

Financial Results -

# 2026年3月期通期決算説明資料

500院超の医療機関ネットワークを基盤に自社開発プロダクトによりストック型収益モデル  
計画策定方針を見直し、下振れ可能性を排除し、上振れ余地を確保する方針へ

2026年5月15日

株式会社コンヴァノ (東証グロース : 6574)

● **500院超の医療機関ネットワークを基盤とした  
成長AI・テック系美容ヘルスケアプラットフォーム企業**

自社開発AIプロダクト群×独自データ基盤を横断展開。ストック型収益モデルで高い収益性を確保

● **保守的な計画策定方針への全面転換**

業績予想と同様、最低限達成可能な水準に全面見直し。下振れリスク極力排除、上振れ余地を確保

● **Non-GAAP営業利益（暗号資産期末時価評価損の影響を除いた実績値）6,642百万円**

ストック性の高いリカーリング収益の拡大により収益の質が向上

● **自社開発AIプロダクト5製品のSaaS型収益基盤**

AIスコアリング、AI業務自動化(axon)、AI採用プラットフォーム、AIコスメCRM、医療資材AI発注の5製品を展開

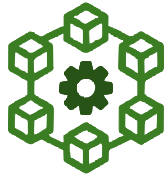
● **BTC関連収益を除外した事業収益ベースの計画**

BTC保有・評価・売却損益はゼロ前提。AI・テクノロジー事業の実力値のみで構成

# コンヴァノグループの他社に真似できない競争優位性

500院超の医療機関リアルネットワークを基盤に、自社開発AIを活用して、ヘルスケア領域特化コンサルティング及び商社型プラットフォームにおけるストック収益を創出する高収益テック系ヘルスケア企業。

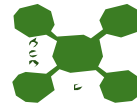
## 顧客基盤



500院超の  
医療機関ネットワーク

- 500院を超える医療法人・クリニックとのリアルな取引・総客実績
- 数十万件の取引・成約データが蓄積

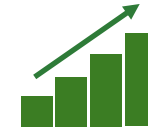
## Vertical AI



美容業界に特化した  
自社開発のAIプロダクト群

- AIスコアリング (Saas)
- AI業務自動化プラットフォーム
- AI採用マッチング
- AIメディカルコスメCRM
- 医療資材AI発注システム

## ストック型収益



高いLTVを誇る  
高収益型ストックビジネス

- 月額固定報酬・成果報酬
- 従量課金 (利用量に連動)
- 高い収益性・LTV

# AGENDA

- 01.** 2026年3月期決算概要 ...P05
- 02.** セグメント別業績 ...P08
- 03.** 2027年3月期業績予想 ...P10
- 04.** 中期経営計画連結数値目標サマリ ...P14
- 05.** セグメント別成長計画 ...P18
- 06.** 成長ドライバーと事業戦略 ...P21
- 07.** 各事業の詳細戦略 ...P23
- 08.** 成長を支える基盤と織り込めない要素 ...P30

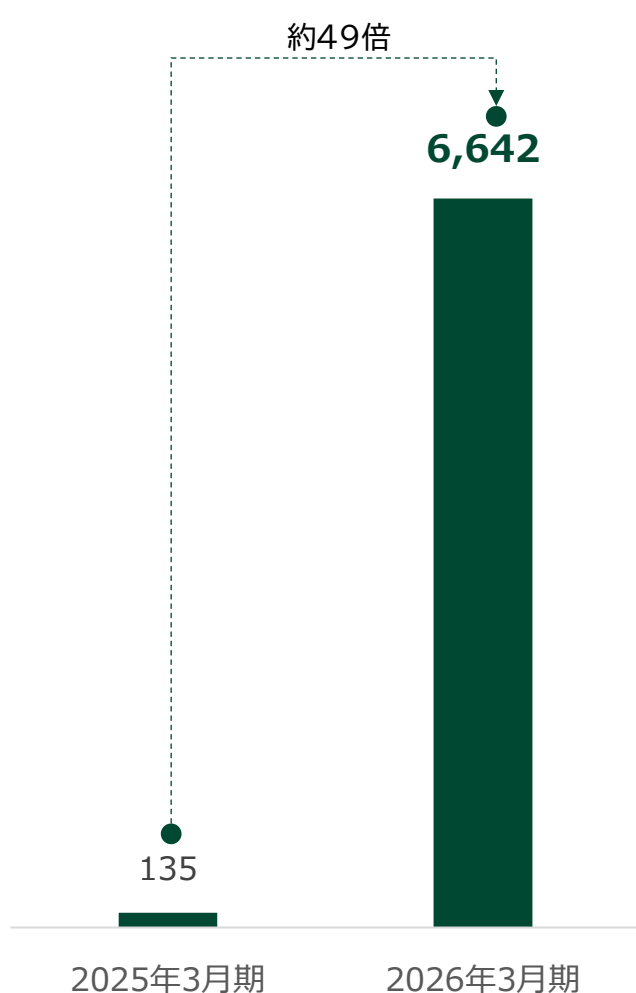
# 01 2026年3月期決算概要

500院超の医療機関ネットワークを基盤に、自社開発AIによりストック型収益を創出

# PLサマリ(IFRS)

事業ポートフォリオが大幅に進化し、ヘルスケア事業とコンサルティング事業が急速に拡大。両事業の拡大に経営資源を集中投下することで、ストック性の高いリカーリング収益を積み上げた結果収益性も大きく向上。

## Non-GAAP営業利益



(百万円)	2025年3月期	2026年3月期		(単位：百万円)
	実績	実績	前年同期比	
売上収益	3,241	15,500	+378.3%	■売上収益 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	1,244	7,572	+508.6%	■売上総利益 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し売上総利益率は+10.4pt上昇
売上総利益率	38.4%	48.8%	+10.4pt	
販管費	1,134	1,802	+58.9%	■Non-GAAP営業利益(暗号資産期末時価評価損の影響を除いた実績値)
Non-GAAP営業利益	135	6,642	約49倍	ストック性の高いリカーリング収益の拡大により収益の質が向上
営業利益率	4.2%	42.9%	+38.7pt	

※Non-GAAP:2026年度はBTCの期末時価評価損を除く

# BSサマリ(IFRS)

(単位：百万円)



	2025年 3月期	2026年 3月期	増減額
<b>流動資産</b>	1,384	7,751	+6,367
現預金	806	4,881	+4,074
営業債権及び その他の債権	82	2,383	+2,300
棚卸資産	54	89	+35
その他	441	1,314	+960
<b>非流動資産</b>	1,780	11,153	+9,373
有形固定資産	303	146	▲158
使用権資産・のれん	1,005	1,271	+266
暗号資産	-	8,767	+8,767
無形固定資産	36	500	+463
その他資産	877	334	▲544
<b>資産合計</b>	3,164	18,904	+15,740

	2025年 3月期	2026年 3月期	増減額
<b>流動負債</b>	848	7,383	+6,535
営業債務	396	1,314	+917
1年以内返済予定 長期借入金	50	570	+520
社債	-	1,500	+1,500
その他	402	4,000	+3,598
<b>非流動負債</b>	573	517	▲55
長期借入金	308	23	▲285
その他固定負債	264	129	▲50
<b>純資産</b>	1,743	11,003	+9,259
資本金	10	5,240	+5,230
資本剰余金	571	5,785	+5,214
利益剰余金	1,162	211	▲951
自己株式	△125	▲239	-
その他	-	-	-
<b>負債・純資産合計</b>	3,164	18,904	+15,740

# 02 セグメント別業績

各セグメントともに増収増益を実現

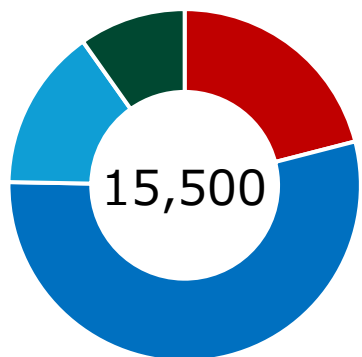
# セグメント別業績

(単位：百万円)



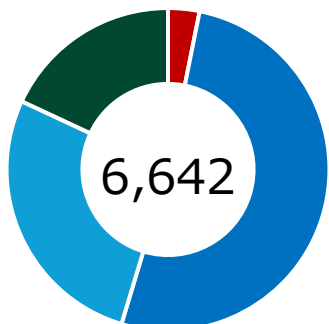
各セグメントの施策が奏功し、順調に成長。  
主に収益性の高いコンサルティング事業、ヘルスケア事業が成長をけん引。

## 売上収益



■ネイル ■コンサルティング ■ヘルスケア ■I&A

## Non-GAAP 営業利益



	2025年3月期 実績	2026年3月期 業績	前期比増減率	コメント
売上収益	3,241	15,500	+378.3%	
ネイル	3,085	3,264	+17.1%	■ネイル 新規出店とリニューアルに加えフランチャイズ拡充し増収。人材採用・育成を継続し、オペレーションの効率化とDX推進により生産性を向上し黒字転換。
コンサルティング	283	8,332	+2844.2%	■コンサルティング 戦略・方針策定から導入支援・保守運用まで一貫提供するコンサルティングサービスを提供。AIプロダクト群5製品を展開し、ストック収益を獲得。
ヘルスケア	100	2,339	+2239.0%	■ヘルスケア 500院を超える医療機関ネットワークと国内有数の事業基盤をもとにクロスセルと品質向上施策が奏功。セグメント利益率は約66%と高収益率。
インベストメント&アドバイザリー	55	1,565	+2745.5%	■インベストメント&アドバイザリー 複数の投資案件の利益確定とM&Aアドバイザリー報酬を獲得。
セグメント利益	135	6,642	+1232.7%	
ネイル	▲135	102	黒字転換	
コンサルティング	144	2,918	+1922.5%	
ヘルスケア	78	1,555	+2229.4%	
インベストメント&アドバイザリー (暗号資産期末時価評価損の影響を除いた実績値)	49	2,015	+4112.2%	

# 03

## 2027年3月期業績予想

最低限達成可能な水準に全面見直し。下振れリスク極力排除、上振れ余地を確保

# 計画策定方針の転換：保守的な数値目標への全面見直し

業績予想と同様の考え方にに基づき、最低限達成可能と判断される保守的な水準に全面的に見直し。

## 従来の計画策定方針

シナリオ達成の確度が高まった局面でこそ、より挑戦的な目標を掲げることが企業価値最大化に資するという方針

- 高成長シナリオに基づく強気な目標
- 一部楽観的な前提を含む計画
- 市況変動損益を計画に内包

➡ 計画と実績の乖離が生じ、下振れリスクが内在



## 今後の計画策定方針

挑戦的な経営姿勢は変えずに、ガイダンスは投資家のみなさまのお約束であるという考えのもと**最低限達成可能な保守的水準**を開示

- 確度の高い案件のみを積み上げ
- 未確定M&A・新規大型案件は期初予想には織り込まず
- BTC関連収益を除外（ゼロ前提）
- エグジット見込みも計画外

➡ 期初予想にコミットメントしながら上振れ可能性が常にある状態

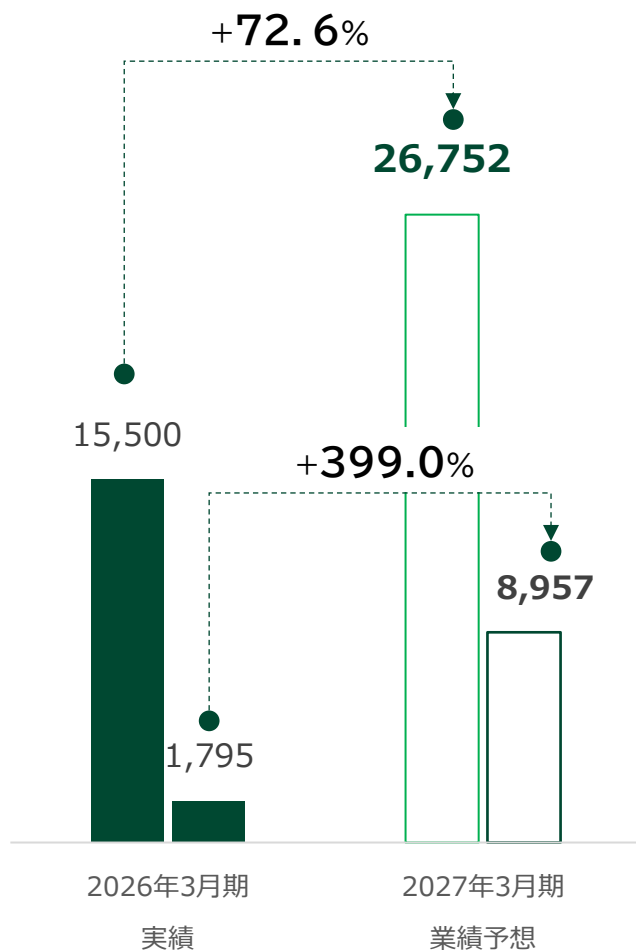
# 2027年3月期通期業績予想

(単位：百万円)



2026年3月期に引き続きコンサルティング事業、ヘルスケア事業が業績をけん引。  
 確度が高い収益を予想のベースをし、M&Aやエグジット見込み等の不確定要素を含む係数は予想に織り込まず。

## 業績予想



	2026年3月期実績	2027年3月期業績予想	前期比増減率
売上収益	15,500	<b>26,752</b>	+72.6%
ネイル	3,264	3,961	+21.4%
コンサルティング	8,332	<b>18,023</b>	+116.3%
ヘルスケア	2,339	<b>4,000</b>	+71.0%
AI	-	<b>768</b>	-
インベストメント&アドバイザー	1,565	0	-
営業利益	1,795	<b>8,957</b>	+399.0%
ネイル	102	381	+273.5%
コンサルティング	2,918	<b>6,308</b>	+116.2%
ヘルスケア	1,555	<b>2,000</b>	+28.6%
AI	-	<b>268</b>	-
インベストメント&アドバイザー	<b>▲2,832</b>	0	-

# 26年4月時点の実績に基づく27年3月期の業績予想

各セグメントの進捗実績・受注残・契約済み案件を精査し、想定以上の伸びがなくとも達成可能な水準に設定。保守的な算出のため、通期業績予想の達成確度高く、下方修正リスクは限定的。

## 売上収益 267.5億円の構成根拠

セグメント	売上収益	構成比	算出根拠・実績ベース	確度
コンサルティング事業	180	67.3%	既存契約の継続+低解約率に基づく積み上げ 2026年4月時点の契約残高から高い確度で算出	極めて高い
ヘルスケア事業	40	15.0%	既存商材の販売実績ベース 500院ネットワークへの販売見込みを保守的に計上	極めて高い
ネイル事業	39	14.6%	既存73店舗の安定売上をベースに算出 新規出店分は限定的にのみ織込み	極めて高い
AI事業	8	3.0%	既存導入予定先のリカーリング収益中心 新規獲得は保守的見積り	高い
インベストメント事業	0	-	エグジット見込みは一切除外 BTC（暗号資産）関連の収益・損益は一切除外	織り込まず
連結合計	<b>267.5</b>		全セグメント実績ベースの積み上げ計算。想定以上の伸びがなくとも達成可能。	高い

(単位：億円)

# 04

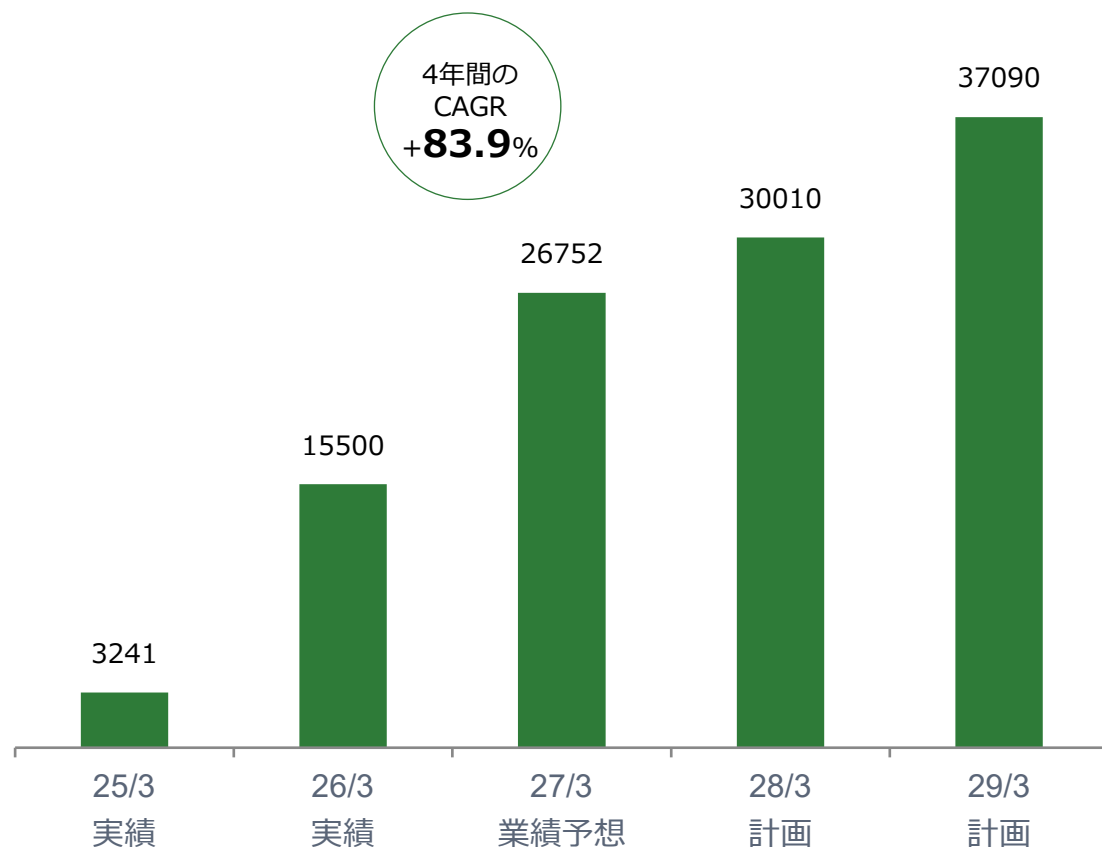
## 中期経営計画連結数値目標サマリ

BTC保有・評価・売却損益はゼロ前提。AI・テクノロジー事業の実力値のみで構成

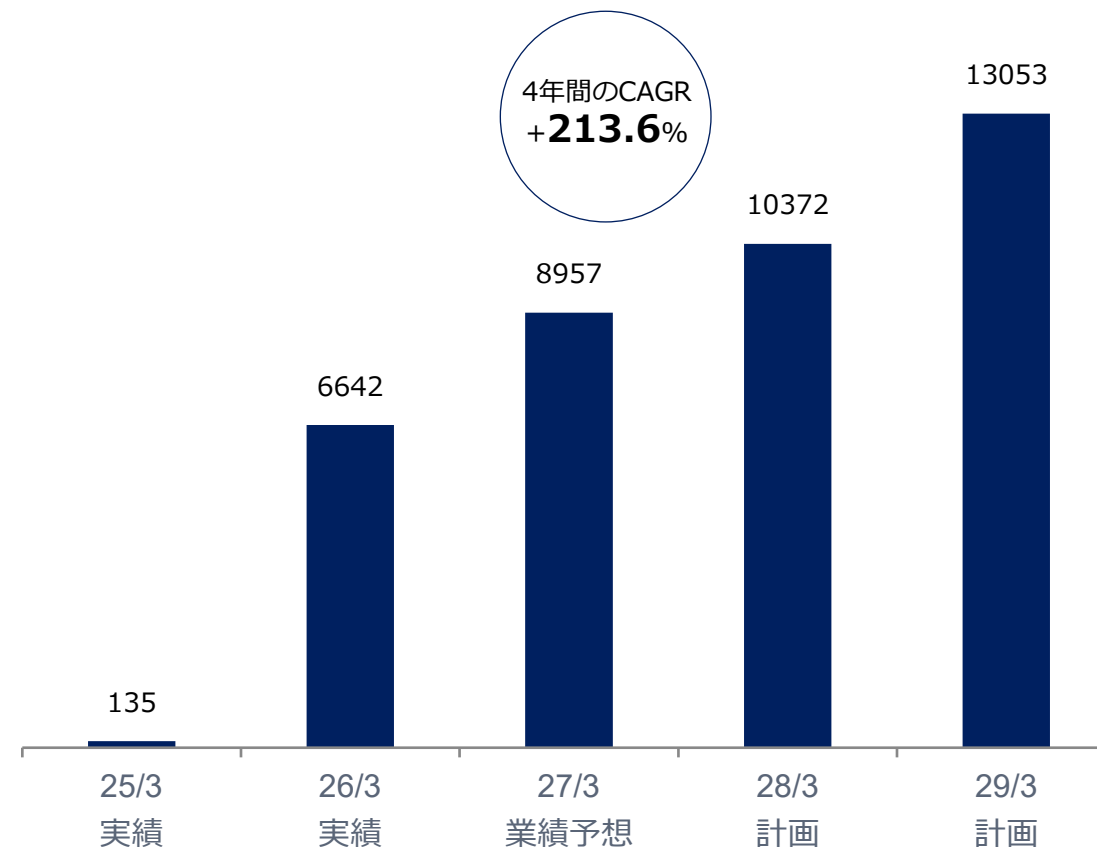
# 連結業績推移と中期計画

保守的な計画策定方針により、下振れリスクを排除した「保守ケース」を提示。上振れ余地を確保。

### 売上収益 (単位: 百万円)



### Non-GAAP営業利益 (単位: 百万円)



# 連結数値計画サマリー



全セグメントにおいて保守的な策定方針に基づき、実績進捗ベースの積み上げ計算により、高い蓋然性で達成可能な水準として設定。

## 2027年3月期

売上収益

**267.5** 億円

yoy + 72.6%

営業利益

**89.5** 億円

yoy + 34.9%

営業利益率

**33.5%**

## 2028年3月期

売上収益

**300.1** 億円

yoy + 12.2%

営業利益

**103.7** 億円

yoy + 15.9%

営業利益率

**34.6%**

## 2029年3月期

売上収益

**370.9** 億円

yoy + 23.6%

営業利益

**130.5** 億円

yoy + 25.8%

営業利益率

**35.2%**

# 05

## セグメント別成長計画

自社開発AIプロダクト5製品のSaaS型収益基盤

# セグメント別計画

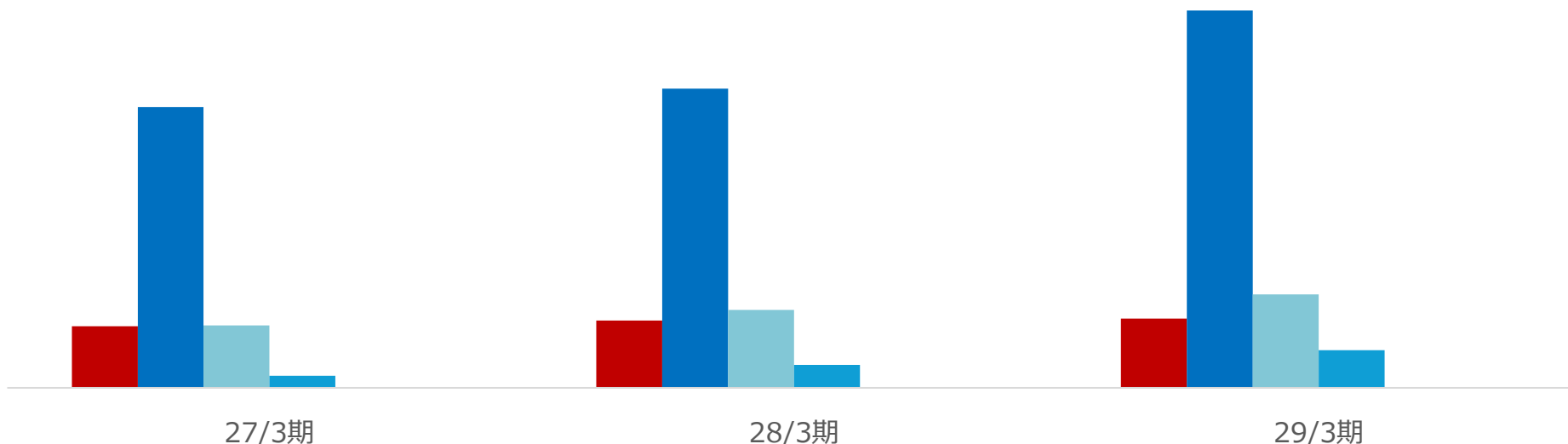
(単位：百万円)



コンサルティング事業がグループ成長を牽引。全セグメントが右肩上がりの成長軌道。

## セグメント別売上計画

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



	27/3期		28/3期		29/3期	
	売上	営利	売上	営利	売上	営利
■ ネイル事業	3,961	381	4,319	630	4,450	729
■ コンサルティング事業	18,023	6,308	19,214	6,725	24,223	8,478
■ ヘルスケア事業	4,000	2,000	5,000	2,500	6,000	3,000
■ AI事業	768	268	1,477	517	2,417	846
■ インベストメント&アドバイザリー事業	0	0	0	0	0	0
連結修正	0	0	0	0	0	0
<b>連結合計</b>	<b>26,752</b>	<b>8,957</b>	<b>30,010</b>	<b>10,372</b>	<b>37,090</b>	<b>13,053</b>

# セグメント別 計画達成の確実性と安定性

各セグメントの収益構造・契約形態・実績トレンドから、計画達成の蓋然性を評価。

コンサルティング	ヘルスケア	ネイル	AI	インベストメント&アドバイザー
<p>契約形態 <b>リカーリング型（低解約率）</b></p> <hr/> <p>収益安定性 <b>極めて高い</b></p> <hr/> <p>算出根拠 <b>既存契約残高ベース</b></p> <hr/> <p>上振れ余地 <b>新規案件の獲得</b></p>	<p>収益形態 <b>商材販売（継続発注）</b></p> <hr/> <p>収益安定性 <b>高い</b></p> <hr/> <p>算出根拠 <b>販売実績・ネットワーク</b></p> <hr/> <p>上振れ余地 <b>PMDA承認取得時</b></p>	<p>収益形態 <b>店舗売上（安定CF）</b></p> <hr/> <p>収益安定性 <b>極めて高い</b></p> <hr/> <p>算出根拠 <b>既存73店舗の実績</b></p> <hr/> <p>上振れ余地 <b>新規出店の加速</b></p>	<p>収益形態 <b>SaaS / 従量課金</b></p> <hr/> <p>収益安定性 <b>高い（ストック型）</b></p> <hr/> <p>算出根拠 <b>既存導入予定先のARR</b></p> <hr/> <p>上振れ余地 <b>新規導入・横展開</b></p>	<p>収益形態 <b>評価益 / キャピタルゲイン</b></p> <hr/> <p>収益安定性 <b>確定案件のみ計上</b></p> <hr/> <p>算出根拠 <b>一切織り込まず</b></p> <hr/> <p>上振れ余地 <b>現在保守的にゼロ前提 エグジット見込み案件</b></p>

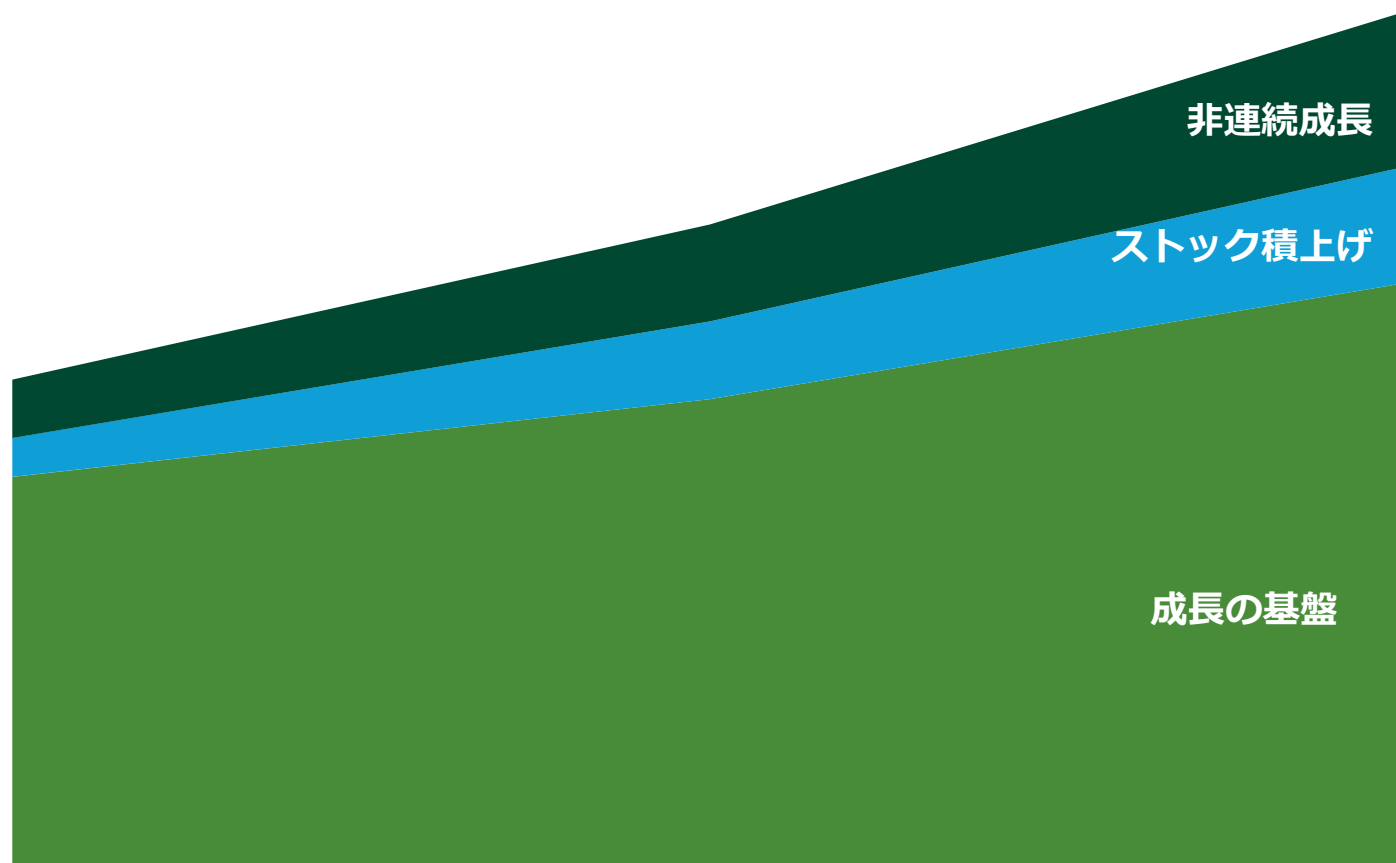
# 06

## 成長ドライバーと成長戦略

「axon」の市場浸透 × M&A戦略

既存事業の売上拡大、自社開発AI業務自動化プラットフォーム「axon」の市場浸透を成長の基軸とし、M&A戦略でさらなる売上拡大を図る。

## 成長イメージ



### M&A戦略

事業投資・バリューアップ・エグジット

### 自社AIプラットフォーム「axon」の市場浸透

AI業務自動化のSaaS展開・ストック型リカーリング収益拡大

### 既存事業の売上拡大

コンサルティング契約数の安定的な拡大（低解約率）  
500院超ネットワークへの独占販売拡大

自社開発AI業務自動化プラットフォーム「axon」のSaaS展開でストック型収益基盤を構築し、M&Aで非連続的成長を実現。

## 自社開発AI業務自動化プラットフォーム「axon」の市場浸透

### axonの強み

- ✓ 500院超の医療機関で実証済みのAI技術を汎用化
- ✓ 電話AI・予約AI・CS品質モニタリング等を一通貫提供
- ✓ IT補助金活用で導入ハードルを大幅低減

### 収益モデル（ストック型）

- ✓ 月額SaaS利用料（リカーリング）
- ✓ 従量課金（利用量に連動）
- ✓ 導入先あたりARRの継続的な向上

### フィジカルAI展開

コールセンターや医療現場のリアルオペレーションにAIを実装  
施術プロセスの品質管理・自動最適化

## M&A戦略による非連続的成長

### 事業拡大のためのM&A

- ✓ 美容医療・ヘルスケア領域の事業取得
- ✓ 虎ノ門キャピタルによるバリューアップ→エグジット
- ✓ コンサルティングネットワーク×AIテクノロジーをPMIで投入
- ✓ 既存500院ネットワークとの取引の拡大

### テクノロジー強化のためのM&A

- ✓ AIシステム・データ基盤の強化
- ✓ フィジカルAI関連技術の取得
- ✓ エンジニア人材の確保
- ✓ axonプラットフォームの機能拡張

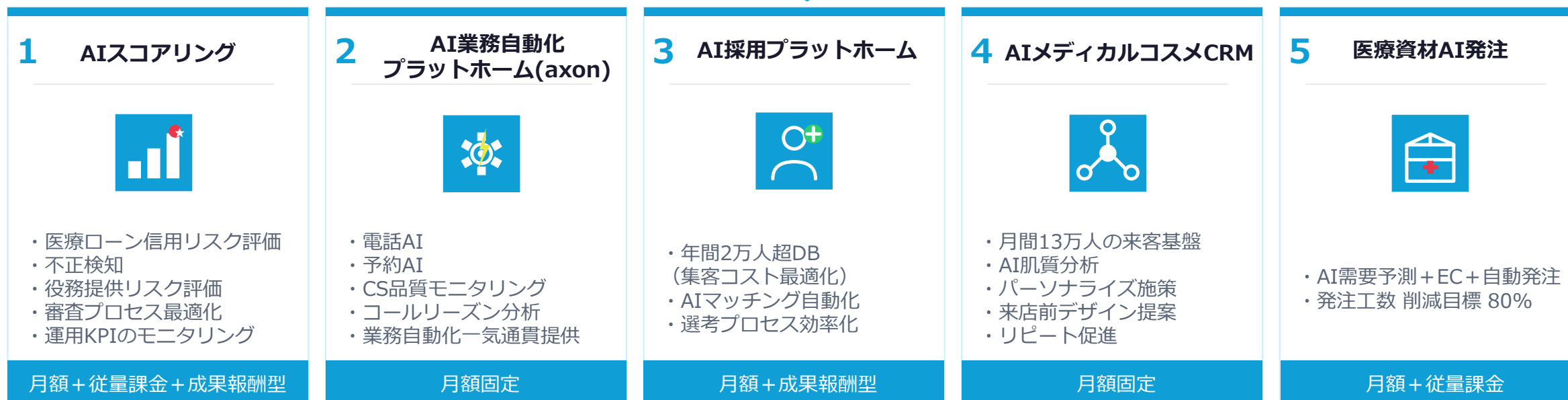
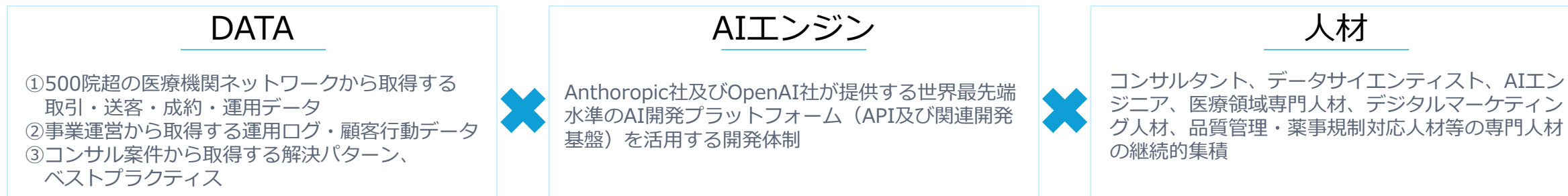
# 07

## 各事業の詳細戦略

AI・コンサルティング・ヘルスケア・ネイル・インベストメント

# ①AI事業：自社開発AIプロダクト × ストック型収益

クリニック500院超との取引実績から蓄積した数十万件のクリニック・ビジネス関連データが、当社の競争優位性の核心。外部AIベンダーが持ち得ないこのリアルデータを基盤に、自社開発AIで複数のSaaS型収益源を構築・運用。



すべてのプロダクトがストック型収益

## ②コンサルティング事業：500院超ネットワーク × 7領域30分野超

500院超の医療機関ネットワークを活用したAI・DXコンサルティング体系。集客代行で高い営業利益率を実現。

### フェーズ戦略

#### Phase 1

コンサルタントによる並走型サービス提供

コンサルティングフィーが主体

#### Phase 2

自社開発AIプロダクトを一体提供

リカーリング収益の段階的拡大

#### Phase 3

上位レイヤーの戦略コンサルティング

プロダクト導入数の拡大に伴う限界費用の逡減と  
コンサル単価の構造的引上げ

### コンサルティング提供領域

7領域30分野



AIプロダクトの導入によるDX支援

経営・戦略

管理・  
バックオフィス

人材・組織

マーケティング

営業・事業成長

医療・品質管理

クリニック現場  
運用



AI業務自動化  
プラットフォーム



AI採用  
プラットフォーム



AIメディカル  
コスメCRM



AI  
スコアリング



医療資材  
AI発注

### ③ ヘルスケア事業：自社商材 × 医療機関ネットワーク展開

主要商材の独占取扱権を保有。500院超のネットワークで販路拡大。ストック型のリカーリング売上積上げ。

#### ヒアルロン酸



- ✓ PMDA承認パイプライン
- ✓ 自由診療向け先行取扱
- ✓ 承認取得で継続的売上積上げ

#### ボツリヌストキシン



- ✓ CM Plusとの業務提携
- ✓ PMDA承認申請準備
- ✓ 独占取扱で収益性向上

#### 再生医療



- ✓ セルバンクとの共同開発



500院を超える医療機関ネットワーク



## ④ ネイル事業：安定キャッシュフロー基盤 × FASTNAIL 2.0

ネイル事業 = AI・テック事業の成長投資を支える安定キャッシュフロー基盤。テクノロジーでスケール展開。

目標  
**100店舗 国内No.1シェア**

### フェーズ戦略

#### Phase 1 ユニット・エコノミクス (UE) の 可視化・標準化

- ・収益・コストのデータダッシュボード化
- ・稼働率×客単価×リピートの三角形最適化

#### Phase 2 再現性の仕組み化

- ・ネイリスト研修システム「型の複製」機能化
- ・自社テクノロジーでオペ均質化

#### Phase 3 スケール展開の加速

- ・UE確立モデルで店舗展開加速
- ・地方・郊外・商業施設への積極出店

## ⑤ インベストメント&アドバイザー事業

M&A全プロセスをグループ内で完結できる強みを活かし、27年3月期中に50億円規模のエグジットを想定。本案件は現行の数値目標に未織り込みであり、実現した場合は計画外の上振れ要因として相当規模の投資関連収益が発生する可能性がある。

### M&Aバリューチェーン（グループ内完結）



### 【業績予想の前提】

#### **BTC（暗号資産）関連収益：除外**

保有・評価・売却損益すべてゼロ前提  
本計画に暗号資産関連の数値は一切含まず

#### **M&A収益：確定案件以外は除外**

確定になるまでゼロ前提

# 08

## 成長を支える基盤と 織り込めない要素

高い生産性・収益構造・計画外の上振れ要因

# 成長戦略を支える高い生産性と収益構造

自社AIシステム「axon」を効果的に活用することで、少人数で高い収益性を実現。オペレーションレバレッジが効く成長モデルとストック性の高い収益構造により営業利益成長率+20.7%を見据える。

## 安定した高成長を実現する3つの構造



以下の要因はいずれも計画数値に一切織り込んでおりません。実現した場合、計画を大幅に上回る可能性があります。

## 虎ノ門キャピタル エグジット見込み

投資先の一つについて2027年3月期中に50億円規模のキャピタルゲインを想定

計画未織込

## BTC関連収益（除外）

保有BTC時価が1BTCあたり1085万円を超えて上昇・売却益等が実現した場合、評価益、売却益として計上  
保有BTC時価が1BTCあたり1085万円未満に下落した場合、追加の評価損を認識

計画未織込

## 新規大型案件の獲得

未確定の大型コンサルティング案件・新規ヘルスケア取引は一切織込まず

計画未織込

## 開発中AIプロダクトの収益化

axonの横展開・新規AI機能の収益化が計画以上に加速する可能性

計画未織込

# 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](mailto: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。