



2021年7月2日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 コンヴァノ
代表者名 代表取締役社長 壺井 成仁
(コード:6574 東証マザーズ)
問合せ先 人事総務・広報部部长 木村 恵美
(TEL. 03-3770-1190)

＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2021年5月24日(月) 13:30～14:00
開催方法	オンラインによるライブ配信(ZOOM ウェビナー)
開催場所	当社会議室 (東京都渋谷区桜丘町22番14号 N.E.S.ビルS棟)
説明会資料名	2021年3月期決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

*Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities*

2021年3月期
決算説明資料

株式会社コンヴァノ

東証マザーズ
証券コード：6574

VISION ～私たちのビジョン～

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



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

2021年3月期 決算概要



エグゼクティブサマリ

2021年3月期

		前期比
売上収益	1,616 百万円	▲33.1%
営業利益	▲313 百万円	-
当期利益	▲217 百万円	-
EBITDA	▲62 百万円	-

Business
&
Topics

- 4月・5月に2ヶ月近く全店を休業した
営業再開後は徐々に回復したが、2回目の緊急事態宣言の発出もあり、売上収益は前期比で▲33.1%となった
- 将来の業績拡大と雇用の維持を見据えて、直営5店舗、FC1店舗をオープン

PLサマリ

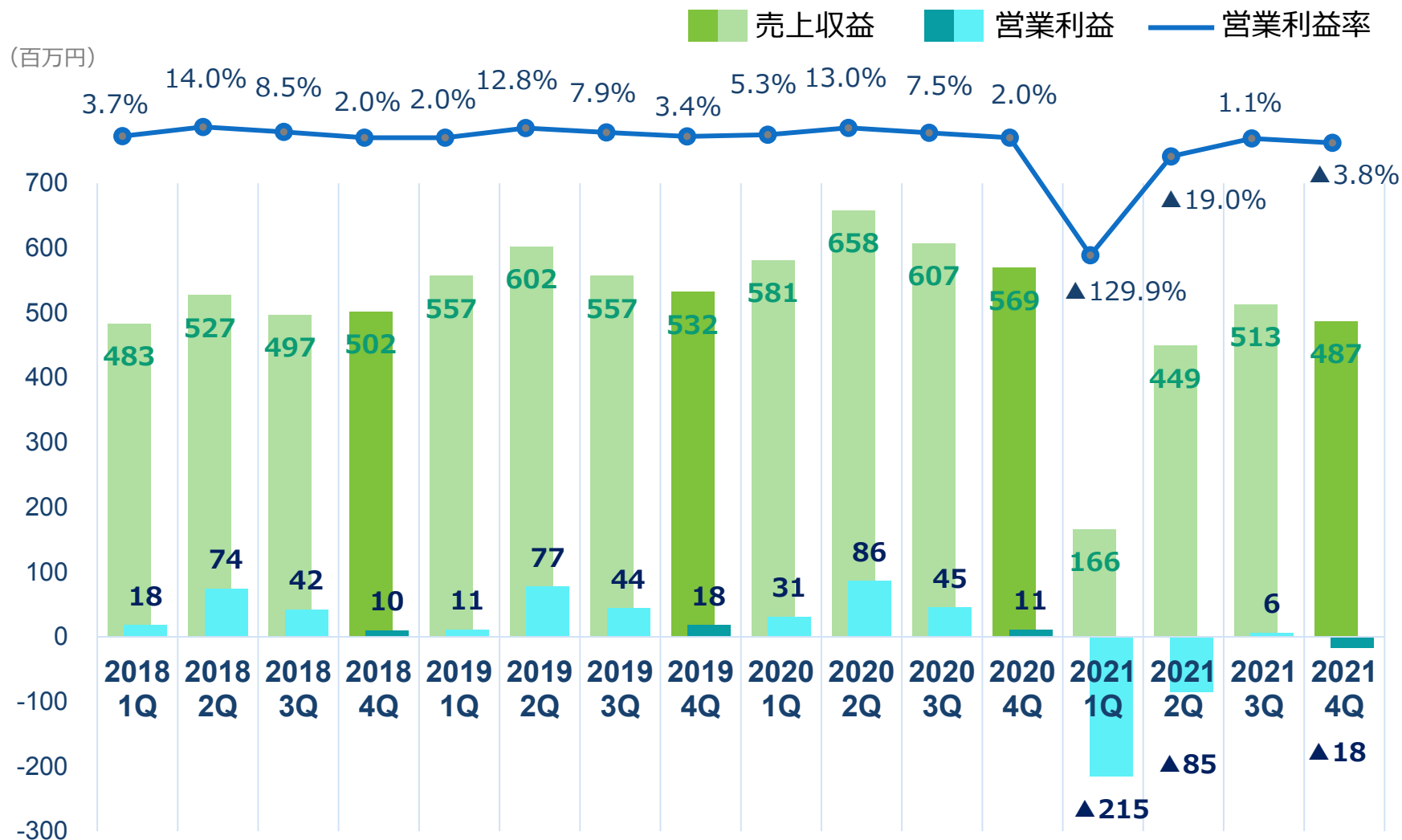
- 11月頃から発生した第3波および1月に発出された2回目の緊急事態宣言により、時短営業と外出自粛の影響を受け、売上収益は予想を7.7%下回った
- その結果、当期利益は当初予想の▲200百万円に対して、実績は▲217百万円となった

(百万円)

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	対前期比 増減率	2021年3月期 (当初予想)	達成率
売上収益	2,414	1,616	▲33.1%	1,750	92.3%
売上原価	1,442	1,414	▲2.0%	-	-
売上総利益	972	202	▲79.2%	-	-
販売費及び一般管理費	793	750	▲5.4%	-	-
助成金・その他	▲7	234	-	-	-
営業利益	173	▲313	-	▲190	-
税引前利益	166	▲318	-	▲200	-
当期利益	113	▲217	-	▲200	-
EPS (円) (希薄化後)	50.43(49.79)	▲96.46 (▲96.46)	-	▲88.99	-
EBITDA	409	▲62	-	-	-

※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

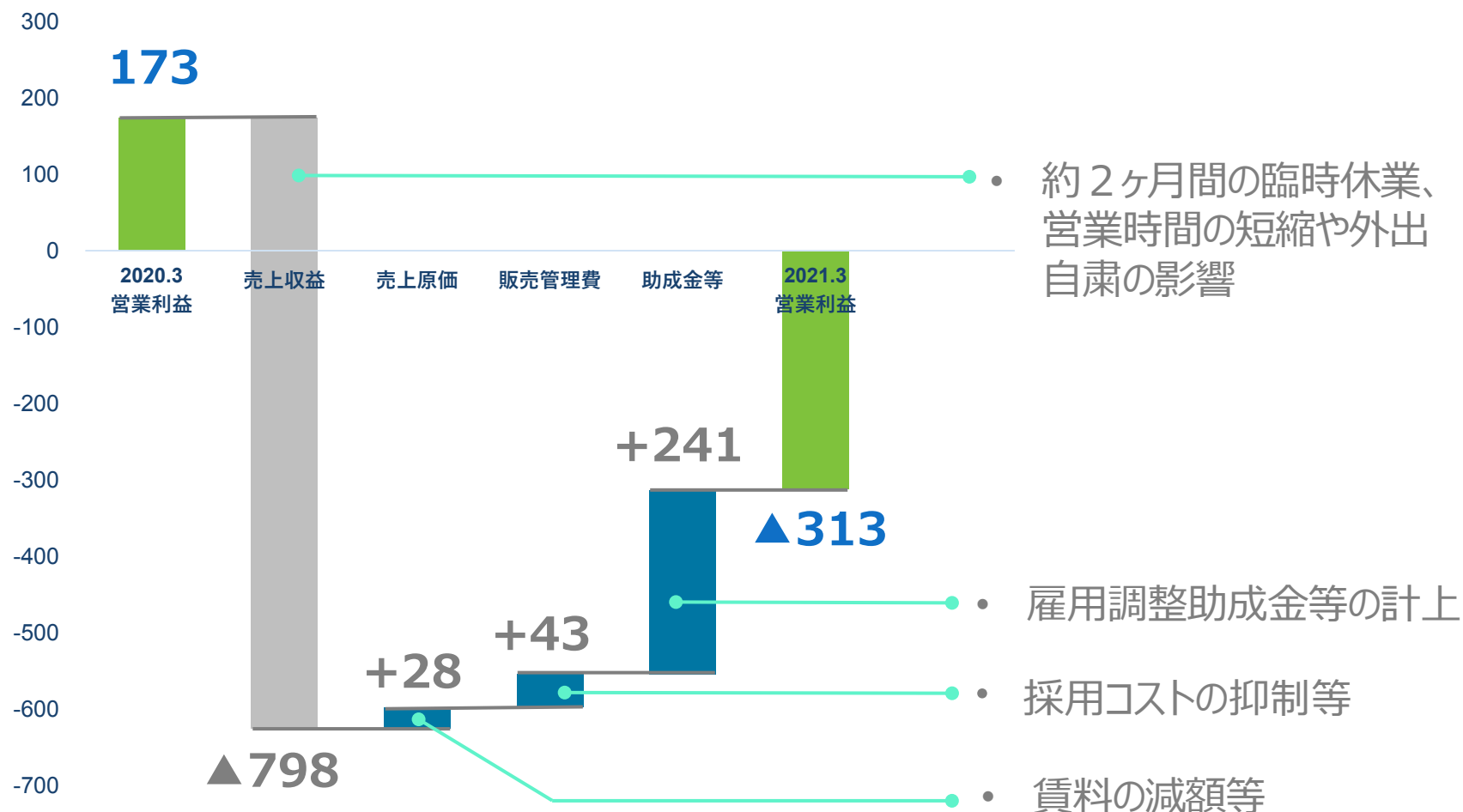
売上収益、営業利益/率の四半期推移 (会計期間)



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

営業利益増減分析

(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。



B Sサマリ

- 緊急事態宣言発令中の休業期間の運転資金を確保するため短期借入れを実施
- 財務基盤の中長期的な安定を図り事業展開を推進するため、劣後特約付ローンの借入を実施 (百万円)

	2020.3	2021.3	増減額
流動資産	443	605	+162
現預金	281	365	+84
営業債権及びその他の債権	80	133	+54
棚卸資産	64	50	▲14
その他	18	56	+38
非流動資産	1,776	1,801	+25
有形固定資産	85	71	▲14
使用権資産	351	309	▲42
のれん	650	650	-
無形資産	491	492	+1
その他	198	279	+81
資産合計	2,219	2,406	+187

	2020.3	2021.3	増減額
流動負債	852	1,166	+314
営業債務及びその他の債務	60	46	▲14
借入金	330	630	+300
リース負債	170	170	+0
その他	292	320	+28
非流動負債	365	451	+86
借入金	130	250	+120
リース負債	187	152	▲35
その他	47	48	+1
資本	1,003	789	▲214
資本金	93	95	+2
資本剰余金	658	659	+1
利益剰余金/その他	252	35	▲217
負債及び資本合計	2,219	2,406	+187

※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

キャッシュ・フロー計算書

- 約2ヶ月間の臨時休業、2回目の緊急事態宣言発出による営業時間の短縮や外出自粛等の影響により、営業キャッシュ・フローは減少
- 短期借入れおよび劣後特約付ローンの借入れを実施したことにより、財務キャッシュ・フローは増加

(百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	増減額
営業キャッシュ・フロー	363	▲80	▲443
投資キャッシュ・フロー	▲51	▲49	+2
財務キャッシュ・フロー	▲177	213	+390
増減額	135	84	▲51
期首残高	146	281	+135
期末残高	281	365	+84

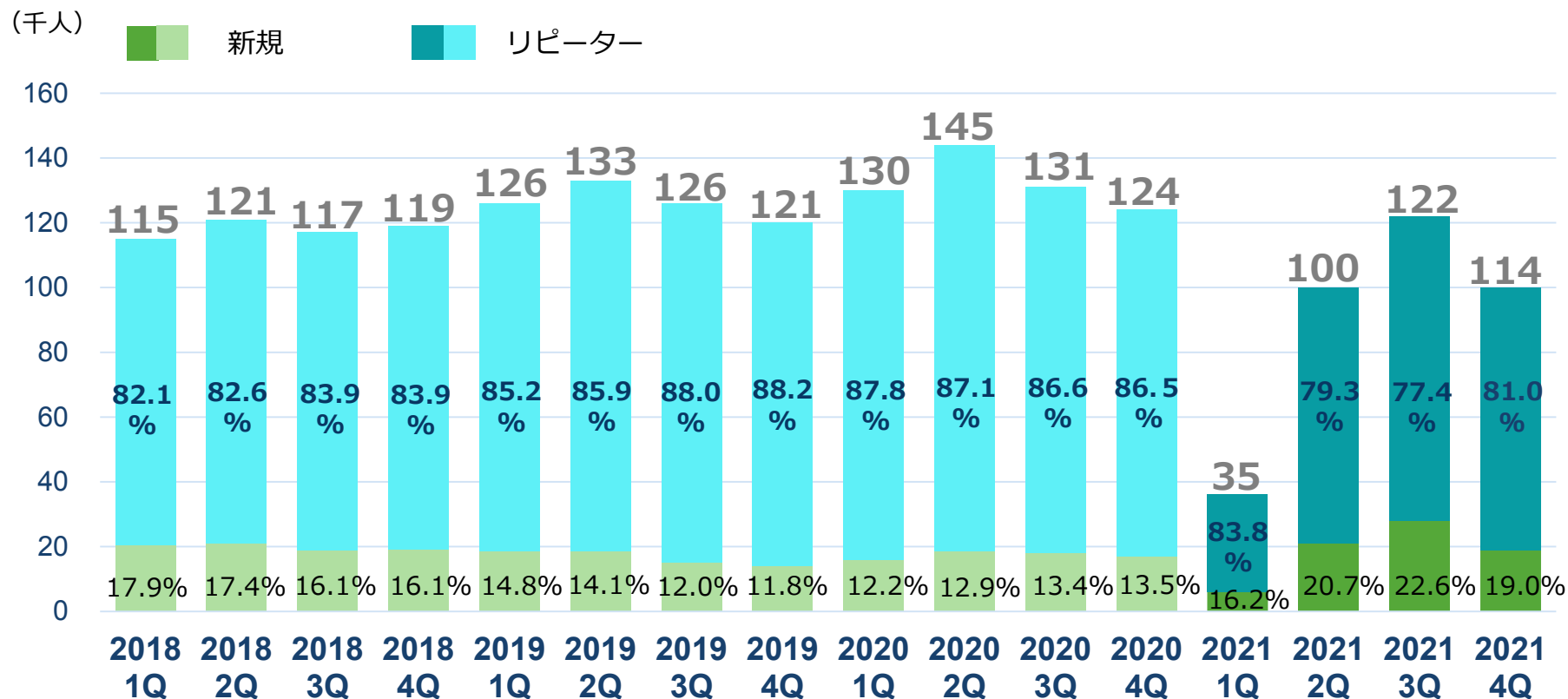
※国際会計基準(IFRS)により作成しております。

来店客数、新規・リピーター比率の推移

来店客数

2020/3期 52万9千人

2021/3期 36万8千人



※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

- 新規顧客獲得のための割引キャンペーン等の実施により、平均顧客単価は低下したが、外部媒体の掲載内容を見直したことにより、若干の回復がみられる

2018年1Qを100%とした指標

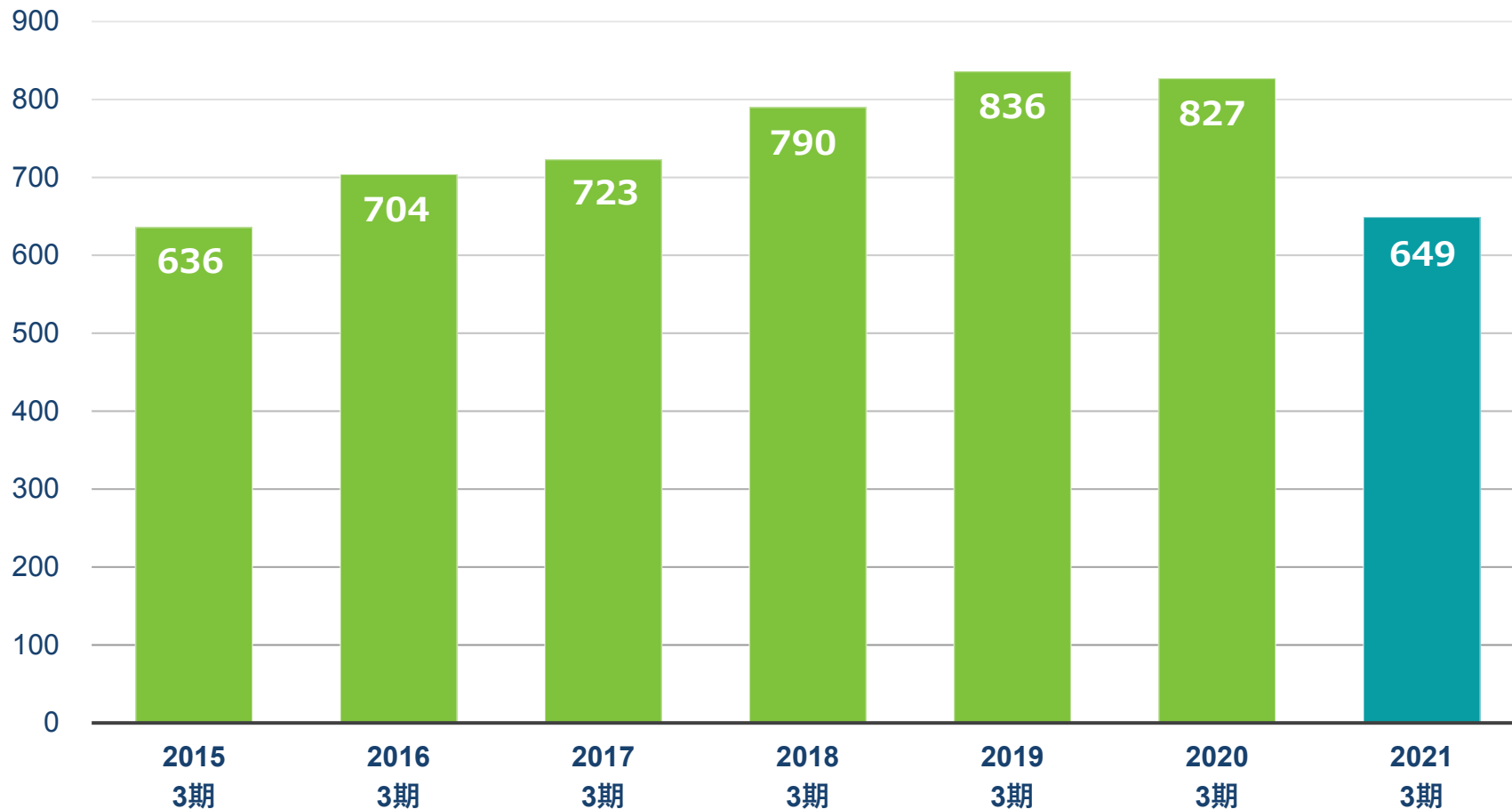


※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。 ※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

ネイリスト1人あたりの生産性

- 生産性はコロナ禍により低下したが、第3四半期の608千円に対して回復傾向にある

(千円/月)

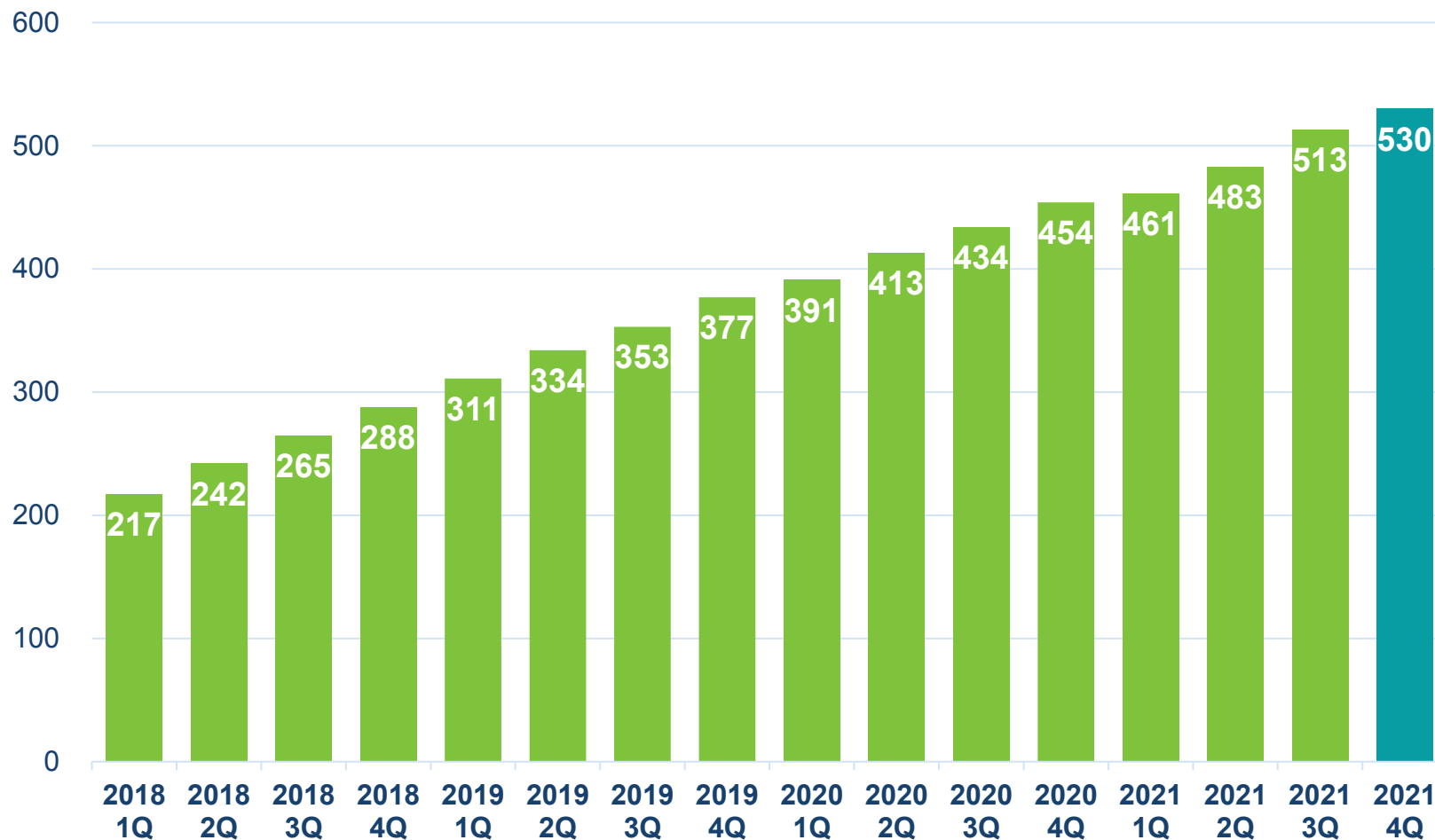


※ネイリスト1名あたり平均月商は、以下の数式で算出しております。
[年間売上] ÷ [1日8時間換算による年間平均在籍ネイリスト数] ÷ [12ヶ月]

会員数の推移

- 増加ペースは、新規顧客獲得に注力したことにより以前の水準に回復

(千人)



店舗の状況

- 2021年3月末時点で店舗数は60店舗。新規出店はFC含む6店舗をOPEN

福岡パルコ店

2020/6/1 OPEN



アスナル金山店

2020/9/4 OPEN



セレオ国分寺店

2020/9/18 OPEN



グランエミオ所沢店

2021/11/20 OPEN



府中ル・シーニュ店

2021/1/29 OPEN



LOCO つかしん店

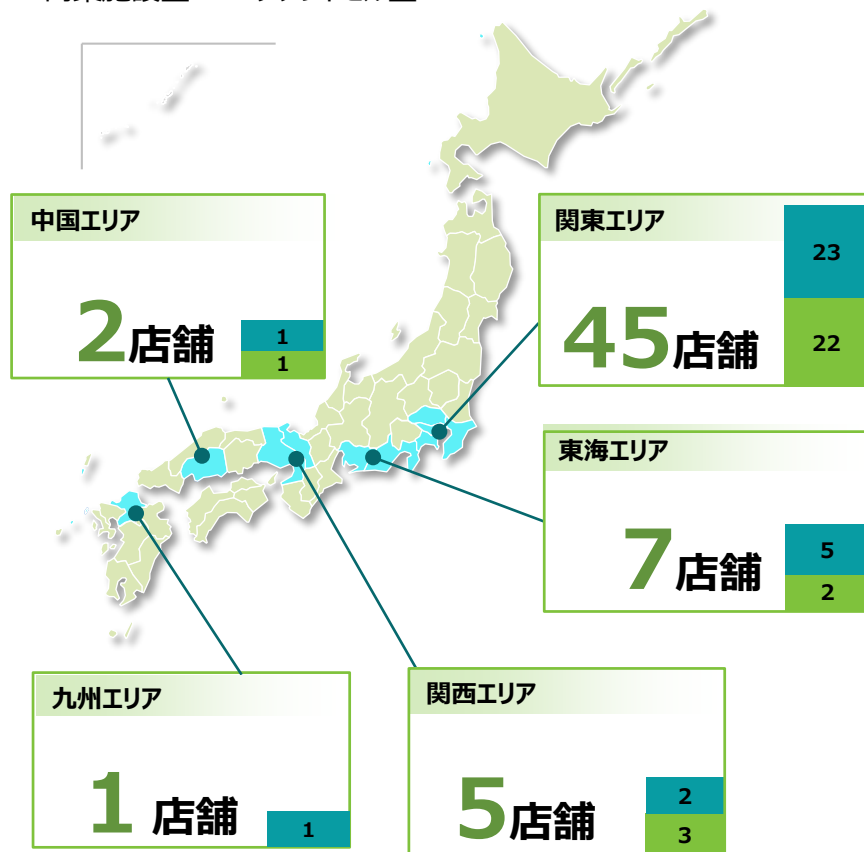
2021/3/1 OPEN



店舗ネットワーク

60店舗 (2021年3月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型

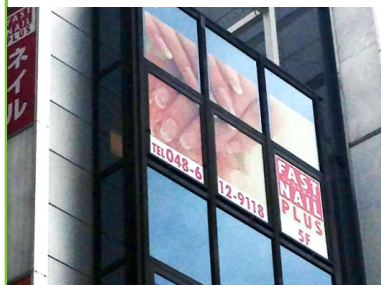


商業施設型



- 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
- 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

2021年3月期 取組みのサマリ



2021年3月期の取り組み

■ LOCOモデル フランチャイズ展開の開始

【第1号契約先】 株式会社リビラス

（事業内容） 理容・美容・エステサロン等の経営

（グループ店舗数） 247 店舗（2020 年 12 月末現在）

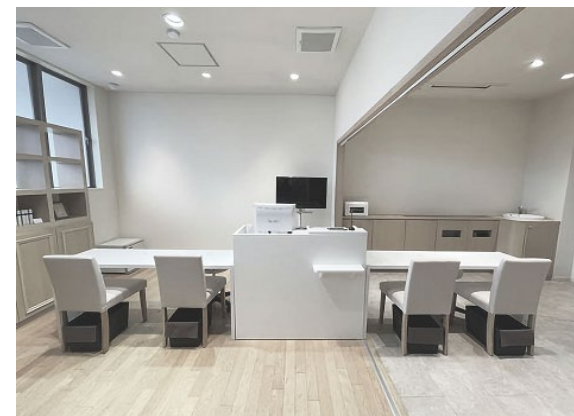


2021年3月OPEN つかしん店

【第2号契約先】 株式会社サラ

（事業内容） 美容サロン等の経営

（店舗数） 9 店舗（2021 年 2 月末現在）



2021年5月OPEN 春日店

2021年3月期の取り組み

■ 物販商品ブランドの再構築

・D2Cブランド「CONST」をリリース

第一弾 ネイルセラム 3月19日発売開始

ECサイト開設と店舗での販売

第二弾 ハンドセラムを準備中

° ~ CONST

公式ストア <https://const-store.com/>



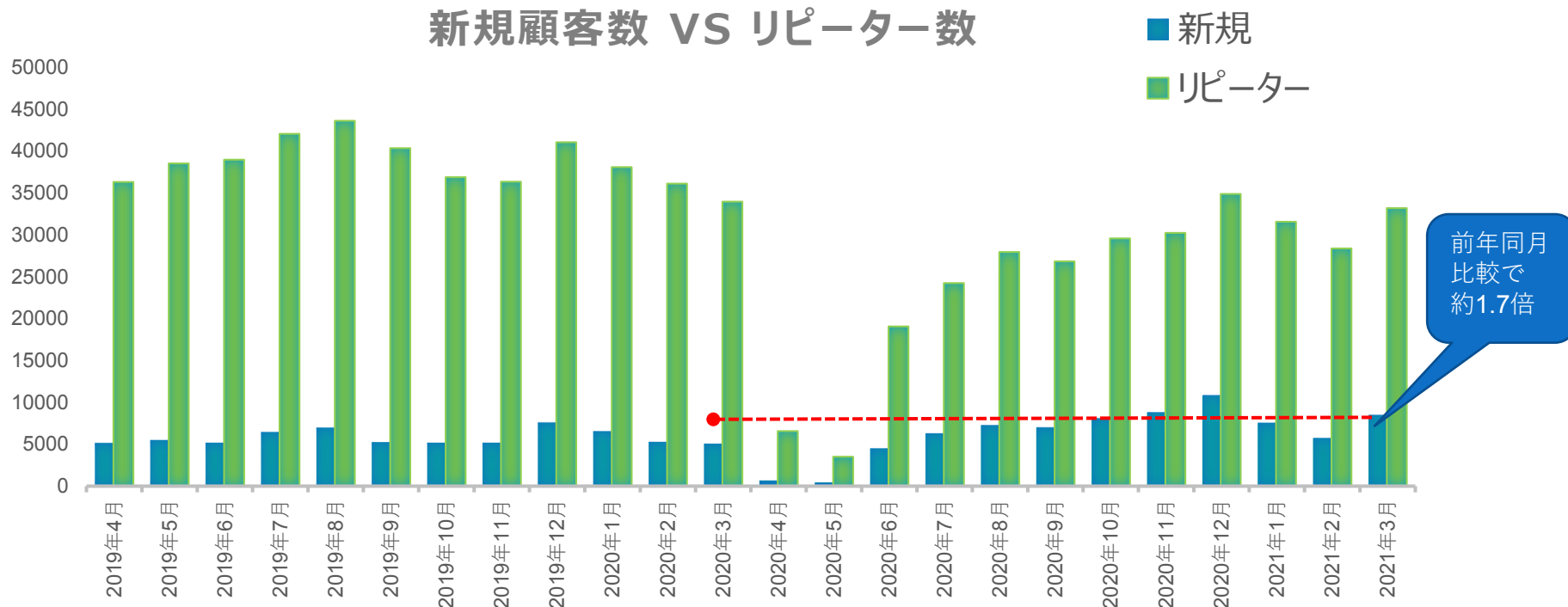
2021年3月期の取り組み

■ 新規顧客獲得の再強化

外部メディアへの掲載内容と更新頻度の見直し・RPAの活用などによる集客対策により
新規顧客数が増加

リピーターも新規顧客数の増加に伴い、コロナ禍以前に戻りつつある

新規顧客数 VS リピーター数



2021年3月期の取り組み

- 人材の採用・育成及び働き方改革のさらなる推進
 - ・コロナ禍の収束を見据えた新卒の採用



2021年度新卒採用 28名
(2020年度新卒採用 25名)

2021年 3 月期の取り組み

■ コスト削減

- ・既存従業員の雇用を維持しつつ、中途採用計画の見直しによる人件費及び採用費の抑制
- ・ジェル硬化用UVランプのLED化による、ランニングコストの削減
- ・出店時の条件交渉や残置物の有効活用による、新店初期費用の抑制
- ・生産性の向上を目指し新型スチームオフ（e.g.2）の開発開始

■ 将来型ネイルサロンの新しいカタチを創造

- ・無店舗型サロン（出張ネイル）のテストを開始したが、コロナ禍により現在は中断

2021年 3 月期の取り組み

■ 資金調達

・コミットメントライン

2020年6月に取引銀行 2 行との間で借入極度額合計
500百万円のコミットメントライン契約を締結
(2022年 5 月末まで契約を更新・延長)

・劣後特約付ローン

2021年 3 月に株式会社商工組合中央金庫と200百万円の
劣後特約付金銭消費貸借契約を締結

質 疑 応 答