

FASTNAIL

FASTNAIL

株式会社コンヴァノ

2019年3月期 決算説明資料

東証マザーズ上場：証券コード6574

2019年5月15日



Creation Of New Value And New Opportunities

2019年3月期 決算概要



PLサマリ



- 積極的な出店展開の一方で、天候不順やネイリストの確保不足等により売上の伸び不足が要因となり、当初予想に対して未達となる
- 前期比においては売上収益は増収、営業利益は増益となるが、当期利益は微減益

(百万円)

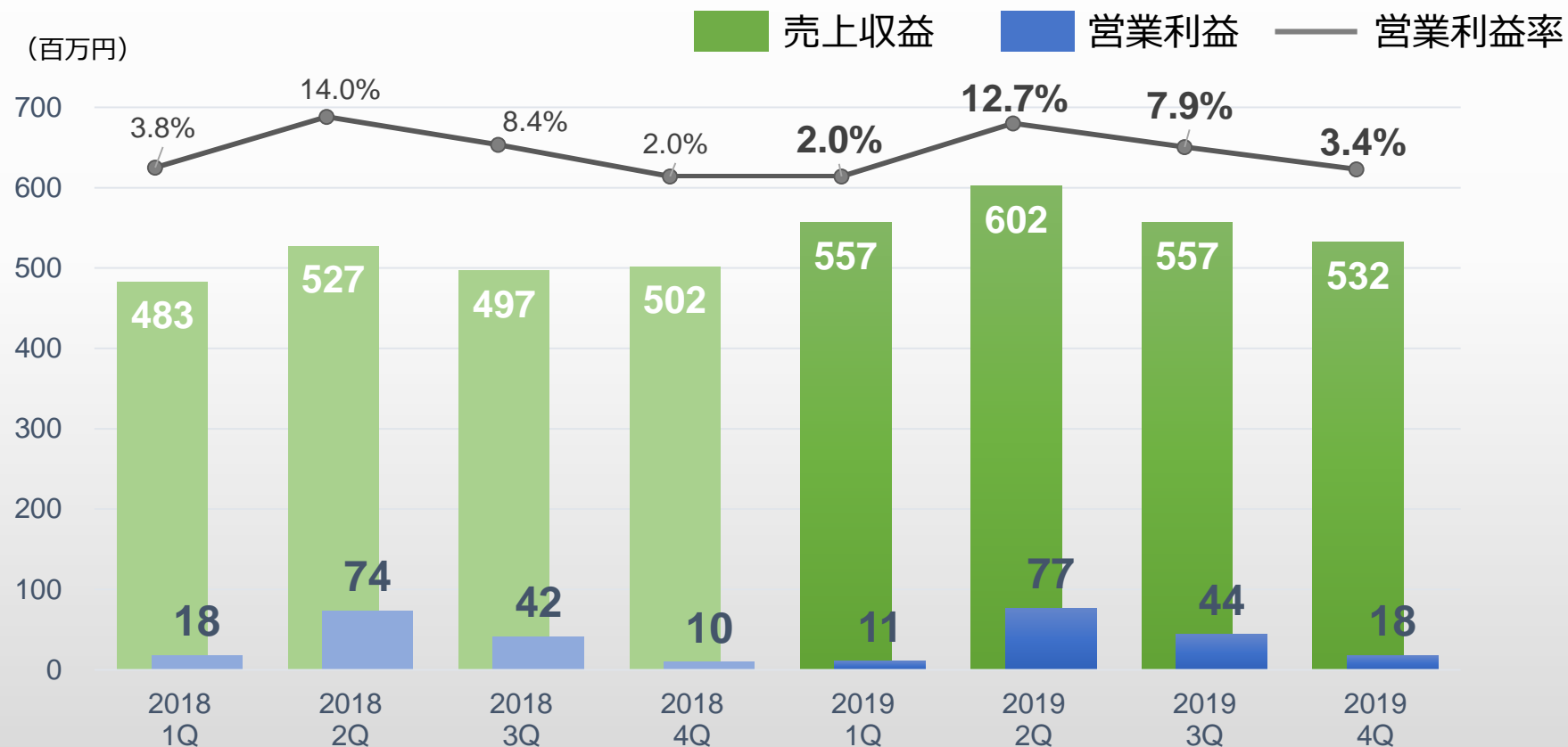
	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (実績)	対前期比 増減率(%)	2019年3月期 (当初予想)
売上収益	2,009	2,248	11.9	2,330
売上原価	1,176	1,347	14.5	-
売上総利益	833	902	8.2	-
販売費及び一般管理費	682	748	9.7	-
営業利益	144	150	3.9	230
税引前利益	138	145	4.8	220
当期利益	91	89	△1.9	140
EPS (円)	42.38	40.22		63.30
EBITDA	182	195	7.1	270
店舗数※	47	53	6	

上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

※店舗数にFC店1店舗含む

売上収益、営業利益/率の四半期推移（会計期間）

- 売上収益、営業利益ともに各四半期において前年同期を上回る進捗で推移
- 積極的な出店展開等により、営業利益率は前期と比較し若干低下

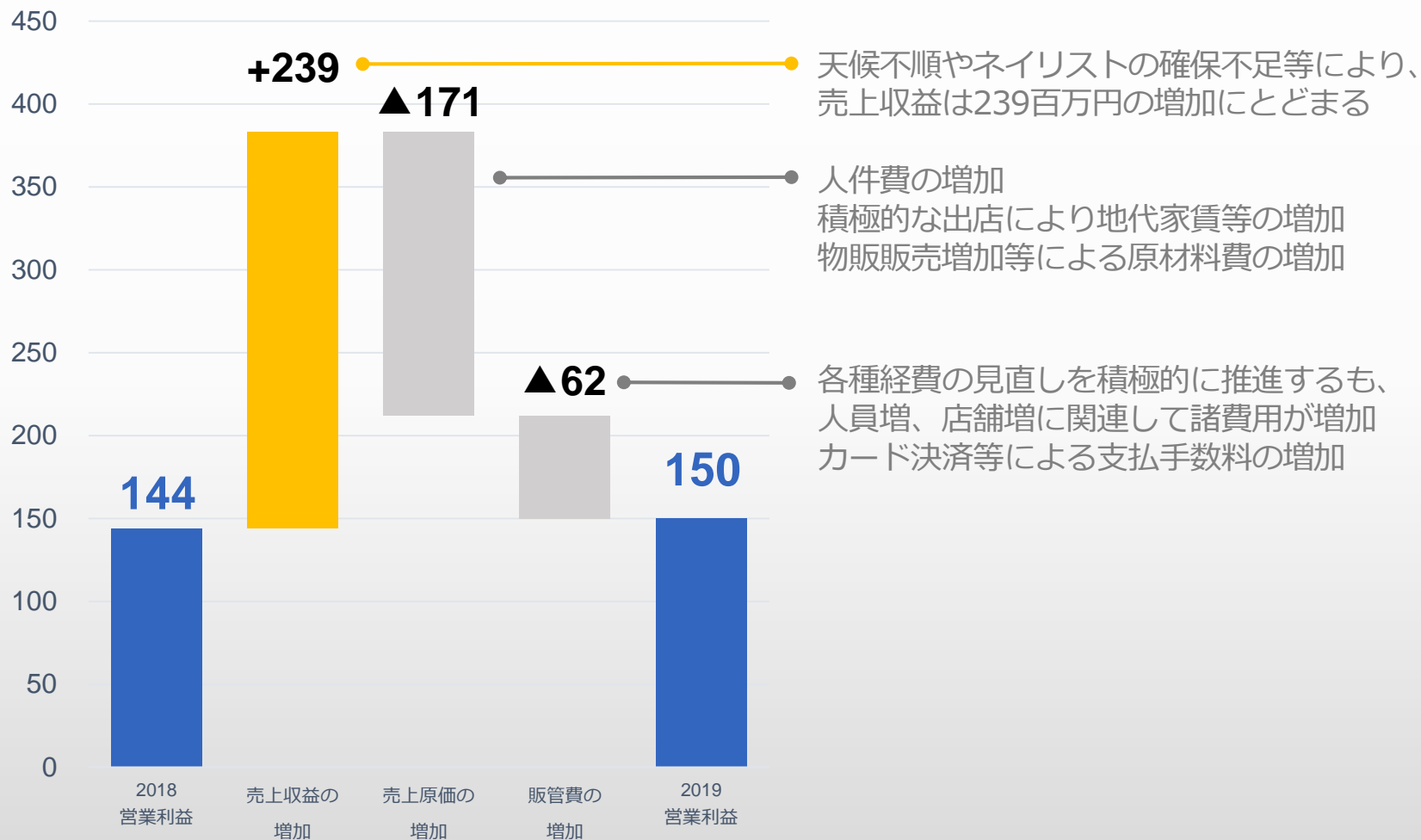


上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

営業利益増減分析

- 売上収益の伸び不足が増益幅を縮める

(百万円)



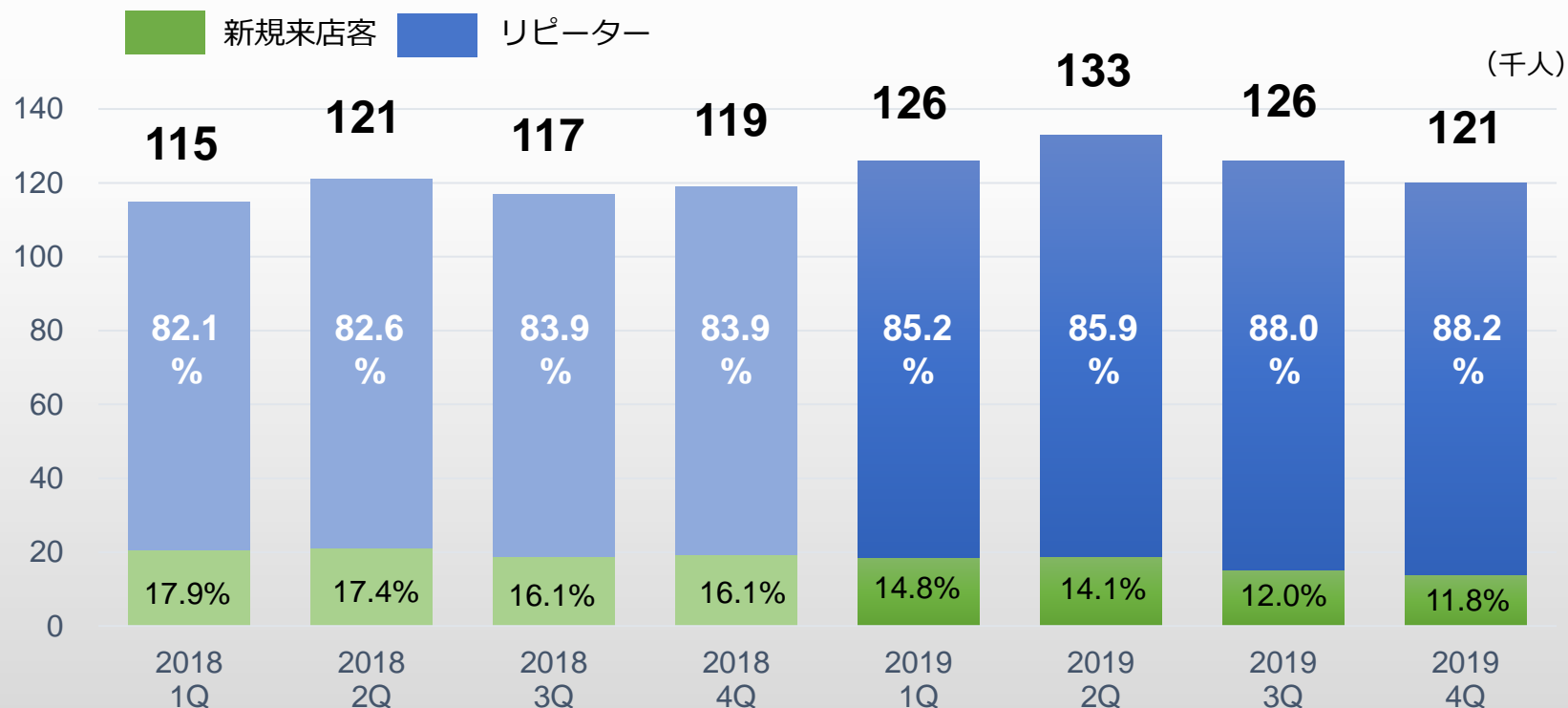
上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

来店客数、リピーター比率の推移

- 来店客数は前期に対して+7.3%の増加
- 堅調な需要の中、リピーターを優先した予約のコントロールが功を奏し、リピーター比率は88.2%に増加

来店客数：2018/3期 47万2千人

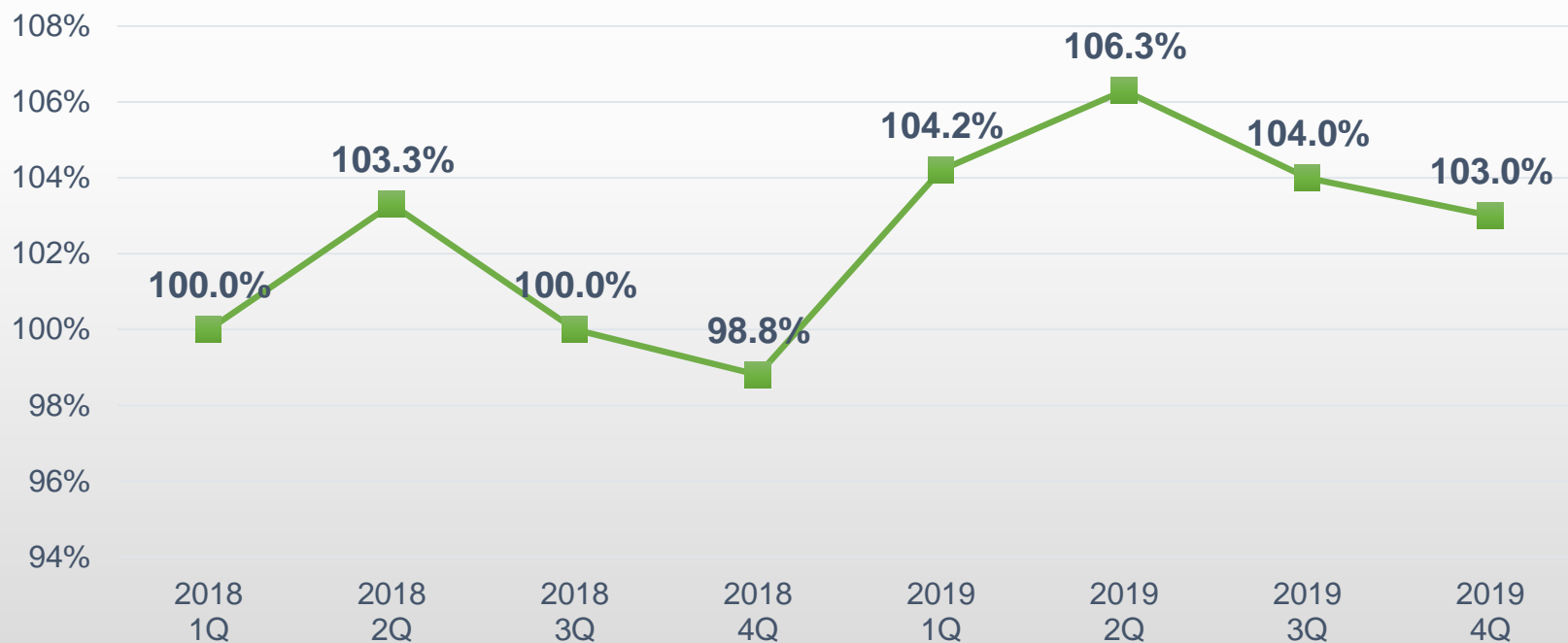
2019/3期 50万6千人



平均顧客単価の推移

- 単価動向は、リピーター顧客層によるストックビジネス化により、堅調に上昇基調（リピーターは平均顧客単価は高くなる傾向がある）
- 季節性を活かしたオプションや、ネイリストによる積極的な物販商品提案が、単価向上に寄与

2018年1Qを100とした指標

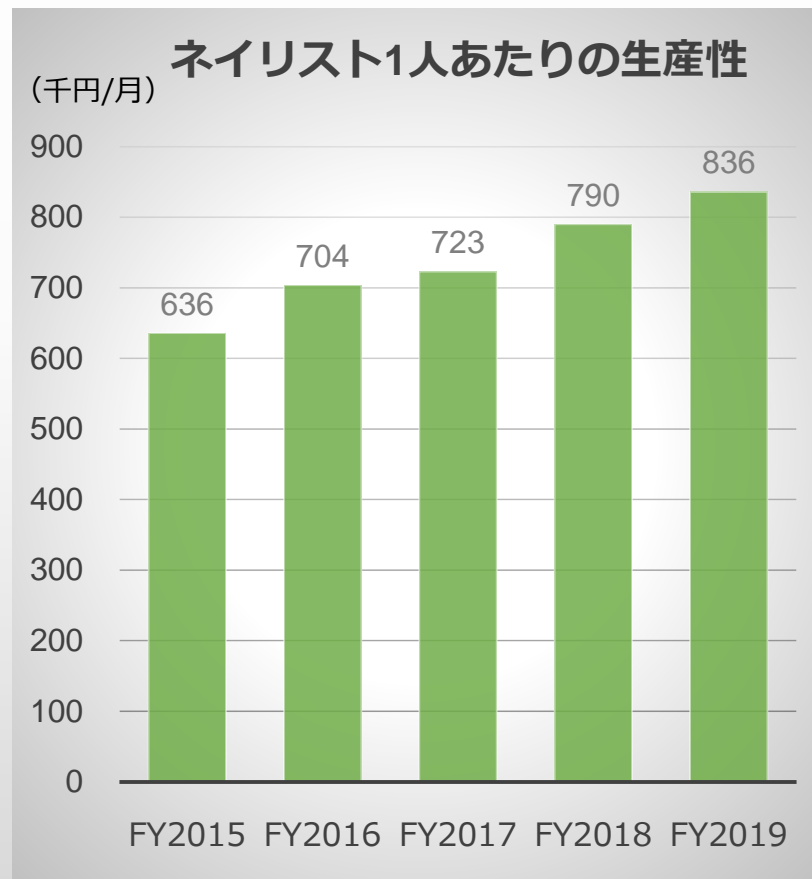
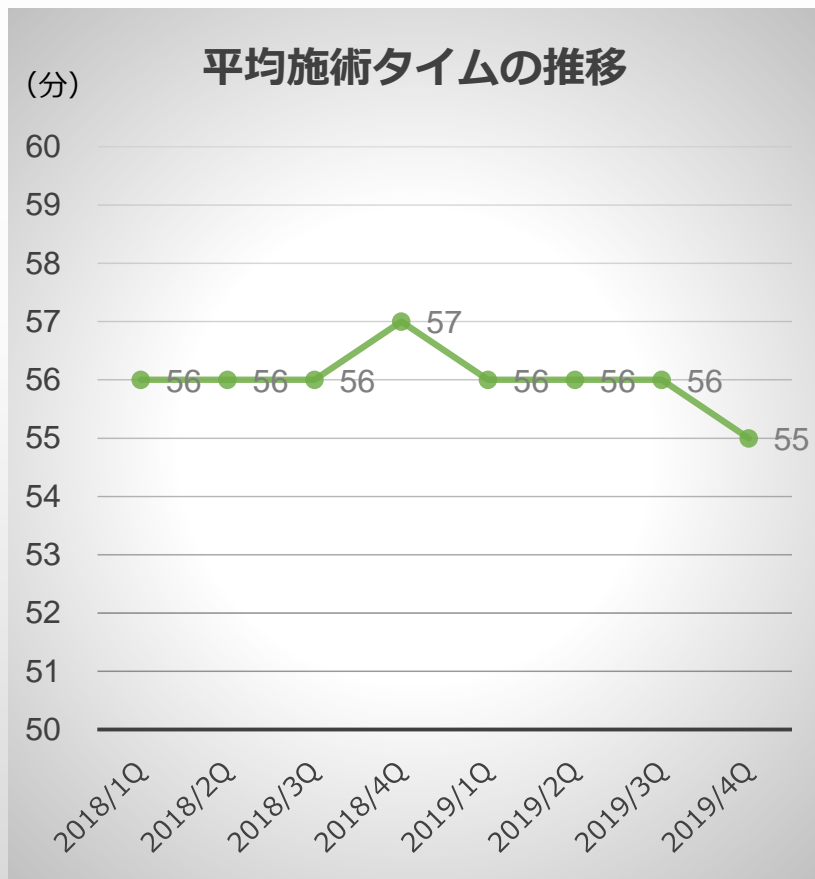


平均施術タイムとネイリスト1人あたりの生産性



- 安定稼動を維持

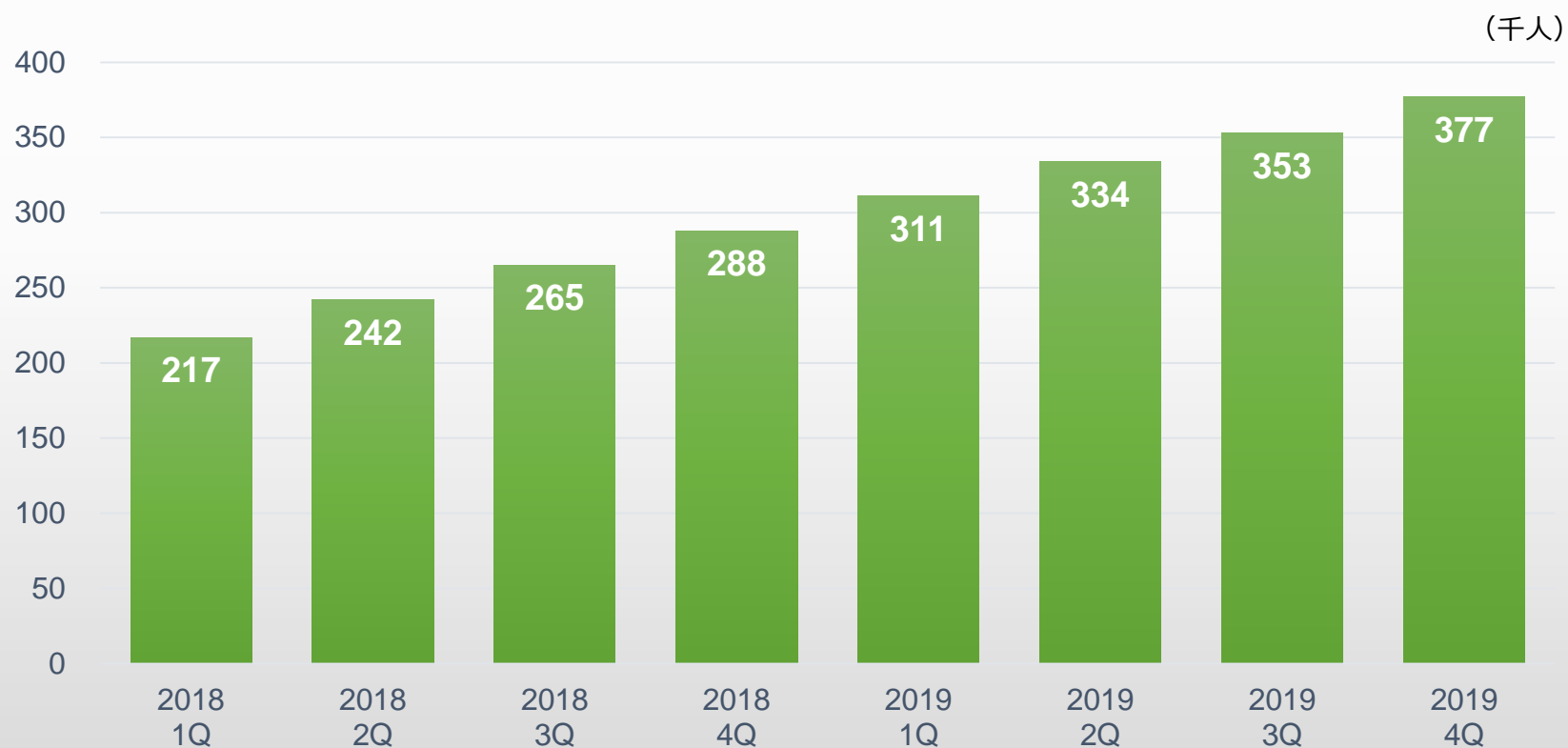
- 店舗オペレーションの効率化を一層推進し、生産性はさらにUP



会員数の推移



- FASTNAIL TOWN（自社予約システム）への会員登録が順調に増加。 37万7千人



BSサマリ



- 2018年4月のIPOにより、資本金、資本剰余金が増加

	2018年 3月期	2019年 3月期	増減額
流動資産	249	324	74
現預金	99	146	47
営業債権及びその他の債権	89	99	11
棚卸資産	44	59	15
その他	18	19	2
非流動資産	1,393	1,407	14
有形固定資産	69	73	4
のれん	650	650	-
無形資産	503	496	△7
その他	172	188	17
資産合計	1,643	1,731	88

上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

	2018年 3月期	2019年 3月期	増減額
流動負債	477	507	30
営業債務及びその他の債務	88	64	△24
借入金	120	149	29
その他	269	294	25
非流動負債	431	333	△98
借入金	397	298	△99
その他	34	35	1
資本	735	890	156
資本金	50	82	32
資本剰余金	621	655	35
利益剰余金	64	153	89
負債及び資本合計	1,643	1,731	88

キャッシュ・フロー計算書



- 財務キャッシュ・フローの増減額（+81百万円）の主な理由は、2018年4月のIPOにより新株を発行した影響（63百万円）

（百万円）

	2018年3月期 （実績）	2019年3月期 （実績）	増減額
営業キャッシュ・フロー	162	108	△54
投資キャッシュ・フロー	△70	△49	21
財務キャッシュ・フロー	△93	△12	81
増減額	△1	47	48
期首残高	100	99	△1
期末残高	99	146	47

上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

新規出店店舗

2019年3月末時点で店舗数は53店舗。新規出店6店舗の内、5店舗が商業施設。

ジョイナステラス二俣川店



4 / 27

OPEN

- 横浜市旭区 ジョイナステラス4F (ジョイナステラス2)
- 35.2㎡ (11.6坪)
- 横浜市西部最大級の新商業施設ジョイナステラス2

広島パルコ店



6 / 8

OPEN

- 広島パルコ本館7F
- 51.7㎡ (15.6坪)
- 広島市の繁華街の中心部に位置する、中四国唯一のパルコ。ファストネイル初の中国地方進出店舗

フレンテ仙川店



10 / 25

OPEN

- 東京都調布市 フレンテ仙川2F
- 24.0㎡ (7.29坪)
- 京王線仙川駅の駅ビル、フレンテ。多くの買物客が訪れ乗降者数が年々増加しているエリア

広島本通店



3 / 8

OPEN

- 広島県内で2店舗目
- 82.1㎡ (24.8坪) 一部事務所利用
- 広島パルコ店に次いで、隣接するエリアからの集客や夜の需要、F2層 (35~49歳までの女性) に訴求。

ららぽーと横浜店



3 / 19

OPEN

- 横浜市都筑区 ららぽーと横浜 2F
- 30.5㎡ (9.2坪)
- 中心市街地でありながら車での来店にも対応した大規模複合施設
- とりわけ需要の高い神奈川県での出店

湘南ゲート藤沢店



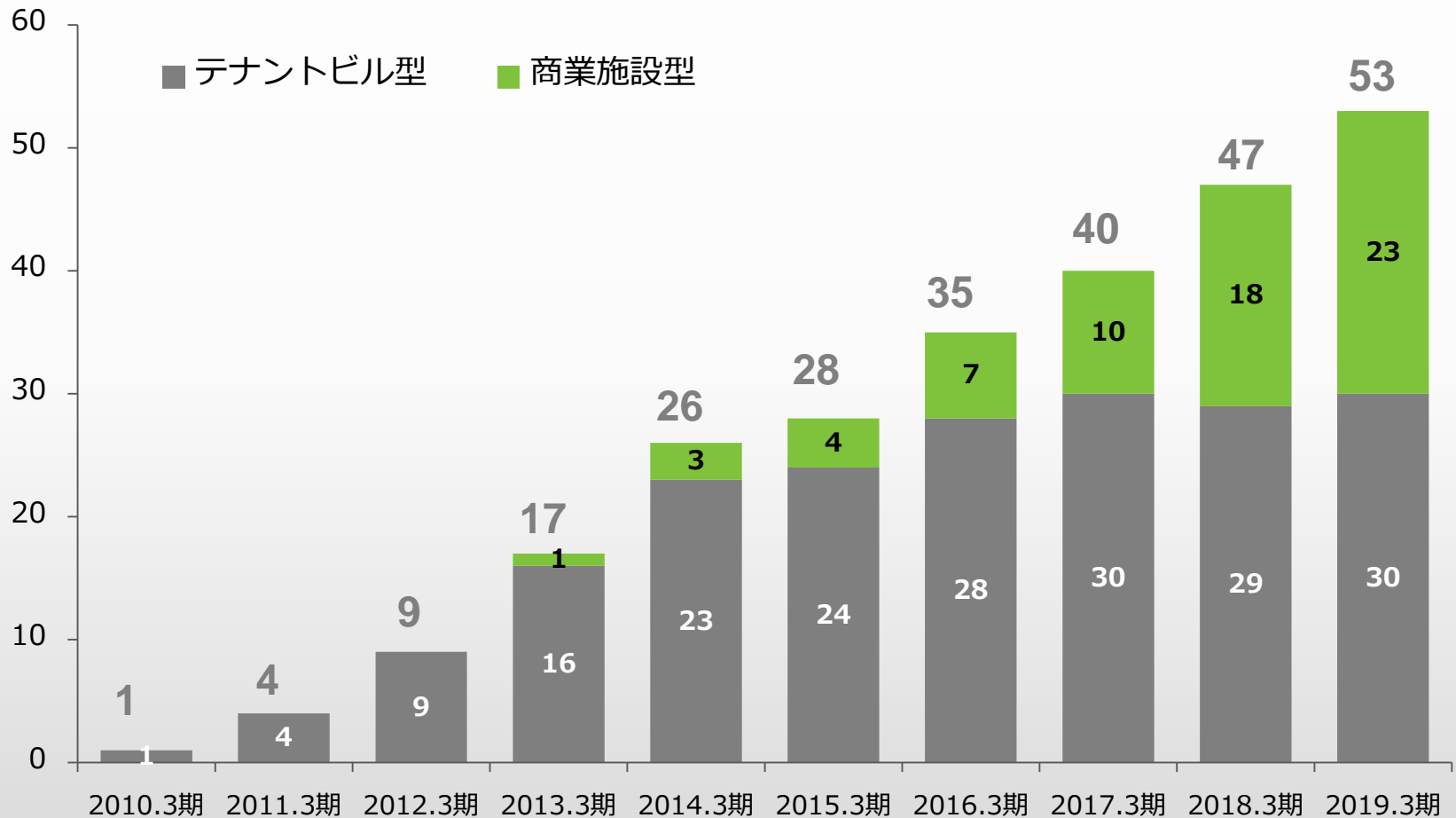
3 / 22

OPEN

- 神奈川県藤沢市 ODAKYU湘南GATE 4F
- 32.8㎡ (9.9坪)
- 小田急百貨店藤沢店がリニューアルした同施設は湘南の新たなランドマーク

店舗数推移

- 集客力のある商業施設型の出店が順調に増加



Creation Of New Value And New Opportunities

2020年3月期 業績見通しと取組み

2020年3月期 業績見通し



出店戦略を見直し、既存店の強化と厳選した出店展開により
売上収益 前期比+4.5%、営業利益 前期比+43.7%
営業利益率は2.4ポイントUPの9.1%を見込む

	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (予想)	増減率(%)
売上収益	2,248	2,350	+4.5%
営業利益	150	215	+43.7%
営業利益率	6.7%	9.1%	
税引前利益	145	210	+45.1%
当期利益	89	130	+46.3%
EPS (円)	40.22	58.78	
店舗数※	53	54	

* 店舗数にFC店1店舗含む

上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

1 出店戦略の見直し 「質」重視の経営へ

**2 新たな出店を支えるための
人材採用・育成スキームの確立**

1

出店戦略の見直し 「質」重視の経営へ

◆ 人員体制を強化 = 既存店舗の収益力UP

新店出店時は既存店舗からネイリストを異動し店舗運営をしたため、既存店舗の収益に少なからず影響。今期は**既存店舗の人員強化を優先**することで**需要増への対応**や**リピーター客の機会ロス**を低減し、**収益力の強化**を図る

◆ 既存店舗の統廃合による店舗最適配置を検討

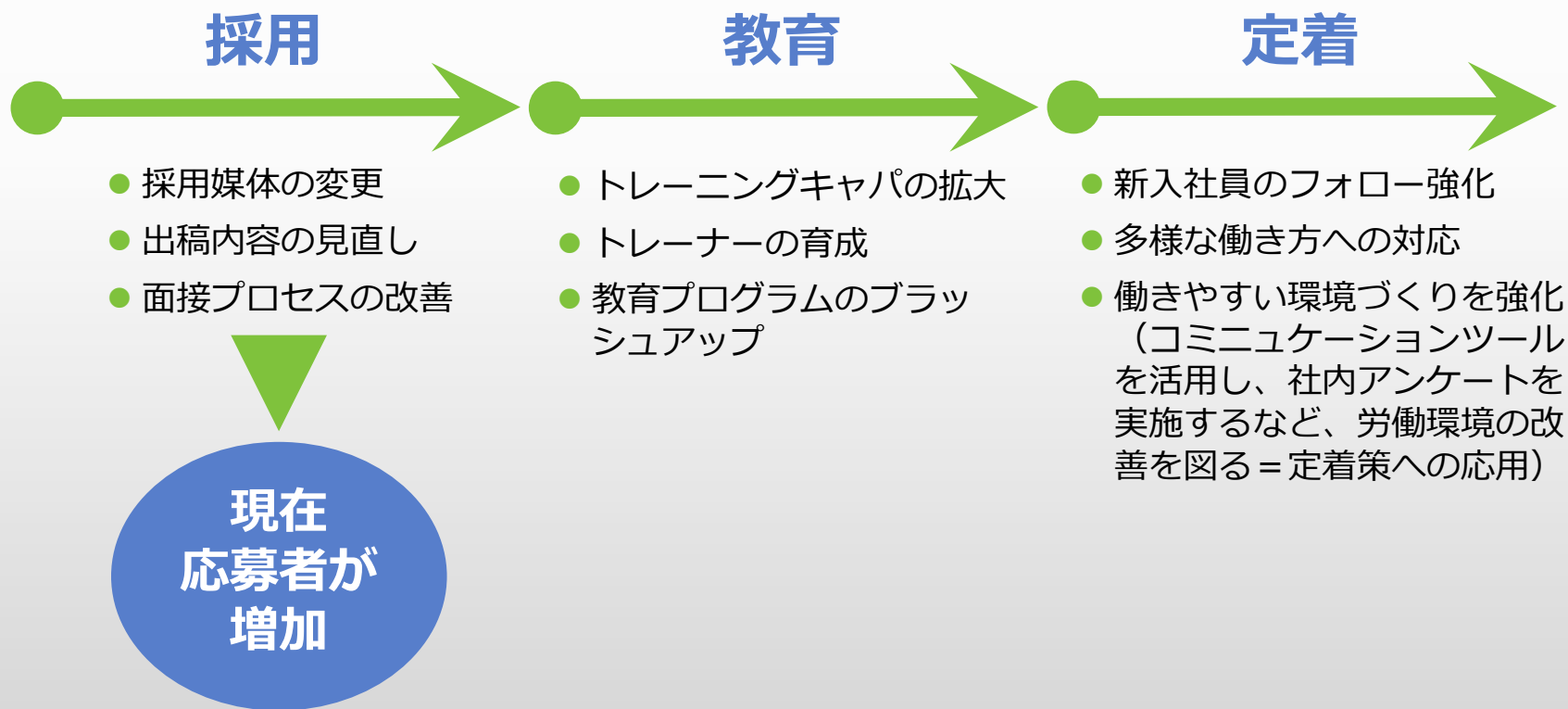
集客力ある店舗へリソースを集中

◆ 厳選した新規出店戦略

新店は**優良な商業施設内での出店に厳選**
⇒ **最小限の広告宣伝費で、認知度の向上**を図る

2

新たな出店を支えるための 人材採用・育成スキームの確立



潤沢な市場と当社の強みのさらなる強化



市場 開拓余地

- 国内女性のネイルサロンの利用経験率は24.2%※と、市場開拓余地は十分
- 多忙な顧客に対して、短時間・低価格でおしゃれが楽しめるサービスのため、顧客層が幅広い

※出所：リクルートライフスタイル社「美容センサス2018年上期～ネイルサロン編」

高効率 オペレーション

- ネイリスト一人当たりの生産性が高い
- 顧客回転率が高い

顧客獲得力 の高さ

- 商品の特徴としてリピーターとなりやすいため、**自社メディアを中心とした集客が可能**
- クーポンサイトなどの外部メディアは新規顧客獲得を中心に活用するため、**広告宣伝費を抑制できる**



コンヴァノの優位性をさらに強化し「質」重視へ
厳選した新規出店と人材の育成で来期以降の事業拡大のための基盤を構築

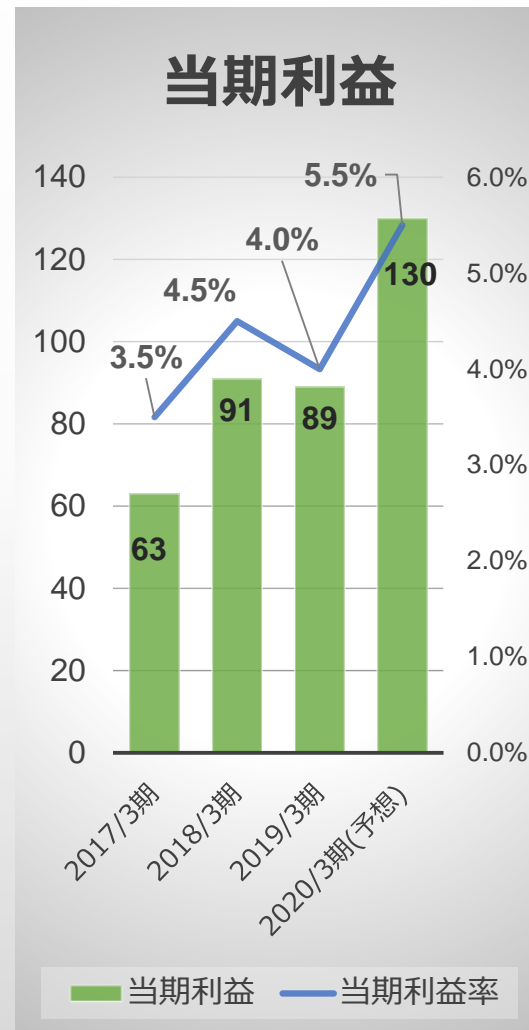
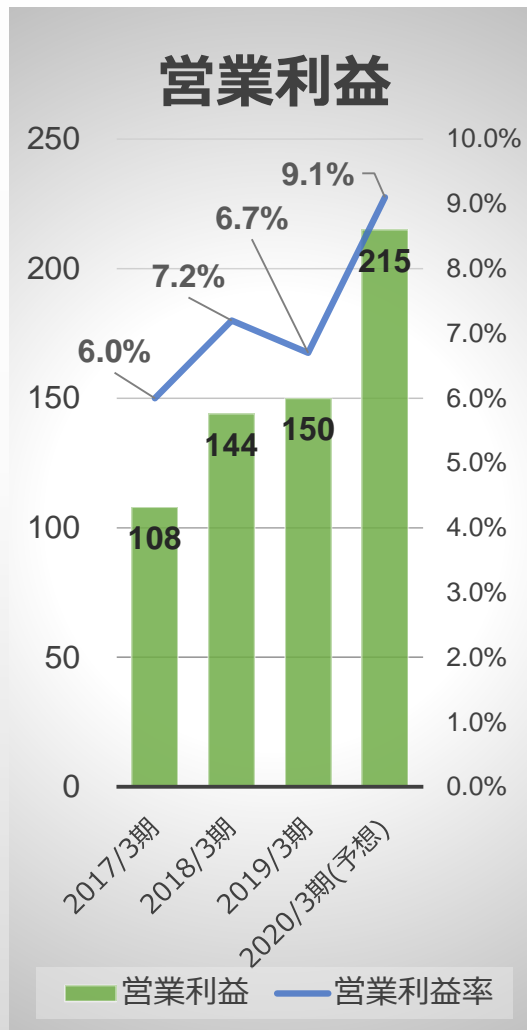
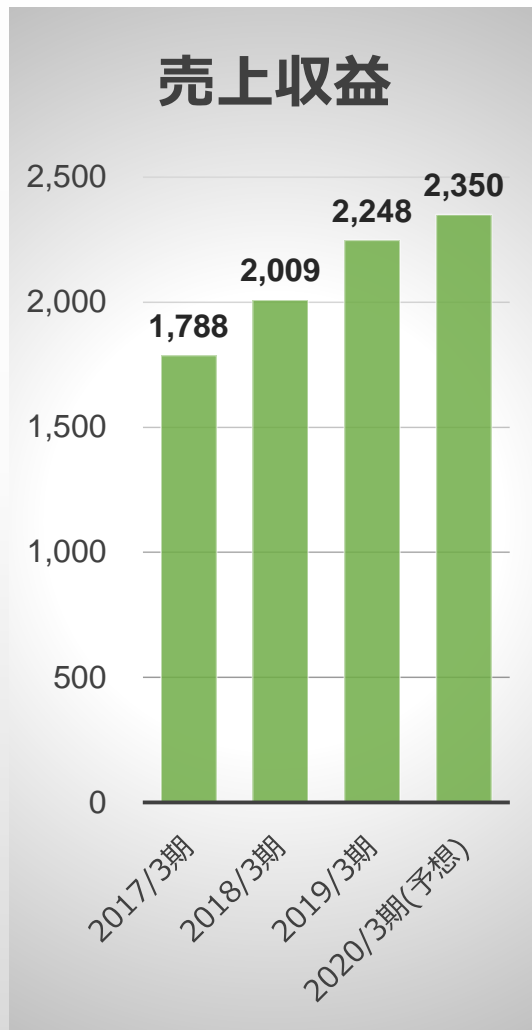
ブランドコンセプト

「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

業績推移

(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。

Creation Of New Value And New Opportunities

参考資料

会社概要



会社名	株式会社コンヴァノ
本店所在地	東京都渋谷区桜丘町22番14号 N.E.S.ビルS棟 B3F
創業／設立	創業 2007年4月11日 設立 2013年7月10日
資本金	82,085千円（2019年3月末日現在）
決算期	3月末
従業員数	290名（21） ※2019年3月末日現在 ※（ ）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	53店舗 ※2019年3月末日現在
主要子会社	株式会社femedia

役員構成	代表取締役社長・CEO	鈴木 明
	取締役・CFO	壺井 成仁
	取締役（非）	濱田 清仁
	取締役（非）	久保 雅継
	監査役	中川 信男
	監査役（非）	澄川 恭章
	監査役（非）	谷口 哲一

Creation Of New Value And New Opportunities

『新しい価値の創造と機会の拡大』

CONVANO

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

ネイル事業

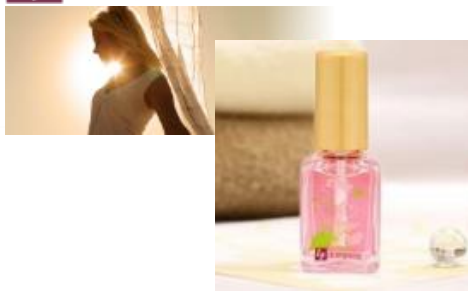


**FAST
NAIL**
ファストネイル



店舗ブランド

lg Legaly



物販商品ブランド

メディア事業

Femedia



Convano Way (企業理念)



VISION ~私たちのビジョン~

ネイルサロン業界で最高のおもてなしを提供する
圧倒的なリーディングカンパニーを目指す

No.1

顧客満足度で
No.1に

No.1

ブランド認知度&
イメージでNo.1に

No.1

マーケットシェアで
No.1に

No.1

高効率
オペレーションで
No.1に

No.1

従業員満足度で
No.1に



当社が提供するジェルネイルとは

	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)

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



47店舗

- 安定した品質 + 低価格 + スピーディー



イオンモール常滑店（愛知県）



フレンテ仙川店（東京都）



4店舗

- ネイルデザインの
カスタマイズが可能
- ネイリスト指名が可能



プラス新宿店



2店舗

- ヘアサロン内併設の店舗



ロコ昭島店

（店舗数は2019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



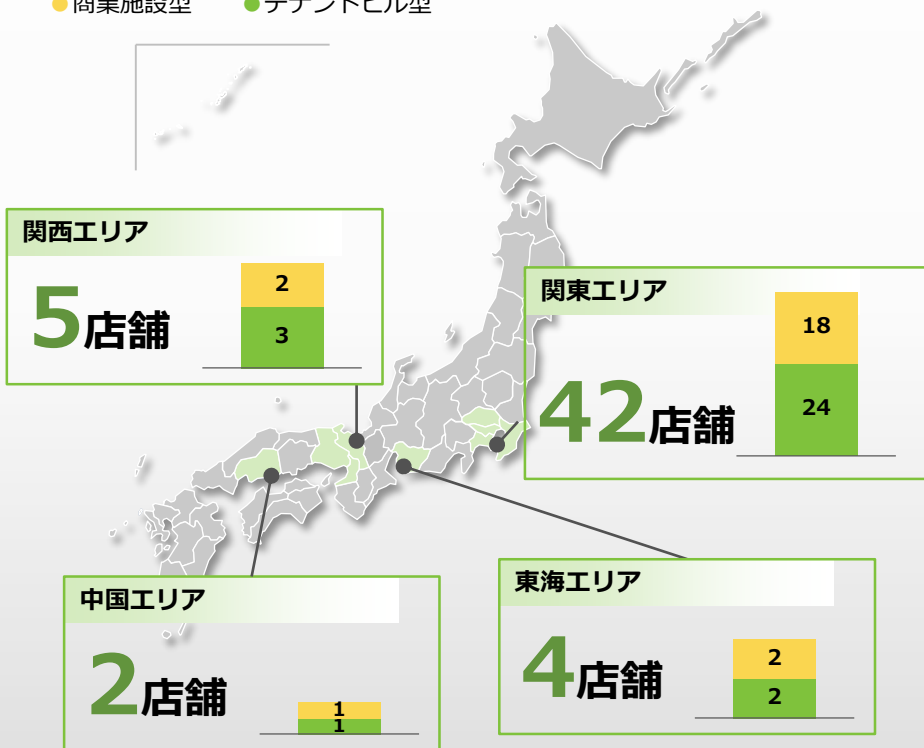
一般的な ジェルネイルサロン

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

店舗ネットワーク

53店舗 (2019年3月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型



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

商業施設型

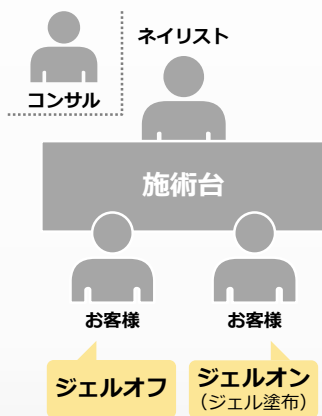


- 高い視認性・オープンな店作り
- ブランド認知度向上に貢献
- WEBに頼らない店前集客
- 商業施設の販促イベントも活用

当社の強み ① 高効率オペレーション

ファストネイル

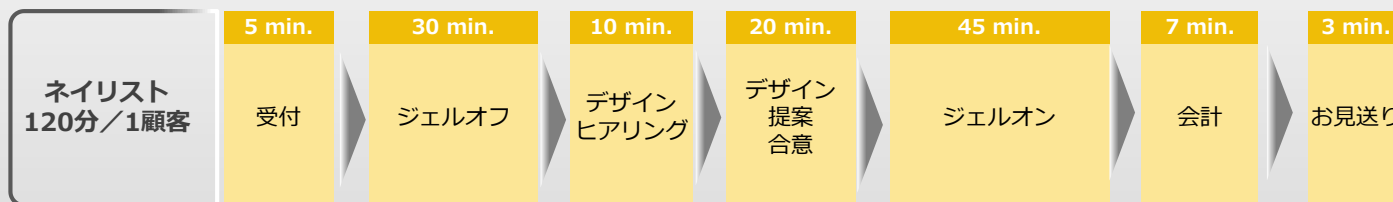
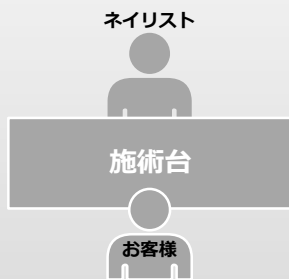
分業化することで高い生産性を実現



※ 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

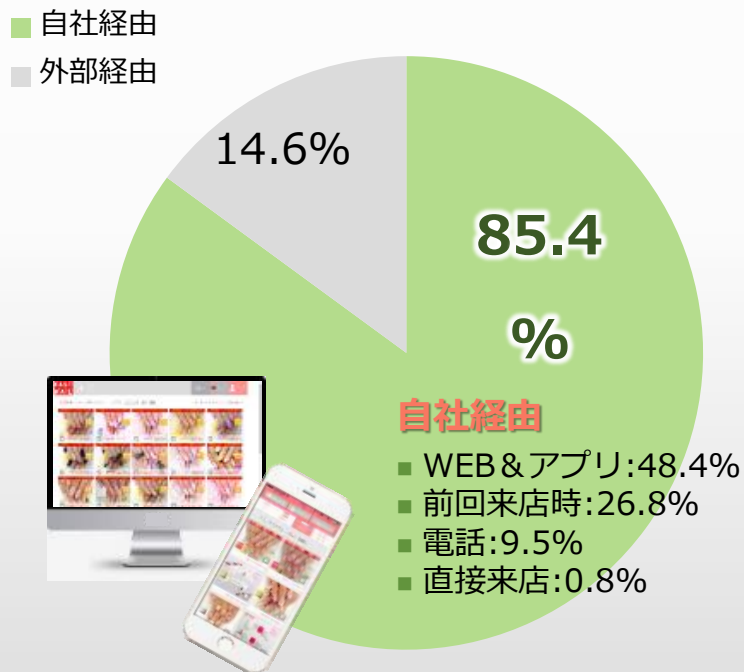


当社の強み ②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

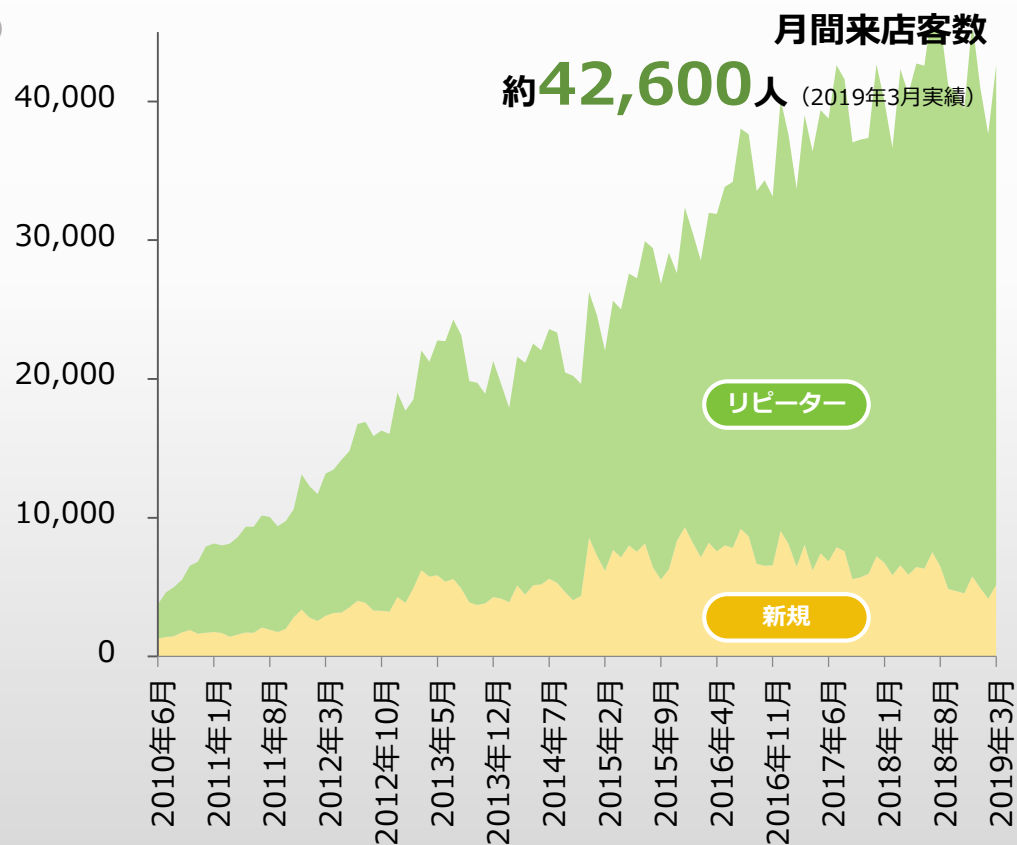
自社オリジナルの予約システム「FASTNAIL TOWN」を持つことで、
リピーター増加及びコスト削減を実現しております。

自社経由での予約が約85%

(2019年3月期実績)



安定的に増加するリピーター



当社の強み ③独自の社員教育制度



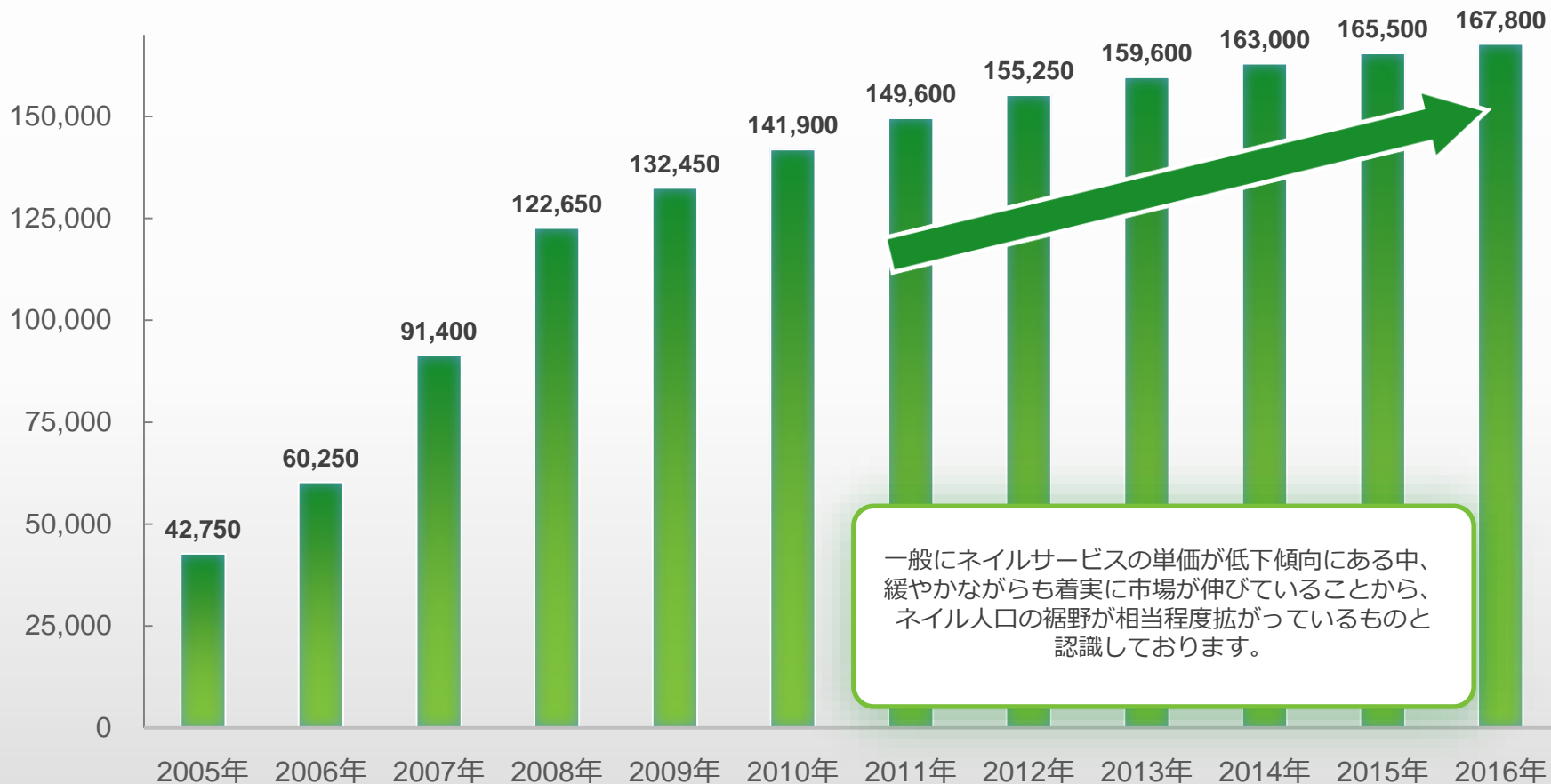
未経験者を採用し、自社育成機関により最短1ヵ月でプロネイリストに育成するノウハウを構築。経験者や美容専門学校卒業生にこだわらず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保。低コストで投資回収期間の短い新規出店と相まって、着実な店舗網の拡大を実現。



ネイルサービス市場規模の推移

ネイルサービス市場は、現在もゆるやかながら堅調に拡大

(百万円)



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おります。

出所：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」

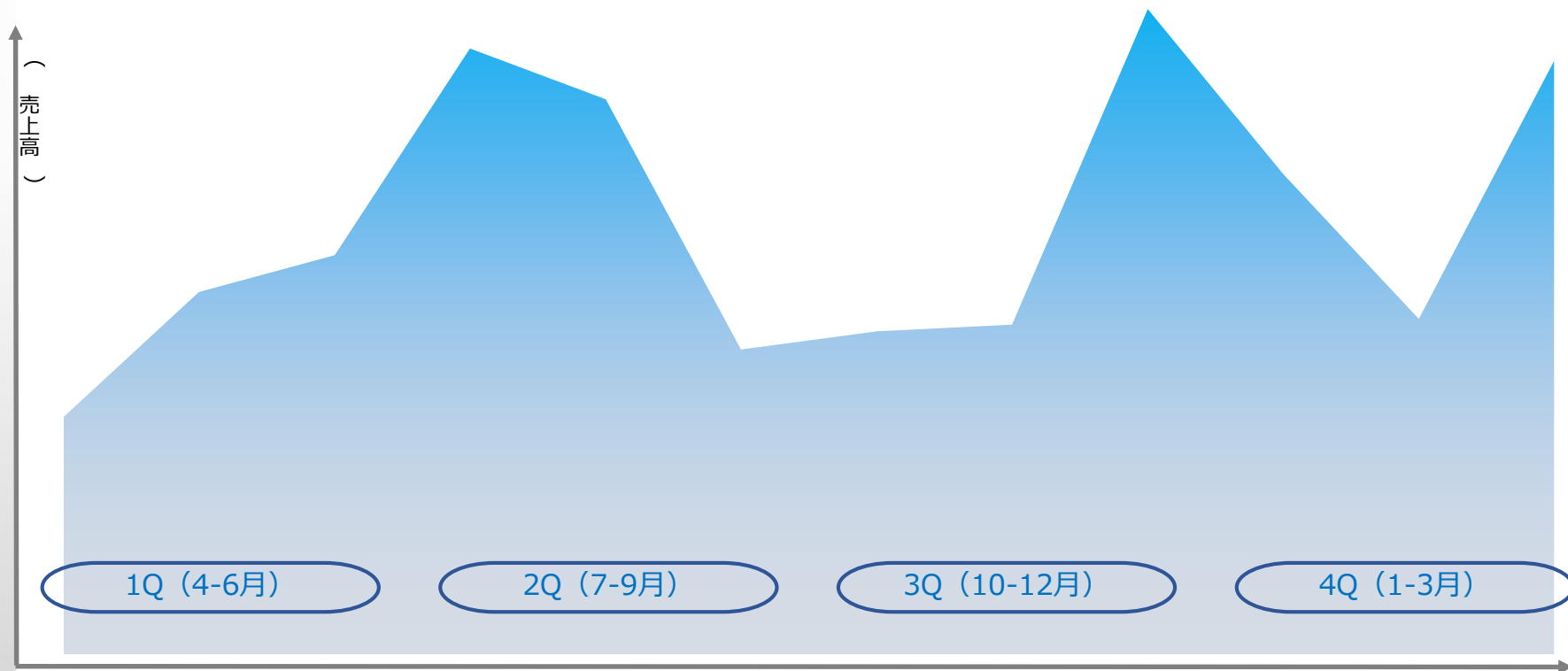
当社の特徴 季節性についての説明



経験則に基づく季節性イメージ

季節性に由来する数%の売上高の上昇が、収益面では非常に大きく貢献

- ネイル事業には、季節性による需要の変動があります。
- 需要は、客数のみならず、単価にも影響があります。
- 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。



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。

IRに関するご質問・お問い合わせ・資料請求等は、下記までご連絡をお待ちしております。

株式会社コンヴァノ
人事・総務・広報部

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町22-14 N.E.S.ビルS棟B3F

TEL : 03-3770-1190

Mail : ir@convano.com