



2026年3月期 第1四半期決算説明資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

2027年3月期の営業利益は今期達成見込みのペースで進捗
ビットコイン保有事業は想定より早いスピードで進捗

2025年8月14日

株式会社コンヴァノ
証券コード 6574

1

26年3月期の業績予想を再度上昇修正

- └ 営業利益は前期比で+2,148%へ
- └ ネイル事業:マーケティング強化により顧客基盤拡大と単価向上で想定以上
- └ コンサル事業:2025年6月と7月における高単価コンサルティング契約の獲得で想定以上
 - └ AIデータセンター事業・グリーンビットコインマイニング事業の開始
- └ シンクスヘルスケア:LG Chemとの業務提携と契約院数の拡大とともに取扱高が想定以上
- └ 虎ノ門キャピタル:任意組合型ファンドがエグジットを実現

2

中期経営計画は27年3月期の営業利益は今期達成見込みのペース

- └ 営業利益の25年~27年CAGRは+373%
- └ ネイル事業他各連結子会社業績計画をすべて上方修正

3

企業価値向上と既存株主保護を両立したファイナンス(第4回新株予約権)

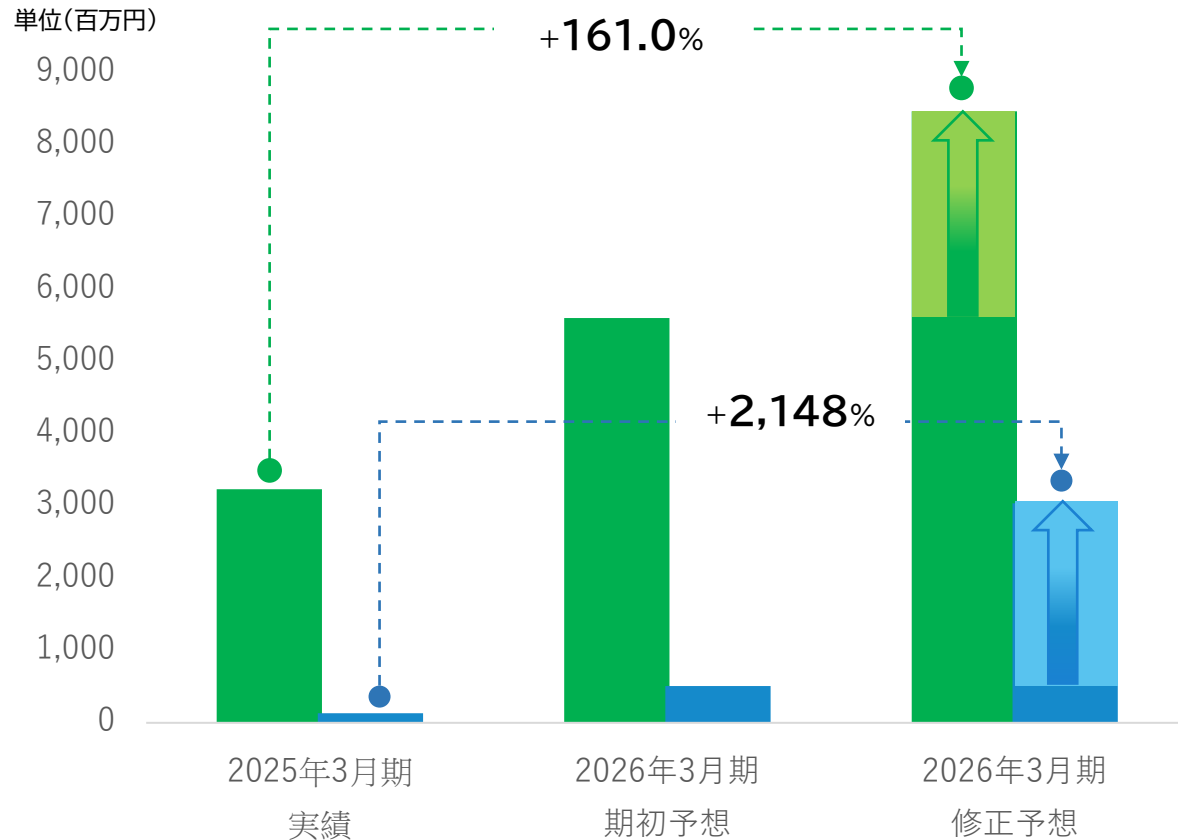
- └ 割当先:ディメンショナル ディスカウントなしで株式発行
調達額約60億円

1 26年3月期 通期業績予想の修正

25年6月開示において、子会社のConvano consultingの高単価契約の獲得したことで上方修正。その後、シンクスヘルスケアの高単価製剤の取扱数の増加及び虎ノ門キャピタルの雪だるま式資本循環モデルの拡大より追加での上方修正を実施。

業績予想の推移

■ 売上高 ■ 営業利益

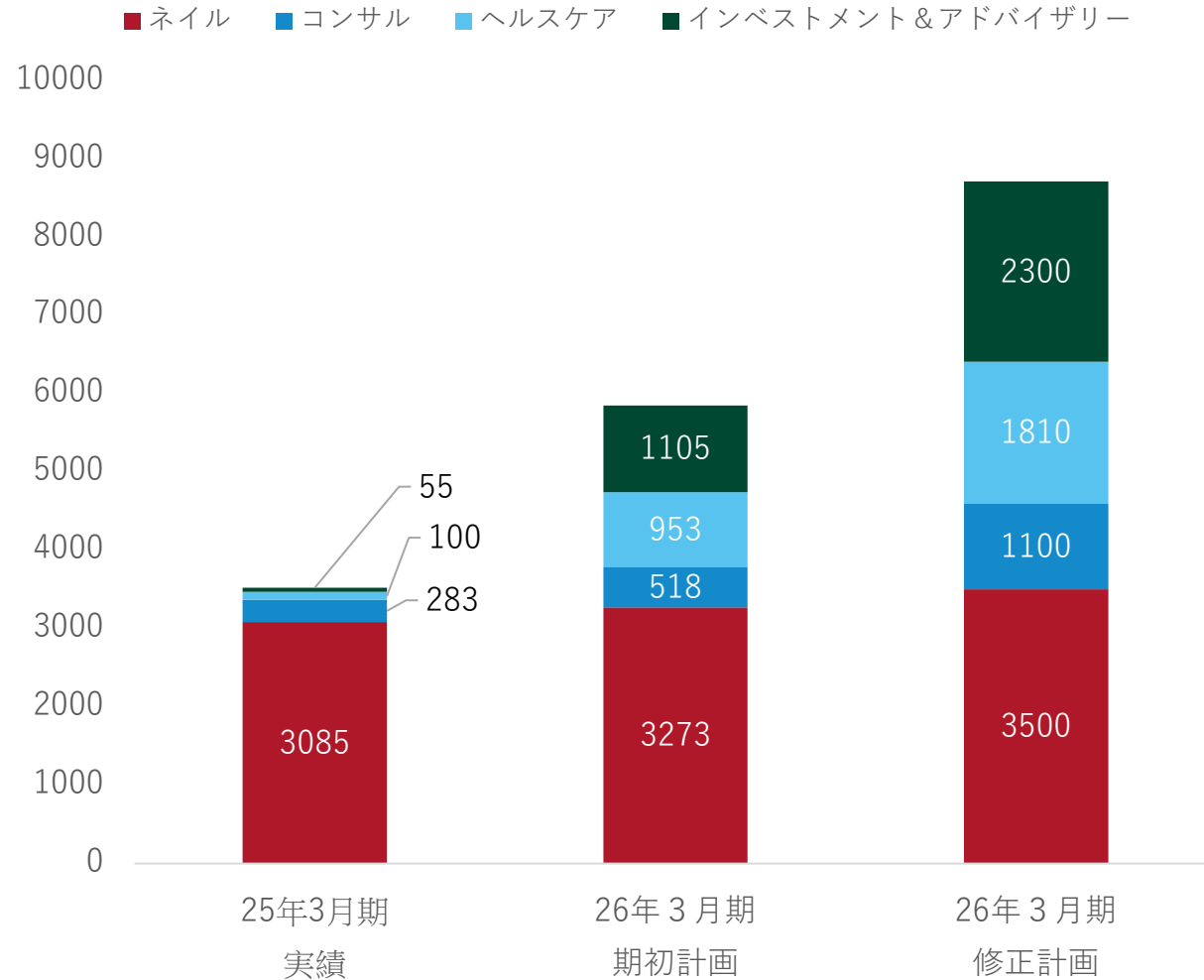


	25年5月開示	25年6月開示	25年8月開示	
	2025年3月期 実績	2026年3月期 期初計画	2026年3月期 修正計画	2026年3月期 修正計画
売上収益	3,241	5,600	7,000	8,460 +161.0%
営業利益	135	510	1,000	3,035 +2,148%

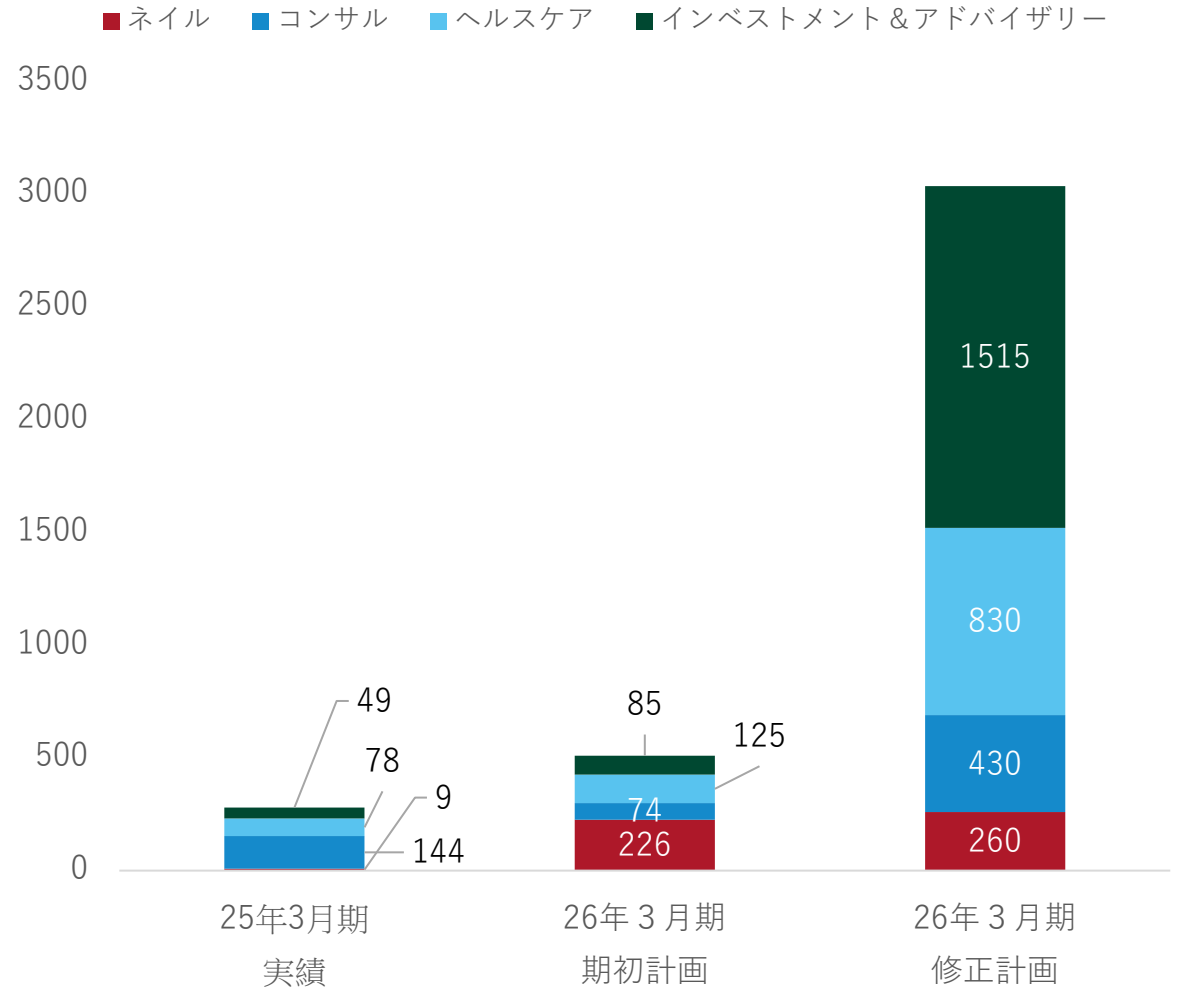
1 26年3月期 通期業績予想の修正

業績予想の修正は、主に連結子会社の急成長が牽引。

売上



営業利益

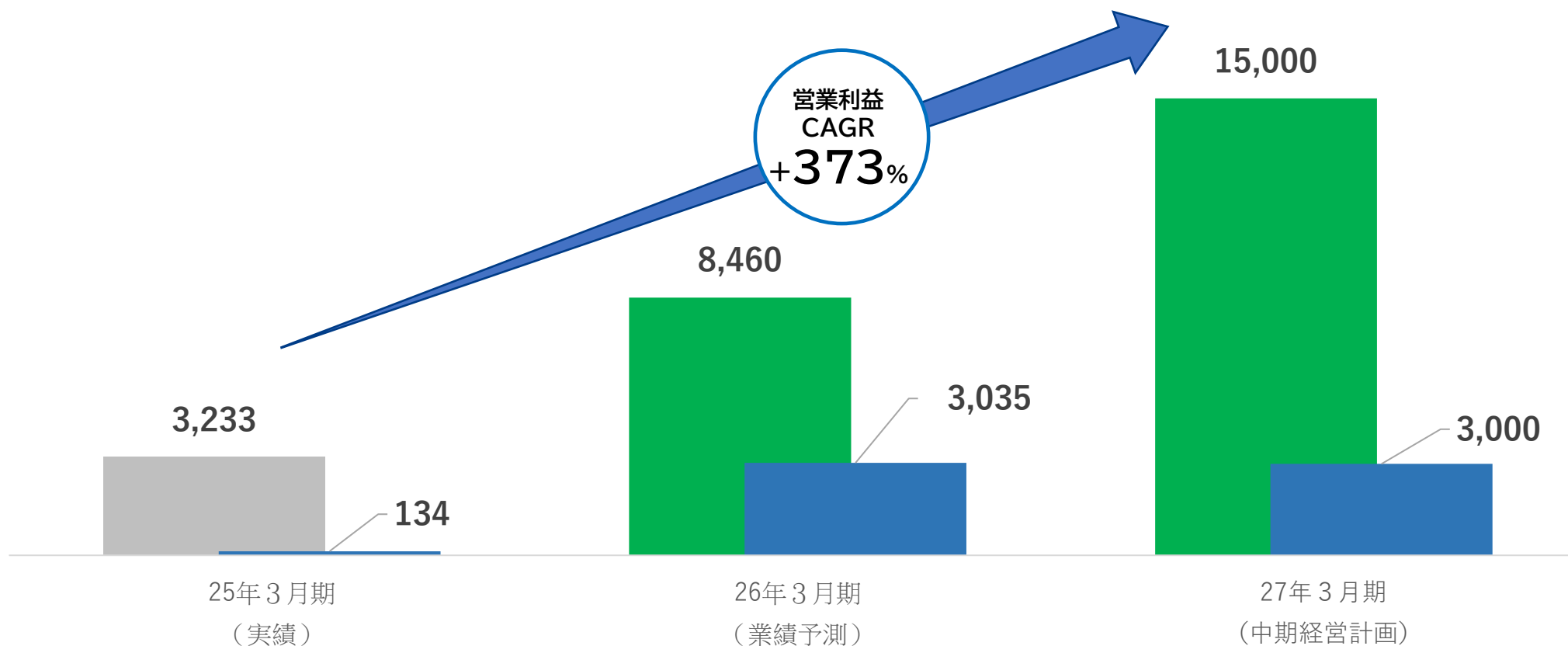


2 中期経営計画

発表済みの27年3月期の営業利益は既に今期達成見込みのペースで進捗。なお、25年6月開示において、各事業の成長が当初計画を上回る見通しがたったことから、27年3月期の計画数値を売上収益:10,000百万円→15,000百万、営業利益:1,000億円→3,000億円へ引き上げております。

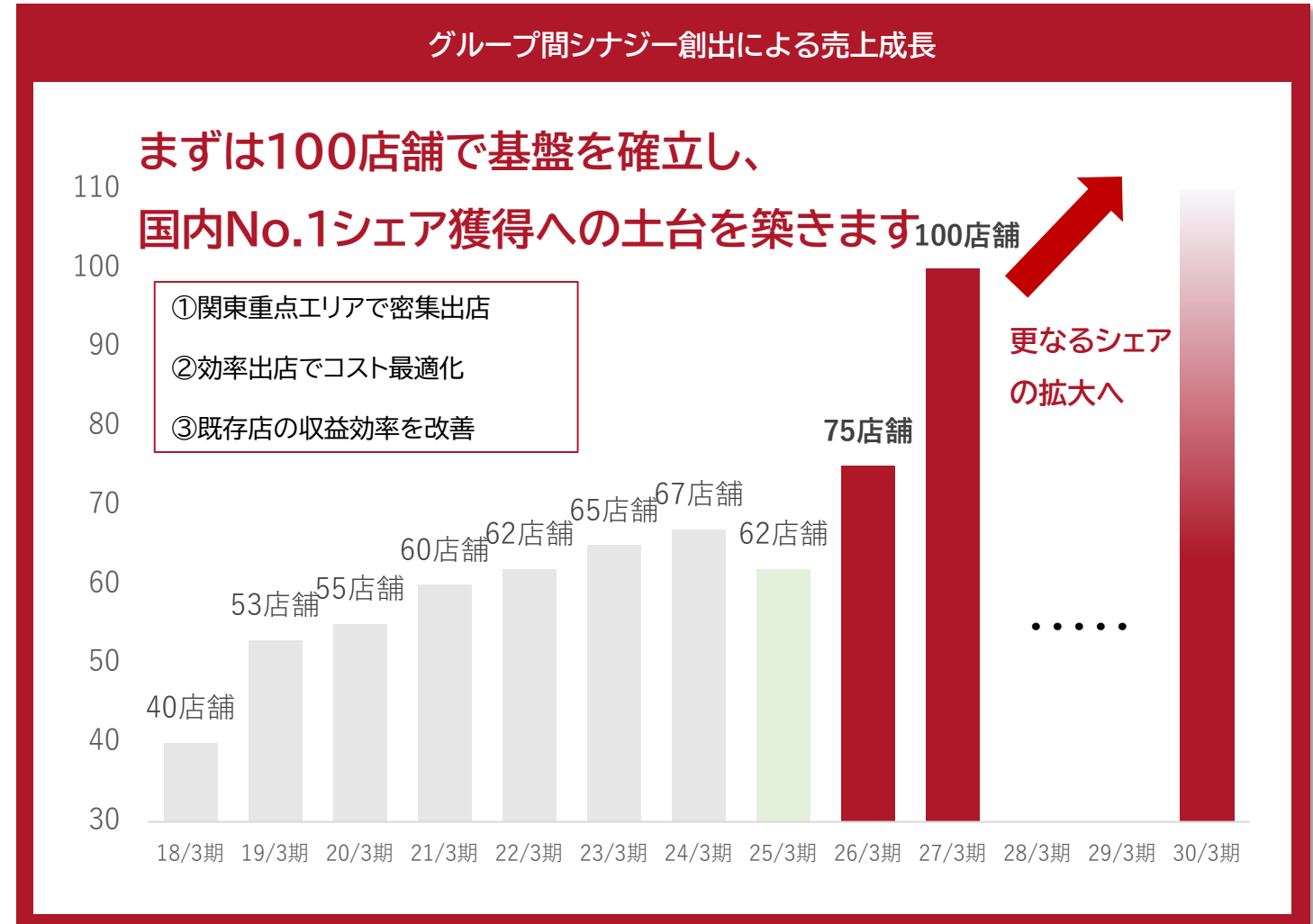
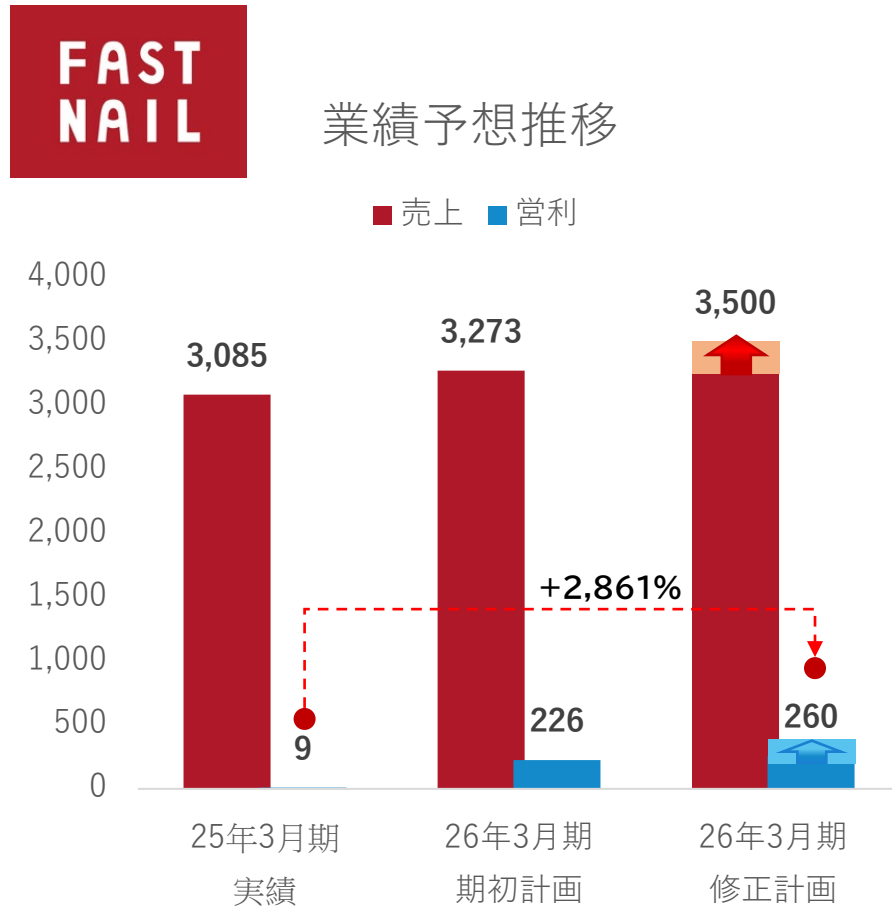
単位(百万円)

2025年8月発表中期経営計画



2 ネイル事業：再拡大フェーズ

“FAST NAIL”国内No.1シェア獲得へ向け、出店ペースを加速。100店舗体制の基盤確立を2030年3月期 → 2027年3月期に前倒し。2030年3月期までには更なるシェア拡大を目指す



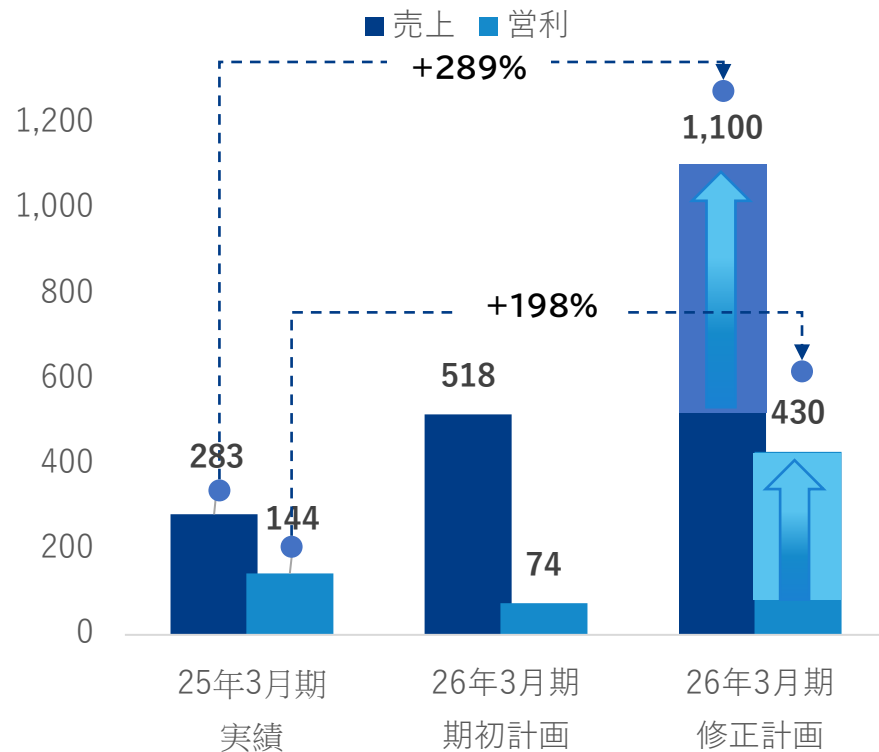
2 コンサルティング事業: グループ間シナジーを活かして事業拡大



高単価コンサルティング契約の獲得が想定を大幅に上回る。今後も大型案件の積み増しを見込む。中期計画最終年度には、本年度の約2.5倍の28億を目指す。



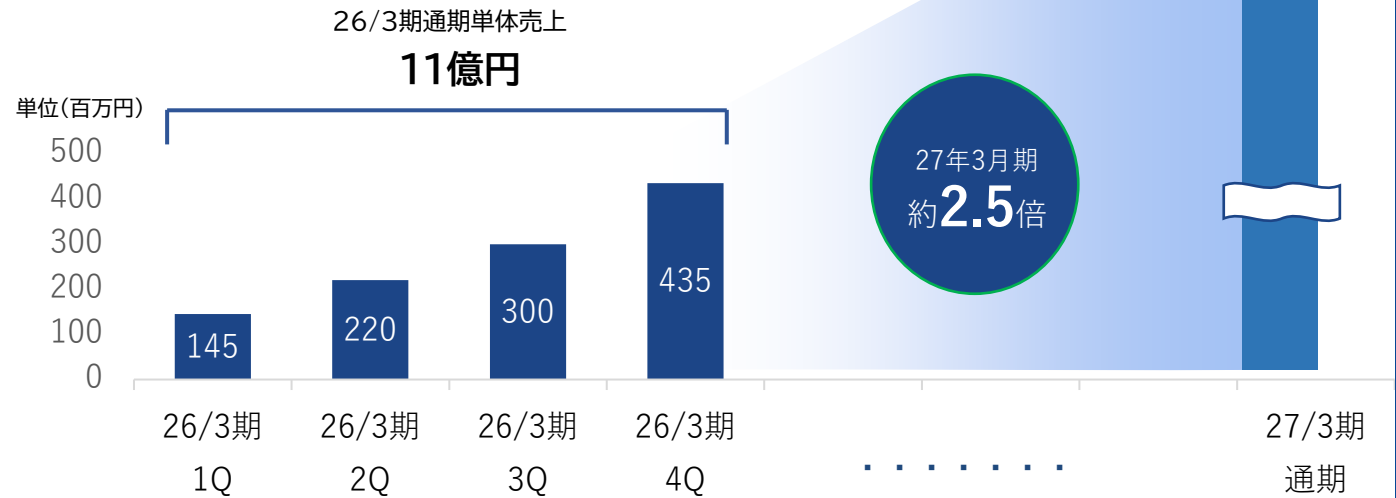
業績予想推移



グループ間シナジー創出による売上成長

成長戦略

- ①戦略・方針策定から導入支援・運用保守までワンストップ
- ②PE事業へもコンサルティングを行いグループ間シナジーの創出



2 コンヴァノ・コンサルティングが新規事業を開始

グループ全体のデジタル・インフラ基盤の強化し、医療・美容・創薬分野を中心とする既存クライアントの高度演算需要をワンストップで吸収する体制を構築。

AIデータセンター事業



「最適な電力効率」と「最短の計算スピード」の両立

- サービス内容 -

- 1 AI特化型データセンターの自社運営
- 2 他社が新設するデータセンターに対する
エンドツーエンドの運営コンサルティング
 - └ AIデータセンター代行運用
 - └ 電力効率・計算性能最適化コンサルティング

グリーン・ビットコインマイニング事業



データセンター事業から生じる収益をもとに
マイニング事業の設備投資をし、BTC保有を加速

- サービス内容 -

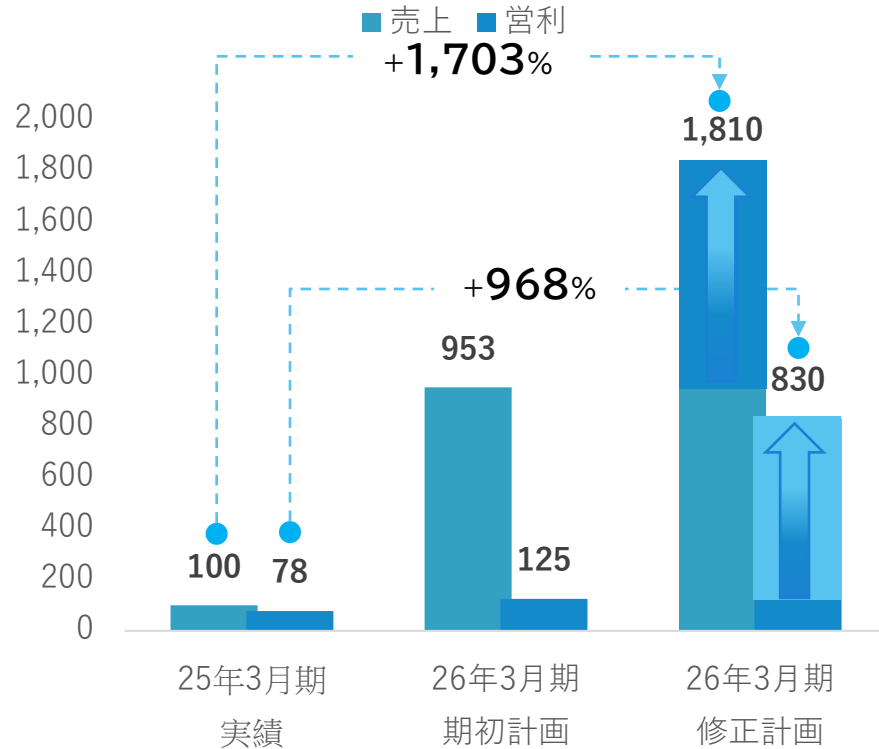
- 1 超高効率マイニングセンターの運営
- 2 得られたBTCの戦略的保有・活用
- 3 AIデータセンター事業との相互補完

2 ヘルスケア事業： 独占販売権をいかした販路拡大戦略

高単価医療用ヒアルロン酸製剤等の取扱高が急増し、契約済院数も着実に増加。LG chem ltd.との業務提携契約によりPMDAの承認を取得し更なる成長を目指し、自由診療の”総合商社”として圧倒的な医療機関ネットワークと製品力で指数関数的な成長を実現させる。

Thinks Healthcare

業績予想推移



厚生労働省承認商品の独占販売による成長戦略

成長戦略

厚生労働省の承認を得ることで品質管理の体制や安全性が担保された競争力の高い商品を販売可能に



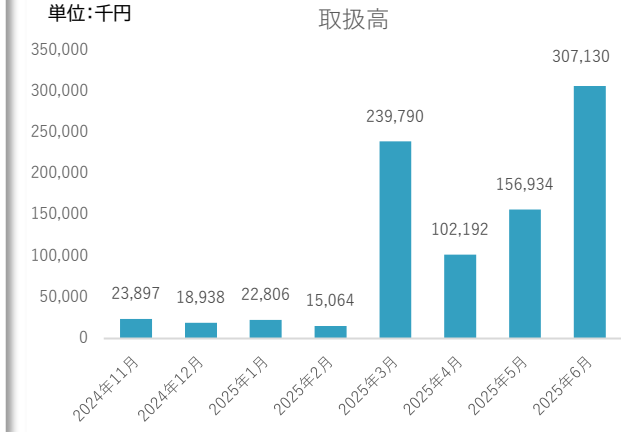
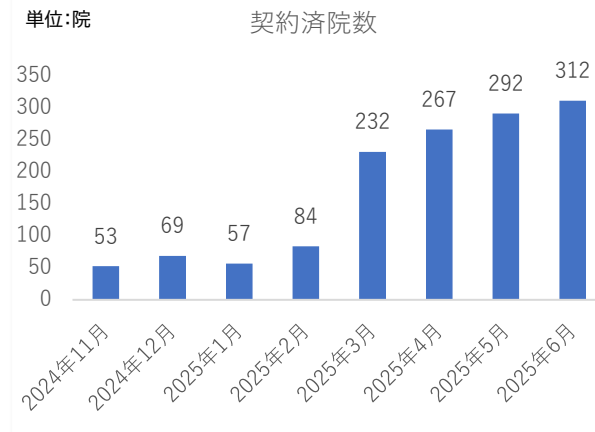
独占商材による新規契約の獲得



新たな商材導入によるアップセル

①取扱商材の増加による契約院数の向上

②商材増加による取扱高の上昇



得られた利益を厚生労働省の承認取得に係る費用へ充当

2 シンクスヘルスケアがLG Chem Ltd.と業務提携

医療用ヒアルロン酸製剤等に関するPMDA(医薬品医療機器総合機構)承認取得に向けた業務提携契約を締結。



本業務提携による支援内容

1. 治験計画のデザイン、適切なCRO紹介・契約支援
2. 非臨床・臨床データのパッケージのレビューとギャップ分析
3. 申請資料 (CTD)ドラフト作成・翻訳、承認審査Q&A対応

ヒアルロン酸分野で韓国・欧州を中心に40か国以上の実績を誇るLG Chemの支援を受け
ヒアルロン酸・脂肪溶解剤等の早期上市・シェア獲得を目指す

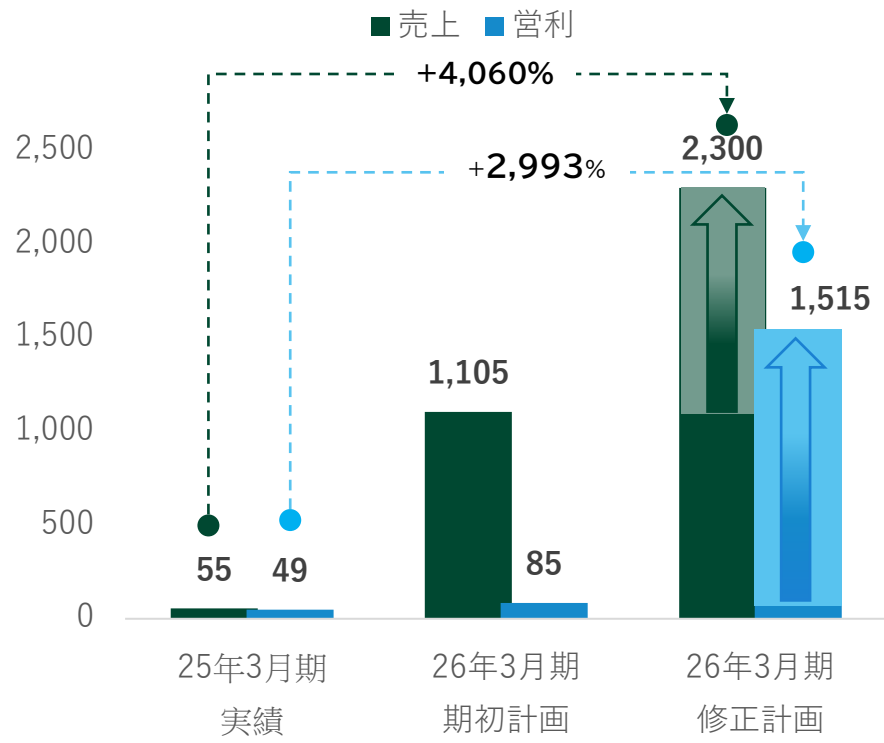
2 インベストメント&アドバイザー事業:組合での投資実行済み

子会社の虎ノ門キャピタルが任意組合を通じて投資を実行。グループの資本戦略プラットフォームとして当初想定を上回るスピードで雪だるま式資本循環モデルを拡大中。

TORANOMON CAPITAL
虎ノ門キャピタル株式会社



業績予想推移



成長根拠

26/3期の売上見込み

- ・下記MS法人・医療法人の売却で26/3期の売上は達成見込み
- ↳ 保有するMS法人・医療法人のバリュアップは順調に進捗
- ↳ 2社の売却目途がたっており、26/3期の売上達成確度は高い

虎ノ門キャピタル(株)

↓ 100%

アセットクリエイト

↓

日本美容・ヘルスケア
成長投資1号組合

↓

売却済み

(株)TKBC*

※26/3期で売却済み

売却予定

医療法人

※26/3期で売却予定

上場株式・他

27/3期の売上見込み

- ・10社程度のパイプラインがあり、随時検討中

(検討中)

A社

B社

C社

D社

E社

*メディカル・サービス法人であり、医療機関の運営に関わる事業(医療行為以外の事業)を行う法人になります

3 新株予約権発行要項

既存株主に配慮し、当初行使価格を2025年6月27日の終値8,560円に設定。ディスカウントなしの新株予約権による大型調達による成長加速を目指す。

(株)コンヴァノ第4回新株予約権(行使価額修正条項付)

予約権数	7,000個
発行価格	総額26,600,000円(1個につき3,800円)
当発行による潜在株式	700,000株
調達資金額	6,018,600,000円
	発行による調達: 26,600,000円
	行使による調達: 5,992,000,000円
割当予定先	株式会社ディメンショナル(100%)
当初行使価格	8,560円(2025年6月27日の終値)
下限行使価格	5,000円
初回修正日	割当日の2取引日(株式会社東京証券取引所(以下「取引所」という。))において売買立会が行われる日
行使価額の修正条件	修正日に、修正日に先立つ3連続取引日(以下「価格算定期間」という。)の各取引日(但し、終値が存在しない日を除きます。)において取引所が発表する当社普通株式の普通取引の終値の平均値に100%を乗じた金額の1円未満の端数を切り捨てた額
権利行使期間	2025年7月17日から2027年7月15日まで

3 ディスカウントなしによる資金調達

割当先は値上がり時にのみ行使をするため、既存株主の皆様への影響をできる限り少なくした調達スキームを採用。

通常のエクイティ調達

多くのケースでMSワラントやMSCBを採用

- ・8%~10%のディスカウント率
- ・株式の希薄化による株主価値の棄損

メリット

調達スピードが早い

デメリット

株主価値の棄損

本件調達スキーム

既存株主に配慮し”値上がり時”に行使する設計

- ・0%のディスカウント率
- ・値上がり時に行使されるため、当初調達予定額を超える資金を確保できる可能性あり

メリット

株主保護、調達金額がより大きく

デメリット

特になし

3 資金使途

資本構成の健全化及び財務耐性の強化を目的に、資金使途を変更(8/12)

具体的な使途	金額 (百万円)	支払予定時期
自己勘定投資事業	3,527	2025年7月～2027年7月
上場企業M&A投資	1,500	2025年7月～2027年7月
デジタルアセットへの投資	2,016	
ブルーチップ&近現代アートとNFT	11	2025年7月～2027年7月
コンサルティング事業への投資	0	2025年7月～2027年7月
ネイル事業への投資	0	2025年7月～2027年7月
ヘルスケア事業への投資	0	2025年7月～2027年7月
第1回普通社債の返還	1,000	2025年7月25日
第2回普通社債、第3回普通社債の返還	3,500	2025年8月
計	8,027	-

AGENDA

01	2026年3月期 1Q決算概要	P16
02	会社情報	P34
	・コンヴァノ	P36
	・コンヴァノコンサルティング	P49
	・Thinks Healthcare	P51
	・虎ノ門キャピタル	P55
03	Appendix	P64

2026年3月期 第1四半期決算概要

ビットコイン保有事業を開始

コンヴァノ21,000ビットコイン補完計画を策定。
2025年8月現在164BTCを保有し、日本国内で6位の保有量に

価値保存手段としてのビットコイン

不確実性が高まるマクロ環境

長引くインフレ
購買力棄損

急激な為替
変動

原材料・エネルギー価格
のボラティリティ

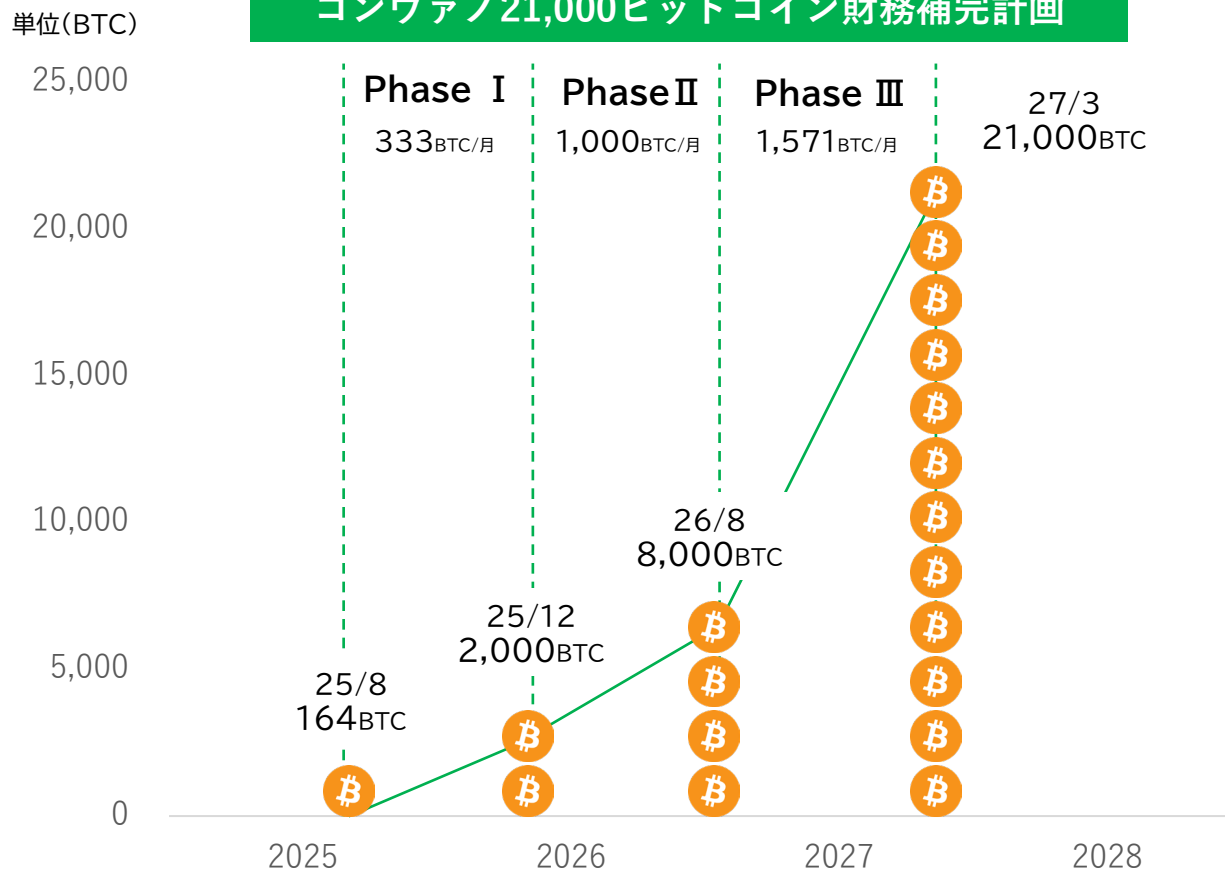
1. インフレ耐性・外貨準備機能として



2. ビットコイン準備金としてクロスボーダー決済・海外
パートナーシップの担保資産に活用

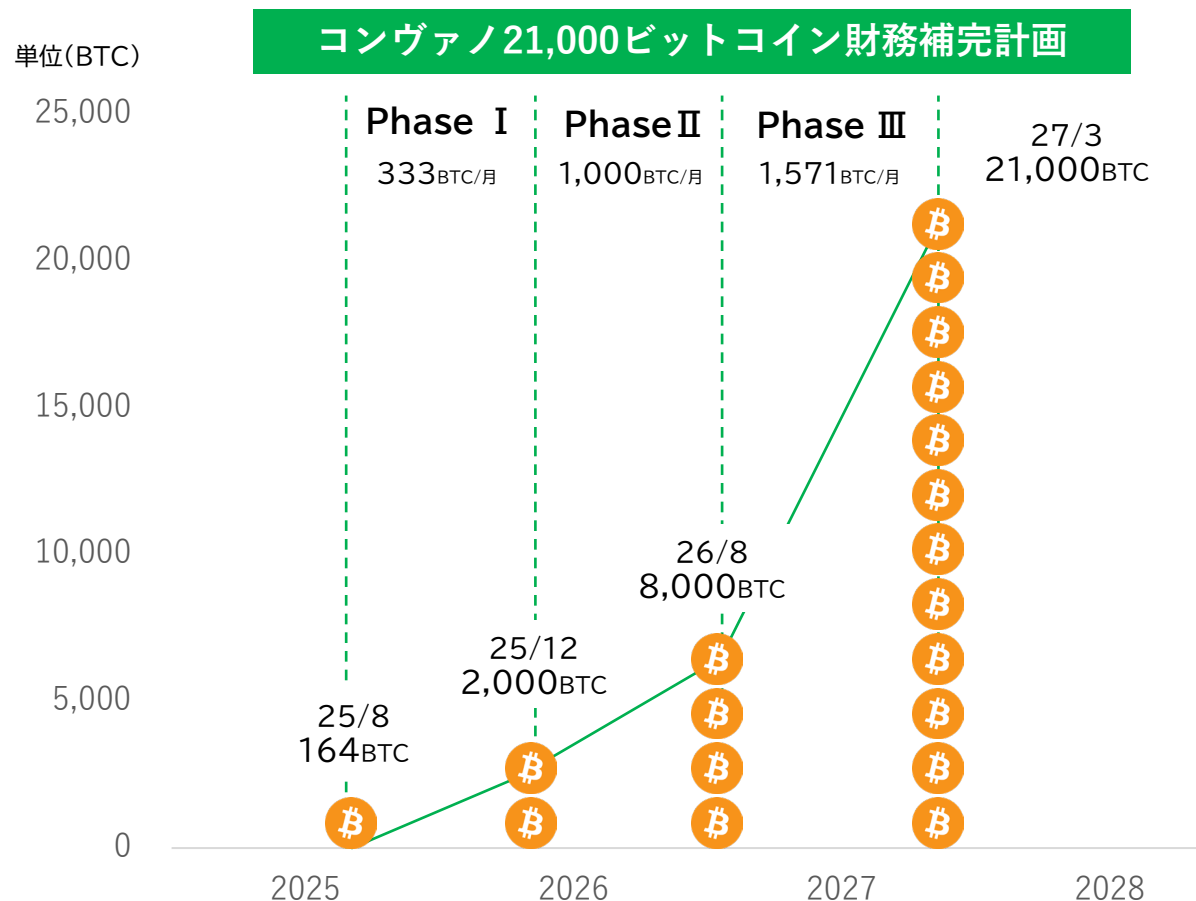
3. トレジャリー・アドバイザーのコンサルティング実証資産

コンヴァノ21,000ビットコイン財務補完計画



ビットコイン・インカム事業を開始

コンヴァノ21,000ビットコイン補完計画を策定。
2025年8月現在164BTCを保有し、日本国内で6位の保有量に



BTCインカム戦略により 21,000BTC達成のスピードと確度を高める

現物ビットコインを市場から直接買い付けるのではなく、事前に設定した権利行使価格でビットコインを買い受けるポジション（キャッシュ・セキュアード型プットオプション）を売却し、その対価としてプレミアム（オプション料）を受領することでインカムを得る戦略

- ① 現金担保を積み立てたうえで
- ② 権利行使価格が現時点の市場価格と同じか一定幅低い水準にあるプラットフォームで売却
- ③ 権利不行使の場合はプレミアム収入⇒営業収益
- ④ 権利行使：担保資金によりビットコインを取得

- ・ 現金担保100%でレバレッジなし
- ・ プレミアム収益で資金効率UP
- ・ 希薄化せずにBTC取得を加速

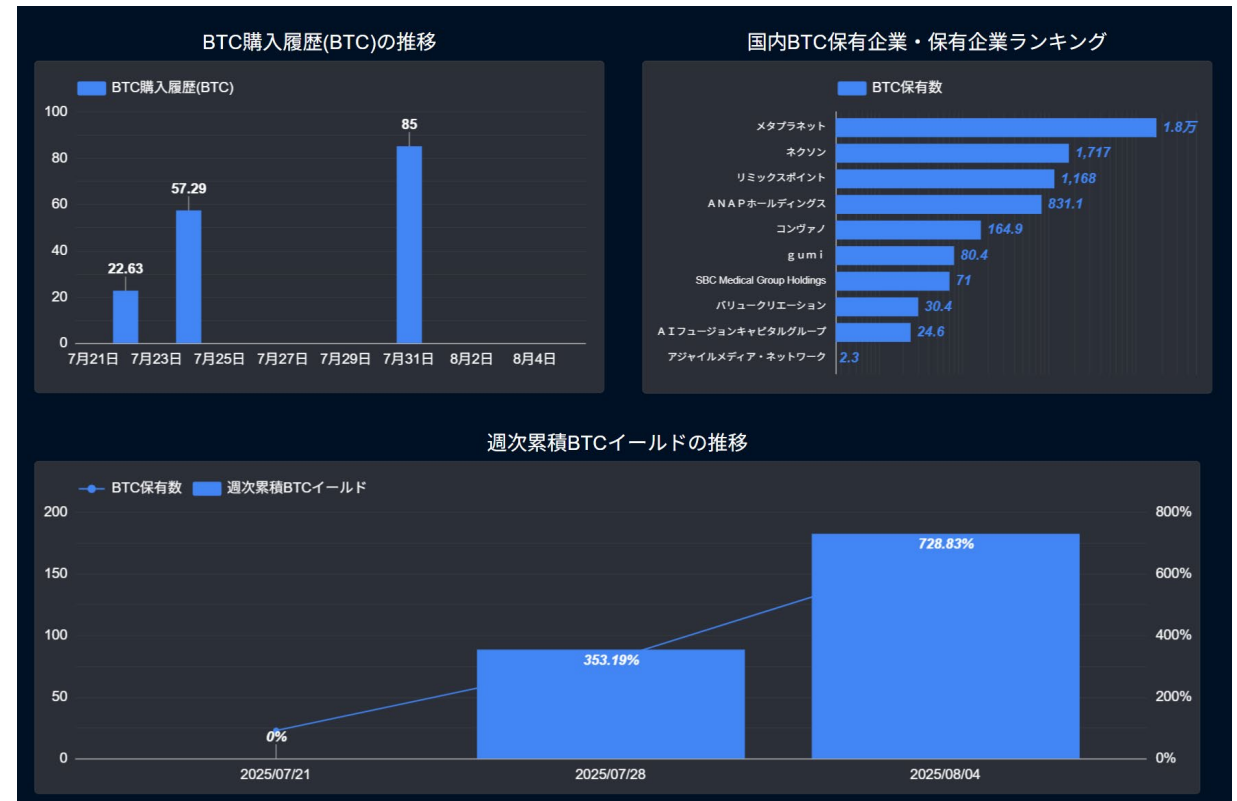
1 ビットコイン情報

HPでコンヴァノのBTC状況について進捗を開示。



BTC情報

<https://convano.com/btc/analytics/>



ネイル事業はマーケティング強化により、顧客基盤の拡大と単価向上の両面で想定を上回る成果創出。コンサルティング事業は高単価案件の獲得、また、ヘルスケア事業では契約院数が順調に増加、高単価医療用ヒアルロン酸製剤の取扱高が大きく拡大

2026年3月期第1四半期業績

売上高

2025年3月期1Q

700百万円

2026年3月期1Q

1,055百万円

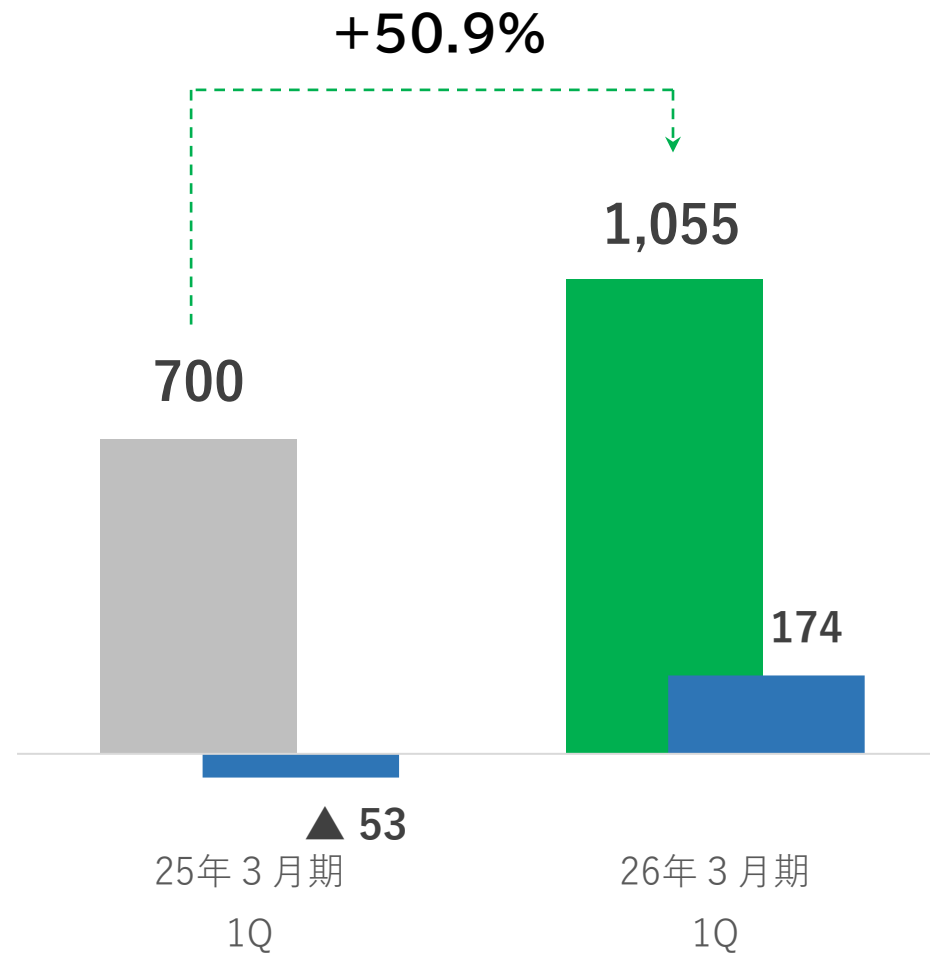
営業利益

2025年3月期1Q

▲53百万円

2026年3月期1Q

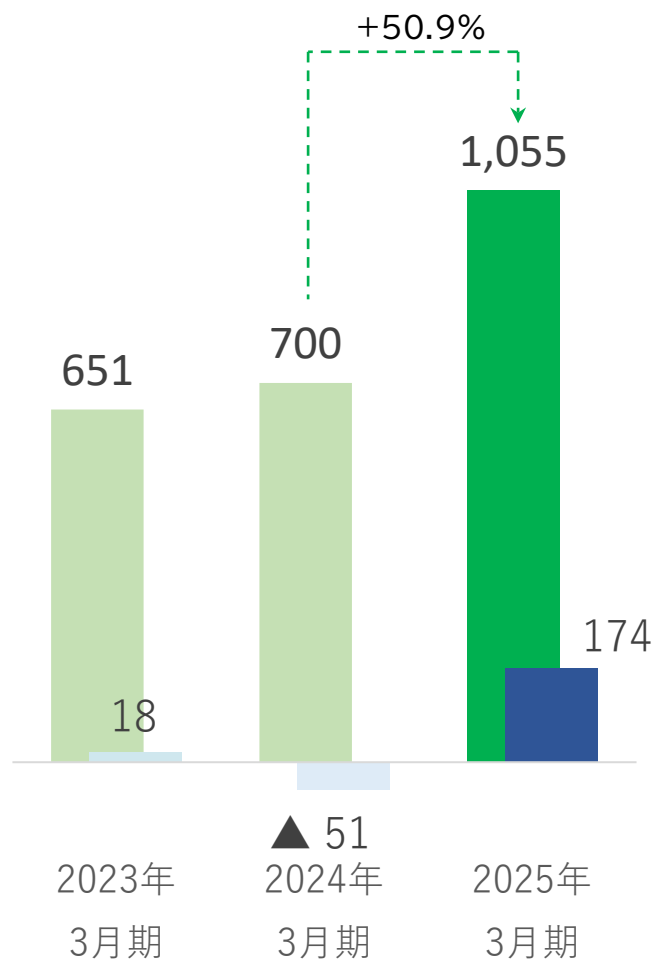
174百万円



2025年3月期下半期の重点施策であった生産性向上と子会社の成長により2022年3月期以来の3期ぶりに通期で黒字化。

業績推移

■ 売上収益 ■ 営業利益



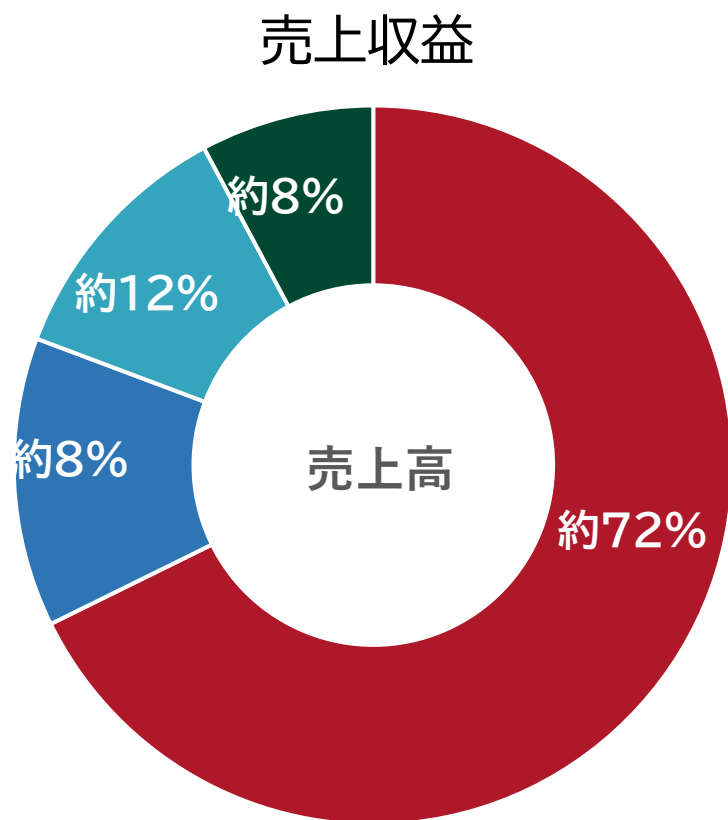
(百万円)	2025年3月期	2026年3月期		主な要因
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	
売上収益	700	1,055	+50.9%	ネイル事業: 顧客数と顧客単価が上昇
売上原価	456	595	+30.4%	コンサルティング事業: 高単価コンサルティング契約の獲得
売上総利益	243	460	+89.4%	ヘルスケア事業: 契約院数が大きく拡大、また高単価医療用ヒアルロン酸製剤等の取扱高が急増
販管費	294	286	▲2.5%	
営業利益	▲51	174	黒字転換	
当期純利益	▲53	117	黒字転換	

※販管費にその他の収益・費用を含む

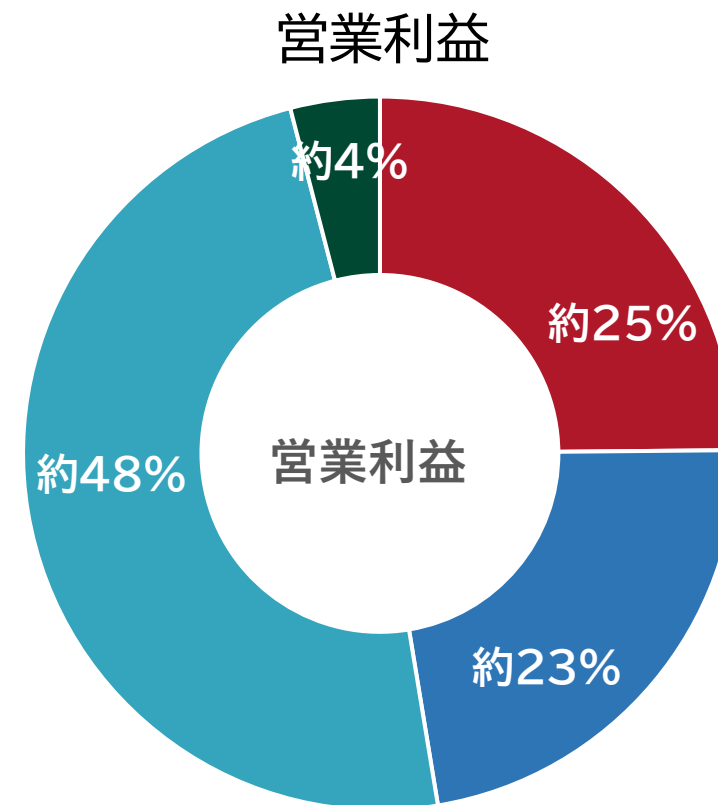
売上収益と営業利益のシェア

連結子会社の収益性が高く、子会社の成長がコンヴァノグループ全体の収益性及び利益成長を牽引する見通し。

26年3月期 第1四半期



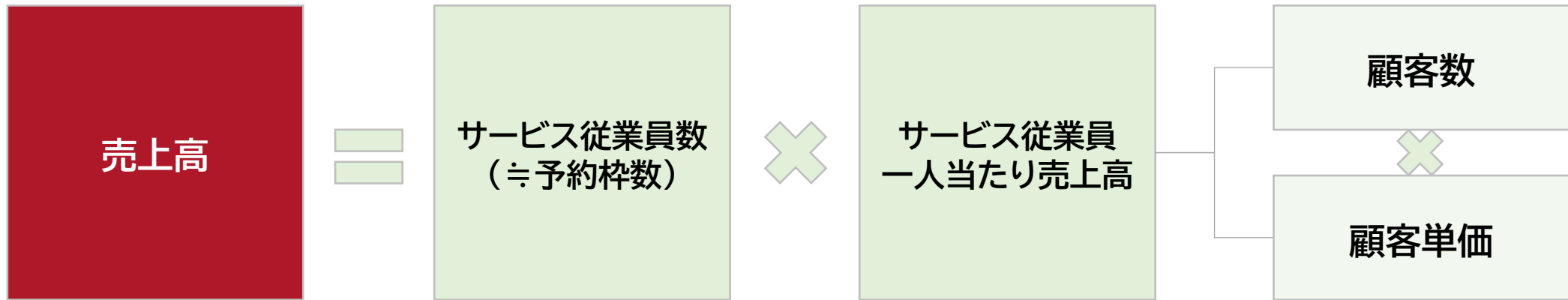
- ネイル事業
- コンサルティング事業
- ヘルスケア事業
- インベストメント&アドバイザリー事業



収益構造(ネイル事業)

売上高は、顧客数×顧客単価で示すことができるが、予約のキャパシティがサービス従業員数に依存するため【サービス従業員数×一人当たり売上】となります。2026年3月期からは売上の成長においては店舗数の増加が必要であるため、2026年3月期からは主要KPIを店舗数に絞っております。

なお、主要KPIである店舗数は2025年第1四半期時点において62店舗となっており、2026年3月期の目標75店舗達成に向けては、エリア選定、採用を進めております。



単位(百万円)

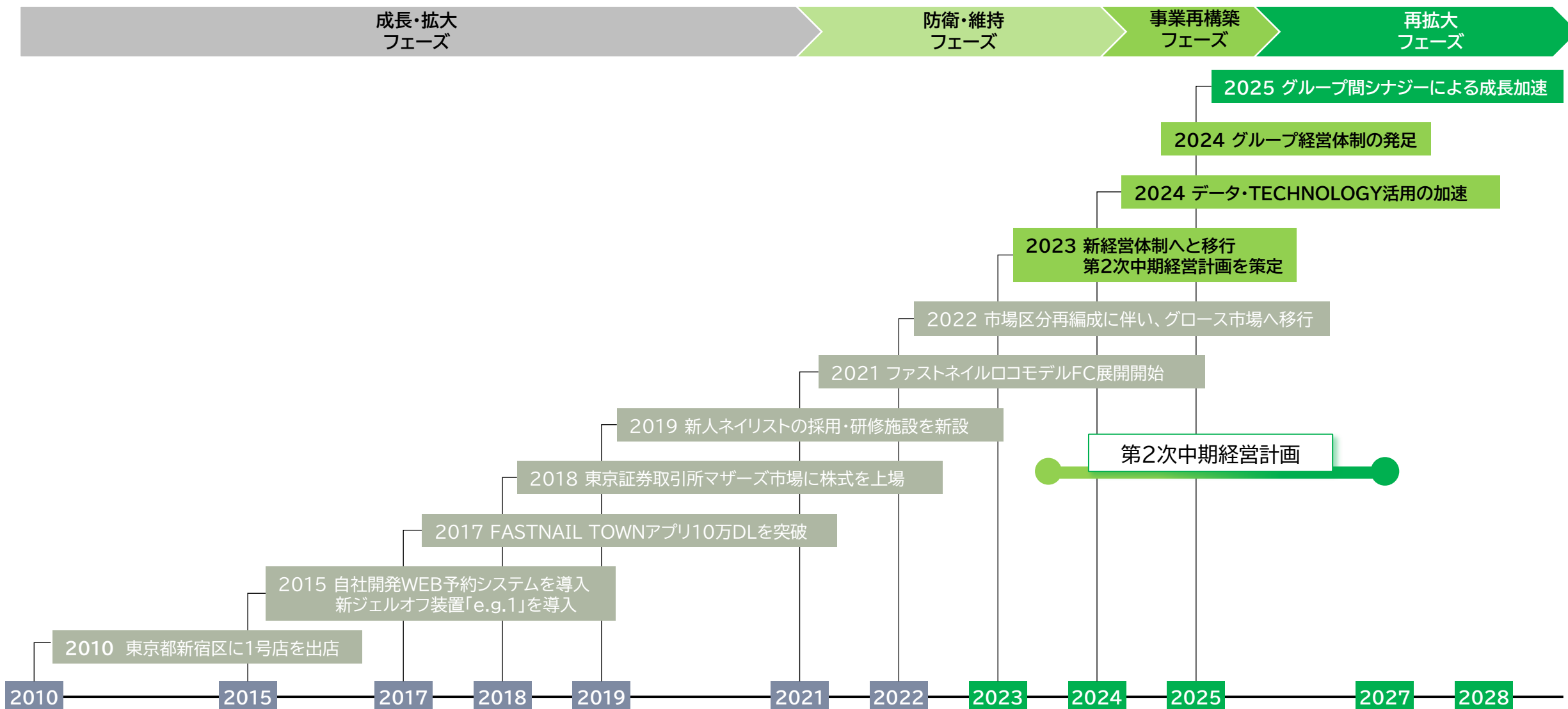
	2025年 3月期	2026年 3月期1Q	増減額
流動資産	1,384	1,792	+408
現預金	806	1,239	+432
営業債権及び その他の債権	456	307	▲149
棚卸資産	61	67	+6
その他	61	179	+118
非流動資産	1,780	2,176	+396
有形固定資産	86	72	▲14
使用权資産	355	370	+15
のれん	650	1,018	+368
無形資産	516	512	▲4
その他	173	204	+31
資産合計	3,164	3,968	+804

	2025年 3月期	2026年 3月期1Q	増減額
流動負債	848	1,177	+329
営業債務及び その他の債務	140	155	+15
借入金	50	158	+108
リース負債	190	177	▲12
その他	468	686	+218
非流動負債	573	1,103	+531
借入金	308	809	+500
リース負債	157	187	+29
その他	107	108	+1
資本	1,743	1,687	+860
資本金	10	10	-
資本剰余金	571	577	+5
利益剰余金	1,162	1,278	+117
自己株式	▲0	▲177	▲177
その他の資本の構 成要素	-	▲0	▲0
負債及び資本合計	3,164	3,968	+804

“新”中期経営計画

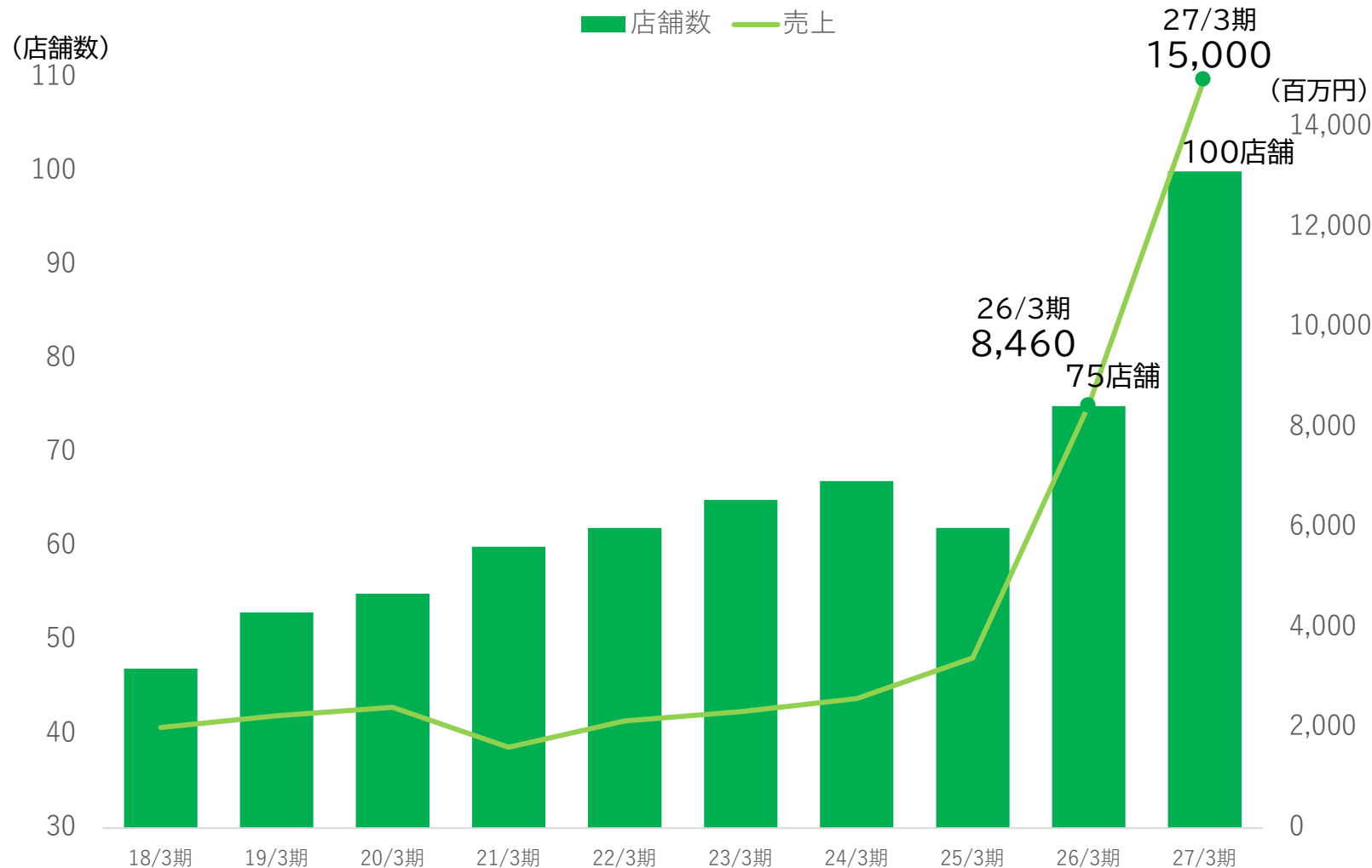
新第2次中期経営計画の位置づけ

2023年に移行した新経営体制による事業の再構築が想定より早く進み、収益が拡大。
計画より一期早い26/3期から成長・拡大フェーズへ。



新第2次中期経営計画

戦略・事業を再構築し、26年3月期から再成長・拡大フェーズに移行し、売上・利益の大幅増加を計画。店舗数を再度拡大させ、2027年3月期の店舗数目標は100店舗と約1.5倍に拡大。



	26/3期 業績目標	27/3期 業績目標
売上高	8,460	15,000
営業利益	3,035	3,000

※26/3期以降のグラフ内店舗数はイメージ

新第2次中期経営計画のコンセプト: 店舗数と業容の拡大

持続可能な高成長を実現するための投資を経て、一期早く回収フェーズへ移行し業容を拡大する。

2023/3期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

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

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

2025/3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)

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

財務戦略

- ・ 安定的な財務体質の実現、維持
- ・ 当面の株主還元の最小化

2026/3期以降の基本コンセプト

店舗数拡大による成長とノウハウを活かした業容の拡大

- ① 店舗の収益性を向上
- ② 店舗数の拡大
- ③ M&Aによる事業領域の拡大
- ④ DX推進により子会社の経営力向上
- ⑤ グループ間シナジーを創出

成長戦略・人材戦略

- ・ 店舗の収益性を担保しながら店舗数の拡大による売上高の成長と収益性の向上を両立
- ・ 一人当たり生産性に拘る
- ・ 採用基準を高め、教育コストの低下を図る
- ・ 店舗あたり人員数は25/3期の水準を維持

財務戦略

- ・ 安定的な財務体質を維持しつつ、M&A等の積極的な投資機会を得る
- ・ 十分な営業CFが確保できる状況の下株主優待・配当の再検討を開始

重視するKPI

主要KPIである店舗数は2025年第1四半期時点において62店舗となっており、2026年3月期の目標75店舗達成に向けては、エリア選定、採用を進めております。また、へするケア事業の主要KPIである、契約院数は堅調に増加し、取扱高は高単価医療用ヒアルロン酸製剤の取扱高の影響で好調に推移しております。

KGI	KPI	2025/3(実績)	2026/3(目標)	2027/3(目標)	振り返り
店舗数		62店舗	75店舗	100店舗	エリア選定、新店に向けた採用活動を実施
契約院数		232院	500院	1,000院	2025年6月は312院と堅調に増加
取扱高		239,790千円	400,000千円	1,000,000千円	高単価医療用ヒアルロン酸製剤の取扱高増加により、2025年6月は307,130千円

超巨大美容プラットフォーム構想

“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。2026年第1四半期においてはM&Aのソーシング活動の強化により、案件パイプラインが増加。

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

M&A

データドリブン
DX経営

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

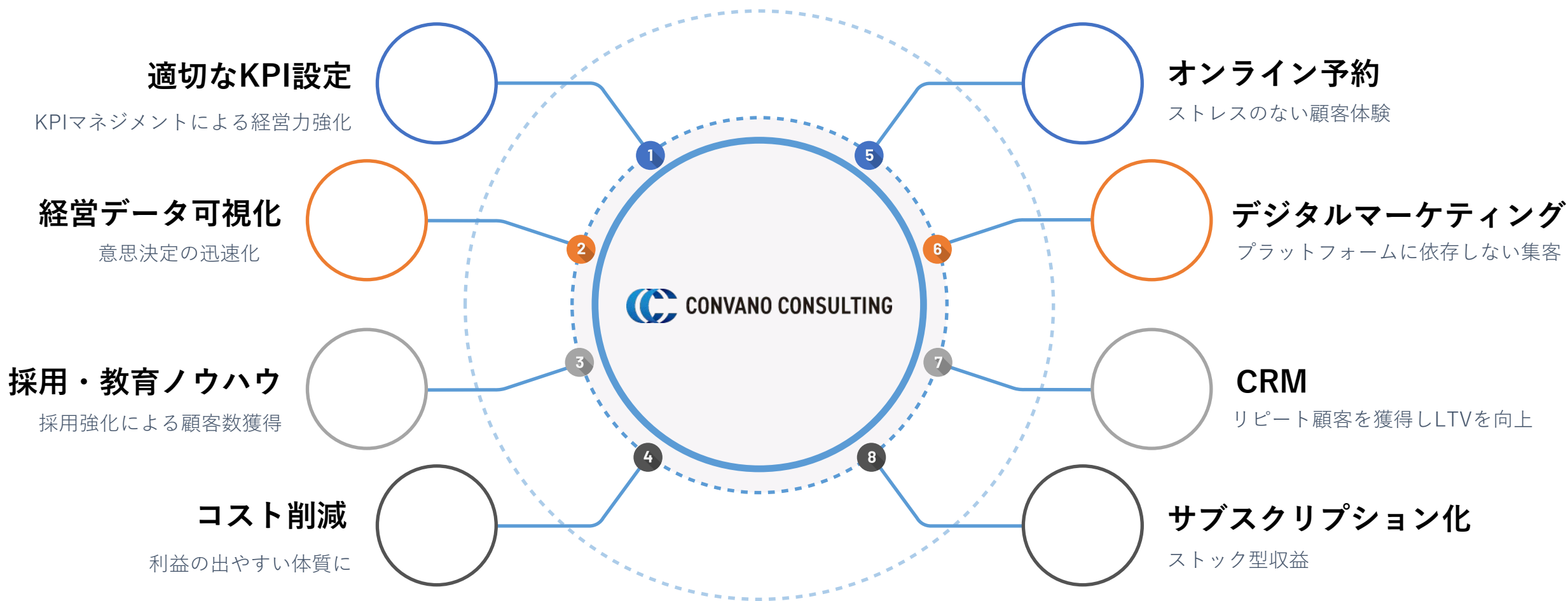
店舗経営を効率化するシステムをSaaS化することにより他店へのPMIを効率化

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

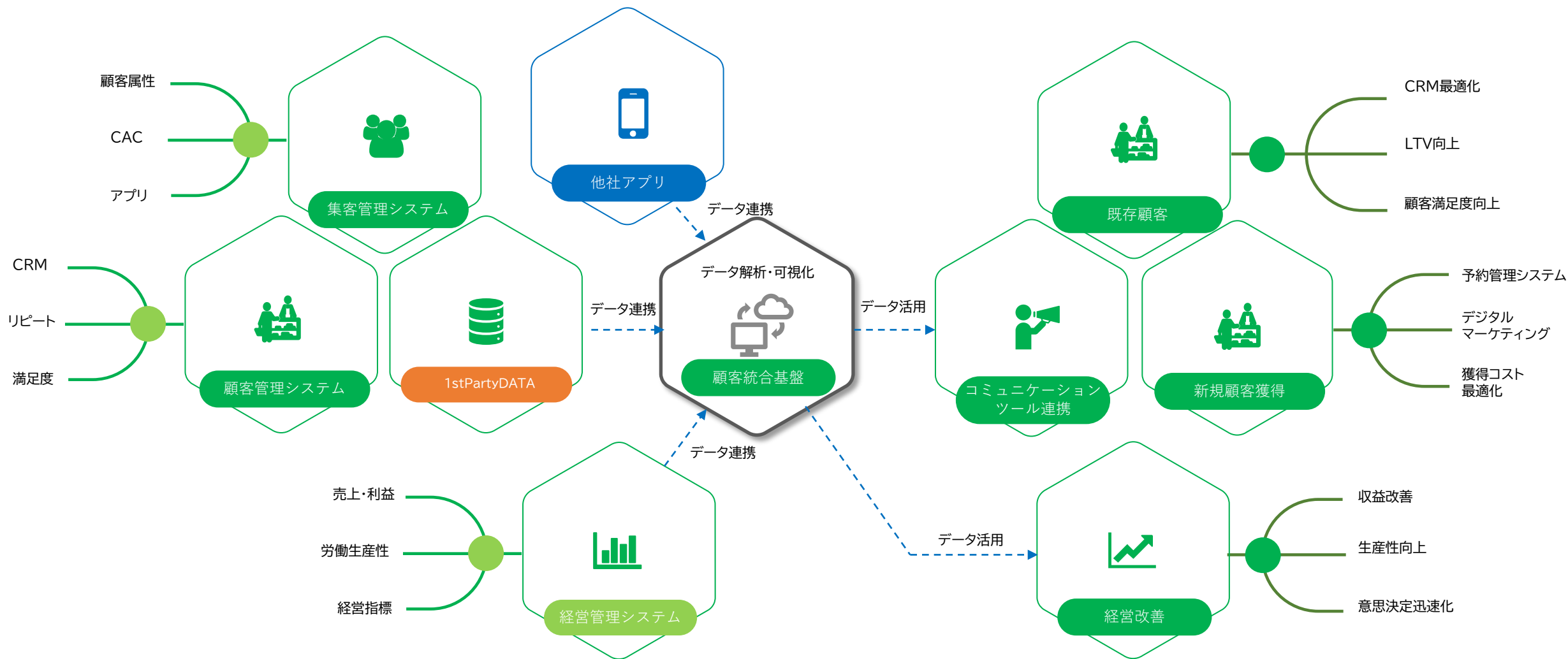
データドリブン経営に基づいたコンサルによる経営支援

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。



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。

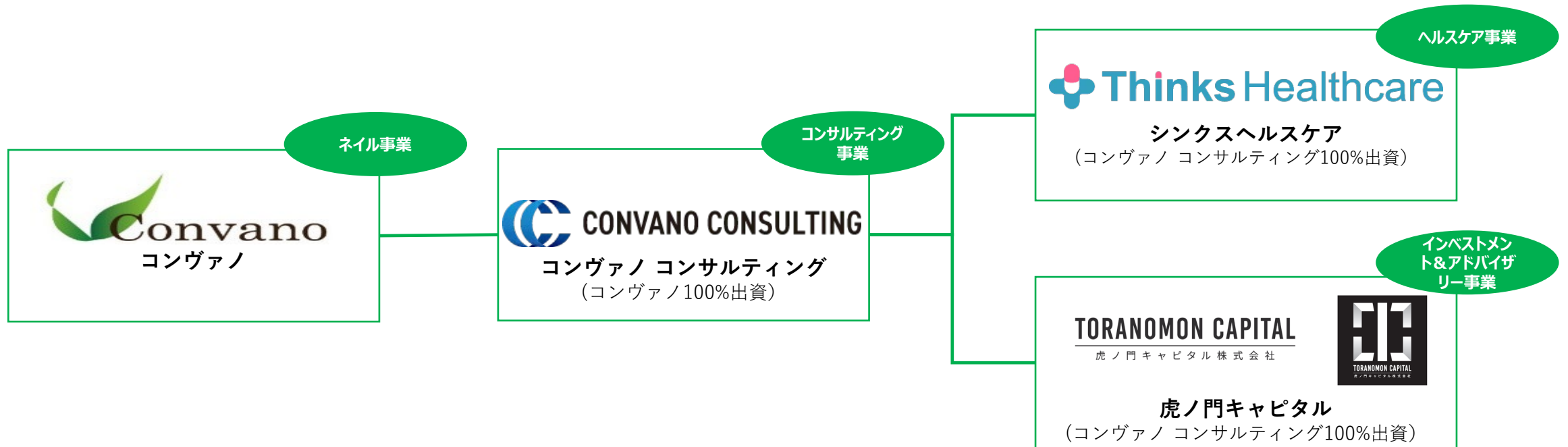


会社情報

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。





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	436名(9名) ※ 2025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	62店舗 ※ 2025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

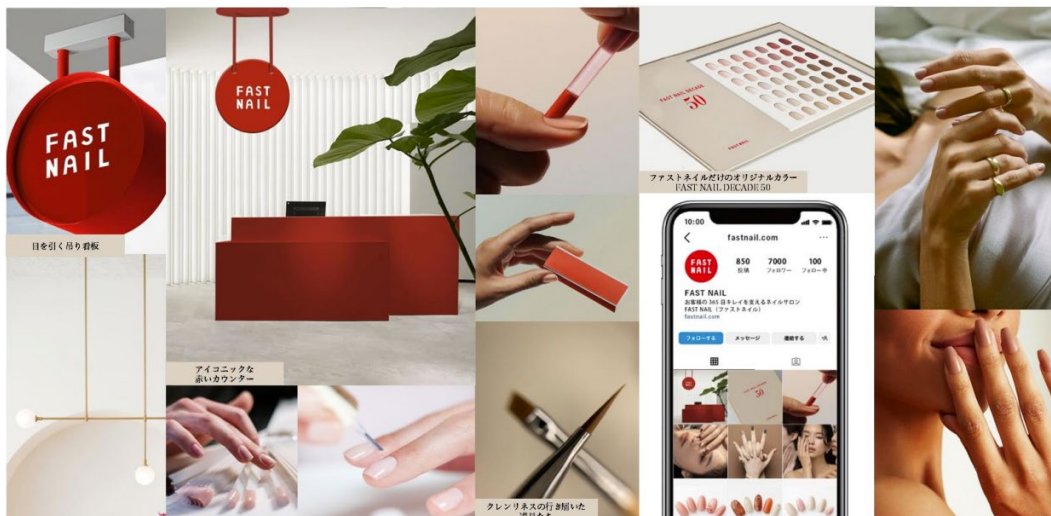
4

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

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

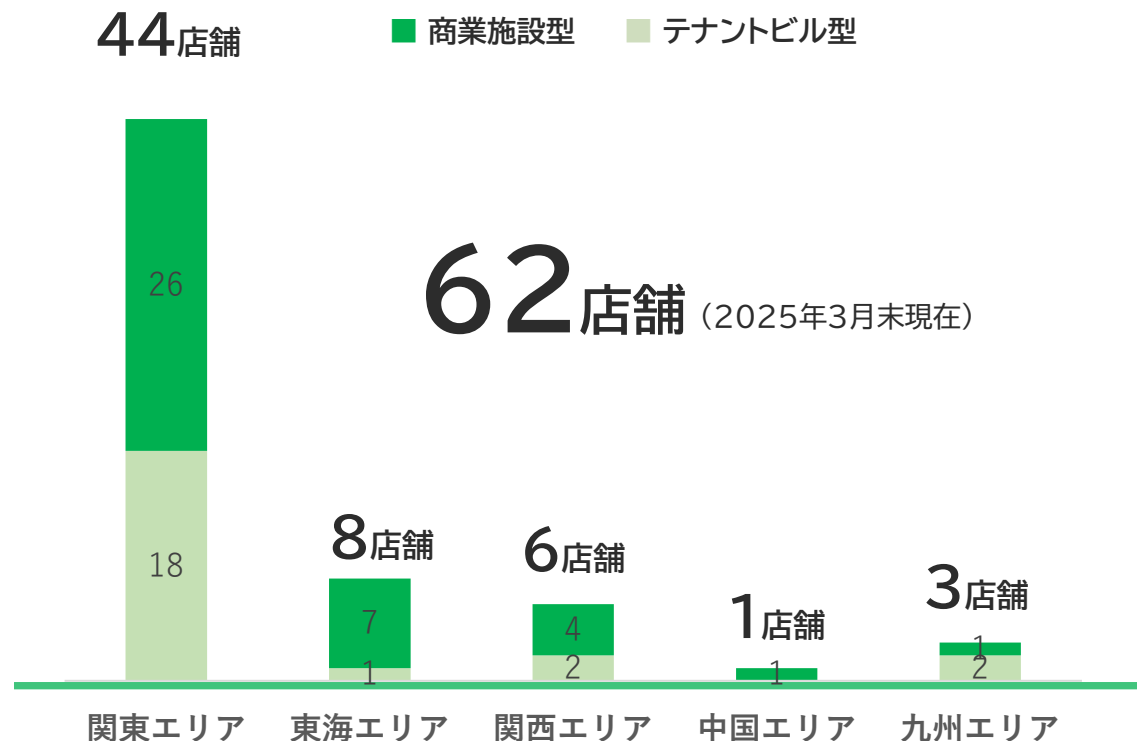


FAST NAIL 60 STANDARDS

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だけの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



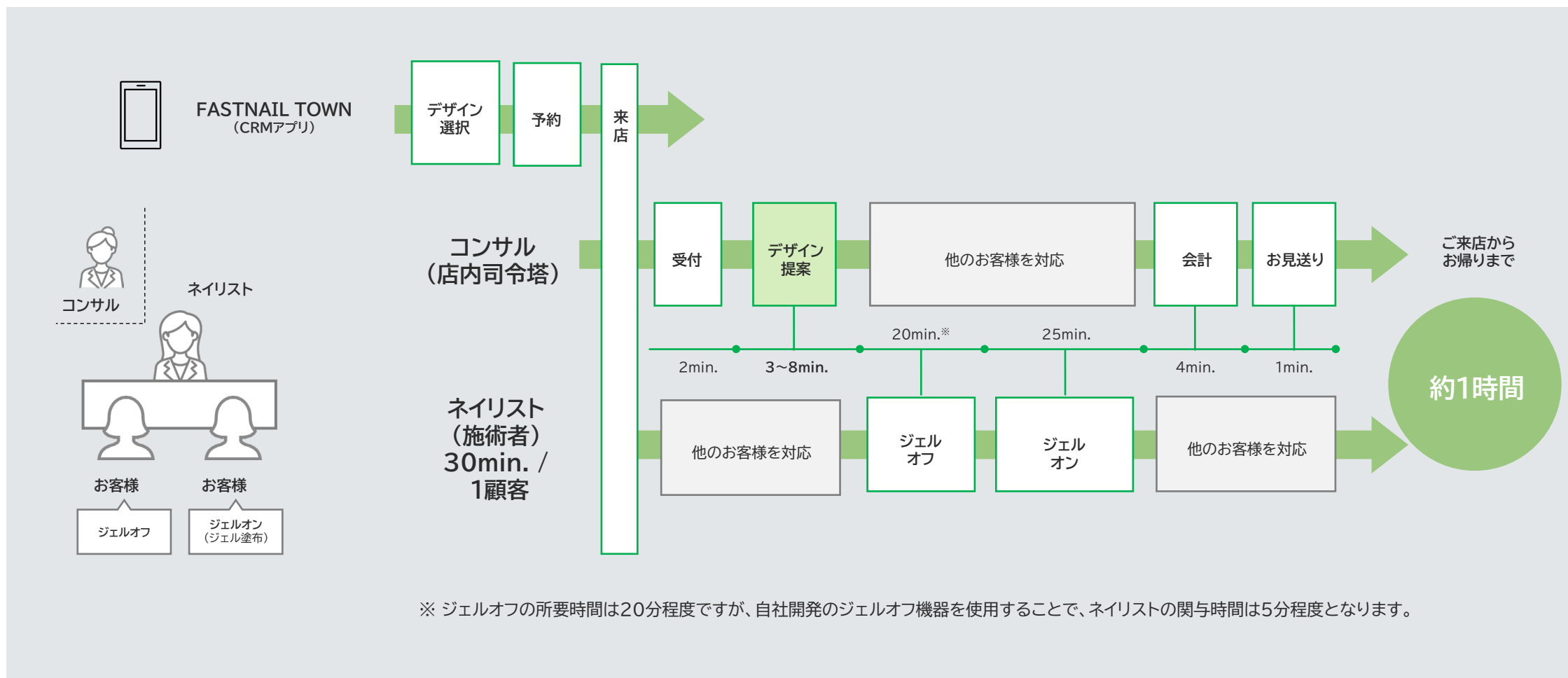
未経験者を即戦力化する採用～教育力

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。



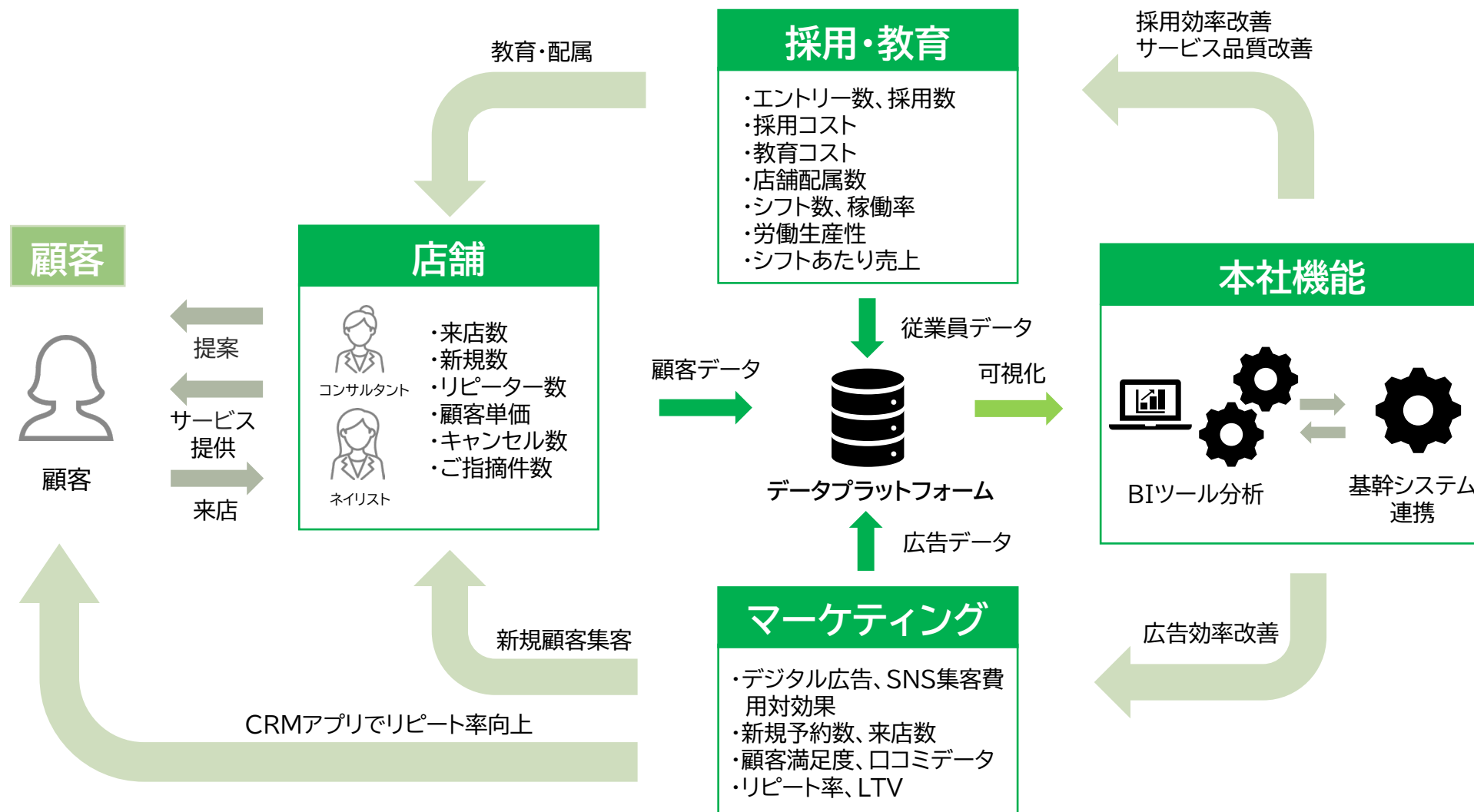
店舗の効率経営ノウハウ

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 55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



連結売上収益の

約 **72%** が

ネイル事業

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 6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

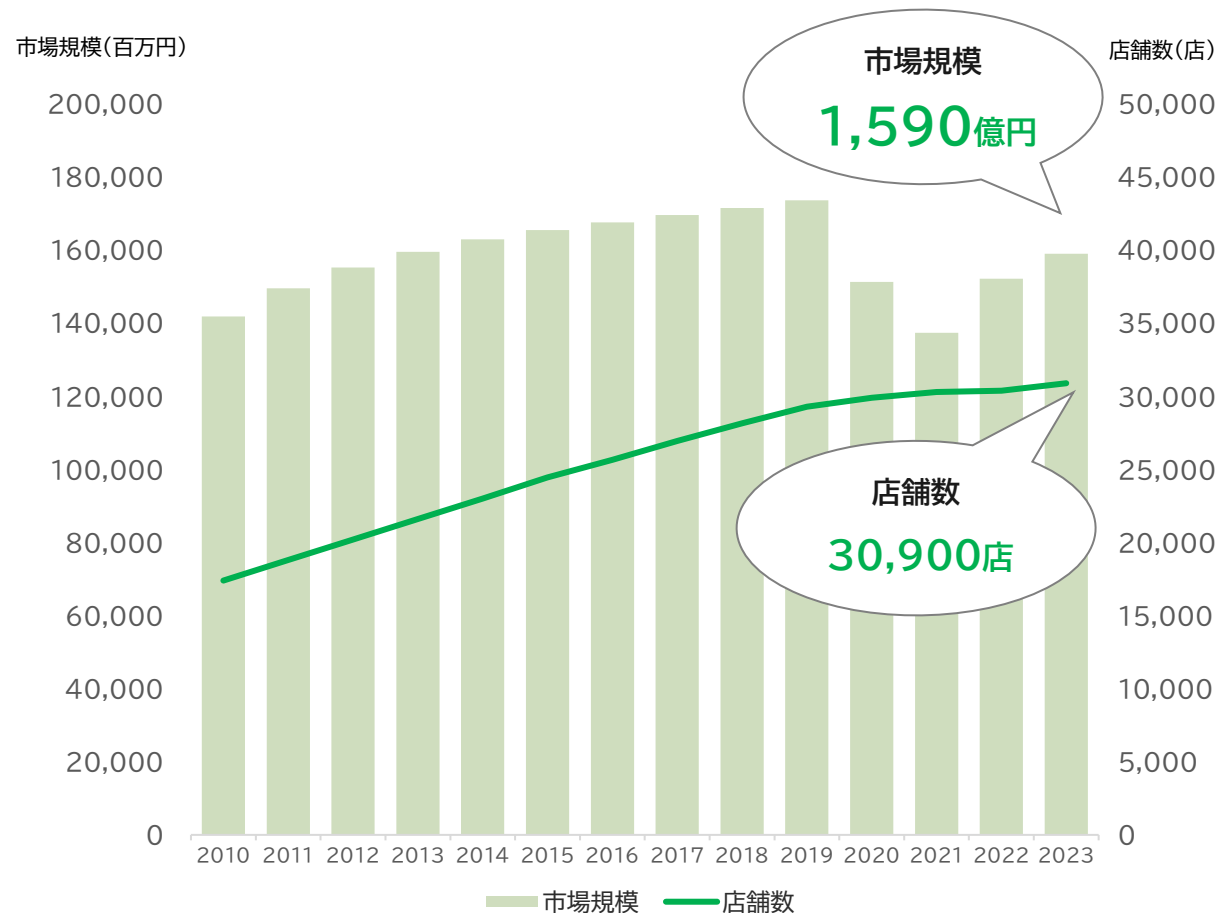
未経験者を採用し 即戦力化する 独自の人事戦略

- 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

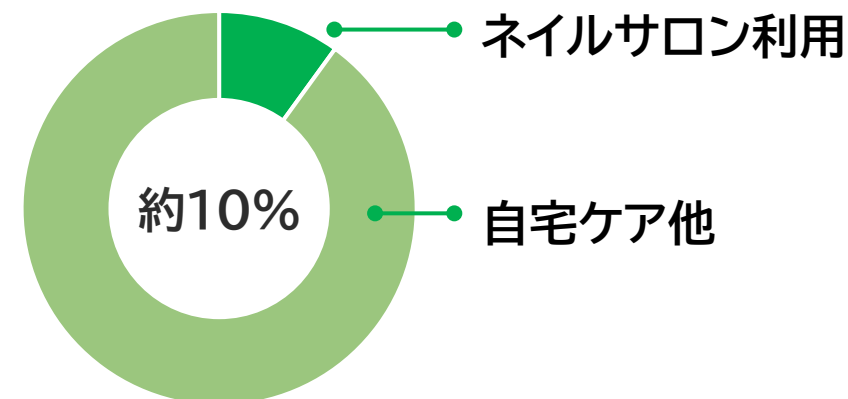
ネイルサロン市場推移と環境要因

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

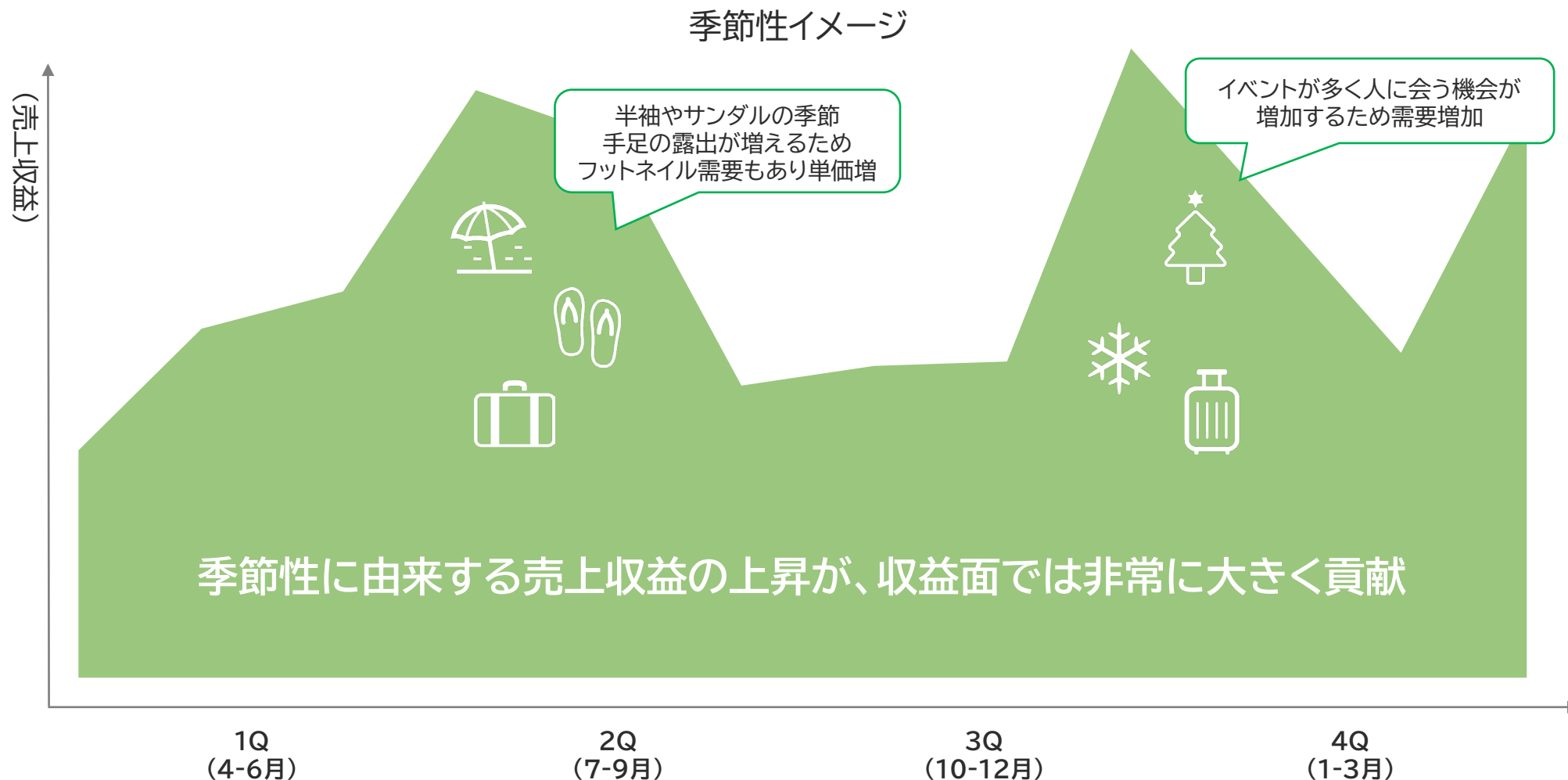
5~6回/年

※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

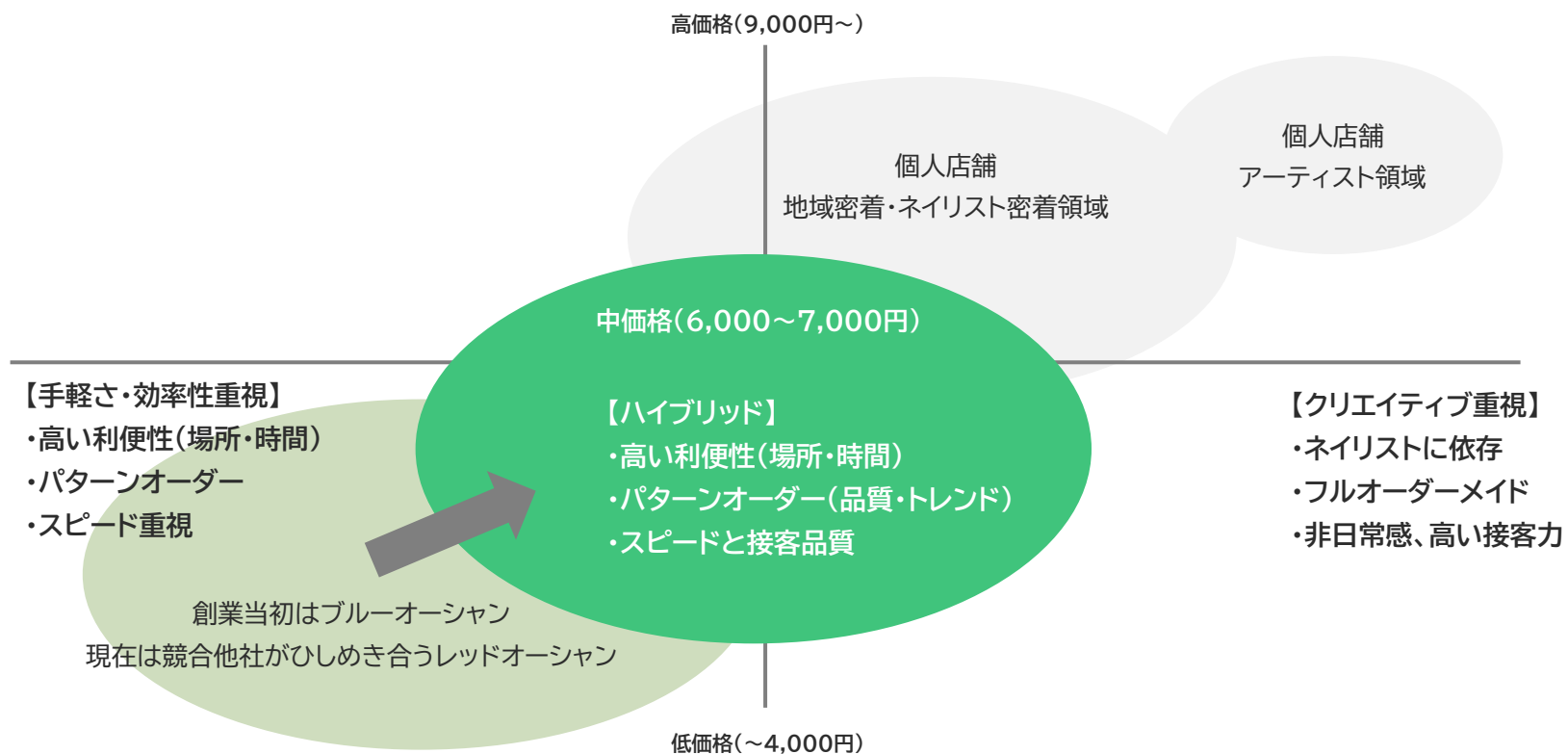
ネイル事業の季節性

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。



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)

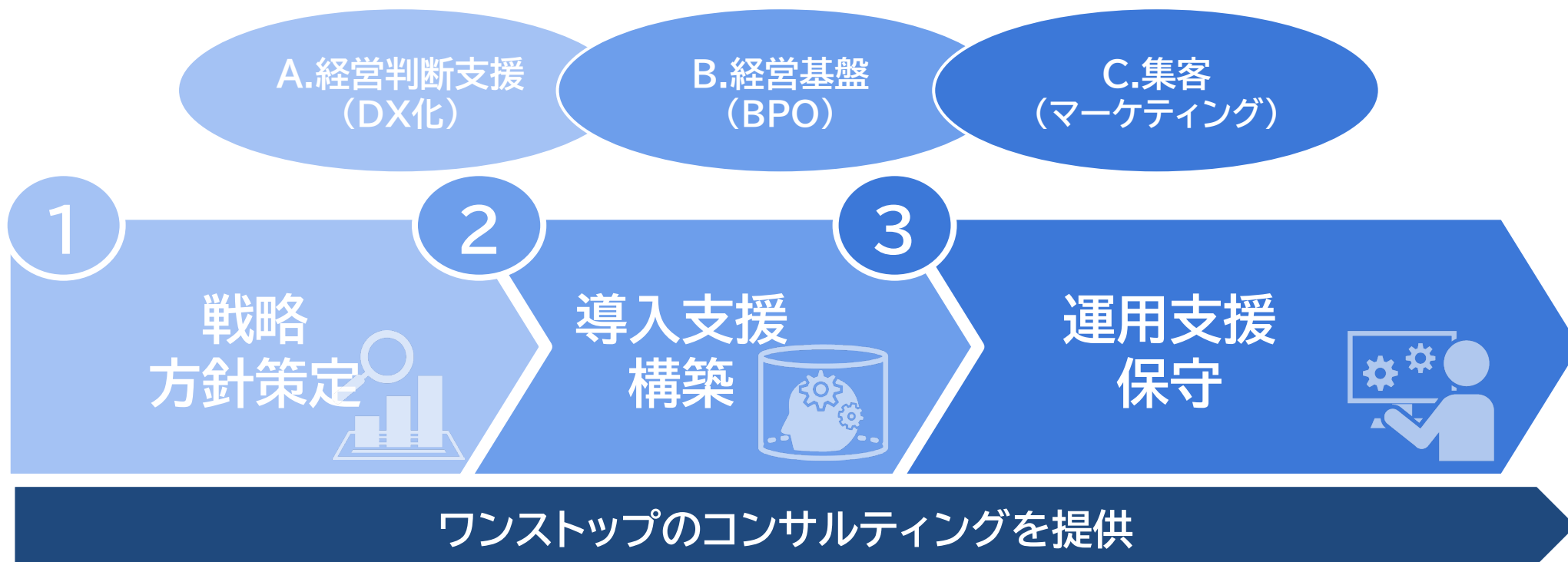
定額シンプル 6,050円→6,270円
(3.6%値上げ)

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



企業の重要課題に対しワンストップでのコンサルティングを提供



グループ企業 PE事業へもコンサルティング実施
グループ内シナジーの創造に貢献

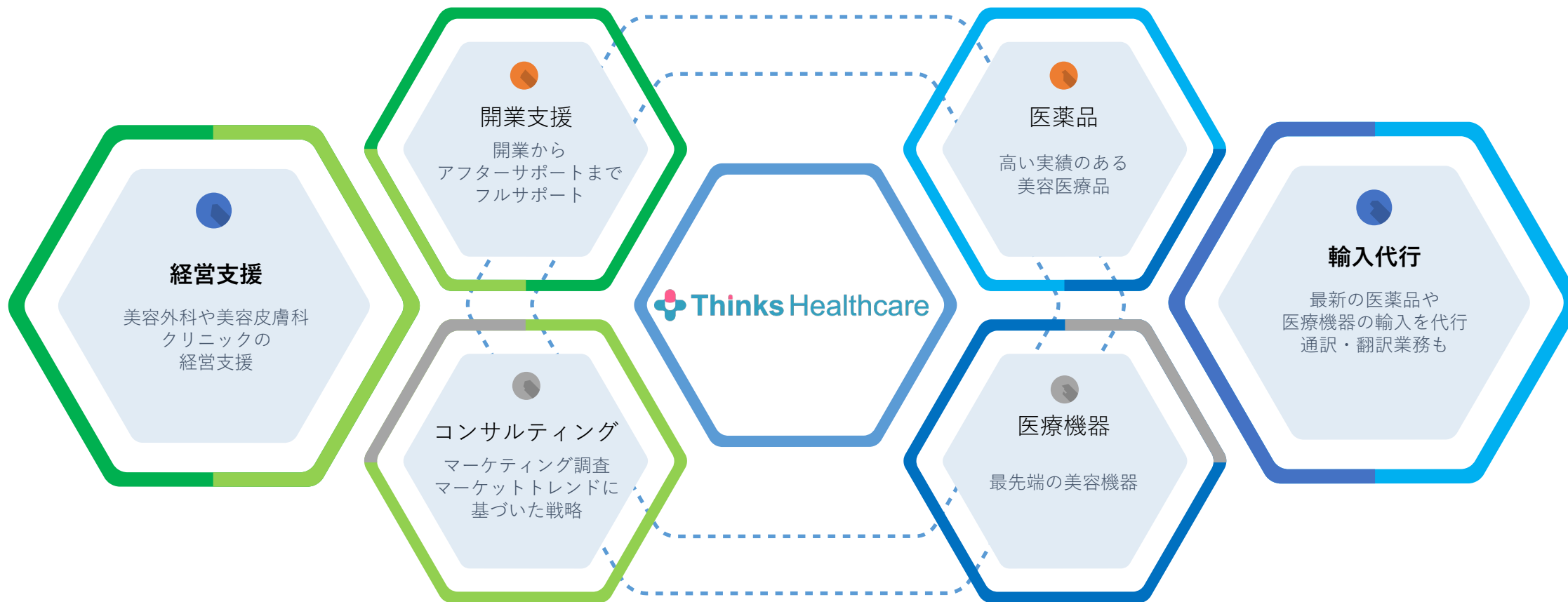


TORANOMON CAPITAL

虎ノ門キャピタル株式会社

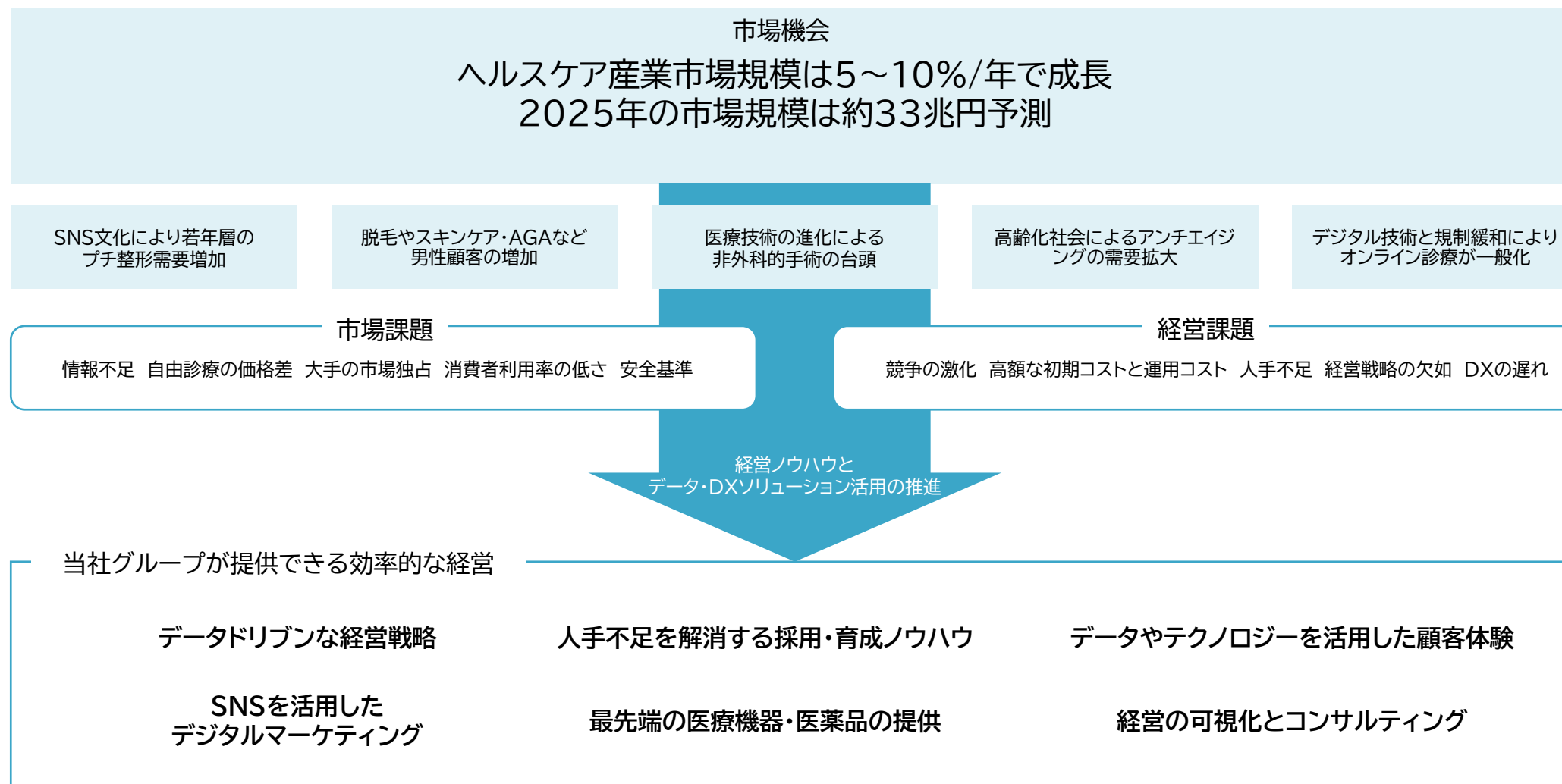


シンクスヘルスケアは、先進的なDX経営コンサルを通じて、医療提供者が最高水準の技術とサービスを提供することで、患者様の生活の質を向上させることを目標としています。



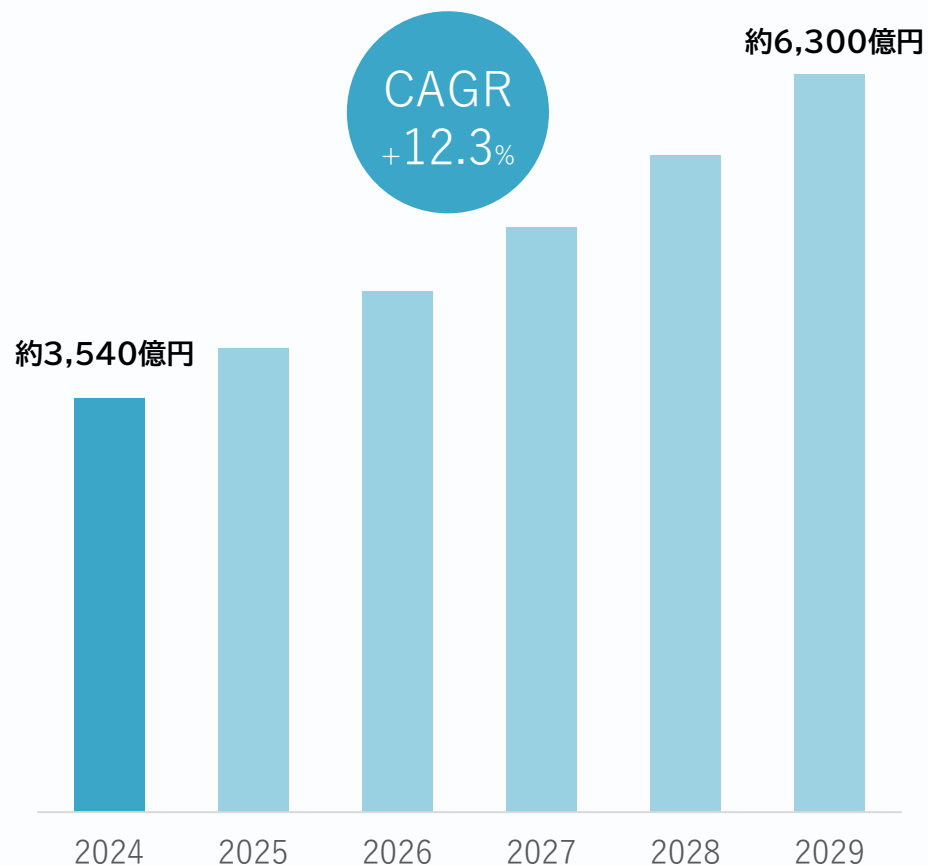
市場:ヘルスケア産業における経営DXのニーズ

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

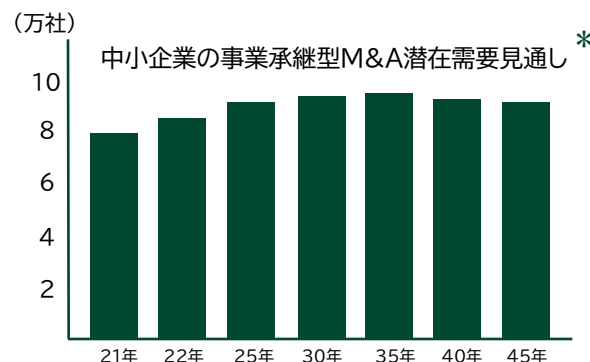
52.1%*

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



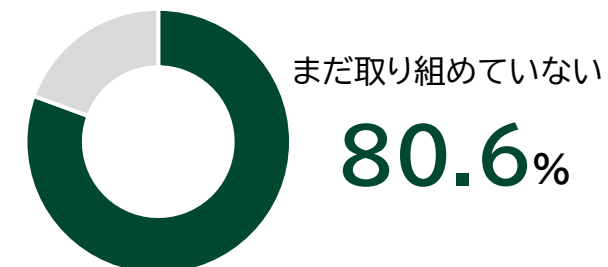
経営者の高齢化が進んで後継者が見つからず、M&Aにより会社を譲渡する需要は2035年まで増え続ける予想で対象となる会社は9万社と超える試算。

*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

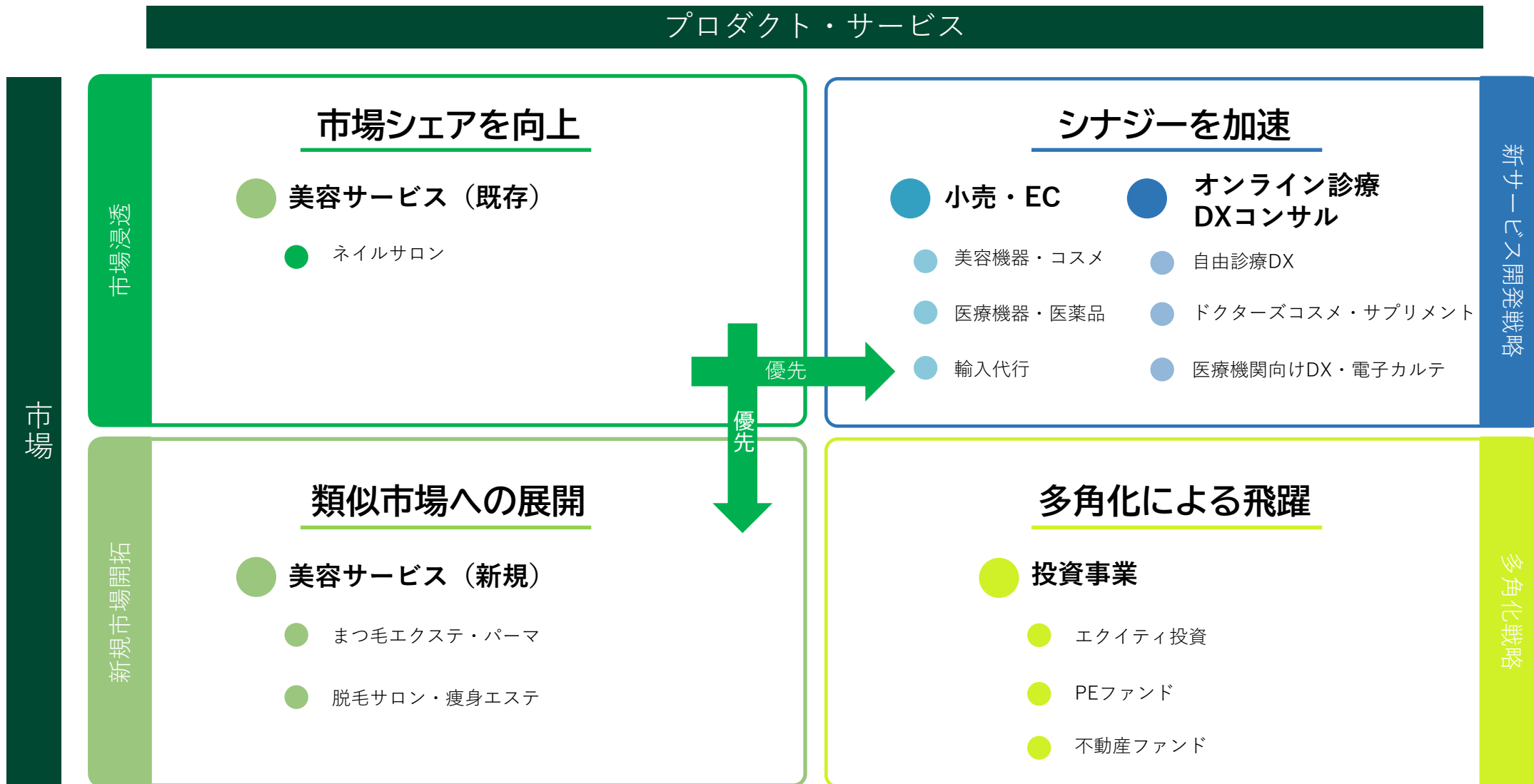
約2割



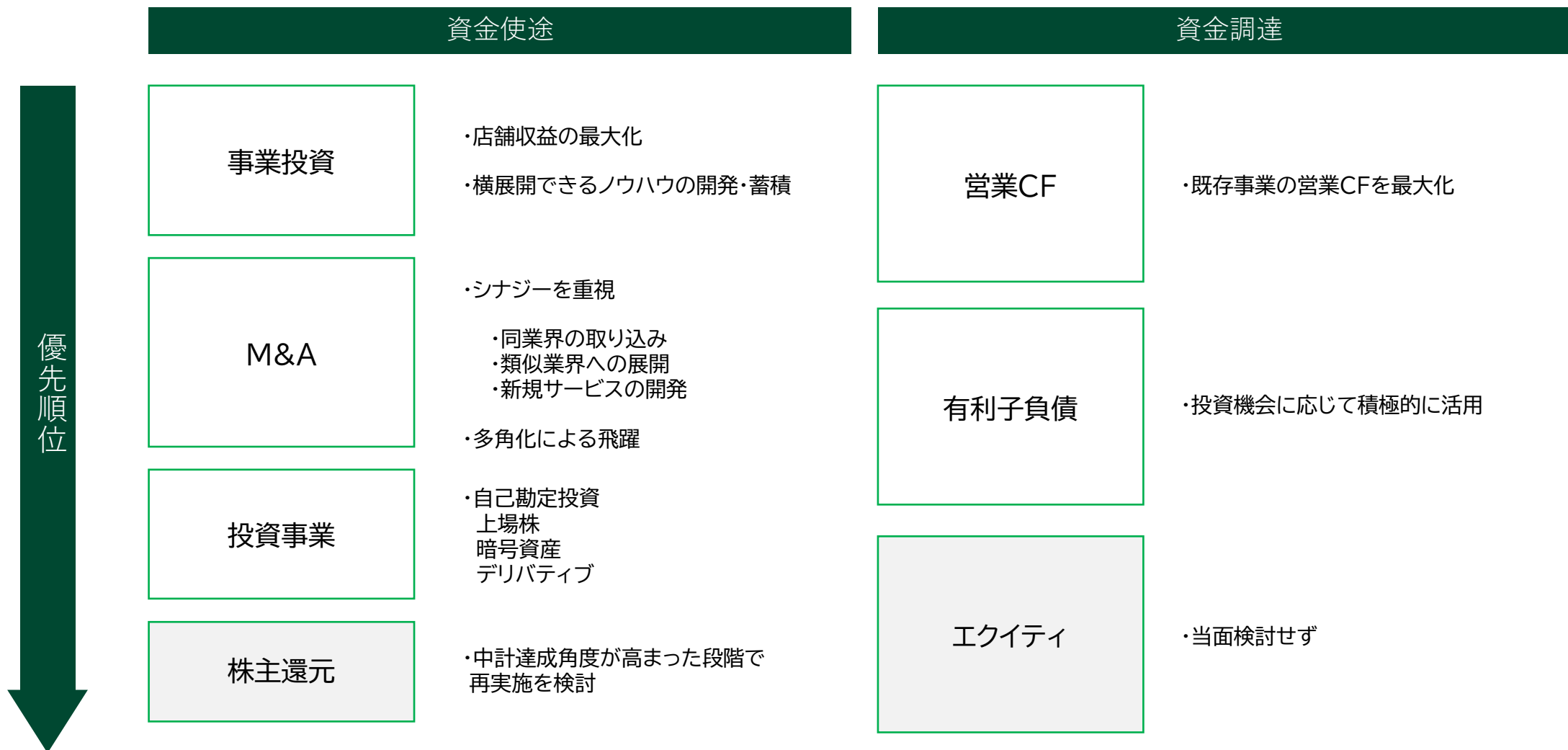
後継者不在により譲渡を考える経営者は多いが、譲渡に向けた準備を進めている会社は少なく、およそ2割程度。残り8割の潜在的な市場がまだまだある。

*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。



リスク情報



	リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
市場動向と競合	<ul style="list-style-type: none"> 競合状態激化による、既存店舗の売上減少 サービスのスピードと効率性重視による低単価な顧客単価と市場競争の激化 新規お客様獲得力における他社掲載媒体への依存 	中	高	<ul style="list-style-type: none"> フラグシップ店舗の確立 ノウハウの磨き上げ ターゲットとする顧客層の変更 提案型のオペレーションの強化
人材の確保や人件費の高騰	<ul style="list-style-type: none"> 採用環境悪化により、適切なコストによる従業員確保ができないことに伴い、新規出店の遅延や既存店の売上減少 ネイリスト不足による機会損失の増加 	高	高	<ul style="list-style-type: none"> 採用・人事体制の改善 採用マーケティングの改善・強化 人事制度の見直し フレキシブルな働き方・雇用制度の導入 インセンティブ制度の見直し
システム全般	<ul style="list-style-type: none"> 店舗オペレーションシステムやデータ分析システムの老朽化 不測の事態によるシステム障害が発生した場合、店舗の運営に支障 	高	中	<ul style="list-style-type: none"> 業務システム・データインフラの構築 VPN環境の構築 データの自動バックアップ、サーバー予備機の設置 定期的なウイルスチェックや管理ツールによる監視

	リスクの内容	発生可能性	影響度	対応策
金利変動	<ul style="list-style-type: none"> 借入金利が上昇した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性 	中	高	<ul style="list-style-type: none"> 経済情勢や金利動向、財務バランスを総合的に勘案し、今後の出店や投資などに伴う支出についても、有利子負債の適正水準の維持に努めながら適宜資金調達を行う
インターネットなどによる風評被害	<ul style="list-style-type: none"> 商標などの不正使用、ソーシャルメディアの普及にともなうインターネット上の書き込み、悪意のあるクチコミ投稿などによる風評被害が発生・拡散当社グループのブランドイメージや社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。また、ネイル産業全体の社会的評価や評判が下落することにより、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。 	中	中	<ul style="list-style-type: none"> 定期的なネットパトロールの実施 社内向けコンプライアンス教育、コーポレート・ガバナンスの強化
内部管理体制	<ul style="list-style-type: none"> 事業の拡大及び人員の増加に適時適切に組織的な対応ができない 本社の専門人材の不足、デジタル化の遅れ 	高	中	<ul style="list-style-type: none"> 必要機能再定義 業務プロセス改善 DX化推進

※その他のリスクは、有価証券報告書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

Appendix



26年3月期 業績予想の修正推移

各子会社の成長が業績を牽引。

	2025年5月 開示	2025年6月19日 修正	2025年7月31日 修正	2025年8月14日 修正
売上収益	5,600	7,000	7,180	8,460
ネイル事業	3,273	3,300	3,300	3,500
コンサルティング事業	518	1,050	1,100	1,100
ヘルスケア事業	953	1,700	1,810	1,810
インベストメント&アドバイザリー事業	1,105	1,200	1,200	2,300
営業利益	510	1,000	1,520	3,035
ネイル事業	226	250	250	260
コンサルティング事業	74	220	430	430
ヘルスケア事業	125	520	830	830
インベストメント&アドバイザリー	85	10	10	1,515

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。

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

当資料の進捗状況を反映した改定につきましては、2026年6月頃をめぐりに開示予定です。

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