

Convano

2022年3月期
決算説明資料

証券コード

6574

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

「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

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

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

2022年3月期 決算概要



エグゼクティブサマリ

2022年3月期

		前期比
• 売上収益	2,143百万円	+32.6%
• 営業利益	89百万円	—
• 当期利益	51百万円	—
• EBITDA	316百万円	—

Business & Topics

- 度重なる緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の影響で時短営業を余儀なくされたが、新規資材の導入等の取り組みにより、売上収益は前期比で+32.6%となった
- コロナ禍収束後の業績拡大と需要を見据えて、直営2店舗、FC4店舗をオープン
- 助成金の自主返還見積額8,050万円をその他の費用として計上

PLサマリ

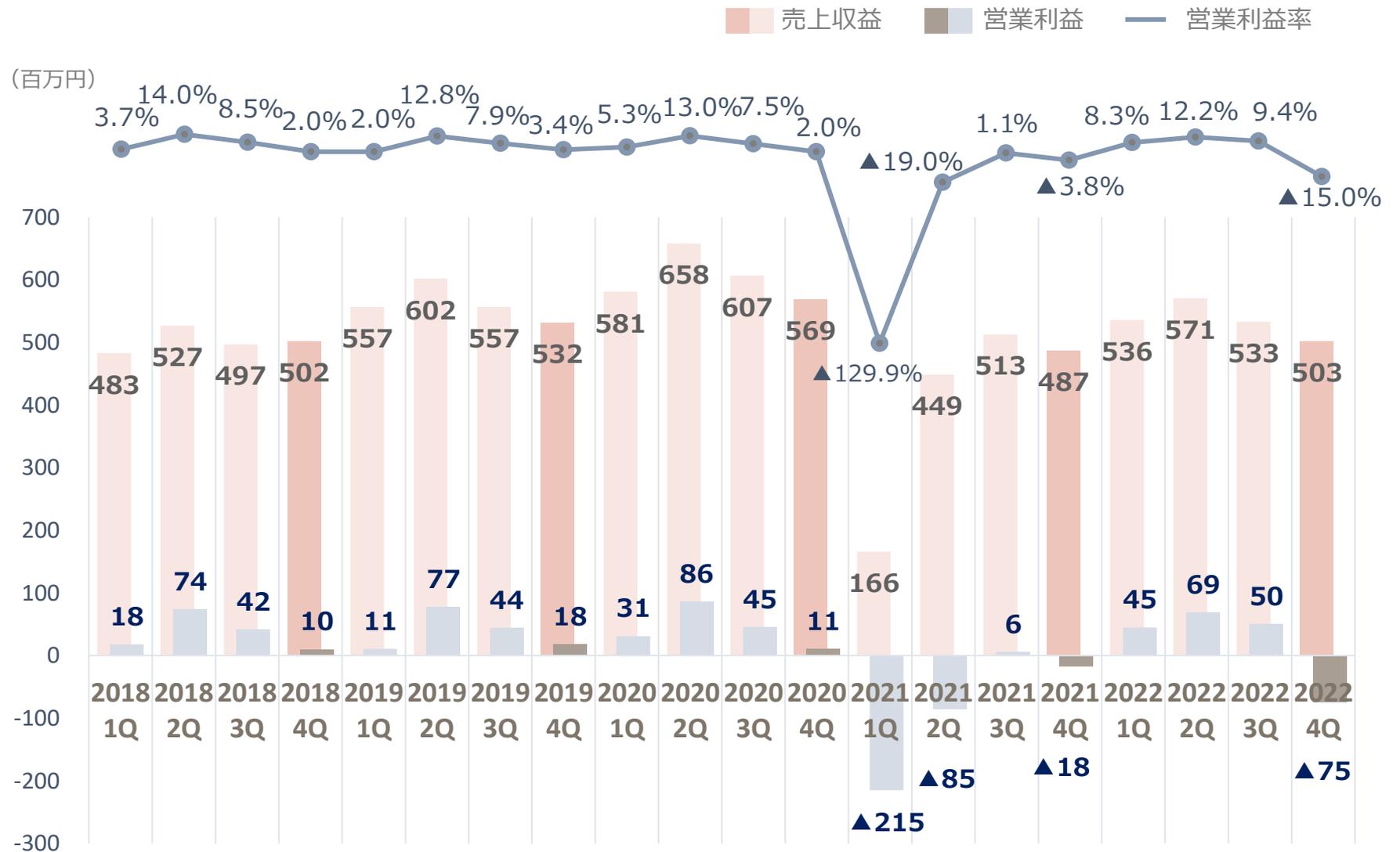
不採算店舗や地方オフィスの統廃合、上半期中途採用抑制による人件費、広告宣伝費の見直しなどにより、売上収益は大幅に増加したにもかかわらず、コストの上昇は抑制出来た

(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	-	-

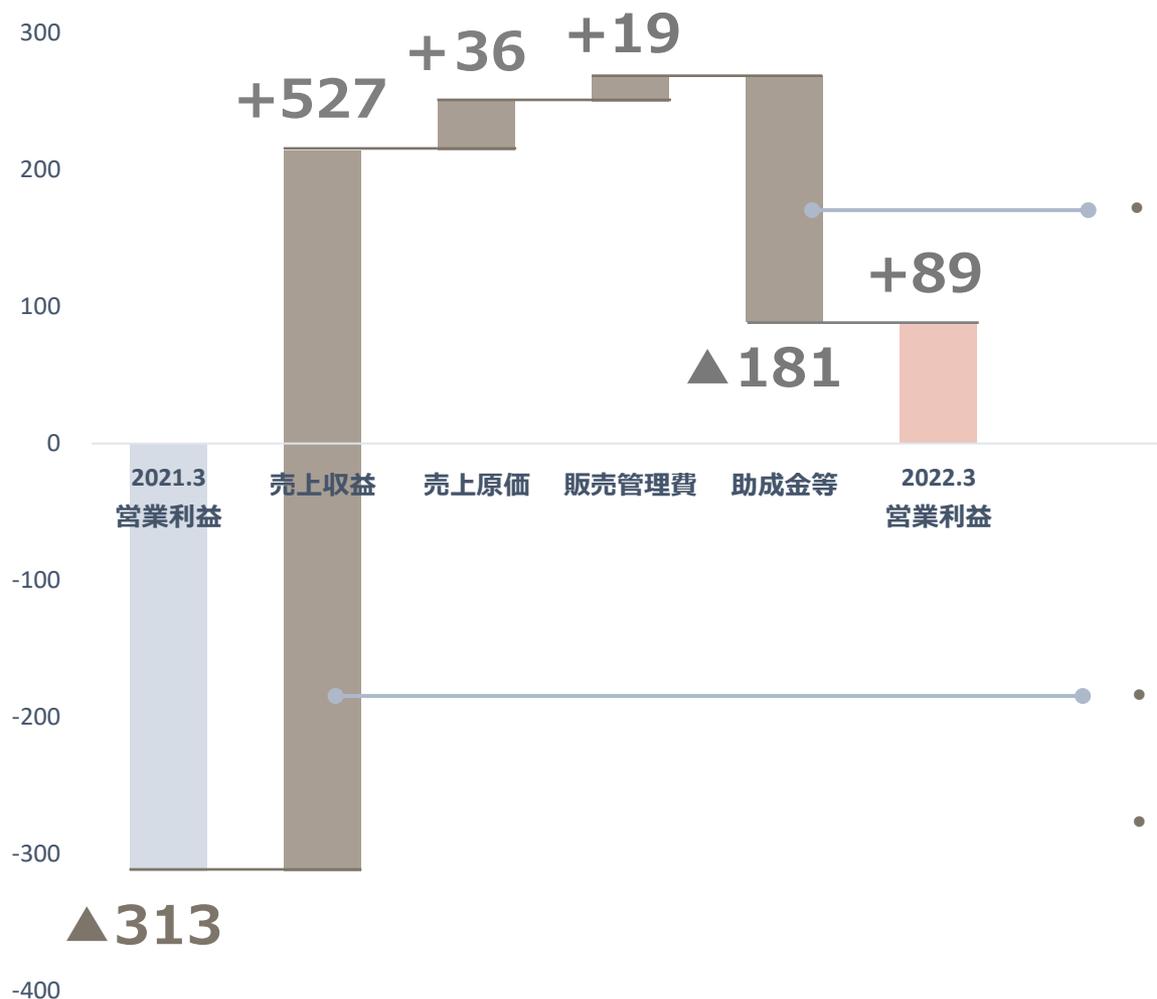
※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

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.

営業利益増減分析



- 前年は、約2ヶ月間の全店舗臨時休業に伴う雇用調整助成金などを計上

- 前年は、約2ヶ月間の全店舗臨時休業
- 各種クーポンや新メニューの導入などでリピーターが増加

※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

2021年6月30日開催の定時株主総会の決議に基づく無償減資を実施
助成金返還損失引当金として、流動負債のその他に8,050万円を計上

(百万円)

	2021.3期	2022.3期	増減額		2021.3期	2022.3期	増減額
流動資産	605	591	▲14	流動負債	1,166	1,170	+4
現預金	365	393	+28	営業債務及び その他の債務	46	54	+8
営業債権及び その他の債権	133	110	▲24	借入金	630	630	-
棚卸資産	50	70	+20	リース負債	170	158	▲12
その他	56	18	▲38	その他	320	328	+8
非流動資産	1,801	1,832	+31	非流動負債	451	405	▲46
有形固定資産	71	70	▲1	借入金	250	200	▲50
使用权資産	309	300	▲9	リース負債	152	145	▲7
のれん	650	650	-	その他	48	60	+11
無形資産	492	560	+68	資本	789	848	+59
その他	279	251	▲27	資本金	95	51	▲44
資産合計	2,406	2,423	+17	資本剰余金	659	3	▲656
				利益剰余金 /その他	35	795	+760
				負債及び資本合計	2,406	2,423	+17

※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.

Convano

キャッシュ・フロー計算書

税引前利益の計上により、営業キャッシュ・フローはプラスとなった

(百万円)

	2021.3期	2022.3期	増減額
営業キャッシュ・フロー	▲80	366	+446
投資キャッシュ・フロー	▲49	▲93	▲45
財務キャッシュ・フロー	213	▲245	▲458
増減額	84	28	▲57
期首残高	281	365	+84
期末残高	365	393	+28

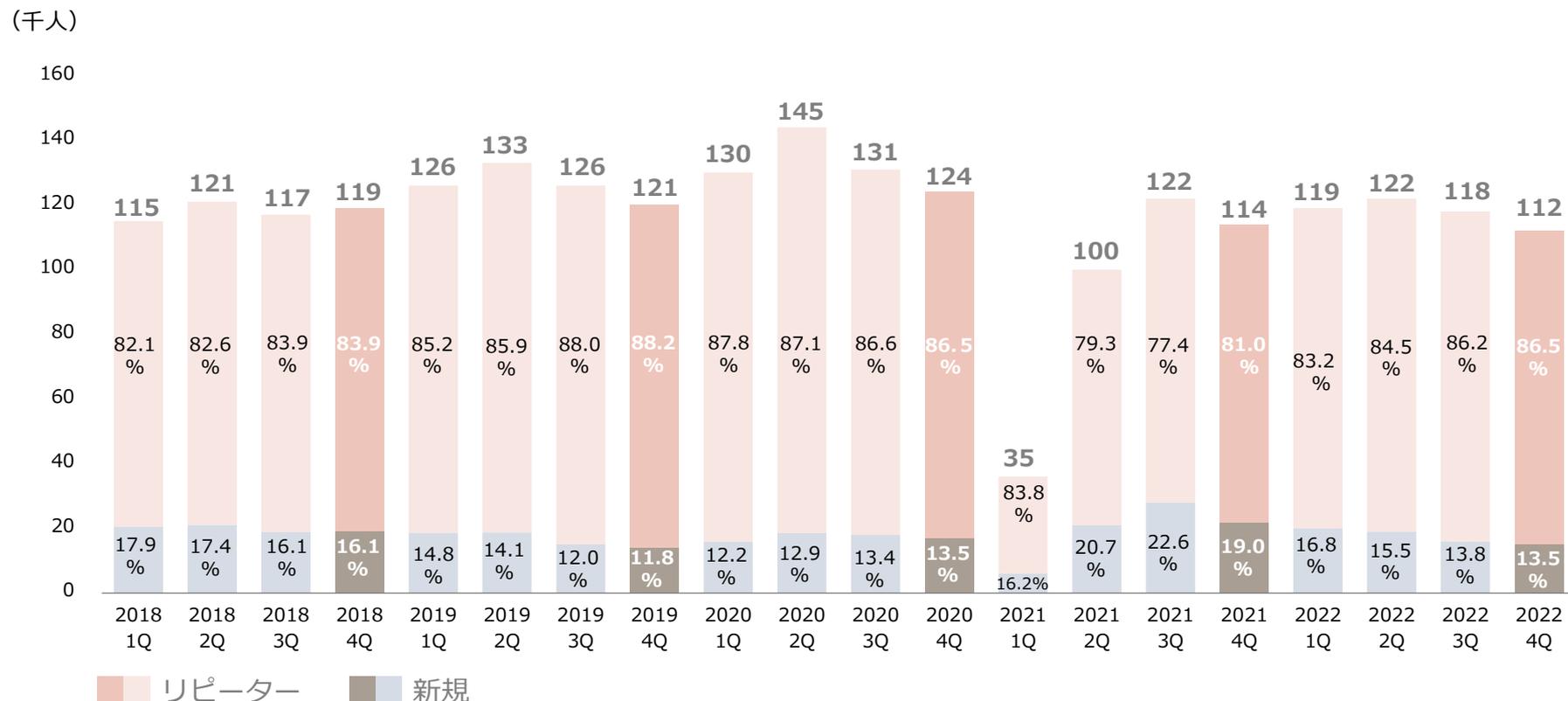
※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

来店客数、新規・リピーター比率の推移

来店客数

2021/3期 36万8千人

2022/3期 47万1千人

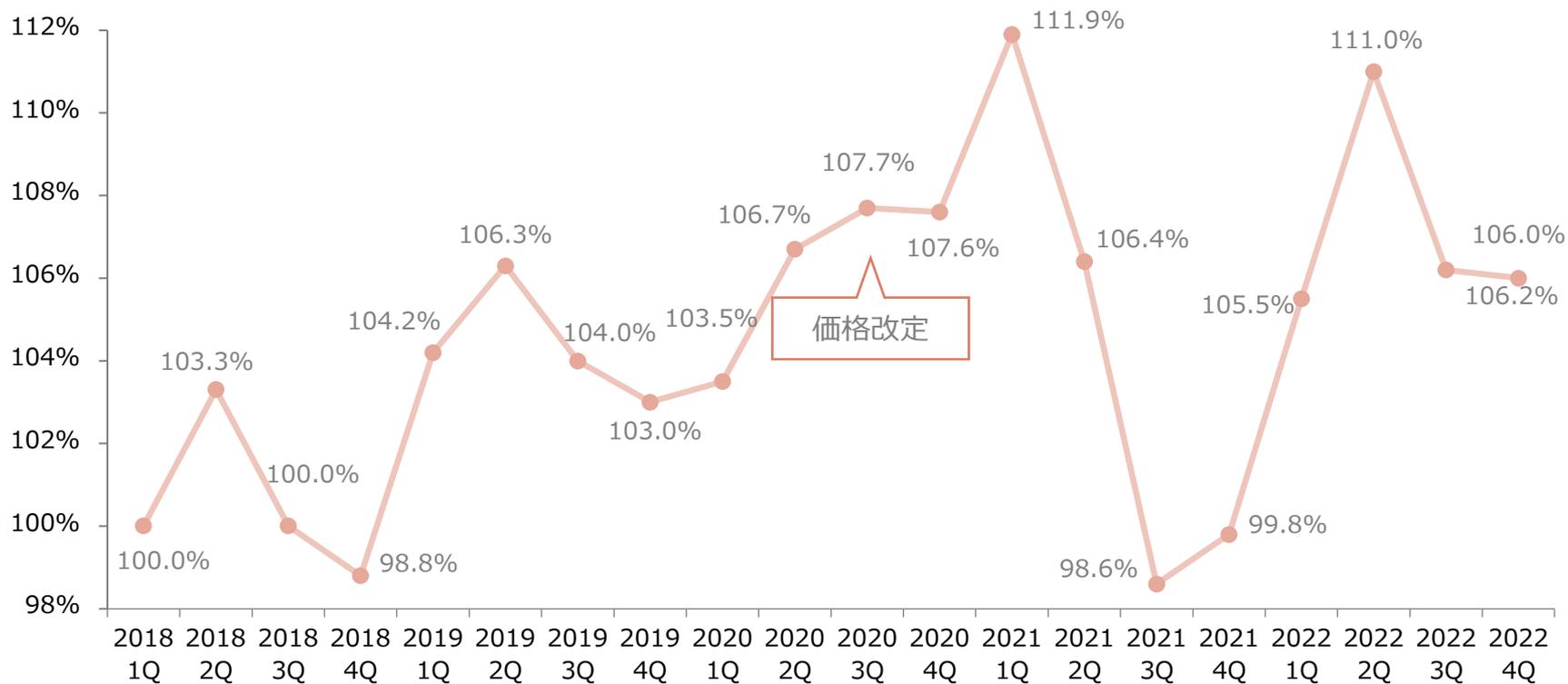


※ 上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。
 ※ ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

平均顧客単価の推移

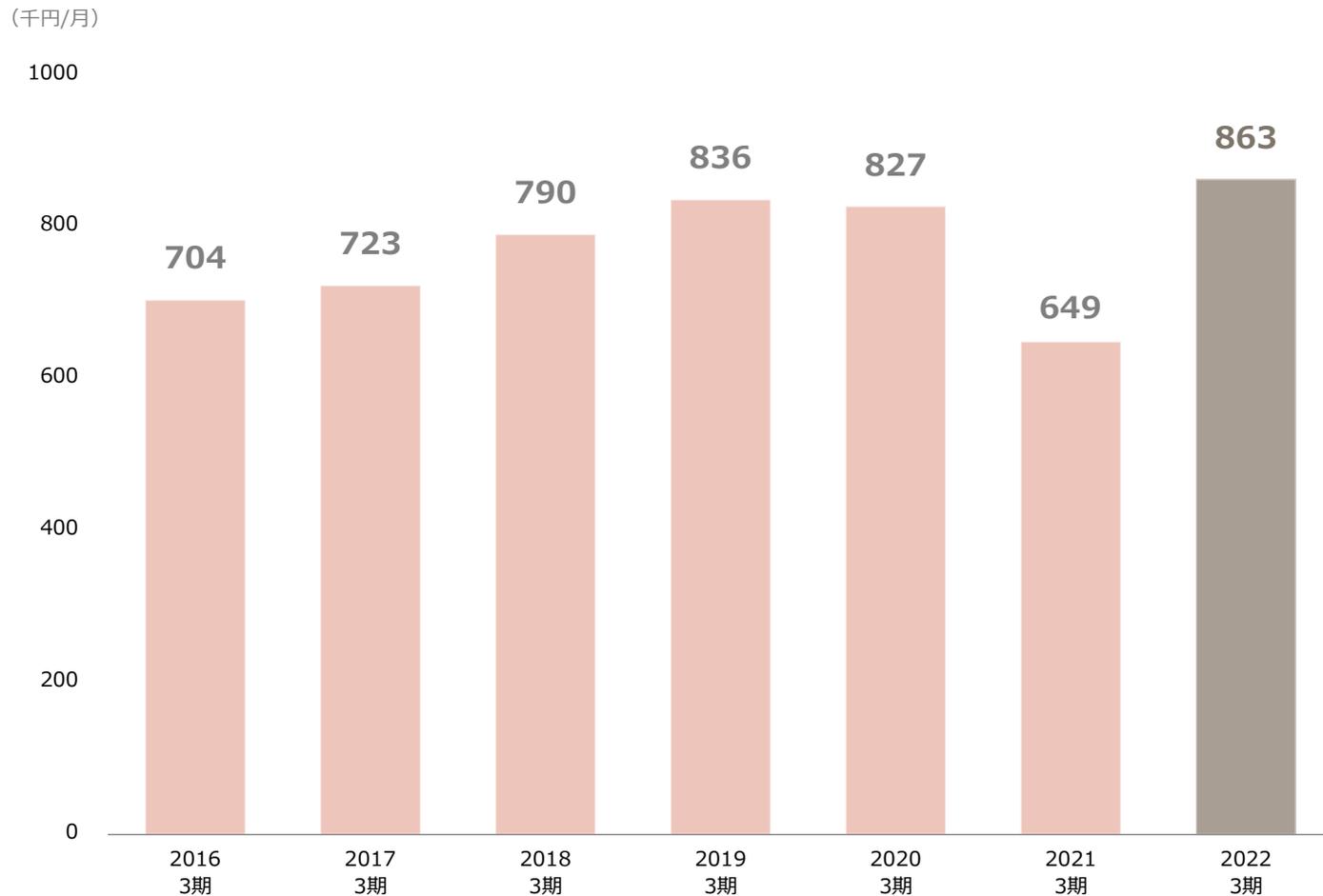
新規顧客とリピーター顧客の比率がコロナ禍以前の数値に戻ってきたことで、平均顧客単価の推移も、以前の季節変動と同様の水準となっている

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

会員数の推移

第4四半期のアプリ新バージョンリリースに伴い、重複会員等の精査を行った

(千人)

700

600

500

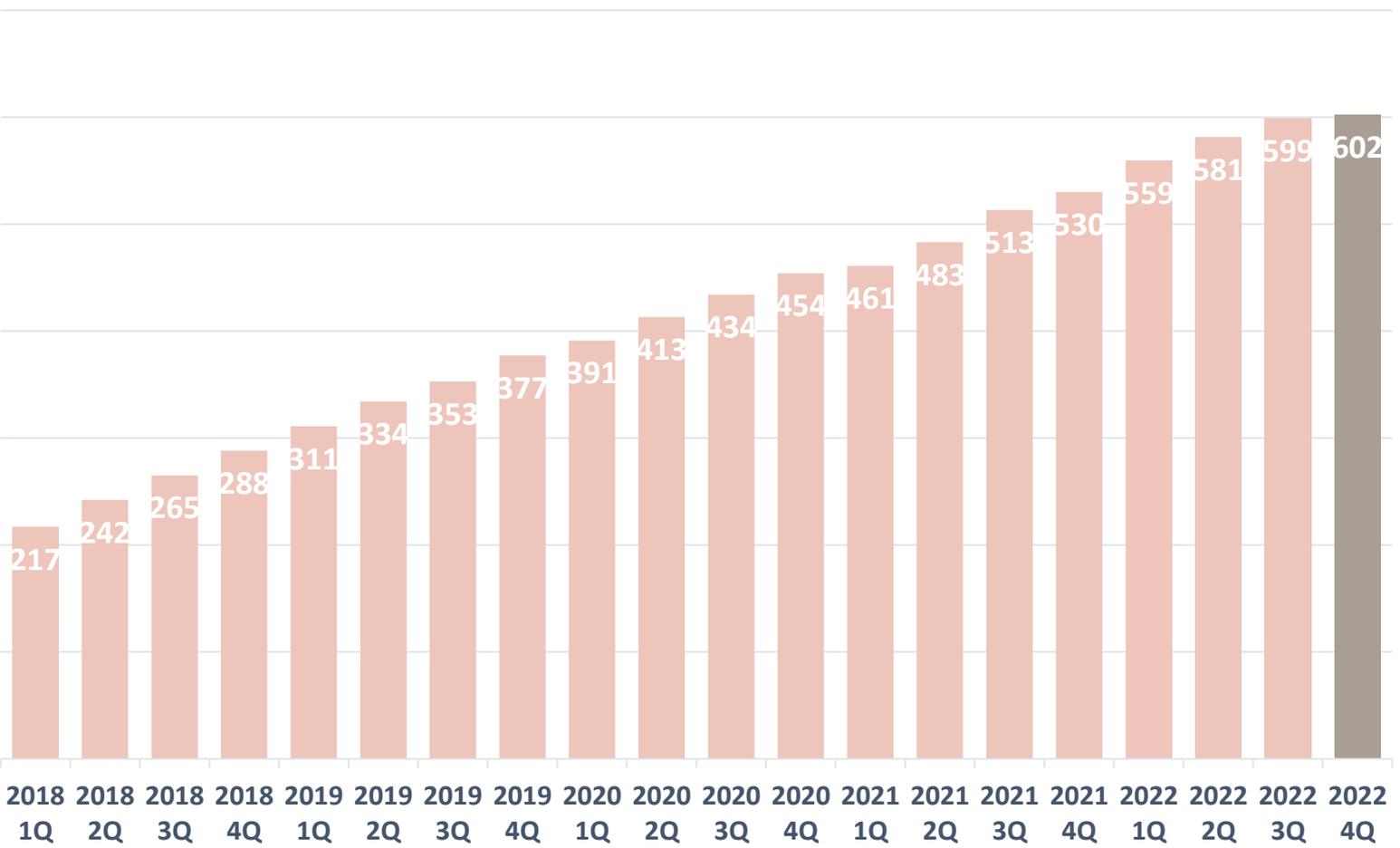
400

300

200

100

0



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

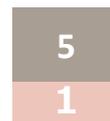


■ 商業施設型

■ テナントビル型

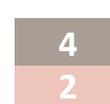
東海エリア

6店舗



関西エリア

6店舗



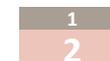
中国エリア

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

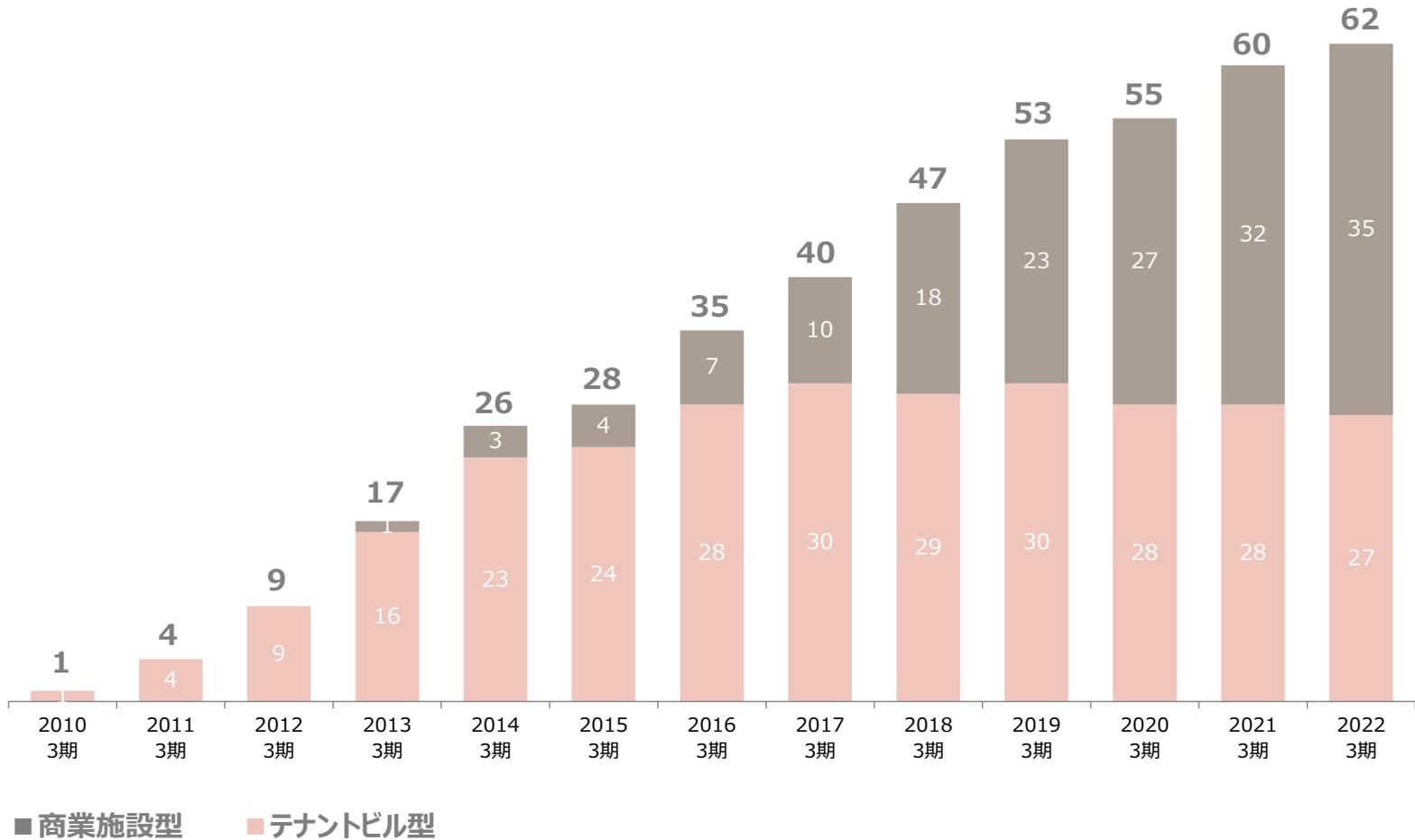


テナントビル型

- 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



店舗数推移



※ 2022年3月末現在

2022年3月期 取組みのサマリ

2022年3月期の取り組み

■ 人材育成及び働き方改革のさらなる推進

- ・新たな雇用形態の検討 ⇒ **2022年4月導入**
- ・男性社員の育児休暇取得推進 ⇒ **1名取得済**
- ・資材の見直しによる従業員満足度の向上（SDGsにおける8と12に該当）
⇒ **ファイル（爪やすり）とスチームオフの改良**
- ・コロナ禍の収束を見据えた新卒の採用 ⇒ **2022年度新卒採用 20名**

■ LOCOモデル フランチャイズ展開の拡大

- ・地域を拡大し、4店舗出店（福岡県・静岡県・大阪府）

2022年2月OPEN
ららぽーと和泉店



2022年3月期の取り組み

■ 物販商品バリエーションの拡充

- ・CONSTブランドの新商品発売
 - ⇒ 8月29日 ハンドセラム発売
 - ⇒ 1月23日 ネイルオイル発売
 - ⇒ 3月21日 ネイルオイル「シトラスティー」発売



 **CONST**
公式ストア <https://const-store.com/>



■ ネイリストのキャリアの多角化

- ・ネイリストの店舗以外でのキャリア形成の実現が、多くの人の雇用促進へと繋げる
(SDGsにおける4と8に該当)
 - ⇒ 6名の社員がネイリストから新たなキャリアを形成中 (2022年3月現在)

2022年3月期の取り組み

■ 株主優待制度の導入

・対象となる株主様

毎年3月末日の株主名簿に記載または記録された100株（1単元）

以上を保有されている株主様を対象といたします

・株主優待の内容

一律に3,000円相当の自社商品をお届けいたします

・今年度の株主優待の商品

自社ブランドCONST ハンドセラム（販売価格3,500円税込）

をお届けいたします

° ~ CONST



2023年3月期 業績見通しと重点テーマ



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、2023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

	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。

2023年3月期の重点テーマ

■ 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

■ 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

■ 従業員満足度の向上

- ・働きがいのある職場の環境づくり

■ 厳選した優良物件への出店

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

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)

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



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

51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

3店舗



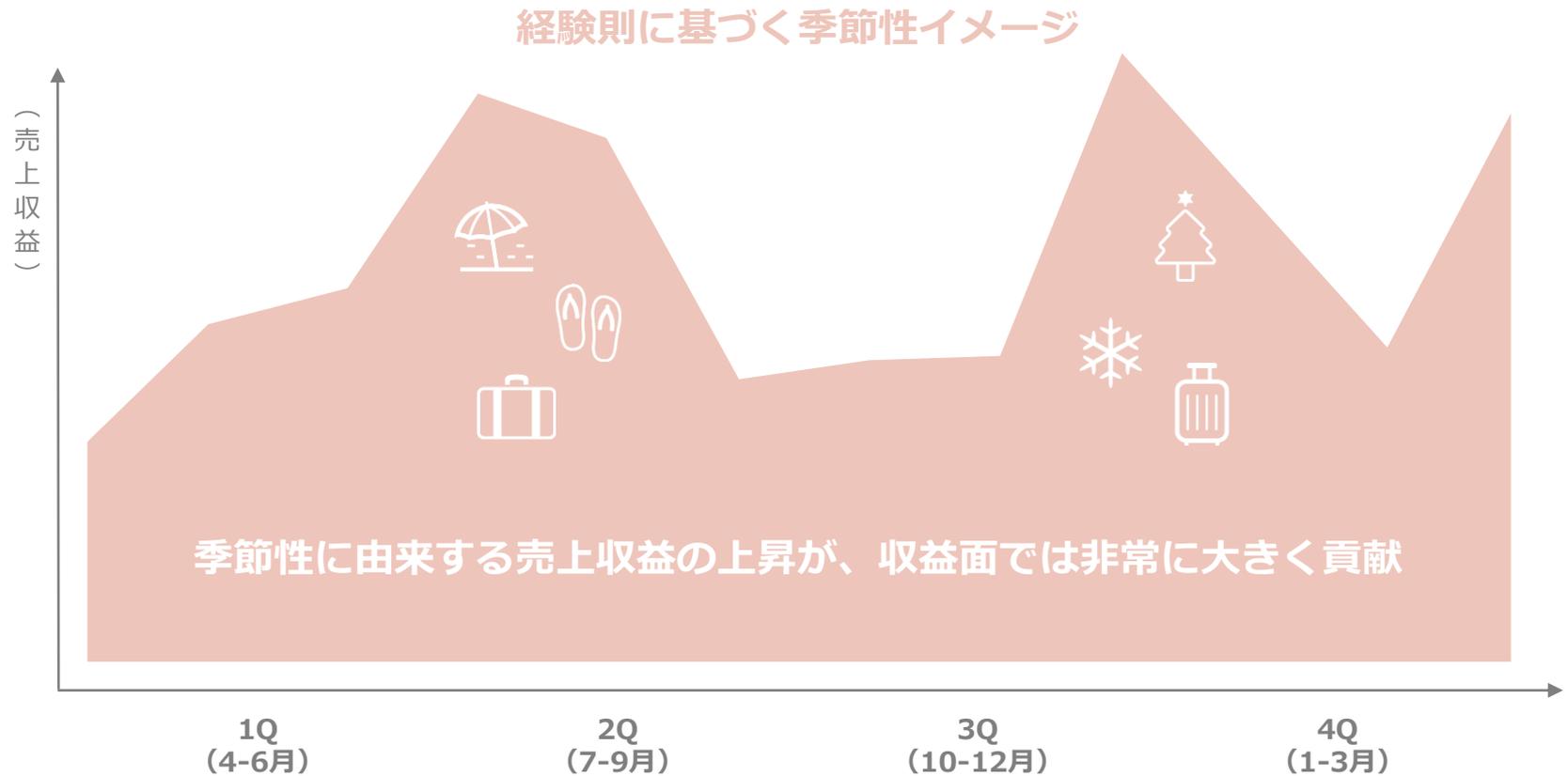
もっと身近に！もっと便利に！
もっと手軽に！

- ヘアサロン内併設の店舗

8店舗

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



市場と当社の強み

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

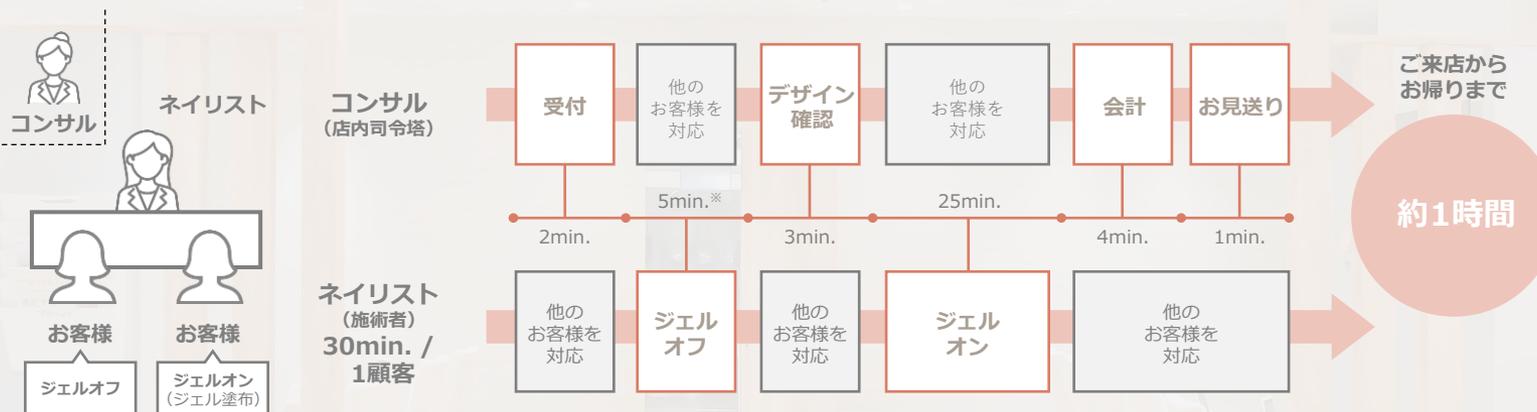


顧客獲得力 の高さ

- 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、ネイルリストの関与時間は5分となります。

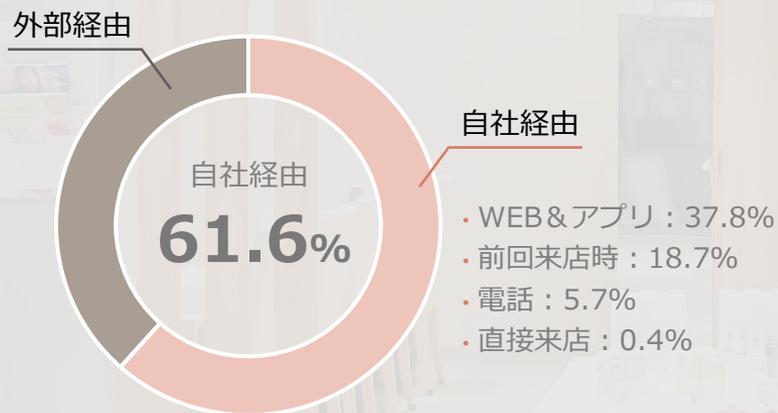
一般的なネイルサロン 約2時間ひとりのお客様の対応にかかりきり



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

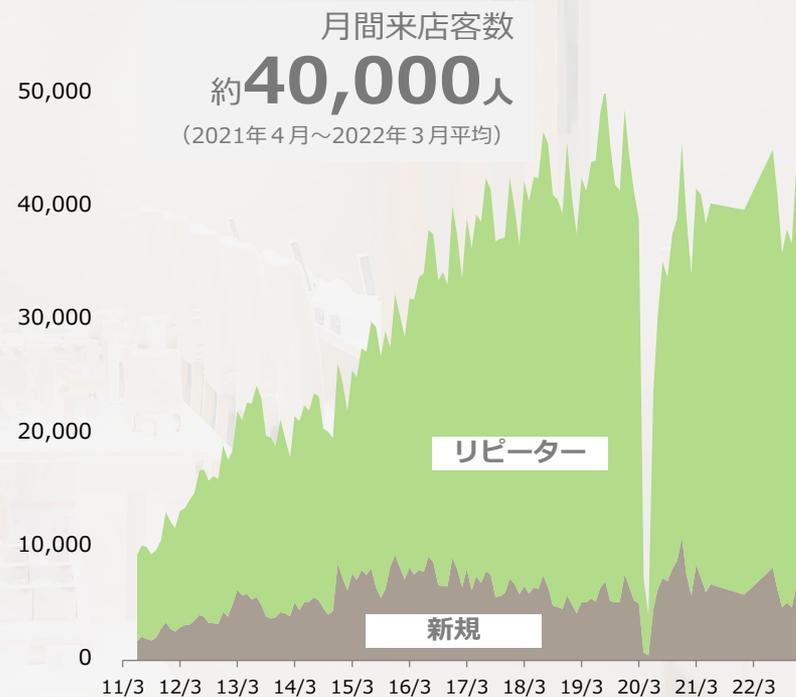
- 自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、リピーター増加及びコスト削減を実現

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**

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

