



2025年11月21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 上四元絢
 (コード：6574 東証グロース)
 問合せ先 執行役員 藤本光
 (TEL：03 (3770) 1190 (代表))

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025年11月21日開示の「事業戦略及び投資戦略の見直しに関するお知らせ」と最近の業績動向を踏まえ、2025年10月10日に公表した業績予想を下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 業績予想の修正について

2026年3月期（2025年4月1日～2026年3月31日）通期業績予想数値の修正

(単位：百万円)

	売上収益	営業利益	税引前利益	当期利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益	基本的 1 株当たり 当期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	12,370	6,535	6,535	4,275	4,275	8.42
今回修正予想 (B)	14,950	5,990	5,990	3,918	3,918	7.70
増減額 (B-A)	2,580	▲545	▲545	▲356	▲356	—
増減率 (%)	20.9	▲8.3	▲8.3	▲8.3	▲8.3	—
(ご参考)前期実績 2025 年3 月期	3,241	135	128	78	78	0.18

(注)当社は、2025年8月2日及び2025年9月1日付で普通株式1株につき10株の株式分割を行っております。「基本的1株当たり当期利益」は、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して算定しております。

2. 2026 年3月期 通期業績予想の修正理由

当社グループは、ネイル／コンサルティング／ヘルスケア／インベストメント&アドバイザリーを組み合わせたポートフォリオ型の事業構造の下、「営業利益を継続的に生み出す事業会社」としての性格を一段と明確化する方針を、本日公表の「事業戦略及び投資戦略の見直しに関するお知らせ」において示しております。併せて、ビットコイン(以下、「BTC」といいます。)を用いたトレジャリー偏重から、事業成長とM&A・成長投資を軸とする財務戦略へ軸足を移す方針を決定しております。

上記の方針および10月、11月の直近期の受注・販売動向を踏まえ通期見通しを再精査した結果、売上収益を上方修正（前回公表12,370百万円 → 14,950百万円（+2,580百万円））いたしました。一方、営業利益を6,535百万円 → 5,990百万円へと修正いたしました。

（１）BTC戦略見直しに伴う前提整理

「事業戦略及び投資戦略の見直しに関するお知らせ」で公表したとおり、当社は、BTCを用いたトレジャリー戦略を総括し、最大21,000BTCの保有を取りやめる方針並びにBTC取得を目的とする新株予約権の発行を行わない方針を決定しております。併せて、売却益が出る水準でのBTC売却代金をビューティー・ウェルネス領域におけるM&A投資、デジタル・人材投資、財務健全性の維持・強化等に重点配分することにより、連結営業利益の拡大を目指す方針も示しております。これに伴い、インベストメント&アドバイザー事業については、売上収益を5,420百万円 → 2,550百万円、営業利益を4,635百万円 → 2,390百万円へ見直します。修正の主因は、新規のBTC取得に合わせて実施していたPUTオプション売り（受取プレミアム）のインカム収入が、今後は新規BTC取得スピードが減少すると見込むためです。その結果、売上収益は当該インカムの縮小分を織り込み減額とし、営業利益も同様に減額いたしました。一方で、保有BTCに対するカバードコールは継続する前提であり、当該プレミアム収入により営業利益2,390百万円は確保可能と判断しています。ボラティリティ水準や需給の不確実性を踏まえつつも、運用方針は「新規取得連動のPUT売りは抑制、既存保有に対するカバードコールは継続」で一貫しており、これが営業利益水準の下支えとなります。インベストメント&アドバイザー事業につきましては、今回開示している通期業績予想において営業利益2,390百万円を見込んでおりますが、このうち2,390百万円は、2026年3月期の10月の時点ですでに到達・確保している水準を前提とした数値です。すなわち、第3四半期までの段階で同事業の営業利益2,390百万円を実質的に達成しており、少なくとも見積みもって2,390百万円の利益水準を維持するとの保守的な前提に基づき、通期で2,390百万円と設定しているものです。

（２）AIマーケティング・データ分析事業（セグメント区分：コンサルティング事業）の成長と「事業会社」としての収益構造の強化

当社グループは、「BTCを保有する企業」として注目される局面もありましたが、本質的にはネイル事業・ヘルスケア事業等を中核としつつ、医療機関向けを含むコンサルティング事業やインベストメント&アドバイザー事業を組み合わせた事業会社であり、営業利益の最大化を重視する姿勢に変わりはありません。

この中で、子会社の株式会社DataStrategy（以下「DataStrategy社」）が担うAIマーケティング・データ分析事業は、当社グループの成長エンジンとして重要度を高めております。DataStrategy社が提供するサービスは、主に以下の4カテゴリに整理されます。なお、当該事業はコンサルティング事業として分類しております。

①マーケティングAI領域

AIによる広告運用自動化、クリエイティブ最適化、顧客データ分析に基づく商品・CRM施策への反映、在庫データに基づく需要予測など、一連のマーケティングプロセスを機械学習モデルで統合的に支援するソリューションを提供しており、既存・新規クライアント双方で引き合いが増加しています。

②データ分析基盤の構築支援

データクレンジング、メタデータ管理、権限・監査ログの一元管理等を通じて、クライアント企業がファーストパーティデータを安全かつ横断的に活用できる基盤整備を支援しており、データ活用体制構築ニーズの高まりを背景に、新規案件の獲得が進展しています。

③効果測定・投資配分最適化

A/Bテストや因果推論、MMM等を活用し、オンライン・オフラインを含むマーケティング投資配分の最適化を行うサービスを提供しており、広告・販促費の可視化や再配分ニーズに対応する中長期契約型案件の獲得につながっています。

④データドリブンな戦略コンサルティング

上記で得られたインサイトを経営・事業戦略に落とし込むコンサルティングを提供しており、成長戦略・GTM設計、価格・販促・品揃えの最適化、顧客ポートフォリオ戦略、サブスクリプションモデルのチャーン抑制、フロント業務のKPI設計、組織変革PMO等まで一気通貫で支援することで、プロジェクト単価・案件規模の拡大が進んでいます。

これらのサービス群が、中期経営計画において掲げる「ポートフォリオ型事業構造」の中核をなす高付加価値コンサルティングビジネスとして機能しつつあり、今回の売上収益の上方修正は、当該事業が当社グループの「事業会社としての稼ぐ力」を押し上げていることの具体的な表れと位置付けています。

さらに、上振れ余地については、以下の定性要素を確認しております（現時点では定量化しない方針）。

① 契約形態の厚み：中長期契約型の増加により、運用・高度化フェーズへの移行が進む案件が増加。四半期をまたぐ継続収益化の比重が高まっております。

② クロスセルの深耕：案件単価・範囲の拡大が見られます（例：基盤整備→計測→配分最適化→戦略実装へ）。

③ 第3四半期以降の寄与：上振れは11月時点での売上収益を前提に算出しており、12月以降のさらなる成長の余地を残しております。

以上を踏まえ、案件のスケジュール前倒しや複合適用・継続化の進展いかんでは上振れの可能性があります。当該可能性は現時点では見通しに織り込んでおりません。第3四半期にかけては、上記4カテゴリを複合適用する案件が増加しているほか、既存クライアント企業における追加導入・適用範囲拡大（クロスセル）の動きも加速しており、11月時点での受注残・パイプラインを前提とすると、第3四半期累計売上収益は当初想定を相応に上回る水準で推移する見込みです。こうした状況を踏まえ、コンサルティング事業については、具体的な案件ベースで売上収益の上振れを通期予想に反映しております。DataStrategy社は、11月に売上収益11億円、12月に売上収益最低15億円以上の着地を見込んでおり、短期間で売上規模を大きく拡大しつつ、一定のマージンを確保可能なことから営業利益率を維持する可能性が高いため、そのビジネスモデルのスケラビリティと収益性の高さが確認されています。

ヘルスケア事業においては、現在400院超の医療機関ネットワークを、2026年3月期末までに600院規模へと拡大する計画であり、この拡大したネットワークに対し、AIマーケティング・データ分析を順次展開してまいります。さらに、株式会社Convano consultingの顧客企業に対しても同サービスを提供することで、医療機関のみならず一般事業会社においても、集客・LTV向上・業務効率化等の価値提供を図り、安定的なストック収益とプロジェクト収益の双方を積み上げていく構想です。

加えて、当該データ分析・アドバイザリー機能を核として、ヘルスケア領域に限定されないその他事業会社向けの法人営業を本格化し、大口案件・包括契約の獲得を通じて営業利益の一層の拡大を目指します。その際には、大手総合コンサルティングファーム型の標準化・高付加価値提案モデルを参考に、標準化されたソリューションパッケージと高い専門性を有するコンサルタントによる提案営業を組み合わせ、特定大手顧客との長

期・大型契約を積み上げていく形で事業基盤を拡張していく方針です。これらの施策により、DataStrategy社はヘルスケアを起点としつつ、汎用的なAIマーケティング・データ分析サービス企業として中期的に着実な売上収益および営業利益の成長を実現していくことを期待しております。

（３）ヘルスケア事業（糸リフト）の新規織り込み：後半期の販売急伸と利益貢献

当社連結子会社であるシンクスヘルスケアは、糸リフト関連商材を中心とした自由診療領域のポートフォリオの拡充を進めており、2025年以降、META BIOMED Co., Ltd.およびHM Solution Co., Ltd.との間で、糸リフト素材の共同開発・日本市場における独占輸入代行に関する業務提携を決議・公表しております。これに基づき、第3四半期以降、供給体制・品質管理・医師教育・販売体制の整備が本格化し、2026年3月期後半にかけて糸リフト商材の販売が急速に伸長していることを確認しております。とりわけ、自由診療クリニック向けのネットワークを活用した導入クリニック数の急速な増加と、鼻筋形成（ノーズリフト）など新たな適応領域の開拓が寄与し、第3四半期累計ベースのヘルスケア事業の営業利益は、前回予想において通期目標としていた1,210百万円を上回る水準に到達する見込みとなっております。これにより、ヘルスケア事業は当社グループ全体の収益ポートフォリオにおいて、コンサルティング事業と並ぶ「成長ドライバー」として位置付けられる状況になりつつあります。

META BIOMED Co., Ltd.：次世代型糸リフト素材の共同研究開発および日本市場における独占輸入代行。同社のPDO/PCL押出・加工技術と当社が収集した臨床ニーズを組み合わせ、柔軟性と引上げ力を両立する新規コグ構造を開発。既存の自由診療クリニック販路・KOLネットワークや注入系施術とのクロスセルで早期浸透を企図しています。

HM Solution Co., Ltd.：鼻筋形成（ノーズリフト）領域に適した糸リフト素材の共同開発および日本国内における独占輸入代行。主用途は鼻背～鼻尖の立体形成であり、META BIOMED向け製品（主として中顔面～鼻唇溝）とは適応解剖領域が明確に異なる＝相互補完的です。

両提携に基づく供給・品質・医師教育・販売体制の整備が第3四半期以降に本格化し、2026年3月期後半に糸リフトの販売が急速に伸長、粗利段階での利益貢献が顕在化していることを確認できたため、今回新たに通期予想へ織り込みました。

さらに、ヘルスケア事業では、糸リフトに続く次なる柱として、ボツリヌストキシン製剤に関する日本国内での独占販売権の取得に向けた手続きを進めており、第3四半期中にも契約締結が完了する見込みです。現時点では、本通期業績予想には、独占販売権取得後の本格的な売上・利益貢献の効果は定量的には織り込んでおりません。

もっとも、糸リフト商材で構築した自由診療クリニック向けの販売チャネル、ネットワーク、症例データ・教育コンテンツ等を、そのままボツリヌストキシン製剤の導入・クロスセルに横展開できる可能性が高く、中期的には、糸リフト商材による「たるみ・リフトアップ」領域、ボツリヌストキシン製剤による「表情ジワ・小顔・多汗症等」領域という2本柱で、ヘルスケア事業全体の売上・利益の拡大が期待できると見込んでおります。したがって、今回の売上収益の上方修正には、糸リフト商材の販売急伸および第3四半期時点での営業利益1,210百万円超の見込みを中心に反映しつつ、ボツリヌストキシンの独占販売権取得後の本格展開分は、中期的な追加成長余地として位置付けております。ヘルスケア事業では、低単価商材から高単価商材への売上構成のシフトが進行しており、単価上昇に伴う粗利率の改善が見込まれます。加えて、糸リフト商材で構築済みのクリニック向け販売チャネル、ネットワーク、症例データ・教育コンテンツ等を横展開することで、新規商材の導入・クロスセルに係る追加の獲得コストや販管費の増分は発生しておらず、むしろ独占輸入代行契約

によりマーケティング費用等の販管費を抑制できております。これらにより、売上収益は前回予想を据え置く一方で、販管費率の低下と製品ミックス改善により営業利益のみ上振れ（+3億円）となる見込みです。

本業績予想においては、

- ① 既に進捗度・受注確度が高く、売上計上の蓋然性が高いDataStrategy社関連案件については、具体的な案件ベースで売上収益への上振れ効果を反映している一方、
- ② 売却益が出る水準でのBTC売却代金を資金源とする将来的なM&A案件や、デジタル・人材投資等の新規施策 については、現時点で個別案件の取得条件・スケジュール等が確定していないことから、2026年3月期における定量的な上振れ効果は織り込んでおりません。

したがって、今回の通期業績予想の修正は、あくまで現時点で収益計上の見込みが高い事業案件（主としてコンサルティング事業、ヘルスケア事業）に限定して反映したものであり、BTC売却代金を原資としたM&Aや成長投資の本格的な収益貢献は、中期的な利益成長余地として位置付けています。

（４）中期経営計画との関係

当社は、改訂版中期経営計画「補完コード2029」において、2027年3月期に売上収益23,700百万円、営業利益9,500百万円を目標としております。今回の売上収益の上方修正は、コンサルティング事業（AIマーケティング・データ分析事業）の想定超の進捗に、糸リフト商材の後半期販売伸長・利益貢献の新規織り込みが加わったものであり、中期的には、ボツリヌストキシン製剤を含むヘルスケア事業のプロダクトポートフォリオ拡充や、BTC売却代金を活用したM&A／成長投資の収益化等により、追加的な利益成長余地があると認識しております。2025年9月8日付開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」p26「ビットコイン・インカム事業を開始」において2027年3月期～2029年3月期の各期売上収益4,000百万円と記載しておりましたが、当該計画値は見直しの対象であり、次の事業計画改訂時に修正する予定です。

修正の背景は、新規大量BTC取得連動の係るプレミアム収入（インカム）の縮小を見込むためであり、一方で保有BTCに対するカバードコールの実施は継続する方針です。これらの方針に基づき、売上収益のレンジ設定および収益構成の前提を再定義のうえ、改訂版計画を提示いたします。今後も、収益機会の最大化とリスク管理の両立、ならびにBTCを含むポートフォリオ全体の資本効率向上を図りつつ、開示事項の経過に応じて適時・適切な情報開示を行い、投資家の皆さまとの情報ギャップの最小化に努めてまいります。

3. 今後の見通し

当社は2025年8月27日に「中期経営計画の修正及び改訂版中期経営計画『補完コード2029』策定に関するお知らせ」を公表しており、同計画において2027年3月期の目標として、売上収益23,700百万円、営業利益9,500百万円を掲げております。今回の2026年3月期通期業績予想の修正は、こうした中期目標に向けた進捗の「途中経過」として位置付けられるものであり、とりわけコンサルティング事業（AIマーケティング・データ分析事業）およびヘルスケア事業（糸リフト関連）の成長が、当社グループを「事業成長起点」で捉えるべき局面に入ったことを示すものと認識しております。とりわけ（i）コンサルティング事業（AIマーケティング・データ分析）および（ii）ヘルスケア事業が想定を上回る進捗を示していることから、最大21,000BTCの保有方針見直し後も、中期目標の達成見込みは引き続き高いと認識しております。今後も、ネイル／コンサルティング／ヘルスケア／インベストメント&アドバイザーから成るポートフォリオ型の事業構造のもと、事業セグメントごとの成長と収益性向上を主軸としつつ、これを補完するかたちでM&A投資、デジタル投資、人材投資を機動的に実行し、中期計画で掲げる売

上・利益目標の達成を目指してまいります。

また、「事業戦略及び投資戦略の見直しに関するお知らせ」で公表したとおり、当社はBTCを用いたトレジャリー偏重から、本業の拡大およびM&A・成長投資を重視する財務戦略への転換を図っております。BTC売却により得られる資金については、ヘルスケア領域における事業会社の取得・提携、データ基盤・AI活用を中心とするデジタル投資、専門人材の採用・育成等に重点的に再配分する方針であり、あくまで「事業を通じて営業利益を継続的に生み出す企業」であり続けることを今後の基本姿勢としております。他方で、当該投資案件の具体的な条件・タイミングが確定するまでは、単純な現金保有にとどまらず、リスク管理方針の範囲内で高流動性商品を対象としたトレーディング取引やオプション取引等を活用し、短中期的なトレーディング益・オプション収益の獲得による資本効率の向上を図ることも選択肢としていますが、これらはあくまで本業による事業成長を補完する位置付けであり、業績計画においても「事業成長を主軸とし、マーケット要因に依存しない収益構造の強化」を最優先に考えております。

また、以下の新規事業および公表済み案件については、その事業化スケジュールや収益貢献のタイミング・規模について不確実性が残っていることから、今回の通期業績予想には定量的な影響を織り込んでおりません。以上を総合し、2026年3月期の修正は中期目標に向けた通過点であり、BTC戦略の見直し後も、事業成長ドライバー（コンサルティング／ヘルスケア）に基づく達成見込みは引き続き高いと判断します。

・AIデータセンター事業（2025年7月31日公表）

AIデータセンター事業は、エンジニア／運用／調達を中心に5名を採用済みであり、現在、GPUを含むサーバー構成・ベンダーの選定を進行中です。インフラ要素の最適化（電力・冷却・ラック設計、調達リードタイムの見極め）を優先し、初期投資の資本効率を高める方針です。

現時点では、2026年3月期の売上収益は0円と保守的に見積もっており、通期業績予想への定量的な織り込みは行っておりません。該当事業は、契約締結・供給体制の確定等により収益化の蓋然性が高まった段階で、必要に応じて速やかに反映・開示します。

・データセンター活用型グリーン・ビットコインマイニング事業（2025年8月6日公表）

・法定通貨連動型ステーブルコインの企画・開発（2025年8月27日公表）

・ビットコイン採掘開始（開示事項の経過）（2025年10月1日公表）

・円建てステーブルコイン（JPYC）を活用したRWA決済・流通支援事業（2025年10月2日公表）

・医療機関向け在庫管理支援事業（子会社による新事業）と株式会社エスマットとの実証実験（2025年10月3日公表）

これらの新規事業については、各プロジェクトの進捗状況、契約締結の有無、収益モデルの検証結果等を踏まえ、定量的な影響額の蓋然性が高まった段階で、必要に応じて速やかに業績予想への反映および適時開示を行う方針です。当社は、事業成長を主軸に据えつつ、新規事業ポートフォリオの拡充とBTCを含む金融ポジションの機動的な運用をバランスさせることで、中長期的な企業価値・株主価値の最大化を図ってまいります。

【各事業の売上収益、営業利益の予想数値の修正推移】

（単位：百万円）

		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&アドバイザー事業	連結修正	連結財務諸表
5月15日付開	売上収益	3,273	518	953	1,105	△250	5,600

示業績予想	営業利益	226	74	125	85	—	510
6月19日付開 示業績予想修 正	売上収益	3,300	1,050	1,700	1,200	△250	7,000
	営業利益	250	220	520	10	—	1,000
7月31日付開 示業績予想修 正	売上収益	3,300	1,100	1,810	1,200	△250	7,160
	営業利益	250	430	830	10	—	1,520
8月14日付開 示業績予想修 正	売上収益	3,500	1,100	1,810	2,300	△250	8,460
	営業利益	260	430	830	1,515	—	3,035
9月5日付開 示業績予想修 正	売上収益	3,500	1,100	2,600	4,220	△250	11,170
	営業利益	260	430	1,210	3,435	—	5,335
10月10日付開 示業績予想修 正	売上収益	3,500	1,100	2,600	5,420	△250	12,370
	営業利益	260	430	1,210	4,635	—	6,535
11月21日付開 示業績予想修 正	売上収益	3,500	6,550	2,600	2,550	△250	14,950
	営業利益	260	1,830	1,510	2,390	—	5,990

(注) 百万円未満を四捨五入して記載しております

【参考】四半期別の売上収益、営業利益の予想数値

2026年3月期第1四半期及び第2四半期の実績並びに2026年3月期第3四半期及び第4四半期の連結ベースの見通しは下記表の通りです。四半期別の見通しは不確実性を内包しており、前提条件に重要な変更が生じた場合には速やかに見直し・追補開示いたします。

(単位：百万円)

	2026年3月期 第1四半期 (実績)	2026年3月期 第2四半期 (実績)	2026年3月期 第3四半期 (累計・予想)	2026年3月期 第4四半期 (累計・予想)
売上収益	1,055	3,854	10,309	14,950
営業利益	174	1,926	4,089	5,990

以上