

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

新しい価値の創造と機会の拡大

② 中長期の経営戦略

1. ネイル事業の出店と効率化

既存店舗の収益性向上・業務オペレーション効率化に注力。関東エリアを中心に出店推進

2. ヘルスケア事業の拡大

契約院数増加、顧客あたり取扱高向上、厚生労働省承認商品開発・独占販売を推進

3. 投資事業のポートフォリオ拡張

買収案件バリュアアップ・保有アセット売却による収益獲得。シナジー見込み案件への投資実行

③ 対処すべき課題

① 既存店舗の再構築

- ・出店から10年経過の店舗が半数超。設備老朽化で顧客体験質低下が顕在化
- ・フラグシップ店舗確立と運営ノウハウ標準化を優先
- ・FASTNAILブランド再定義と店舗デザイン投資を実施

② ネイル事業の組織体制強化

- ・低単価・稼働率低迷・ネイリスト不足が慢性課題
- ・ターゲット層見直しと提案型オペレーション強化で単価向上を図る
- ・ITインフラ刷新とデータ活用強化で業務効率化を実現

③ ヘルスケア・投資事業の課題

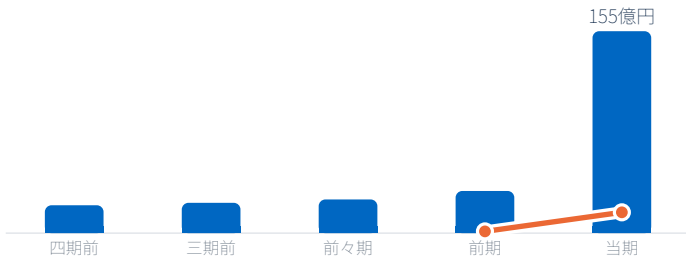
- ・医薬品輸入代行ビジネス拡大に伴い薬機法・GDP／GMPガイドライン遵守が急務
- ・投資案件パイプライン拡充とリスク管理強化が不可欠
- ・ファンド組成スキーム多様化でキャピタルゲイン回収スケジュール平準化を目指す

面接で使えるポイント

- ・ネイル事業で業界唯一の低価格・高品質モデルを構築し、競争優位性を維持している
- ・ネイル・ヘルスケア・投資の3事業を展開し、経営資源分散で安定性と成長性を高める戦略
- ・既存店舗10年経過で半数超が設備老朽化。FASTNAILブランド再定義と店舗デザイン投資を優先

証券コード 6574

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
155億円営業利益率
10.3%財務健康度
41点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 37.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
335万円

サービス業内 522位/524社

平均年齢
27.4歳

サービス業内 525位/527社

平均勤続
2.0年

サービス業内 518位/527社

女性管理職
88.9%

サービス業内 2位/371社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: コンヴァノ、2026年3月期通期決算を発表、500院超の医療

