2020年2月20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　壷井　成仁
(コード:6574 東証マザーズ)
問合せ先　執行役員 広報･IR部部長 小田 尚江
（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いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

個人投資家向け

| | |
|---|---|
| 開催日時 | 2020 年２月 18 日（火）19：00～20：00 |
| 開催方法 | インターネット中継及びオンデマンド配信による開催<br>ライブ視聴者から文字による質問を受け付け、説明会内で回答を実施 |
| 開催場所 | SBI 証券　ライブ及びオンデマンド配信ページ |
| 説明会資料名 | 2020 年３月期第３四半期　個人投資家向けオンライン会社説明会 |

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以　上

東証マザーズ
証券コード：6574

Convano

# 株式会社コンヴァノ

## 個人投資家向け
## オンライン会社説明会

2020年2月18日



1 コンヴァノについて

2 2020年3月期 第３四半期決算概要

3 業績見通しと取組み

4 成長戦略

# 会社紹介

| | |
|---|---|
| **商号** | 株式会社コンヴァノ |
| **所在地** | 東京都渋谷区桜丘町２２－１４　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 |
| **決算期** | 3月末 |
| **従業員数** | 334名（21名）<br>※ 2019年12月末日現在<br>※（　）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12月末日現在 |
| **市場** | 東証マザーズ |
| **上場日** | 2018年4月11日 |

# 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

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




店舗ブランド




物販商品ブランド

### 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






# ブランドコンセプト

Convano

## 「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

# 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

便利なトコロに

豊富なデザイン

### FAST NAIL（ファストネイル） 48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）

### FAST NAIL PLUS（ファストネイル プラス） 3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

### FAST NAIL LOCO（ファストネイル ロコ） 2店舗

- ヘアサロン内併設の店舗

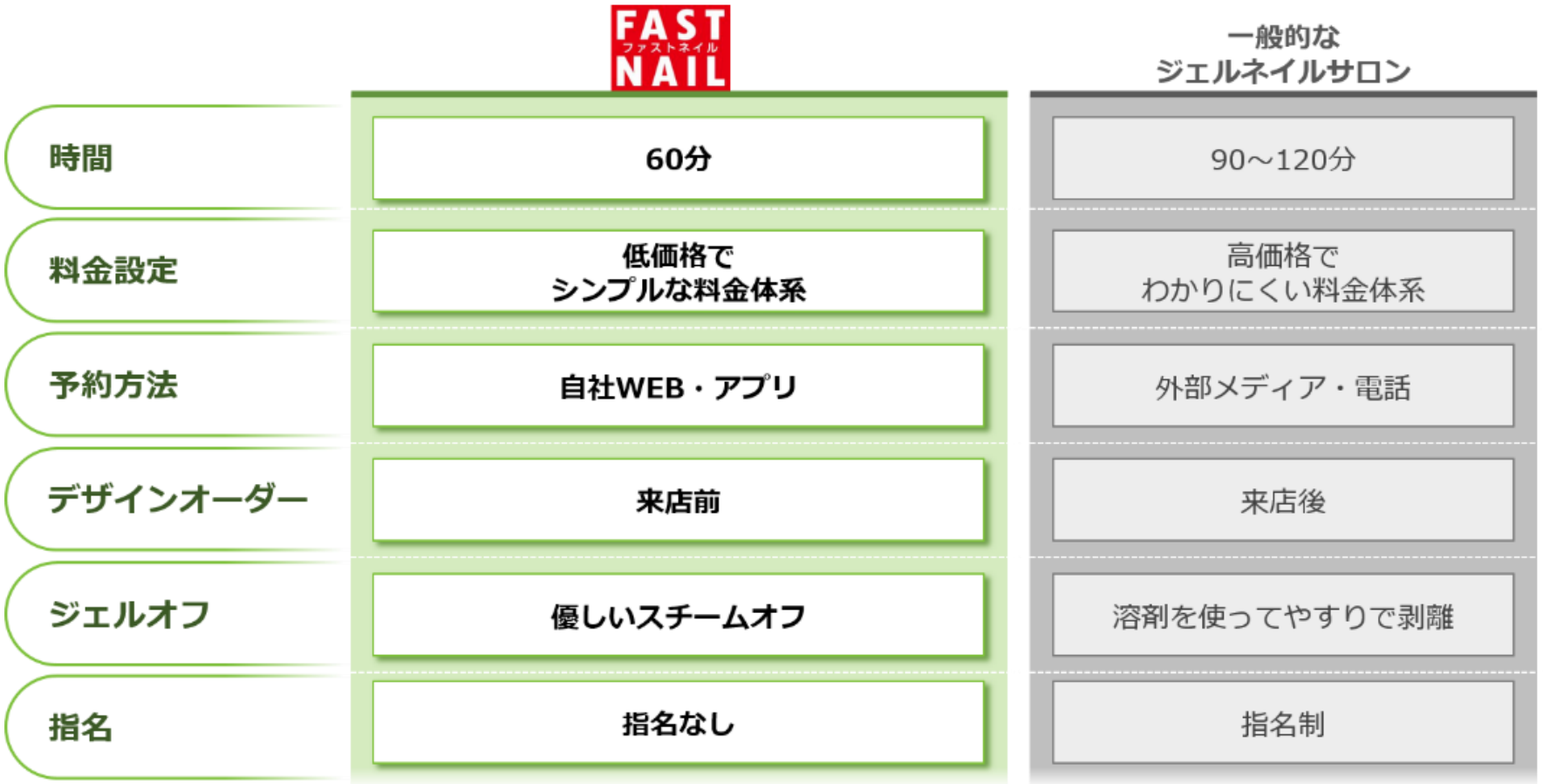

ロコ昭島店

（店舗数は2019年12月末現在）

# 当社が提供するジェルネイルとは

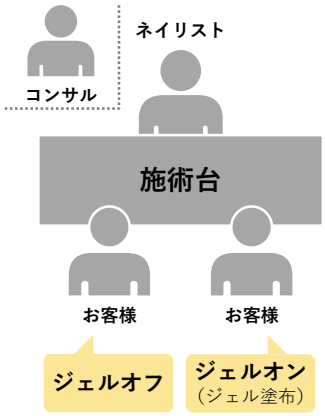
| | ジェルネイル | スカルプチュア | マニキュア（ポリッシュ） |
|---|---|---|---|
| 仕上がりイメージ |  |  |  |
| 耐久性 | **3～5週間** | 2～3週間 | 1週間 |
| 乾燥時間 | **1～2分** | 2～3分 | 30分以上 |
| 硬化方法 | **UV・LEDライト** | 化学反応 | 自然乾燥 |
| ジェルオフ(除去)方法 | **アセトンで落とす** | アセトンを用いて削り落とす | 除光液で落とす |
| デザイン性 | ○ | ○ | × |
| 施術時間 | **90～120分<br>※ 当社は60分** | 2～3時間 | 1時間強（自然乾燥時間を含む） |

# ファストネイルと一般的なネイルサロンとの違い



# 当社の強み　①高効率オペレーション

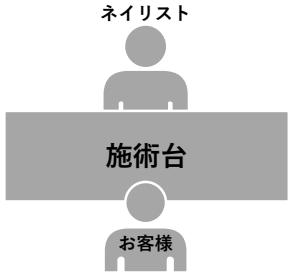
## ファストネイル　分業化することで高い生産性を実現




| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| コンサル（店内司令塔） | 2 min. 受付 | 他のお客様を対応 | 3 min. デザイン確認 | 他のお客様を対応 | 4 min. 会計 | 1 min. お見送り |
| ネイリスト（施術者）30分／1顧客 | 他のお客様を対応 | 5 min.※ ジェルオフ | 他のお客様を対応 | 25 min. ジェルオン | 他のお客様を対応 | |

※ 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時間ひとりのお客の対応にかかりきり

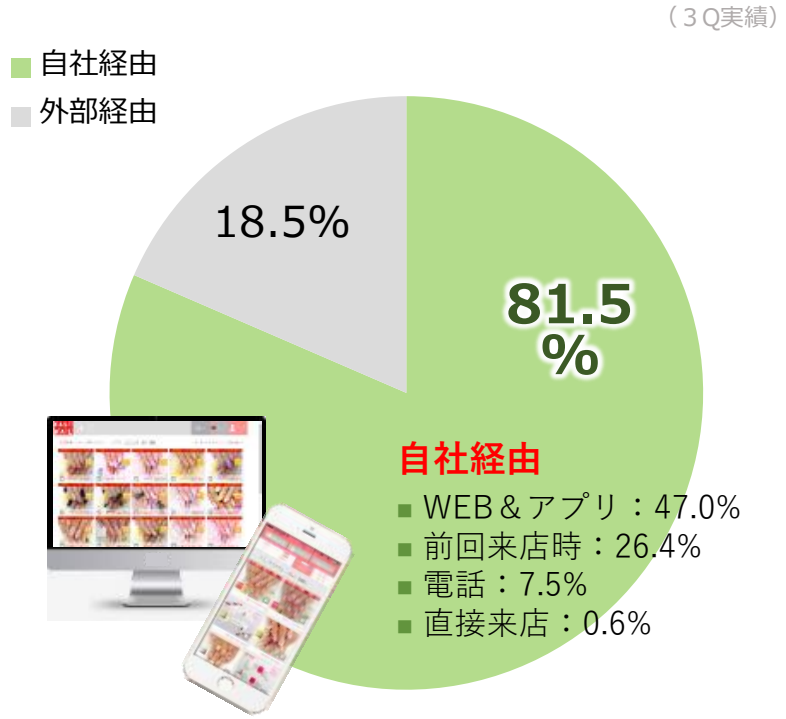



| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ネイリスト 120分／1顧客 | 5 min. 受付 | 30 min. ジェルオフ | 10 min. デザインヒアリング | 20 min. デザイン提案合意 | 45 min. ジェルオン | 7 min. 会計 | 3 min. お見送り |

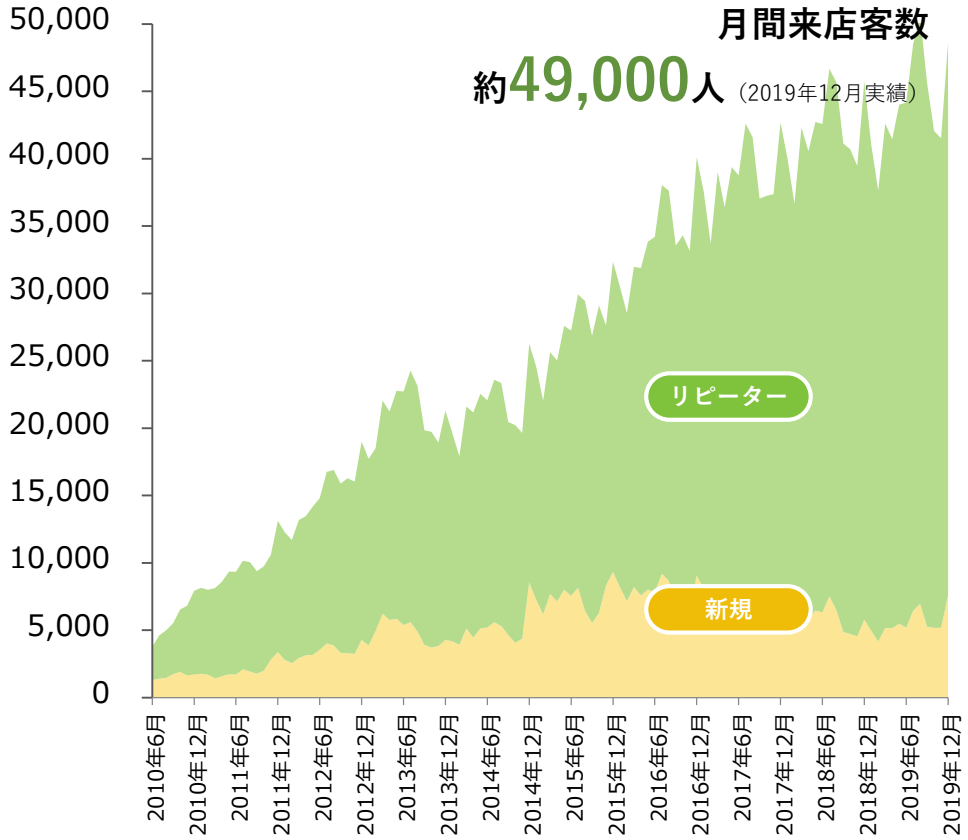
# 当社の強み　②外部メディアに依存しない高い顧客獲得力

- 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81.5%




## 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

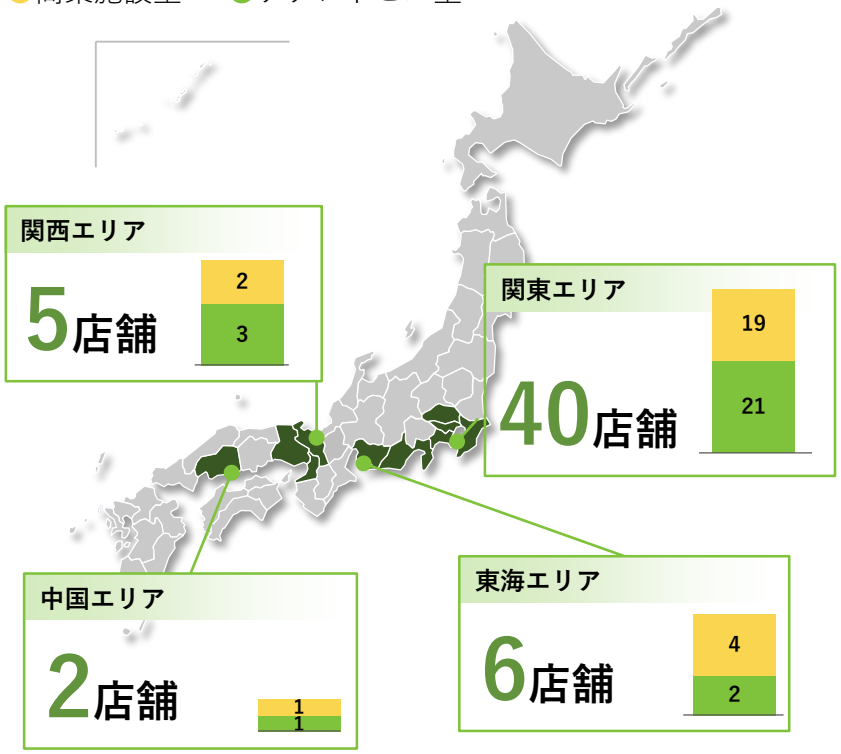
- 未経験者を採用し、自社育成機関により最短1ヵ月でプロネイリストに育成するノウハウを構築
- 経験者や美容専門学校卒業生にこだわらず、幅広い人材を採用し、より多くのネイリストを確保
- 低コストで投資回収期間の短い新規出店と相まって、着実な店舗網の拡大を実現



# 店舗ネットワーク

**53店舗**（2019年12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



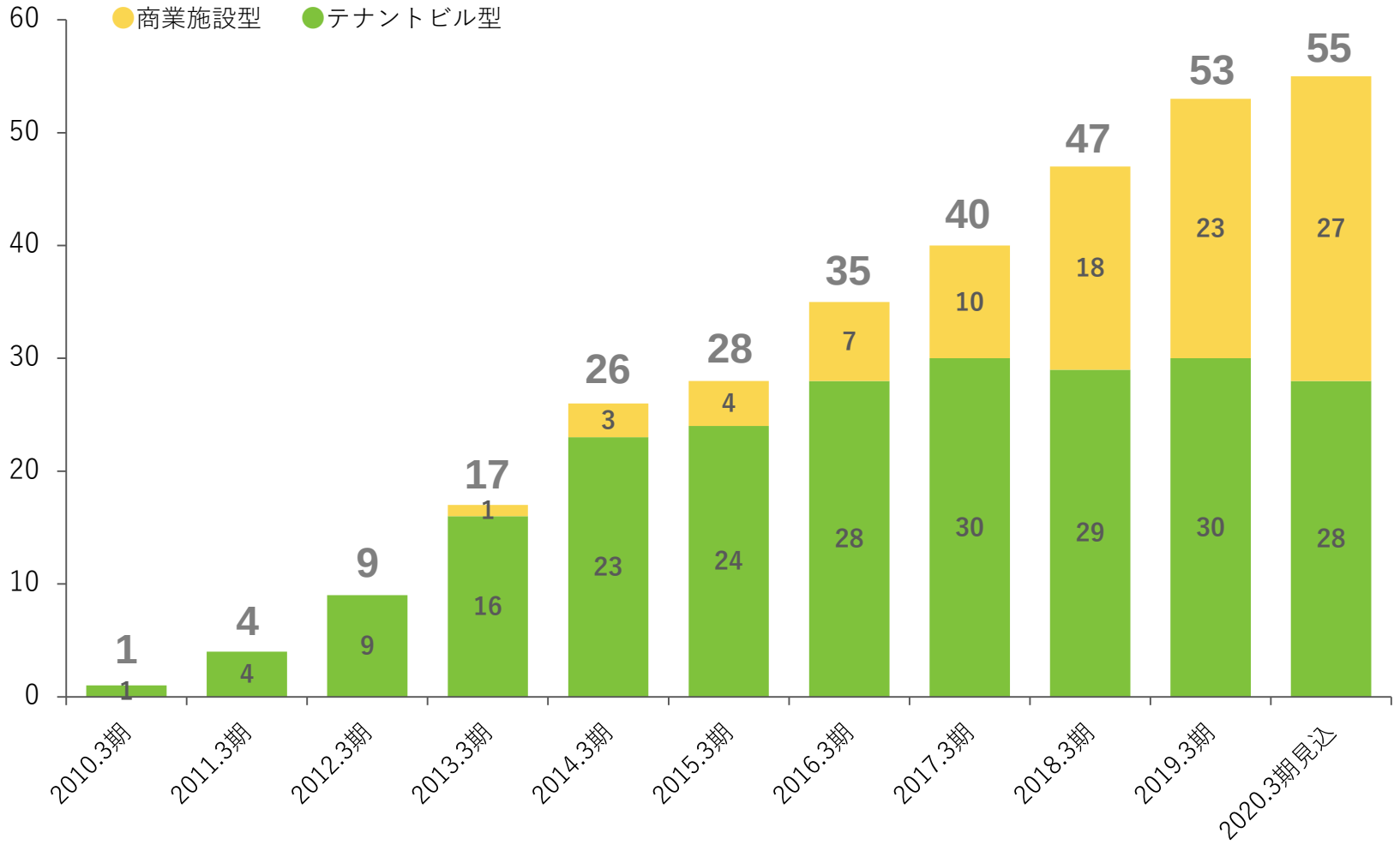



- 通いやすい駅近テナントビル
- 低賃料の空中階に展開
- 営業時間は需要にマッチした設定
- WEBによる集客

# 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

※2019年12月末現在






Creation
Of
New
Value
And
New
Opportunities

# 2020年３月期
# 第３四半期決算概要

# エグゼクティブサマリ

3Q累計（4-12月）
2020年3月期

| | | 前年同期比 | 前年3Q比 |
|---|---|---|---|
| 売上収益 | 1,845 百万円 | +7.5% | +9.0% |
| 営業利益 | 162 百万円 | +23.0% | +3.2% |
| 四半期利益 | 103 百万円 | +28.0% | +8.8% |
| EBITDA | 338 百万円 | +106.7% | +93.8% |

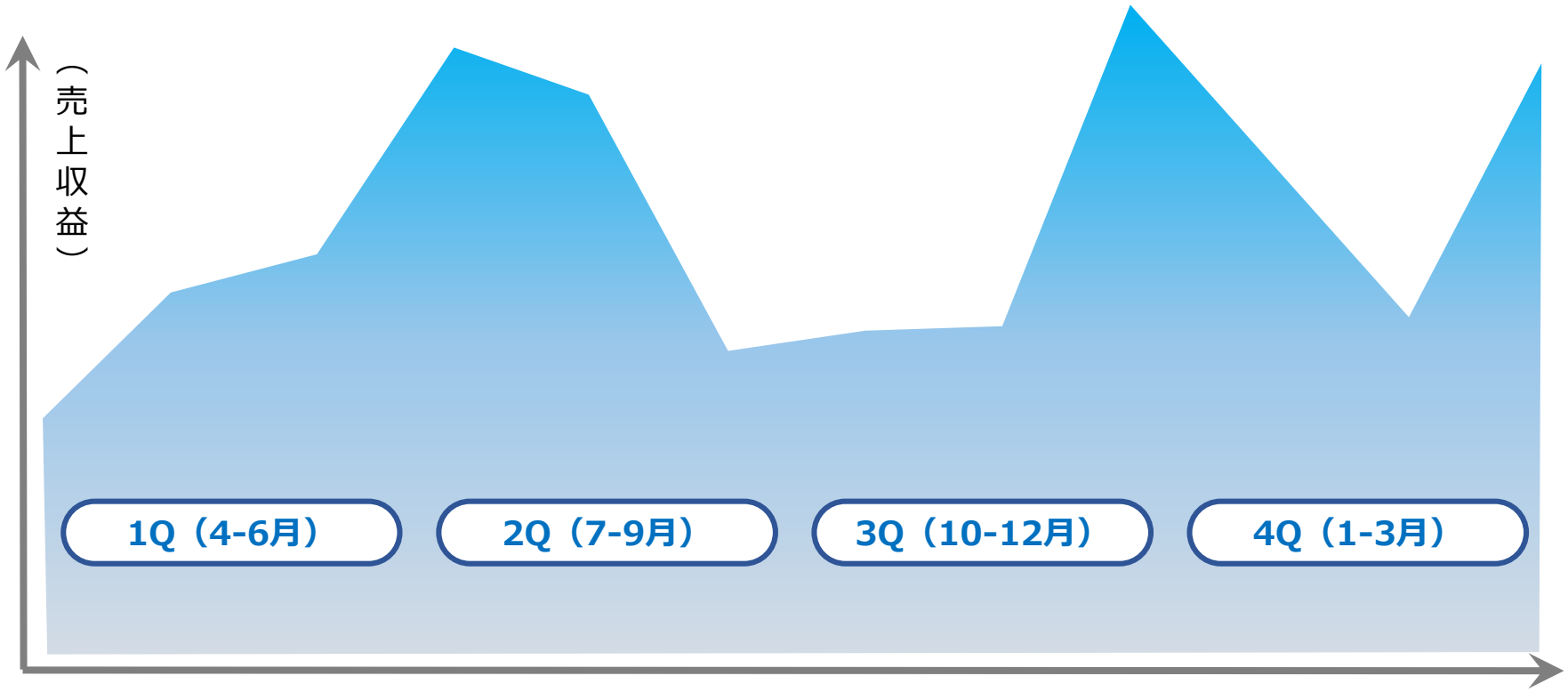
Business
&
Topics

- 前年同期比で増収増益
- ネイリストの採用人数の増加による人件費の上昇、研修施設の増設等による費用増加を増収で吸収
- 価格改定後も顧客数を維持し、平均顧客単価も上昇傾向

# 季節性について

**経験則に基づく季節性イメージ**
**季節性に由来する数%の売上収益の上昇が、収益面では非常に大きく貢献**

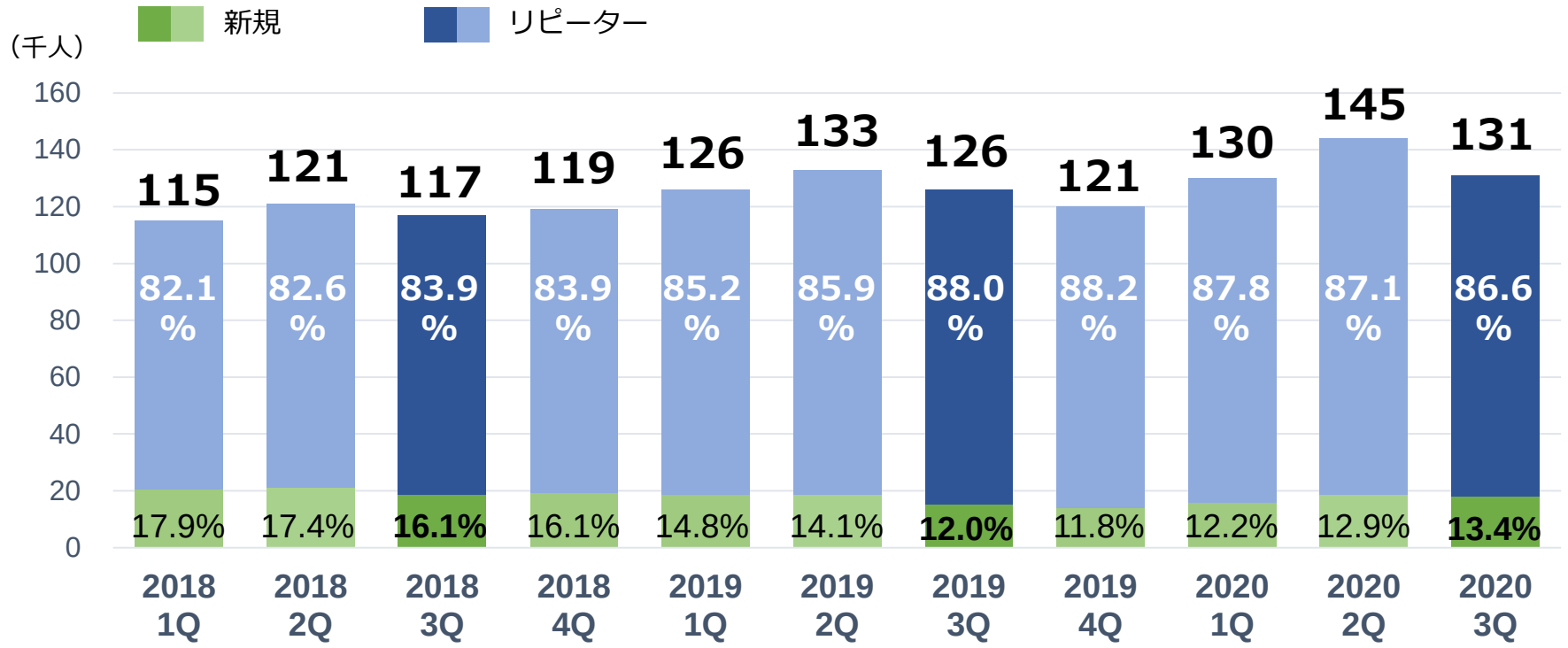
- ネイル事業には、季節性による需要の変動があります。
- 需要は、客数のみならず、単価にも影響があります。
- 傾向値であり、自然災害等によって大きな影響を受ける場合があります。



# 来店客数、リピーター比率の推移

- 来店客数は前年同期に対して順調に増加し、前年同期比約５千人増
- 自社ＷＥＢ＆アプリの利用促進を展開し、リピーターを確保しつつ、増税と価格改定の影響を想定し、新規顧客の獲得にも注力

| 来店客数 | 2019/3Q　12万6千人 | **2020/3Q　13万1千人** |
|---|---|---|

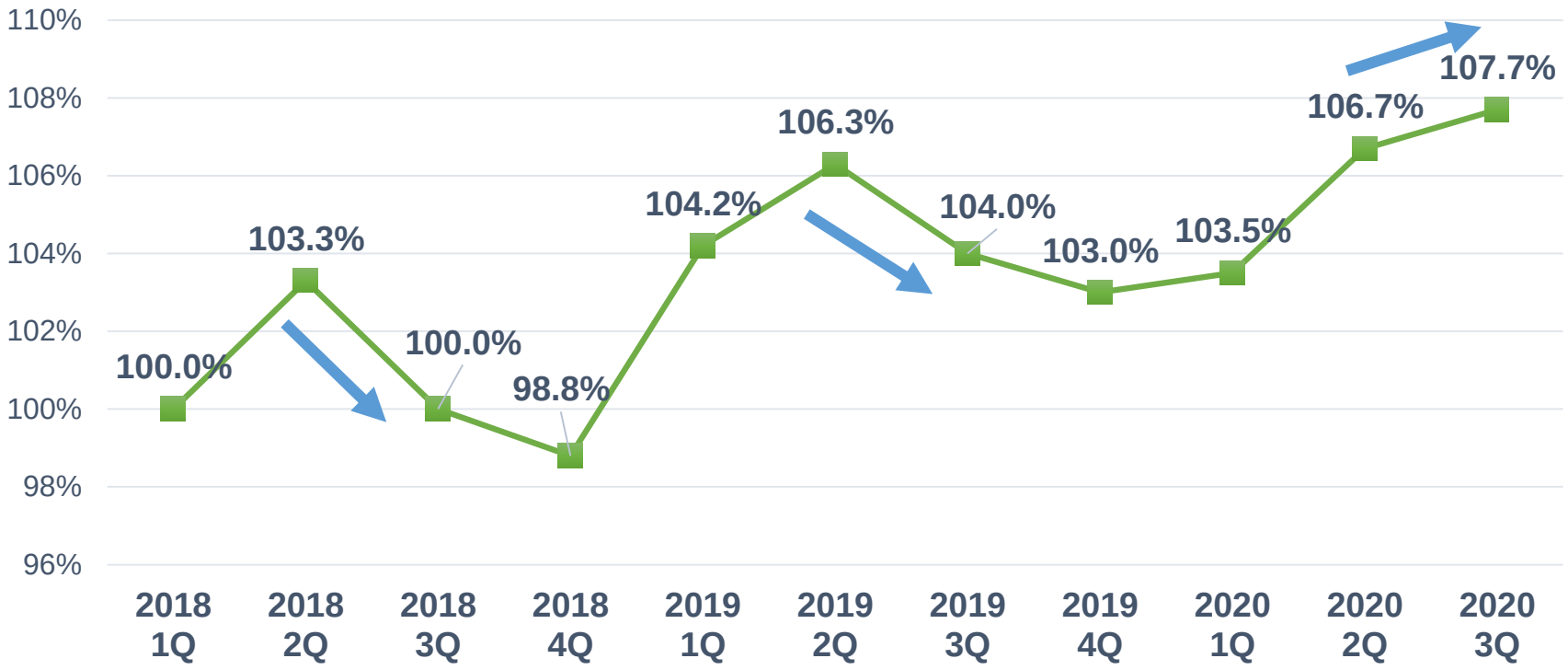



※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。　※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

# 平均顧客単価の推移

- 例年は２Qから３Qにかけて季節性で下がる傾向にあるが、価格改定が奏功し、平均顧客単価は過去最高を更新

2018年1Qを100とした指標

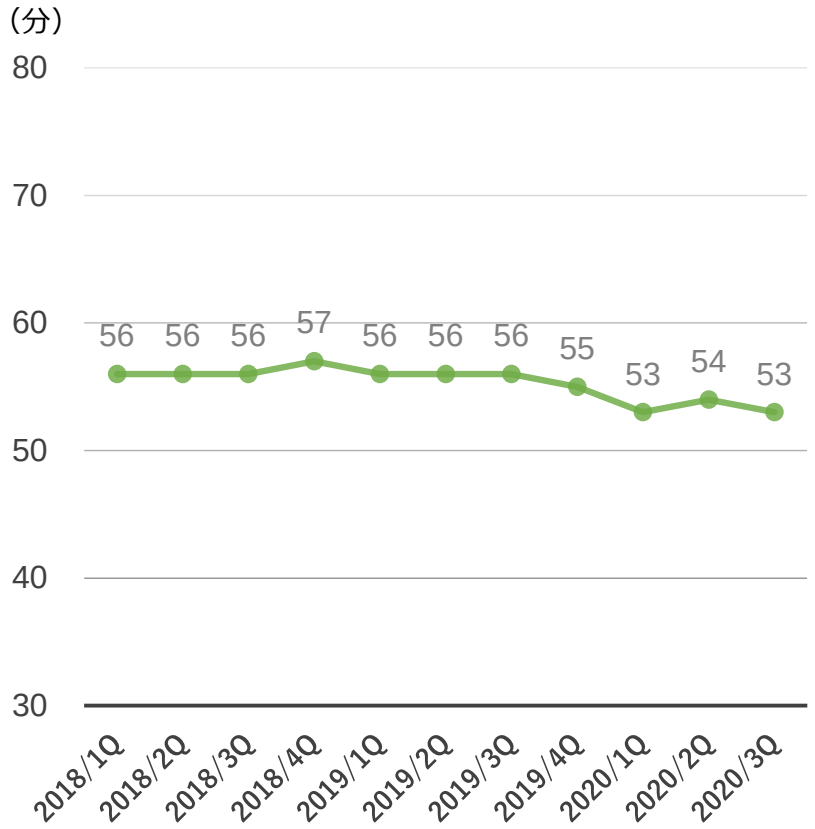



※上記指標は、POSデータに基づいて作成しております。　※ファストネイル全ブランド・全店舗（FC含む）の合計の数値となっております。

© Convano Inc. All rights Reserved.

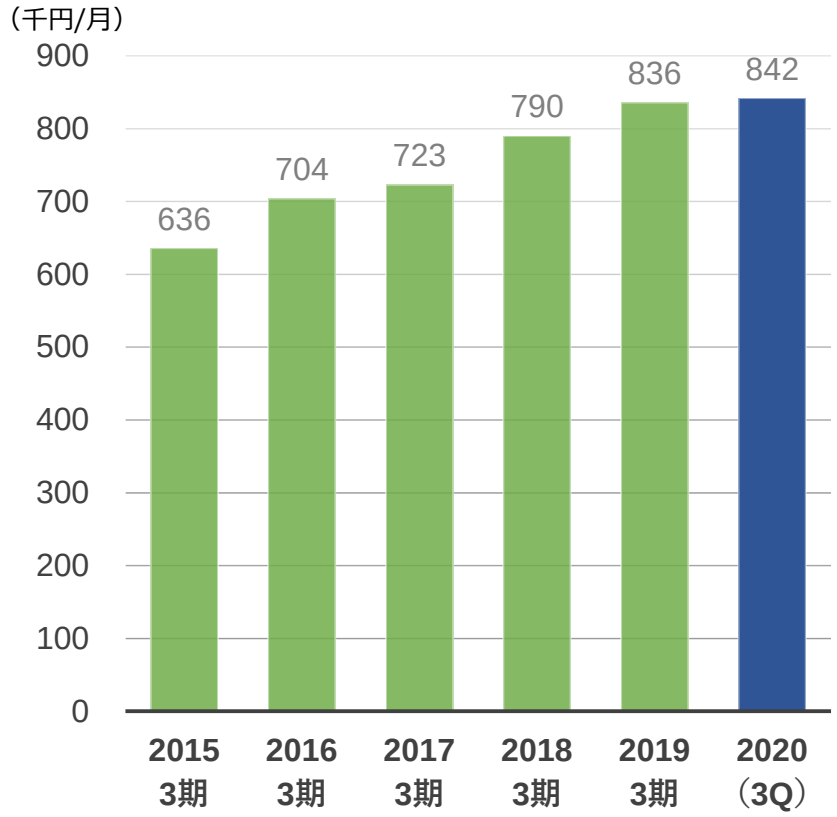
# 平均施術タイムとネイリスト1人あたりの生産性

## 平均施術タイムの推移




※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。

## 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。
[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]




# 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
なお、店舗数は当初予定に対し＋１店舗の見込み（優良物件のため追加出店予定）

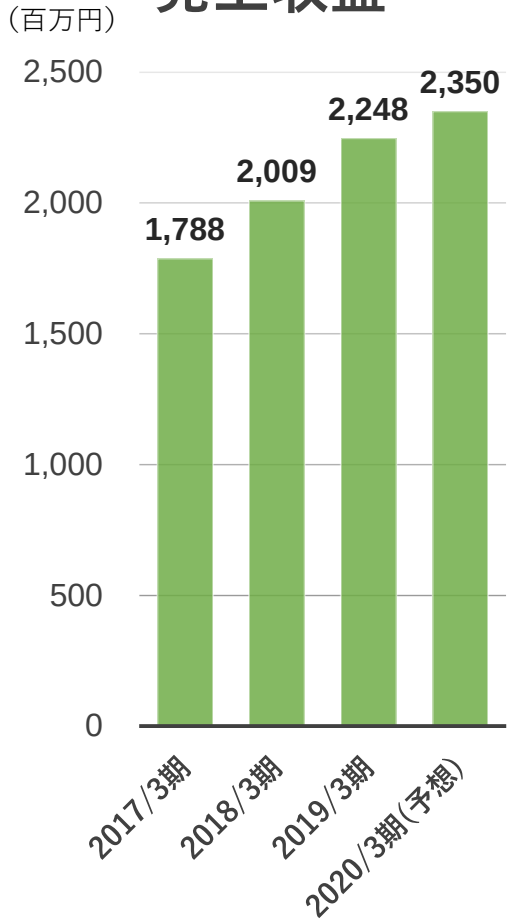
（百万円）

| | 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（FC1店舗含む） | 53 | 54 | (→55) |

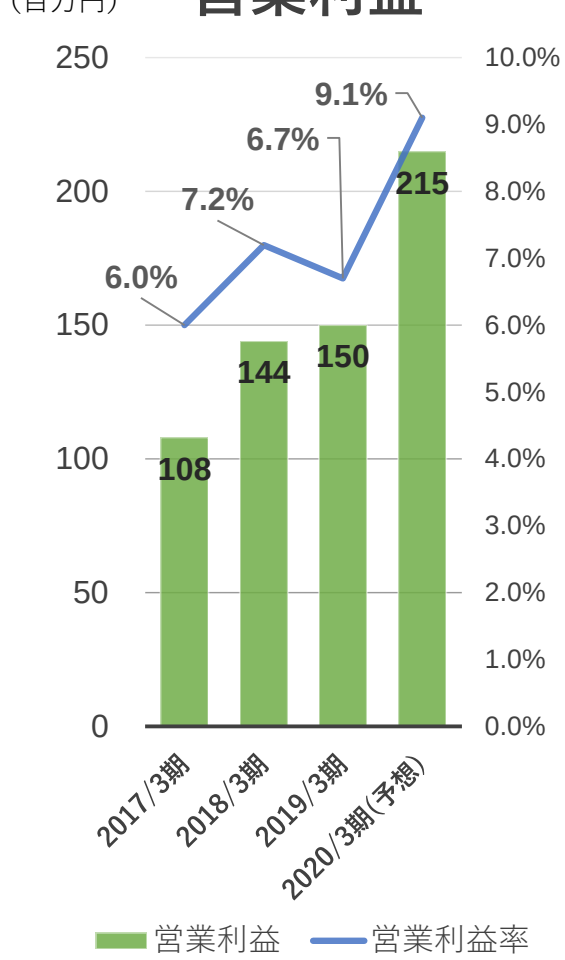
※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。

# 業績推移

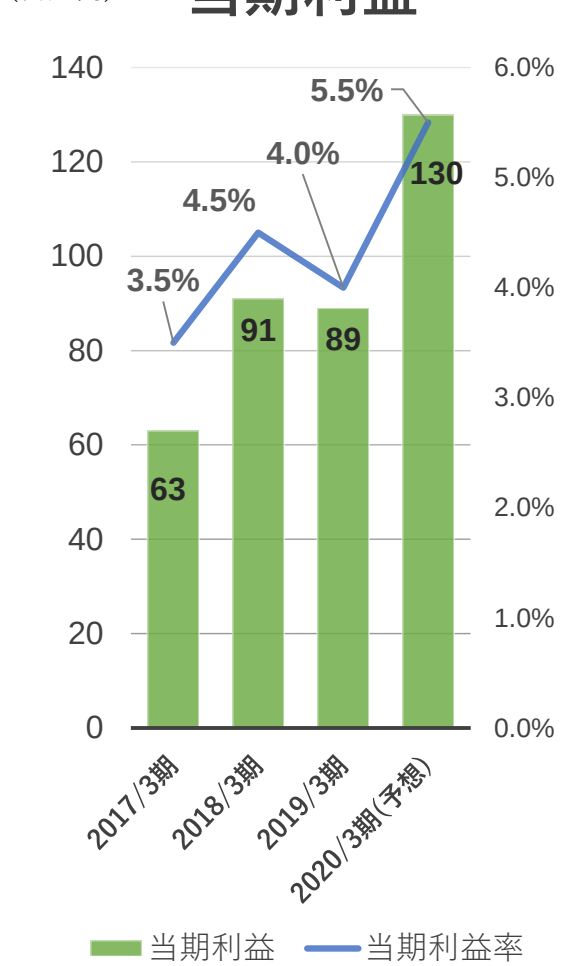
## 売上収益




## 営業利益




## 当期利益



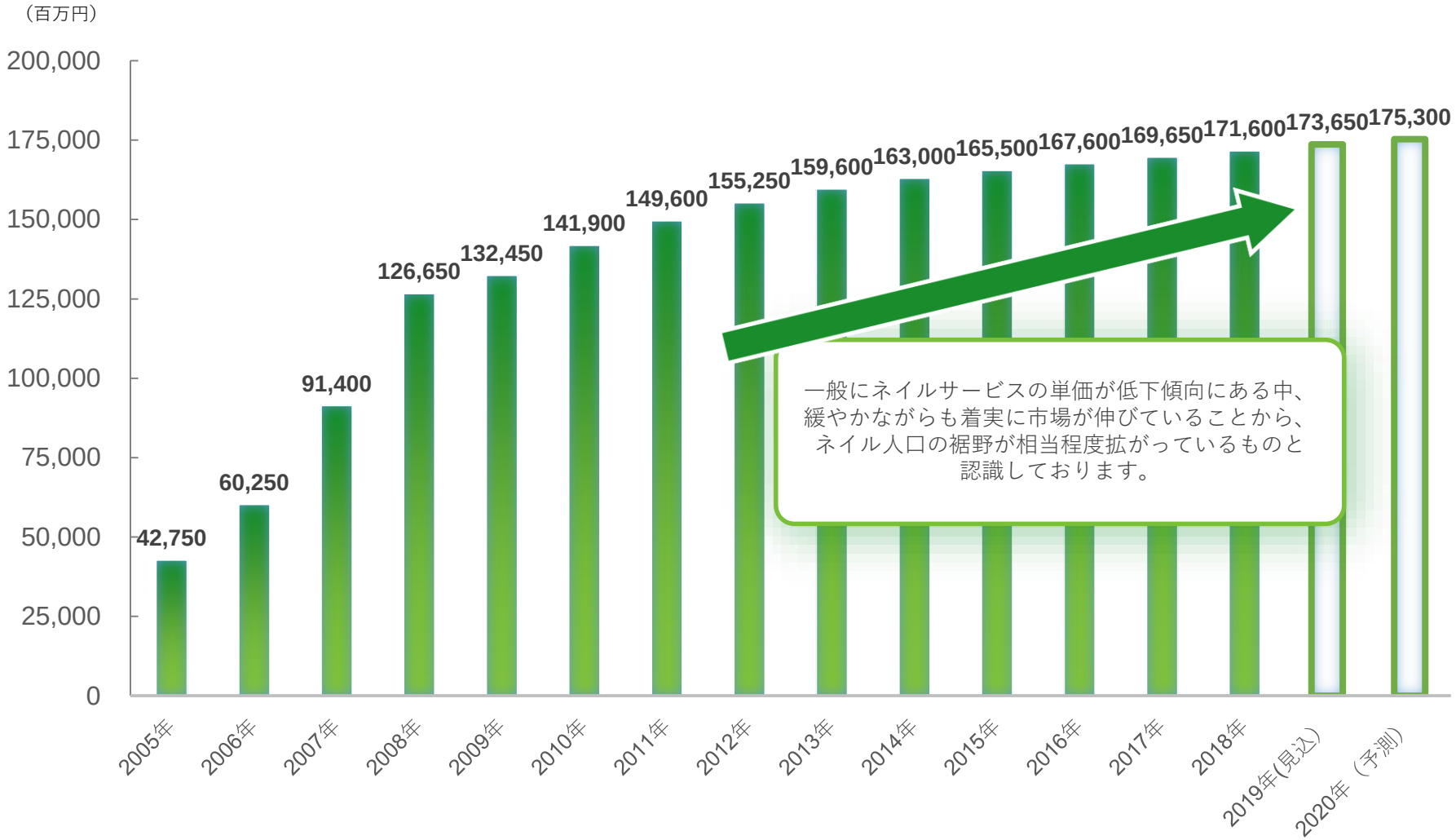

※上記指標は、国際会計基準(IFRS)により作成しております。



# 成長戦略

# 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




出所：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書2020」

# 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**１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**

# 2020年3月期の取組み

## 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

# 2020年3月期の取組み

## 2 新たな出店を支えるための人材採用・育成スキームの改善

### 採用

- 採用媒体の変更
- 出稿内容の見直し
- 面接プロセスの改善

### 教育

- トレーニングキャパの拡大
- トレーナーの育成
- 教育プログラムのブラッシュアップ

### 定着

- 新入社員のフォロー強化
- 多様な働き方への対応
- 働きやすい環境づくりを強化

(コミュニケーションツールを活用し、社内アンケートを実施するなど、労働環境の改善を図る＝定着策への応用)

**計画を上回る採用数を獲得**

**採用・研修施設育成サロンを開設**

**企業価値向上につながる人事制度や環境の構築へ**

# 採用･研修施設とネイリスト育成サロンを開設

- 2019年10月より、新人ネイリストの採用・研修施設を東京・上野に開設
  より多くの優秀な人材を育成し売上収益拡大につなげる

✓ **利便性の向上による**
**より良い人材の確保**

✓ **育成のキャパシティ拡大**






NAIL FLAPS
produced by FASTNAIL

✓ **実践に適応しやすい環境づくり**
**NAIL FLAPS（ネイル フラップス）を併設**

実践的な経験を積むことにより顧客満足度の向上のみならず、新人ネイリストの早期ならびに長期の活躍を期待

**▶ 新人ネイリストの生産性が向上**

# 新規出店時の投資ポリシーにより効率的な投資回収

新規出店コストが低いため、最短6ヵ月間で投資回収が可能です

## 静岡パルシェ店




- 静岡県初出店
- JR静岡駅ビル「パルシェ」本館 地下1F
- 46.13㎡

**2019 / 11 / 22 OPEN**

## ロコ国立店



- 地域密着型小規模店舗３店舗目の出店
- 15.74㎡

**2020 / 1 / 24 OPEN**

## 名古屋伏見駅店



- 地下鉄伏見駅地下１階南側コンコース
- 27.57㎡

**2019 / 12 / 11 OPEN**

## ペリエ千葉店



（写真はイメージです）

- 駅ビル商業施設の1階での出店

**2020 / 3 OPEN予定**

# 出店形態

## 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




ファストネイル吉祥寺店




ファストネイル表参道店

## 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

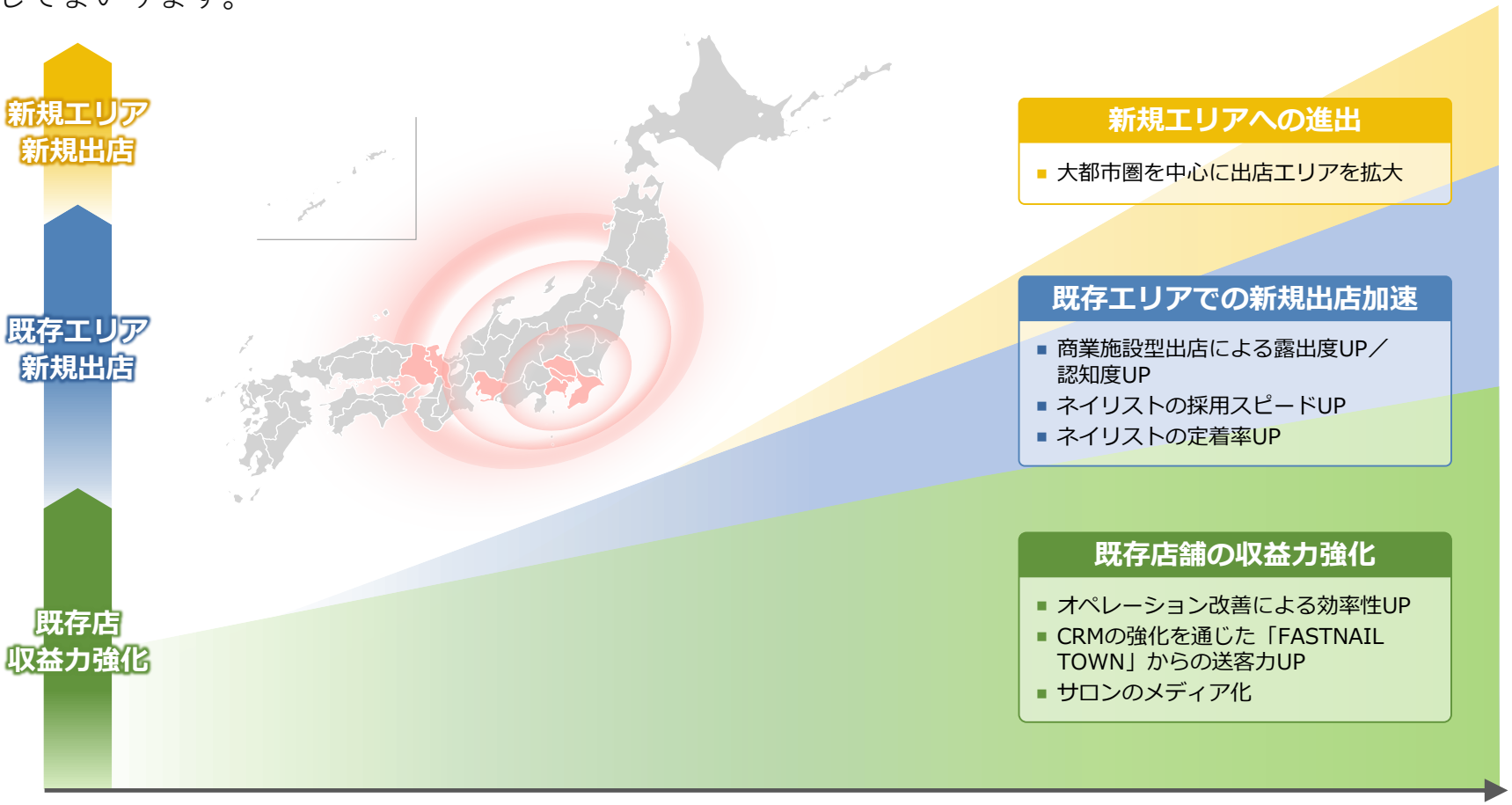
### 商業施設運営者様

マルイグループ　東急グループ　イオンモール　そごう・西武

三井不動産　セブン&アイHLDGS.　阪急阪神HD

# コンヴァノの成長イメージ

ネイルサロン「FAST NAIL」を核に事業を拡大しております。
今後も時代の変化に順応しながら、既存店舗収益力を強化しつつ、新規出店を加速させることにより成長してまいります。



# ご清聴ありがとうございました。

## IRに関するお問合せ

株式会社コンヴァノ
広報・IR部
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。