



# Convano

事業計画及び成長可能性に関する事項

証券コード 6574

## INDEX

- P.03 会社概要
- P.09 事業概要
- P.18 業績・財務情報
- P.23 市場環境
- P.26 競争力の源泉
- P.31 成長戦略
- P.39 ESG SDGsに関する取組み
- P.41 リスク情報
- P.42 今後の更新予定

# 会社概要

## Creation Of New Value And New Opportunities

新しい価値の創造と機会の拡大

# ネイルで世界を変える

---

あらゆる人々に、新しいネイルサービスの魅力を伝え、  
価値あるライフスタイルの創造とネイルサービスの普及に貢献する

## 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 376名（4名）  
※ 2023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 65店舗  
※ 2023年3月末現在

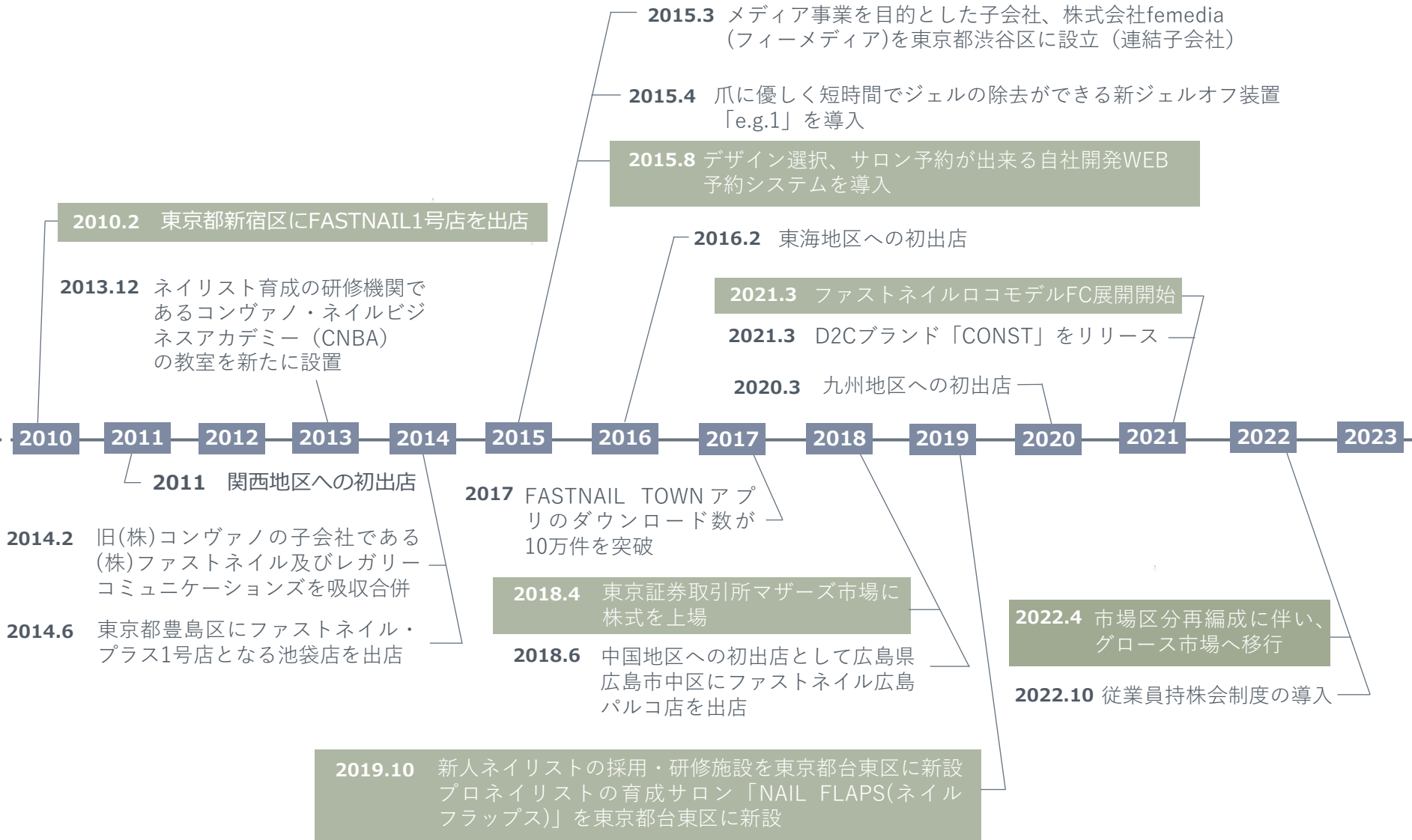
役員構成	代表取締役社長	壺井 成仁
	取締役副社長	横山 周平
	取締役	中野 律
	取締役	水谷 謙作
	社外取締役	伊藤 章子
	常勤監査役(社外)	中川 信男
	監査役	澄川 恭章
	社外監査役	谷口 哲一
	執行役員	中村 衣里
	執行役員	木村 恵美
	執行役員	上四元 絢



### 代表取締役社長 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
2022年6月	当社代表取締役社長（現任）

# 沿革



## 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、ニーズに合わせた3ブランドのネイルサロンを展開

### Legaly、CONST

ネイル・ハンドケアを中心としたD2Cブランドを展開

### NAIL FLAPS

スチューデントサロン

## 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



FAST  
NAIL



lg Legaly ◡ CONST



NAIL  
FLAPS  
produced by FASTNAIL

連結売上収益の

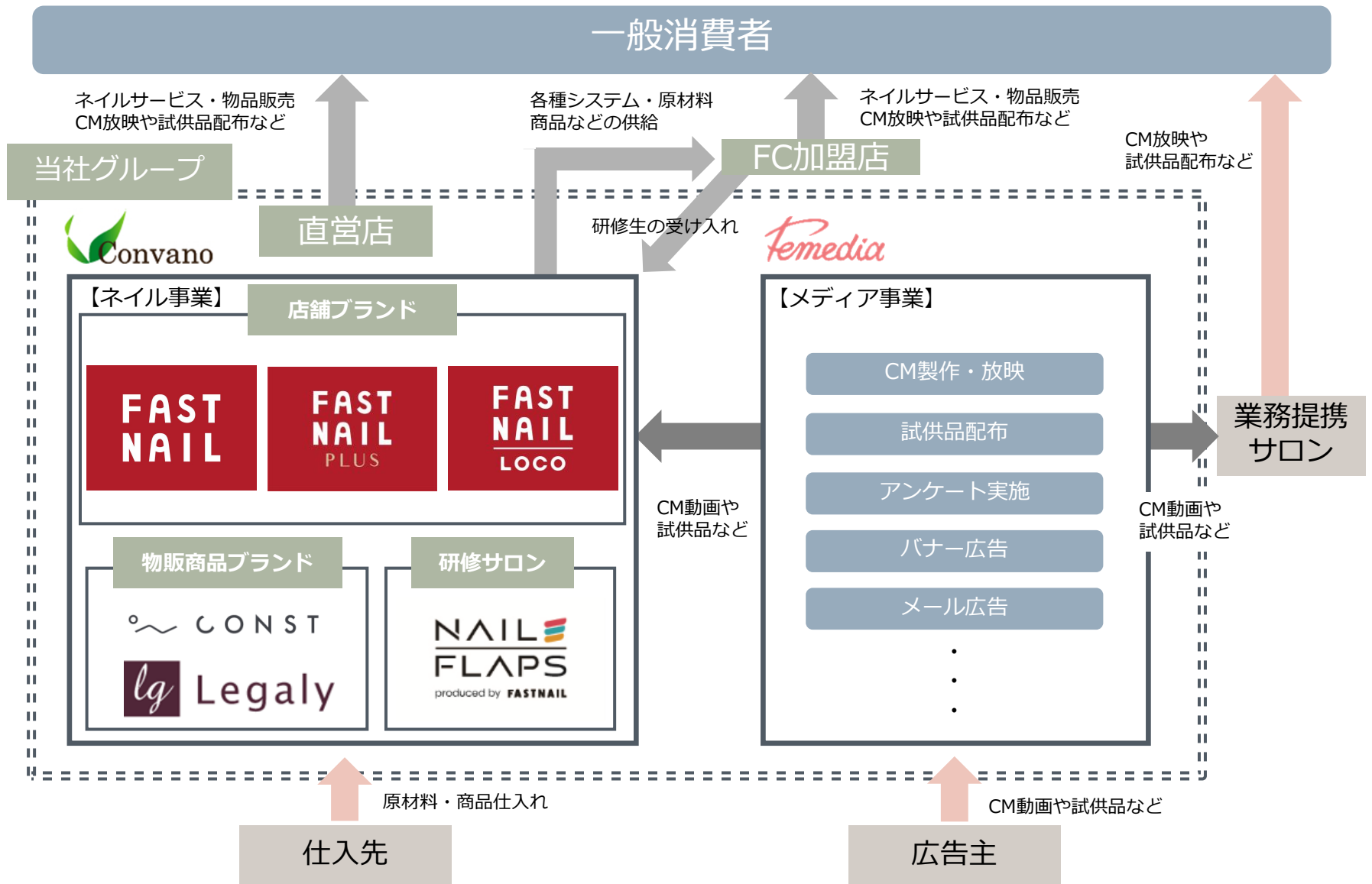
約 **99.5%** が

ネイル事業



femedia  
メディアを通して、新しい価値を創造する

# 事業系統図





# 事業概要

# 「いつもキレイ」を「私らしく」選べる

お客様それぞれのライフスタイルに合わせた“新しいネイルのカタチ”を私たちは提供します

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



## 「FAST NAIL」のコンセプトとロゴが新しくなります

---



### Fast Service & Simple Design for Beautiful Life

お客様の『365日キレイ』を支えるネイルサービスブランド「FAST NAIL」

「ファスト」なサービスと「シンプル」なデザインにこだわり抜いた、唯一無二のサービスで、  
私らしくいるためにネイルは欠かせないお客様のキレイを支えます。

## FASTNAIL

54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



※2023年6月7日より、ブランドプロデューサー柴田陽子氏の協力を得て、「FAST NAIL」の新たなブランドコンセプトおよびロゴを順次導入しております。詳細は2023年6月7日リリース「FAST NAIL」の新たな挑戦 更なる進化に向け、ブランドコンセプトおよびロゴを刷新します」をご参照ください。

## 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
<b>FASTNAIL</b>	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
<b>一般的な ジェルネイル サロン</b>	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



関東エリア  
47店舗



**65店舗** (2023年3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
- 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

2023年3月末時点の店舗数は65店舗  
新規出店は直営3店舗をOPEN

テラスモール湘南店



mozoワンダーシティ店

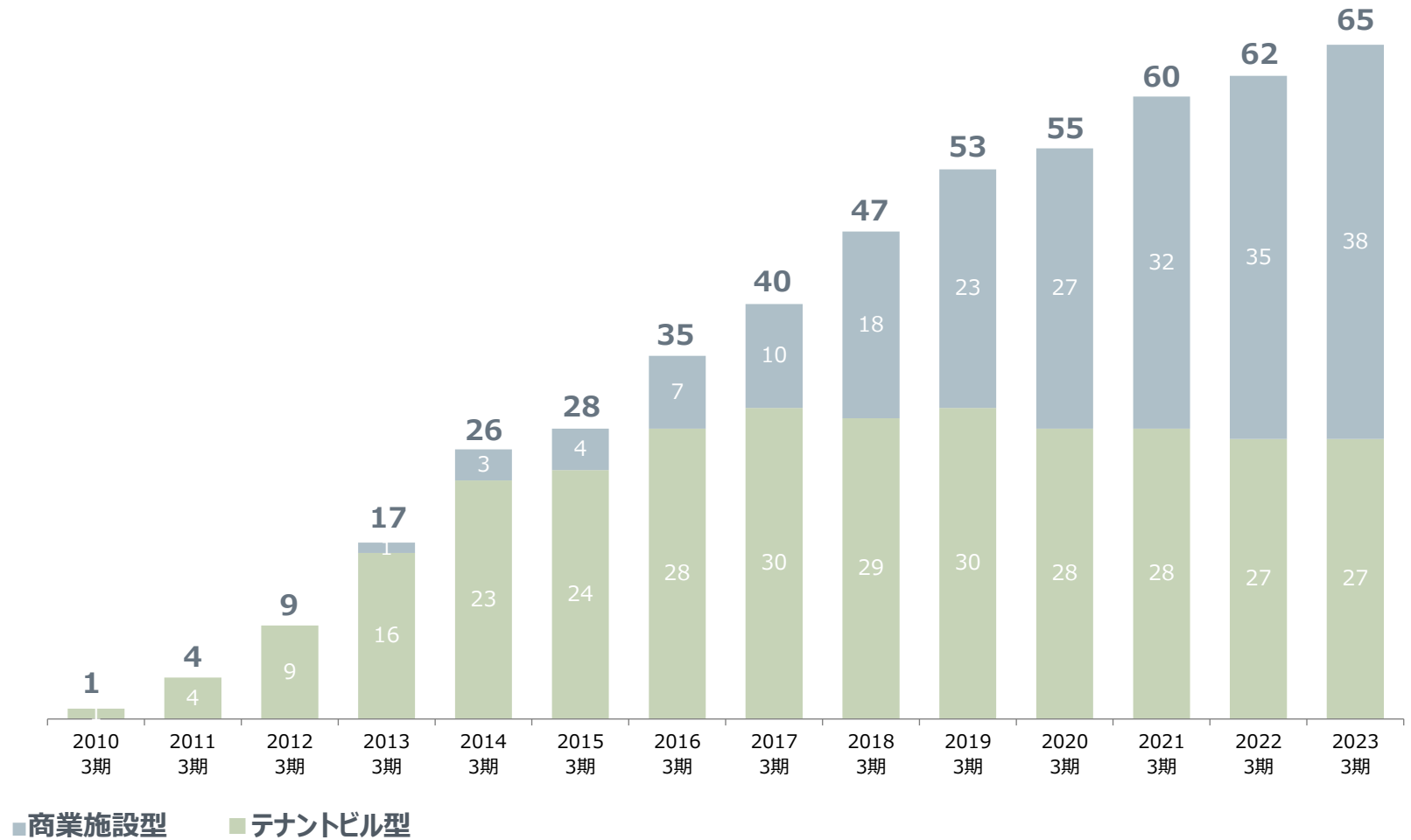


なんばウォーク店



- ・ららぽーと門真店（大阪府門真市）  
2023年4月17日 OPEN
- ・ジ アウトレット湘南平塚店（神奈川県平塚市）  
2023年4月28日 OPEN

# 店舗数推移



※ 2023年3月末現在

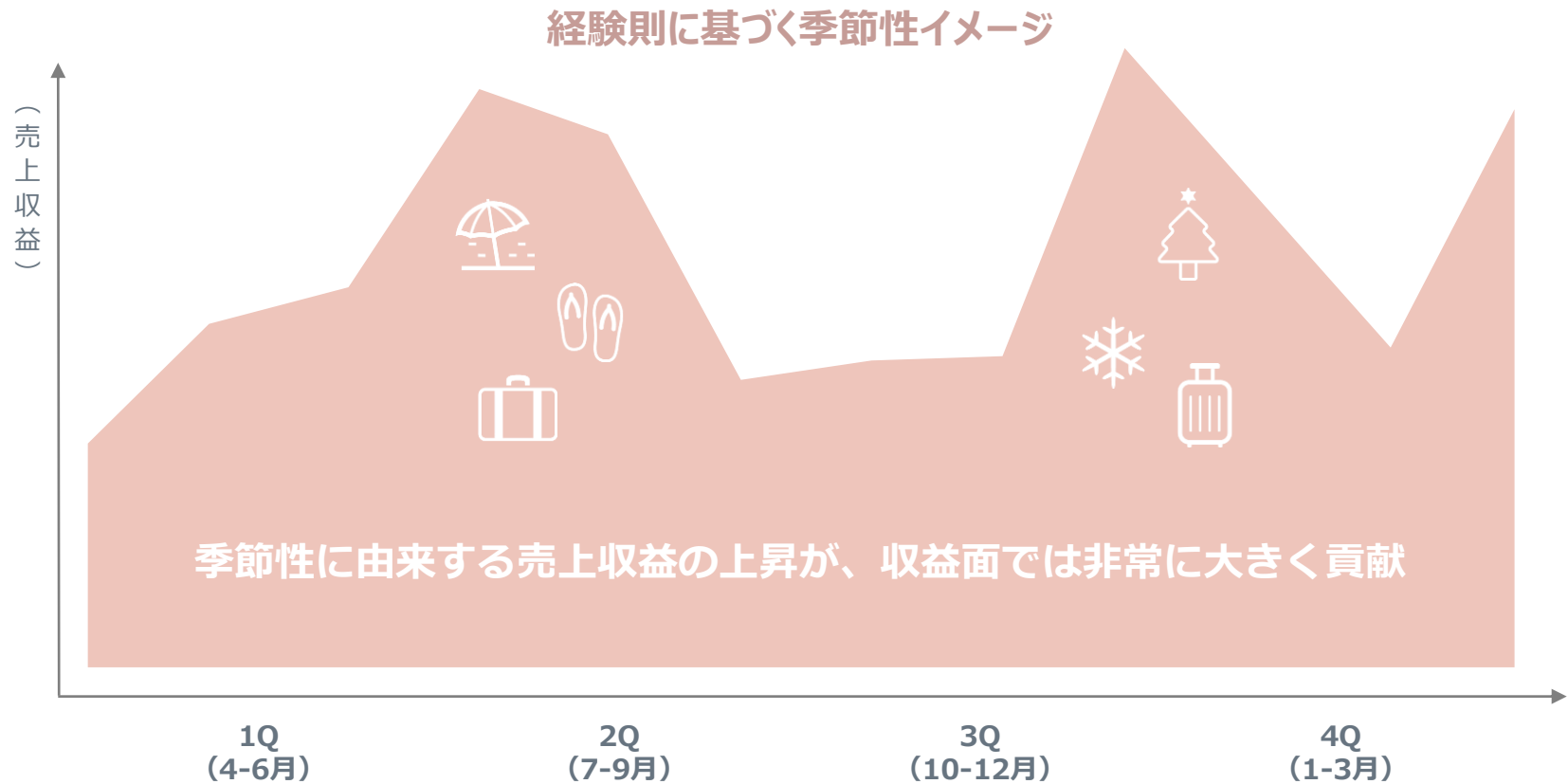
© Convano Inc. All rights Reserved.





## 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



## 業績・財務情報

## PLサマリ(累計)

売上収益は上昇したものの、積極的な採用活動による人件費および採用教育費・広告宣伝費の増加、並びに助成金の減少により、対前期比で減益となった

(百万円)

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	対前期比 増減率	2023年3月期 (修正後予想)
売上収益	2,143	2,330	+8.7%	2,300
売上原価	1,377	1,466	+6.5%	
売上総利益	765	864	+12.8%	
販売費及び一般管理費	730	894	+22.4%	
助成金・その他	54	▲5	-	
営業利益	89	▲36	-	▲30
税引前利益	82	▲43	-	▲35
当期利益	51	▲34	-	▲35
EPS (円) (希薄化後)	22.52 (22.45)	▲15.14 (▲15.14)		▲15.42
EBITDA	316	210	▲33.6%	

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

## PLサマリ(会計)

人員数および需要の回復に伴い、売上収益は前年同期比 + 24.0%となった

(百万円)

	2022年3月期 (4Q実績)	2023年3月期 (4Q実績)	対前年同期比 増減率
売上収益	503	623	+ 24.0%
売上原価	332	384	+ 15.5%
売上総利益	170	239	+ 40.6%
販売費及び一般管理費	181	217	+ 20.2%
助成金・その他	▲ 65	▲ 7	-
営業利益	▲ 75	15	-
税引前利益	▲ 77	13	-
四半期利益	▲ 55	21	-
EPS (円) (希薄化後)	▲ 24.35 (▲ 24.35)	9.34 (9.34)	
EBITDA	▲ 19	79	-

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

## 2024年3月期 業績見通し

2023年5月8日に新型コロナウイルスが5類へと移行し、ネイル業界の需要回復および採用の更なる強化やブランド戦略の再構築に取り組んでまいります。よって、2024年3月期の連結業績につきましては、年間の既存店売り上げを2,700百万円と想定し、次の通り予想しております。

(百万円)

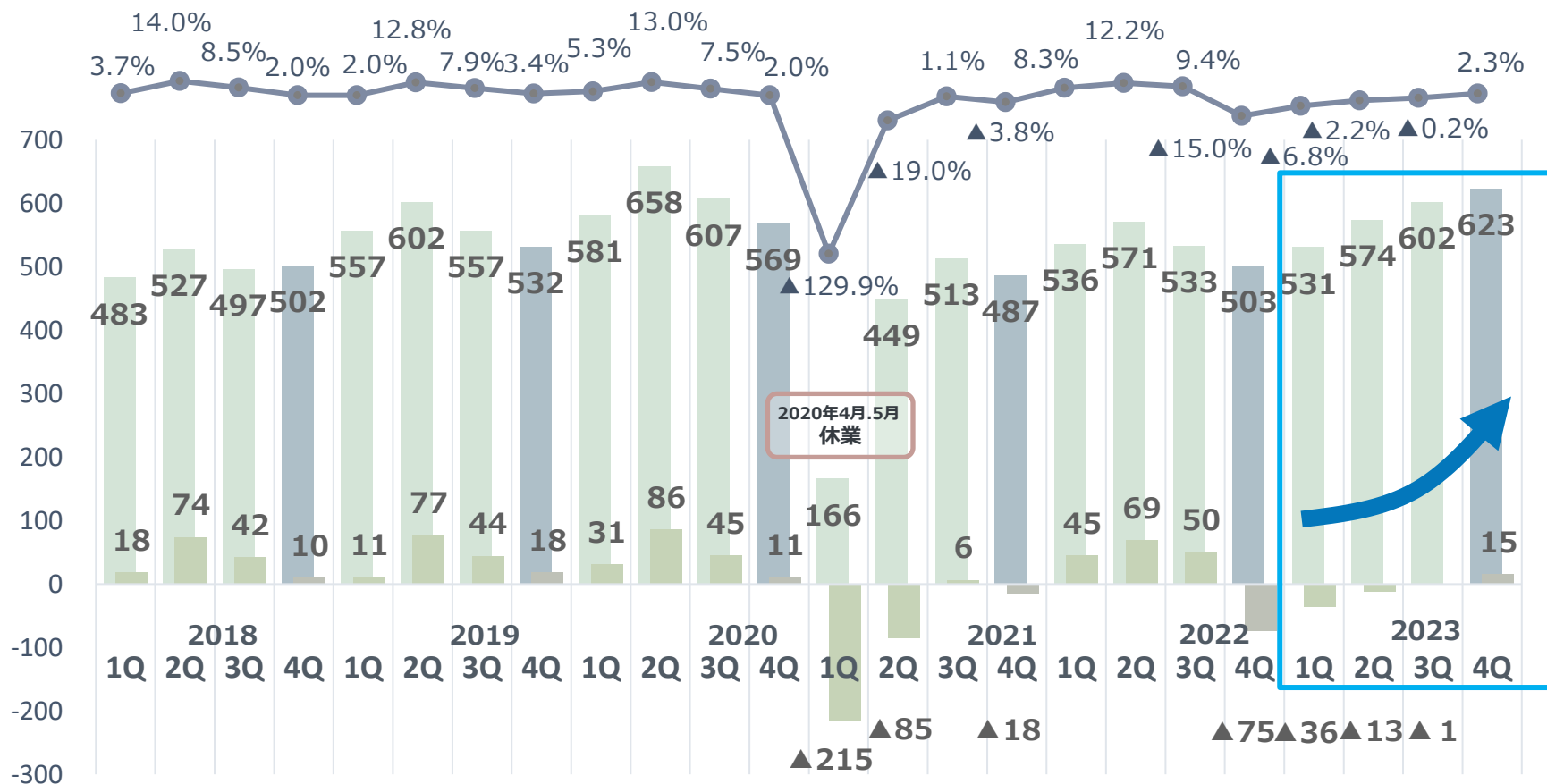
	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (業績予想)	対前期 増減額
売上収益	2,330	2,700	+370
営業利益	▲36	60	+96
税引前利益	▲43	50	+93
当期利益	▲34	35	+69
EPS (円)	▲15.14	15.41	-

## 売上収益、営業利益/率の四半期推移(会計)

人員充足によるシフト数の増加並びにマーケティング施策の強化等により、売上収益は同期比で過去最高となった

■ 売上収益 ■ 営業利益 — 営業利益率

(百万円)

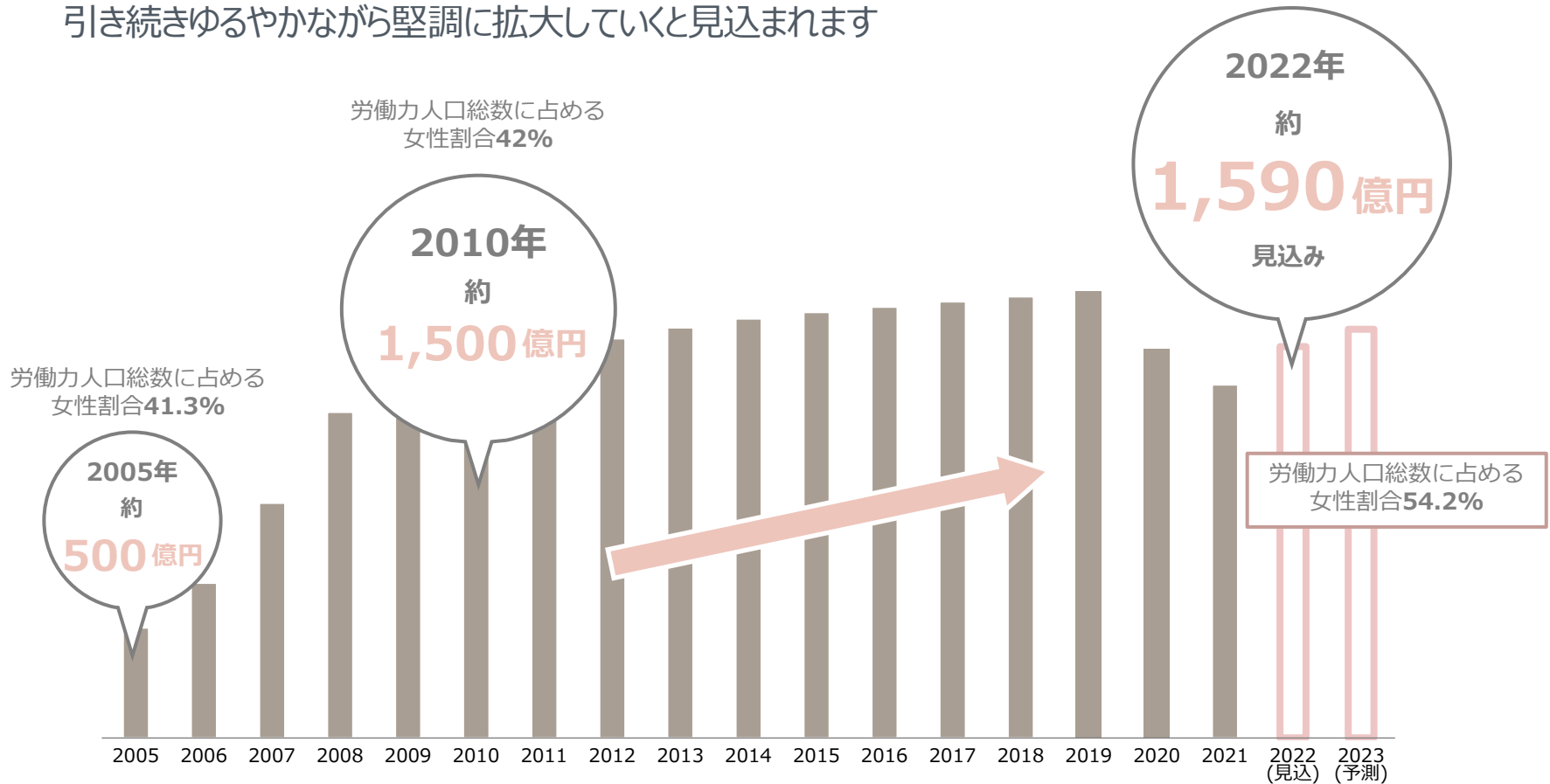


※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

# 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、店舗数はコロナ禍以降も維持され、2022年には回復し、引き続きゆるやかながら堅調に拡大していくと見込まれます



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

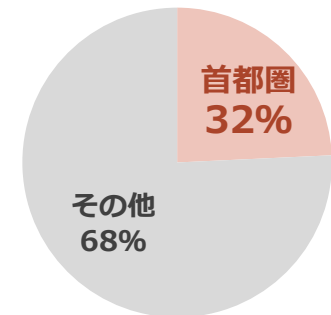


# ポジショニング

- 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 47	東海 7	関西 7	中国 1	九州 3	首都圏 44	東海 14	関西 54	北海道 3	首都圏 11	九州 1	首都圏 14
	65					112			17			14
価格帯	3,850円～ 9,900円					3,390円～ 8,990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2023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(2022年10月1日現在)

## 競争力の源泉

### 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2022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



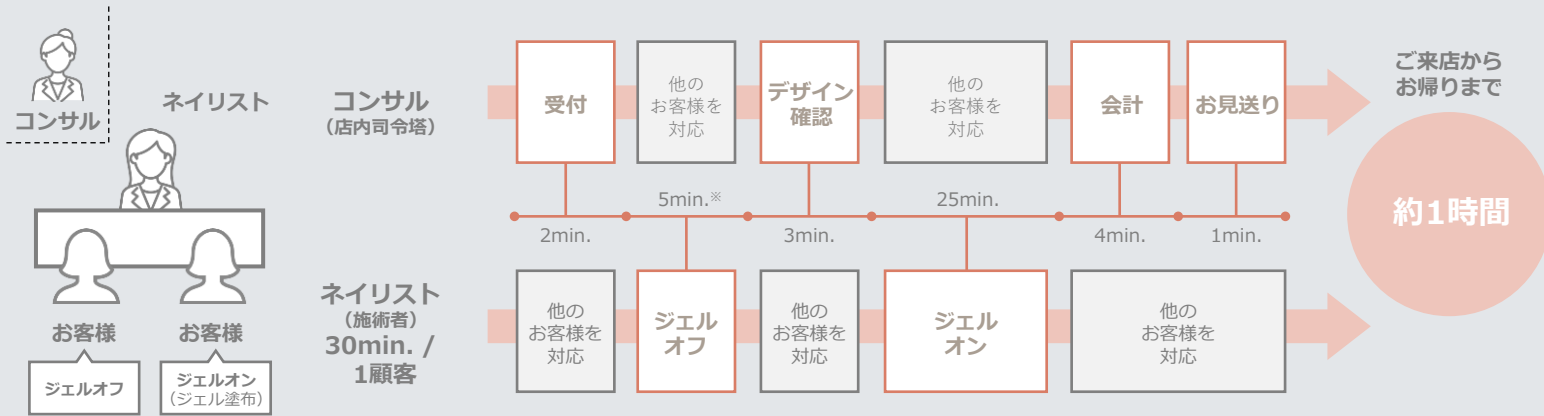
### 顧客獲得力 の高さ

- 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

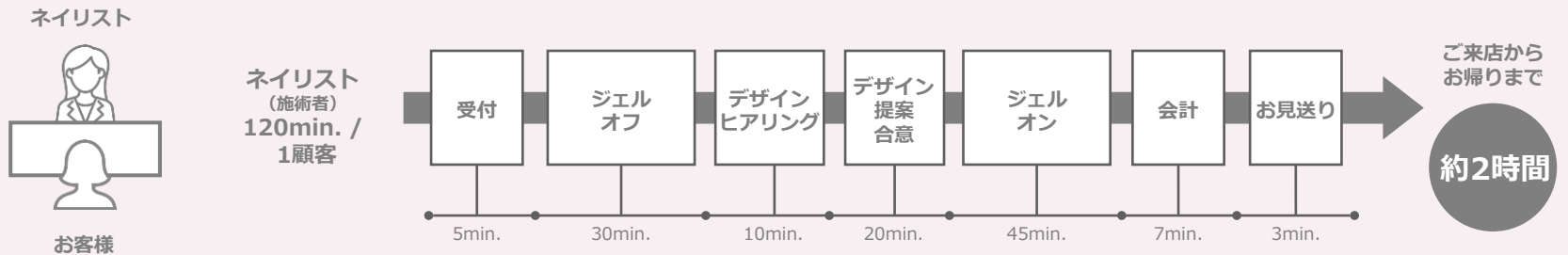
## ① 高効率オペレーション

### 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。

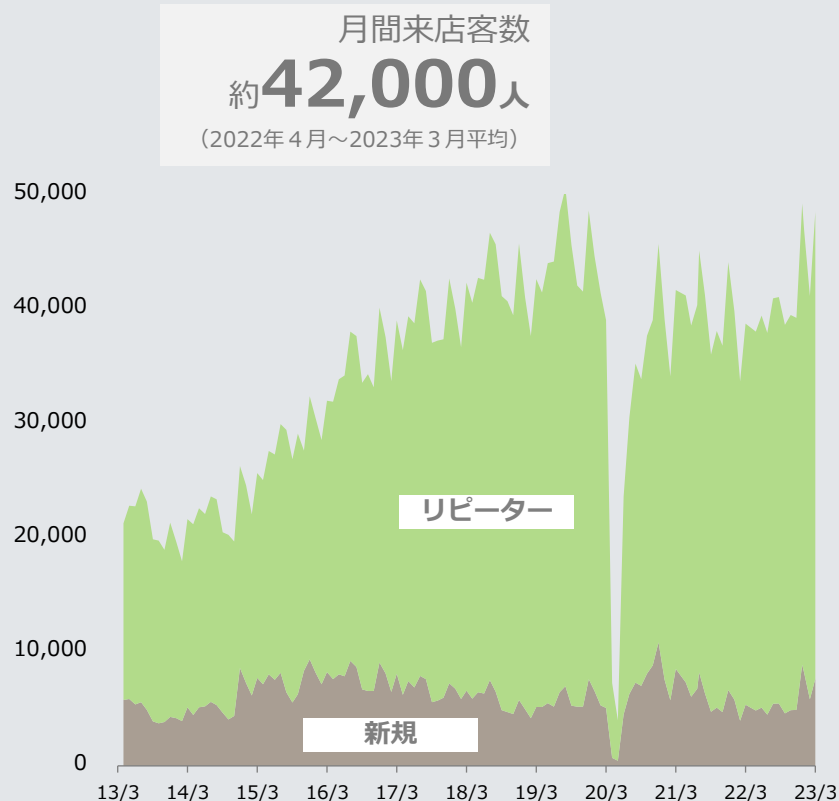
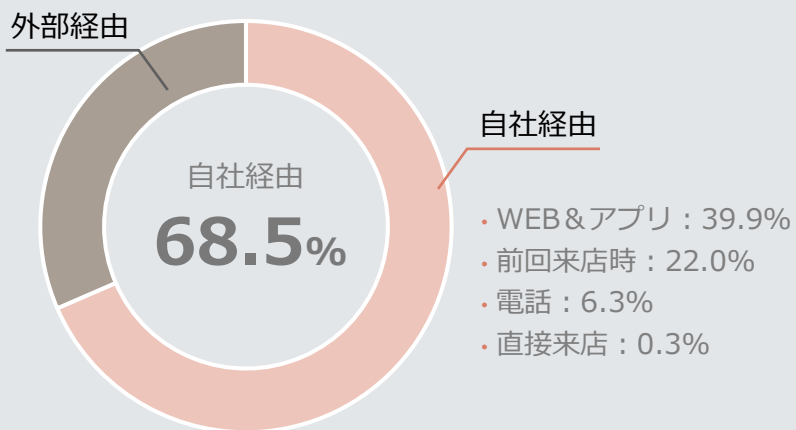
### 一般的なネイルサロン 約2時間ひとりのお客の対応にかかりきり



## 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

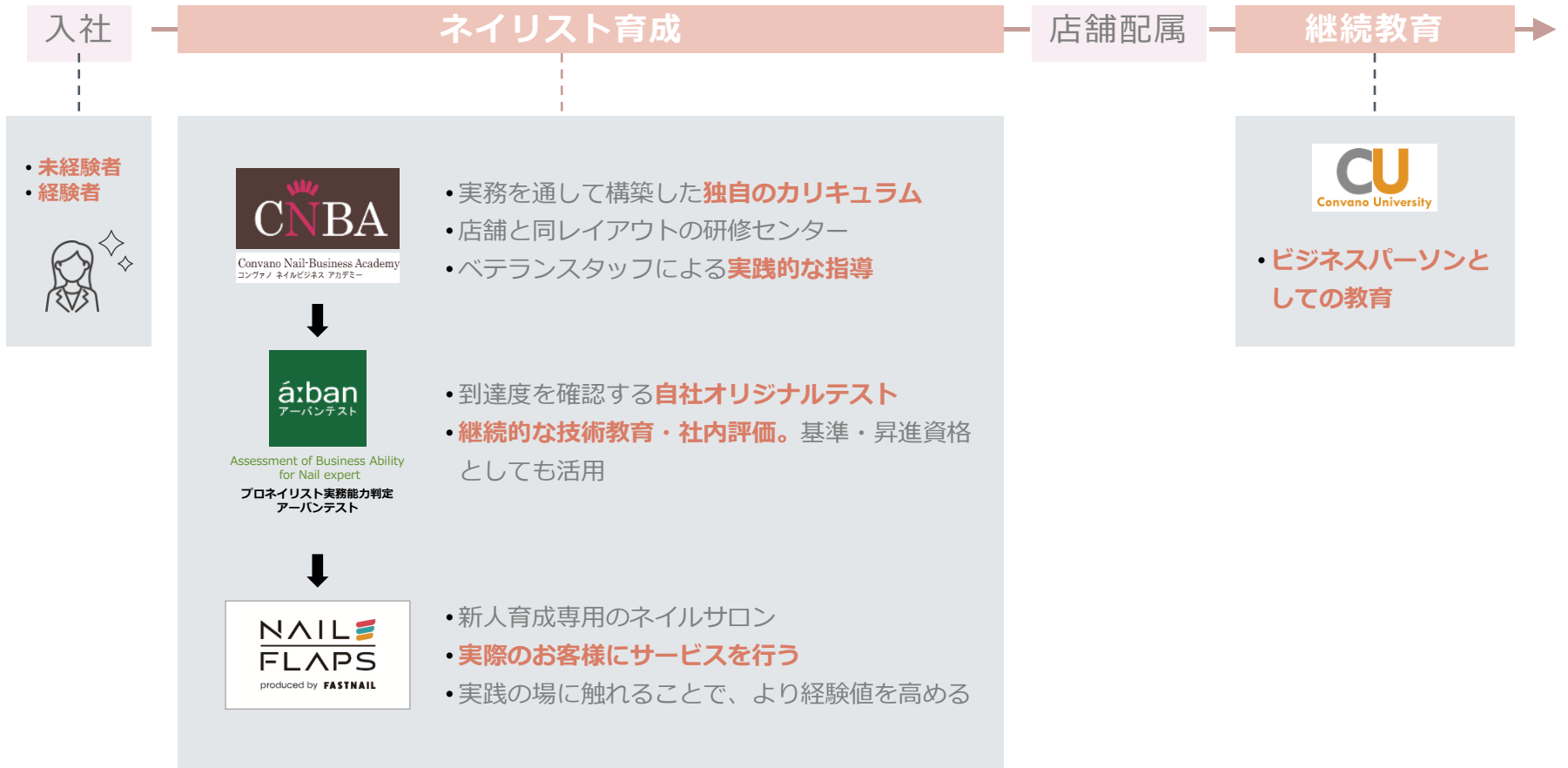
### 「FASTNAIL TOWN」での予約が約60.7%



※ 2022年4月～2023年3月 実績

## 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



# 成長戦略

## 1. 経営体制の刷新

- ・女性および若手社員の積極的な登用を実施

経営陣に現場経験の豊富な女性社員を新たに登用する予定です。  
組織の活性化を図り、環境の変化や顧客ニーズ、現場のニーズを迅速に経営へ反映できる体制へと改革してまいります。

## 2. 店舗の稼働率向上

- ・各店舗の需要を考慮した適正な人員施策

各店舗の需要を考慮した適正な人員施策を打ち出してまいります。  
既存店舗の人員充足を優先し、キャパシティと顧客ニーズの適正なバランスを図り、より効率的な利益水準の向上を目指してまいります。  
また、今年度の新規出店計画は、直営店 4 店舗を見込んでおります。



### 3. 人材教育の変革

- ・採用からトレーニングを経て店舗に至るまで、一貫した育成システムの構築
- ・自社独自の研修プログラム開発の継続
- ・FASTNAILが求める人材の採用実現に向けた施策の強化

昨今、人材の獲得競争が過熱していることから、ネイリストの人材獲得も競争の過熱が想定されています。当社の優位性を再確認し、求める人材の選定、採用方法について再検討してまいります。

また、採用から教育・店舗に至るまでの一貫した教育システムを再構築し、研修プログラム開発の継続、ならびに人材価値のさらなる向上へと注力いたします。

### 4. FASTNAILブランド戦略の再構築

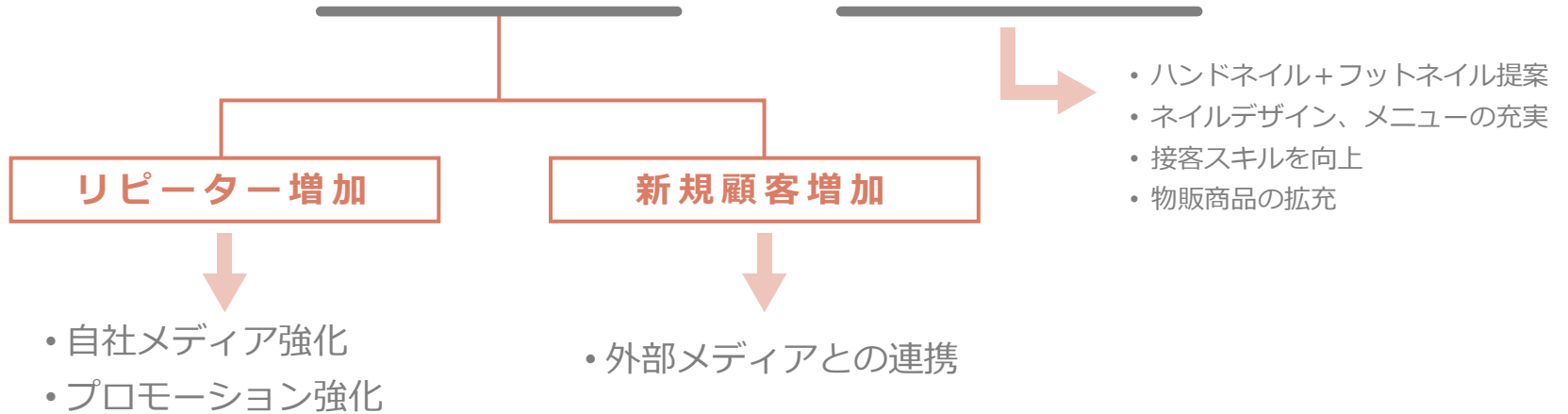
- ・自社アプリ「FASTNAIL TOWN」の機能向上
- ・顧客単価および認知度の上昇につながるプロモーションなど

唯一無二のサービスを提供するためには、より時代に即した効果的な広告宣伝手法への対応が必要だと考えています。

顧客ニーズを捉えた商品開発や、当社独自の予約アプリである「FASTNAIL TOWN」の機能拡大を継続的に実施して、さらなるお客さまの利便性の向上に努めてまいります。

売上収益

顧客数 × 平均単価



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

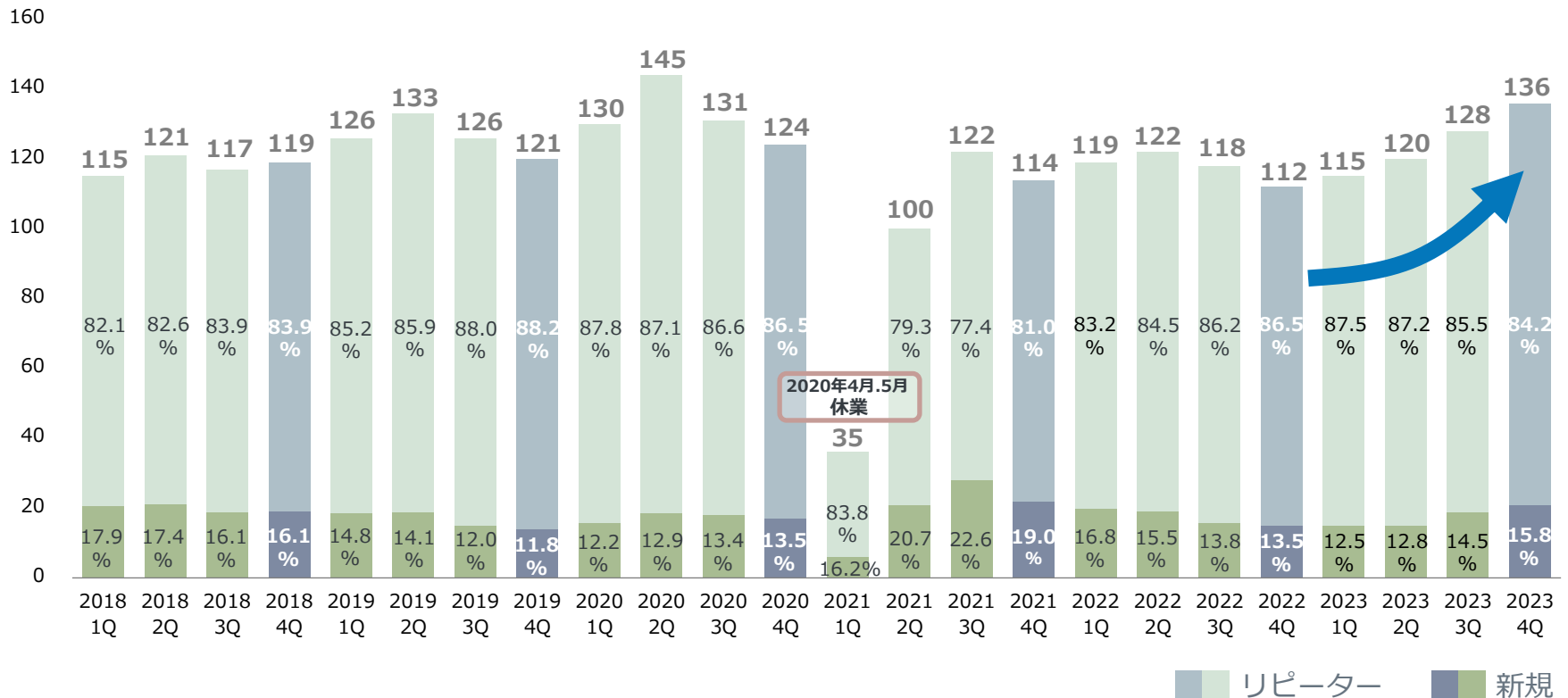
従業員数ならびに需要の回復、積極的な限定クーポンの導入や新色・新デザインの継続リリースにより、新規顧客比率、リピーター顧客数がともに増加した

来店客数

2022年3期 47万1千人

2023年3期 50万人

(千人)

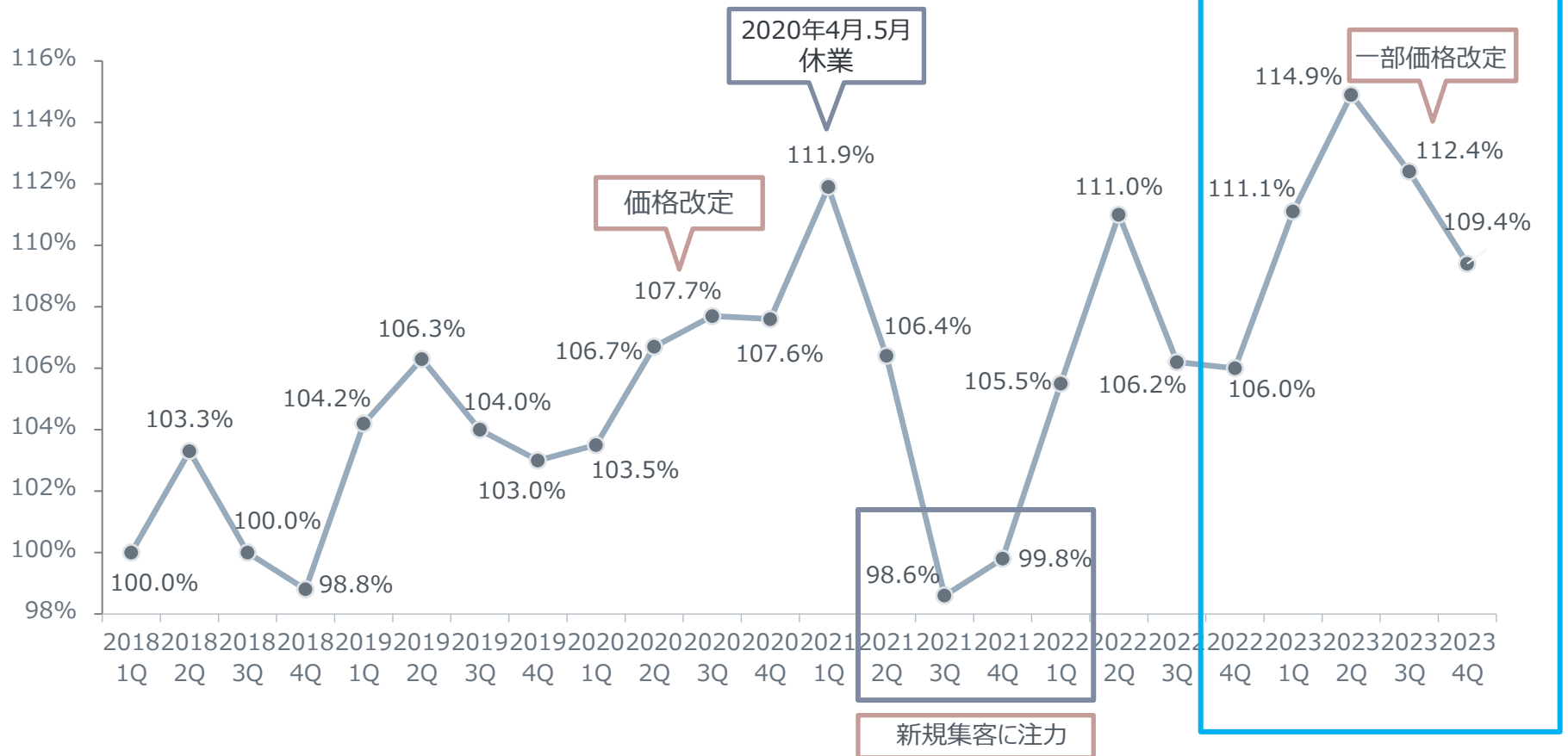


※ 上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。  
 ※ ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

## 平均顧客単価の推移

平均顧客単価は、年間を通して新色および高単価のデザインの継続リリースや新規メニューの導入等により高水準を維持している

### 2018年1Qを100%とした指標



# ネイリスト 1人あたりの生産性

(千円/月)

1000

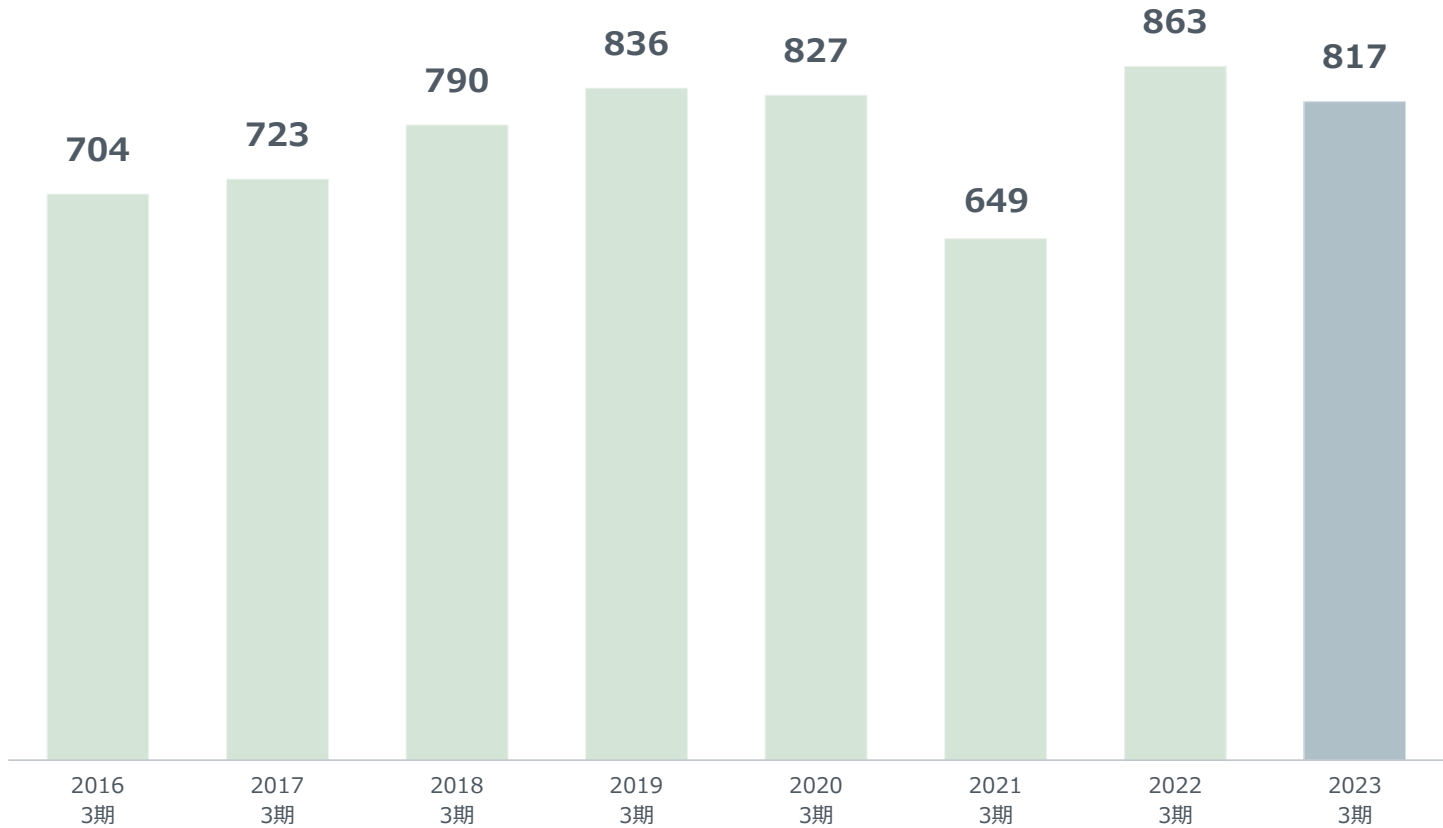
800

600

400

200

0



## 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 パートナースhip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。有価証券報告書「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。

## 金利変動について

可能性/時期 低/中長期  
影響度 中

**リスク** 当社グループは、事業に必要な資金を金融機関からの借入により調達しており、借入金利が上昇した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。なお、第10期連結会計年度末における総資産に対する借入金の割合は37.5%となっております。

**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

### 人材の確保や人件費の高騰について

可能性/時期 中/中長期  
影響度 中

**リスク** 当社グループは、今後、店舗展開を行う上で新たな人材の確保が不可欠となりますが、ネイル業界特有の事情で女性比率が高く、ライフステージの変化により、離職率が高い傾向にあります。採用環境が悪化した場合、あるいは退職者数が想定を大きく上回った場合、当社グループが必要とする従業員を適切なコストで確保することができなくなり、新規出店の遅延や既存店の売上減少など業績に影響を及ぼす可能性があります。

**対策** ネイリストの技術向上、労働環境の改善・充実を今後も図り、離職率の低下に努めて参ります。

### 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

- ・当資料の進捗状況を反映した改定につきましては、2024年6月頃を目途として開示予定です

## 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

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

