

FASTNAIL

FAST
ファストネイル
NAIL



Convano

決算説明資料

2019年3月期
第3四半期

株式会社コンヴァノ（東証マザーズ：6574）

2019年2月14日

2019年3月期第3四半期決算概要	…	2
2019年3月期業績予想と第4四半期の施策	…	20
会社および事業概要	…	26

<凡例・記載の省略について>

- 本資料において、「2018/3期3Q」や「19/3期3Q」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3四半期、2019年3月期の第3四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。

A photograph of a modern office interior. In the foreground, a white desk holds a computer monitor and keyboard. In the background, a large red sign is mounted on a light-colored wall. The sign features the word "FAST" in large white letters, the Japanese text "ファストネイル" (Fast Nail) in smaller white letters, and the word "NAIL" in large white letters below. The office has a clean, bright atmosphere with recessed ceiling lights.

Creation Of New Value And New Opportunities

**2019年3月期
第3四半期決算概要**

3Q (4-12月)

2019年3月期

売上収益	1,716 百万円	(前年同期比 +13.9%) QonQ比較では、+12.0%増収
営業利益	131 百万円	(前年同期比 ▲2.0%) QonQ比較では、+5.5%増益
四半期利益	80 百万円	(前年同期比 +1.4%) QonQ比較では +10.3%増益
EBITDA	164 百万円	(前年同期比 +1.5%) QonQ比較では、+7.5%増益

Business
&
Topics

- ▼ 売上および四半期利益ともに増収増益だが、台風等の天候不順・自然災害や需要に対して充足には至っていないネイリストの獲得状況による影響あり
- ▼ コスト削減を進める中で、利益の伸びが+1.4%に留まった背景は、上記を要因としてもう一段の売上増加を実現できなかったことによる
- ▼ 新規出店3店舗 (4月 二俣川、6月 広島、10月 仙川)
- ▼ 各種施策が奏功し、来店客数前期比+9.1%、平均客単価前期比+3.7%
- ▼ 連結子会社femedia、他ネイルサロンと戦略的ネットワーク構築 (サンプリングおよびデジタルサイネージ分野)
- ▼ 投資家向け説明会開催 (11/28及び12/1)

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店舗となっております。

フレンテ仙川店
(2018年10月25日)



▼フレンテ仙川店

- 2018年10月25日オープン
- 東京都調布市仙川町1-43-1 フレンテ仙川<駅ビル> 2F
- 24.0㎡ (7.29坪)
- 発展著しい京王線仙川駅の駅ビルであるフレンテ。仙川駅以外にも多くの買物客が訪れ、乗降者数は年々増加している注目のエリアです。

広島本通店
(2019年3月8日予定)



▼広島本通店

- 2019年3月8日オープン予定
- 広島県内で2店舗目
- 約25坪（一部事務所利用）
- 広島一号店である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
(2019年3月19日予定)



▼ららぽーと横浜店

- 2019年3月19日オープン予定
- 約9坪
- 中心市街地でありながらモータリゼーションに対応した広域集客力のある大規模複合施設。
- ファストネイルの中でもとりわけ需要の旺盛な神奈川での出店。

湘南ゲート藤沢店
(2019年3月22日予定)



▼湘南ゲート藤沢店

- 2019年3月22日オープン予定
- 約10坪
- 小田急百貨店藤沢店がODAKYU 湘南 GATE（小田急湘南ゲート）としてリニューアル。
- 新しい湘南のランドマークとなる同施設への出店。

➡ **コストが先行するが、好立地物件への出店を優先**

当初予定の5店舗から、今期6店舗の出店に拡大。これにより、期末時点の総店舗数は53店舗。出店投資コストが先行するが、将来的な飛躍に向けて好立地物件への出店を優先的に決定。

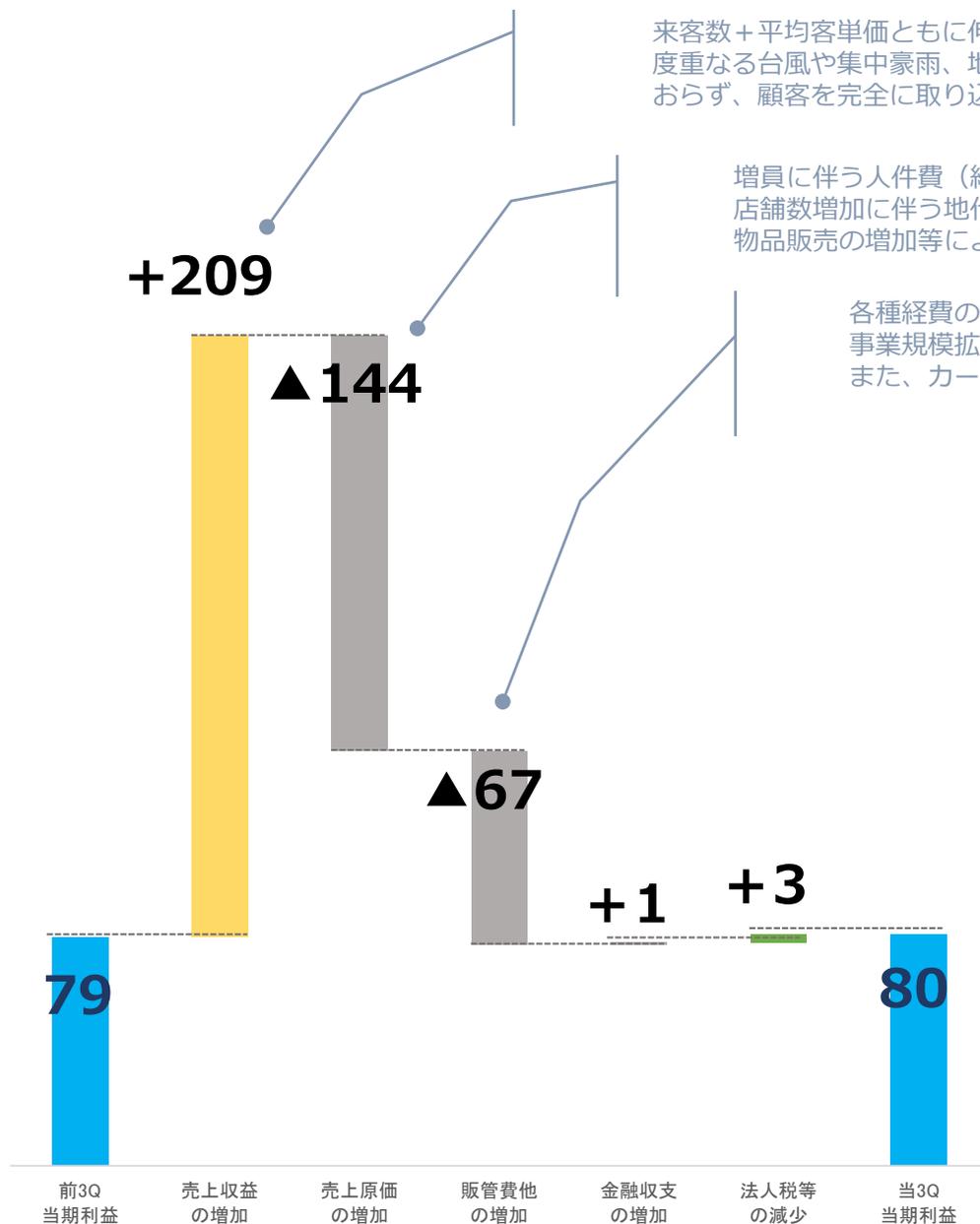
来客数+平均客単価ともに伸び、売上高は+209百万円増加
 度重なる台風や集中豪雨、地震等の天候不順・自然災害、旺盛な需要に対してネイリストの人数が充足するには至っておらず、顧客を完全にに取り込み切れない状況などにより、もう一段の伸びが実現できませんでした。

増員に伴う人件費（給料手当および賞与等）の増加
 店舗数増加に伴う地代家賃等の増加
 物品販売の増加等による原材料費の増加

各種経費の見直しを積極的に推進し、広告宣伝費などは前期比で減少しているものの、事業規模拡大に伴う本社スタッフの増員などによる人件費の増加等。
 また、カード決済等による支払手数料も増加しています。

増収増益も、売上の伸び不足が増益幅を縮める

- 度重なる台風や集中豪雨、地震等の天候不順・自然災害による交通網への影響などから、予約のキャンセルや客足への影響が大きい地域あり。
- 旺盛な需要に対してネイリストの人数が充足するには至っておらず、顧客を完全にに取り込み切れない状況なども発生。
- 増益幅が+1.4%に留まっているのは、上記を要因として売上収益が伸び切らなかったことによる。
- 引き続き、コストの徹底的な見直しと店舗拡大戦略の取捨選択を進め、収益の最大化を推進。



	2018/3期 3Q (金額単位：百万円)	2019/3期 3Q	前年同期比
売上収益	1,507	1,716	+ 13.9%
売上原価	865	1,009	+ 16.7%
売上総利益	642	707	+ 10.1%
販管費	507	570	+ 12.4%
営業利益	134	131	▲ 2.0%
税引前利益	129	128	▲ 1.5%
四半期利益	79	80	+ 1.4%
EPS (円) ※下段()内は希薄化後	37.13 (37.13)	36.42 (35.41)	▲ 0.71円 (▲ 1.72円)
EBITDA	161	164	+ 1.5%

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

		2018/3期	2019/3期 3Q	前期比
(単位：百万円)				
資産	流動資産	249	295	+18.4%
	(現預金)	(99)	(109)	+10.4%
	非流動資産	1,393	1,392	▲0.1%
	(のれん)	(650)	(650)	±0.0%
	(無形資産)	(503)	(498)	▲1.1%
	資産合計	1,643	1,687	+2.7%

		2018/3期	2019/3期 3Q	前期比
(単位：百万円)				
負債	流動負債	477	449	▲5.8%
	(借入金)	(120)	(129)	+7.6%
	非流動負債	431	356	▲17.3%
	(借入金)	(397)	(323)	▲18.7%
	負債合計	908	806	▲11.3%
資本	資本金	50	82	+64.2%
	資本剰余金	621	655	+5.4%
	利益剰余金	64	144	+126.1%
	資本合計	735	881	+19.9%
	負債及び資本合計	1,643	1,687	+2.7%

※（ ）で示した数値は、内数となっております。

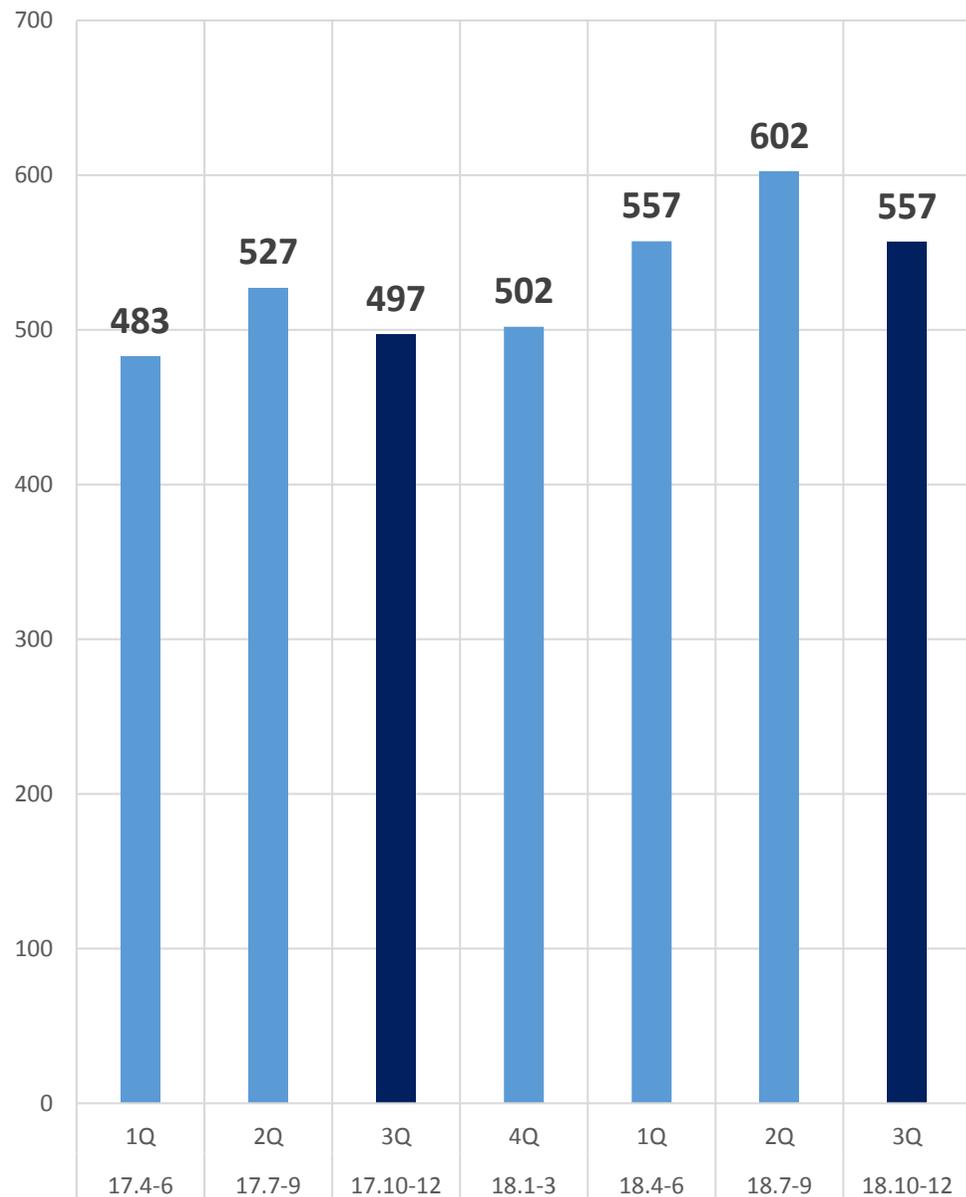
※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

(金額単位：百万円)	2018/3期 3Q	2019/3期 3Q	増減
営業キャッシュ・フロー	92	51	▲41
投資キャッシュ・フロー	▲50	▲35	+14
財務キャッシュ・フロー	▲42	▲6	+37
増減額	0	10	+10
期首残高	100	99	▲1
四半期末残高	100	109	+9

- 営業キャッシュ・フローは、主に税引前四半期利益を128百万円、減価償却費及び償却費を32百万円それぞれ計上した一方で、法人所得税等の支払額を66百万円、営業債務及びその他の債務の減少額を26百万円それぞれ計上。
- 投資キャッシュ・フローは、主に有形固定資産の取得による支出を28百万円計上したことによる。
- 財務キャッシュ・フローは、主に短期借入金の返済による支出を183百万円、長期借入金の返済による支出を75百万円それぞれ計上した一方で、短期借入れによる収入を192百万円、株式の発行による収入を63百万円それぞれ計上したことによる。

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

売上収益の四半期推移(百万円)

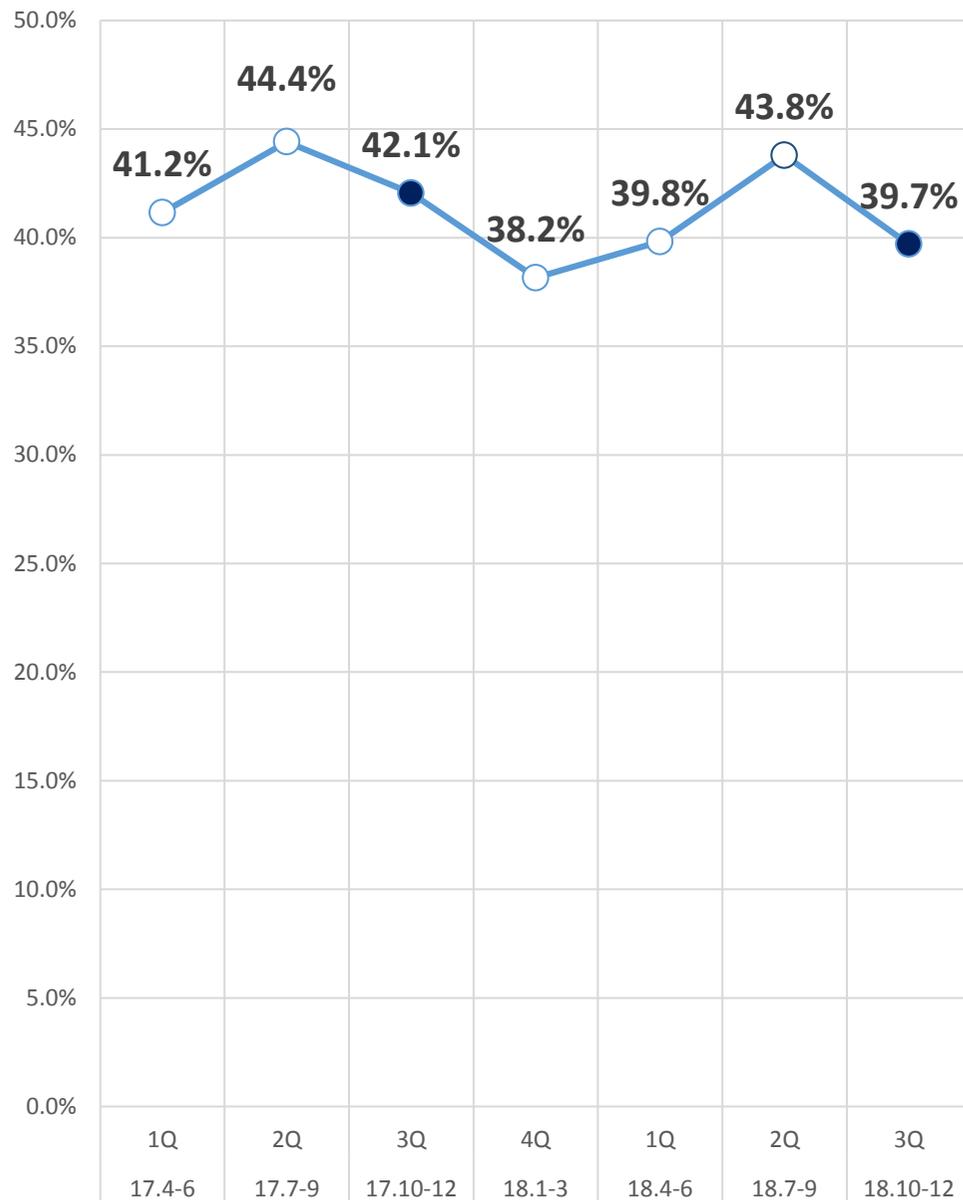


※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

QonQ比較 +12.0%増収

- 利用者数及び平均客単価ともに伸び、着実な成長を実現
- 年末の繁忙シーズンの需要を効率的に取り込むため、予約枠の管理とコントロール等を徹底
- 店内での物販キャンペーンなど、ネイルサービス以外の取り組みも好調
- 旺盛な需要に対してネイリストの人数が充足するには至っておらず、顧客を完全に取り込み切れない状況なども発生

売上総利益率の四半期推移

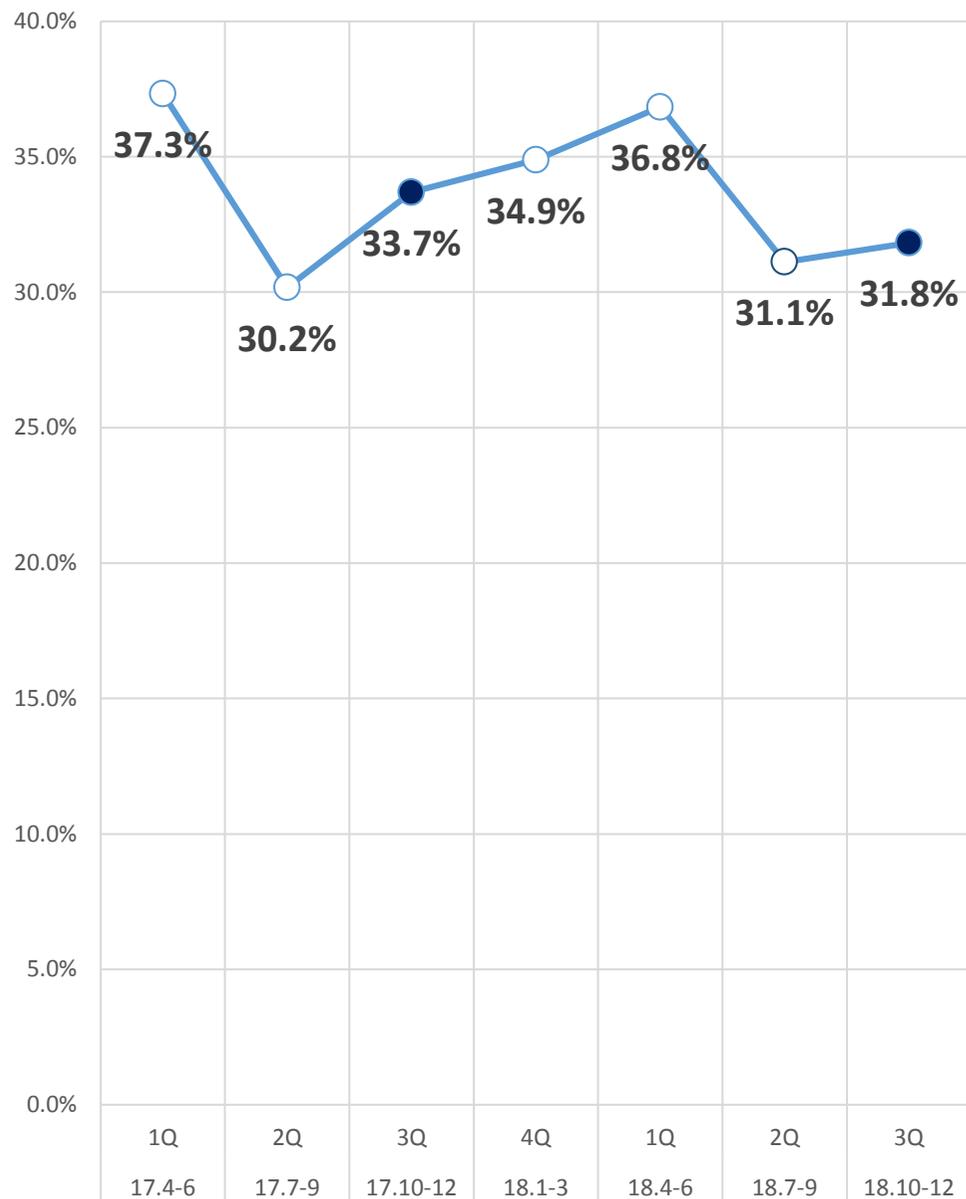


売上総利益率39.7%

- 前年同期比2.4ポイント低下
- 低下の背景は、人件費の増加に加えて、店舗内での物品販売の増加に伴う商品仕入れの発生等によるもの

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

販管費率の四半期推移

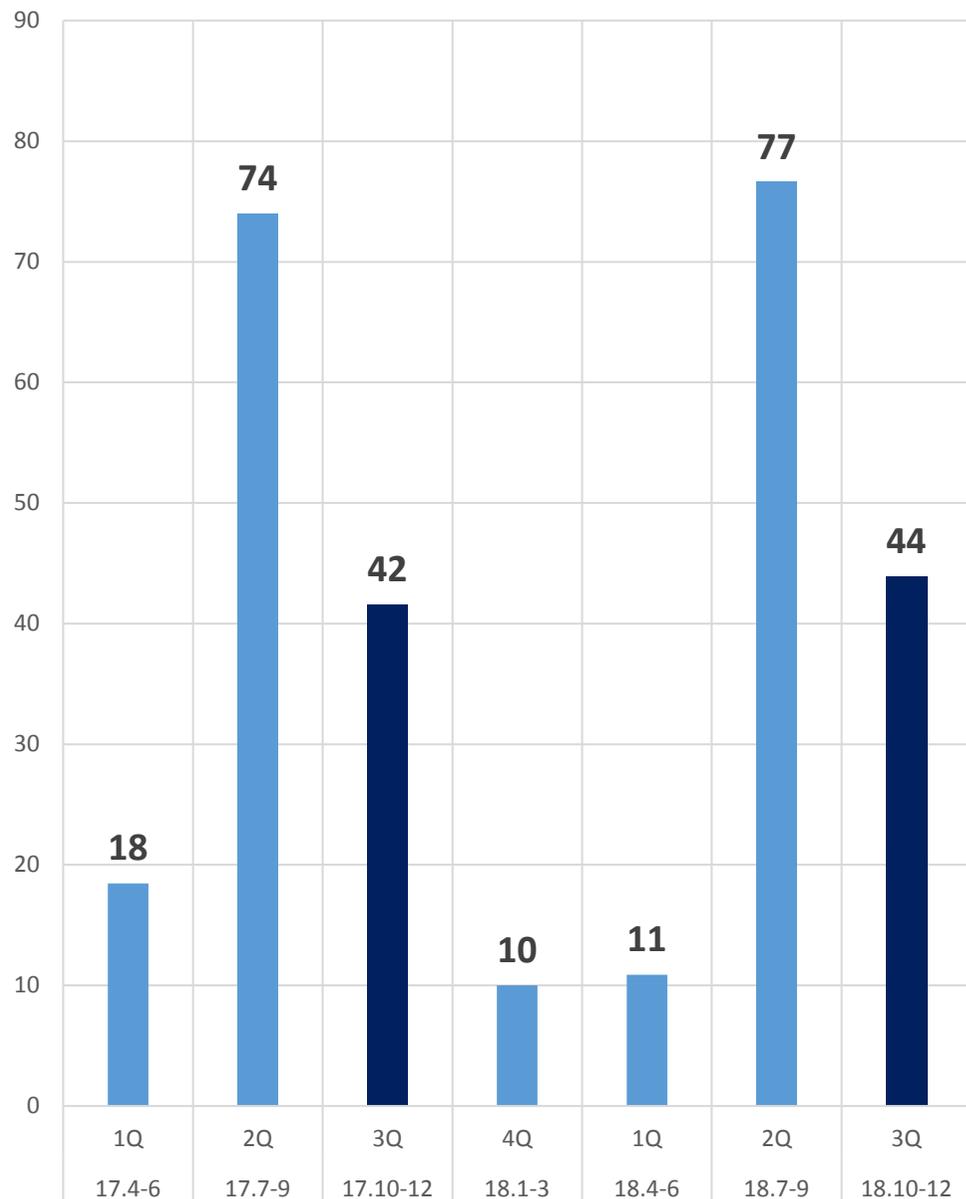


販管費率 ▲1.9ポイント改善

- 売上高販管費率は、過年度における3Qの増加トレンドを脱し、▲1.9ポイント改善の31.8%
- 各種経費の見直しを積極的に推進し、広告宣伝費などは前期比で減少
- 反面、カード決済等による支払手数料は増加傾向
- 今後も引き続き、各種コストの積極的な削減策を推進

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

営業利益の四半期推移(百万円)

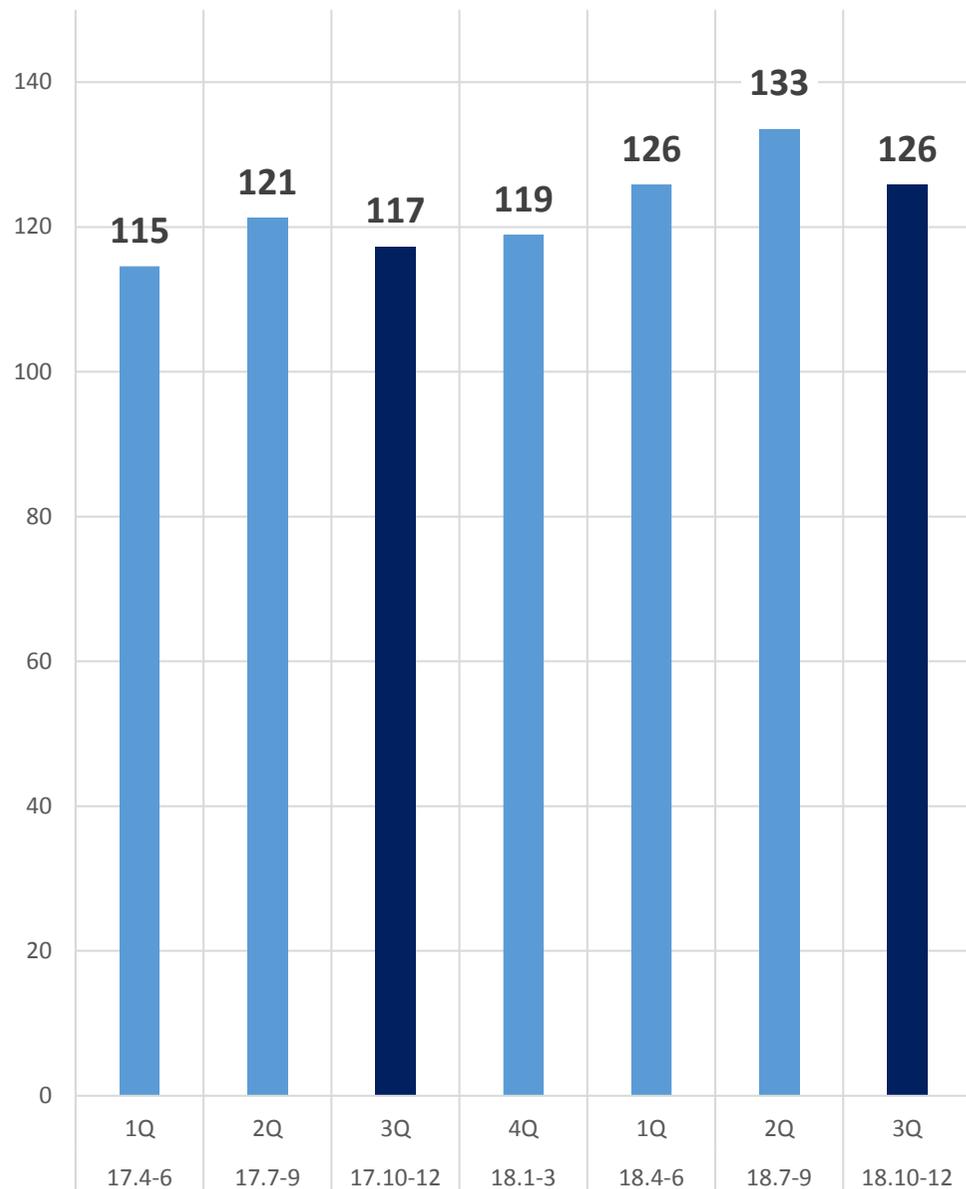


※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

QonQ比較 +5.5%増益

- QonQでの比較では+5.5%の増益を実現
- 上半期に上場コスト（当社のIPOは18年4月）がかかったが、足元ではそれら一過性のコストが生じていないことに加え、コスト削減策が奏功
- 4Qも引き続きコントロール可能なコストについては徹底的な見直しを実施し、利益拡大を目指す
- 旺盛な需要に対してネイリストの人数が充足するには至っていないことから売上収益が伸び切らず、3Qの増益幅に直結している

来店客数の四半期推移(千人)

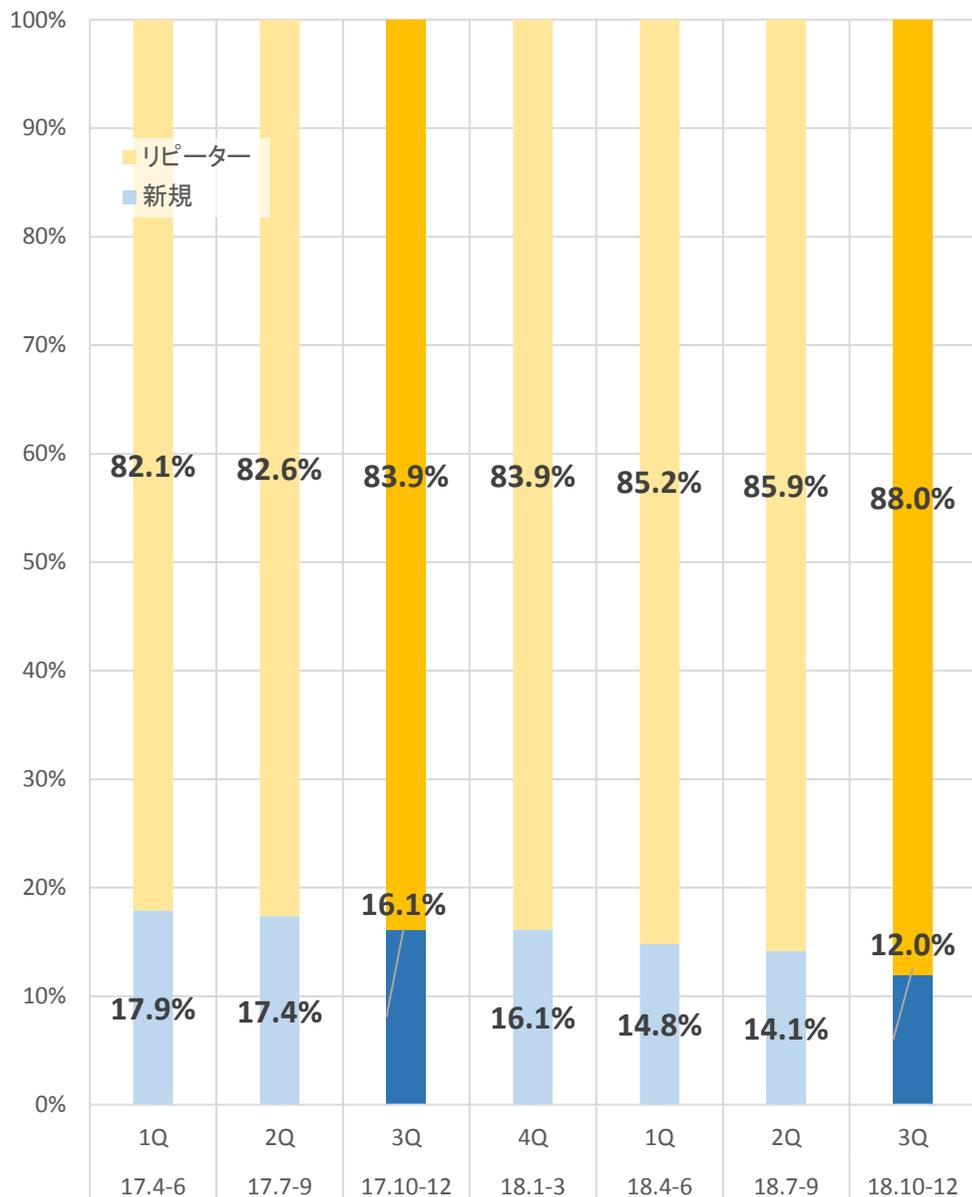


※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

QonQ比較 +7.3%増加

- 引き続き堅調なニーズを背景に、着実な来店客数増加を実現
- ニーズを効率よく取り込む予約獲得施策については、科学的マーケティングの実行によりレベルアップ
- チェーン展開の利点を活かし、新規オープン店舗も順調な立ち上がりを実現（10月オープンの仙川店のほか、二俣川店（18年4月）・広島店（18年6月）についても順調な立ち上がり）

新規/リピーター構成比の四半期推移

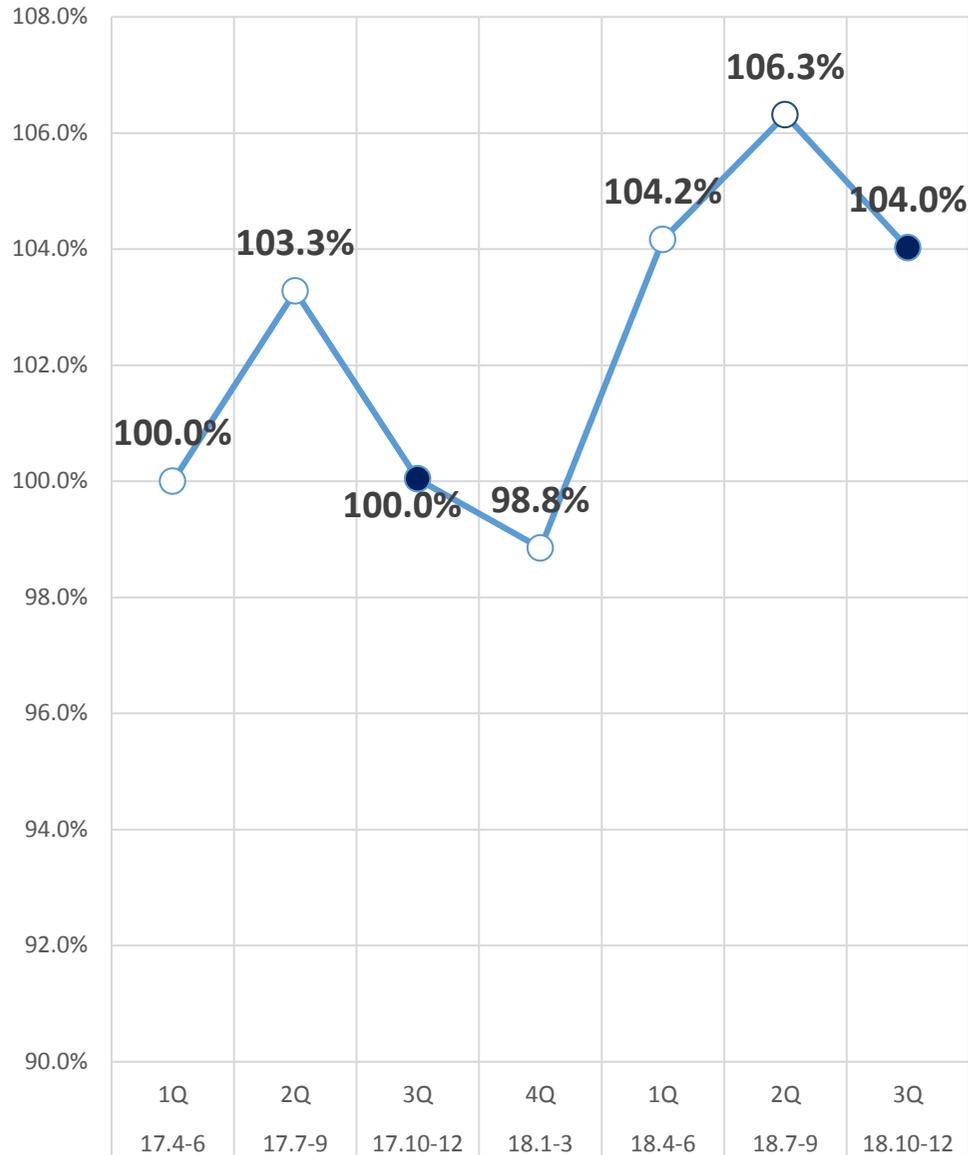


※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

リピーター比率88.0% QonQ比較 +4.1ポイント増加

- 年末の繁忙シーズンで予約が取りにくくなる季節だが、効率的な予約管理を徹底し、リピーターを優先した施策が奏功し、構成比88%を実現
- ストック型のビジネスモデルとして、FASTNAILのシステムをご支持くださる顧客層からの確かな需要を効率的に取り込むことに成功
- 同時に、新規のお客様にリピーターになっていただくための各種施策も実施し、さらなる厚みのある顧客基盤を構築

平均顧客単価の四半期推移
(2018/3期1Qを100%とした指標)

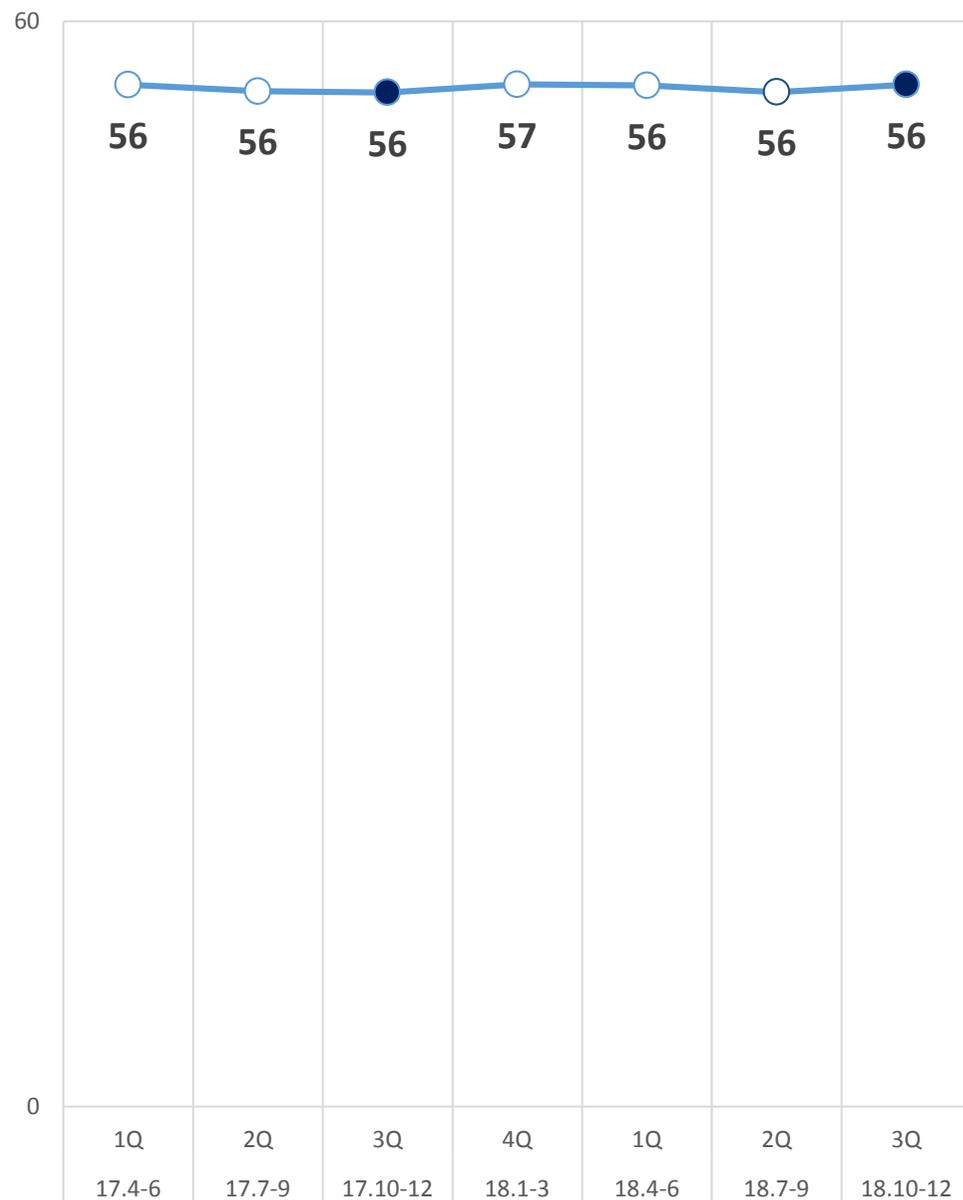


※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

単価はサマーシーズンからは下がるも、堅調に上昇基調

- 前期2018/3期1Qを100.0%とした指標
- リピーター顧客層によるストックビジネス化により、安定した単価動向を実現（リピーターの方が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の提案により、単価向上のみならず、顧客満足度向上を両立
- リピーターに対する自社アプリ提案の強化による、アプリ保持率の向上（アプリを介した各種販売促進による単価向上策に寄与）

平均サービスタイムの四半期推移(分)

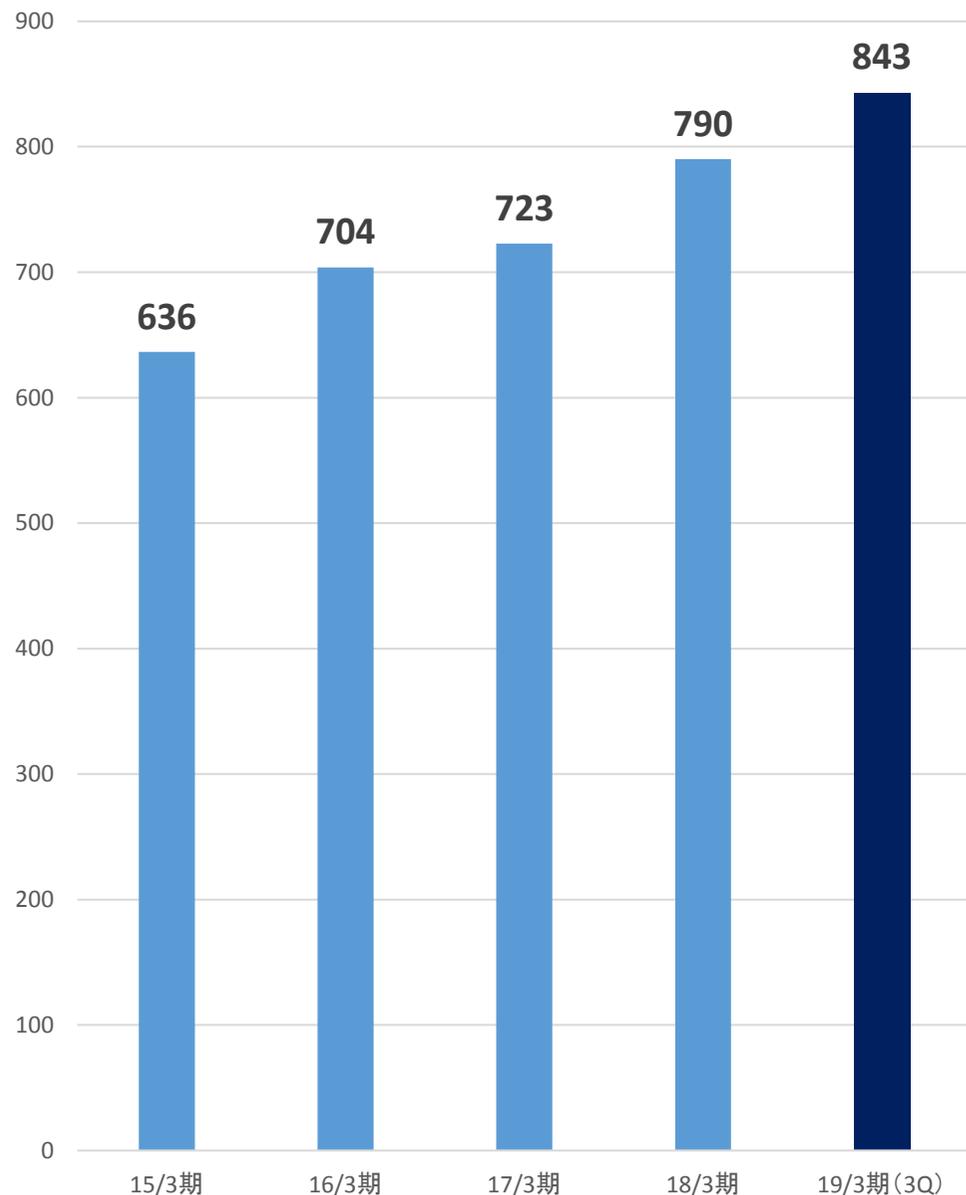


※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

56分台で安定稼働

- 安定したオペレーションを継続的に実現
- FAST NAILアプリの浸透を図り、事前のデザイン選択機能などを提供し、店舗滞在時間は短くても十分なサービス提供に注力
- 新人教育のたゆまぬ改善努力により、いつでも安定したネイルサービスを実現

ネイリスト1名あたりの平均月商(千円)



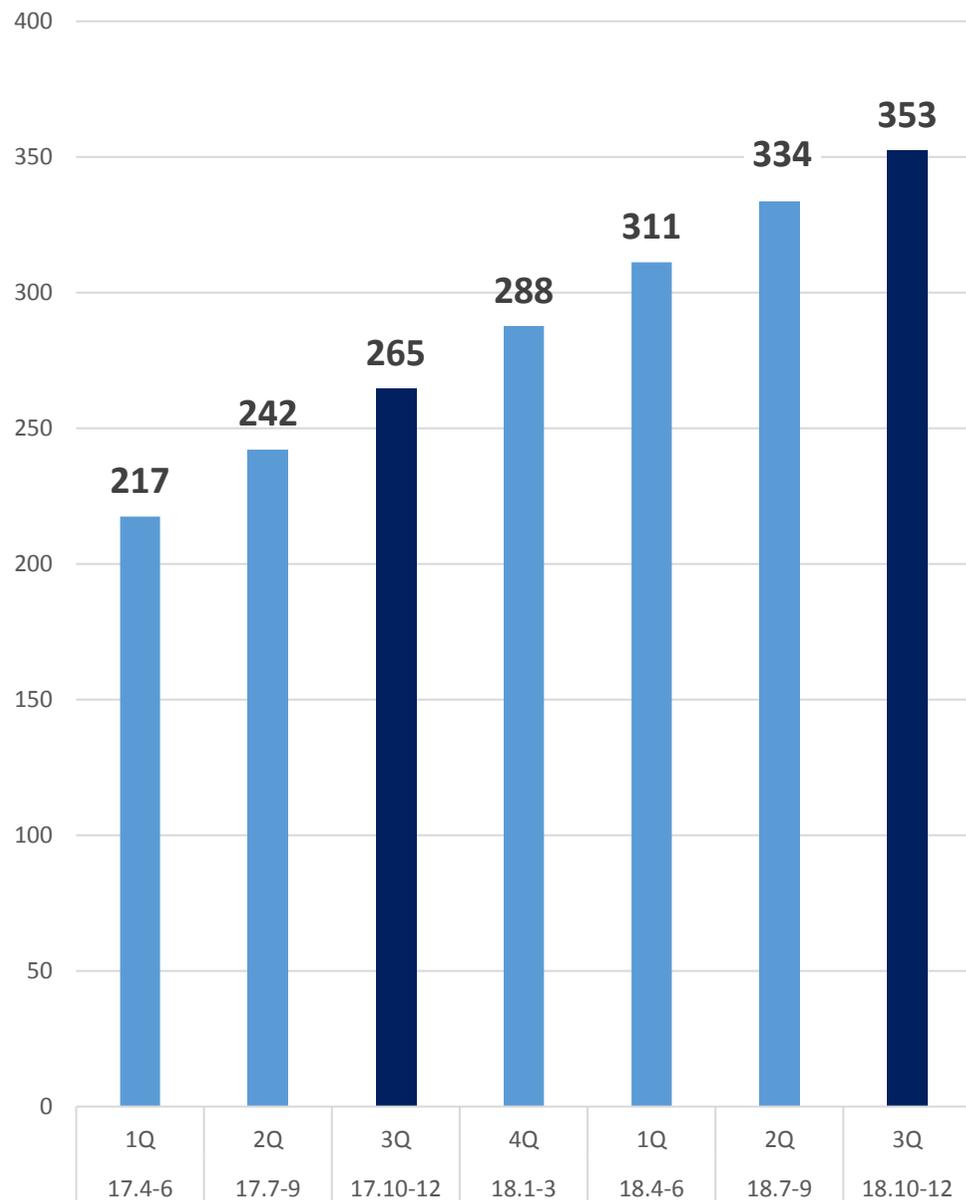
平均843千円/人・月

- 平均顧客単価の上昇による効率性UP
- キャンセル対策による改善や予約システムの運用見直し等による、時間あたりの効率改善
- スタッフの技術向上・熟練度向上のための教育システムの安定的な稼働

※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]

※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

会員数の四半期推移(千人)



※上記は、POSシステム等によるデータを元に作成しております。

会員数35.3万人

- FASTNAIL TOWN（自社予約システム）への会員登録が順調に増加
- 自社予約システムの浸透により、各種費用の削減を継続的に推進
- 今後、科学的マーケティング施策の一環として、会員に対するアプローチ&タッチの効果を高める様々な手法を重要テーマとして検討・実施



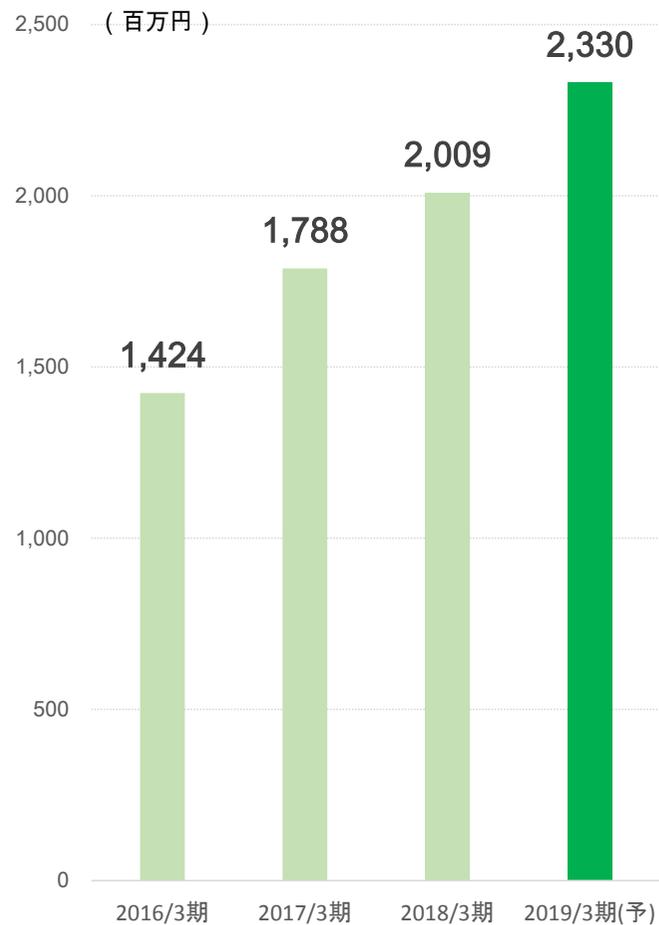
Creation Of New Value And New Opportunities

**2019年3月期業績予想
と第4四半期の施策**

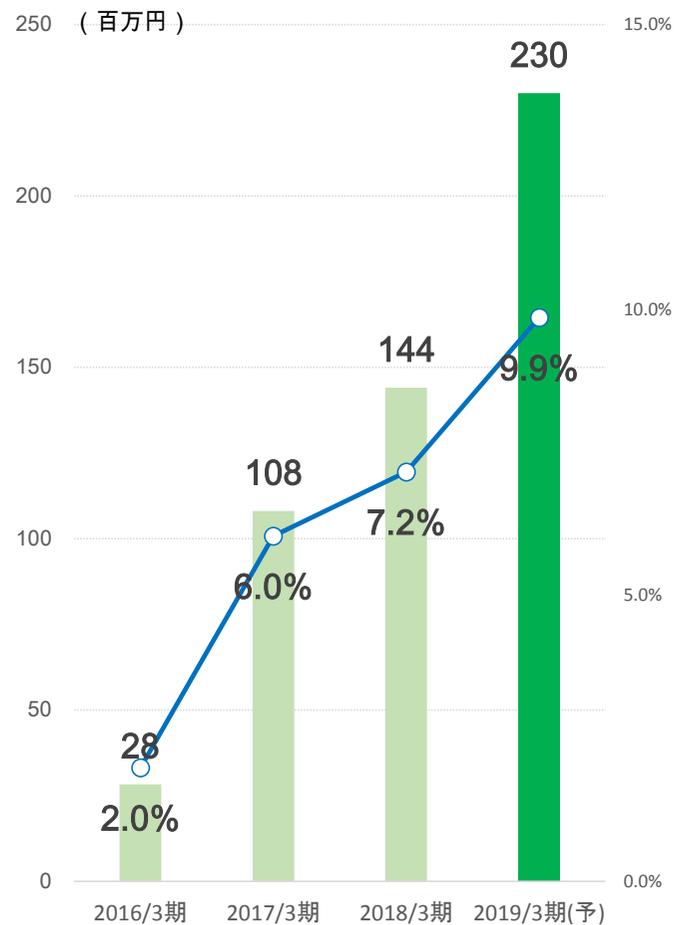
(金額単位：百万円)	18/3期	19/3期	前期比	
	実績	計画	金額	%
売上収益	2,009	2,330	+321	+16.0%
営業利益	144	230	+86	+59.7%
税引前利益	138	220	+82	+59.2%
当期利益	91	140	+49	+54.6%
EPS (円)	42.38	63.30	-	-
EBITDA	182	270	+88	+48.7%

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

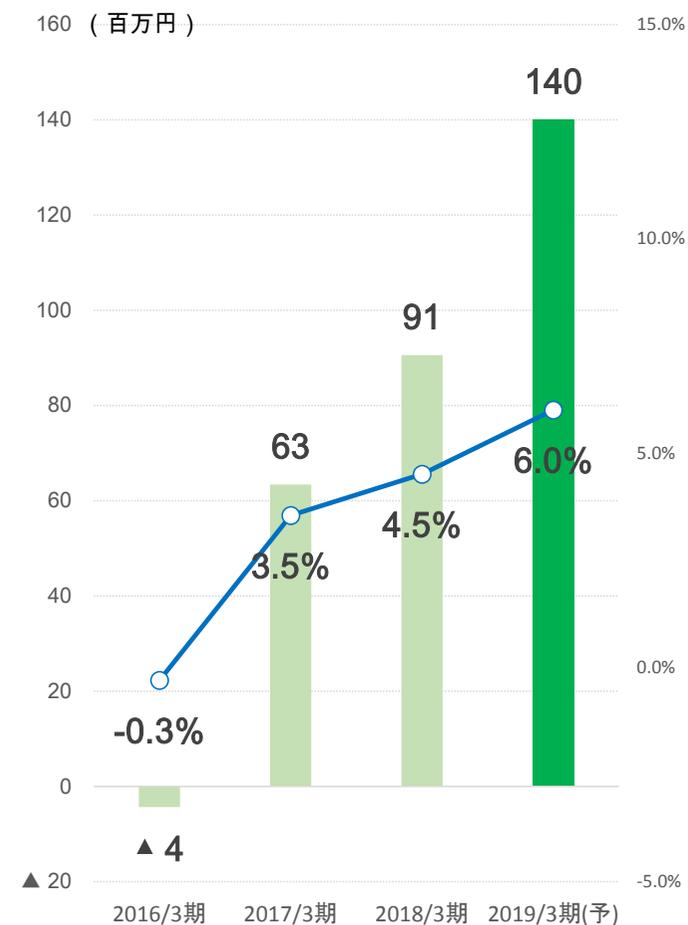
▼売上収益



▼営業利益



▼当期利益



※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

売上増加策

積極果敢な人材採用と配属、科学的マーケティング実施等による売上拡大策の継続実施

積極的な人材採用（媒体見直しやスカウト活用など潜在的な候補者とのタッチポイント拡大）

教育制度の見直しとトレーニング担当者の増強などネイリスト配属時の実践力の向上

データに基づく店舗ごとのマーケティング施策の実施による地域に合った戦術の実施

予約管理・予約枠コントロール方法の見直しと徹底による機会ロスの排除

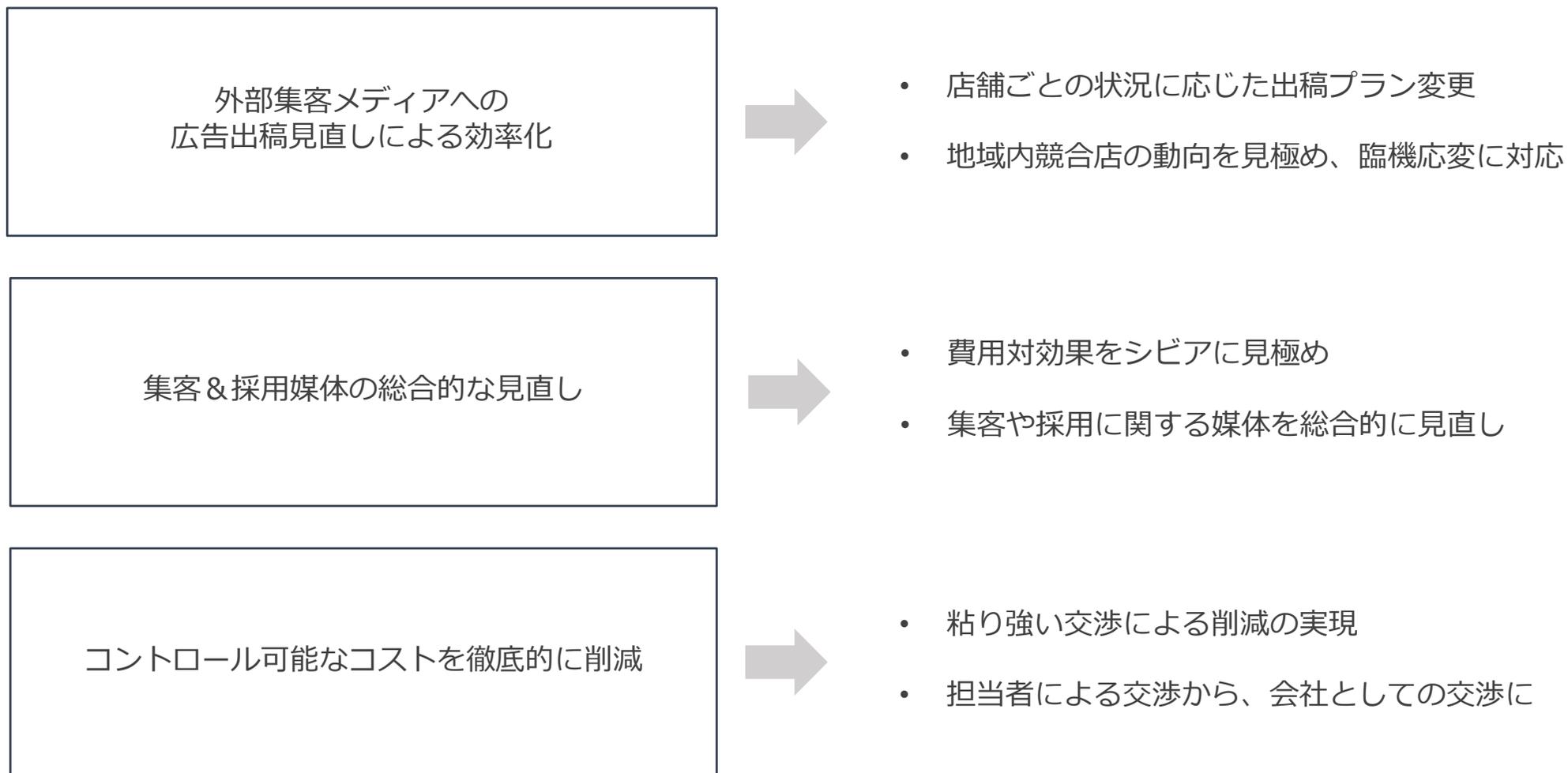
既存店における増席等の収益ポテンシャル拡張策の実施

連結子会社(株)femediaによるネイルサービス以外の収益源の確保推進

コスト削減策

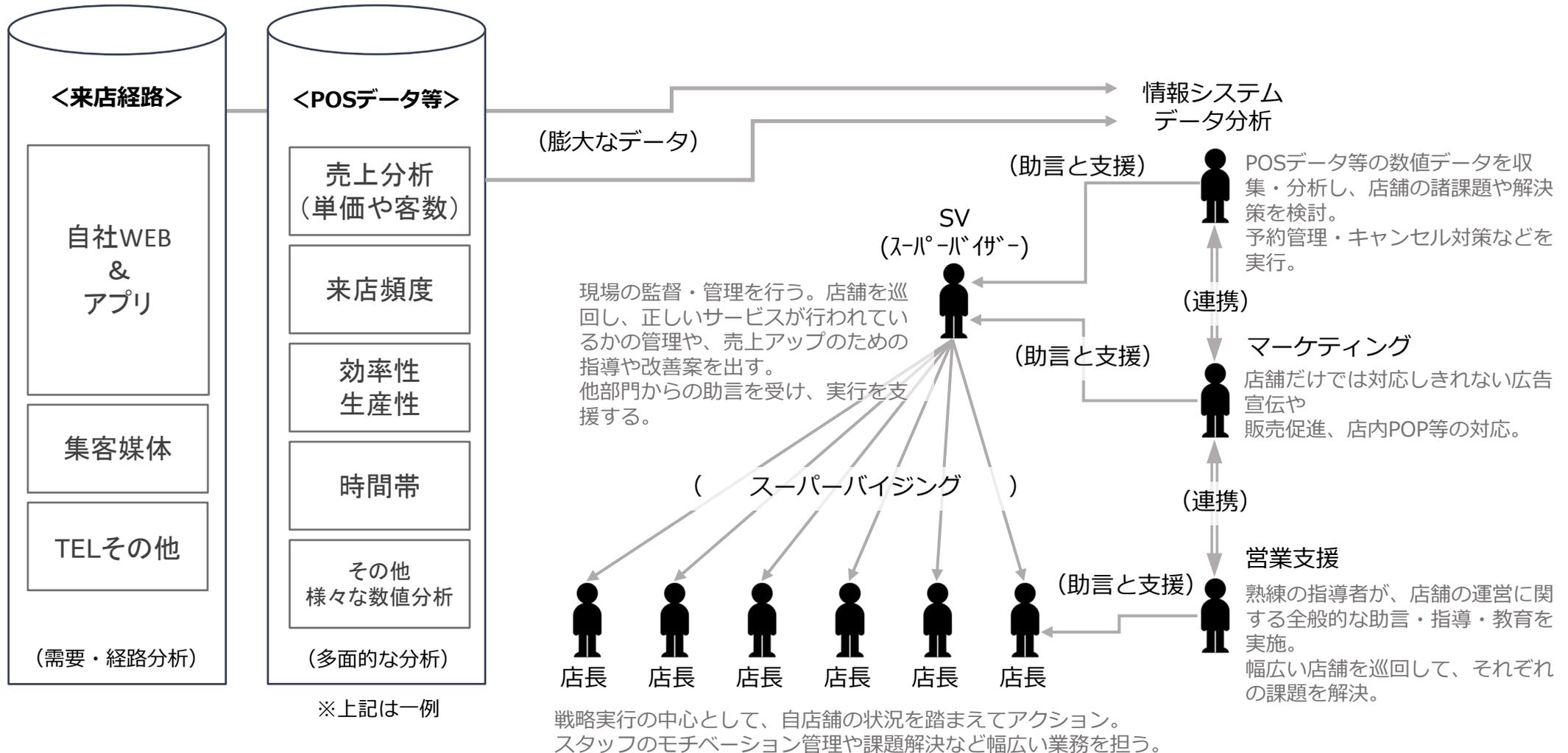
コントロール可能なコストの徹底的な見直しによる収益力強化の継続実施

※単なる縮小均衡とならないよう注意深い選別を行い、コントロール可能なコストの効率化を全社的に推進・実施しております。



データ活用の加速（あらゆる事象を数値化して分析）

店舗ごとに異なる膨大な店舗運営データを活用し、科学的営業戦略を実践





Creation Of New Value And New Opportunities

Appendix :
会社および事業概要

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

ネイル事業



店舗ブランド



物販商品ブランド

メディア事業



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



顧客満足度で
No1に



マーケットシェアで
No1に



ブランド認知度&
イメージでNo1に



高効率
オペレーションで
No1に



従業員満足度で
No1に



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	
決算期	3月末	
従業員数	294名 (22名) ※ 2018年12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	50店舗 ※ 2018年12月末日現在	
役員構成	代表取締役社長・CEO	鈴木 明 (Akira Suzuki)
	取締役・CFO	壺井 成仁 (Shigehito Tsuboi)
	取締役・COO	金子 陽一 (Yoichi Kaneko)
	取締役 (非)	濱田 清仁 (Kiyohito Hamada)
	取締役 (非)	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

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 インテグレート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)



※湘南ゲート藤沢店、広島本通店、ららぽーと横浜店の新規オープンを発表しました。19/3期期末時点における総店舗数は53店舗になる見通しです。

	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)

「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



44店舗

(店舗数は2018年12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)



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

		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

50店舗 (2018年12月末現在)

● 商業施設型 ● テナントビル型



➤ 2019年3月期末の総店舗数は、前期比+6店舗増加し、53店舗となる見通しです。

テナントビル型



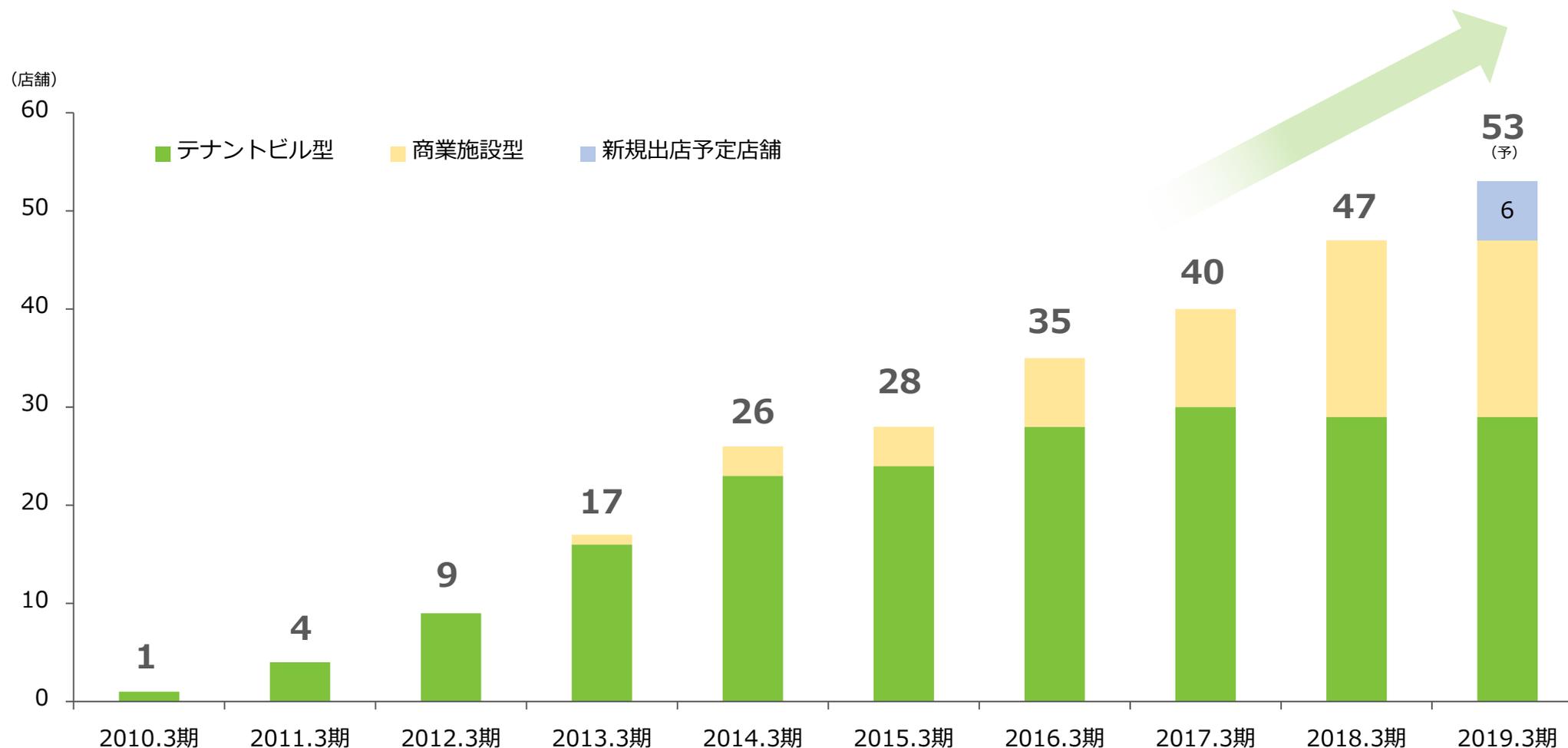
- 通しやすい駅近テナントビル
- 低賃料の空中階に展開
- 営業時間は需要にマッチした設定
- WEBによる集客

商業施設型



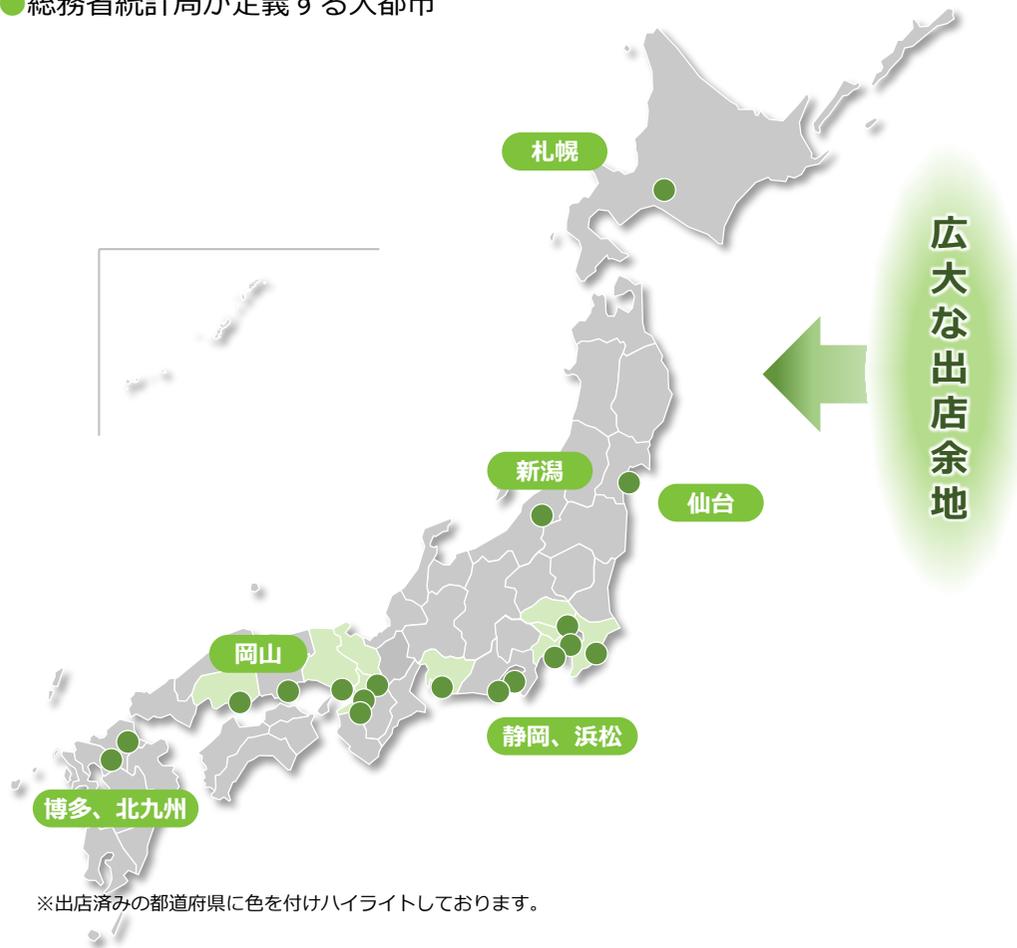
- 高い視認性・オープンな店作り
- ブランド認知度向上に貢献
- WEBに頼らない店前集客
- 商業施設の販促イベントも活用

上場を契機に更なる人材獲得を進め、大都市圏を中心に、着実な店舗数拡大を目指してまいります。店舗数にのみこだわることではなく、既存店のポテンシャル拡張や店舗統合など、新規出店以外の収益拡大策にも注力して取り組んでまいります。



既存エリアでの拡充と新規エリアへの進出

● 総務省統計局が定義する大都市



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	約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
京王電鉄	約25店舗	2店舗
そごう・西武	約18店舗	2店舗
三井不動産	約23店舗	1店舗
セブン&アイHD	約26店舗	1店舗
阪急阪神百貨店	約14店舗	1店舗
パルコ	約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 S C マネジメント 受託施設の合計数を記載

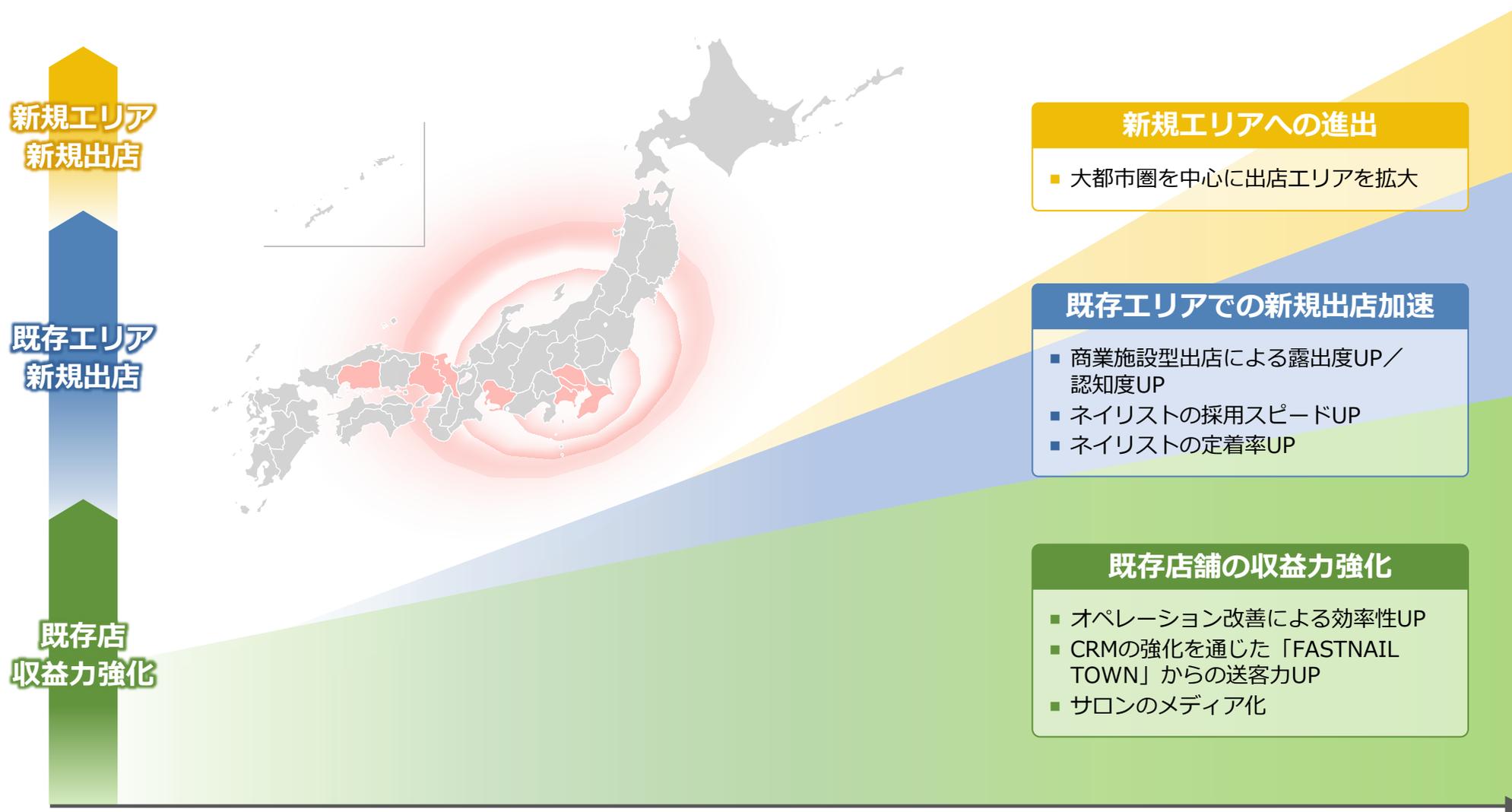
（注）三井不動産は、ららぽーと、三井ショッピングパークの合計数を記載

（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

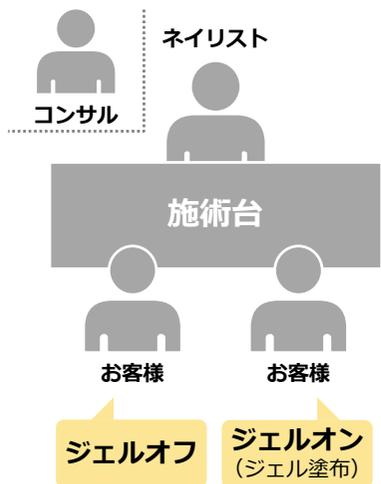
ネイルサロン「FAST NAIL」を核に事業を拡大。

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。



ファストネイル

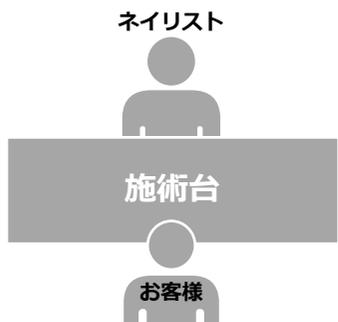
分業化することで高い生産性を実現



※ 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

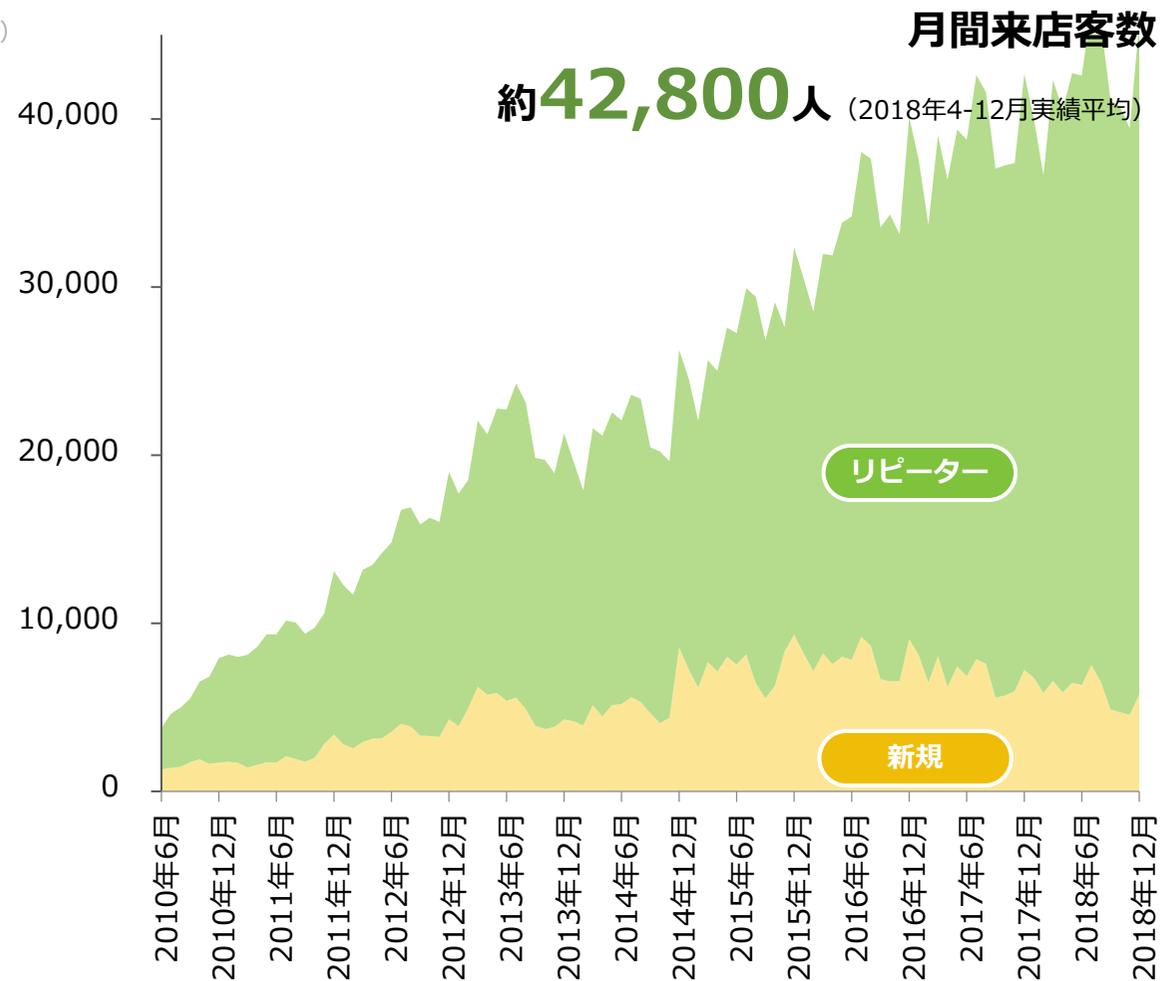
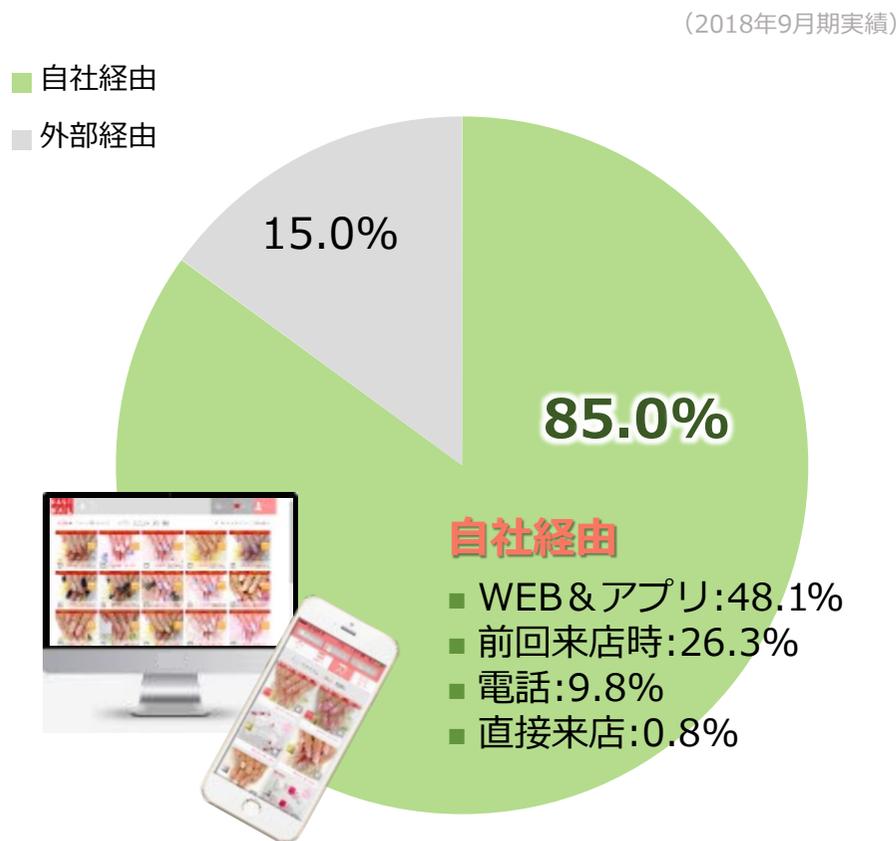
約2時間ひとりのお客様の対応にかかりきり



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%

安定的に増加するリピーター

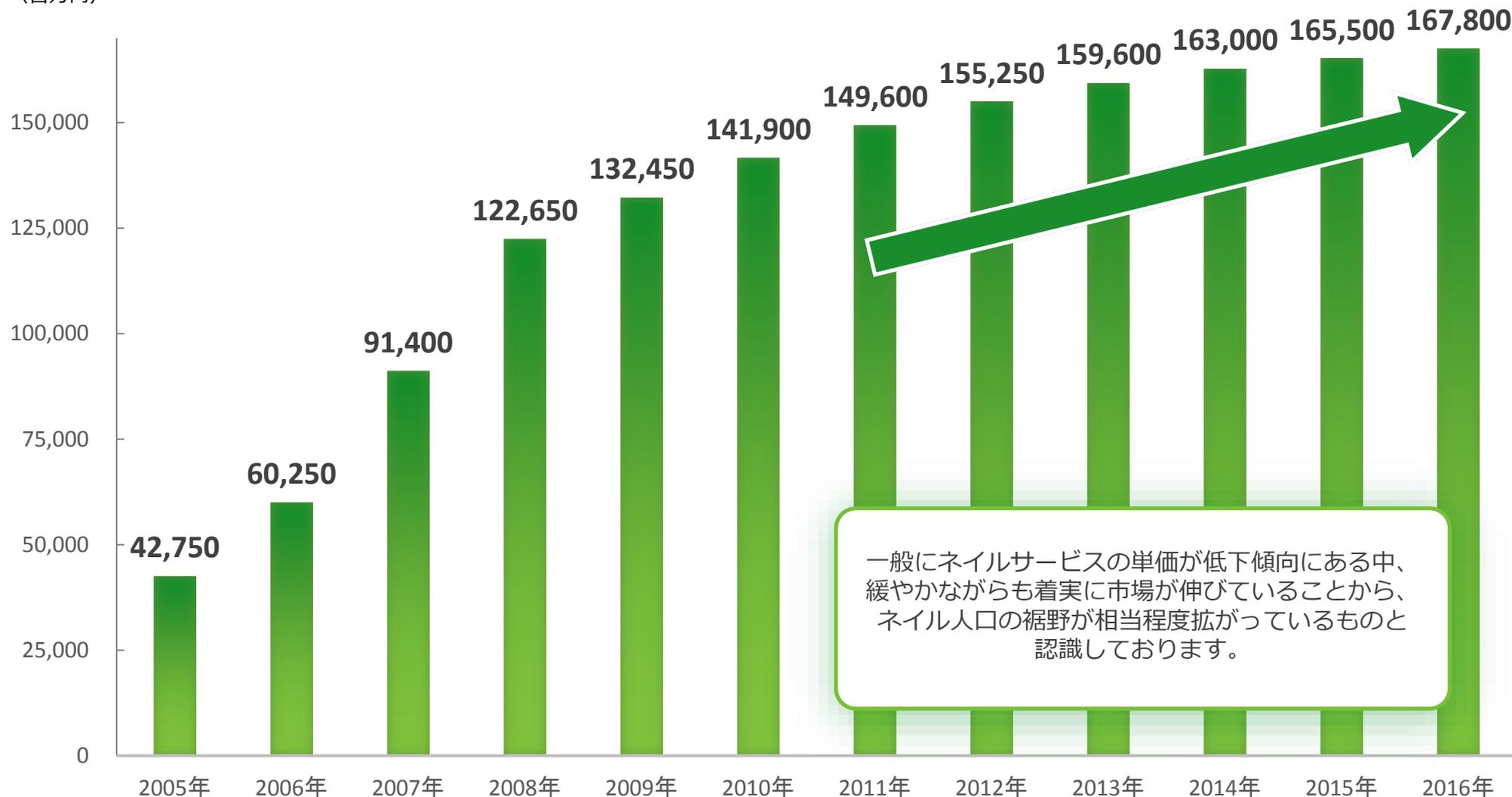


未経験者を採用し、自社育成機関により最短1カ月でプロネイリストに育成するノウハウを構築。経験者や美容専門学校卒業生にこだわらず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保。低コストで投資回収期間の短い新規出店と相まって、着実な店舗網の拡大を実現。



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)

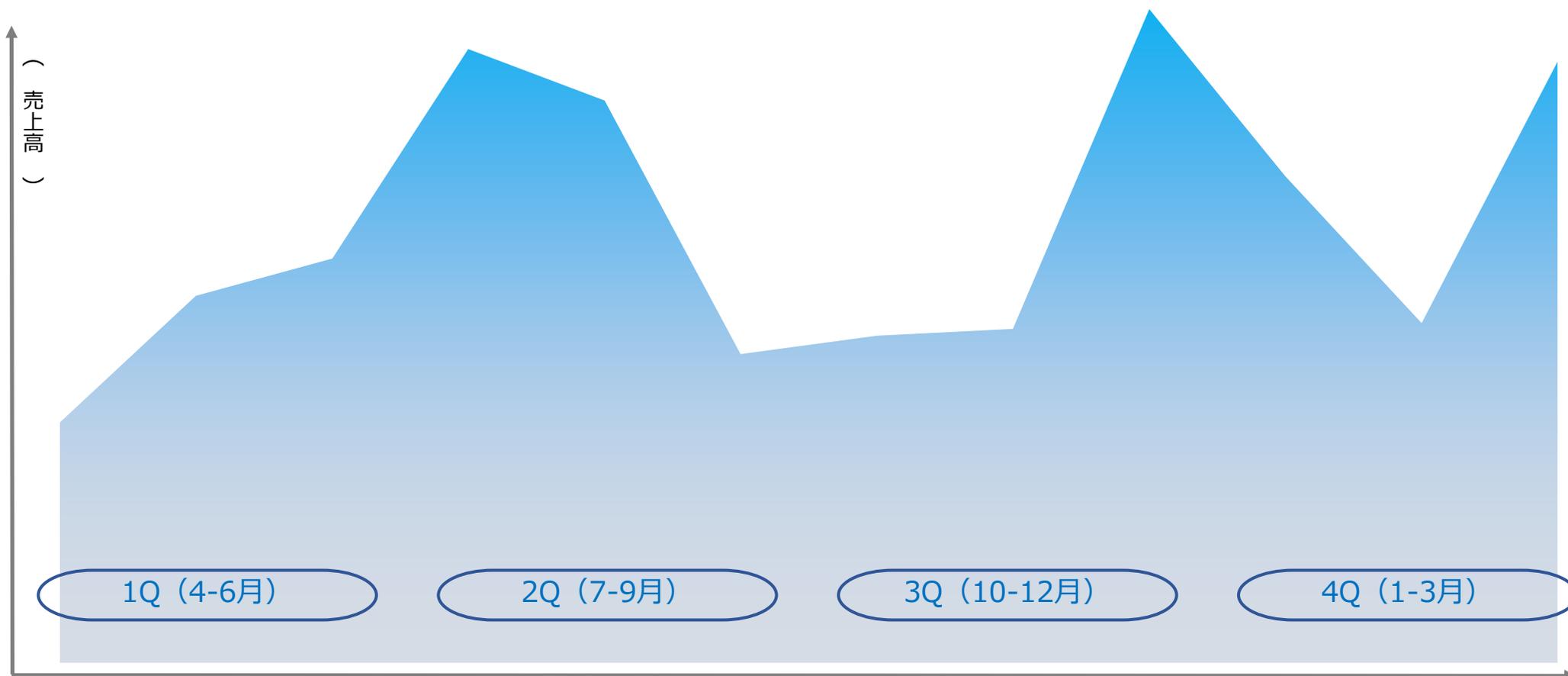


出所：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2016-17」

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。

全社コンベンション

私たちの未来へ

TRUST ME, TRUST ALL

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。

2018年6月6日



株式会社コンヴァノ
経営企画・店舗開発部

〒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

2018年6月6日 全社コンベンション