



2025年3月期第3四半期決算説明資料

2025年2月14日

株式会社コンヴァノ
証券コード 6574

下期にコストコントロールと生産性向上施策に注力したことでコンヴァノの収益性は改善し、3Q単体において黒字化を達成。

4Q単体においては積極的な投資を拡大し、投資とのバランスを見ながら中期計画の達成を目指す。

2025年3月期3Q業績

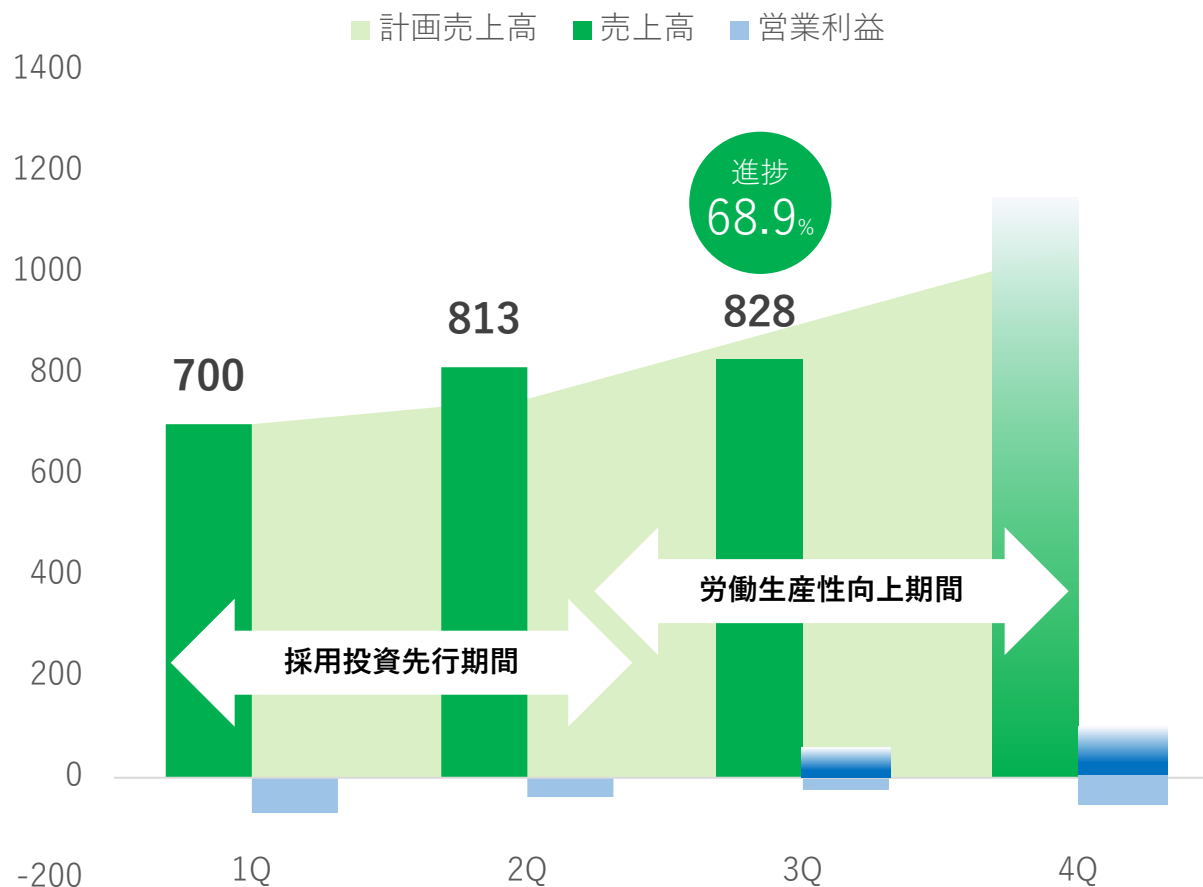
売上高

2025年3月期計画	2025年3月期3Q
3,400 百万円	2,341 百万円 (進捗 68.9%)

営業利益

2025年3月期計画	2025年3月期3Q
▲220 百万円	▲75 百万円 (計画通りで進捗)

2025年3月期業績



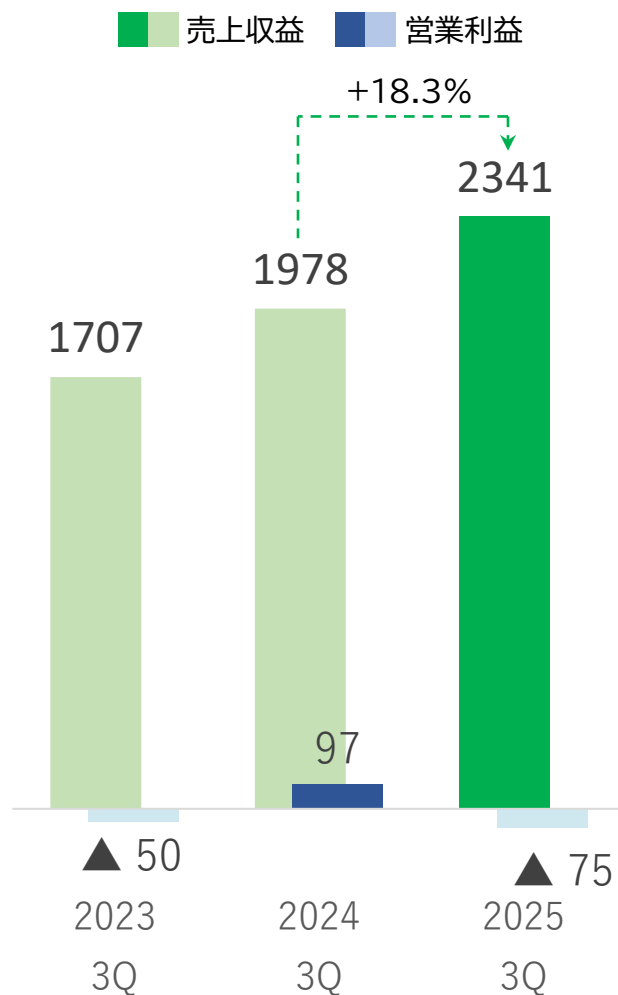
AGENDA

01		2025年3月期3Q決算概要	P4
02		Appendix	P16
03		超巨大美容プラットフォーム構想	P33
		・ Thinks Healthcareの概要	P39
		・ 虎ノ門キャピタルの概要	P44

2025年3月期3Q決算概要

前期下期より強化した採用投資が奏功し、計画通り順調に増収。Q4においては採用費用、教育費用は抑制される見込みも投資を継続予定。

業績推移

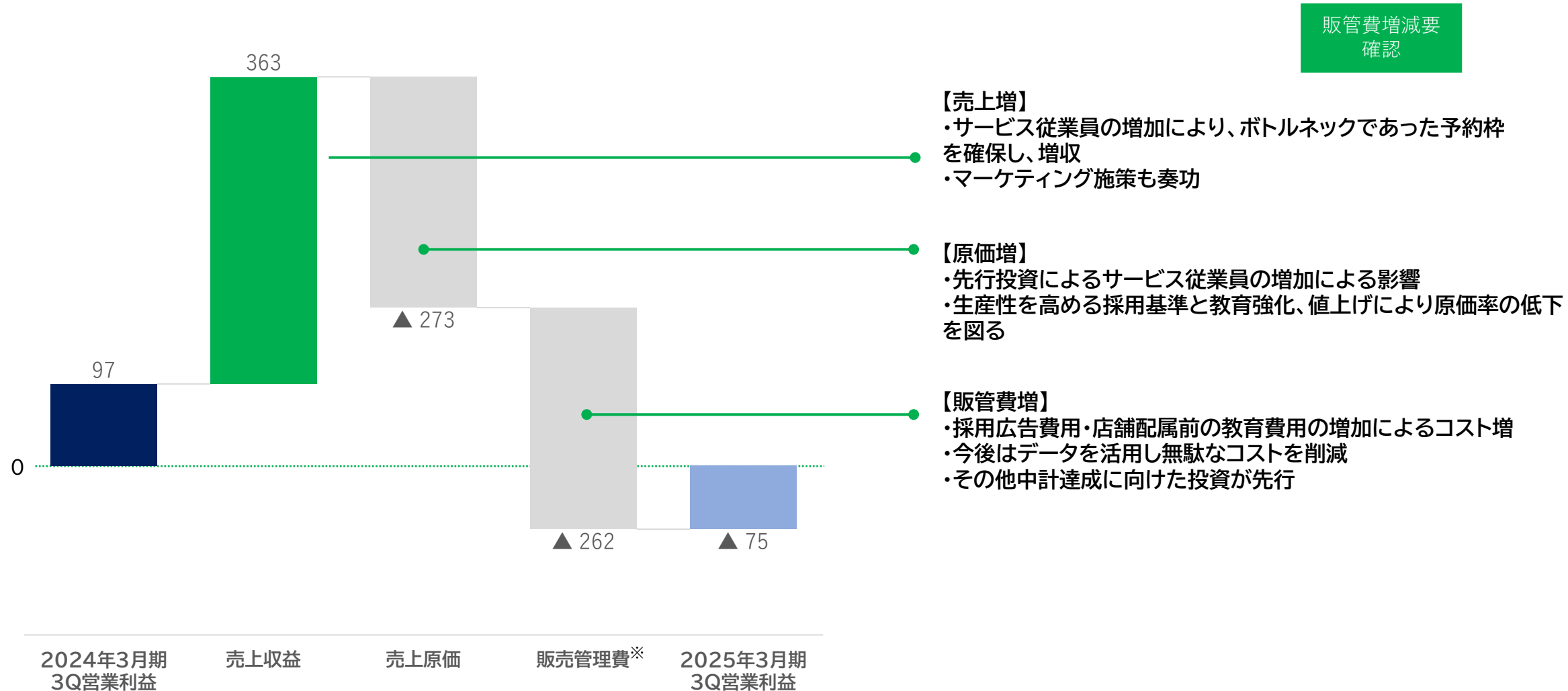


(百万円)	2024年3月期 3Q業績	2025年3月期3Q		2025年3月期 業績予想	
		実績	前年同期比	予想	進捗率
売上収益	1,978	2,341	+18.3%	3,400	68.9%
売上原価	1,196	1,470	+22.8%	-	-
売上総利益	781	871	+11.5%	-	-
販管費	678	951*	+37.5%	-	-
営業利益	97	▲75	-	▲220	-
当期純利益	56	▲86	-	▲230	-

※販管費にその他収益・費用を含む

営業利益増減分析(IFRS)

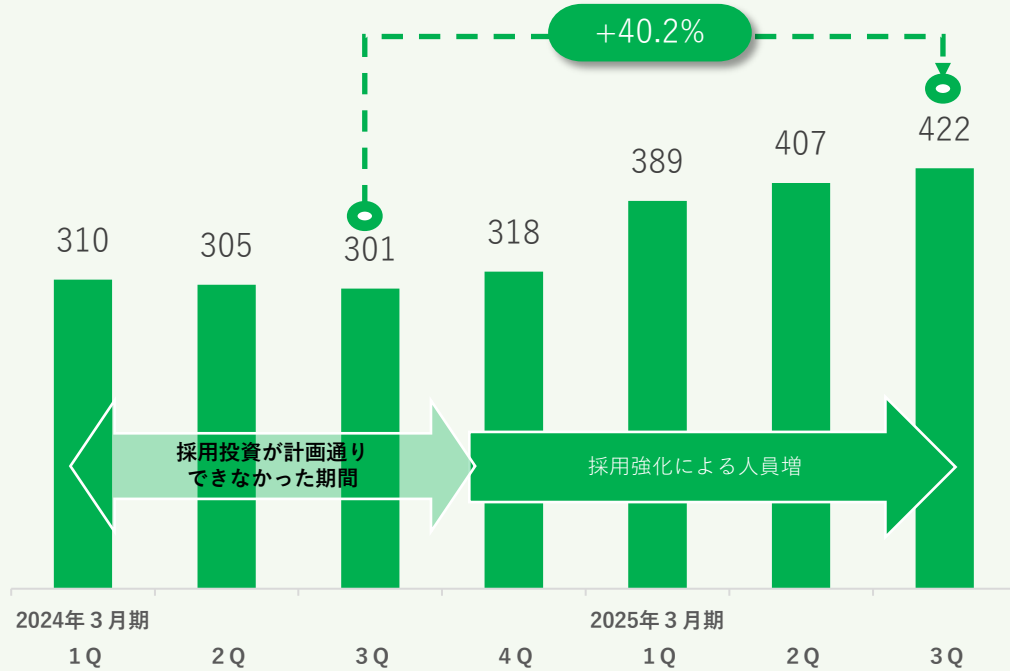
サービス従業員の増加により前年同期比で増収。引き続き採用投資は継続予定ではあるが、Q4は労働生産性の向上を最優先で実行。



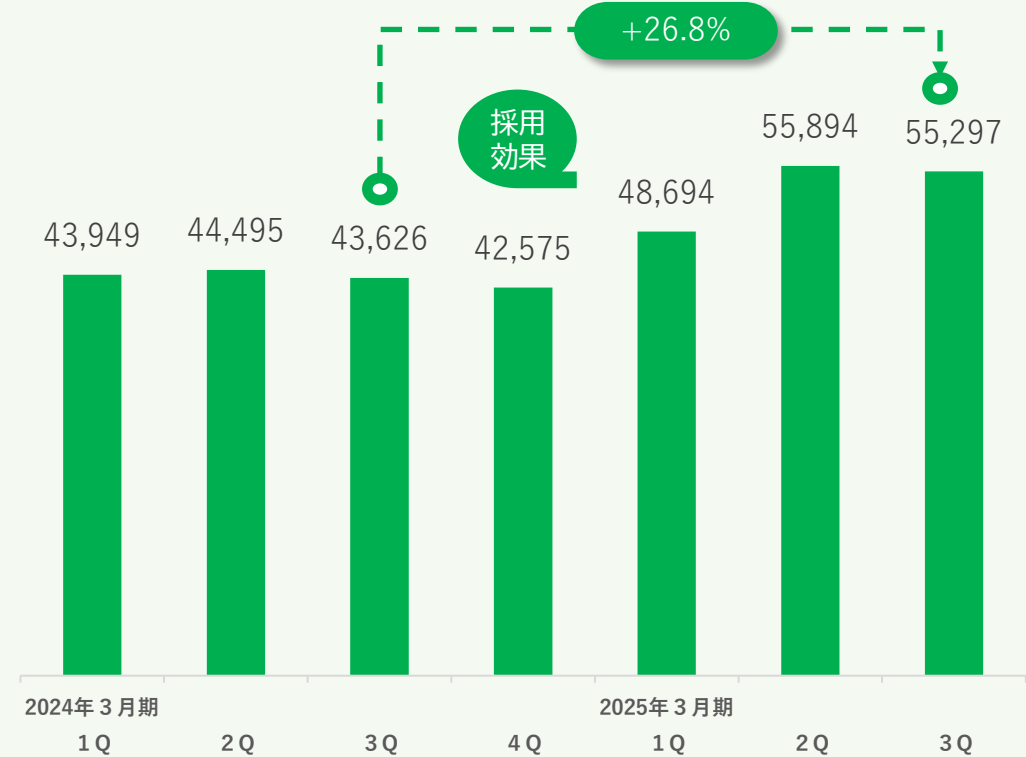
※販管費にその他収益・費用を含む

2024年3月期3Qから強化した採用施策が奏功し、サービス従業員数の計画を遥かに上回るスピードで増加中。それに伴い、来店顧客数の増加につながり売上が増加。
人材戦略では中期経営計画を大方達成したといっても過言ではないと認識。

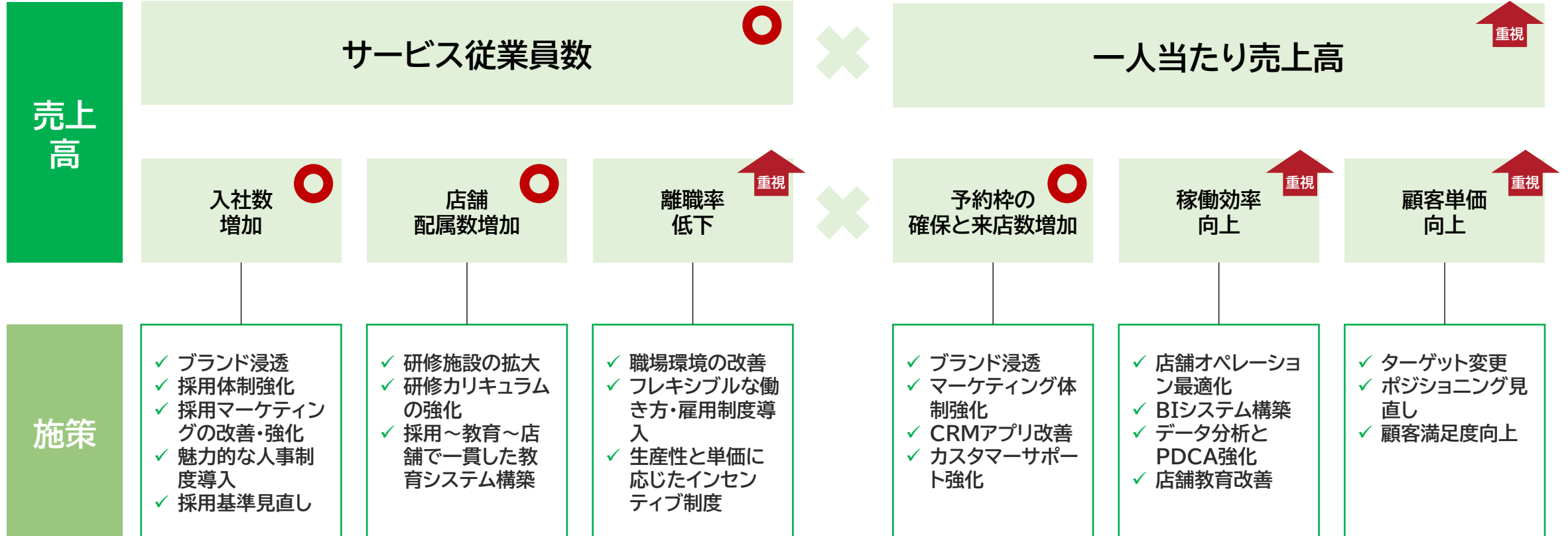
サービス従業員数



来店顧客数

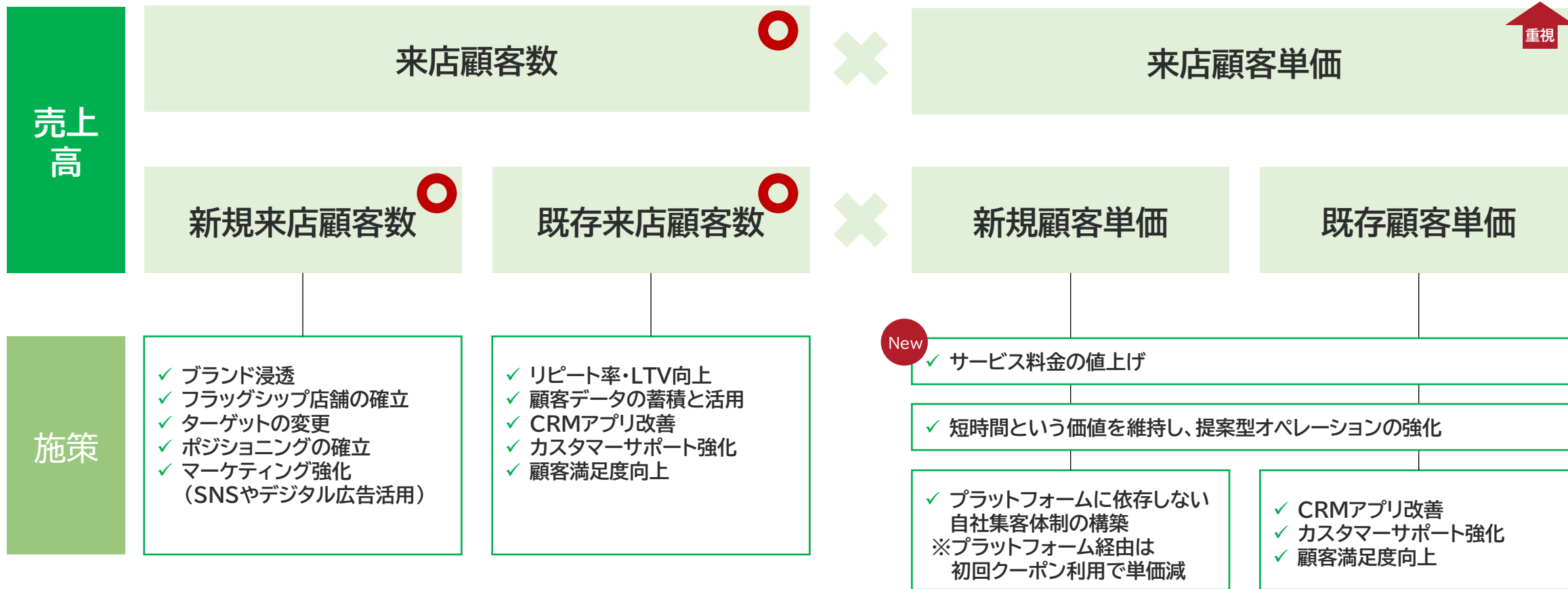


サービス従業員数の増加を重視してきたが、計画以上に進捗したことで、来店顧客数が大幅に増加。今後は客単価の向上と稼働効率の向上により生産性を上げて利益を創出し回収フェーズに。



KPI-成長戦略(マーケティング)

自社集客での新規顧客獲得体制の構築し、新規来店顧客数を増加。オペレーション・教育強化、CRMアプリの改善による顧客満足度向上を図り、顧客単価の上昇とリピート率を向上。



社内SNS活用によるエンゲージメント

従業員同士で称賛しあう文化が醸成され、エンゲージメント向上。



TUNAG RANKING

デイリーレコード・ランキング!
各位
お疲れ様です。
2024年6月15日にFNコークンシティさいたま新都心がDa
更新いたしましたので報告いたします!
新都心店の皆様、遅くなり大変申し訳ございません。
...もっと見る

上四元 約 7月8日 17:28
FN横浜店 🍀 Dailyレコード更新おめでとうございます 🎉 🌈 🍀
すごいー 🍀 ちょうど11年ぶりの更新だったんですね 🍀 🍀 旗艦店と
しての営々たる記録! 素晴らしいです 🍀

上四元 約 7月8日 10:43
FN静岡パルシェ店 🍀 🍀 Monthlyレコード連続更新おめでとうございます 🍀 🎉 🍀
4月から3ヶ月連続とのこと、勢いが止まりませんね!! 素晴らしいで

上四元 約 7月8日 17:21
FNマルイファミリー溝口店 🍀 Dailyレコード更新おめでとうございます 🍀 🎉 🍀
溝口店は、とにかくリピート率がダントツにスゴイ!! スタンダード
全店の中でトップです 🍀 🍀
たくさんのファンに愛されてる店ですね 🍀
🍀 店長率いる溝口店の今後が楽しみです 🍀



FAST NAIL AWARD



2024年3月、全従業員を対象にアワードを開催。日本一のネイルサロンへ。



FAST NAIL AWARD



従業員の待遇改善による離職率向上策

休日95日から110日へ
週残業コスト・毎月の残業管理業務の削減、ネイリスト休日増による退職抑制
従業員のモチベーション、働きやすさの改善へ

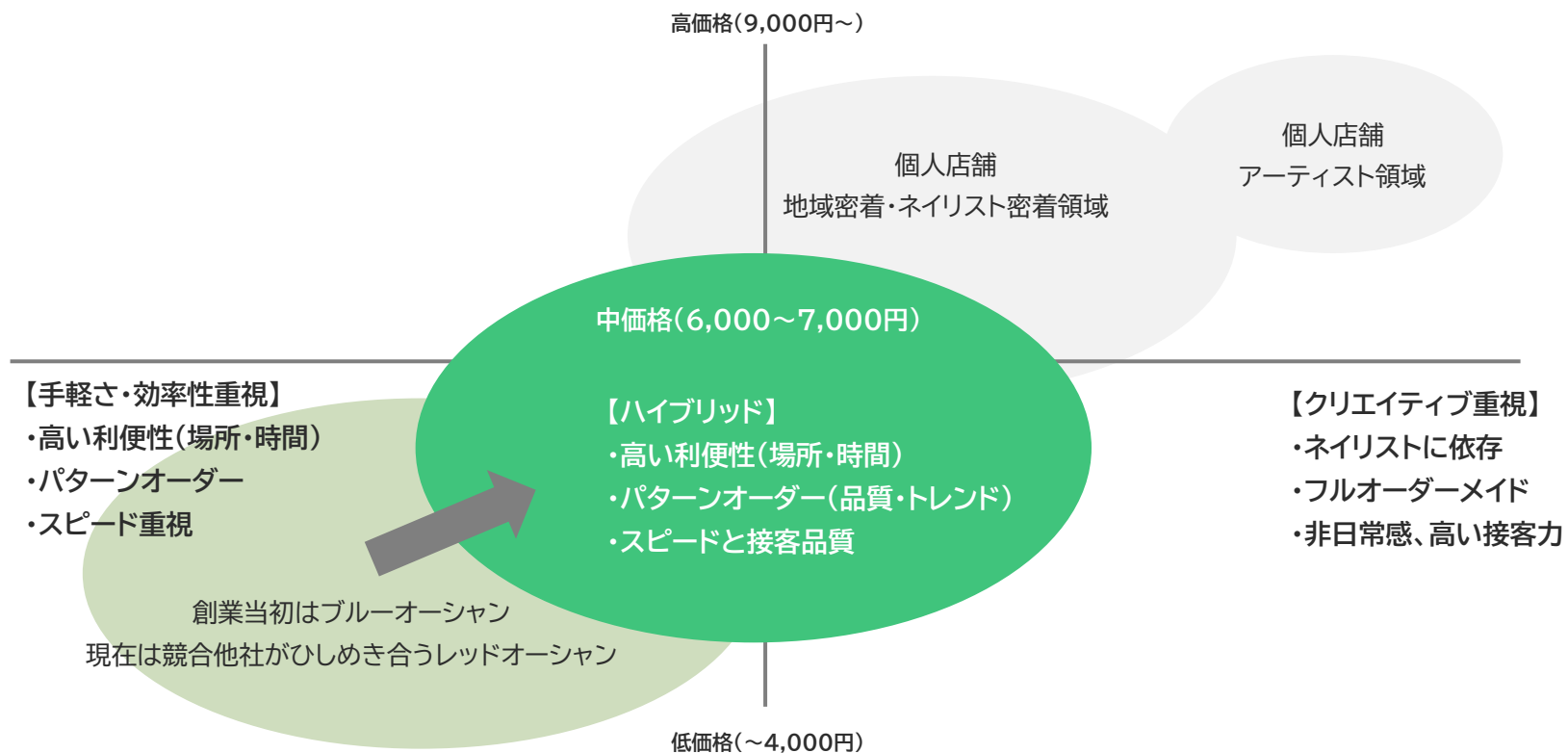


残業コスト・管理業務削減
年間休日
95から**110**日へ



2024年10月に値上げの実施

中期経営計画の戦略の単価向上戦略として、2024年10月値上げを実施。
メニューの幅やサービス品質の向上により、中価格帯のモデルへの移行が進みつつある。



2024年10月より一部値上げを実施

<下記一例>

フレンチ 4,400円→4,510円
(2.5%値上げ)

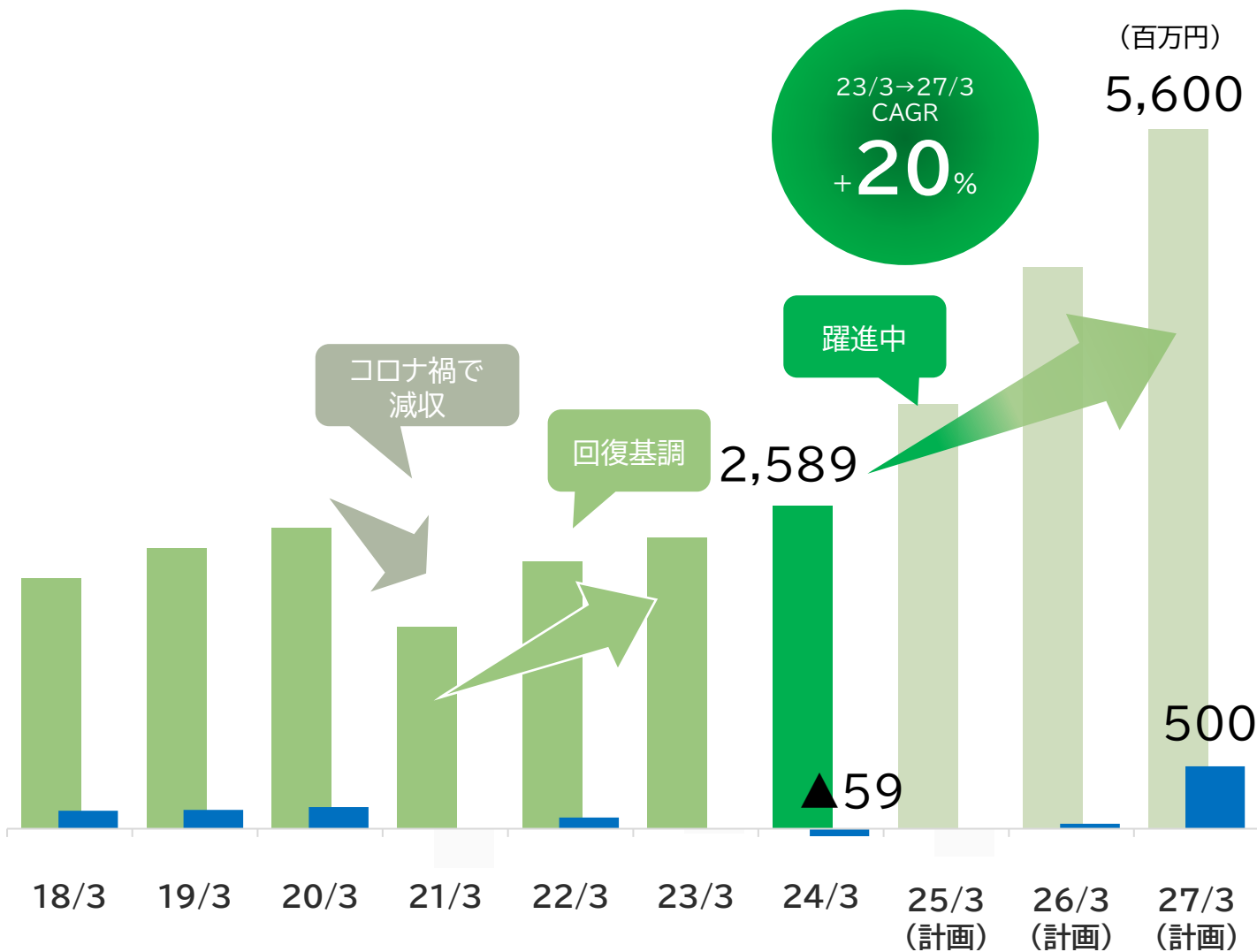
定額シンプル 6,050円→6,270円
(3.6%値上げ)

定額トレンド 8,580円→8,910円
(3.8%値上げ)

想定客単価3%アップを期待

中期経営計画との乖離はなく、計画通りに進捗

2027年3月期通期業績予想で営業利益510百万円を見込む。
 今期は通期業績予想で営業利益▲220百万円の業績予測となっており、投資フェーズと認識。



(百万円)	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
売上収益	2,589	3,400	4,500	5,600
営業利益	▲59	▲220	40	510
FCF	336	▲270	60	520

	2024年 3月期	2025年 3月期3Q	増減額
流動資産	1,154	1,170	+16
現預金	923	825	▲99
営業債権及び その他の債権	151	265	+114
棚卸資産	66	52	▲14
その他	13	28	+15
非流動資産	1,847	1,781	▲67
有形固定資産	86	71	▲15
使用権資産	413	370	▲43
のれん	650	650	-
無形資産	533	520	▲12
その他	166	170	+4
資産合計	3,002	2,951	▲50

	2024年 3月期	2025年 3月期3Q	増減額
流動負債	687	805	+118
営業債務及び その他の債務	78	98	+20
借入金	50	50	-
リース負債	183	197	+13
その他	375	460	+85
非流動負債	671	574	▲97
借入金	358	321	▲38
リース負債	225	166	▲59
その他	87	87	▲0
資本	1,644	1,572	▲71
資本金	567	568	+0
資本剰余金	514	529	+14
利益剰余金 /その他	562	475	▲86
負債及び資本合計	3,002	2,951	▲50

Appendix



Creation Of New Value And New Opportunities

新しい価値の創造と機会の拡大

ネイルで世界を変える

あらゆる人々に、新しいネイルサービスの魅力を伝え、
価値あるライフスタイルの創造とネイルサービスの普及に貢献する

会社名	株式会社コンヴァノ
本店	東京都渋谷区渋谷区桜丘町22-14
創業/設立	創業 2007年4月11日 設立 2013年7月10日
事業内容	ネイル事業 メディア事業
従業員数	424名(6名) ※ 2024年3月末現在 ※ ()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	67店舗 ※ 2024年3月末現在

代表取締役社長 かみよつもと あや
上四元 絢



略歴

- 2010年12月 旧(株)コンヴァノ(現 当社)入社
営業部・ファストネイル銀座店配属
- 2011年5月 当社営業部・ファストネイル大宮店店長
- 2015年3月 同営業部スーパーバイザー
- 2015年1月 同トレーニング部グループリーダー
- 2019年4月 同管理部グループリーダー
- 2022年7月 同経営企画室グループリーダー
- 2022年11月 同執行役員営業部及び人材教育部管掌
- 2023年6月 同代表取締役社長(現任)

1

業界トップクラスのブランド力

- 全国65店舗のネットワークと長年の運営によるブランド認知
- ネイルサロンで唯一の上場企業

2

未経験者を即戦力化する採用～教育力

- 全国への配属可能で、働きやすい環境と人事制度
- 未経験者でも活躍できる教育体制(採用力)

3

店舗の効率経営ノウハウ

- 独自の分業制による効率的なオペレーション
- 業務プロセスの最適化と一部業務のRPA化によるDX化

4

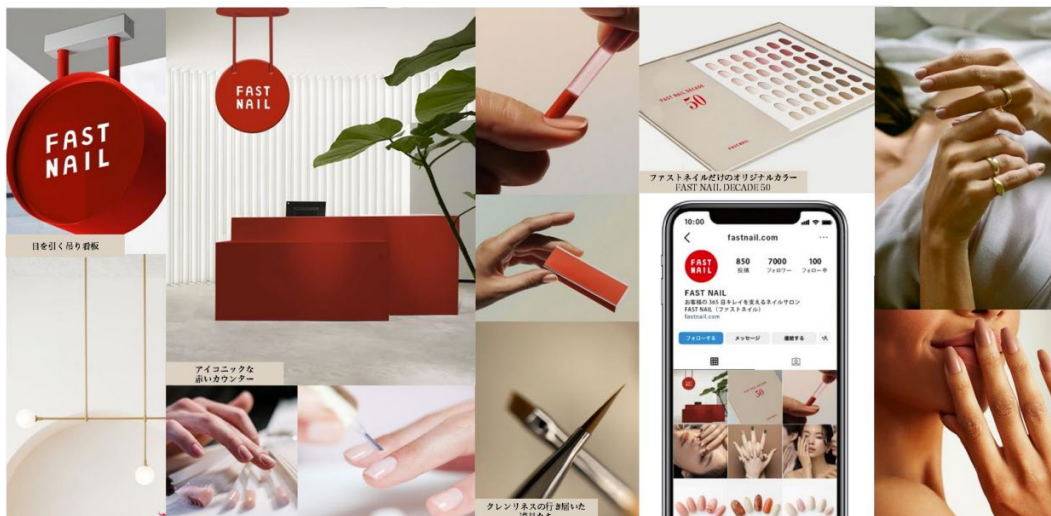
データ分析・活用による店舗経営の可視化と改善力

- 各店舗、各従業員のパフォーマンスを独自のBIツールで可視化し日々モニタリング
- ネイルサロン経営に特化した自社システム
- KPIマネジメントと蓄積したデータを活用したデジタルマーケティング

業界トップクラスのブランド力

2023年よりブランドを再構築。主要都市を中心に業界トップの出店と時代に即した広告により高いブランドを保有。採用力・集客力に大きく寄与。

◆ FASTNAILブランド刷新

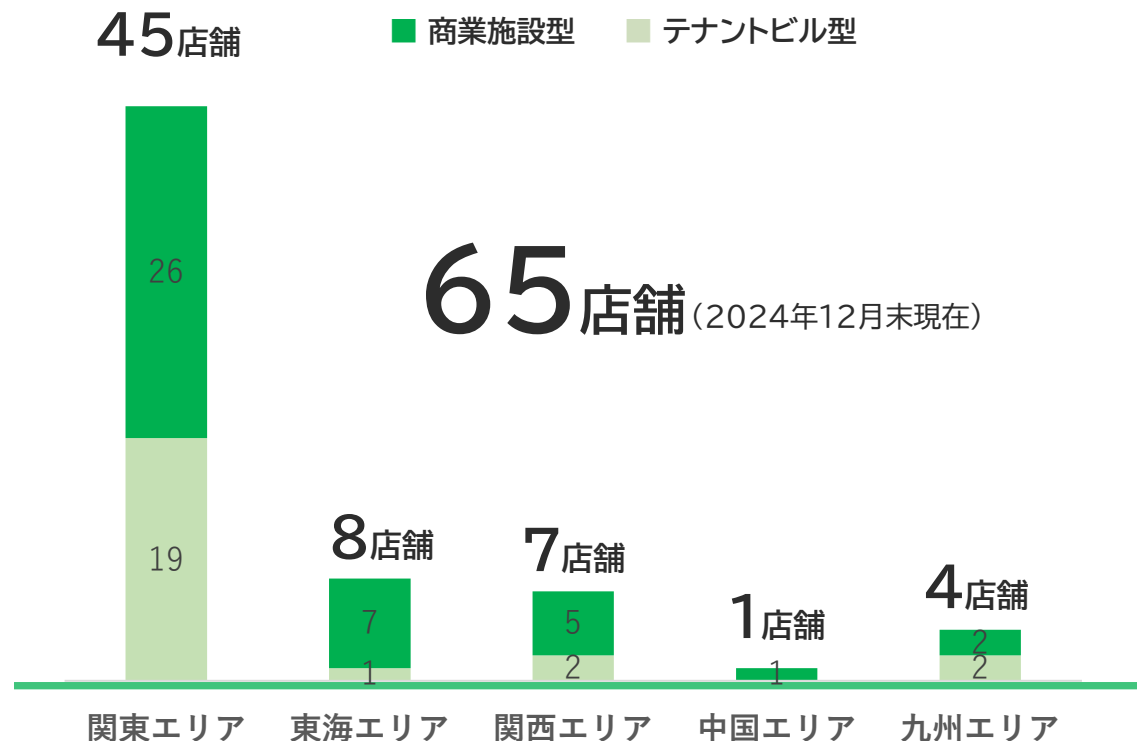


FAST NAIL 60 STANDARDS

ファストネイルらしさを表現し、ファストネイルの価値をより高める60のスタンダードです。

これは、ファストネイルの価値を高めるだけでなく、お客様からの信頼度を高め、お客様からありがとうと言っていたる、スタッフの皆さんにファストネイルでの仕事を誇りに思っていたいただける60のスタンダードであり、ファストネイルを選んで訪れてくださったお客様を想ってファストネイルが守る、60の約束事でもあります。

◆ 業界トップクラスの出店数



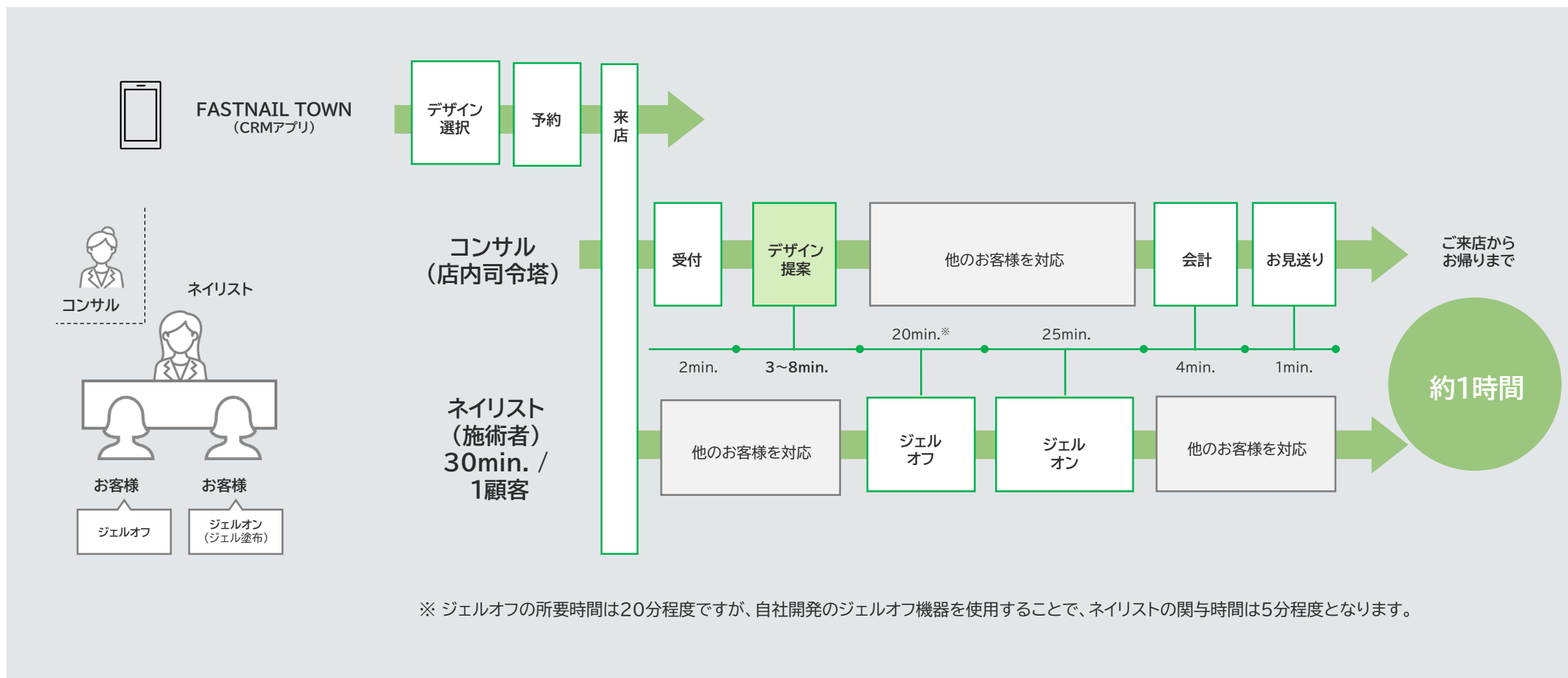
未経験者を即戦力化する採用～教育力

採用～教育～店舗で一貫した育成システムを保有。未経験者でも数か月で1人前のネイリストに育てることができるため、採用の裾野が広がり、採用市場でも優位性を発揮。



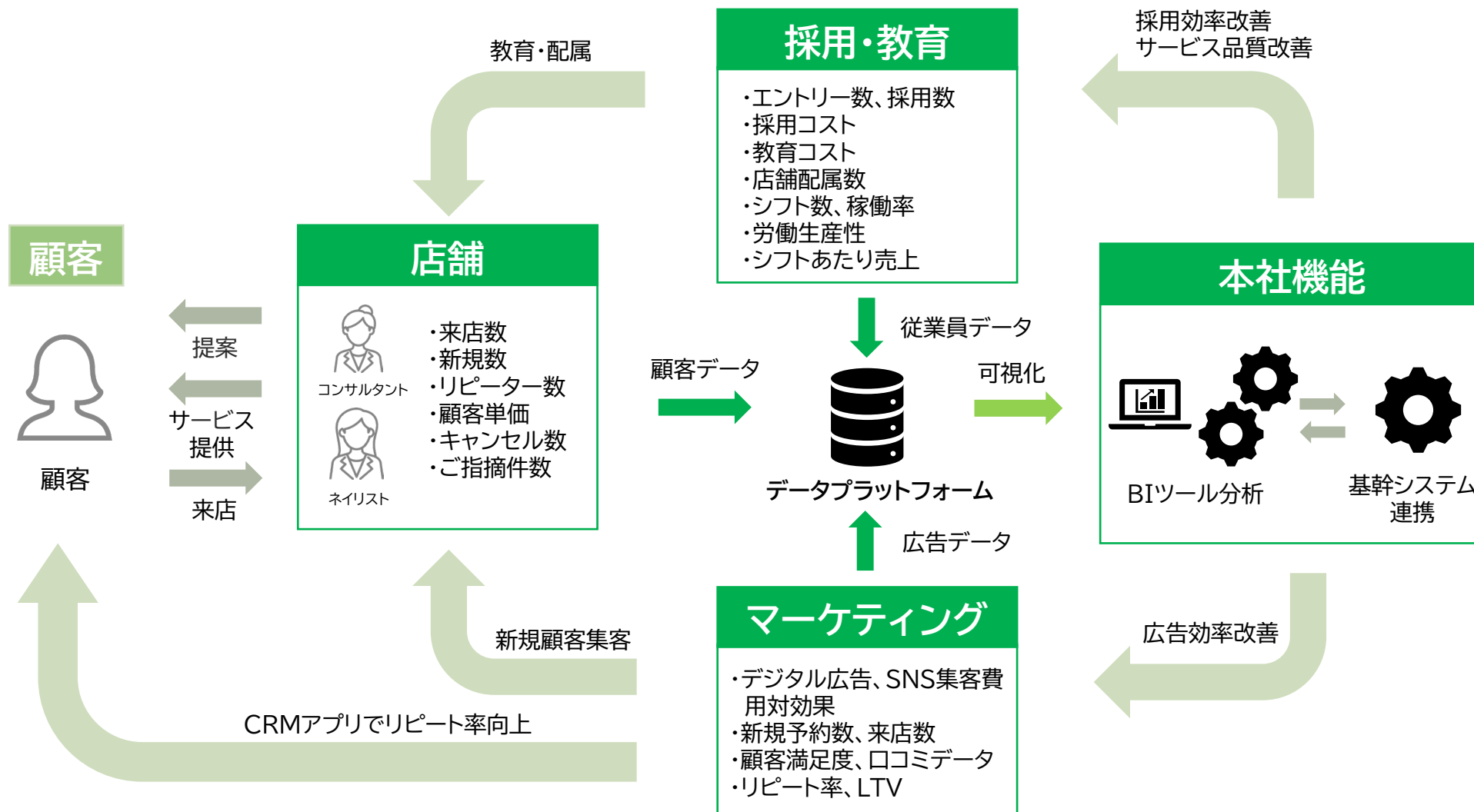
店舗の効率経営ノウハウ

独自のCRMアプリと、分業制オペレーションにより、短時間という価値を維持しつつ、顧客満足度の向上と顧客単価の更なる向上を実現し店舗経営を効率化。



データ分析・活用による店舗経営の可視化と改善力

業務プロセスを抜本的に見直し、デジタル化。各店舗の売上データ、人事、マーケティングにおけるKPIをBIツールにより可視化・分析。PDCAをまわし継続的な改善を図る。



ネイルサロンブランド「FAST NAIL」

「FAST」なサービスと「SIMPLE」なデザインにこだわり抜いたネイルサロン「FAST NAIL」を展開。お客様の『365日キレイ』を支えるため、ネイルの一般化を目指して事業を運営。

FASTNAIL 57店舗

安定品質×リーズナブル×スピーディ

- ・スピーディー
- ・安定した品質
- ・低価格
- ・豊富なデザイン

首都圏を中心に全国展開



FASTNAIL PLUS 1店舗

ゆったり×気楽に×私らしく

- ・デザインをカスタマイズ
- ・ネイリストの指名

PLUS新宿店



FASTNAIL LOCO 7店舗

もっと身近に！もっと便利に！もっと手軽に！

- ・ヘアサロン内併設の店舗

LOCO昭島店/LOCO東大和店
LOCO春日店/LOCO志免店
LOCOららぽーと沼津店/ LOCOららぽーと和泉店
LOCOアクロスプラザ富士宮店



効率性・CRM・社員教育を強みに高いサービス品質を確立し、他社との差別化を実現。

店舗収益力を高める 高効率オペレーション

- ネイリストの生産性が高い
- 滞在時間60分以内
- 顧客回転率が高い

プラットフォームに依存 しないデータを活用した マーケティング

- 自社メディアを中心とした集客
- 顧客接点とリピート率の向上
- 外部メディアと連動した新規顧客獲得

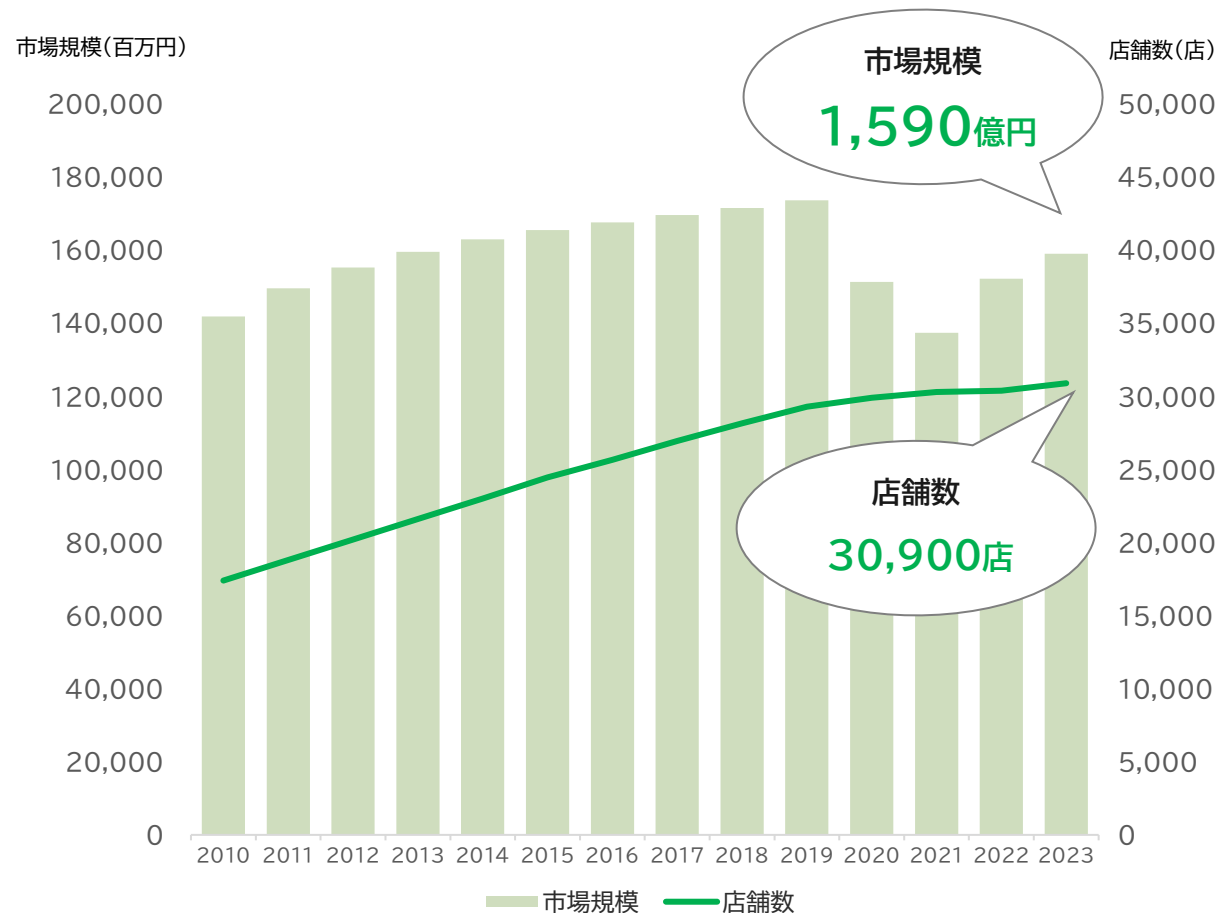
未経験者を採用し 即戦力化する 独自の人事戦略

- 短期集中の育成カリキュラム
- 実戦経験を積めるOJT店舗
- スキルやマインドを継続研修

	時間	料金設定	予約方法	デザインオーダー	ジェルオフ	指名
FAST NAIL	60分	低価格でシンプルな料金体系	自社アプリ 外部メディア	来店前	優しいスチームオフ	指名なし
一般的なジェルネイルサロン	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

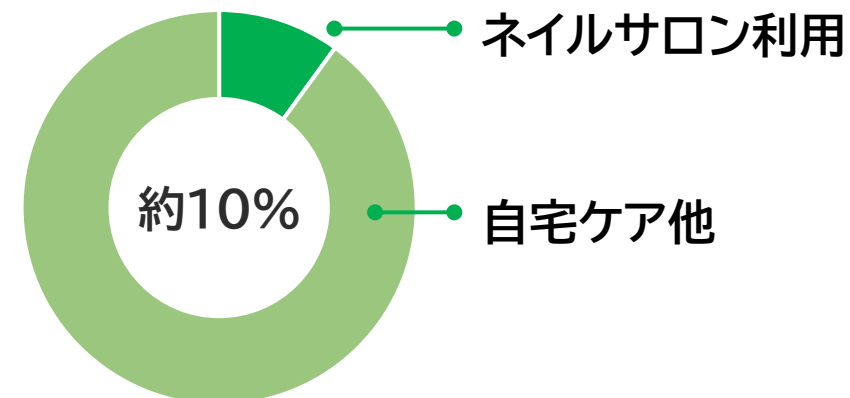
ネイルサロン市場推移と環境要因

2020年以降減少していた市場規模が回復傾向。ネイルサロン市場は成熟期にあるが、外出機会が増え、美容意識は向上。また、サロン利用率には伸びしろがあり、利用金額の増加や来店頻度の向上など事業機会を認識。



出典：NPO法人日本ネイリスト協会「ネイル白書」

ネイルサロン利用率



ネイルサロン利用頻度

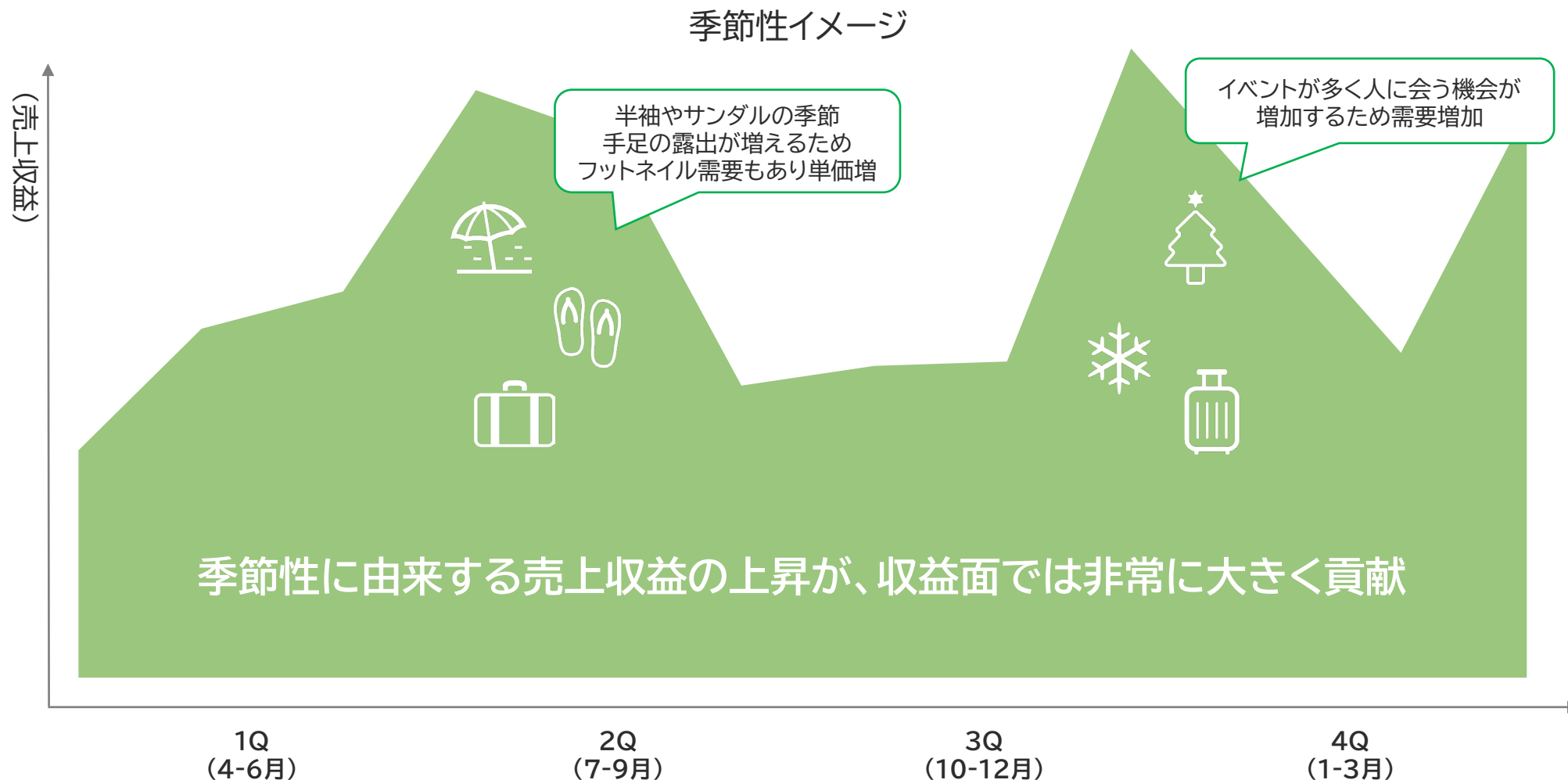
5~6回/年

※ネイルケアの観点では3~4週に1度が望ましい

出典：自社アンケートデータ

ネイル事業の季節性

ネイル市場は季節性による需要の変動があり、客数だけでなく、顧客単価も変動。手足の露出が増える夏季(Q2)が繁忙期であり、秋季は需要が落ち着くが、イベントが増える冬季にも需要が増加。



24年3月期業績予想の修正履歴と背景

	期初予想	2023年11月14日 開示		2024年4月15日 開示		2024年5月10日 開示		2024年5月30日 訂正
	2024/3期 業績見込	2024/3期 業績見込	修正の背景	2024/3期 業績見込	修正の背景	2024/3期 業績	差異要因	2024/3期 業績
売上収益	2,700	2,625	サービス従業員数の採用及び育成が計画通りに進捗しなかったためシフト数が低下	2,588	サービス従業員数が予想を下回ったことと、予約システムの構造的問題により、新規顧客数が予想より減少	2,589	概ね予想通り	2,589
営業利益	60	10		▲1	価格競争の激化により、顧客単価が予想より低下	▲8	主に有給休暇引当金繰り入れが発生	▲59
当期純利益	35	3		売上収益修正による影響	▲155	商標権の減損損失 繰延税金資産の取崩し	▲199	回収が見込まれないと判断した繰延税金資産の取崩し

抜本的なビジネス構造の改革を行い、投資循環モデルを確立するとともに、持続可能な成長を実現するための人材・情報・財務の基盤を整える。

これまでの基本コンセプト

低単価×効率性×店舗数による成長

- ① 多店舗展開による拡大
- ② 効率性とスピード重視
- ③ プラットフォームに依存した新規集客
- ④ 徹底したコストコントロール

2027/3期までの基本コンセプト

投資循環モデルの確立

- ① 新規出店は控え、既存店舗の機会損失を減らし収益力を向上
- ② 効率性を維持し顧客満足・顧客単価を向上
- ③ 自社集客の強化(プラットフォームとの併用)
- ④ 再成長に向けた積極的な投資(人材・システム)

成長戦略・投資戦略

- ・ 1店舗あたりの収益性の向上
- ・ 提案型サービスの強化、顧客単価の向上
- ・ CRMへの投資と顧客接点・リピートの改善
- ・ 自社集客での新規顧客獲得体制の構築

人材戦略

- ・ リブランディングの浸透と理念教育の徹底
- ・ 育成システムとキャリア設計の見直し
- ・ 給与制度・インセンティブ制度の改善
- ・ FC人材含め働きがいのある環境作り

経営基盤強化

- ・ 筋肉質な経営管理体制の構築
- ・ DXの推進、ITインフラの再構築
- ・ 業績管理指標の再設定とPDCAの徹底

財務戦略

- ・ 安定的な財務体質の実現、維持
- ・ 当面の株主還元的最小化

各期の最終単月(3月)のKPI目標

KGI	KPI	2024/3(見込)	2024/3(実績)	2025/3(目標)	2026/3(目標)	2027/3(目標)
売上高		2.2億円/月	2.1億円/月	2.8億円/月	3.8億円/月	4.7億円/月
直営店舗数		62店舗	店舗	62店舗	62店舗+ α	62店舗+ α
人材戦略	サービス従業員数 (ネイリスト・受付・SV・教育担当等)	320名	323名	400名	490名	550名
	一人当たり売上高	-	608千円/月	700千円/月	776千円/月	855千円/月
マーケティング・DX戦略	顧客来店数	44,200名/月	43,600名/月	51,100名/月	64,400名/月	80,000名/月
	新規顧客来店数	7,200名/月	5,860名/月	8,600名/月	12,000名/月	16,000名/月
	既存顧客来店数	38,000名/月	37,730名/月	42,500名/月	52,400名/月	64,000名/月
	顧客単価	4,900円	4,680円	5,770円	5,780円	5,800円
	新規顧客単価	-	3,800円	4,720円	4,900円	5,020円
	既存顧客単価	-	4,740円	6,000円	6,000円	6,000円
財務健全性	当座比率	169.4%	158.3%	101.6%	97.5%	134.9%
	自己資本比率	58.5%	54.8%	55.2%	54.6%	61.8%

※直営店のスタンダードプランの推移を重視しているため、FC、物販及びその他プランは含まれていません。

1

多様な働き方と充実した職場環境の実現

- ✓ 柔軟な勤務形態・選択肢の提供
- ✓ 男女ともに育児休業取得を推奨(2023年3月期・取得率100%)
- ✓ 職場環境と待遇面の継続的な向上

2

女性が働きやすい環境を整備

- ✓ わたしらしく働ける環境、ネイリスト・社会人としての成長機会
- ✓ 継続的な所得向上
- ✓ 高いモチベーションのもとで従業員がお客様に寄り添って質の高いサービスを提供し、持続的な企業価値の向上を実現

3

エンゲージメントとキャリア形成

- ✓ エンゲージメントを高め、いきいきと働くことができる会社
- ✓ 高い女性管理職比率の実現



シニアマネージャー職		
女性	20名	80%
男性	5名	20%
合計	25名	100%

シニアマネージャー職に占める女性の割合
※2024年6月末時点の見込み

Environment

Social

Governance



環境にやさしいサービス、製品づくり

各店舗ではジェル硬化用UVランプのLED化やペーパーレス化を推進しています。D2Cブランドでは環境に配慮した原材料を使った製品づくりをしています。



未経験から質の高い教育を提供

プロネイリストの育成サロン「NAIL FLAPS(ネイル フラップス)」を運営しています。独自の研修プログラムにより短期間でプロネイリストを育成する仕組みを構築。さらに研修期間中に多くの実践的な経験を積める場所も提供しています。またネイリストの研修だけでなく、店舗運営や顧客満足度向上施策など経営に関する教育も実施しています。



女性が働きやすい環境を整備

当社従業員の約9割が女性です。そのため特に育児、介護などライフイベントで環境が変化しやすい女性に対して、企業主導型保育園の利用契約を締結するなど、働きやすい労働環境を整備しています。なお、育児休暇取得率は100%です。



「美」を通して地方の経済活性化に貢献

各地方で事業を展開している、美容・理容・エステサロン等とフランチャイズFC契約を締結し、各パートナー企業に新人ネイリスト育成のための研修体制や独自オペレーション、CRMシステムなど当社の強みをパッケージ化したヘアサロン内併設型店舗「FASTNAIL LOCO」モデルを提供しています。パートナー企業はサービスメニューの拡充による顧客満足度向上が図られ、地域の人材活用、経済活性化にも貢献しています。



コーポレート・ガバナンス

法令順守、社会規範、企業倫理の徹底等、仕組みづくりや体制強化は重要課題と認識しております。環境変化に対応、また事業拡大とともに、コーポレート・ガバナンス体制の充実に取り組んでいきます。

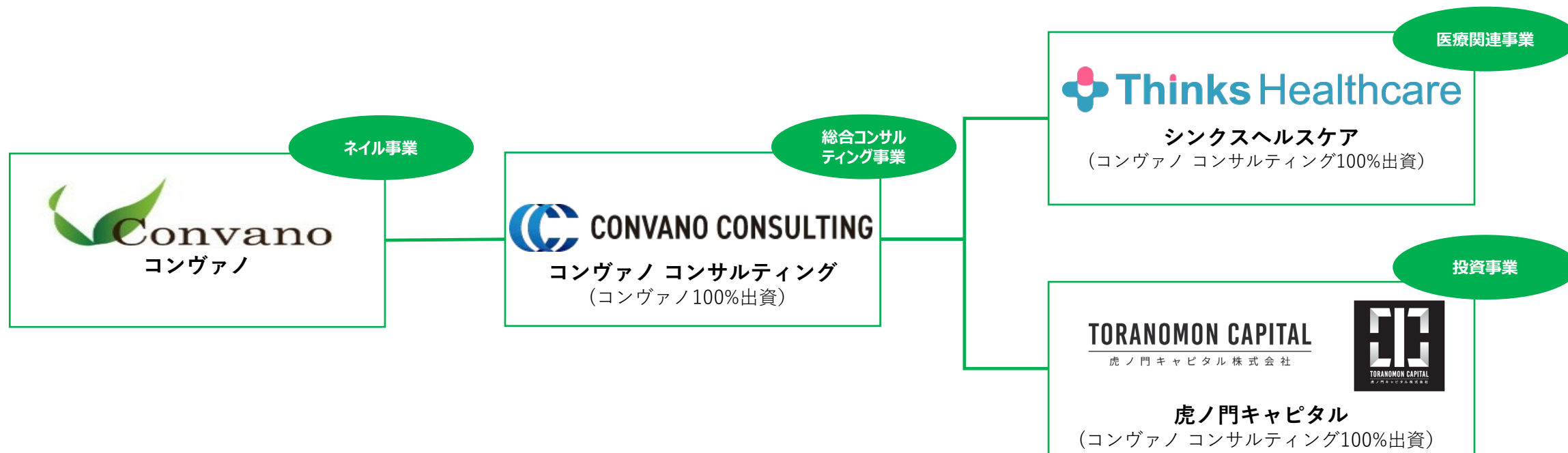
超巨大美容プラットフォーム構想

目指すは美容領域における超巨大プラットフォーム

今後は、M&Aによるグループ企業の拡張と、DXコンサルの推進により美容領域における超巨大プラットフォームを目指す。

【Convano Consulting】

優秀人材のヘッドハンティングを多数行い、株式会社コンヴァノに対して独自の知見・データを活用し、持続的な企業価値向上に資する経費削減案、マーケティングによる競争優位性の構築、IT/DX/AI コンサルティングによる高効率オペレーションにフォーカスした戦略を実行し中期経営計画を軌道に乗せることに成功。



“M&A×データドリブン経営DX”により非連続的成長を実現する

M&Aを活用し、美容業界及び周辺領域のプレイヤーをロールアップ戦略で取り込み、美容業界において売上1兆円を超える超巨大コングロマリットを確立する。

M&Aによる領域拡大

データドリブンDX経営による業績拡大

1 既存領域の拡大

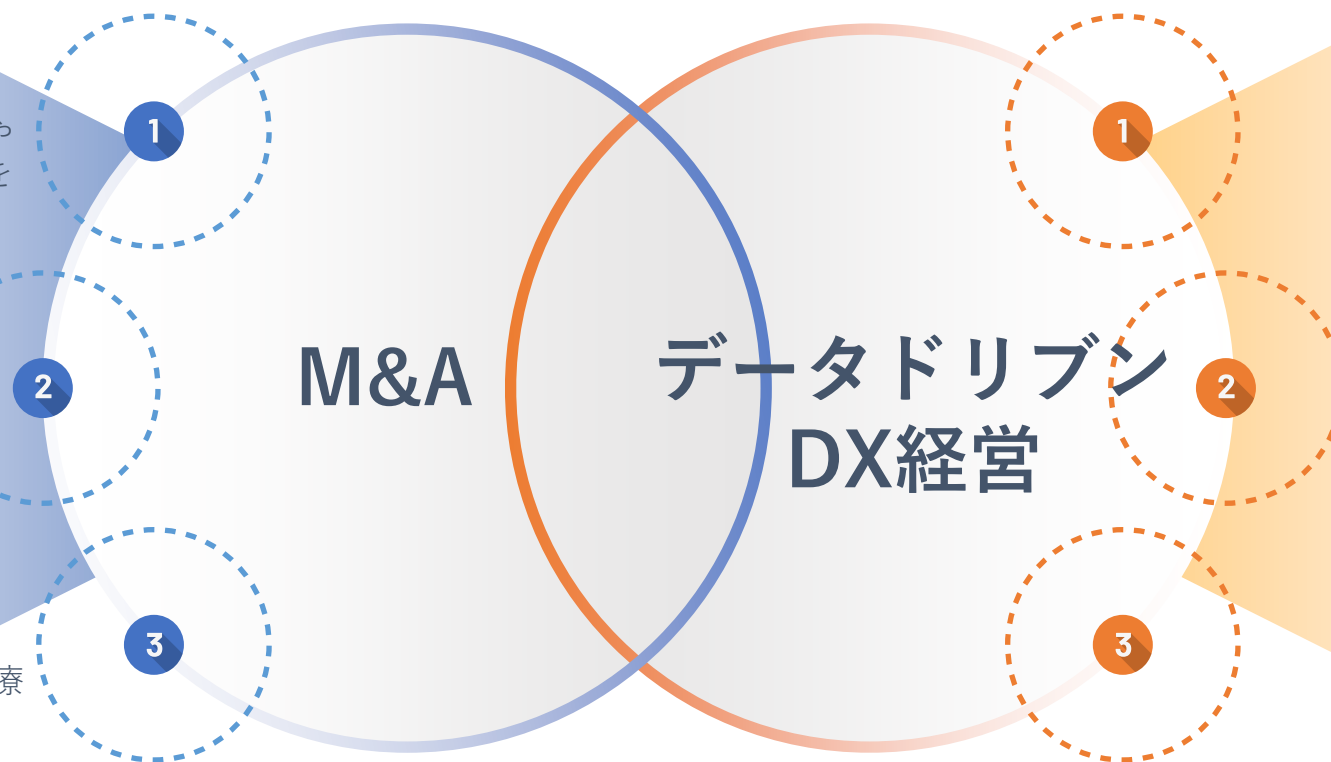
現在展開しているネイルサロンや類似サービスである美容サロンを取得し業容を拡大

2 新規領域の模索

既存ビジネスとターゲットが重なる美容整形等の新たな領域に展開し、経営ノウハウを共有し拡大

3 ビジネス領域の拡張

店舗以外に、ECやオンライン診療等のオンラインビジネスを検討



1 店舗経営のDX

CRMやオンライン予約、データを活用した経営分析プラットフォームに依存しないデジタルマーケティング

2 SaaS化による経営支援

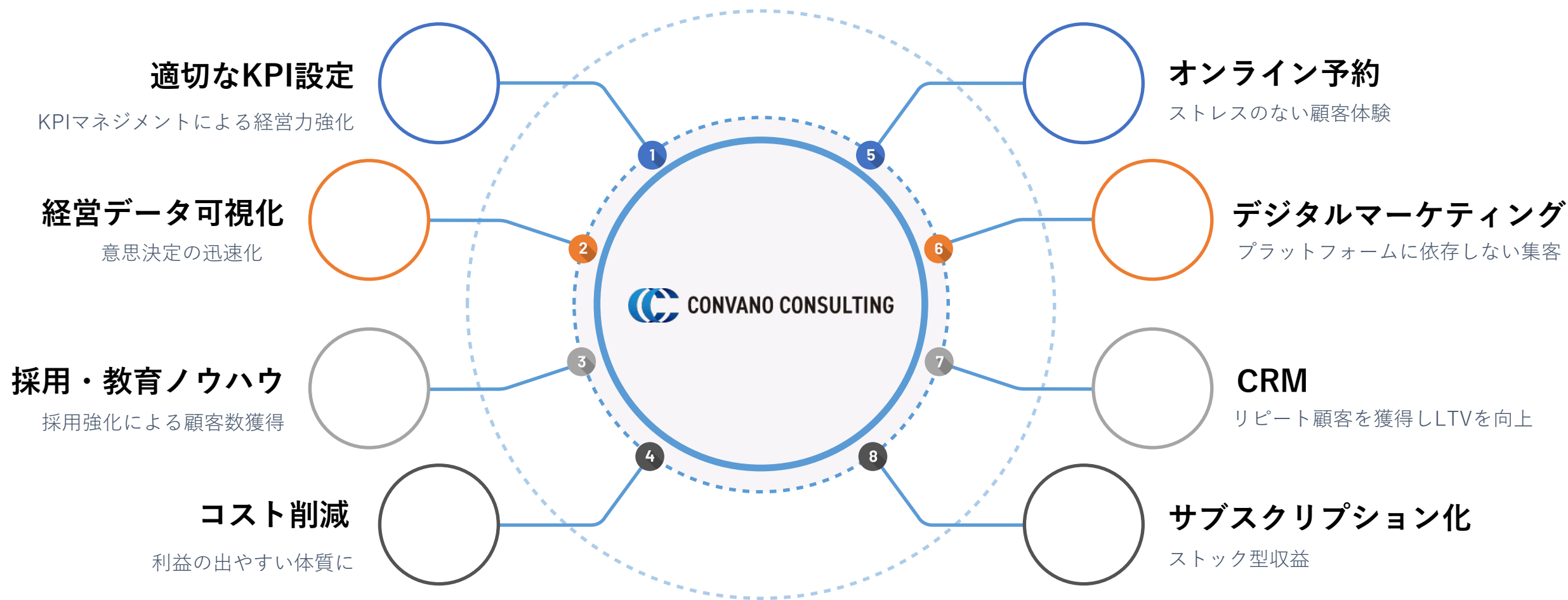
店舗経営を効率化するシステムをSaaS化することにより他店へのPMIを効率化

3 プラットフォーム構想

美容に特化した新規メディアを構築し、独自の美容データを取得

データドリブン経営に基づいたコンサルによる経営支援

コンヴァノで培った経験・ノウハウを、活かした経営支援をすることで収益性の向上を図る。一部SaaS化する等も含めて検討。



M&Aにより事業領域を拡大

ターゲットが重なる美容業界のプレイヤーを取り込み、グループの拡大とシナジー効果による企業価値向上を図る。

ビジネス領域の拡張-1

● 小売・EC

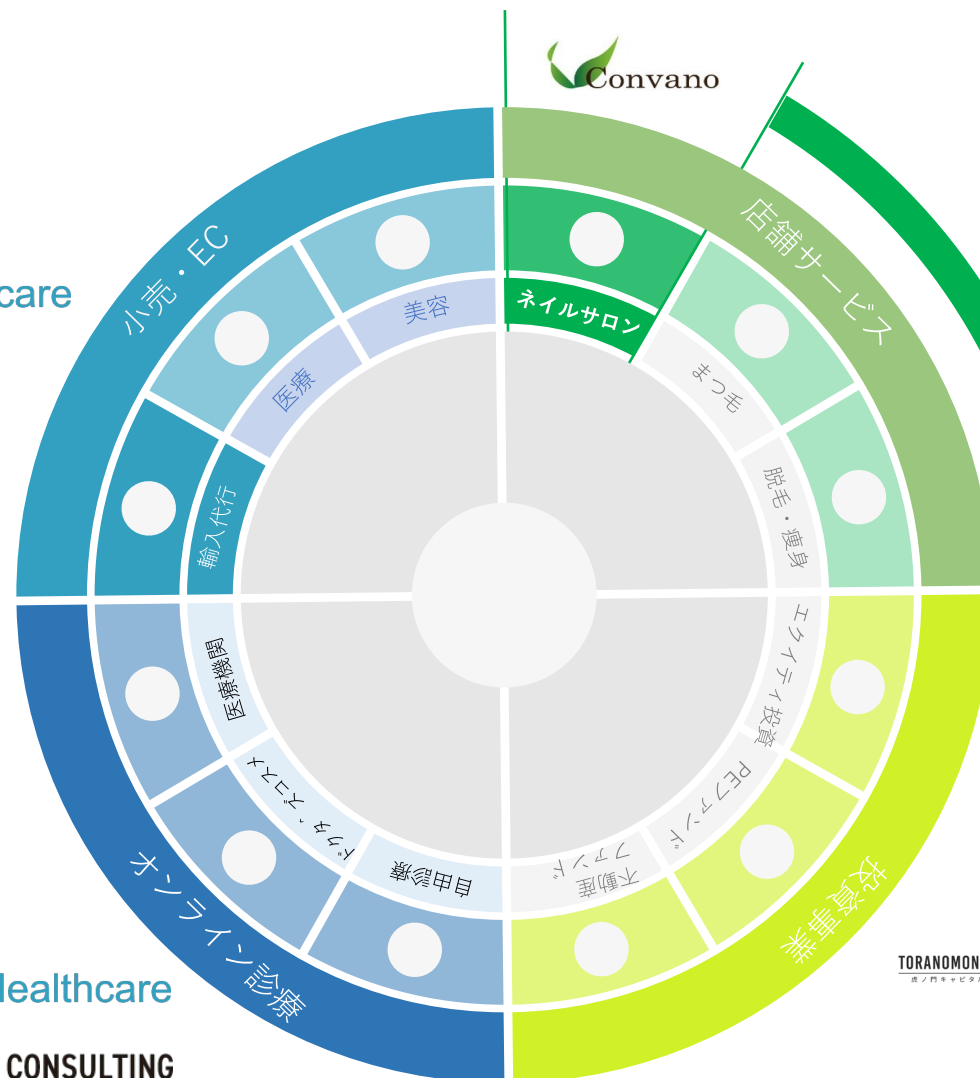
- 美容機器・コスメ
- 医療機器・医薬品
- 輸入代行



ビジネス領域の拡張-2

● オンライン診療DX コンサル

- 自由診療DX
- ドクターズコスメ・サプリメント
- 医療機関向けDX



既存領域の拡大

● 美容サービス

- ネイルサロン
- まつ毛エクステ・パーマ
- 脱毛サロン・痩身エステ

投資領域の模索

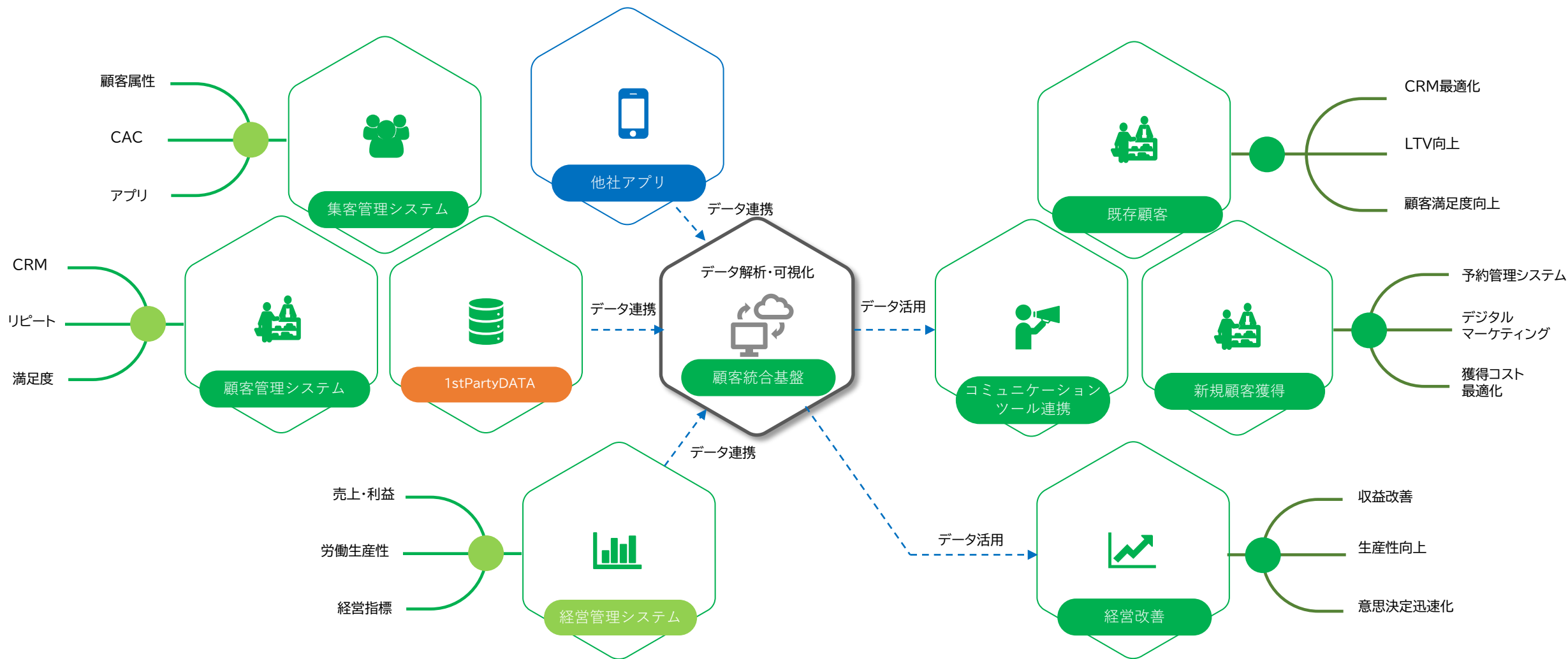
● 投資事業

- エクイティ投資
- PEファンド
- 不動産ファンド



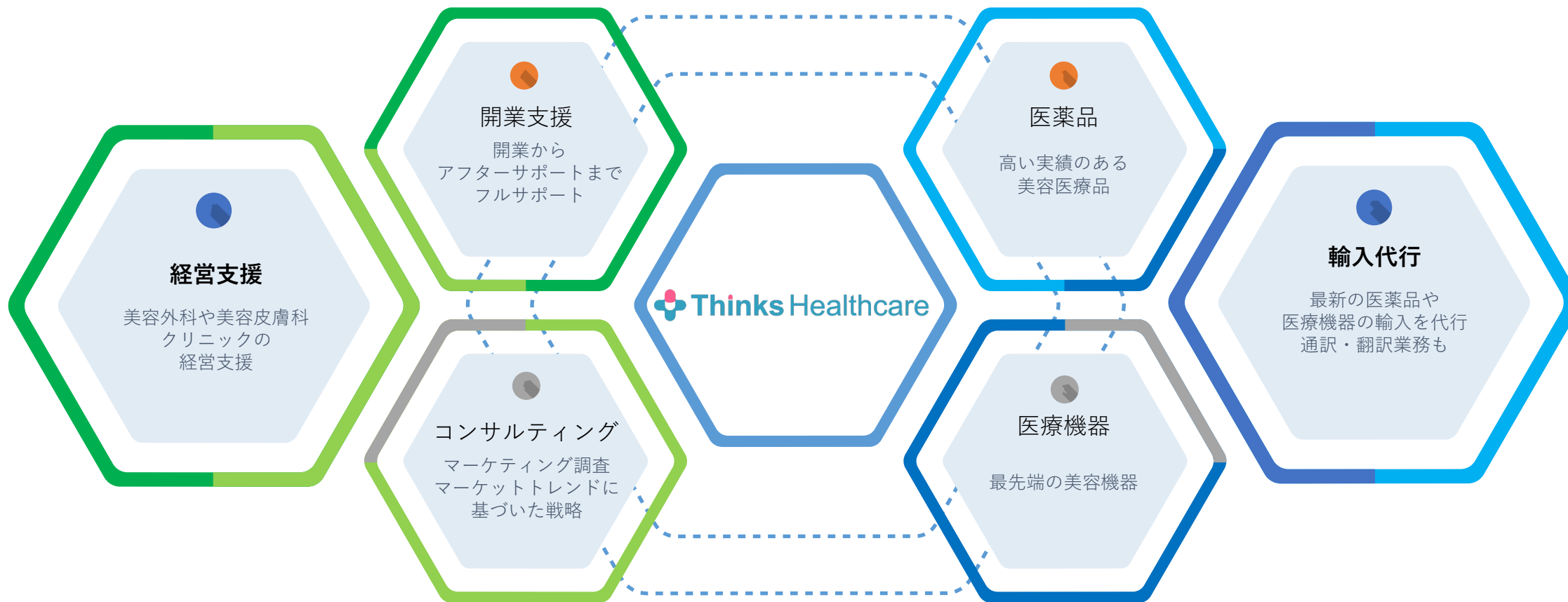
医療DXプラットフォーム構想

多種多様な医療顧客データを、顧客と接点をもつアプリケーションにデータ連携することで、マーケティングや経営効率の向上を実現し、顧客体験と店舗経営両面の品質を向上。

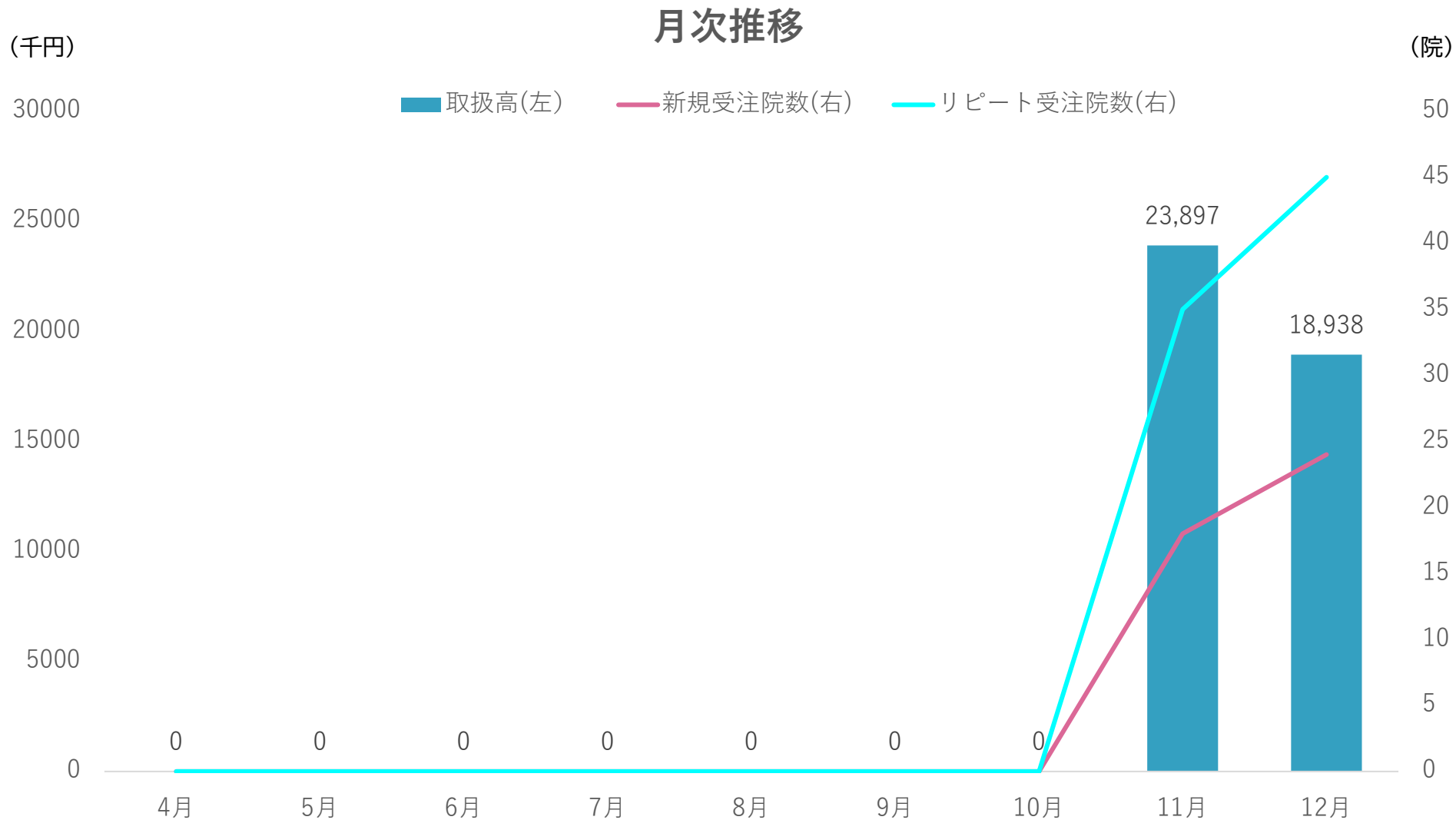




シンクスヘルスケアは、先進的なDX経営コンサルを通じて、医療提供者が最高水準の技術とサービスを提供することで、患者様の生活の質を向上させることを目標としています。

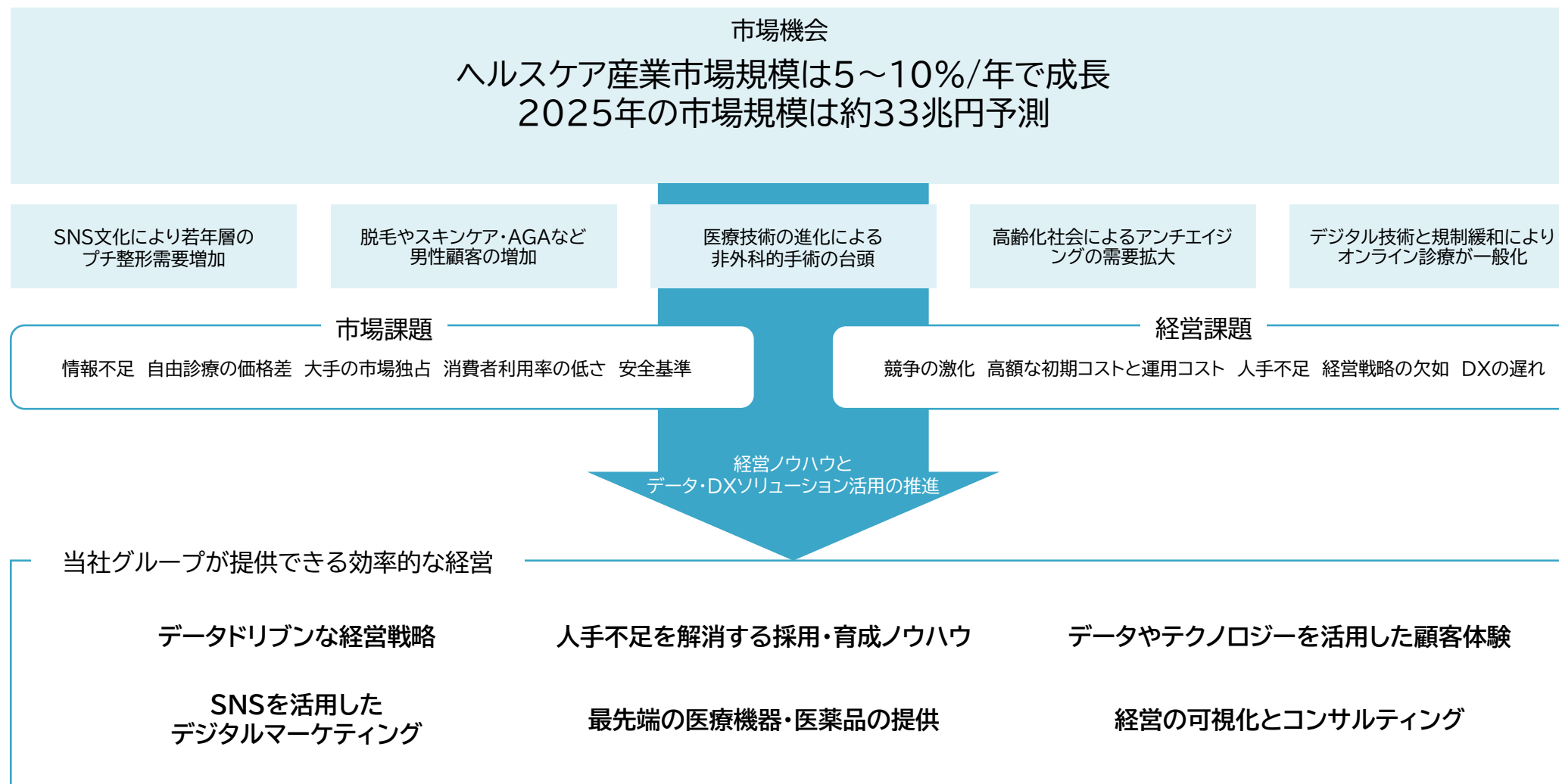


新規受注院数が積み上がり、リピート受注の増加により取扱高は順調に推移。



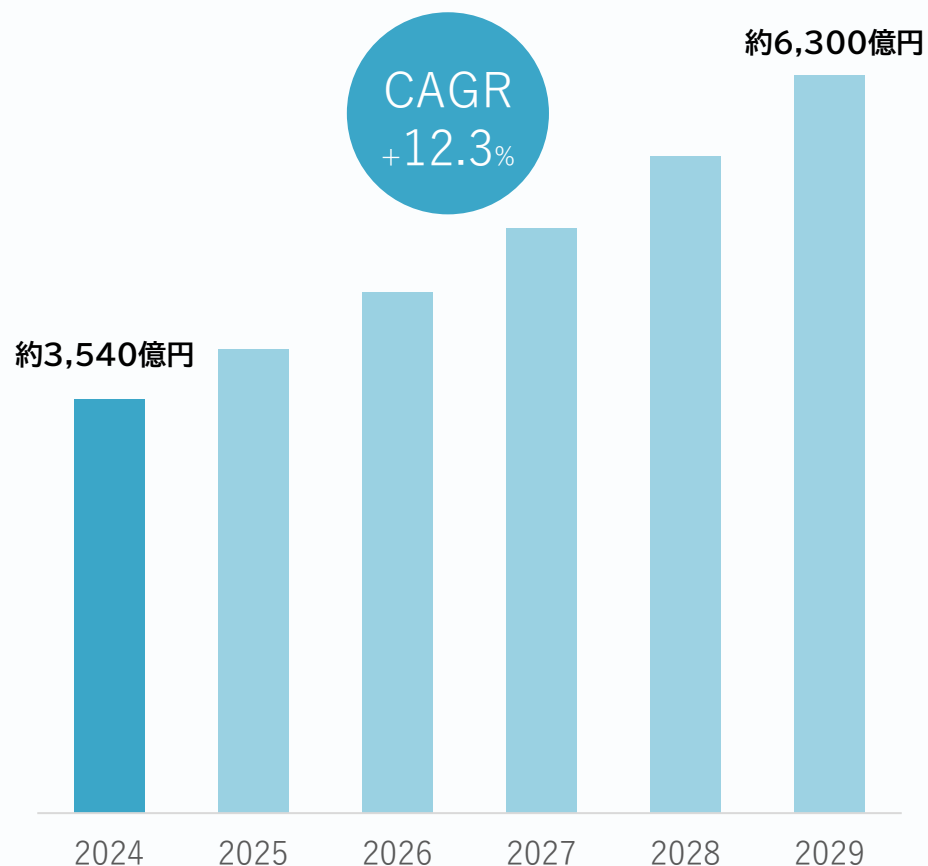
市場:ヘルスケア産業における経営DXのニーズ

市場ニーズは拡大し続けているが、人手不足や経営ノウハウの欠如から、一般的な事業と比較してデータ活用やDXの浸透は遅く、市場機会を捉えきれていない。



美容医療機器・エステ機器市場は高い成長が続くと予想されており、それに伴い競争の激化は必至。よりスピーディな経営判断や、先見性のある経営戦略が必要と思慮。

美容医療機器・エステ機器市場の成長率



医療機器・エステ機器市場の動向

- 高齢化社会の影響
高齢者人口の割合が高く、加齢に伴う美容ニーズが増加
- 低侵襲美容機器の需要増
手術を伴わない美容施術への関心が高まり、関連機器の需要が拡大
- 技術革新
新技術を搭載した美容機器の開発・導入が進む

将来展望

市場の競争激化により、価格競争が生じ、収益の確保が難しくなる可能性がある一方で、技術の進化は続くと予想。高付加価値サービスの開発やブランド価値向上により、価格以外の競争軸を確立していく。

TORANOMON CAPITAL
虎ノ門キャピタル株式会社



「新しい価値の創造に邁進すること」を企業理念に掲げ、M&Aを通じて、企業の事業継承や成長支援を行いながらすべてのステークホルダーに楽しく夢のあるワークライフを提供します。

虎ノ門キャピタルの強み

完全成功報酬型

着手金・中間金・月額報酬が不要
リスクなくM&Aを進められる



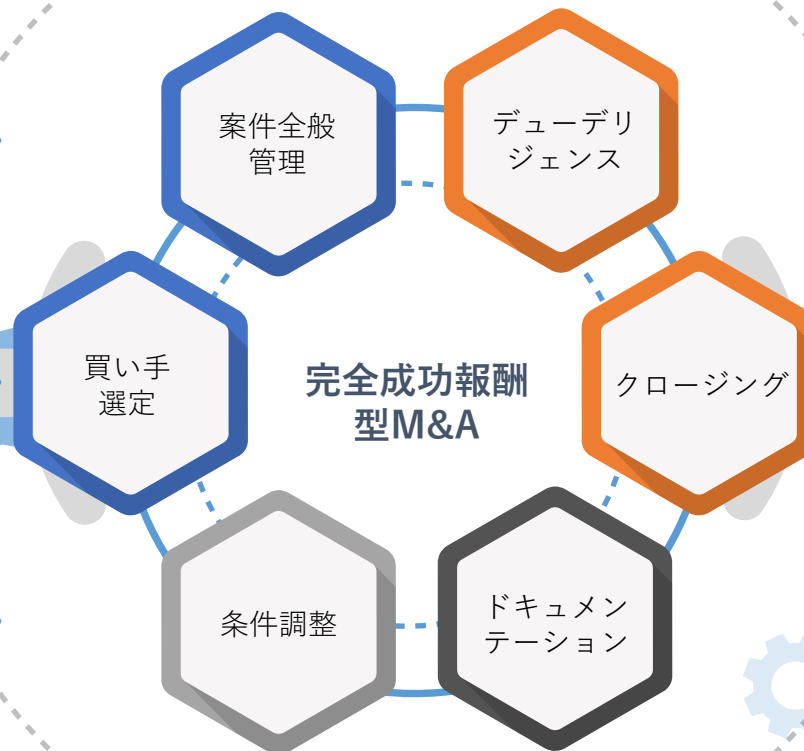
最短35日での成約が可能

DXテクノロジーを活用したマッチングシステムを導入し最適企業を選定



幅広い業界に精通した専門家

多様な業界に対応可能な専門知識と実績を有し最適な提案が可能



当社グループの強み

事業成長面のサポート

経営効率化のサポート

データ活用・DXのサポート

後継者不在によるM&Aの潜在市場は増え続ける見通しだが、積極的に動いている経営者はまだ少なく、潜在市場の多くが未開拓でM&A事業のビジネスチャンスは大きい。

M&A市場が伸びてきた背景 “後継者不在”

14.2万社*

後継者不在企業の割合

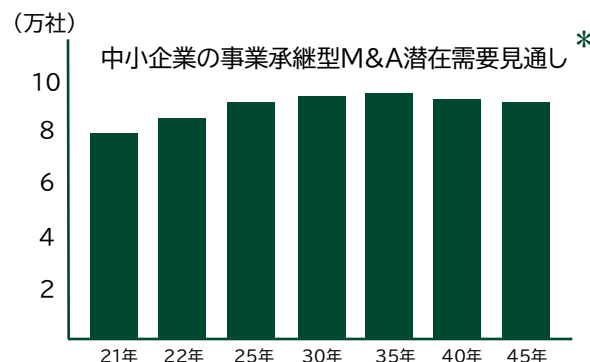
52.1%*

経営者の平均年齢は2023年時点で60.5歳で過去最高。70代以上の経営者の割合も増加しており、後継者不在による廃業リスクがある企業は全国で14.2万社にのぼる。

*出所: 帝国データバンク「全国後継者不在率動向調査(2024年)」

M&A潜在市場

約6兆3,000億円



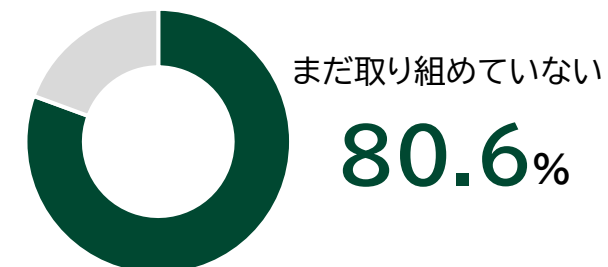
経営者の高齢化が進んで後継者が見つからず、M&Aにより会社を譲渡する需要は2035年まで増え続ける予想で対象となる会社は9万社と超える試算。

*出所: 矢野経済研究所

譲渡に積極的な企業は一部

関心があっても着手しているのは

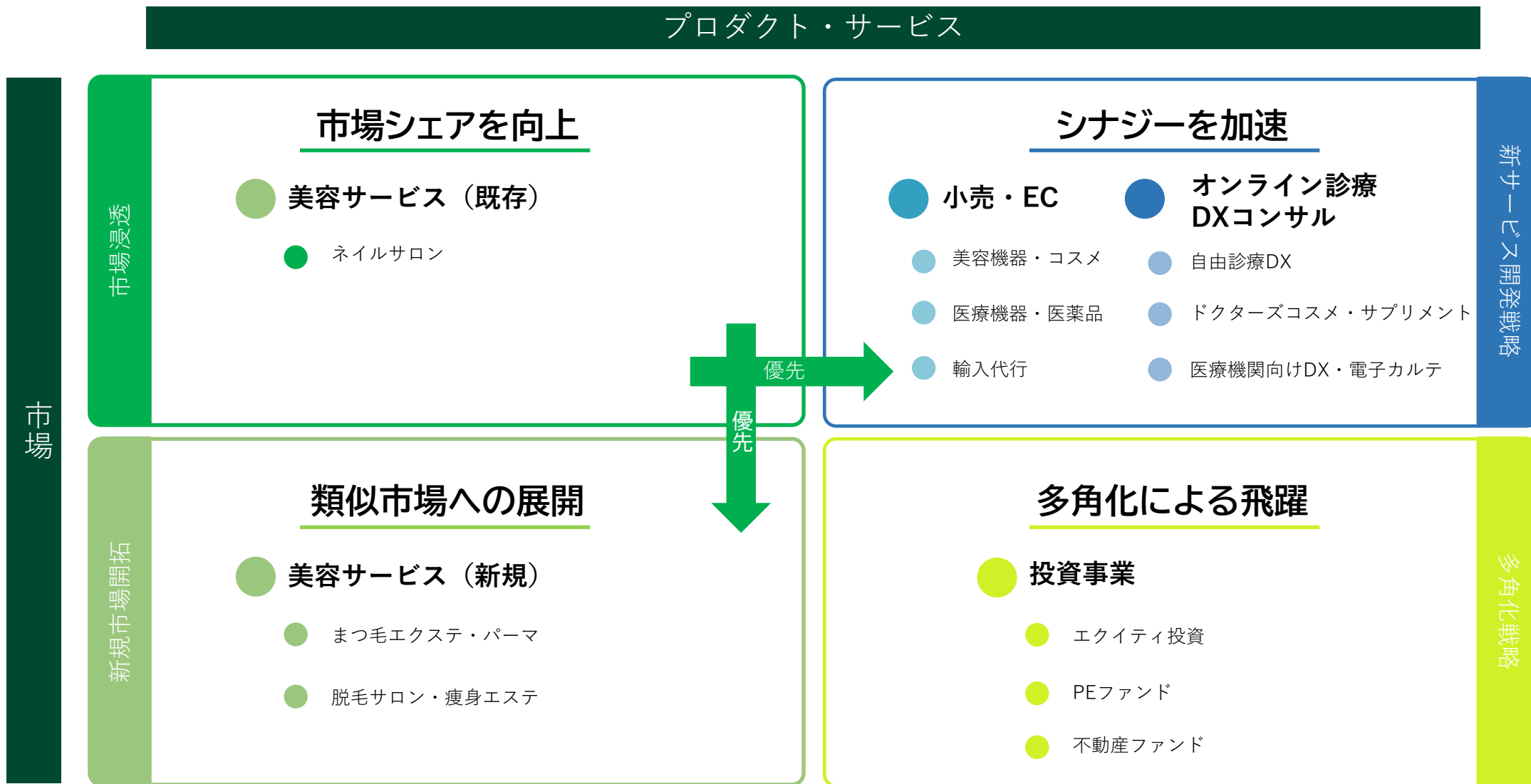
約2割



後継者不在により譲渡を考える経営者は多いが、譲渡に向けた準備を進めている会社は少なく、およそ2割程度。残り8割の潜在的な市場がまだまだある。

*出所: タナベコンサルティンググループ

グループ拡大に向けて、既存事業とのシナジーがある領域を優先し、M&Aへ積極投資を検討。



中期経営計画の早期達成を優先し、営業CFや有利子負債等から得られた資金を事業投資及びM&Aに投下し、企業価値向上を目指す。



IRに関するお問合せ

株式会社コンヴァノ 経営企画室
E▼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
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