



# 2025年3月期第2四半期決算説明資料

2024年11月14日

株式会社コンヴァノ  
証券コード 6574

サービス従業員数の増加により業績は計画以上のペースで進捗。  
下期はコストコントロールと生産性向上施策に注力することで計画前倒しでの達成を見込む。

## 2025年3月期2Q業績

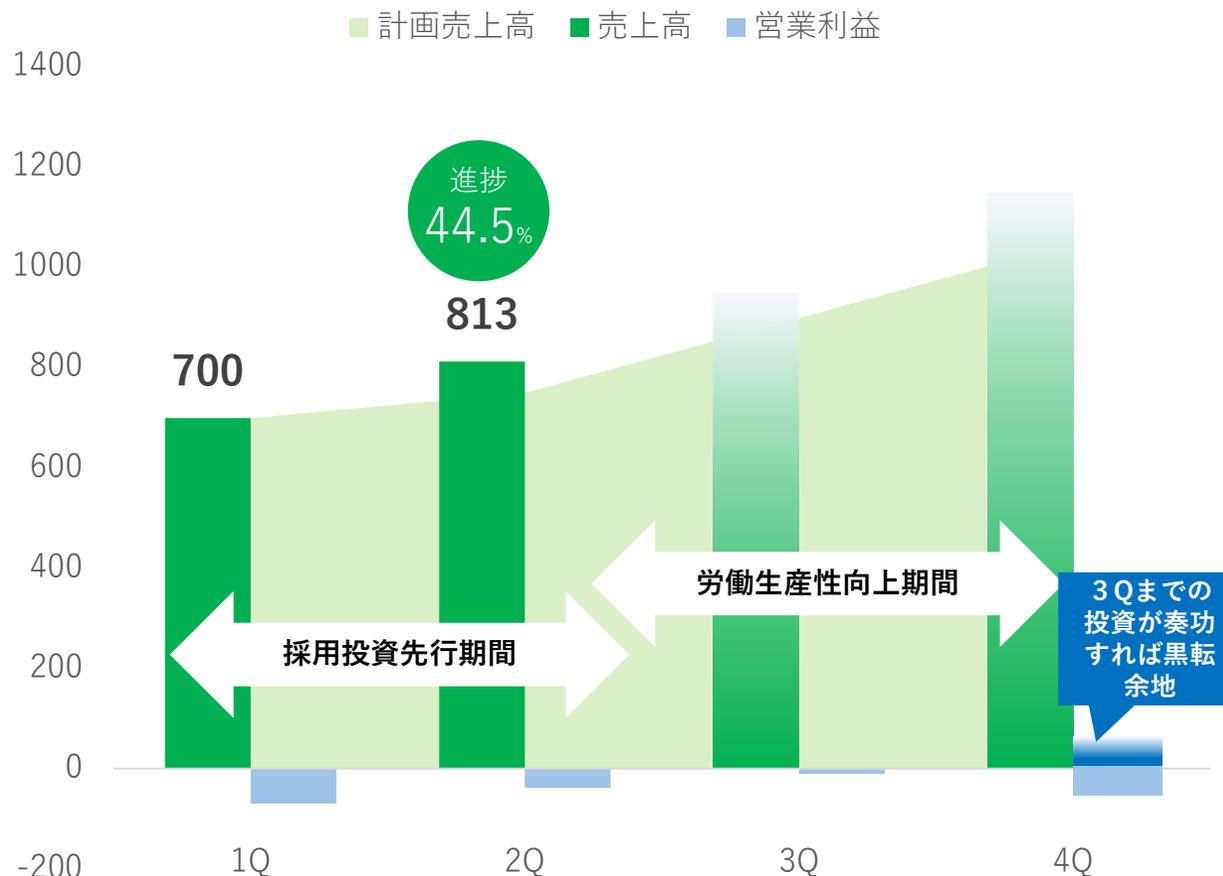
### 売上高

2025年3月期計画	2025年3月期2Q
3,400百万円	1,513百万円 (進捗 44.5%)

### 営業利益

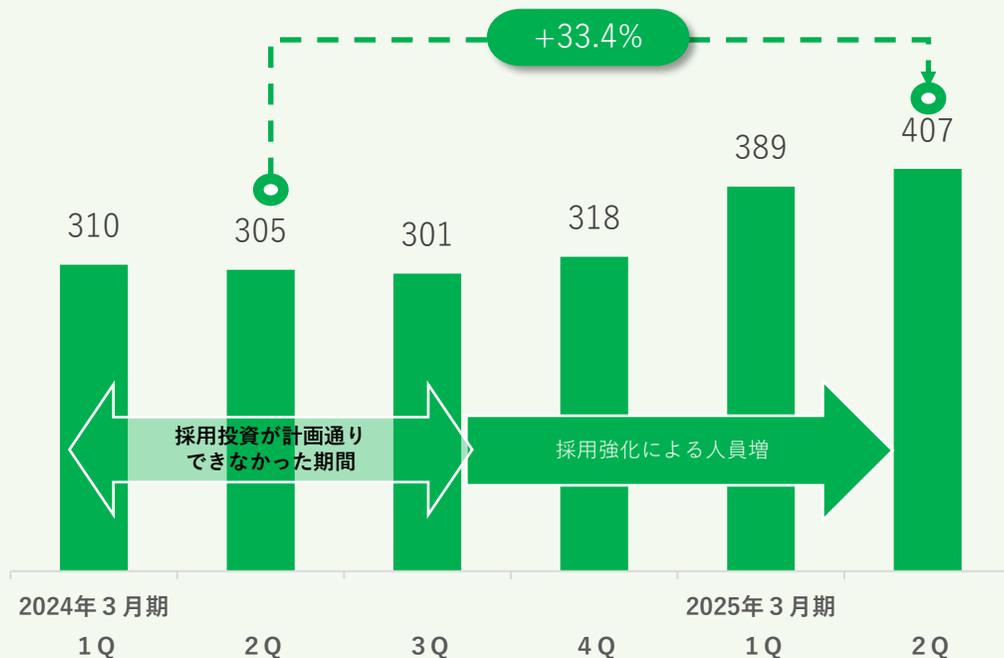
2025年3月期計画	2025年3月期2Q
▲220百万円	▲116百万円 (計画通り進捗)

## 2025年3月期業績



2024年3月期3Qから強化した採用施策が奏功し、サービス従業員数の計画を遥かに上回るスピードで増加中。それにより客数増加につながり売上増加。  
人材戦略では中期経営計画を大方達成したといっても過言ではないと認識。

### サービス従業員数

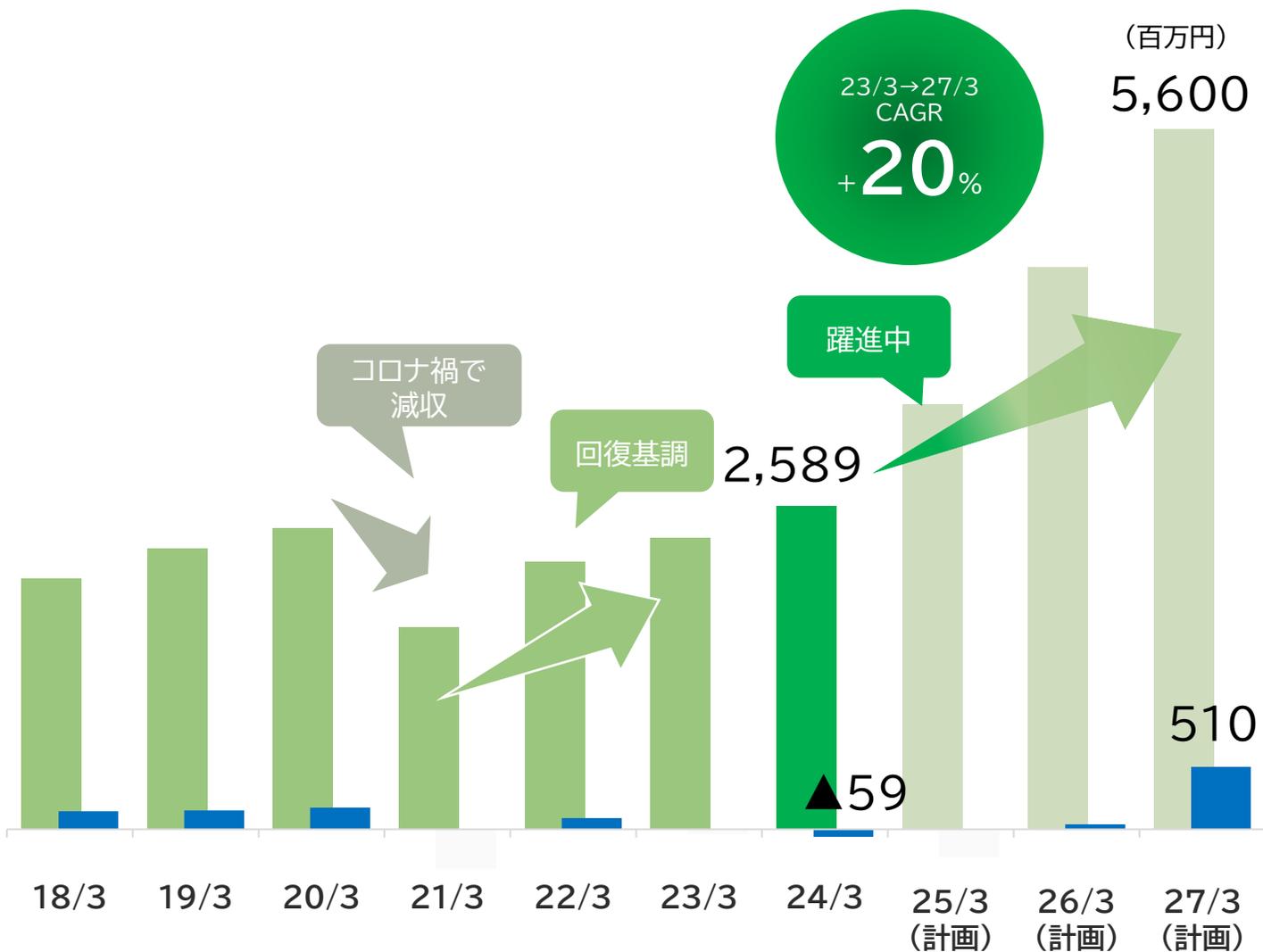


### 来店顧客数



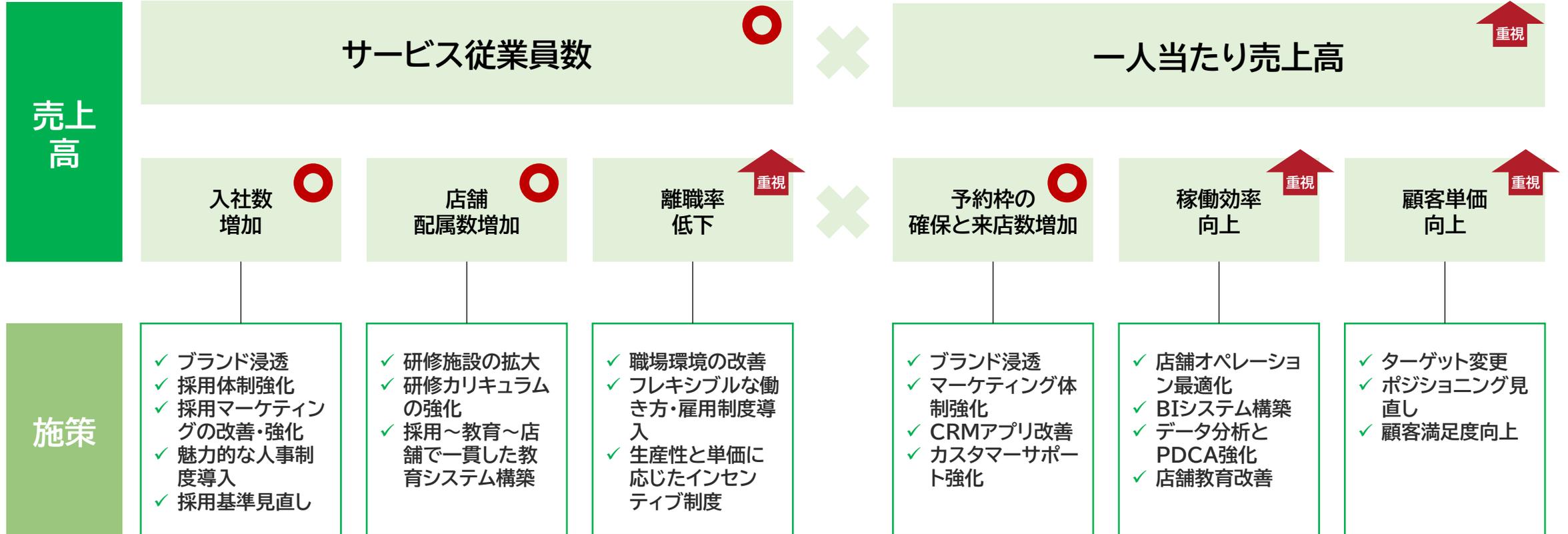
# 中期経営計画との乖離はなく、計画通りに進捗

2027年3月期通期業績予想で営業利益510百万円を見込む。  
 今期は通期業績予想で営業利益-220百万円の業績予測となっており、投資フェーズと認識。



(百万円)	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
売上 収益	2,589	3,400	4,500	5,600
営業 利益	▲59	▲220	40	510
FCF	336	▲270	60	520

サービス従業員数の増加を重視してきたが、計画以上に進捗したことで、来店客数が大幅に増加。今後は客単価の向上と稼働効率の向上により生産性を上げて利益を創出し回収フェーズに。



## ■ 下期以降の黒字化施策

### ■ 生産性向上施策を重点施策に

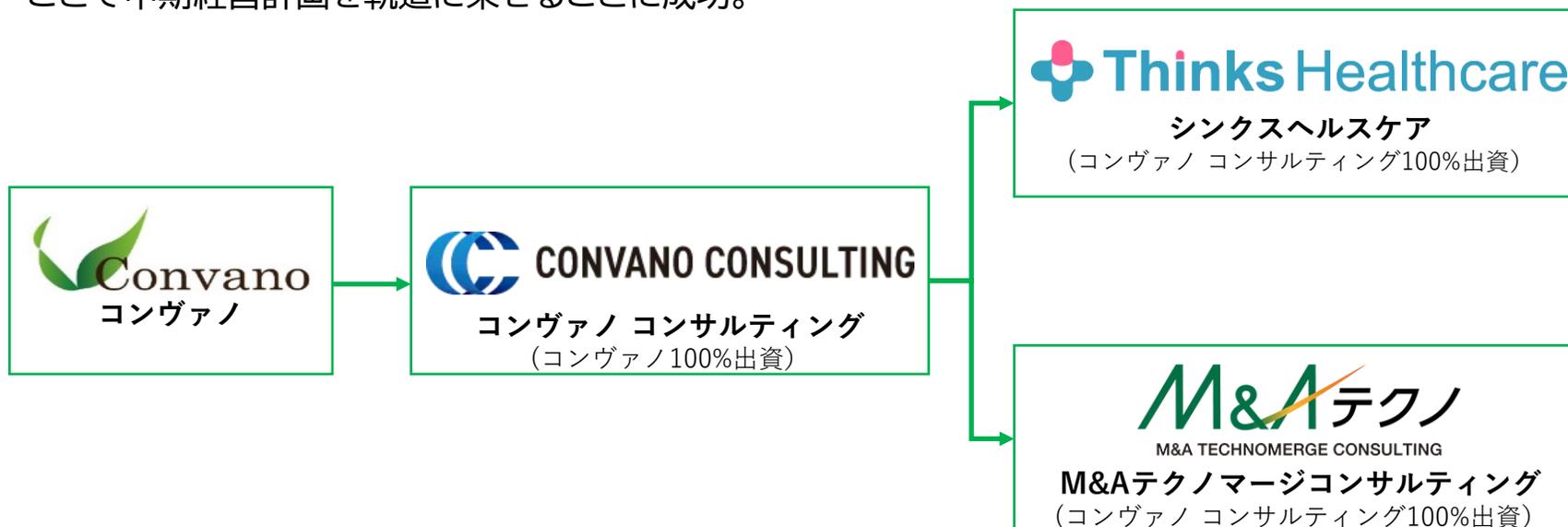
採用が計画以上のペースで順調に推移しており増収ペースに  
今後は利益を出すためにコストコントロールと生産性向上を重点的に強化

### ■ サービス料金の値上げ

2024年10月より一部サービスの値上げを実施  
想定客単価3%上昇を期待

## ■ 株式会社コンヴァノ コンサルティングを設立し、新たな収益源を模索

株式会社コンヴァノの機能子会社として株式会社コンヴァノ コンサルティングを設立。マーケティングノウハウを活用した支援を提供し、新たな収益を獲得することを検討。株式会社コンヴァノ コンサルティングは、優秀人材のヘッドハンティングを多数行い、株式会社コンヴァノに対して独自の知見・データを活用し、持続的な企業価値向上に資する経費削減案、マーケティングによる競争優位性の構築、IT/DX/AI コンサルティングによる高効率オペレーションにフォーカスした戦略を実行することで中期経営計画を軌道に乗せることに成功。



# 社内SNS活用によるエンゲージメント

従業員同士で称賛しあう文化が醸成され、エンゲージメント向上。



上四元 約 7月8日 17:28  
FN横浜店 🍌 Dailyレコード更新おめでとうございます 🎉 🌈 🍌  
すごいー 🍌 ちょうど11年ぶりの更新だったんですね 🍌 🍌 旗艦店としての偉大な記録! 素晴らしいです 🍌

上四元 約 7月8日 10:43  
FN静岡パルシェ店 🍌 🍌 Monthlyレコード連続更新おめでとうございます 🍌 🎉 🍌  
4月から3ヶ月連続とのこと、勢いが止まりませんね!! 素晴らしいです 🍌

上四元 約 7月8日 17:21  
FNマルイファミリー溝口店 🍌 Dailyレコード更新おめでとうございます 🍌 🎉 🍌  
溝口店は、とにかくリピート率がダントツにスゴイ!! スタンダード全店の中でトップです 🍌 🍌  
たくさんのファンに愛されてる店ですね 🍌  
店長率いる溝口店の今後が楽しみです 🍌



# FAST NAIL AWARD



2024年3月、全従業員を対象にアワードを開催。日本一のネイルサロンへ。



# FAST NAIL AWARD



# 従業員の待遇改善による離職率向上策

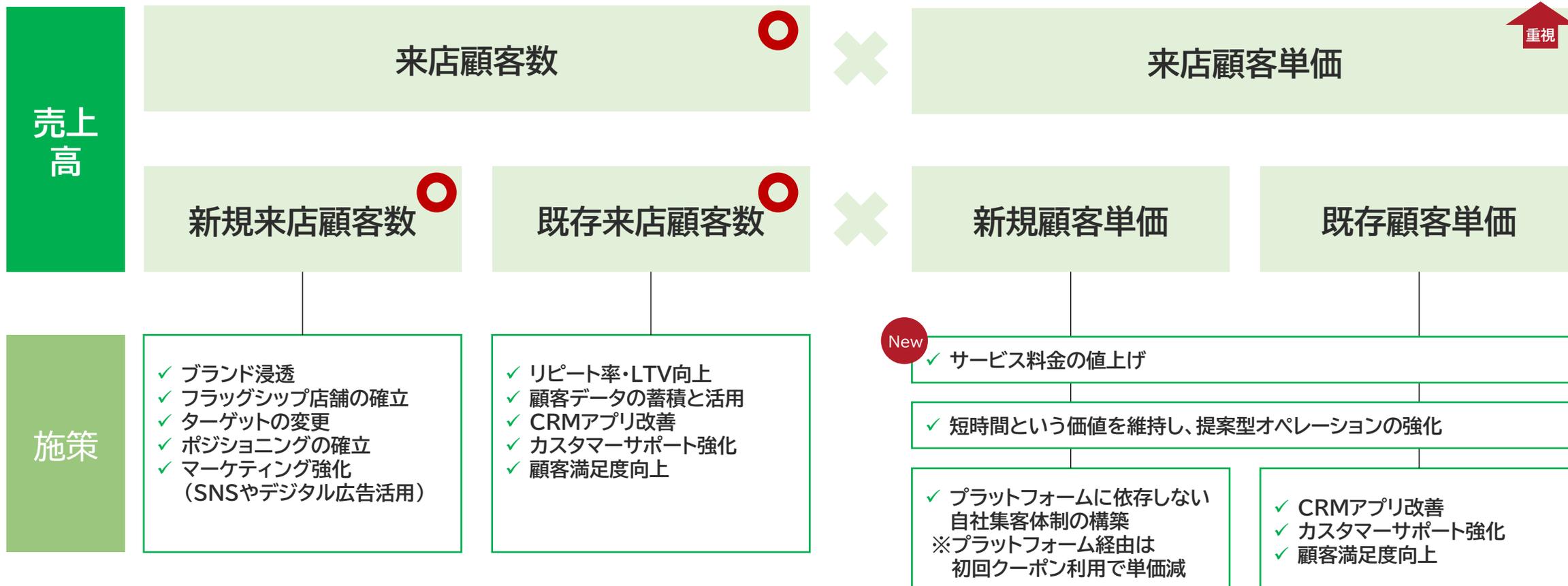
休日95日から110日へ  
週残業コスト・毎月の残業管理業務の削減、ネイリスト休日増による退職抑制  
従業員のモチベーション、働きやすさの改善へ



残業コスト・管理業務削減  
年間休日  
95から**110**日へ

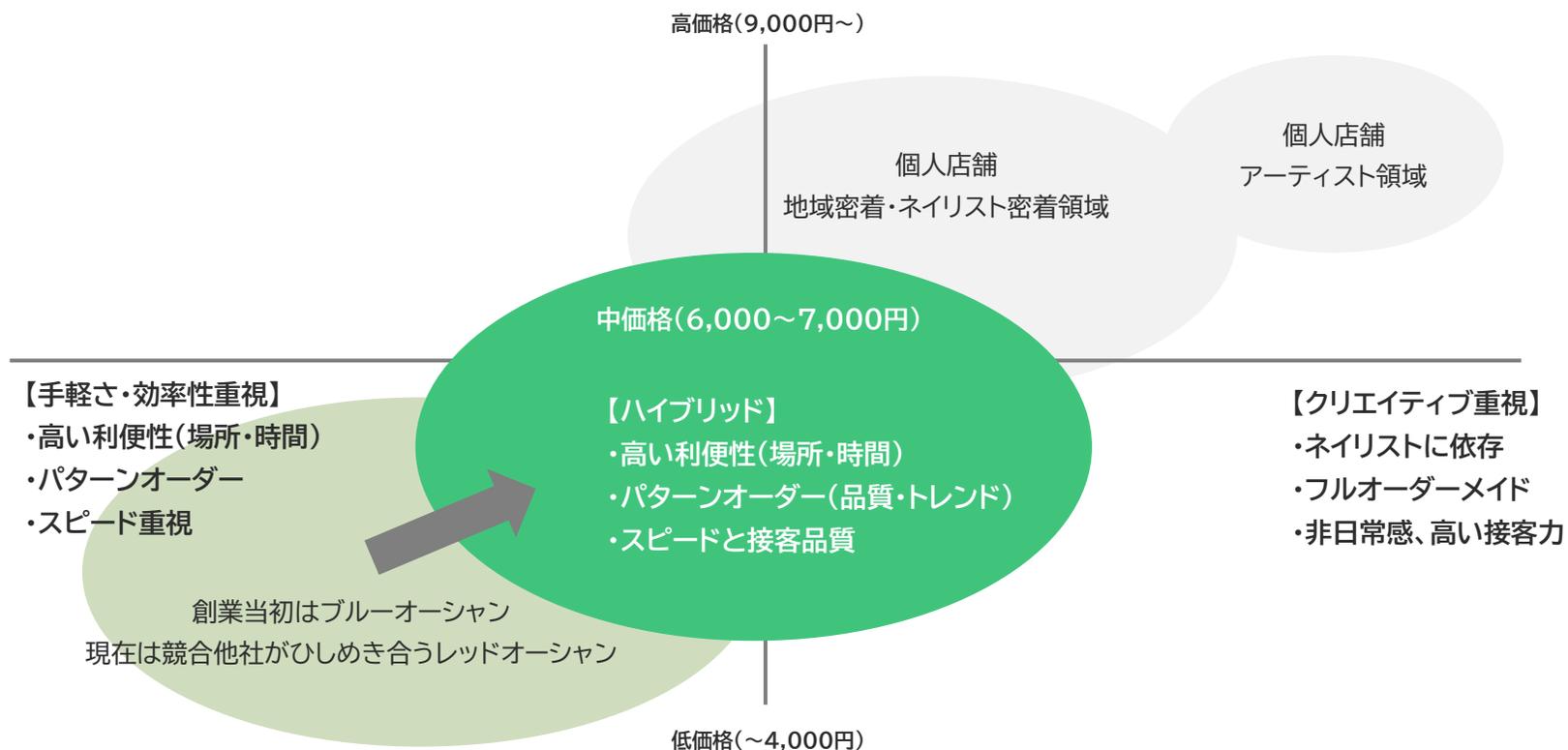


自社集客での新規顧客獲得体制の構築し、新規来店顧客数を増加。オペレーション・教育強化、CRMアプリの改善による顧客満足度向上を図り、顧客単価の上昇とリピート率を向上。



# 2024年10月に値上げの実施

中期経営計画の戦略の単価向上戦略として、2024年10月値上げを実施。  
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の移行が進みつつある。



## 2024年10月より一部値上げを実施

<下記一例>

フレンチ 4,400円→4,510円  
(2.5%値上げ)

定額シンプル 6,050円→6,270円  
(3.6%値上げ)

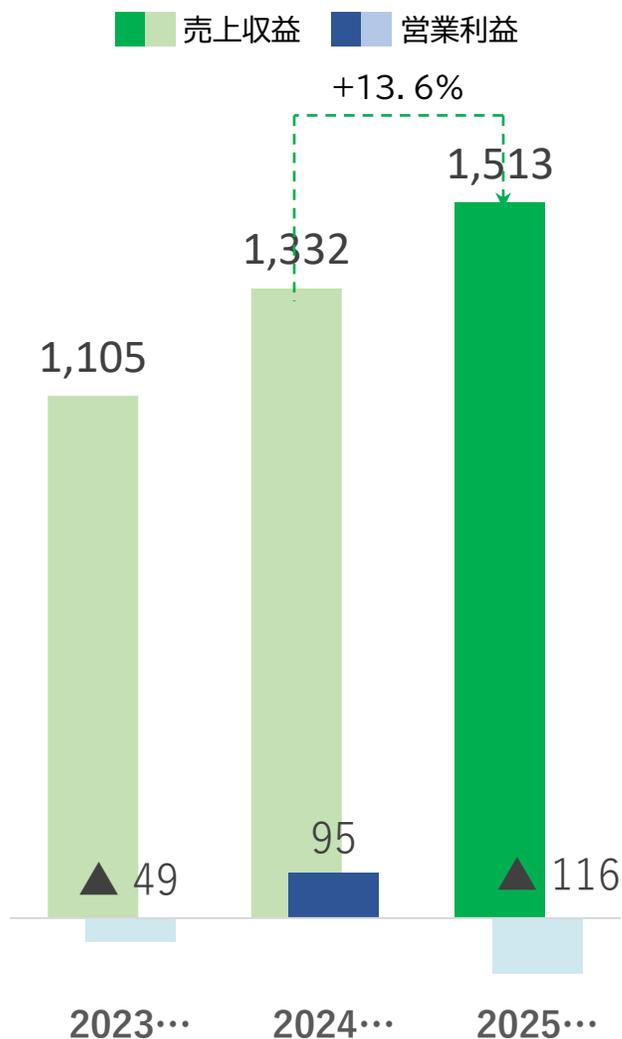
定額トレンド 8,580円→8,910円  
(3.8%値上げ)

想定客単価3%アップを期待

# 2025年3月期2Q決算概要

前期下期より強化した採用投資が奏功し、計画通り順調に増収。  
採用が計画より順調なため、Q3、Q4においては採用費用、教育費用は抑制される見込み。

## 業績推移

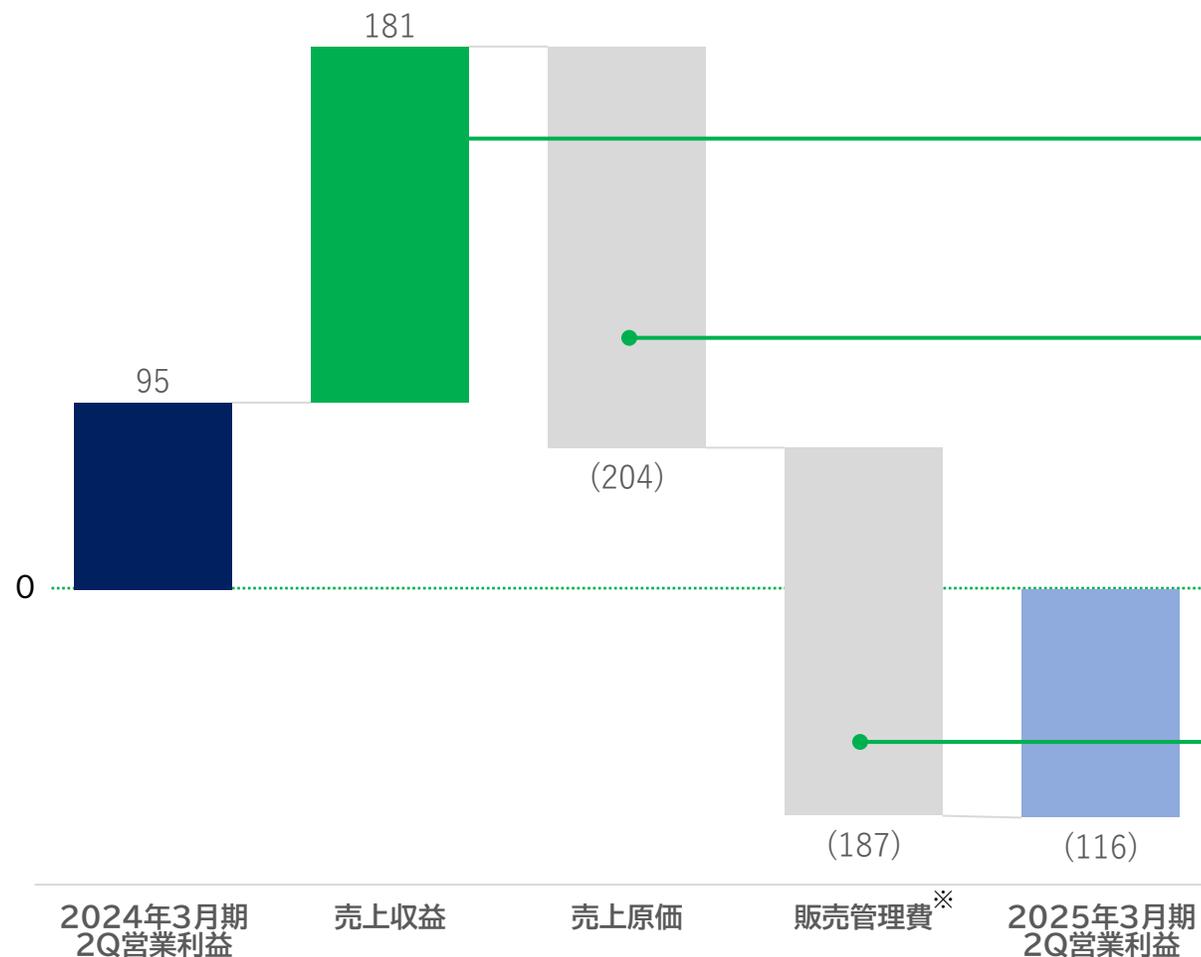


(百万円)	2024年3月期 2Q業績	2025年3月期2Q		2025年3月期 業績予想	
		実績	前年同期比	予想	進捗率
売上収益	1,332	1,513	+13.6%	3,400	44.6%
売上原価	783	987	+26.0%	-	-
売上総利益	549	527	▲4.0%	-	-
販管費	457	644 <sup>※</sup>	+40.9%	-	-
営業利益	95	▲116	-	▲220	-
当期純利益	57	▲120	-	▲230	-

※販管費にその他収益・費用を含む

# 営業利益増減分析(IFRS)

サービス従業員の増加により前年同期比で増収。引き続き採用投資は継続予定ではあるが、Q3,Q4はコスト最適化を最優先で実行。



・サービス従業員の増加により、ボトルネックであった予約枠を確保し、増収  
・マーケティング施策も奏功

・サービス従業員が急増した影響で、人件費が増加  
コスト増加ペースが売上の増加ペースを上回った結果原価率が上昇  
・生産性を高める採用基準と教育強化、値上げにより原価率の低下を図る

・採用広告費用・店舗配属前の教育費用の増加によるコスト増  
・今後はデータを活用し無駄なコストを削減

※販管費にその他収益・費用を含む

	2024年 3月期	2025年 3月期2Q	増減額
<b>流動資産</b>	1,154	1,036	▲118
現預金	923	772	▲151
営業債権及び その他の債権	151	166	+14
棚卸資産	66	53	▲13
その他	13	45	+31
<b>非流動資産</b>	1,847	1,793	▲54
有形固定資産	86	81	▲4
使用権資産	413	364	▲49
のれん	650	650	-
無形資産	533	525	▲8
その他	166	173	+7
<b>資産合計</b>	3,002	2,830	▲172

	2024年 3月期	2025年 3月期2Q	増減額
<b>流動負債</b>	687	687	+0
営業債務及び その他の債務	78	86	+8
借入金	50	50	-
リース負債	183	168	▲15
その他	375	383	8
<b>非流動負債</b>	671	608	▲62
借入金	358	333	▲25
リース負債	225	188	▲37
その他	87	87	▲0
<b>資本</b>	1,644	1,534	▲110
資本金	568	568	+0
資本剰余金	514	524	+9
利益剰余金 /その他	562	442	▲120
<b>負債及び資本合計</b>	3,002	2,830	▲172

# Appendix



# 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

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

代表取締役社長 かみよつもと あや  
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)

1

## 業界トップクラスのブランド力

- 全国67店舗のネットワークと長年の運営によるブランド認知
- ネイルサロンで唯一の上場企業

2

## 未経験者を即戦力化する採用～教育力

- 全国への配属可能で、働きやすい環境と人事制度
- 未経験者でも活躍できる教育体制(採用力)

3

## 店舗の効率経営ノウハウ

- 独自の分業制による効率的なオペレーション
- 業務プロセスの最適化と一部業務のRPA化によるDX化

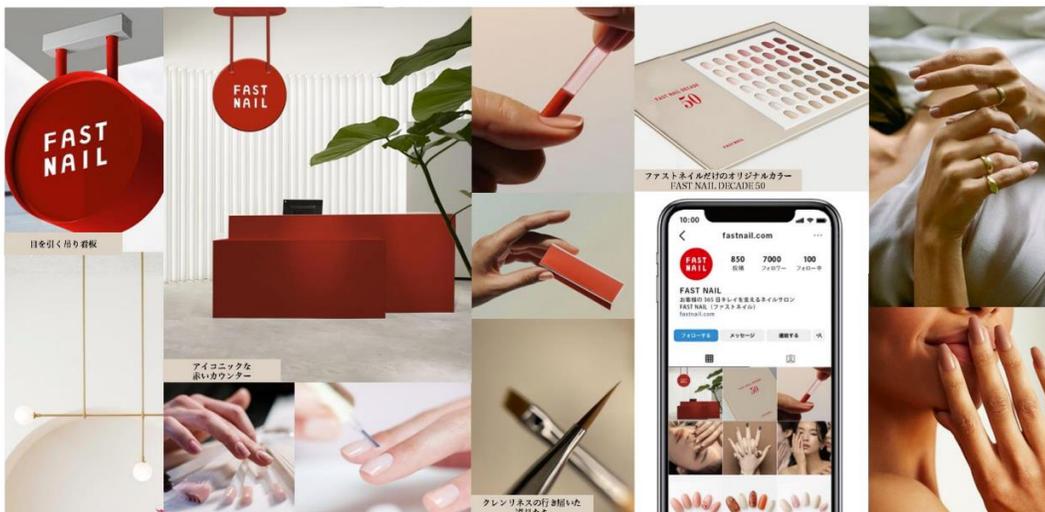
4

## データ分析・活用による店舗経営の可視化と改善力

- 各店舗、各従業員のパフォーマンスを独自のBIツールで可視化し日々モニタリング
- ネイルサロン経営に特化した自社システム
- KPIマネジメントと蓄積したデータを活用したデジタルマーケティング

2023年よりブランドを再構築。主要都市を中心に業界トップの出店と時代に即した広告により高いブランドを保有。採用力・集客力に大きく寄与。

## ◆ FASTNAILブランド刷新

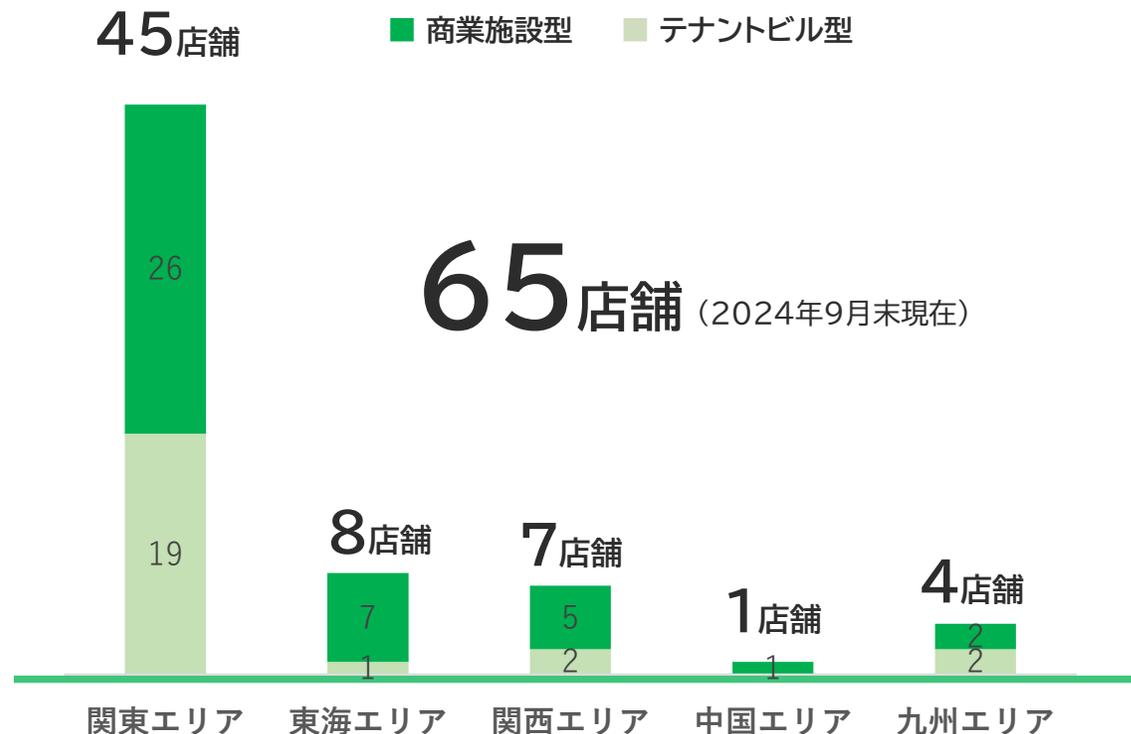


## FAST NAIL 60 STANDARDS

ファストネイルらしさを表現し、  
ファストネイルの価値をより高める60のスタンダードです。

これは、ファストネイルの価値を高めるだけでなく、  
お客様からの信頼度を高め、お客様からありがとうと言っていたる、  
スタッフの皆さんにファストネイルでの仕事を誇りに思っていただけの60のスタンダードであり、  
ファストネイルを選んで訪れてくださったお客様を想ってファストネイルが守る、60の約束事でもあります。

## ◆ 業界トップクラスの出店数



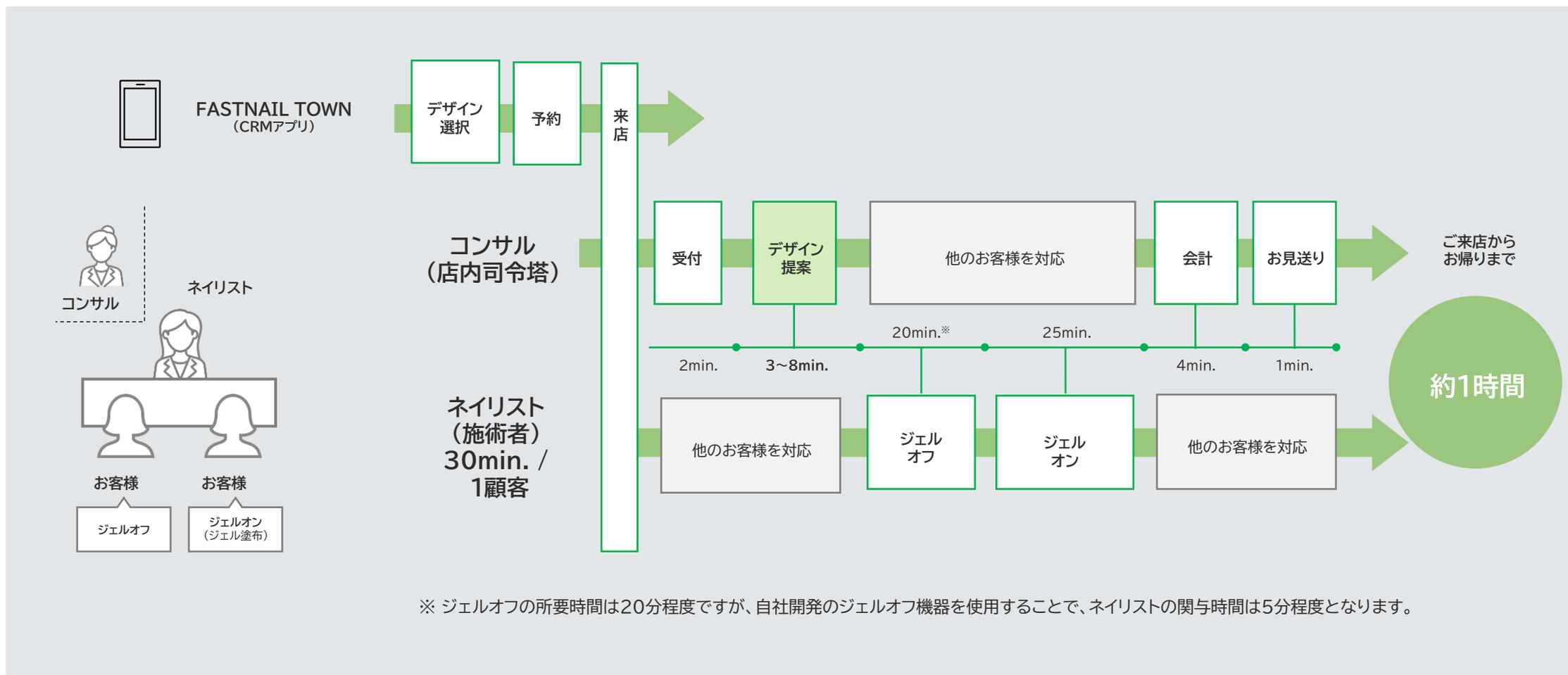
# 未経験者を即戦力化する採用～教育力

採用～教育～店舗で一貫した育成システムを保有。未経験者でも数か月で1人前のネイリストに育てることができるため、採用の裾野が広がり、採用市場でも優位性を発揮。



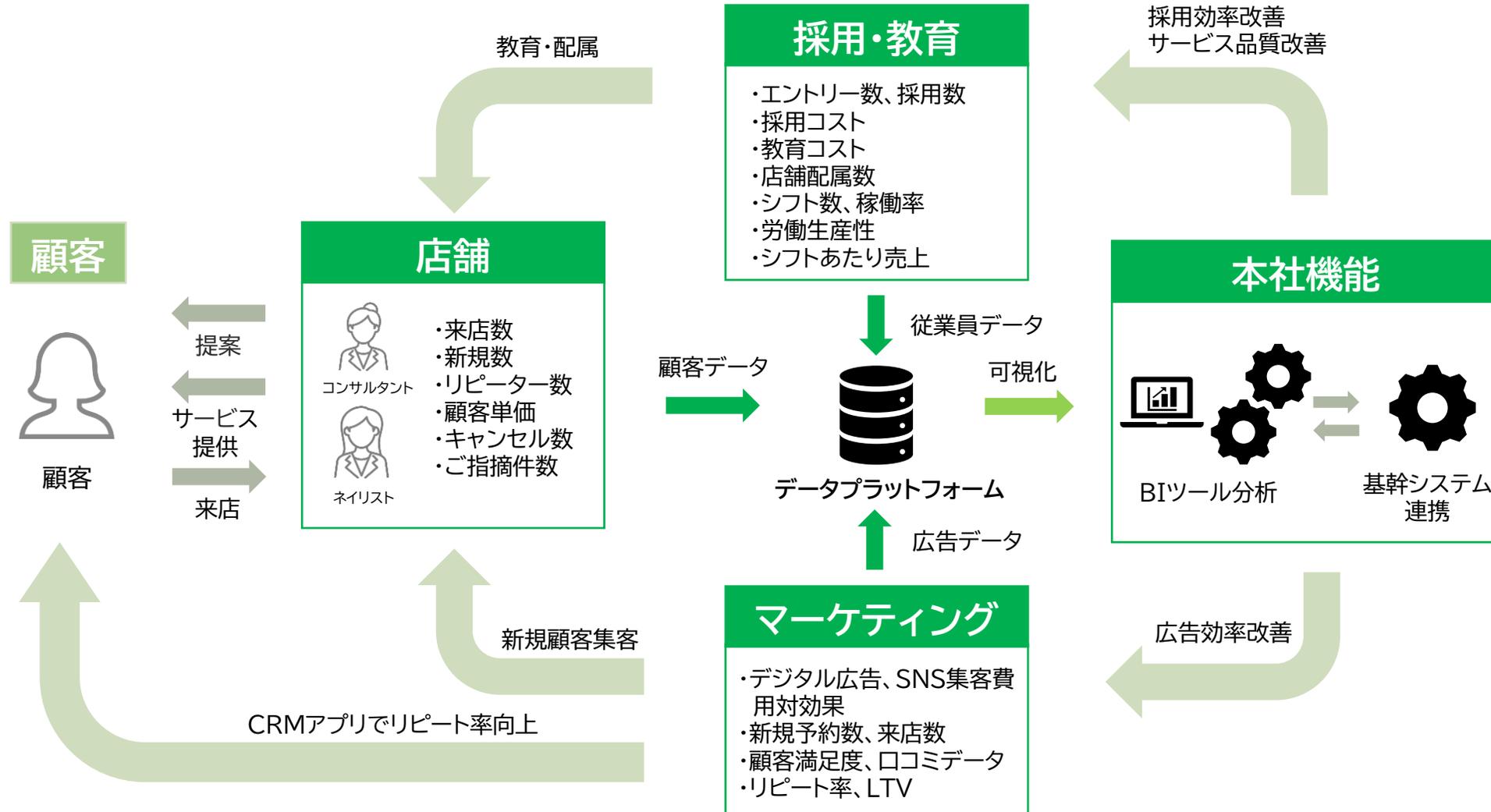
# 店舗の効率経営ノウハウ

独自のCRMアプリと、分業制オペレーションにより、短時間という価値を維持しつつ、顧客満足度の向上と顧客単価の更なる向上を実現し店舗経営を効率化。



# データ分析・活用による店舗経営の可視化と改善力

業務プロセスを抜本的に見直し、デジタル化。各店舗の売上データ、人事、マーケティングにおけるKPIをBIツールにより可視化・分析。PDCAをまわし継続的な改善を図る。



「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



連結売上収益の

約 **99.5%** が

ネイル事業

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。

## 店舗収益力を高める 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

## プラットフォームに依存 しないデータを活用した マーケティング

- 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

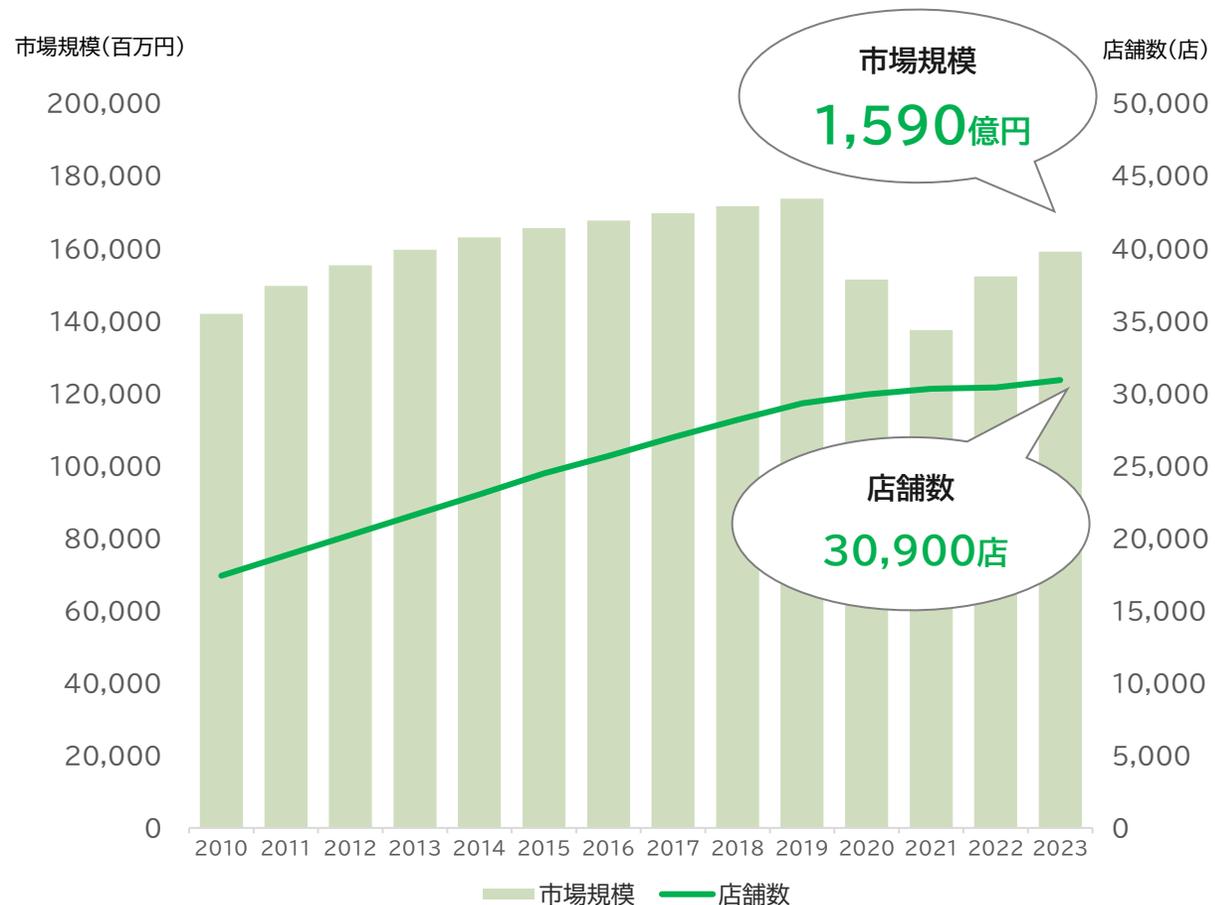
## 未経験者を採用し 即戦力化する 独自の人事戦略

- 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
<b>FAST NAIL</b>	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

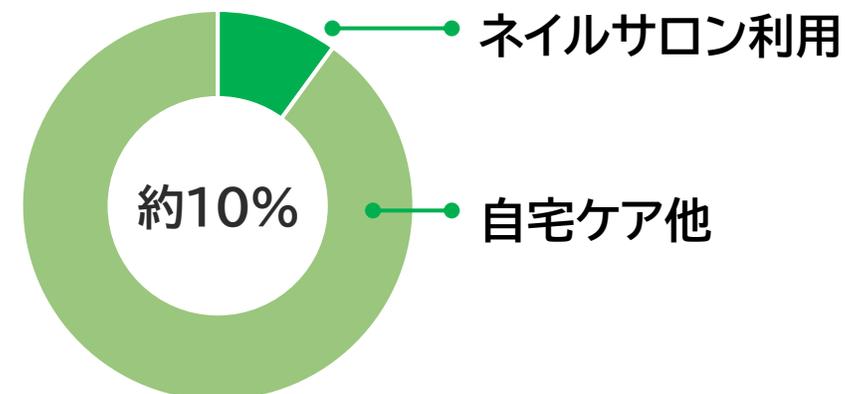
# ネイルサロン市場推移と環境要因

2020年以降減少していた市場規模が回復傾向。ネイルサロン市場は成熟期にあるが、外出機会が増え、美容意識は向上。また、サロン利用率には伸びしろがあり、利用金額の増加や来店頻度の向上など事業機会を認識。



出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書」

## ネイルサロン利用率



## ネイルサロン利用頻度

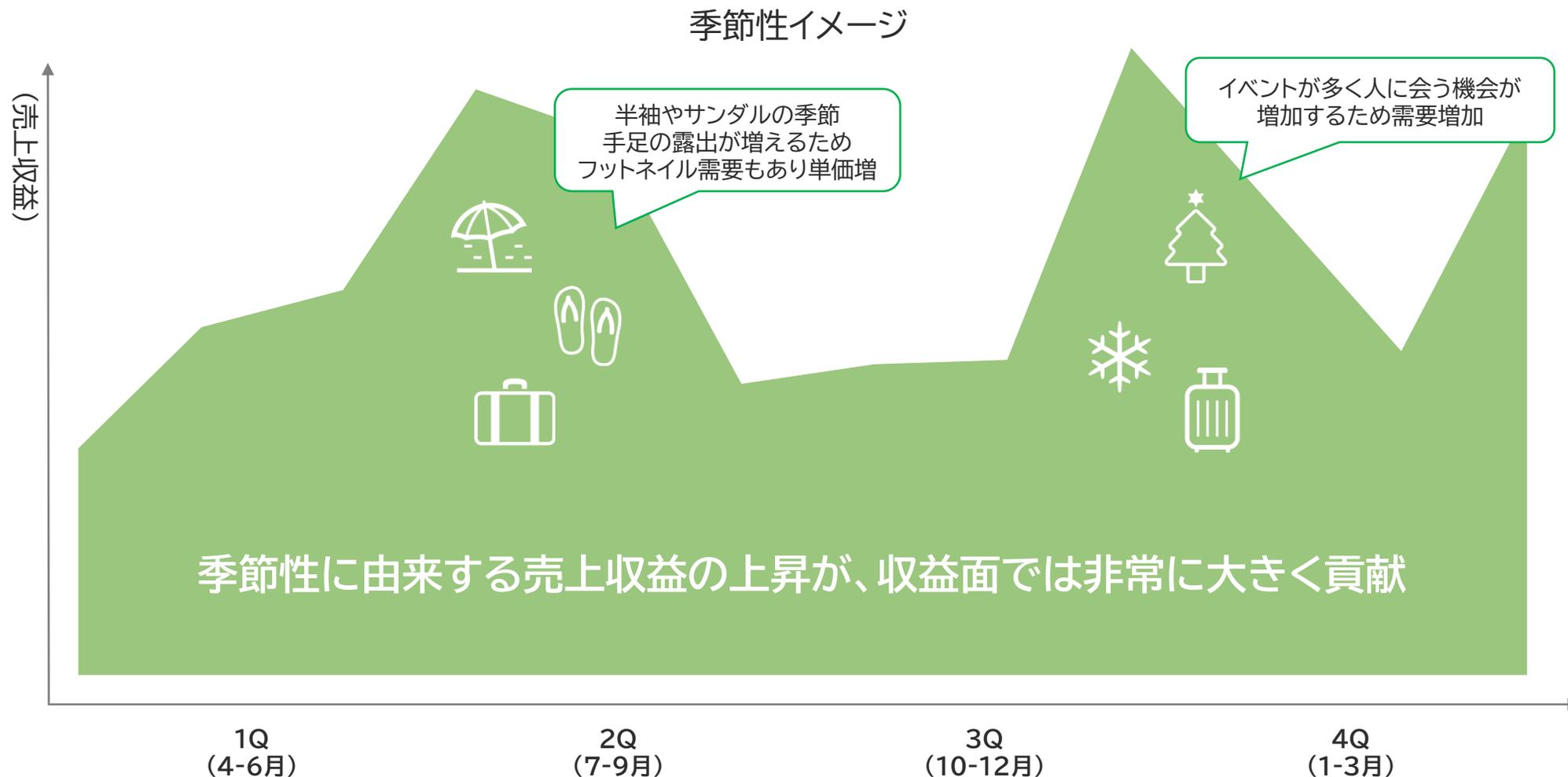
5~6回/年

※ネイルケアの観点では3~4週に1度が望ましい

出典：自社アンケートデータ

# ネイル事業の季節性

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。手足の露出が増える夏季(Q2)が繁忙期であり、秋季は需要が落ち着くが、イベントが増える冬季にも需要が増加。



# 24年3月期業績予想の修正履歴と背景

	期初予想	2023年11月14日 開示		2024年4月15日 開示		2024年5月10日 開示		2024年5月30日 訂正
	2024/3期 業績見込	2024/3期 業績見込	修正の背景	2024/3期 業績見込	修正の背景	2024/3期 業績	差異要因	2024/3期 業績
売上収益	2,700	2,625	サービス従業員数の採用及び育成が計画通りに進捗しなかったためシフト数が低下	2,588	サービス従業員数が予想を下回ったことと、予約システムの構造的問題により、新規顧客数が予想より減少	2,589	概ね予想通り	2,589
営業利益	60	10		▲1	価格競争の激化により、顧客単価が予想より低下	▲8	主に有給休暇引当金繰り入れが発生	▲59
当期純利益	35	3		▲155	商標権の減損損失 繰延税金資産の取崩し	▲199	回収が見込まれないと判断した繰延税金資産の取崩し	▲199

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。

## これまでの基本コンセプト

### 低単価×効率性×店舗数による成長

- ① 多店舗展開による拡大
- ② 効率性とスピード重視
- ③ プラットフォームに依存した新規集客
- ④ 徹底したコストコントロール

## 2027/3期までの基本コンセプト

### 投資循環モデルの確立

- ① 新規出店は控え、既存店舗の機会損失を減らし収益力を向上
- ② 効率性を維持し顧客満足・顧客単価を向上
- ③ 自社集客の強化(プラットフォームとの併用)
- ④ 再成長に向けた積極的な投資(人材・システム)

### 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

### 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

### 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

### 財務戦略

- ・ 安定的な財務体質の実現、維持
- ・ 当面の株主還元的最小化

最重視しているサービス従業員の採用が計画より遅れたため、各KPIの達成率に影響。

各期の最終単月(3月)のKPI目標

KGI	KPI	2024/3(見込)	2024/3(実績)	2025/3(目標)	2026/3(目標)	2027/3(目標)
売上高		2.2億円/月	2.1億円/月	2.8億円/月	3.8億円/月	4.7億円/月
直営店舗数		62店舗	59店舗	62店舗	62店舗+ $\alpha$	62店舗+ $\alpha$
人材戦略	サービス従業員数 (ネイリスト・受付・SV・教育担当等)	320名	323名	400名	490名	550名
	一人当たり売上高	-	608千円/月	700千円/月	776千円/月	855千円/月
マーケティング・DX戦略	顧客来店数	44,200名/月	43,600名/月	51,100名/月	64,400名/月	80,000名/月
	新規顧客来店数	7,200名/月	5,860名/月	8,600名/月	12,000名/月	16,000名/月
	既存顧客来店数	38,000名/月	37,730名/月	42,500名/月	52,400名/月	64,000名/月
	顧客単価	4,900円	4,680円	5,770円	5,780円	5,800円
	新規顧客単価	-	3,800円	4,720円	4,900円	5,020円
	既存顧客単価	-	4,740円	6,000円	6,000円	6,000円
財務健全性	当座比率	169.4%	158.3%	101.6%	97.5%	134.9%
	自己資本比率	58.5%	54.8%	55.2%	54.6%	61.8%

※直営店のスタンダードプランの推移を重視しているため、FC、物販及びその他プランは含まれていません。

## 1

### 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

## 2

### 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

## 3

### 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	20名	80%
男性	5名	20%
合計	25名	100%

シニアマネージャー職に占める女性の割合  
※2024年6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