

決 算 説 明 資 料

2019年3月期 第1四半期

株式会社コンヴァノ(東証マザーズ:6574)

2018年8月14日



2019年3月期第1四半期決算概要	•••	2
2019年3月期業績予想		18
事業概要		24

<凡例・記載の省略について>

- 本資料において、「2018/3期1Q」や「19/3期1Q」と記載している場合がありますが、これはそれぞれ2018年3月期の第1四半期、2019年3月期の第1四半期を示しております。
- ネイルを塗布することを「ジェルオン」「ネイルオン」または「オン」、ネイルを除去することを「ジェルオフ」 「ネイルオフ」 または「オフ」と記載している場合があります。



2019年3月期 第1四半期決算概要



(前年同期比 ▲ 22.3%)

1Q

2019年3月期

 売上収益
 557 百万円
 (前年同期比 + 15.4%)

 営業利益
 11 百万円
 (前年同期比 ▲41.1%)

 四半期利益
 6 百万円
 (前年同期比 ▲43.1%)

→ 減益の要因については後述

EBITDA

Business & Topics

▼4月11日 東京証券取引所マザーズ市場上場

▼新規出店2店舗(2店舗とも商業施設への出店)

22 百万円

2018年 4月 ジョイナステラス二俣川店オープン(神奈川県横浜市) 2018年 6月 広島パルコ店オープン(広島県広島市)

▼予約枠管理の一元化

分散しがちな予約枠の管理を一元化することで効率化を推進

▼上場キャンペーンの実施等による物品販売の強化

マザーズ上場を記念し、店舗での物販商品を割引販売多くのお客様へのアプローチを実現し、売上を伸ばす



ジョイナステラス二俣川店(2018年4月27日)



▼ジョイナステラス二俣川店

- 2018年4月27日オープン
- 神奈川県横浜市旭区二俣川2-91-7ジョイナステラ ス4F(ジョイナステラス2)
- 35.2㎡ (11.6坪)
- 株式会社相鉄ビルマネジメントが運営する横浜市 西部最大級の新商業施設(延床面積約13,927㎡ (ジョイナステラス2施設全体))です。

広島パルコ店(2018年6月8日)

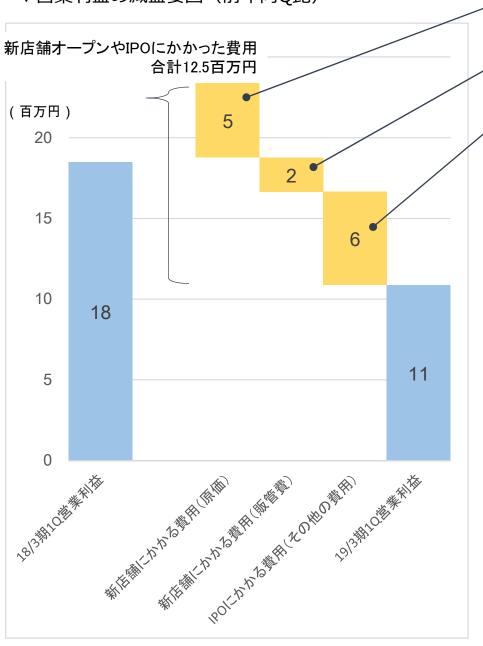


▼広島パルコ店

- 2018年6月8日オープン
- 広島県広島市中区本通10-1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。ファストネイルとしてはじめての中国地方 進出となっています。



▼営業利益の減益要因(前年同Q比)



新店舗にかかる一時的な費用による売上原価の増加 オープンに伴う消耗品費など

新店舗にかかる一時的な費用による販管費の増加 宣伝広告費・手数料・消耗品費など

新規株式公開(IPO)にかかる一過性の費用 証券会社や監査法人への報酬等

前年同Q比減益だが、想定通り

- 新店舗オープンにかかる費用合計6.7百万円の発生 (原価部分4.6百万円、販管費部分2.1百万円)
- IPOにかかる一過性の費用合計5.8百万円の発生
- 上記合計12.5百万円の費用が一時的に生じた他、 人員増等に伴う人件費増加、好調な物品販売のための仕入原価等により増収減益となりましたが、 想定通りとなっております。
- ネイル事業は引き続き堅調に推移しております。



売上は順調に推移。

利益面では、①上場費用、②新店舗2店舗のオープン費用など一過性の費用により減益となるも、想定通り。

	2018/3期	2019/3期	前年同期比
(金額単位:百万円)	1Q	1Q	印十四州ル
売上収益	483	557	+15.4%
売上原価	284	335	+18.0%
売上総利益	199	222	+11.7%
販管費	180	205	+13.8%
営業利益	18	11	▲41.1%
税引前利益	17	10	▲43.4%
四半期利益	10	6	▲43.1%
EPS (円) ※下段()内は希薄化後	4.84 (4.84)	2.67 (2.59)	▲2.17 (▲2.25)
EBITDA	28	22	▲22.3 %

[※]上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。



4月のIPOにより資本金増加。 借入金(流動負債)の増加は、運転資金の増加によるもの。

	(単位:百万円)	2018/3期	2019/3期 1Q	前年同期比
資産	流動資産	249	264	+6.1%
	(現預金)	(99)	(105)	+6.4%
	非流動資産	1,393	1,400	+0.5%
	(のれん)	(650)	(650)	±0.0%
	(無形資産)	(503)	(501)	▲ 0.4 %
	資産合計	1,643	1,664	+1.3%

19/3期 1Q	2018/3期	(単位:百万円)	
453	477	流動負債	負債
155)	(120)	(借入金)	
407	431	非流動負債	
372)	(397)	(借入金)	
860	908	負債合計	
82	50	資本金	資本
653	621	資本剰余金	
70	64	利益剰余金	
804	735	資本合計	
,664	1,643	負債及び資本合計	

^{※()}で示した数値は、内数となっております。

[※]上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

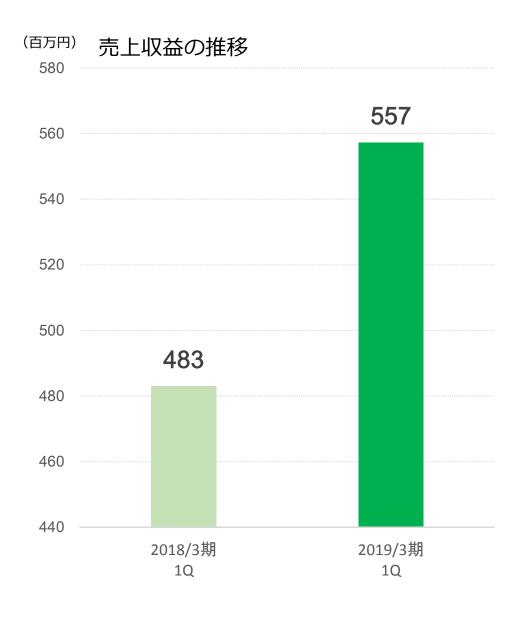


四半期末残高は、前年度末から+6百万円増加し、105百万円。

(金額単位:百万円)	2018/3期 1Q	2019/3期 1Q	増減
営業キャッシュ・フロー	▲16	▲44	▲28
投資キャッシュ・フロー	▲ 5	▲21	▲16
財務キャッシュ・フロー	18	72	54
増減額	▲3	6	10
期首残高	100	99	▲1
四半期末残高	97	105	8

[※]上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

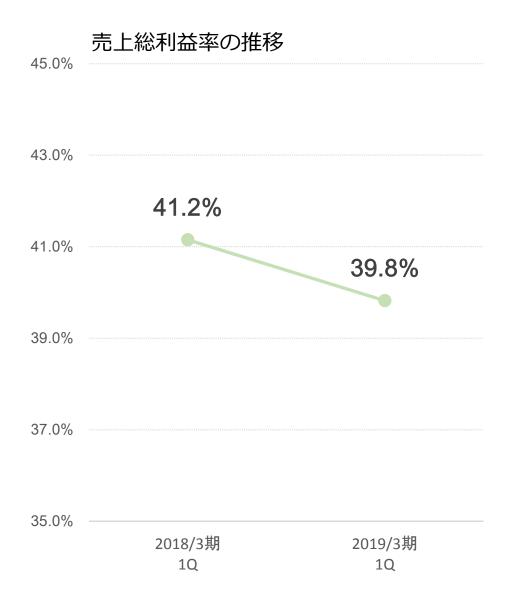




+15.4%増収

- 堅調な需要に支えられ、利用者数・平均客単価 ともに上昇
- 利用者数前年同期比+11.6%增
- 平均客単価+4.1%増
- 昨年度オープンの8店舗、当四半期オープンの2店舗など新店舗が好調
- 直営WEB&Appの利用促進を展開し、予約経路 の適正化を推進
- キャンペーンによる物品販売の強化成功

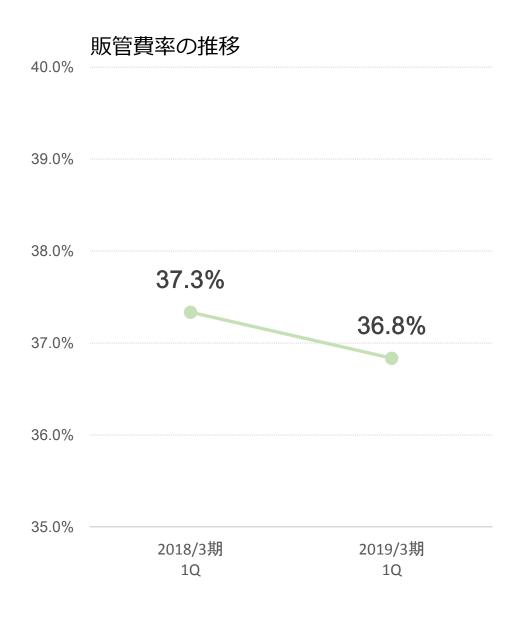




1.4ポイント低下

- 仕入原価および人件費の増加による売上総利益率の低下
- 新店舗等にかかる消耗品費や手数料、販売促進費等(約5百万円)
- 仕入原価の上昇は、カラージェルとは関係なく、 具体的には、好調な物品販売(対売上比:4月 4.6%、5月6.0%、6月2.4%)の仕入によるもの
- 人件費増加は、ネイリストの増加およびインセン ティブ等による人件費の増加

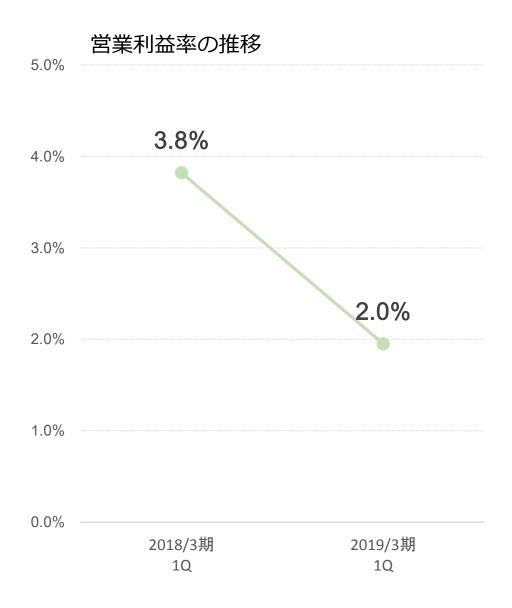




0.5ポイント改善

- 費用の最適化を推進
- 管理体制の強化を進めつつ、本社機能の効率化を目指す

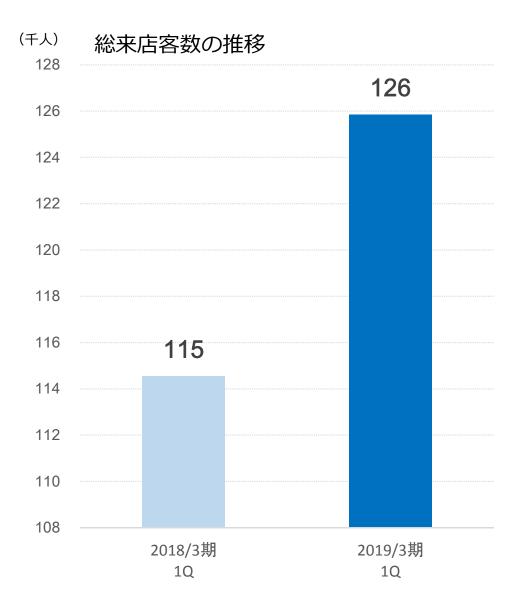




1.8ポイント低下

• 売上総利益率の低下に加え、PLに影響する「その他費用」に含まれる株式公開関連費用の一時的な増加(約6百万円)による影響が大きい





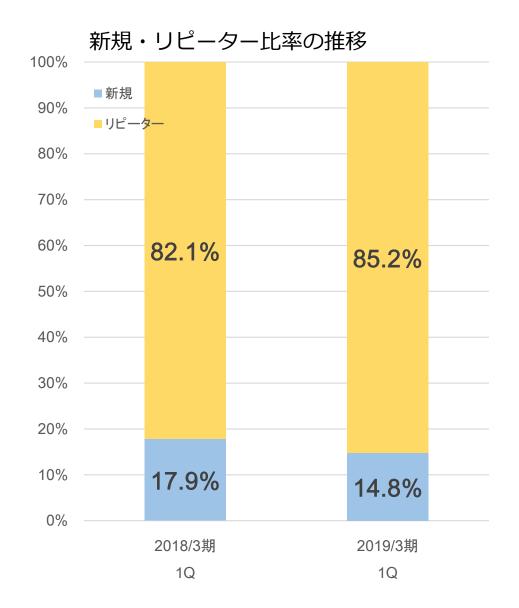
+1.1万人

- 店舗運営効率の改善による客数の増加
- 予約枠管理の徹底による集客力の改善
- 店舗数の増加(39 → 49店舗) ※FC1店舗を含む

※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。





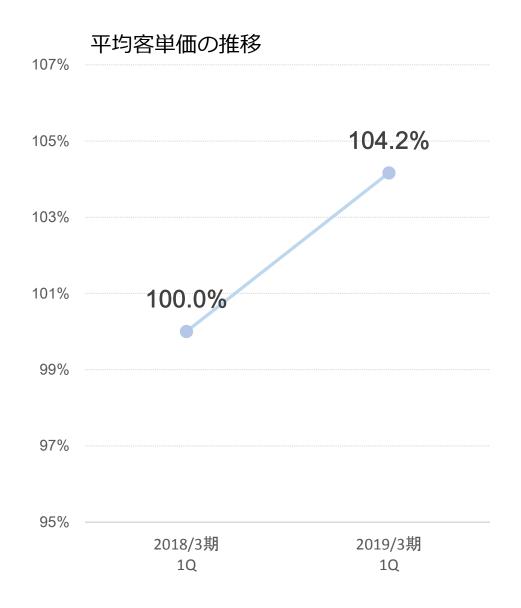
リピーター比率+3.1ポイント

- 引き続き自社予約システム(FASTNAIL TOWN)による再来店促進を展開
- ファン層の増加
- 媒体特性に応じた予約枠開放施策等による新規 / リピーター比率の最適化をコントロール

※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。





+4.2ポイント

- アプリに表示させるデザインの改善・工夫などによる高単価デザイン提案の強化(事前にお客様自身でアプリからデザインを選択し、高単価なデザインを予約するケース等が増加)
- 店頭や施術中の提案強化
- キャンペーンによる物品販売の強化
- リピーター比率増加による単価上昇(新規はクーポン等により低単価の傾向があり、リピーターの方が単価が高い)

- ※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。









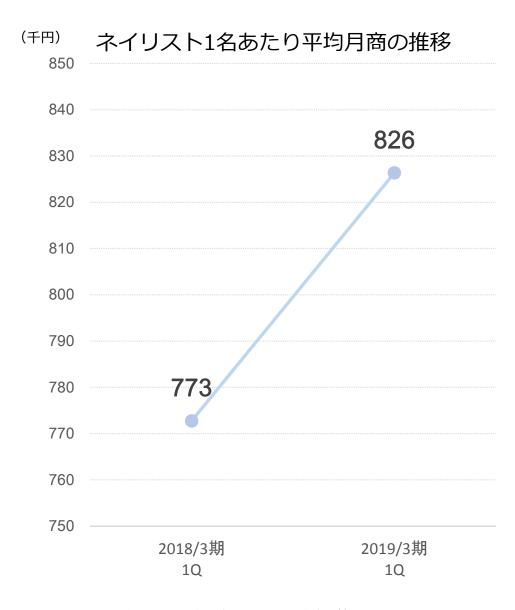
55 2018/3期 2019/3期 10 1Q

- ※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。
- ※ファストネイル直営スタンダード店の平均値となっております。

60分以内で安定稼働

- 60分以内の高品質な施術を目指し、オペレーショ ンのたゆまぬ改善を継続実施
- 来店前セルフデザイン選択の浸透による効率改善
- 施術やデザイン選択、アプリ説明に関する店内 POPの工夫など店舗ごとの改善施策





※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]

+53千円

- 高効率オペレーションの徹底
- 客単価の上昇による増加
- 教育・熟練度アップによる技術向上
- キャンセル対策や予約システムの運用改善による 施術人数の改善
- コンペティションなどモチベーションアップのための社内制度の充実を継続実施





既存エリアでの拡充と新規エリアへの進出



現状、主要な商業施設への出店はまだ数%出店余地は広いと認識

商業施設 運営者様	商業施設運営者様の 国内運営施設数	当社出店済 店舗数
マルイグループ	33店舗	3店舗
東急グループ	約70店舗	4店舗
イオンモール	約150店舗	3店舗
そごう・西武	18店舗	2店舗
三井不動産	23店舗	1店舗
セブン&アイHD	26店舗	1店舗
阪急阪神百貨店	14店舗	1店舗
パルコ	28店舗	1店舗

出所:各社HPより当社作成(2018年3月時点)

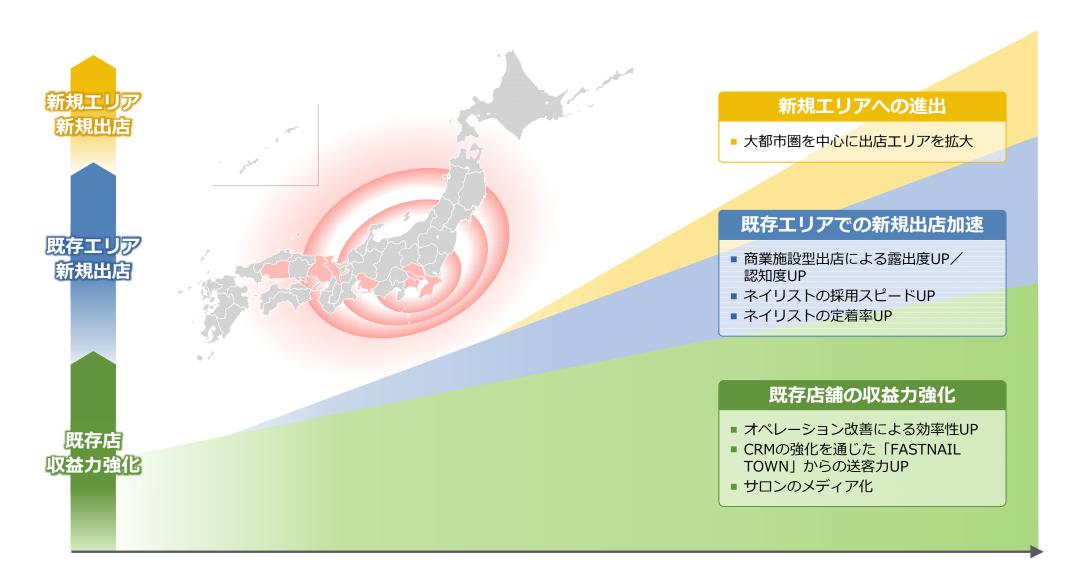
- (注) 東急グループは、東急百貨店、東急不動産SCマネジメント受託施設の合計数を記載
- (注) 三井不動産は、ららぽーと、三井ショッピングパークの合計数を記載
- (注) セブン&アイHDは、セブン&アイ・クリエイトリンクの自社店舗及び受託店舗の合計数を記載

(注) PARCOは、「ZERO GATE(ゼロゲート)」を含む店舗数を記載



ネイルサロン「FAST NAIL」を核に事業を拡大。

上場を契機に更なる人材獲得を進め、大都市圏を中心に、着実に店舗数を拡大。

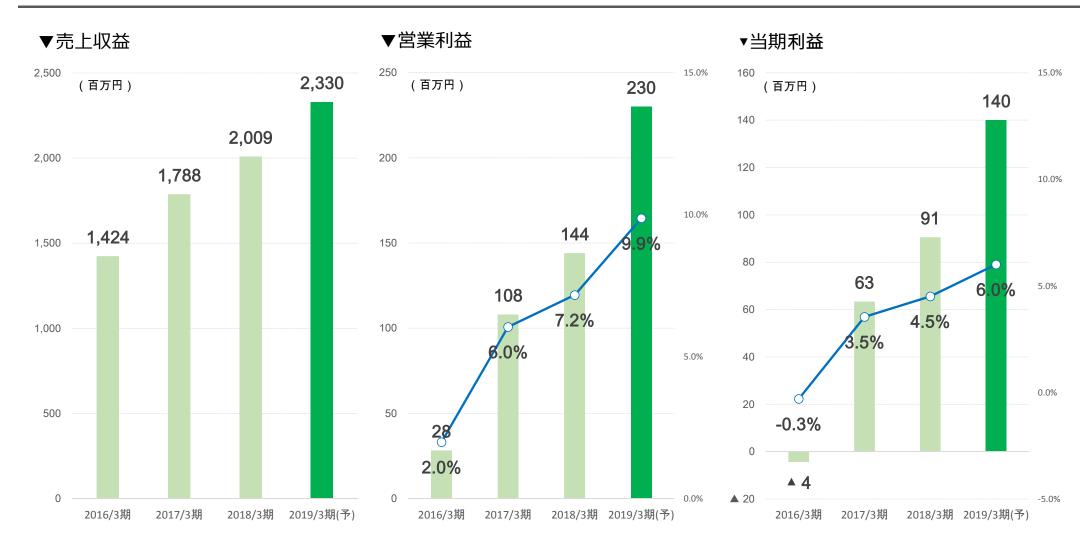




	18/3期	19/3期	前期比	
(金額単位:百万円)	実績	計画	金額	%
売上収益	2,009	2,330	+321	+16.0%
営業利益	144	230	+86	+59.7%
税引前利益	138	220	+82	+59.2%
当期利益	91	140	+49	+54.6%
EPS (円)	42.38	63.30	_	_
EBITDA	182	270	+88	+48.7%

[※]上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。





- 既存店+18/3期出店店舗の通期寄与+19/3期新規出店による増収
- コストの適正化による利益構造の改善

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

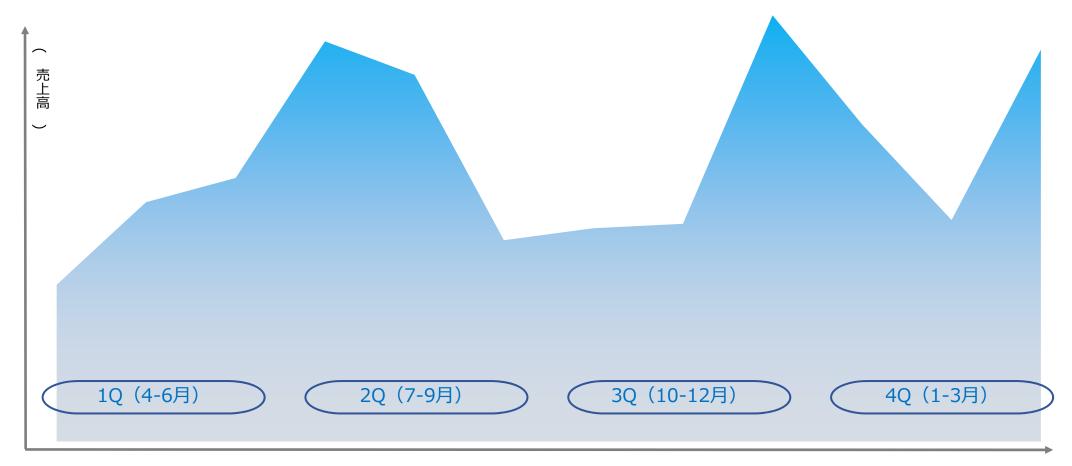
© Convano Inc. All Rights Reserved.



23

経験則に基づく季節性イメージ 季節性に由来する数%の売上高の上ぶれが、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。



© Convano Inc. All Rights Reserved.



国貨概要



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





メディア事業





店舗ブランド



物販商品ブランド



© Convano Inc. All Rights Reserved.



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





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		
決算期	3月末		
従業員数	293名(22名) ※ 2018年6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	49店舗 ※ 2018年6月末日現在		
	代表取締役社長・CEO	鈴木 明 (Akira Suzuki)	
	取締役・CFO	壷井 成仁 (Shigehito Tsuboi)	
	取締役・COO	金子 陽一 (Yoichi Kaneko)	
公吕 掛라	取締役(非)	濱田 清仁 (Kiyohito Hamada)	
ついて なります。 なります。 なります。 なります。 なります。 なります。 なります。 なります。 なります。 なります。 はいまする。 ないまする。 はいまる。 はいる。 はいまる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。 はっる。		久保 雅継 (Masatsugu Kubo)	
	監査役	中川 信男 (Nobuo Nakagawa)	
	監査役(非)	澄川 恭章 (Yasuaki Sumikawa)	
	監査役(非)	谷口 哲一 (Tetsuichi Taniguchi)	

代表取締役社長·CEO 鈴木 明 略歴

	<u></u>	
1981年4月	株式会社東急ハンズ入社	
1992年7月	ディズニーストアジャパン株式会社 入社	
2003年6月	アディダスジャパン株式会社 インテグレーテッドプランニング部長	
2009年12月	日本タッパーウェア株式会社 マーケティングディレクター	
2014年10月	当社参画	
2014年11月	当社取締役就任	
2015年7月	当社代表取締役・ CEO就任(現任)	

© Convano Inc. All Rights Reserved.



	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	0	0	×
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)



「いつもキレイ」を「私らしく」選べる







シンプルプライス



便利なトコロに



デザイン30万種類



43店舗

(店舗数は2018年6月末現在)

■ 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)



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



口口昭島店



FAST

一般的な ジェルネイルサロン

時間

60分

料金設定

低価格で シンプルな料金体系

予約方法

自社WEB・アプリ

デザインオーダー

来店前

ジェルオフ

優しいスチームオフ

指名

指名なし

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

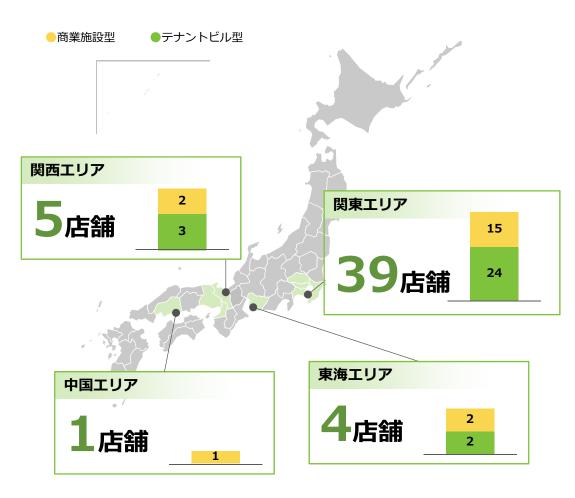
来店後

溶剤を使ってやすりで剥離

指名制



49店舗 (2018年6月末現在)





- 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

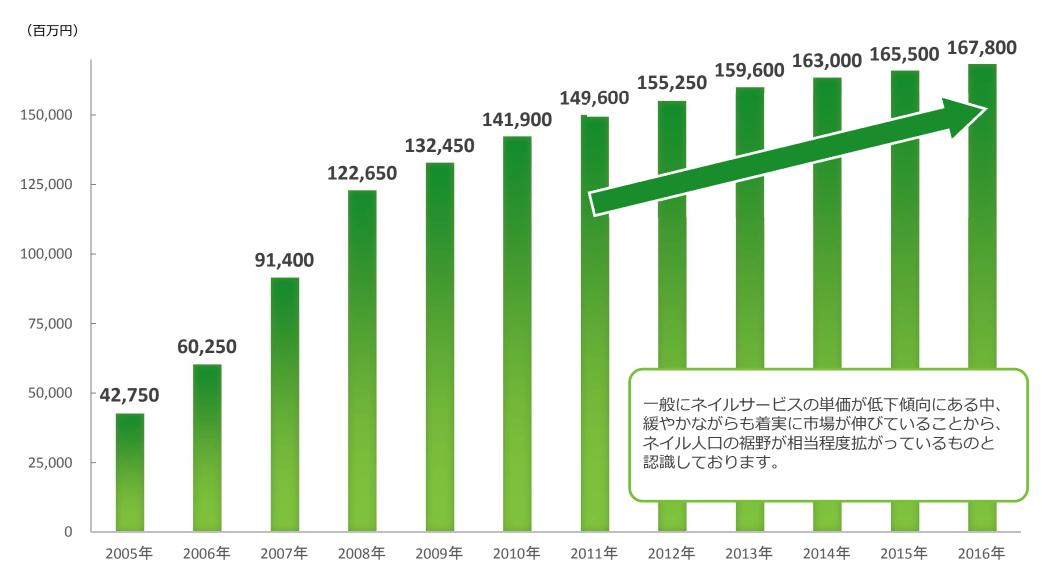


- 高い視認性・オープンな店作り
- ブランド認知度向上に貢献
- WEBに頼らない店前集客
- 商業施設の販促イベントも活用

© Convano Inc. All Rights Reserved.



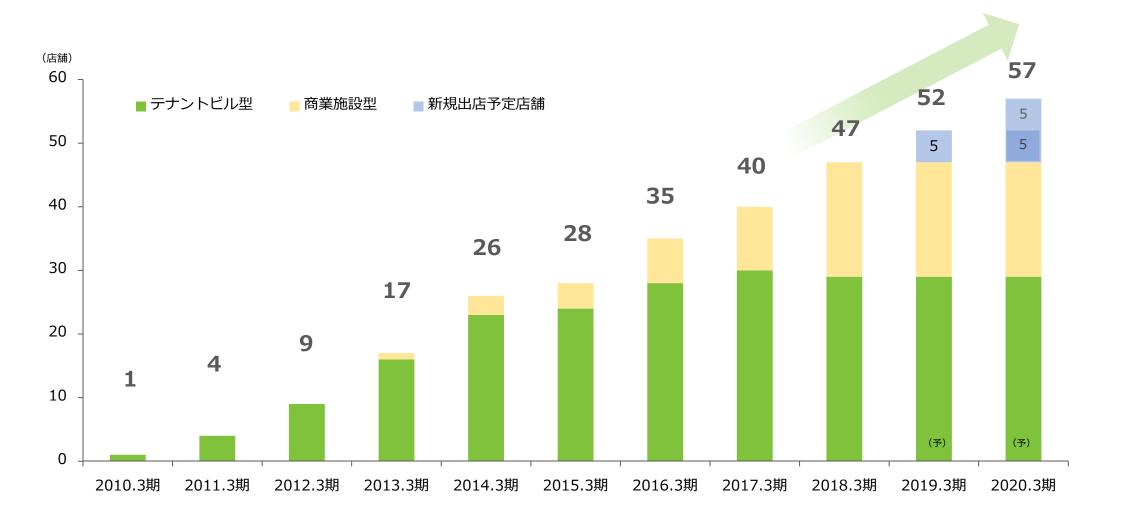
ネイルサービス市場は、現在もゆるやかながら堅調に拡大



出所: NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」

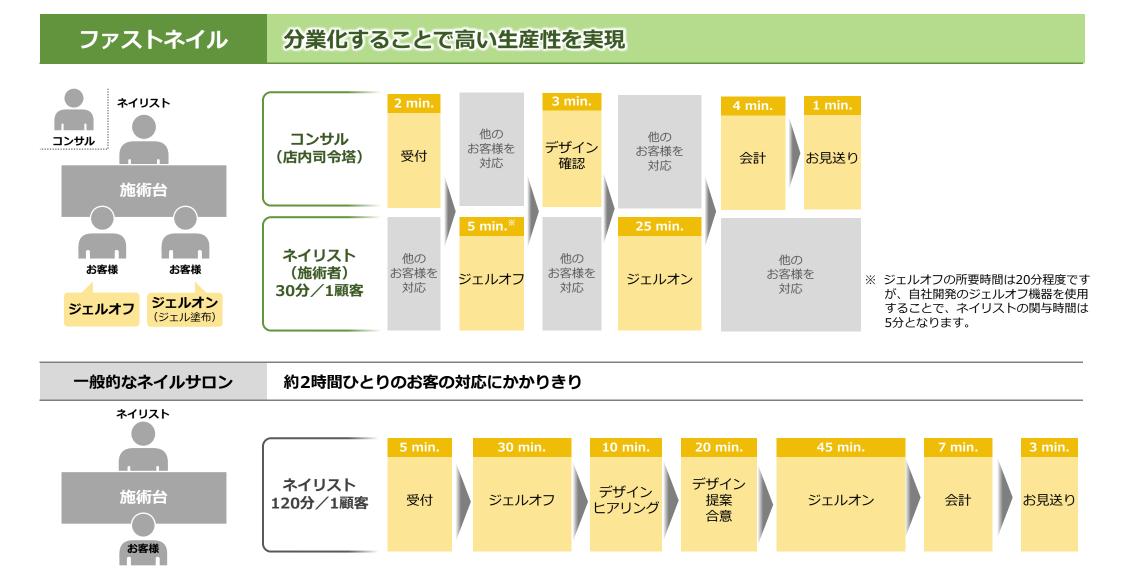


上場を契機に更なる人材獲得を進め、大都市圏を中心に、着実に店舗数を拡大してまいります。 特に、商業施設型の出店を一層加速していく方針です。



© Convano Inc. All Rights Reserved.

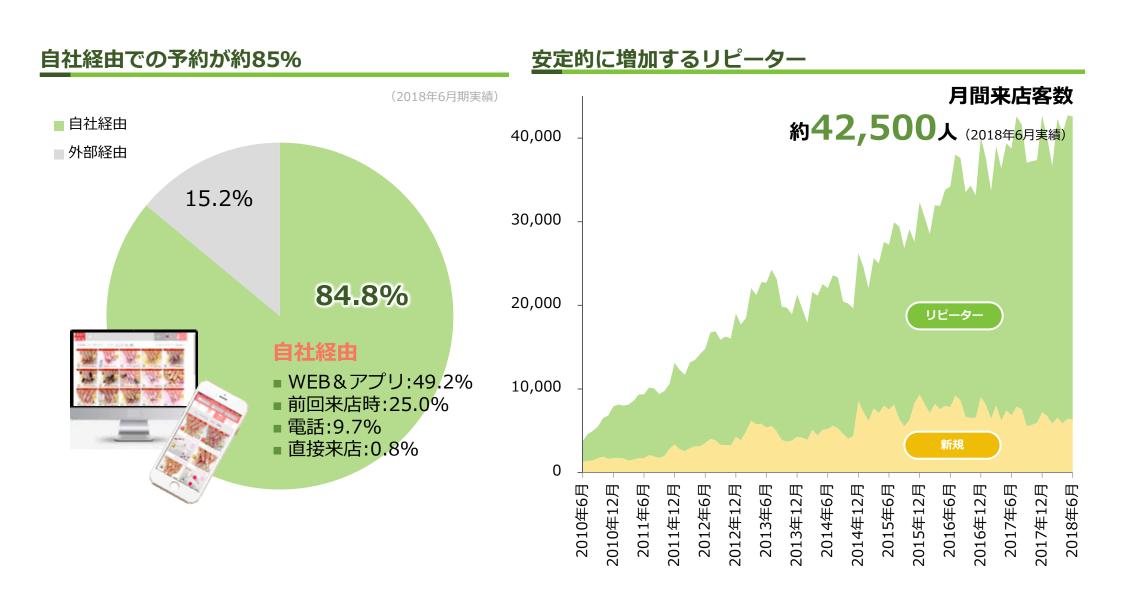




© Convano Inc. All Rights Reserved.



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。





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拘らず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保。





IRに関するご質問・お問合わせ・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

〒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



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。