



2026年3月期 第3四半期決算説明資料

事業・財務戦略を転換し、事業を軸にした美容コングロマリット戦略を推進

2026年2月13日

株式会社コンヴァノ
証券コード 6574

01

26年3月期3Q業績はコンサルティング事業が計画以上に推移
コンサルティング事業の売上収益は約6倍に上方修正(11月21日)

02

美容コングロマリット企業への転換
企業価値の再定義と中長期成長ストーリーの明確化

03

中期経営計画(補完コード2029)に向けた進捗
オルトプラスと業務提携し、医療機関顧客向けAIスコアリング事業を開始

04

株主還元策の強化：「配当・自己株」による株主価値向上施策
創業来初めての配当を実施。

AGENDA

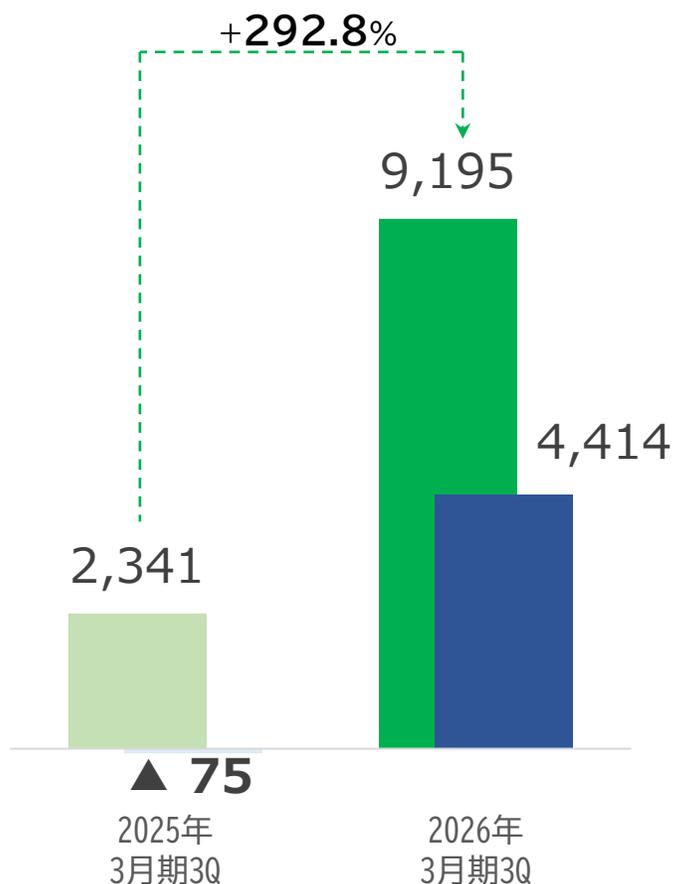
01		2026年3月期 3Q決算概要	P04
02		美容コングロマリット企業への転換	P10
03		中期経営計画と主要TOPIC	P14
04		株主価値向上に向けた施策	P21
05		Appendix	P24

01 | 2026年3月期 第3四半期決算概要

売上総利益率の高いコンサルティング事業・ヘルスケア事業が大きく成長。
売上収益の成長性だけでなく営業利益率48.0%と高収益性の事業ポートフォリオを構築。

業績推移

■売上収益 ■営業利益



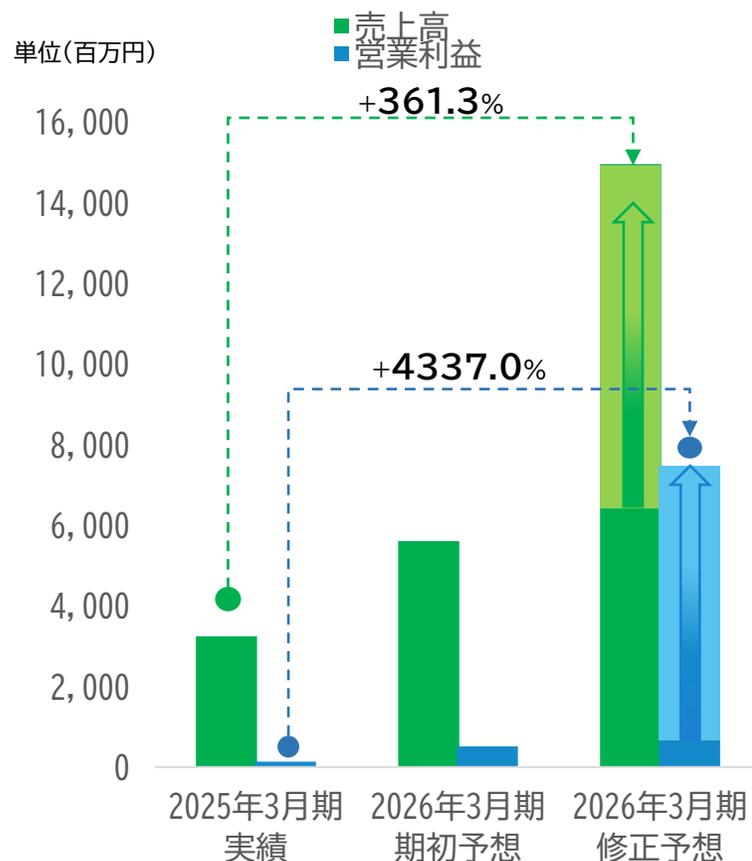
(百万円)	2025年3月期	2026年3月期		概要
	3Q実績	3Q実績	前年同期比	
売上収益	2,341	9,195	+292.8%	■売上収益
売上原価	1,470	4,232	+187.9%	主にコンサルティング事業とヘルスケア事業の成長による増収が牽引
売上総利益	871	4,963	+469.8%	■売上総利益
売上総利益率	37.2%	54.0%	+16.8%	コンサルティング事業・ヘルスケア事業共に売上総利益率が高いため、増収率以上に売上総利益が増加
販管費	946	549	△41.9%	■販管費(その他の収益・費用を含む) BTC売却益を700M計上
営業利益	△75	4,414	大幅黒字転換	■営業利益
営業利益率	-	48.0%	-	前四半期に続き大幅な黒字転換を達成
当期純利益	△86	2,958	大幅黒字転換	

※販管費にその他の収益・費用を含む

26年3月期 通期業績予想の修正(11月21日)

売上収益はAI・データ領域、ヘルスケア事業の急成長を受け、10月の修正予想を大きく上回る見込み
一方で事業戦略の転換影響もあり、成長領域への追加投資による影響あり利益は抑制方向。

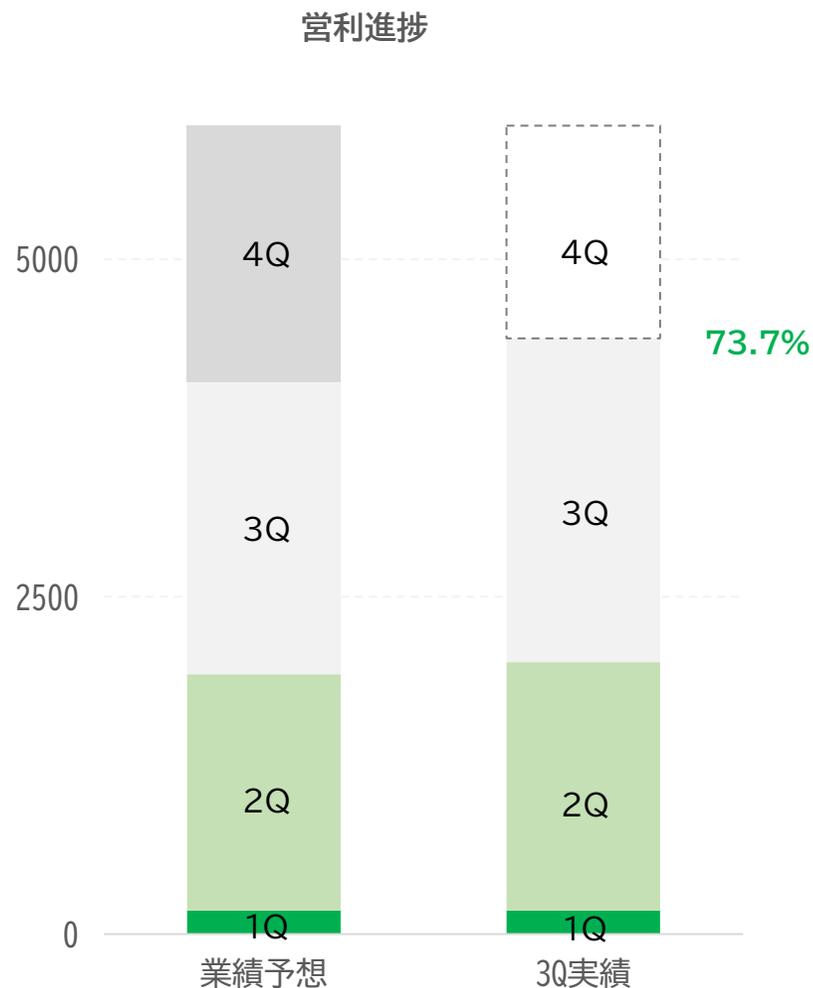
業績予想の推移



	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						前期比 増減率
			6月	7月	8月	9月	10月	11月	
売上収益	3,241	5,600	7,000	7,160	8,460	11,170	12,370	14,950	+361.3%
ネイル	3,085	3,273	3,300	3,300	3,500	3,500	3,500	3,500	+13.5%
コンサルティング	283	518	1,050	1,100	1,100	1,100	1,100	6,550	+2214.5%
ヘルスケア	100	953	1,700	1,810	1,810	2,600	2,600	2,600	+2500.0%
インベストメント & アドバイザリー	55	1,105	1,200	1,200	2,300	4,220	5,420	2,550	+4536.4%
営業利益	135	510	1,000	1,520	3,035	5,335	6,535	5,990	+4337.0%

修正後業績予想比進捗

コンサルティング事業(主にDataStrategy)が想定以上に成長し、営業利益の3Q進捗は73.7%。さらに4Qに積みあがる見込みのため、連結営業利益は計画通りの着地を見込む。



	2026年3月期 業績予想	3Q 実績	進捗率	4Q 予想
営業利益	5,990	4,414	73.7%	1,576
ネイル	260	121	46.5%	139
コンサルティング	1,830	1,163 [※]	63.6%	667
ヘルスケア	1,510	1,167	77.3%	343
インベストメント& アドバイザー	2,390	2,109	88.2%	281

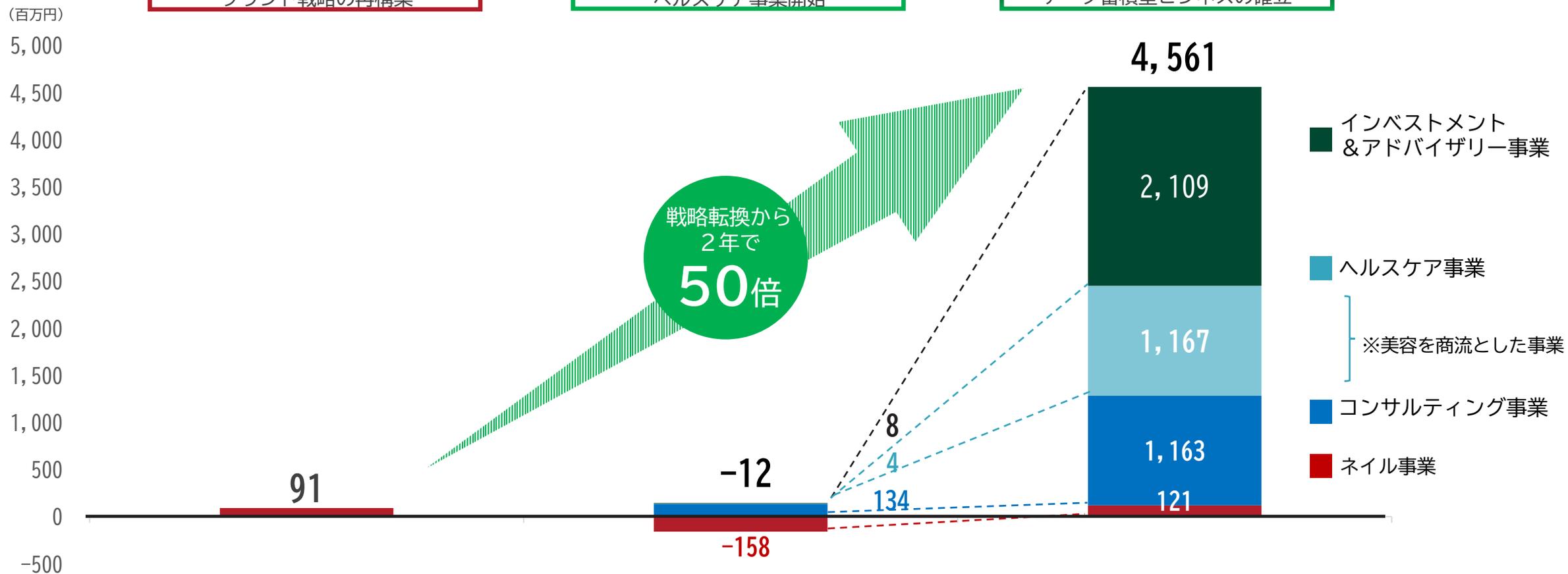
※コンサルティング事業
の売上収益が想定超

※業績予想-3Q実績

美容コングロマリットが現実化

祖業のネイル事業で培った知見を活かした美容コングロマリット化が現実化。
 収益構造が大きく変化したことにより、収益性及び利益成長が著しく向上。

<p style="text-align: center;">2024年3月期(3Q) 【コンヴァノ=ネイル事業】 経営体制の刷新 ブランド戦略の再構築</p>	<p style="text-align: center;">2025年3月期(3Q) 【新規事業立ち上げ期】 コンサルティング事業 ヘルスケア事業開始</p>	<p style="text-align: center;">2026年3月期(3Q) 【美容コングロマリット】 美容を起点とした高回転・高頻度 データ蓄積型ビジネスの確立</p>
---	---	---



単位(百万円)	2025年 3月期	2026年 3月期3Q	増減額
流動資産	1,384	6,743	+5,359
現預金	806	3,450	+2,644
営業債権及び その他の債権	456	2,822	+2,366
棚卸資産	61	86	+25
その他	61	385	+323
非流動資産	1,780	16,078	+14,298
有形固定資産	86	90	+5
使用権資産・のれん	1,005	1,099	+94
無形固定資産	516	14,109	+13,592
その他資産	173	780	+607
資産合計	3,164	22,821	+19,657

	2025年 3月期	2026年 3月期3Q	増減額
流動負債	848	7,237	+6,388
営業債務	140	1,674	+1,534
1年以内返済予定 長期借入金	50	288	+237
社債	-	2,500	+2,500
その他	658	2,775	+2,117
非流動負債	573	651	+78
長期借入金	308	310	+2
その他固定負債	264	340	+76
純資産	1,743	14,934	+13,191
資本金	10	5,240	+5,230
資本剰余金	571	5,772	+5,201
利益剰余金	1,162	4,120	+2,958
自己株式	△0	△199	△199
その他	-	1	+1
負債・純資産合計	3,164	22,821	+19,657

02美容コングロマリット企業への転換

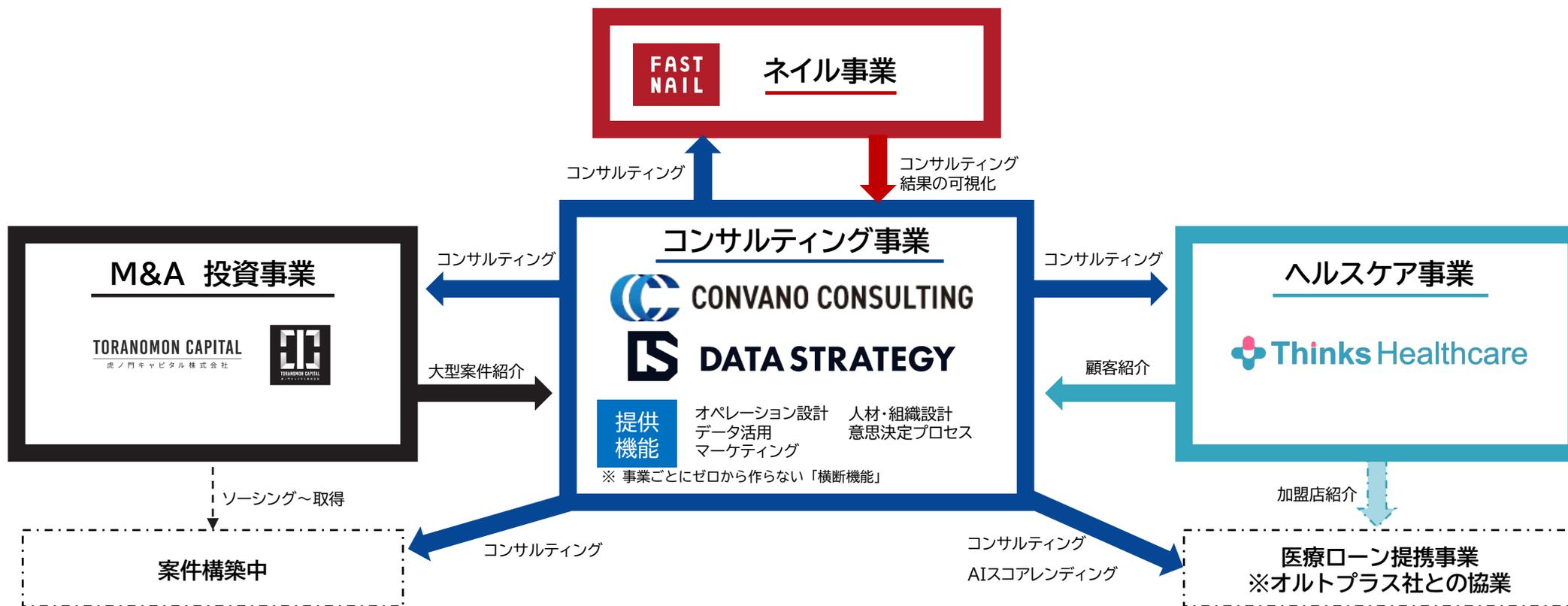
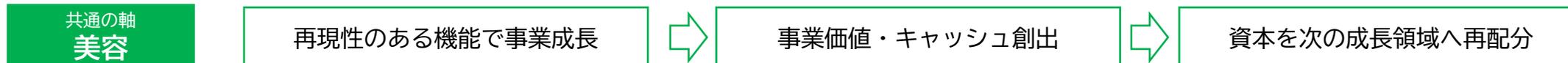
企業価値最大化に向けた戦略転換

中長期の企業価値・株主価値最大化を目的に戦略を再定義
 新規事業立ち上げの成功をもとに、美容コングロマリットとして事業成長の戦略へ

コンヴァノが一貫して目指すのは1兆円規模の美容コングロマリット企業＝企業価値・株主価値の最大化

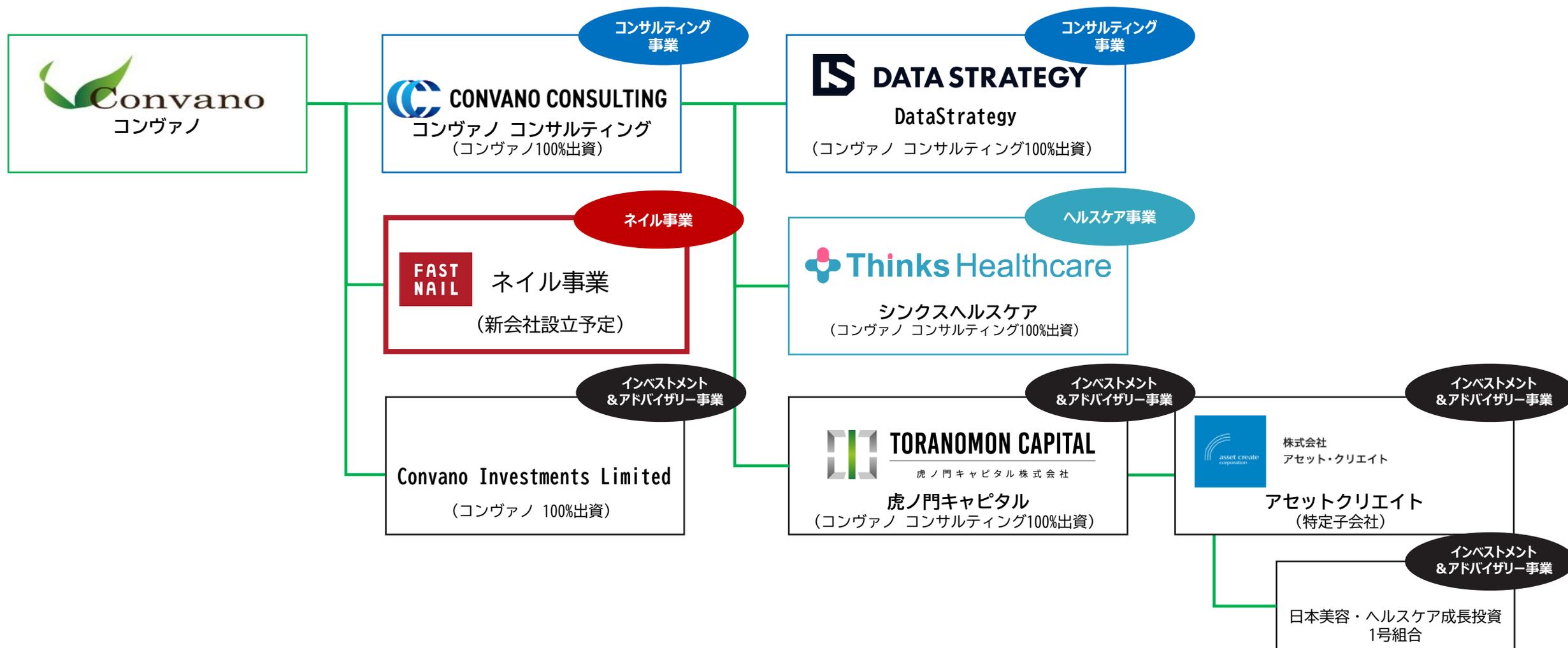


コンヴァノグループは単なるコングロマリット(事業の寄せ集め)ではなく、美容を軸として積み上げた機能・構造を横展開し、事業と資本を循環させる



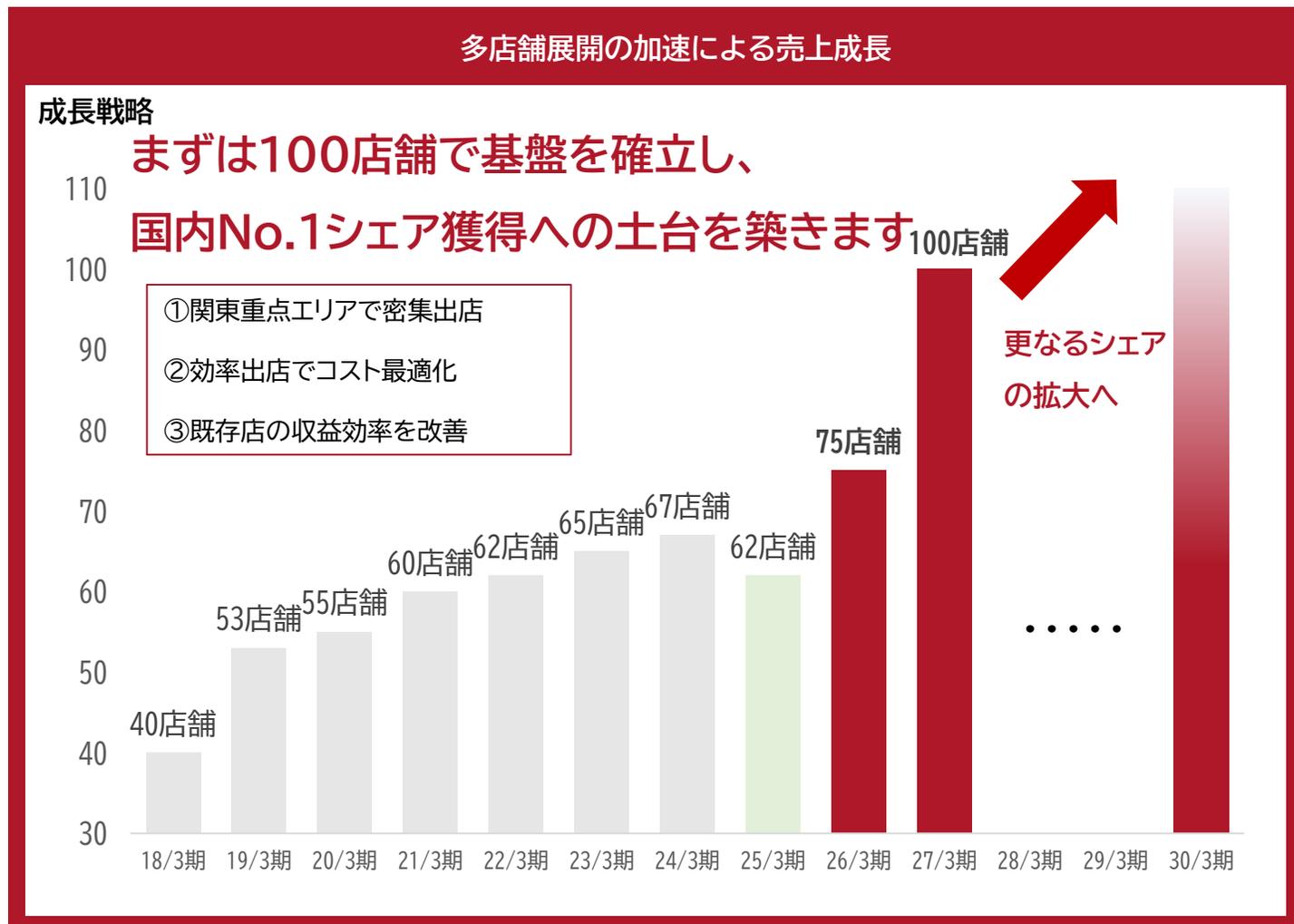
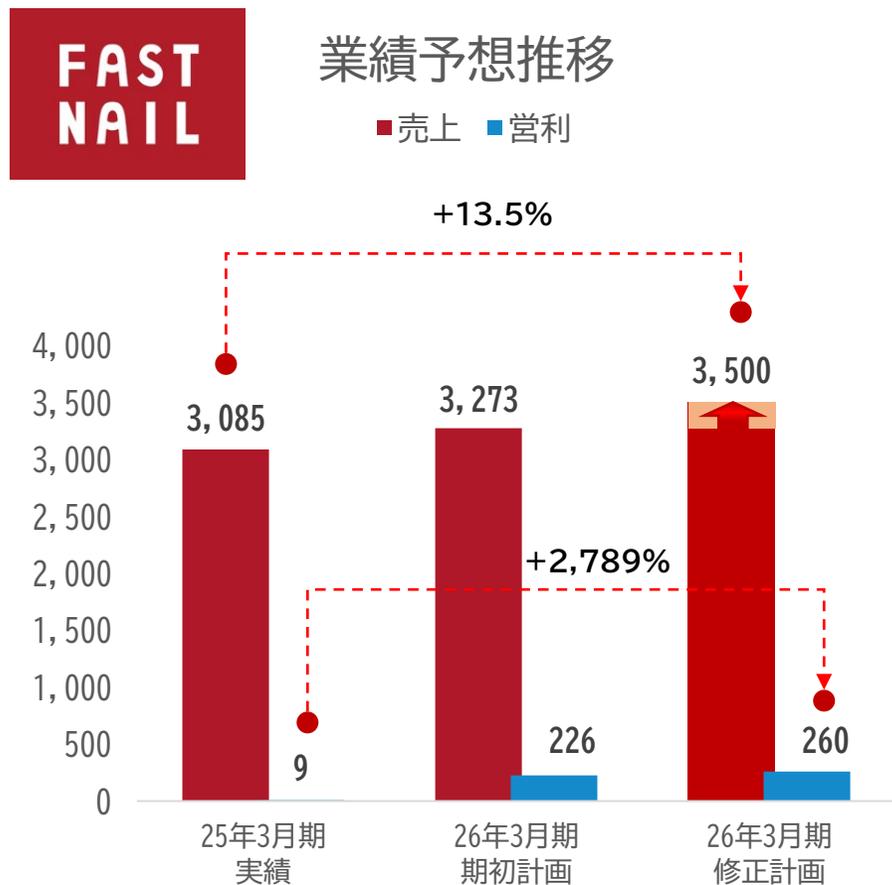
ネイル事業を分社化

ネイル事業を分社化し、意思決定の迅速化とリソースの集中投下による事業の拡大を目指す。



03 | 中期経営計画の進捗と主要TOPIC

“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

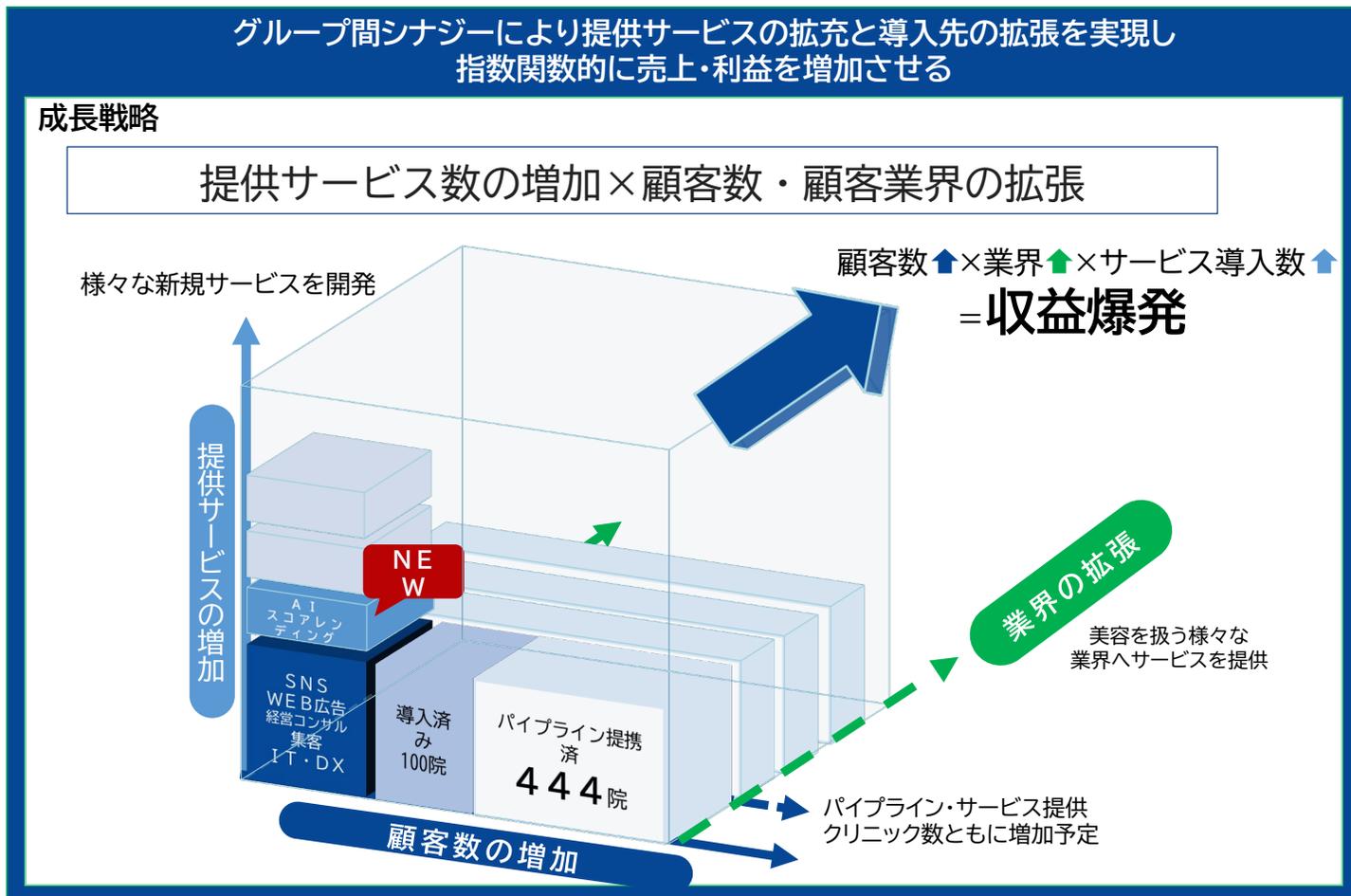
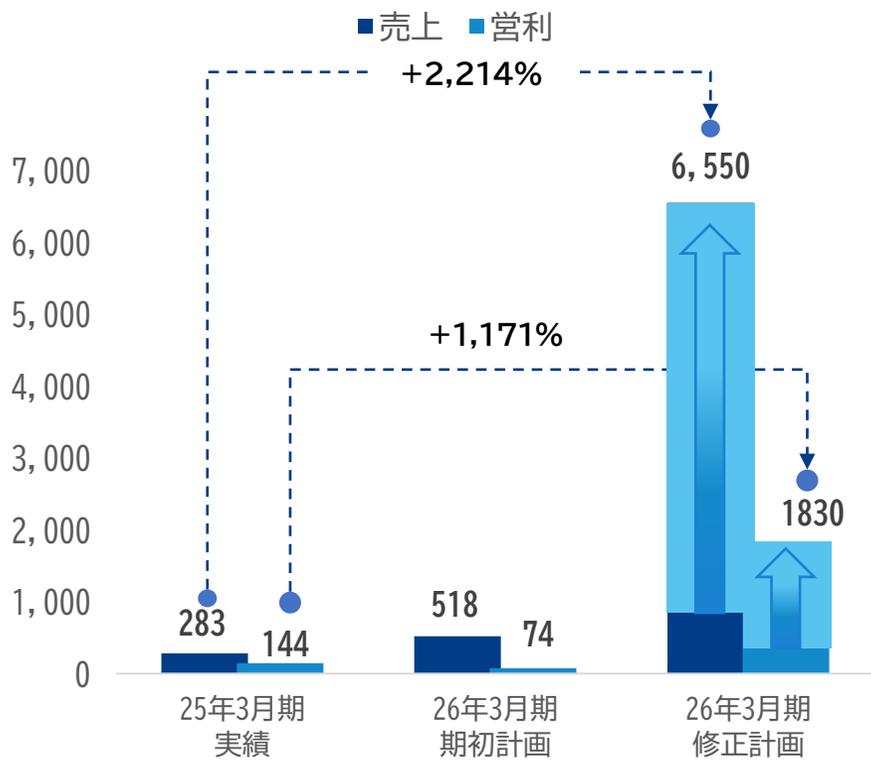


コンサルティング事業: グループ間シナジーを活かして事業拡大

DataStrategy・AI分野の受注が業績を牽引し、前期比約23倍の売上。
 今後も市場成長以上の高成長を見込む。



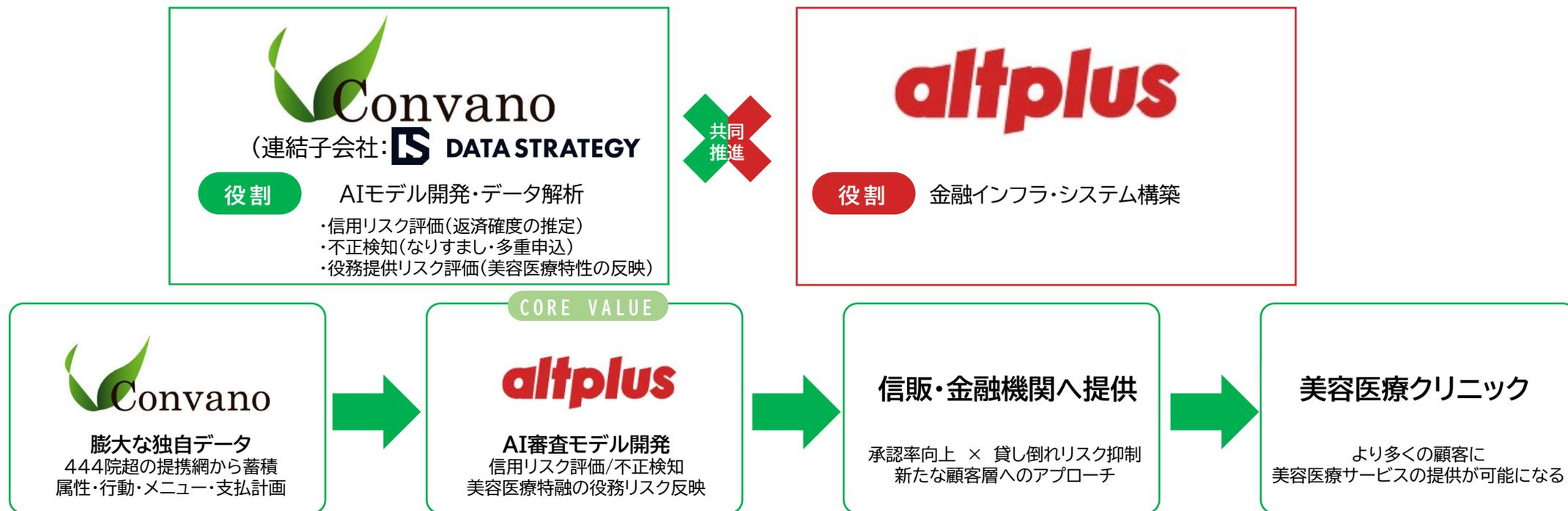
業績予想推移



オルトプラス社と提携し「医療系AIスコアリング事業」を開始

444院を超える提携クリニック網から得られるビッグデータを活用し、信販会社向けの与信審査AIを開発。オルトプラス社と金融インフラを共同推進し、美容金融領域でのプラットフォームを目指す。

美容医療における「支払いのハードル」をテクノロジーで解消します。



コンヴァノが目指す未来:美容医療市場の流動化

これまで「審査落ち」で機会損失となっていた層へ適切な与信を提供

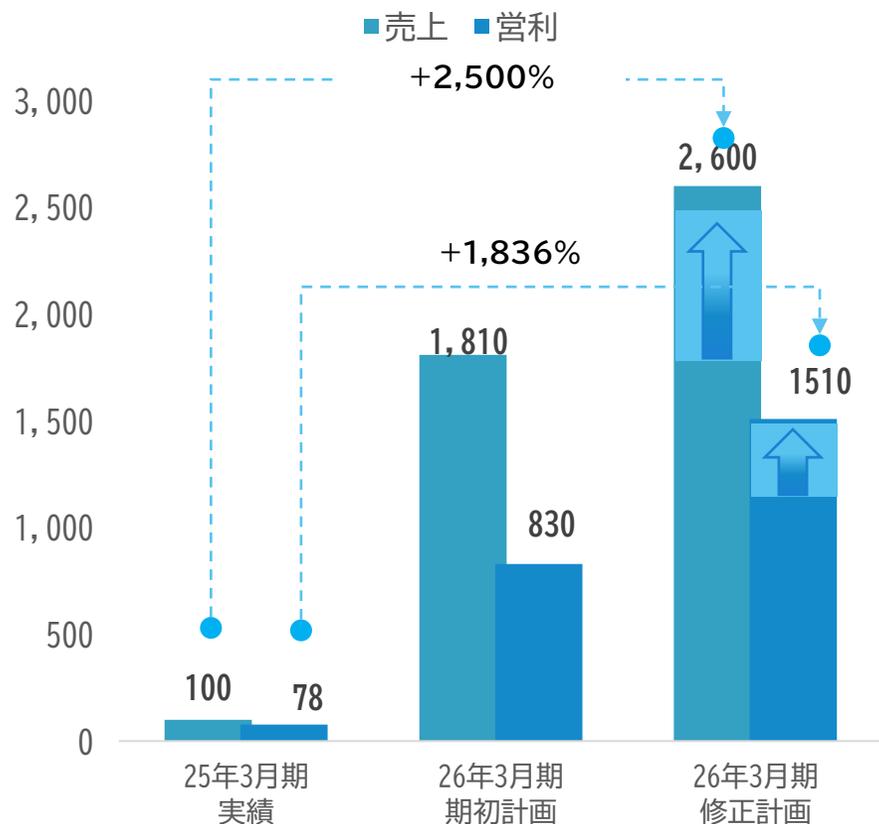
契約から施術までを滞りなく実行できる「次世代の美容医療マーケット」を実現し、美容業界全体の底上げに貢献します

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



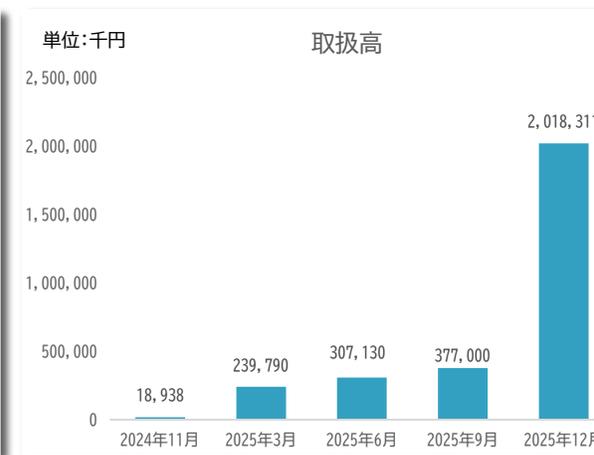
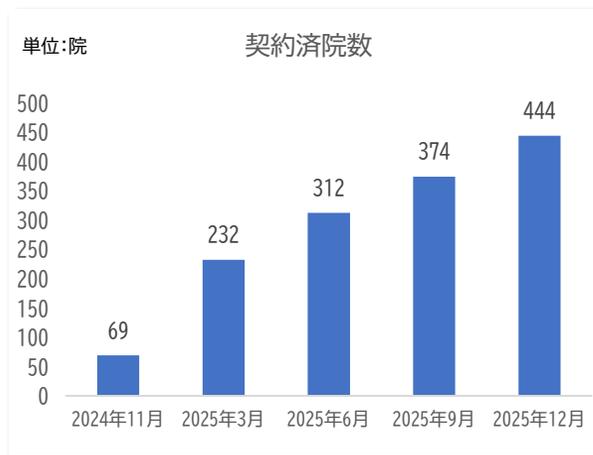
独占商材による新規契約の獲得



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

ヘルスケア事業：業務提携の加速(再掲)

拡大する美容需要を取り込むため、業務提携を加速しシェア拡大を図る。

LG Chem Ltd.



26年2月に予定している医療用ヒアルロン酸(HA)製剤の上市に向けた業務提携契約を締結。
(26年3月期の業績に織込済)

HM Solution Co., Ltd.



鼻筋形成需要への対応力強化のため、コストやリスク面で優位性が確立された素材の輸入代行を開始。糸リフト領域のラインアップが拡充。

META BIOMED Co., Ltd.



拡大する「切らずに即時効果が得られるリフトアップ施術」の需要に対応するため、糸リフト市場へ本格参入。

医療機関向け在庫管理支援事業



エスマットの重量センサー内蔵のIoTマットを活用し、医薬品・医療資材の在庫把握と適正在庫維持のためのサプライチェーンDXモデルの確立を目指す。

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

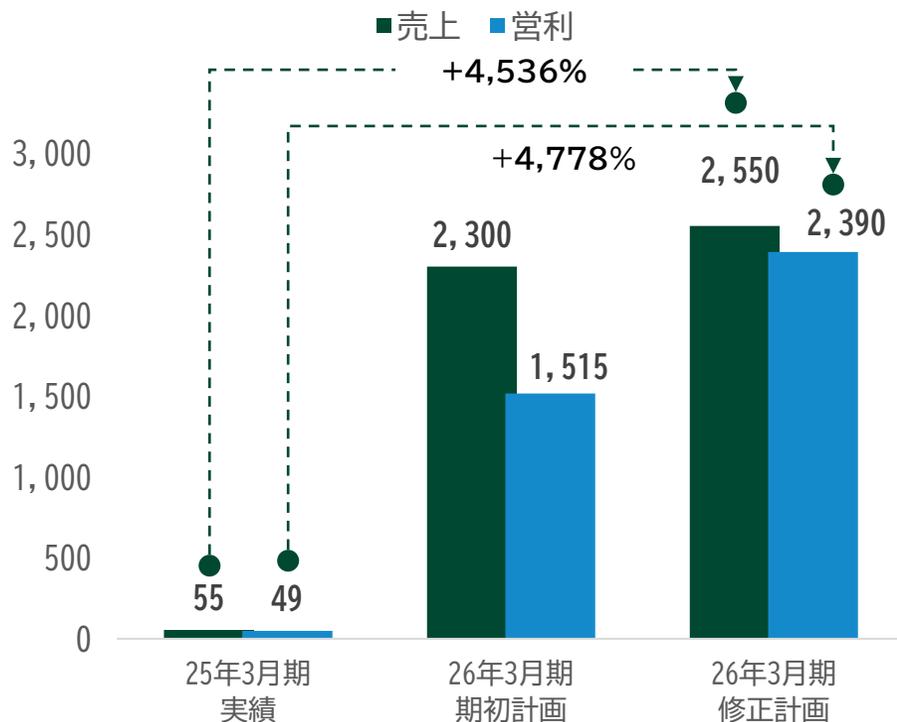
子会社の虎ノ門キャピタルが任意組合を通じて投資を実行。グループの資本戦略プラットフォームとして当初想定を上回るスピードで雪だるま式資本循環モデルを拡大中。

TORANOMON CAPITAL

虎ノ門キャピタル株式会社



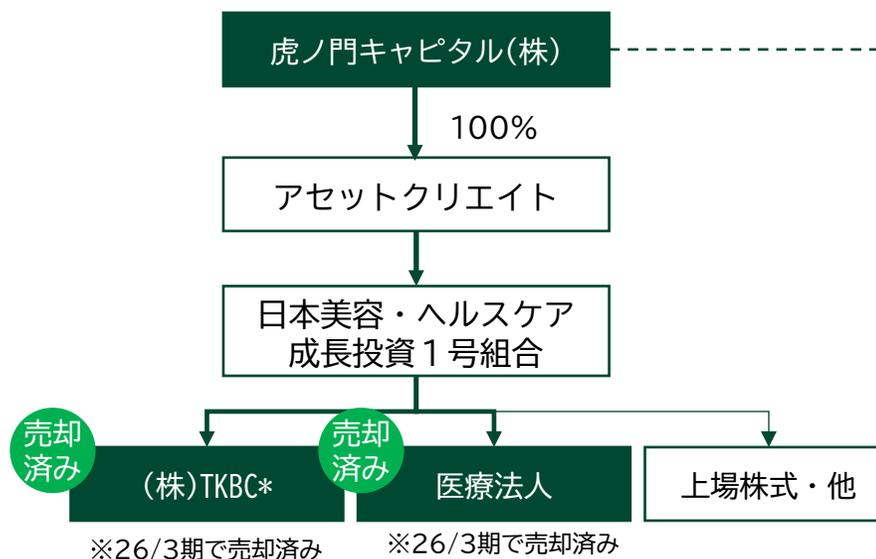
業績予想推移



成長根拠

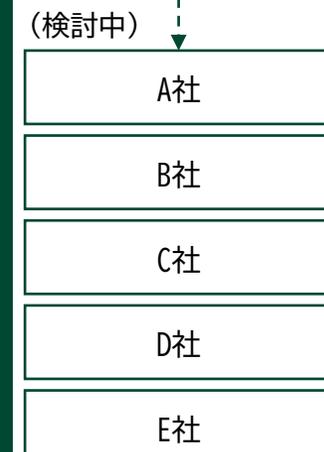
26/3期の売上見込み

- ・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・医療法人のバリュー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



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



*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

04 | 株主価値向上に向けた施策

業績拡大を背景に、創業以来初の「配当」開始。インカム・キャピタル両面から株主価値の向上を図る。今後も業績成長や市場環境、当社株価評価を鑑みて成長投資と株主還元のバランスを検討。

2025年3月期の黒字化達成及びその後の営業利益の順調な推移を背景に
成長投資と内部留保、還元のバランスを最適化するフェーズに移行

創業以来“初”配当

無配 ⇒ 1株あたり**1**円

配当性向: 13.0%、DOE: 3.4%

1,000株保有で

1,000円/年の配当

※株価120円と仮定した場合

配当利回り 0.8%

※配当総額: 509,156,000円

自己株式取得

<2025年10月24日の決議内容>

株式の総数 500,000株(上限)

上限取得価格 200,000,000円(上限)

(期間: 25/12/10~26/1/31)

61,363,900円で

上限である**500,000**株を取得

(発行済み株式総数509,156千株)

参考平均取得金額※

1株あたり 122.72円

※取得総額 61,363,900円 ÷ 500,000株 = 122.72

総還元性向: **14.6%**

中長期の業績成長にコミットするため経営陣・従業員も投資

経営陣・従業員が株主と同じ立場・同じリスクをとり、自らの資金を投じて将来成長に賭ける条件を設定。23年12月にも役員に対し同様のSOを付与。業績にコミットした結果今期は約44倍の利益成長を見込む。

現状認識



- ・ 株価は短期的な評価に留まり本業の収益成長力が十分に織り込まれていないと認識
- ・ 短期的な株価対策ではなく実績として中長期の業績実行力を示す必要性がある

※2026年2月5日現在

経営陣・従業員が株主と同じ視座で株価を意識し 中長期の業績向上にコミットするためのストックオプションを設計

行使条件①

“BTC事業を除いた本業”において
27年～32年まで高い業績成長[※]を達成

行使条件②

上記業績達成を前提として
株価終値が**200円**を一度でも超過

経営陣・従業員のコミットメント

- ・ 報酬ではなく有償ストックオプション（オプションを取得するのに現金を支払う）
- ・ 高い業績成長がなければ行使できないため強いコミットメントと株主同様のリスクが発生

既存株主へのリスクは限定的

- ・ 条件達成時のみ希薄化が発生
- ・ 最大約31億の資金が流入（資本増強）
- ・ 事業(EPS)成長による企業価値向上

注 本ストックオプションは業績成長と株価上昇の両条件が実現した場合にのみ行使可能であり、業績・株価にコミットメントするために設計しています

※詳細は2026年2月10日開示「有償ストック・オプション(新株予約権)の発行に関するお知らせ参照

06 | Appendix

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



管理職	
女性	80%
男性	20%
合計	100%

管理職に占める女性の割合
※2025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