



2024年3月期 決算説明資料

2024年5月10日

株式会社 コンヴァノ
証券コード 6574



ネイリストの配属進捗の遅れによる機会損失の発生
 来店客数および顧客単価は直近低下傾向にあり、Q4の営業利益が大幅赤字に
 当面営業利益の赤字が継続する見通しで、今後改善が必要

	2024/3期累積(実績)	前年同期比	2024/3期業績予想	
2024/3期	売上収益	2,589 百万円	+11.1%	2,588 百万円
	営業利益	▲8 百万円	▼	▲1 百万円
	当期利益	▲199 百万円	▼	▲155 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。

Good トピックス

- 戦略を推進するため、経営体制を強化

課題・リスク

- ネイリストの配属進捗の遅れによる機会損失の発生
- 一部の店舗の老朽化に対する改修費用の発生
- 来店客数および顧客単価は直近低下傾向

会社概要



会社概要

会社名	株式会社コンヴァノ
本店	東京都渋谷区渋谷区桜丘町22-14
創業/設立	創業 2007年4月11日 設立 2013年7月10日
事業内容	ネイル事業 メディア事業
従業員数	424名(6名) ※ 2024年3月末現在 ※ ()内は1日8時間換算による過去1年間の 平均臨時雇用者数(外数)
店舗数	67店舗 ※ 2024年3月末現在

ネイル事業

FAST NAIL

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

FAST NAIL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





かみよつもと あや

代表取締役社長 上四元 絢 略歴

- 2010年12月 旧株コンヴァノ(現 当社)入社
営業部・ファストネイル銀座店配属
- 2011年5月 当社営業部・ファストネイル大宮店店長
- 2015年3月 同営業部スーパーバイザー
- 2015年1月 同トレーニング部グループリーダー
- 2019年4月 同管理部グループリーダー
- 2022年7月 同経営企画室グループリーダー
- 2022年11月 同執行役員営業部及び人材教育部管掌
- 2023年6月 同代表取締役社長(現任)

役員構成

役職	氏名	管掌部門
代表取締役 社長	上四元 絢	
取締役 副社長	横山 周平	ネイル事業部・経営企画室
取締役	位高 力	
社外取締役	有賀 知哉	
常勤監査役(社外)	中川 信男	
社外監査役	谷口 哲一	
社外監査役	橘 隆造	
執行役員	半田 堯久	管理部
執行役員	小池 勇輔	
執行役員(非常勤)	川口 佑	
執行役員(非常勤)	東 大陽	事業推進部・人事総務部

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

事業概要



ネイルサロンブランド「FAST NAIL」

「FAST」なサービスと「SIMPLE」なデザインにこだわり抜いたネイルサロン「FAST NAIL」を展開。お客様の『365日キレイ』を支えるため、ネイルの一般化を目指して事業を運営。

FASTNAIL 56店舗

安定品質×リーズナブル×スピーディ

- 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春日店/LOCO志免店
LOCOららぽーと沼津店/ LOCOららぽーと和泉店
LOCOアクロスプラザ富士宮店



ネイルサロンの特徴と強み

効率性・CRM・社員教育を強みに高いサービス品質を確立し、他社との差別化を実現。

高効率オペレーション

- ネイリストの生産性が高い
- 滞在時間60分以内
- 顧客回転率が高い

CRMアプリケーション

- 自社メディアを中心とした集客
- 顧客接点とリピート率の向上
- 外部メディアと連動した新規顧客獲得

独自の社員教育制度

- 短期集中の育成カリキュラム
- 実戦経験を積めるOJT店舗
- スキルやマインドを継続研修

	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	自社アプリ 外部メディア	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

2024年3月期決算概要



(百万円)

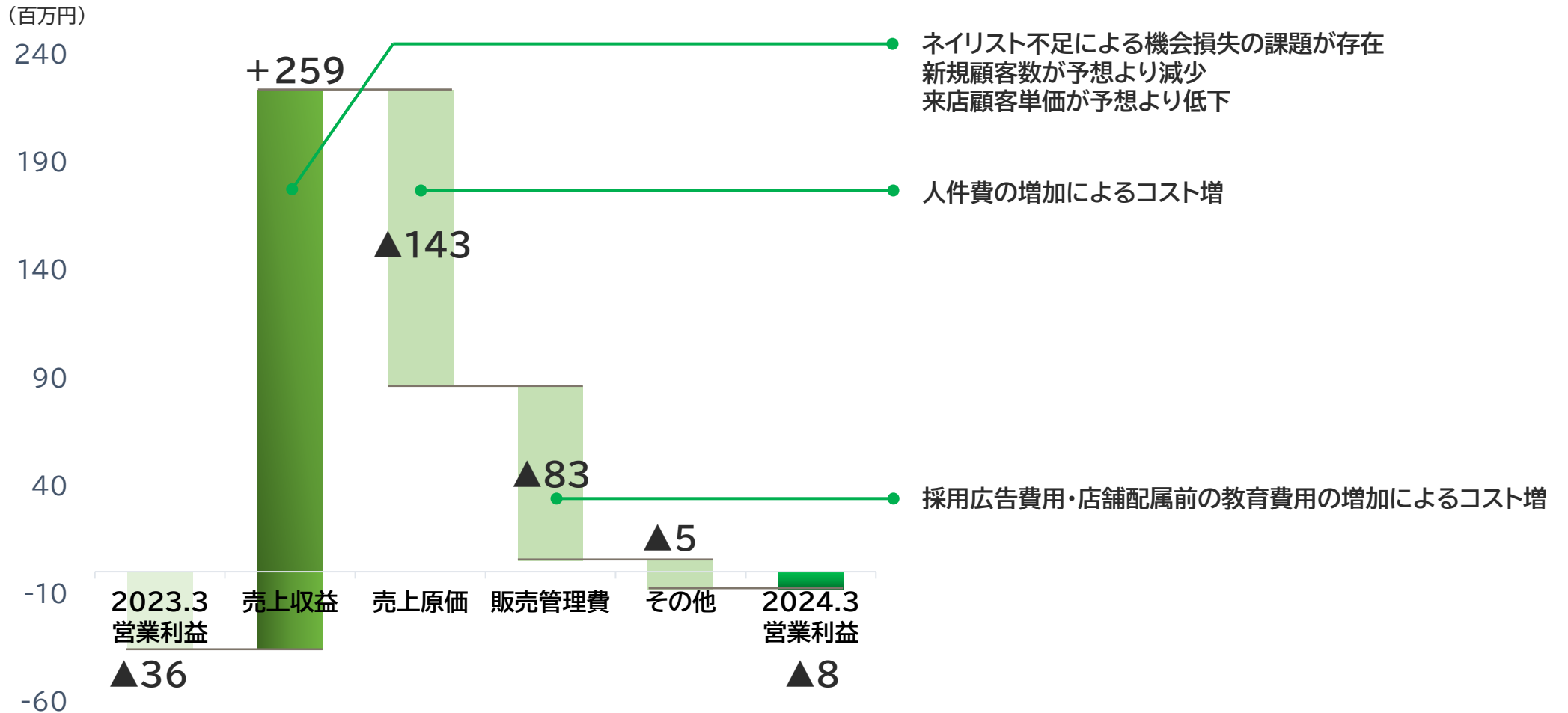
	2023年3月期	2024年3月期	対前年同期比 増減率
売上収益	2,330	2,589	+11.1%
売上原価	1,466	1,609	+9.8%
売上総利益	864	979	+13.4%
販売費及び一般管理費	894	977	+9.2%
その他	▲5	▲10	-
営業利益	▲36	▲8	-
税引前利益	▲43	▲19	-
当期利益	▲34	▲199	-
EPS (円)	▲15.14	▲77.32	-
(希薄化後)	(▲15.14)	(▲77.32)	-

※2024年3月期において、新株予約権は逆希薄化効果を有するため、希薄化後1株当たり当期利益の計算から除外しております。

※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(IFRS)

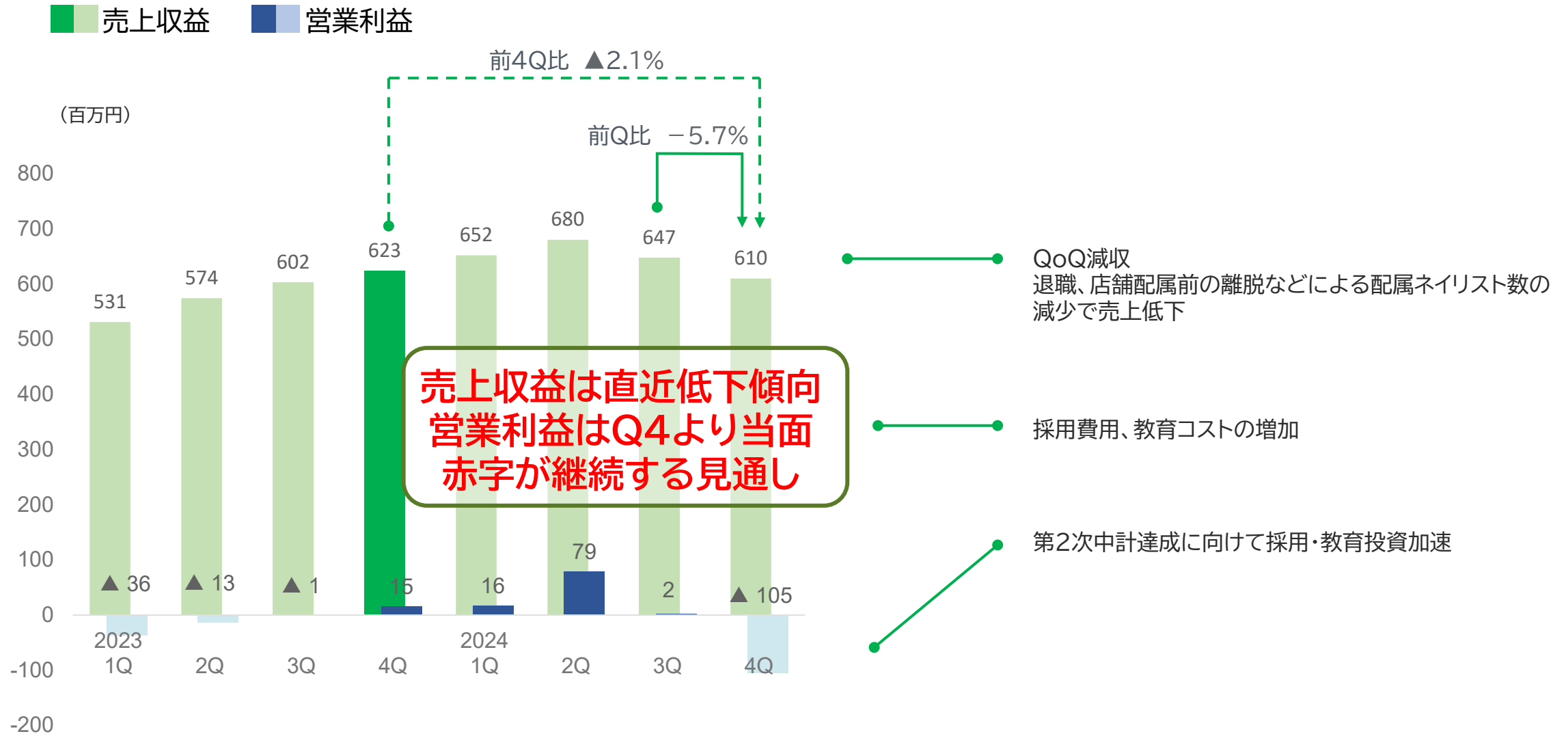
サービス従業員数(ネイリスト・受付・SV・教育担当等)が予想を下回り、基幹システム、予約システムの構造的な問題により新規顧客数が予想より減少、来店顧客単価が予想より低下。



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

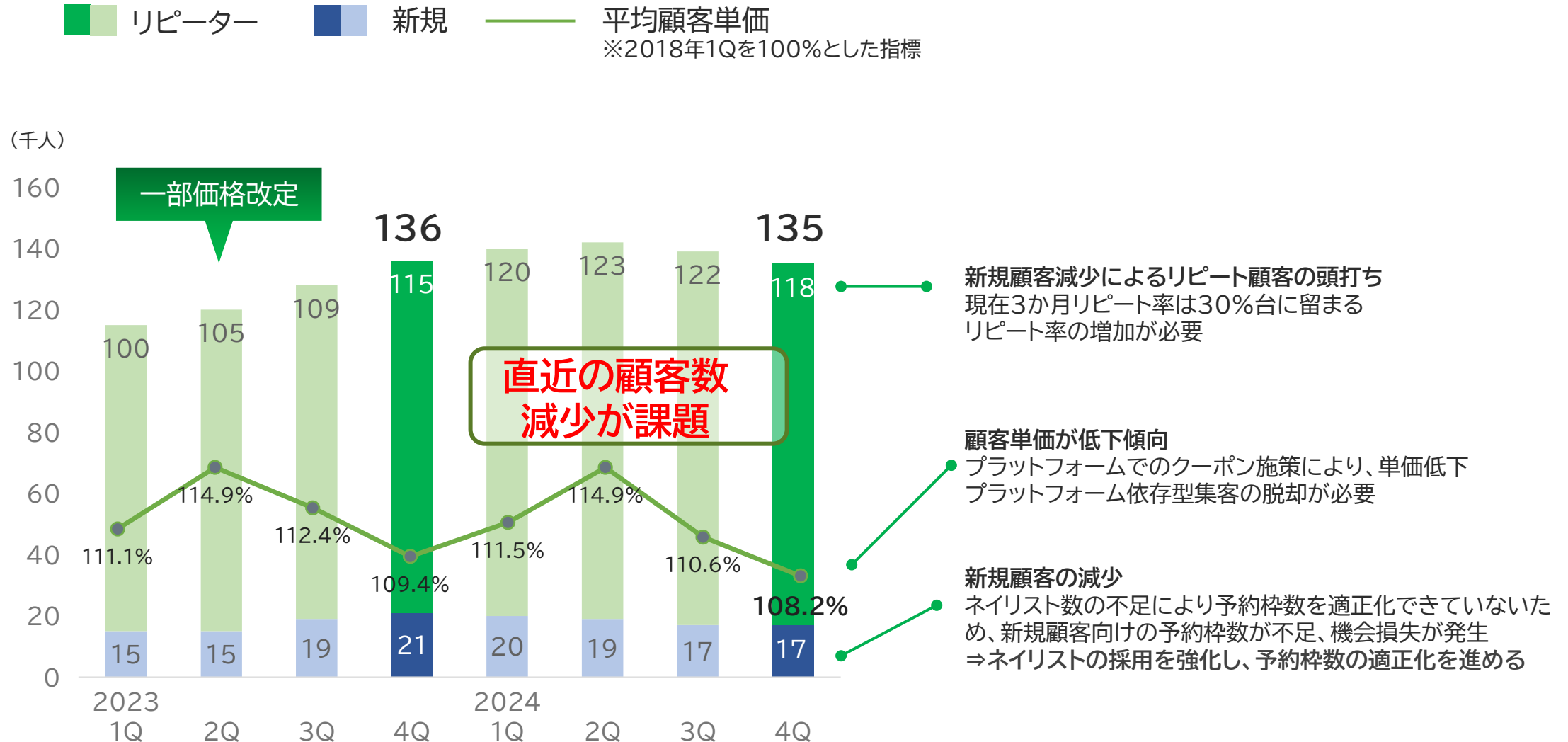
売上収益・営業利益の四半期推移(IFRS)

売上収益は直近低下傾向にあり、Q4の営業利益が大幅赤字に。
 ネイリストの定着、予約システムの課題解決までは、当面営業利益の赤字が継続する見通し。



来店客数と客単価推移

来店客数と客単価推移が低下傾向にあり、改善が必要



BSサマリ(IFRS)

	2023.3期	2024.3期	増減額
流動資産	628	1,154	+526
現預金	399	923	+524
営業債権及び その他の債権	136	151	+15
棚卸資産	67	66	0
その他	26	13	▲13
非流動資産	1,907	1,847	▲60
有形固定資産	75	86	+11
使用权資産	374	413	+39
のれん	650	650	-
無形資産	544	533	▲11
その他	265	166	▲99
資産合計	2,536	3,002	+466

	2023.3期	2024.3期	増減額
流動負債	1,244	687	▲556
営業債務及び その他の債務	66	78	+13
借入金	750	50	▲700
リース負債	162	183	+22
その他	266	375	+109
非流動負債	476	671	+195
借入金	200	358	+158
リース負債	210	225	+15
その他	66	87	+21
資本	816	1,644	+828
資本金	52	568	+516
資本剰余金	3	514	+511
利益剰余金 /その他	760	562	▲199
負債及び資本合計	2,536	3,002	+466

キャッシュ・フロー(IFRS)

(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額
営業キャッシュ・フロー	127	336	+209
投資キャッシュ・フロー	▲41	▲81	▲40
財務キャッシュ・フロー	▲79	269	+348
増減額	6	524	+518
期首残高	393	399	+6
期末残高	399	923	+524

- 1 経営体制の刷新
- 2 ネイリスト採用の強化・店舗の稼働率向上
- 3 人材教育の変革
- 4 FASTNAILブランド戦略の再構築
- 5 財務体質の改善・経営合理化
- 6 中期経営計画の策定

中期経営計画の策定

2023年11月24日に開示。新中期経営計画に沿って、課題解消を進めていく。

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示



2023年11月24日開示

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03725/d12d9524/ae84/4f8b/b8d5/0ffd04f1c2e9/140120231122594017.pdf>

第2次中期経営計画の説明動画



2023年12月6日開示

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01hchqyv4pt8v362wh0a75kjb>

2025年3月期業績見通し 第2次中期経営計画(2025/3-2027/3) 基本方針

2025年3月期業績見通し(IFRS)

新中期経営計画の達成に向けた人材投資をさらに加速させ取り組んでまいります。
よって、2025年3月期の連結業績につきましては、次の通り予想しております。

(百万円)

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (業績予想)	対前期 増減額
売上収益	2,589	3,400	+811
営業利益	▲8	▲220	▲212
税引前利益	▲19	▲230	▲210
当期利益	▲199	▲230	▲33
EPS (円)	▲77.32	▲53.14	-

抜本的なビジネス構造の改革を行い、投資循環モデルを確立するとともに、持続可能な成長を実現するための人材・情報・財務の基盤を整える

成長戦略・投資戦略

- ・ 1店舗あたりの収益性の向上
- ・ 提案型サービスの強化、顧客単価の向上
- ・ CRMへの投資と顧客接点・リピートの改善
- ・ 自社集客での新規顧客獲得体制の構築

経営基盤強化

- ・ 筋肉質な経営管理体制の構築
- ・ DXの推進、ITインフラの再構築
- ・ 業績管理指標の再設定とPDCAの徹底

人材戦略

- ・ リブランディングの浸透と理念教育の徹底
- ・ 育成システムとキャリア設計の見直し
- ・ 給与制度・インセンティブ制度の改善
- ・ FC人材含め働きがいのある環境作り

財務戦略

- ・ 資本政策の実施
- ・ 安定的な財務体質の実現、維持
- ・ 当面の株主還元的最小化

Appendix



事業情報



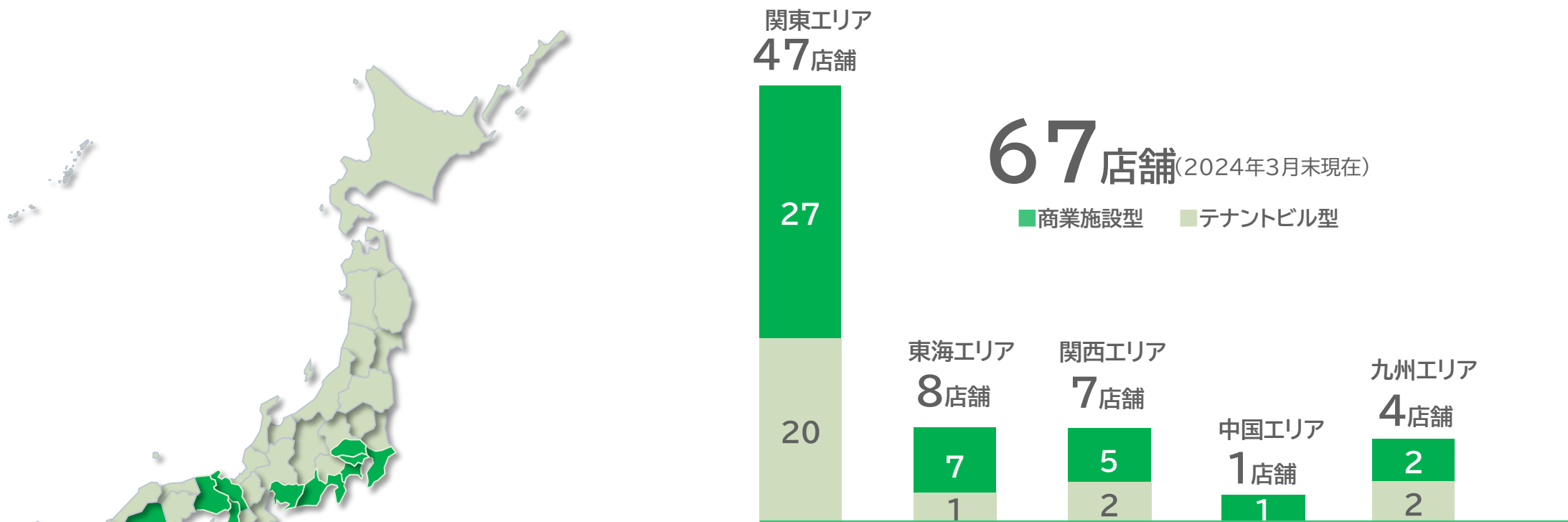
FAST NAILが提供するジェルネイルとは

ジェルネイルとは、爪にジェルと呼ばれる液体を塗り紫外線やLEDライトで効果させるネイルアート。「私らしいキレイ」を「もっと身近に」というお客さまの声から、ネイルサロン「FAST NAIL」は誕生。

	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)

店舗ネットワーク

主要都市での拡大を進め、業界トップクラスの67店舗を展開。



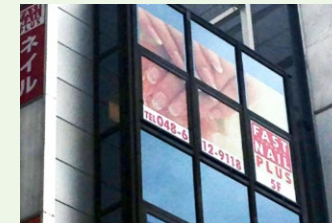
商業施設型

- 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



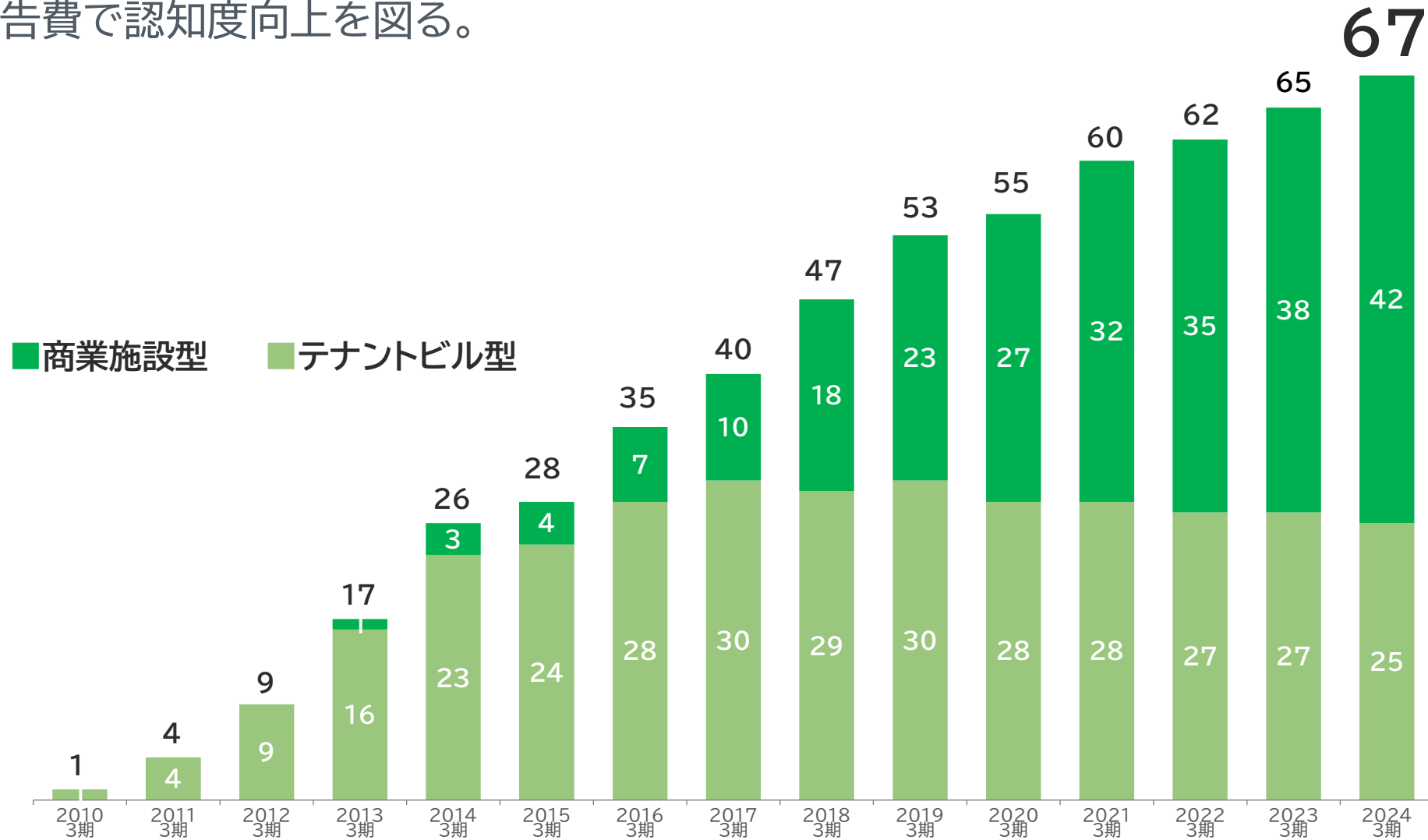
テナントビル型

- 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



店舗数推移

集客力の高い優良商業施設への出店・移転へ集中。
最小限の広告費で認知度向上を図る。

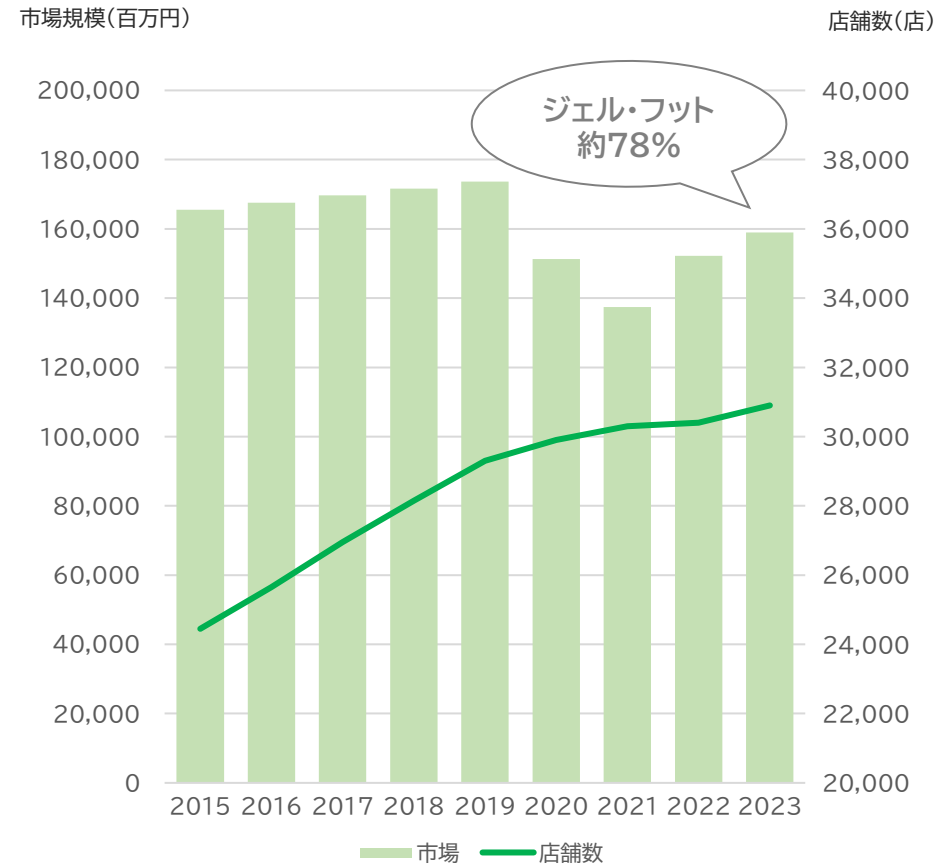


※ 2024年3月末現在

4 FASTNAILブランド戦略の再構築

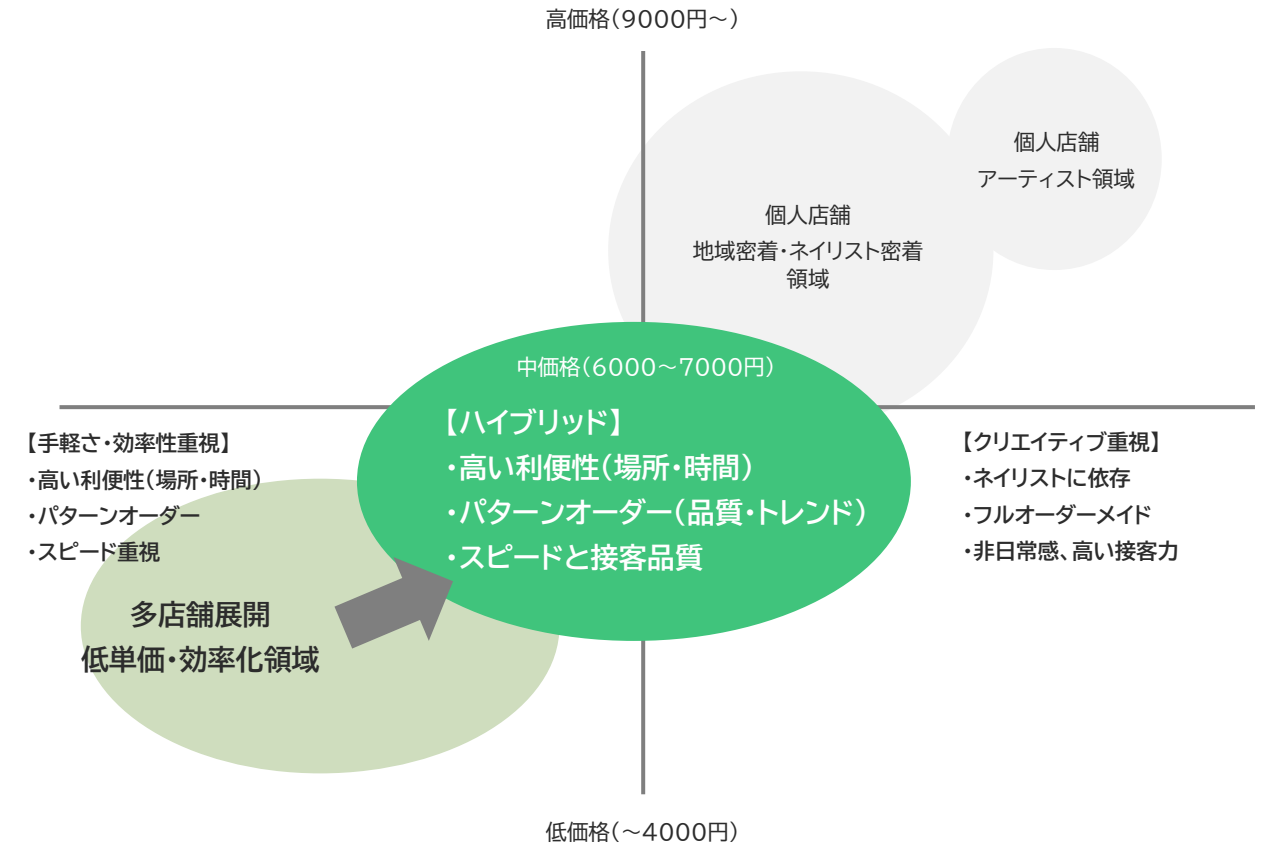
メインターゲット市場は1200億円以上あるが、成熟期を迎えており短期的に大幅な成長は見込めない。また当社が主戦場とする低単価・効率化領域については競合店舗も多く、近年は競争環境が激化しているためメニューの幅やサービス品質の向上により、中価格帯のモデルへと重心を移動させる。

ネイルサロン市場・店舗数の推移



出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書」

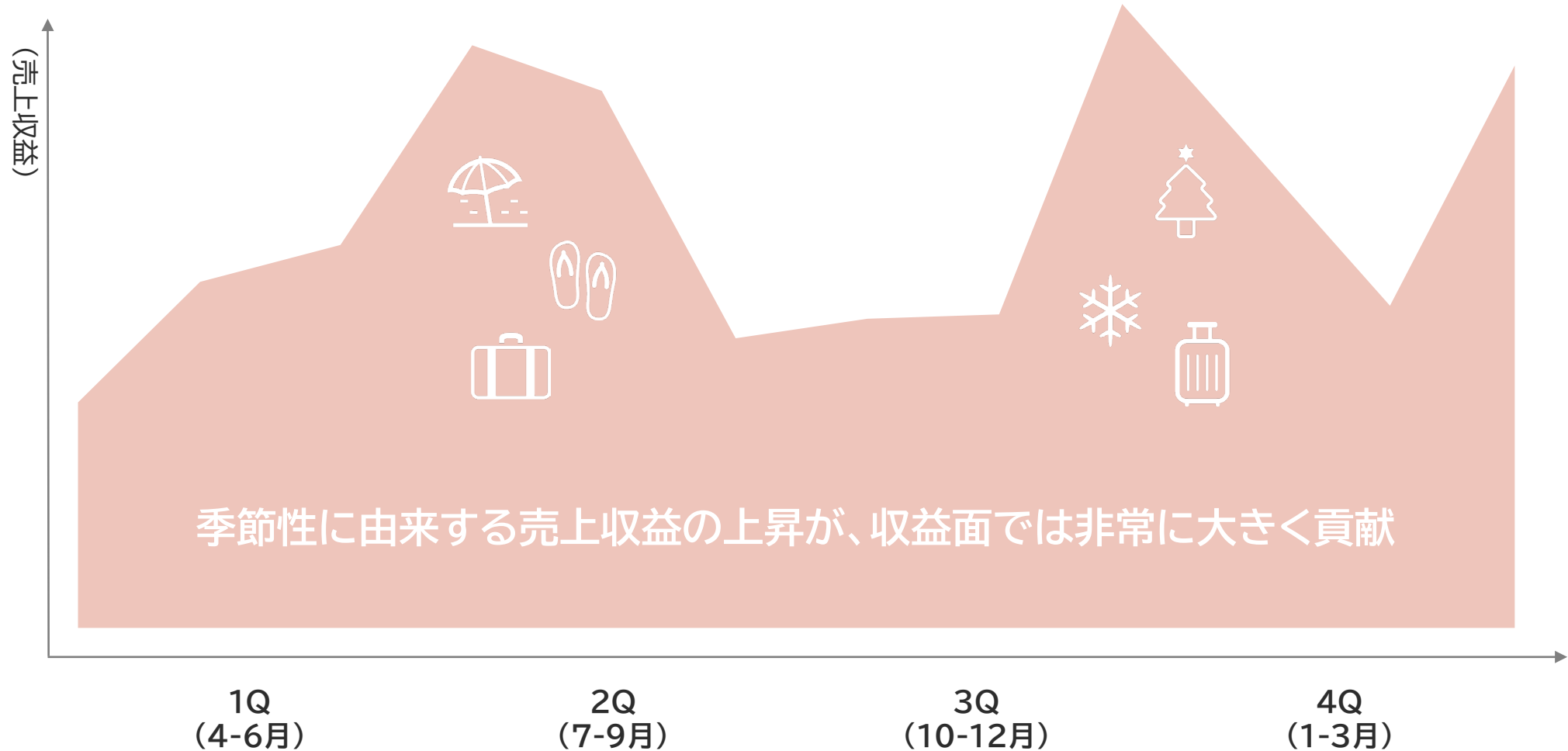
ポジショニング



ネイル事業の季節性について

ネイル市場は季節性による需要の変動があり、客数だけでなく、顧客単価も変動する
 通年通りであればQ2が繁忙期であり、Q3以降は需要が落ち着く時期の見通し。

経験則に基づく季節性イメージ



SDGs/ESG



女性活躍の推進による企業価値向上

01 多様な働き方と充実した職場環境の実現

- ✓ 柔軟な勤務形態・選択肢の提供
- ✓ 男女ともに育児休業取得を推奨(2023年3月期・取得率100%)
- ✓ 職場環境と待遇面の継続的な向上

02 女性が働きやすい環境を整備

- ✓ わたしらしく働ける環境、ネイリスト・社会人としての成長機会
- ✓ 継続的な所得向上
- ✓ 高いモチベーションのもとで従業員がお客様に寄り添って質の高いサービスを提供し、持続的な企業価値の向上を実現

03 エンゲージメントとキャリア形成

- ✓ エンゲージメントを高め、いきいきと働くことができる会社
- ✓ 高い女性管理職比率の実現



シニアマネージャー職		
女性	21名	95%
男性	1名	5%
合計	22名	100%

シニアマネージャー職に占める女性の割合
※2024年3月末時点の見込み

Environment

Social

Governance



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。



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。



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。



「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。



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。

IRに関するお問合せ

株式会社コンヴァノ 経営企画室
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
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