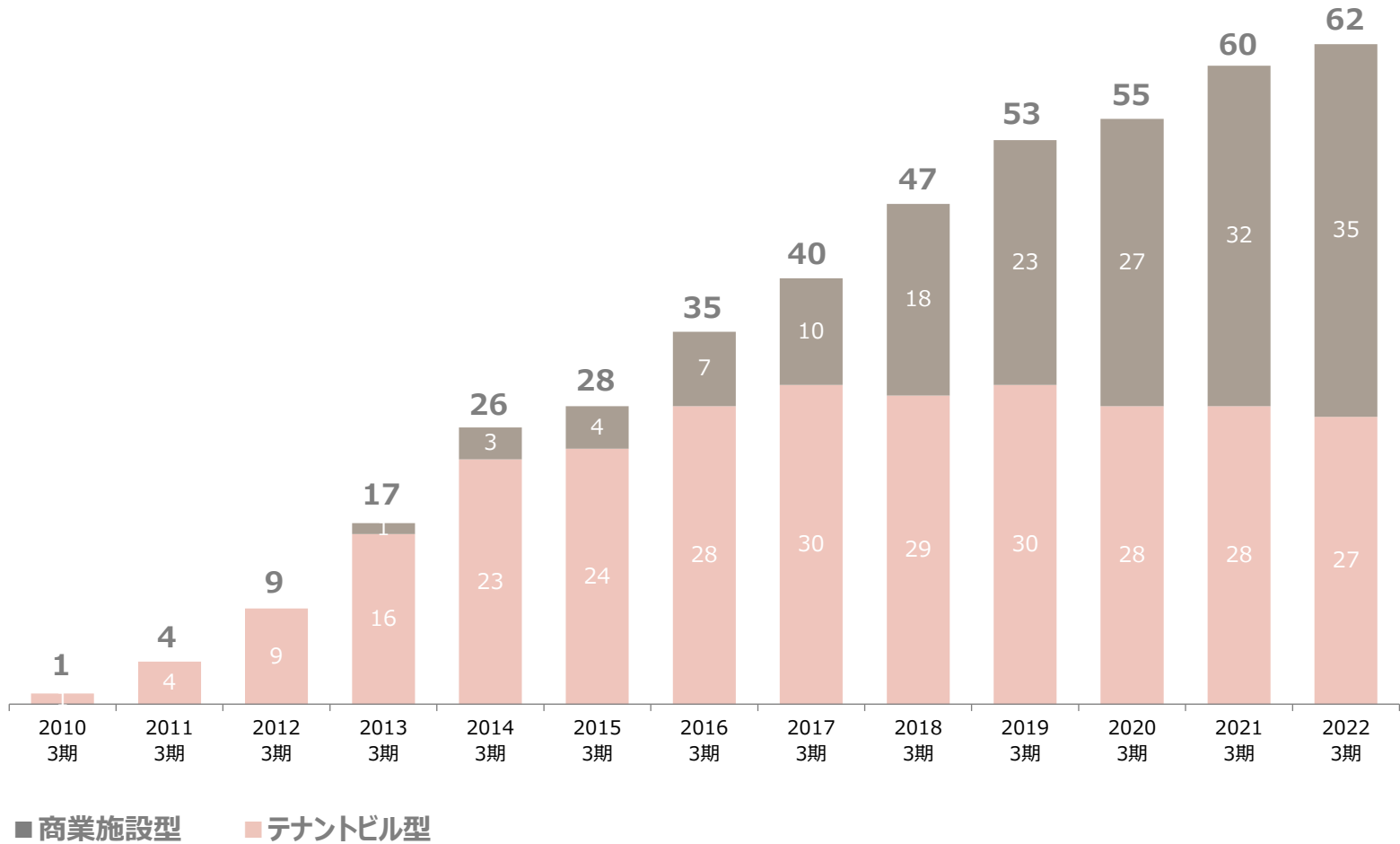
2022/2/11 OPEN

京都ザ・キューブ店



2022/3/18 OPEN

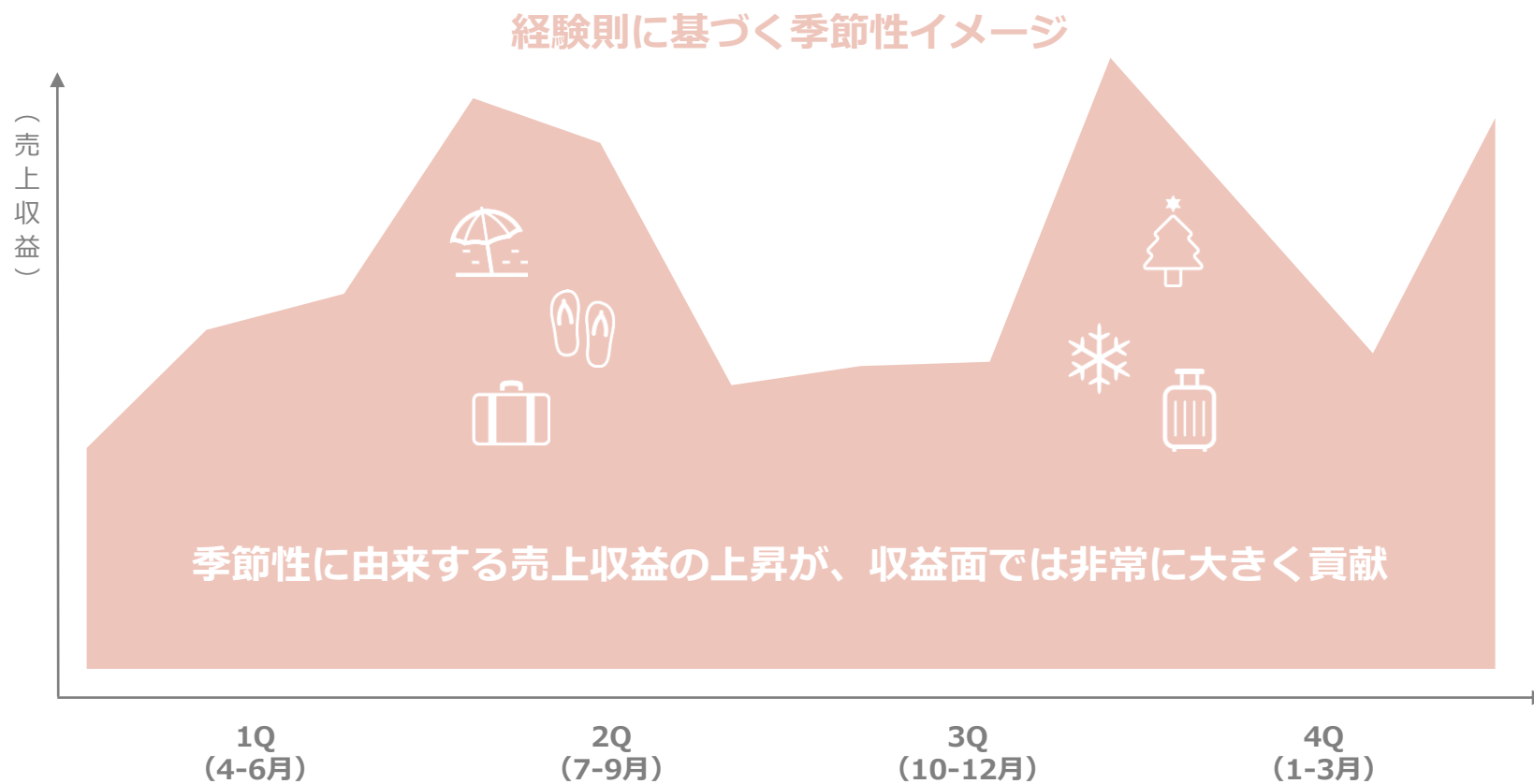
店舗数推移



※ 2022年3月末現在

ネイル事業 季節性について

- ネイル事業には、季節性による需要の変動があります
- 季節性により客数だけでなく、顧客単価も変動します
- 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



D2Cブランド

° ~ CONST

D2Cブランド「CONST」をリリース

2021年

3月 ネイルセラム発売

8月 ハンドセラム発売

2022年

1月 ネイルオイル発売

3月 ネイルオイル「シトラスティー」発売



業績・財務情報

PLサマリ

・不採算店舗や地方オフィスの統廃合、上半期中途採用抑制による人件費、広告宣伝費の見直しなどにより、売上収益は大幅に増加したにもかかわらず、コストの上昇は抑制できた

・第4四半期の新型コロナウイルスの第6波発生及び、まん延防止等重点措置の発出による需要の低下や臨時休業などが発生したことから、当初の予想よりも下回る結果となった

(百万円)

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	対前期比 増減率	2022年3月期 (当初予想)
売上収益	1,616	2,143	+32.6%	2,390
売上原価	1,414	1,377	▲2.6%	-
売上総利益	202	765	+278.7%	-
販売費及び一般管理費	750	730	▲2.6%	-
助成金・その他	234	54	▲77.1%	-
営業利益	▲313	89	-	100
税引前利益	▲318	82	-	100
当期利益	▲217	51	-	60
EPS (円) (希薄化後)	▲96.46 (▲96.46)	22.52 (22.45)		26.49
EBITDA	▲62	316	-	-

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

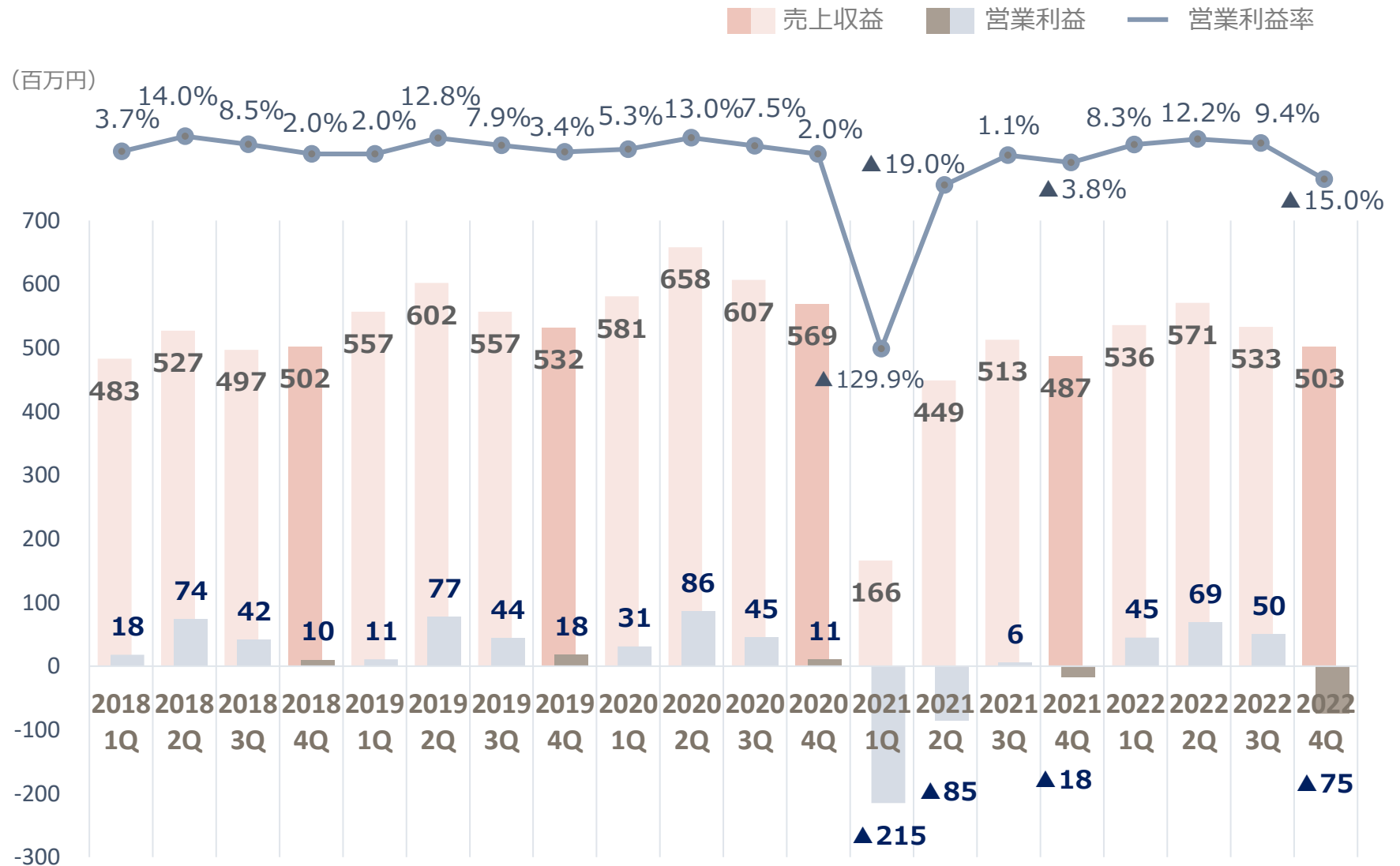
2023年3月期 業績見通し

・新型コロナウイルス感染症の影響は不透明であるものの、2022年4月以降も2023年3月期中は一定期間継続するものと仮定し、年間の既存店売上は前期比9.7%増の2,350百万円と想定しています

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (業績予想)	増減率 (百万円)
売上収益	2,143	2,350	9.7%
営業利益	89	140	58.0%
税引前利益	82	135	64.9%
当期利益	51	90	76.4%
EPS (円)	22.52	39.68	-
直営店舗数	56	58	+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）

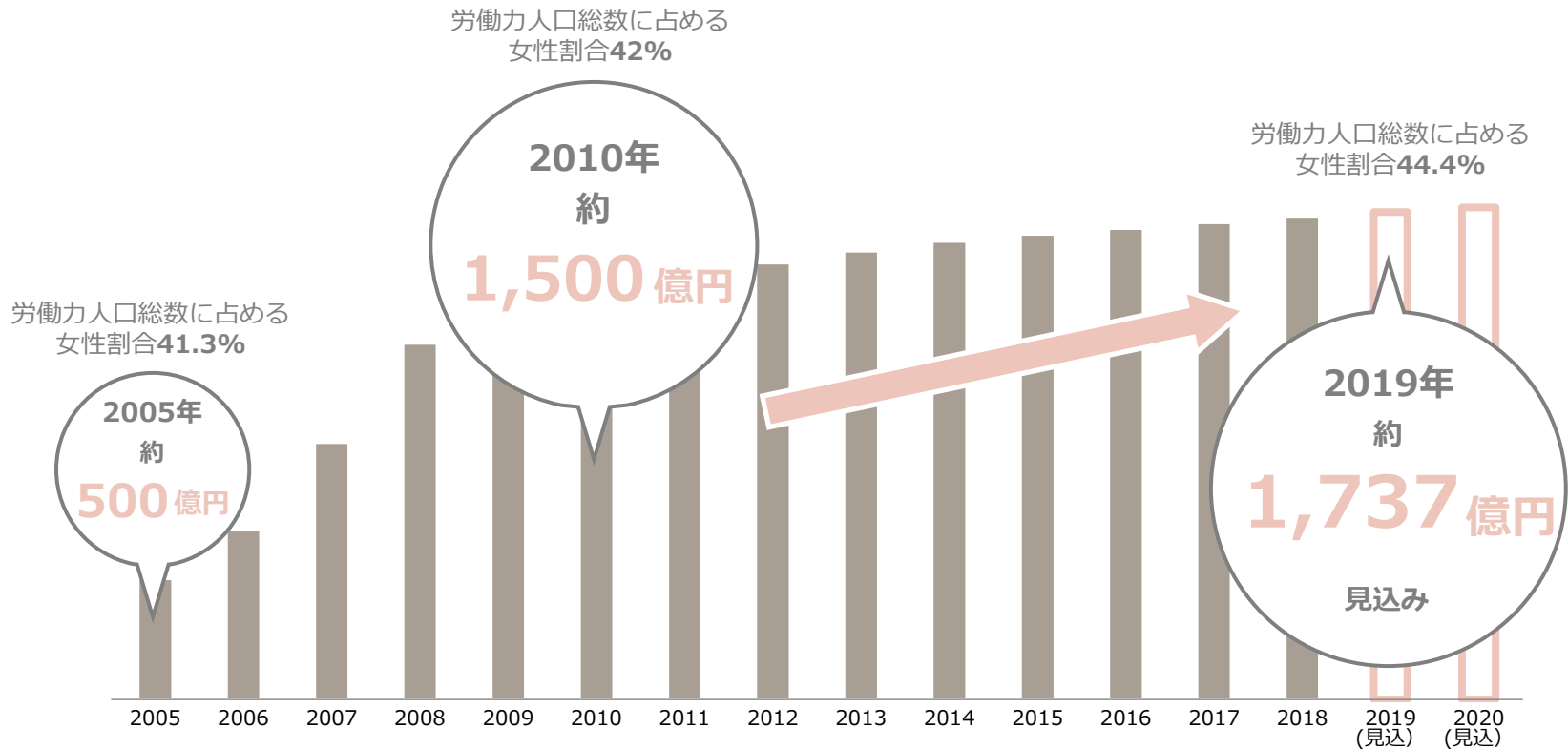


※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。
© Convano Inc. All rights Reserved.

市場環境

ネイルサービス市場規模の推移

- ネイルサービス市場は、ゆるやかながら堅調に拡大



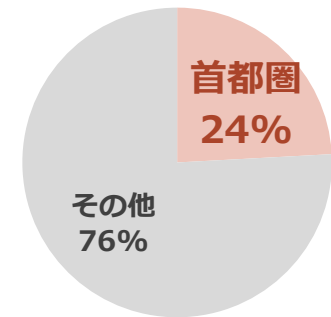
一般にネイルサービスの単価が低下傾向にある中、緩やかながらも着実に市場が伸びていることから、ネイル人口の裾野が相当程度広がっているものと認識しています

ポジショニング

- 当社が属するネイル事業（ネイルサロン）は、殆どが個人事業主形態であり、当社と同様の短時間・低価格帯でのチェーン展開を行っている代表的な企業は、主に以下の4社(当社含む) ※1
- 当社はターゲット顧客数の多い首都圏を中心に店舗数が多く、幅広い価格帯でサービスを提供
- ネイルサービスを特に活用する女性人口（20代～50代）のうち約30%は首都圏※2に居住

社名	コンヴァノ					A社			B社				C社
店舗数	首都圏 46	東海 6	関西 6	中国 1	九州 3	首都圏 36	東海 14	関西 52	北海道 3	首都圏 12	中国 1	九州 1	首都圏 14
	62					102			17				14
価格帯	3,850円～ 8,800円					3,080円～ 7,560円			3,990円～ 8,490円				3,990円～ 4,990円
時間	60分					60分			90分				60分

(ご参考)
国内女性20代から50代の人口に対して
当該首都圏人口の割合※2



日本の20代から50代の女性人口は約3千万人。その内約1千万人が首都圏（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）に在住。

※1 当社の店舗数は2022年3月31日現在

※2 総務省統計局 都道府県、年齢（5歳階級）、男女別人口-総人口、日本人人口(2021年10月1日現在)

競争力の源泉

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25.0%※
- 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2021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

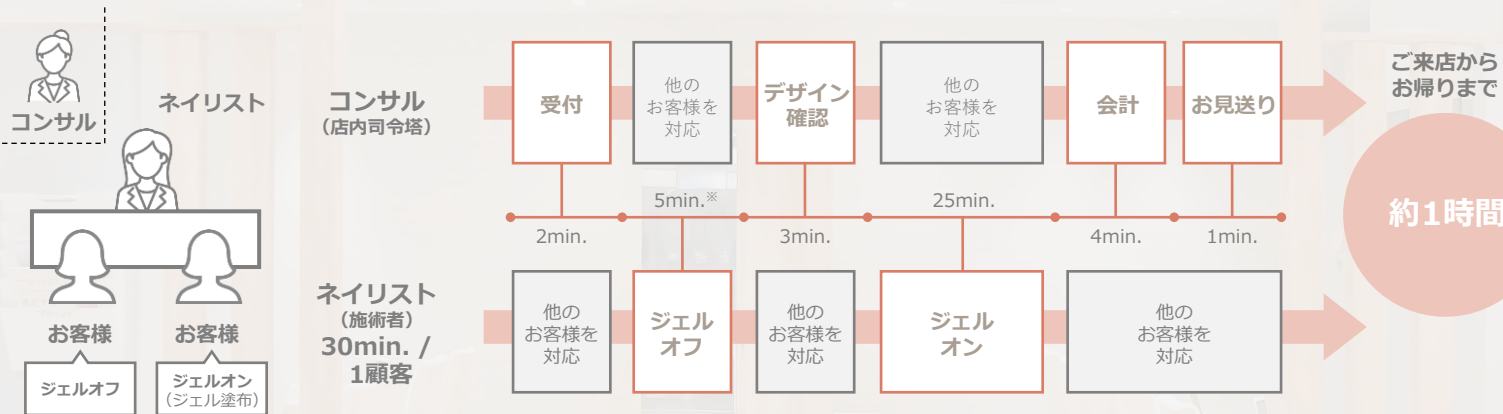


顧客獲得力 の高さ

- 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

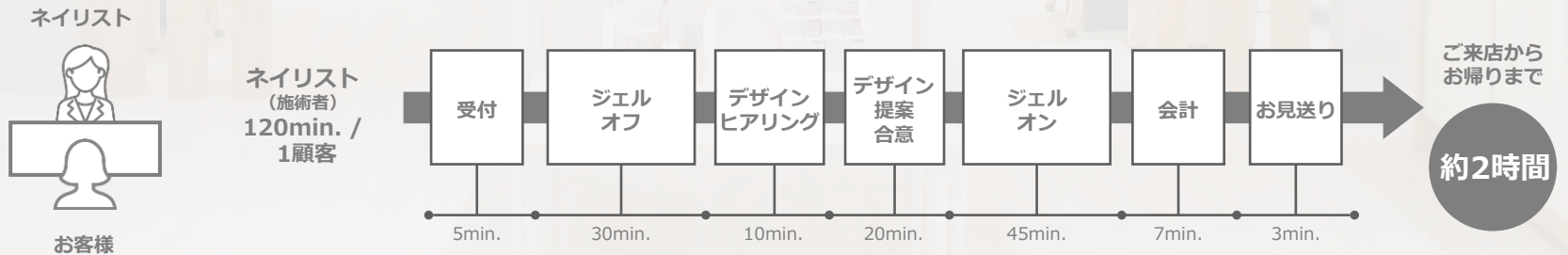
当社の強み ① 高効率オペレーション

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。

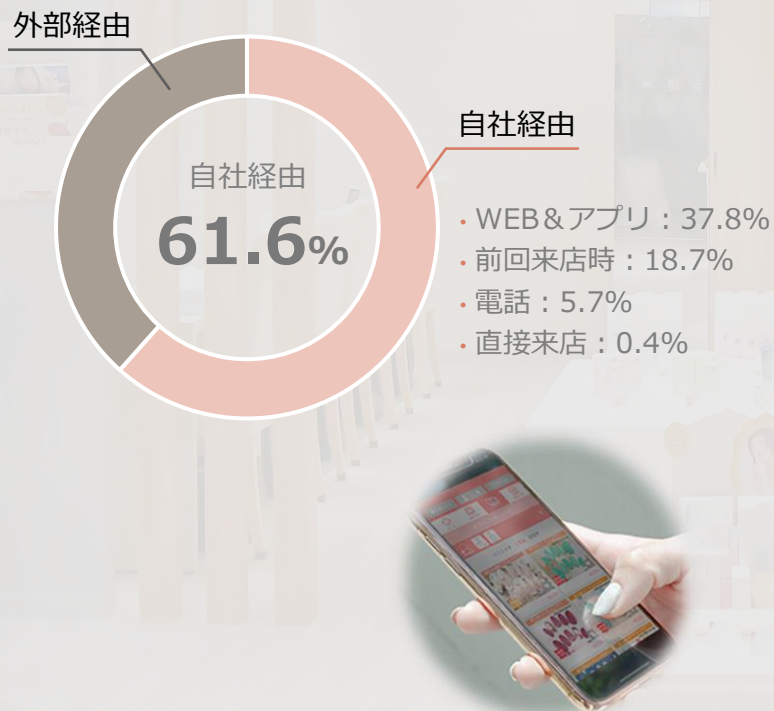
一般的なネイルサロン 約2時間ひとりのお客様の対応にかかりきり



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

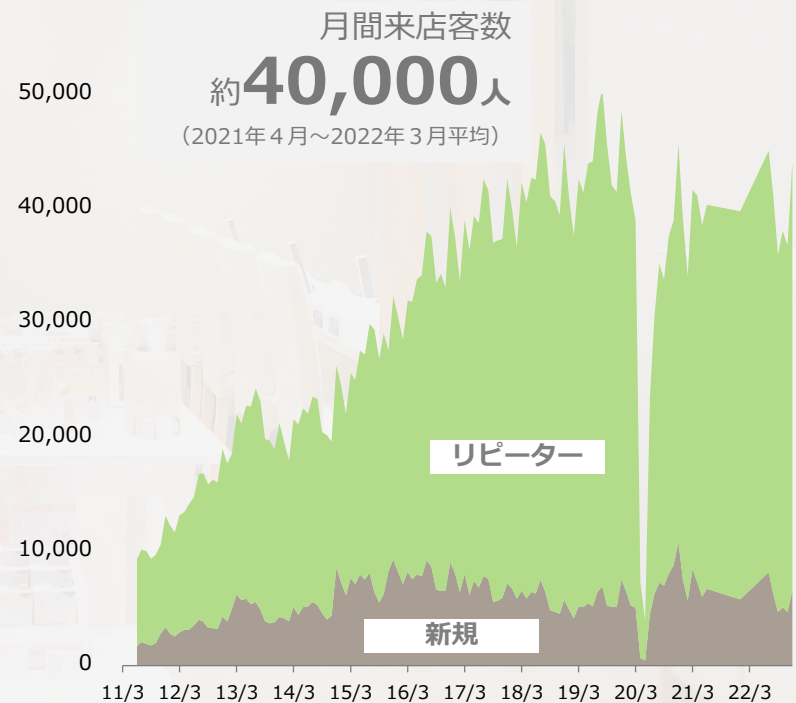
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

自社経由での予約が約56.6%



※ 2021年4月～2022年3月実績

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カ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

入社

ネイリスト育成

店舗配属

継続教育

- 未経験者
- 経験者



Convano Nail-Business Academy
コンパノ ネイルビジネスアカデミー



Assessment of Business Ability
for Nail expert
プロネイリスト実務能力判定
アーバンテスト



- 実務を通して構築した**独自のカリキュラム**
- 店舗と同レイアウトの研修センター
- ベテランスタッフによる**実践的な指導**

- 到達度を確認する**自社オリジナルテスト**
- **継続的な技術教育・社内評価**。基準・昇進資格としても活用

- 新人育成専用のネイルサロン
- **実際のお客様にサービスを行う**
- 実践の場に触れることで、より経験値を高める



- **ビジネスパーソンとしての教育**

成長戦略

コンヴァノの成長イメージ

1. 採用強化と人材育成の推進

- ・ コロナ禍収束後の業績拡大と需要を見据えた人員確保
- ・ 人材育成の推進により需要増への対応及び、リピーター顧客の離脱を低減

コロナ禍により減少した従業員の増員を図るために、採用チームの強化や予算確保を通じて採用活動を強化してまいります。

また、回復傾向にある需要に十分お応えできる予約枠の確保とリピーターの離脱を防ぐために、ネイリストの育成強化に取り組んでまいります。

2. 集客力のあるデザインやメニューの開発

- ・ 季節やトレンドに合ったカラー・資材等を導入
- ・ 顧客単価の上昇につながるプロモーションなど

昨年度にトレンドに合った新メニューを導入しご好評をいただき、客単価の向上に寄与したプロモーションも実施することができました。

多くのネイリストが在籍しているため、オペレーションの統一とトレーニング工数が必要ではありますが、引き続き本年もお客様に支持されるメニュー開発に注力いたします。

3. 従業員満足度の向上

- ・働きがいのある職場の環境づくり

お客様に本当に喜んでいただけるサービスを常に行うためには、従業員が生き生きと働いていることが重要であるとの認識から、十分な従業員数の確保やインナーブランディングの向上など、労働環境・待遇の改善に取り組んでまいります。

4. 厳選した優良物件への出店

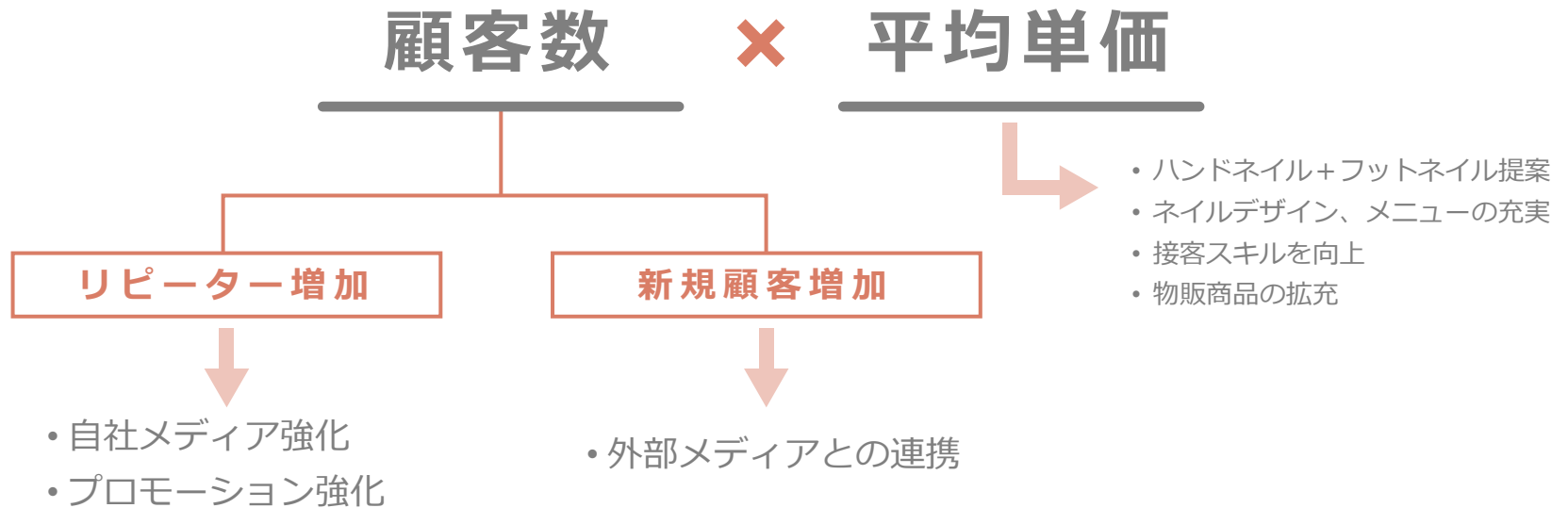
事業規模の継続的な拡大と、お客様の利便性を高めるためにも出店戦略は継続いたします。これまで以上に優良物件を厳選し、人員の確保とのバランスを注視しながら出店を進めてまいります。

なお、現在公表している2023年3月期業績見通しでは、直営店舗は若干の統廃合を行う可能性も考慮して増減数+2店舗を見込んでおりますが、以降の出店戦略につきましても、新型コロナウイルスの収束後のお客様動向も踏まえて再考しております。



ファストネイル京都ザ・キューブ店

売上収益



効率化

ネイリスト一人当たりの生産性

- ・教育システムの充実、オペレーションや機器の改良

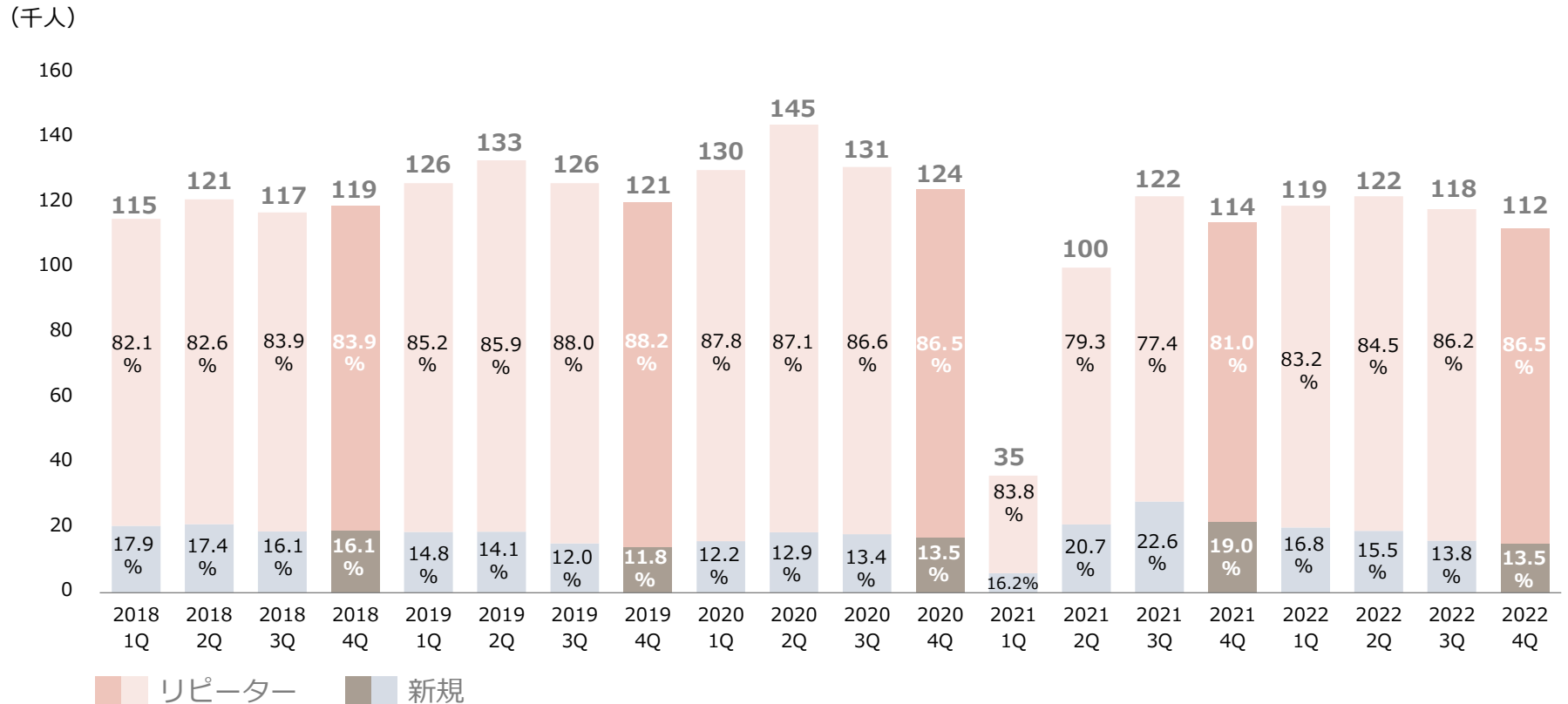
※ なお、KPIの推移につきましては、四半期毎に開示する決算説明資料に記載しております。

来店客数、新規・リピーター比率の推移

来店客数

2021/3期 36万8千人

2022/3期 47万1千人

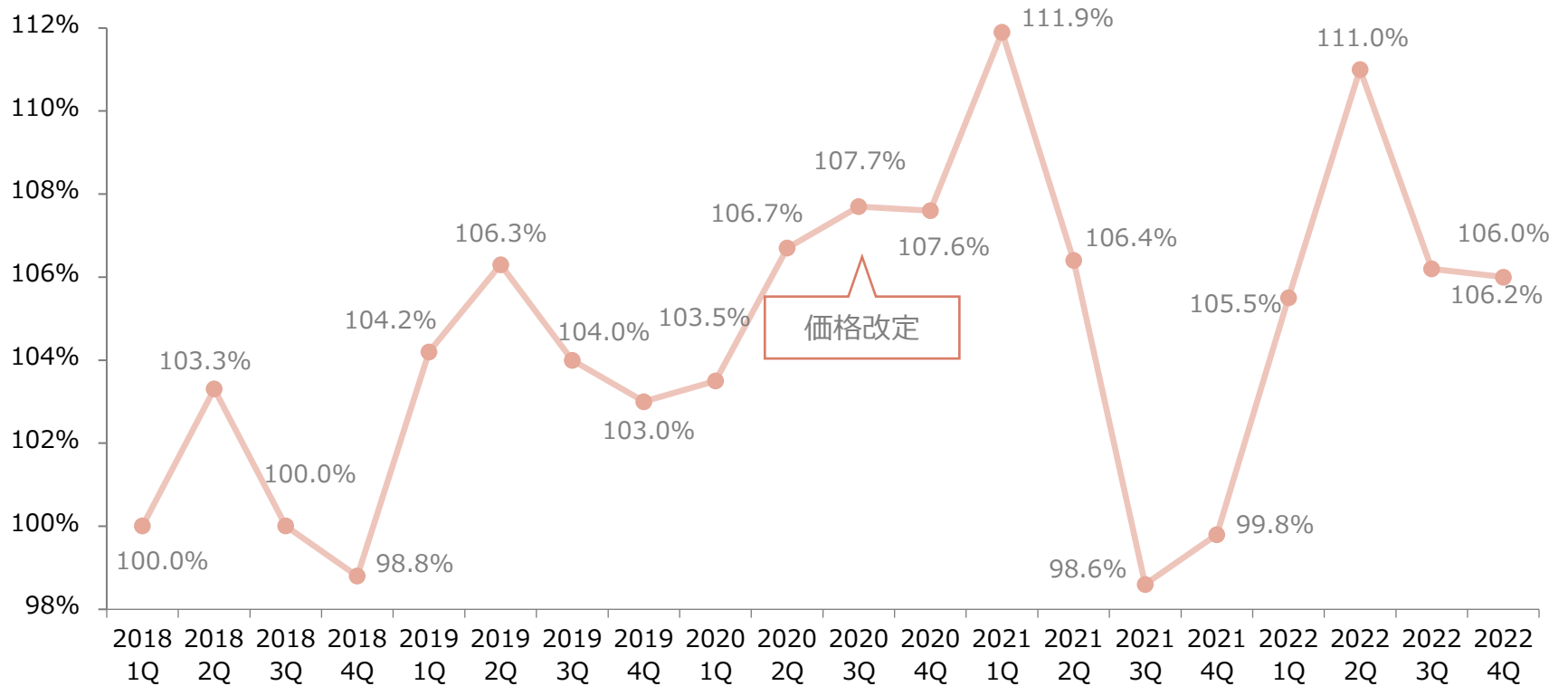


※ 上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。
 ※ ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

平均顧客単価の推移

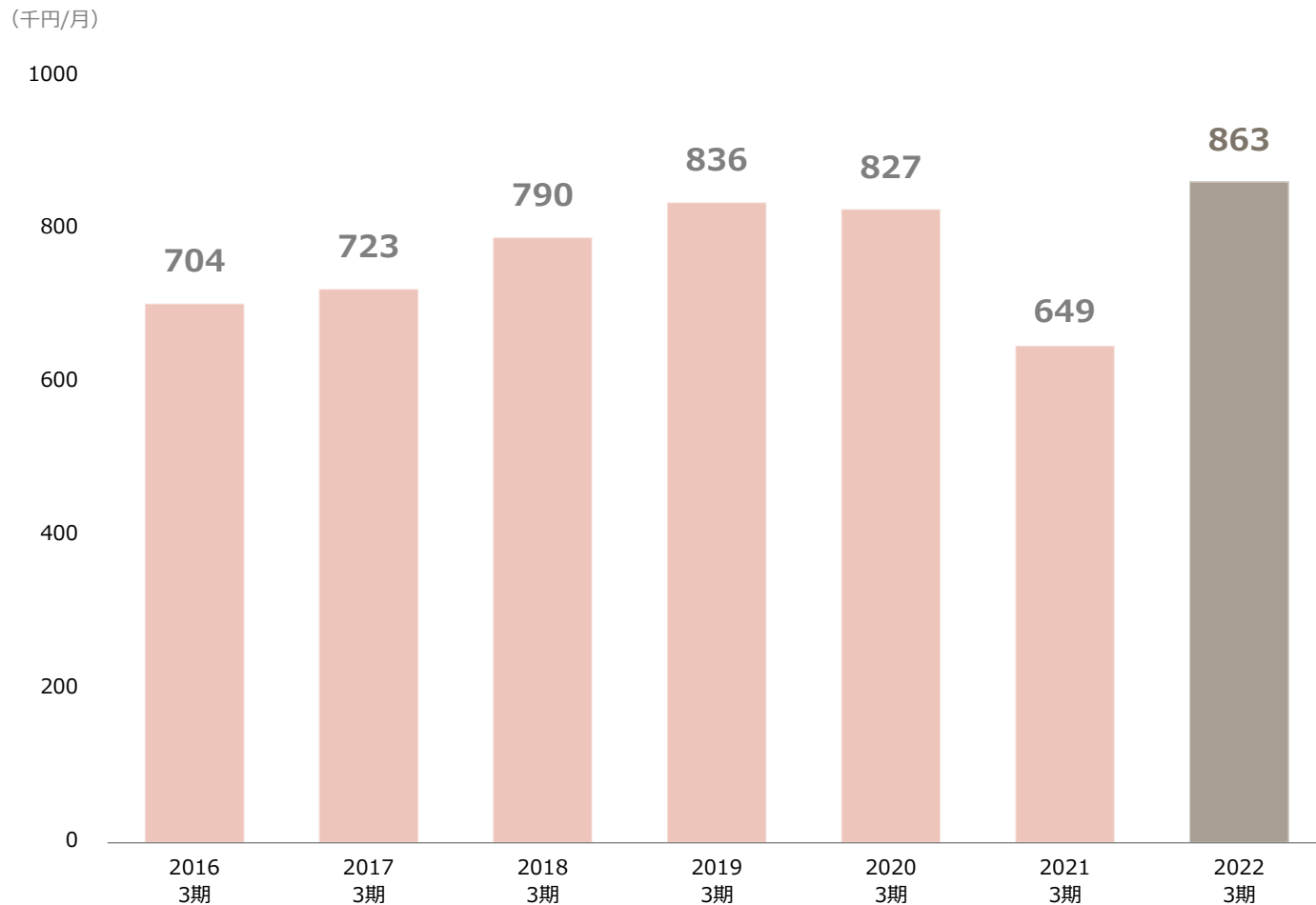
新規顧客とリピーター顧客の比率がコロナ禍以前の数値に戻ってきたことで、平均顧客単価の推移も、以前の季節変動と同様の水準となっている

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



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

ESG SDGs に関する取組み

ESG SDGsに関する取組み

Environment

12 つくる責任
つかう責任



環境にやさしいサービス、製品づくり

各店舗ではジェル硬化用UVランプのLED化やペーパーレス化を推進しています。
D2Cブランドでは環境に配慮した原材料を使った製品づくりをしています。

Social

4 質の高い教育を
みんなに



未経験から質の高い教育を提供

プロネイリストの育成サロン「NAIL FLAPS（ネイル フラップス）」を運営しています。独自の研修プログラムにより短期間でプロネイリストを育成する仕組みを構築。さらに研修期間中に多くの実践的な経験を積める場所も提供しています。
またネイリストの研修だけでなく、店舗運営や顧客満足度向上施策など経営に関する教育も実施しています。

5 ジェンダー平等を
実現しよう



女性が働きやすい環境を整備

当社従業員の約9割が女性です。そのため特に育児、介護などライフイベントで環境が変化しやすい女性に対して、企業主導型保育園の利用契約を締結するなど、働きやすい労働環境を整備しています。なお、育児休暇取得率は100%です。

17 パートナーシップで
目標を達成しよう



「美」を通して地方の経済活性化に貢献

各地方で事業を展開している、美容・理容・エステサロン等とフランチャイズFC契約を締結し、各パートナー企業に新人ネイリスト育成のための研修体制や独自オペレーション、CRMシステムなど当社の強みをパッケージ化したヘアサロン内併設型店舗「FASTNAIL LOCO」モデルを提供しています。パートナー企業はサービスメニューの拡充による顧客満足度向上が図られ、地域の人材活用、経済活性化にも貢献しています。

Governance

16 平和と公正を
すべての人に



コーポレート・ガバナンス

法令順守、社会規範、企業倫理の徹底等、仕組みづくりや体制強化は重要課題と認識しております。
環境変化に対応、また事業拡大とともに、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいきます。

リスク情報

認識するリスク及びリスク対応策

- 以下には、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

市場動向と競合他社 について

可能性/時期 低/中長期
影響度 中

リスク 当社グループが属しているネイル産業は、成熟期に移行し始めたものと思われます。また、ネイルサロン事業は投資コストや法規制などにおいて参入障壁も低いことから、競合状態がさらに激化した場合には、既存店舗の売上が減少し当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

対策 ファストネイルブランドの特徴と強みを一般消費者に、より一層アピールすることによる潜在需要の掘り起こしを強化すると共に、フランチャイズ展開などにより大都市圏以外でのブランド認知度の向上も図ってまいります。

システム障害 について

可能性/時期 中/中長期
影響度 中

リスク 予約システムなどを運用している外部レンタルサーバーや、電子帳票類の保管などに使用している自社内サーバーなどに、不測の事態によってシステム障害が発生した場合には、店舗の運営に支障をきたし、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

対策 セキュリティ対策としてVPN環境の構築、データの自動バックアップやサーバー予備機の設置、定期的なウイルスチェックや管理ツールによる監視などの対策を講じております。

財務制限条項について

可能性/時期 低/中長期
影響度 中

リスク 当社グループの金銭消費貸借契約に基づく借入金の一部には財務制限条項が付されております。これに抵触した場合、貸付人の請求があれば債務の弁済が必要となり、当社グループの財務状態に影響を及ぼす可能性があるとともに、係る資金の確保ができない場合には、存続に影響を及ぼす可能性があります。

対策 経済情勢や金利動向、財務バランスを総合的に勘案し、今後の出店や投資などに伴う支出についても、有利子負債の適正水準の維持に努めながら適宜資金調達を行う方針です。

認識するリスク及びリスク対応策

感染症の影響について

可能性/時期 中/中長期
影響度 大

リスク 緊急事態宣言や外出自粛要請などによる消費マインドの低下だけでなく、臨時休業など営業自粛等の対応を行わざるを得なくなった場合や、さらに、従業員の感染による店舗の休業や本社の業務の一時的な閉鎖などが発生した場合に、当社グループの事業及び業績に重大な影響を与える可能性があります。

対策 店舗では、お客様に安心してご来店いただけるよう、各テーブルに飛沫防止シートを設置し、手指や器具の消毒やマスクの着用、体温計測などの徹底を図っております。
本社では積極的にリモートワークや時差出勤、オンラインミーティングの活用などにより、密を回避し接触機会の低減を図っております。
また、全従業員に抗原検査キットを持たせることによって、万が一、陽性者が発生した場合に、すぐに感染拡大防止の対応が取れる体制を取っております。

インターネットなどによる風評被害について

可能性/時期 中/中長期
影響度 小

リスク 商標などの不正使用はもとより、ソーシャルメディアの普及にともなうインターネット上の書き込み、悪意のあるクチコミ投稿などによる風評被害が発生・拡散した場合、その内容の正確性にかかわらず、当社グループのブランドイメージや社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。また、ネイル産業全体の社会的評価や評判が下落することにより、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

対策 定期的なネットパトロールを実施する事により、当社グループに関する情報収集を行うと同時に、社内に向けたコンプライアンス教育やコーポレート・ガバナンスの強化を継続して行い、ネイル産業のリーダーとしてお客様に愛され公正に評価されるよう、その役割を果たしてまいります。

今後の更新予定

今後の更新予定

- ・当資料の進捗状況を反映した改定につきましては、2023年6月頃を目途として開示予定です
- ・新型コロナウイルスの収束後を見据えた出店戦略は、引き続き検討しております。新たな出店戦略を策定した場合には当該タイミングにかかわらず開示を行います