

2025年12月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社和心 東証グロース市場 証券コード(9271)



日本のカルチャーを世界へ

Japanese culture to the world.

目次

CONTENTS

／ 1. サマリー	04
／ 2. 業績予想	05
／ 3. 森による総括	07
／ 4. 業績ハイライト	11
／ 5. 事業概要	15
／ 6. 事業計画	20
／ 7. 財務情報	21
／ 8. 配当方針	22
／ 9. 会社概要	23

サマリー

FY2025 第1四半期(1-3月)業績



売上高

前年同期比(増減)

通期予想進捗率

5.44億円

+25.6%

19.4%

営業利益

前年同期比(増減)

通期予想進捗率

0.77億円

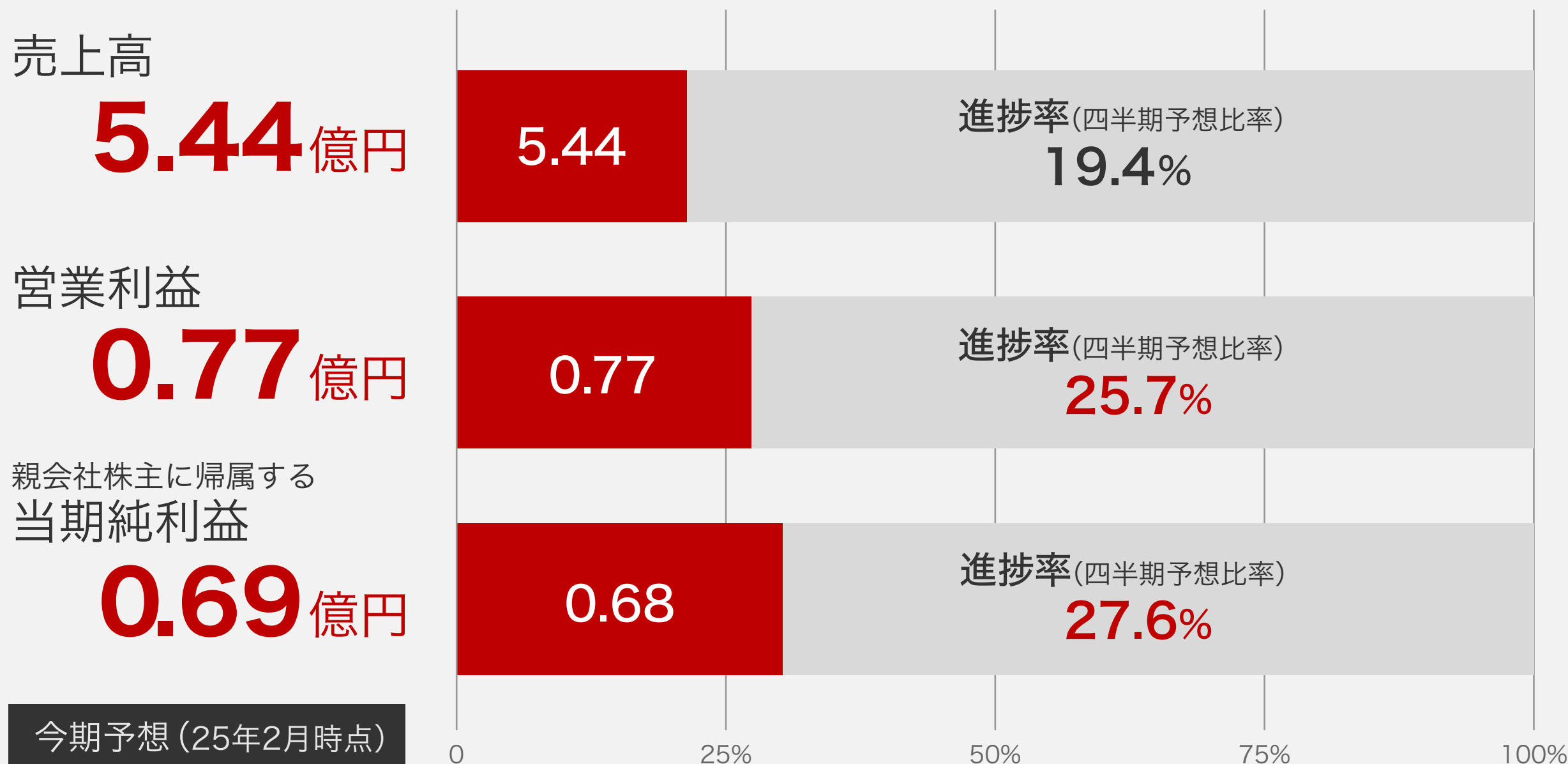
+13.2%

25.7%

引き続き好調な訪日観光客消費と日本人による国内旅行消費を背景に、
季節的に鈍化しやすい第1四半期も、**想定超の営業利益を確保。**

FY2025 第1四半期累計(1-3月) 連結実績進捗

(単位: 百万円)



季節的に鈍化しやすい第1四半期に、営業利益に加え、**純利益も想定超の実績。**

FY2025 通期連結業績予想の修正（上方修正）

売上高

前回予想	修正後予想	増減額	増減率
28.0億円	→ 28.0億円	-	-

営業利益

前回予想	修正後予想	増減額	増減率
3.0億円	↗ 4.0億円	+1.0億円	+33.3%

通期業績予想（営業利益）を上方修正

- インバンドMD事業部にて、客単価増などによる営業利益率の上振れ。
- 事務業務の効率化や、一部採用遅れを起因とした本部経費の下振れ。

総評

インバウンド様、ありがとうございます！

予実がうまくできておらず、すみません…**上方修正**します！

全社的に染みついた「保守的すぎる見積もり」を脱却していきます。

引き続きよろしくお願いいたします！

事業別トピックス

インバウンドMD事業(既存店)

12～1月: やや不調 ▶ 2月: 回復傾向 ▶ **3月: 炸裂モード!**

高単価国の客数減、人員不足、雨量不足等が原因。3月以降は解消し急回復。

インバウンドMD事業(新店)

川越・新京極(4月オープン)ともに好調。5月にはさらに2店舗オープン予定(計5店へ)。

当初計画の+10店舗からの上積みも含め、**まだまだ出店**していきたい!

アニメゲームMD事業

業績は堅調。ただし採用がうまくいっておらず、今後の成長の鍵に。

マイグレ(サウナ&バケーションレンタル)事業

引き続き好調。だが施設拡大には資金制約あり。

キャッシュ対策を進めていきます。

全社的な取り組みと今後

成長ストーリー再設計

東証からの「時価総額100億円ボーダーの発表」を受けて、成長プランを具体化中。
ただし100億円は通過点。

▶ **本気の照準は『時価総額1,000億円』**。そこに向かって進みます。

人材・採用体制の強化

新CFO(斎藤)がすごく良い感じで推進中。

▶ **本部組織の再構築と採用強化**を本格化。

IR活動の強化

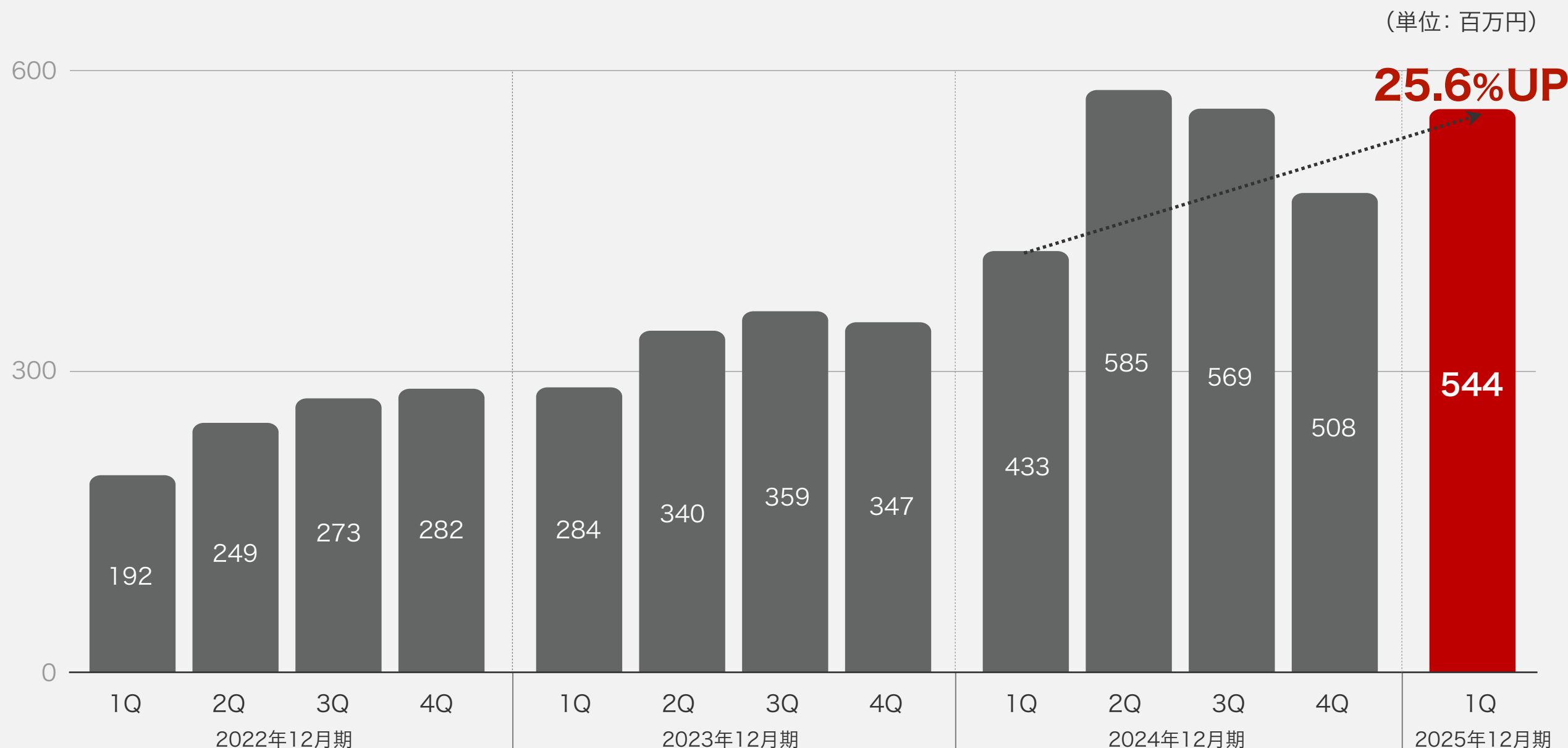
まずはHPでの発信を強化予定。

▶ **方向性・強み・面白い数字を明確**に伝えていきます。

和心の新・成長戦略「5本柱」

- ① **店舗数**を増やす
 - ② **営業マン**を増やす
 - ③ **宿泊施設(マイグレ)**を増やす
 - ④ **新規事業**をつくる
 - ⑤ **本部体制**を整える
-

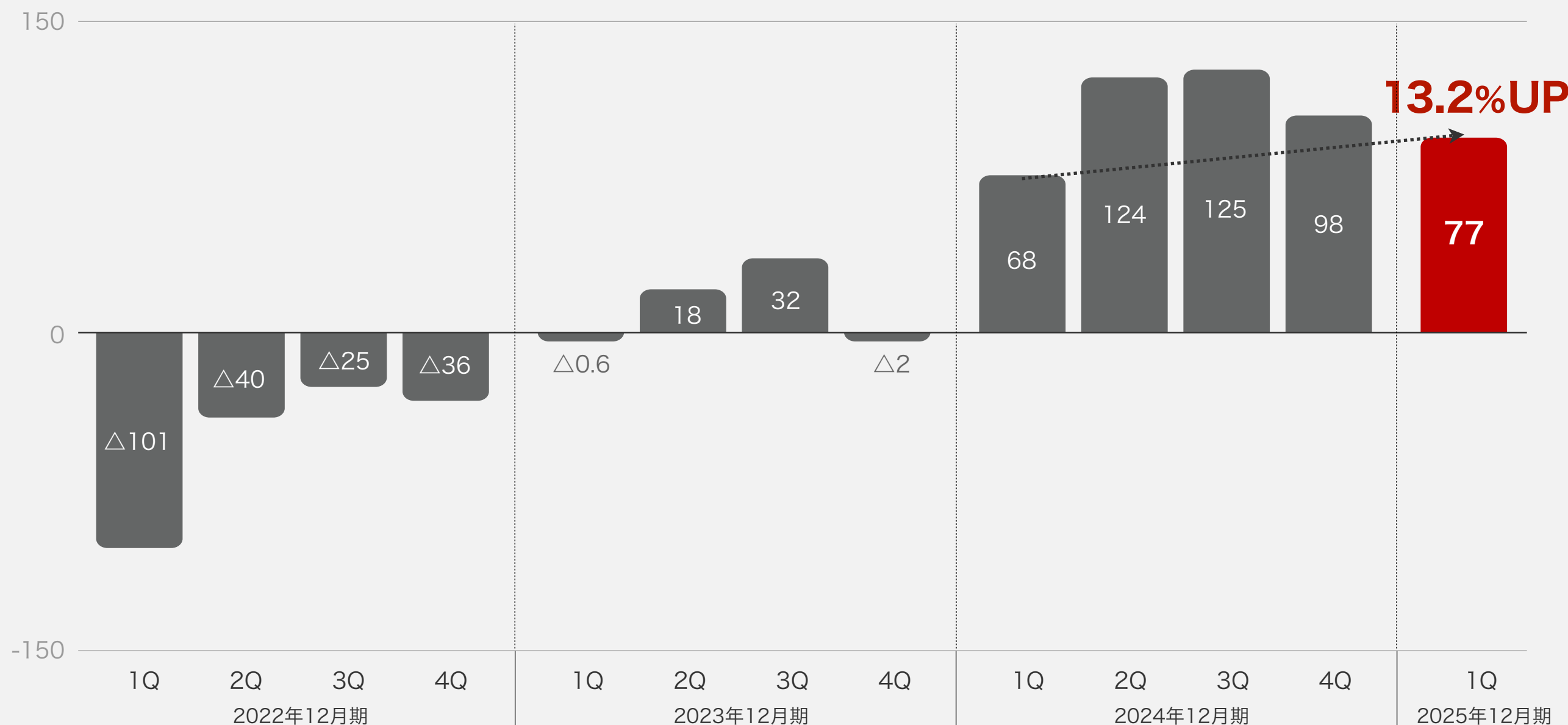
この5つをKPI化して、全社一丸で推進中！



前年同四半期比**25.6%増**。引き続き好調を維持。

※インバウンドMD・宿泊事業共に、旅行需要の季節性影響を受け、特に3~8月が繁忙期に該当します。

(単位: 百万円)



前年同四半期比**13.2%増**。引き続き好調を維持。

※インバウンドMD・宿泊事業共に、旅行需要の季節性影響を受け、特に3~8月が繁忙期に該当します。

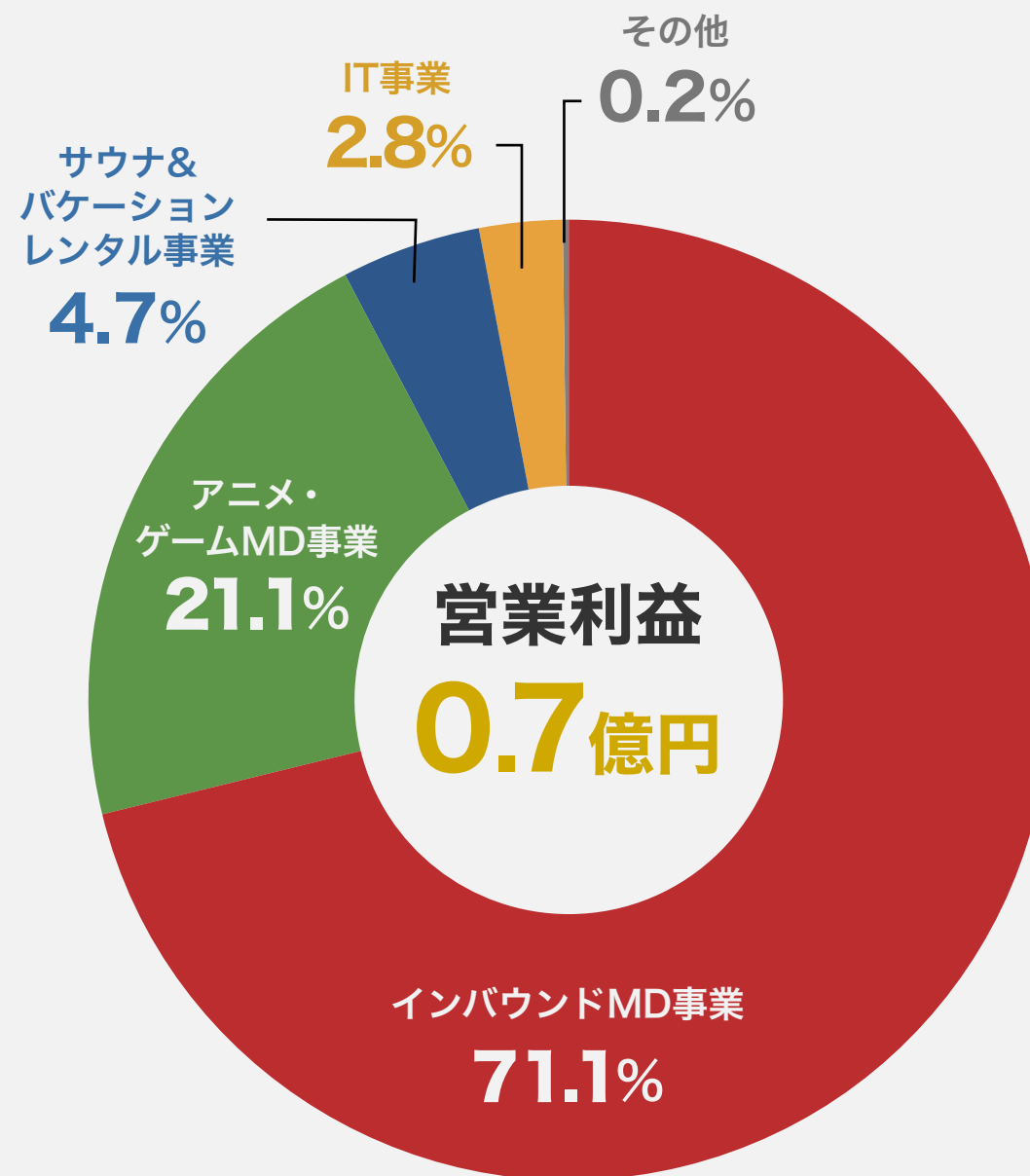
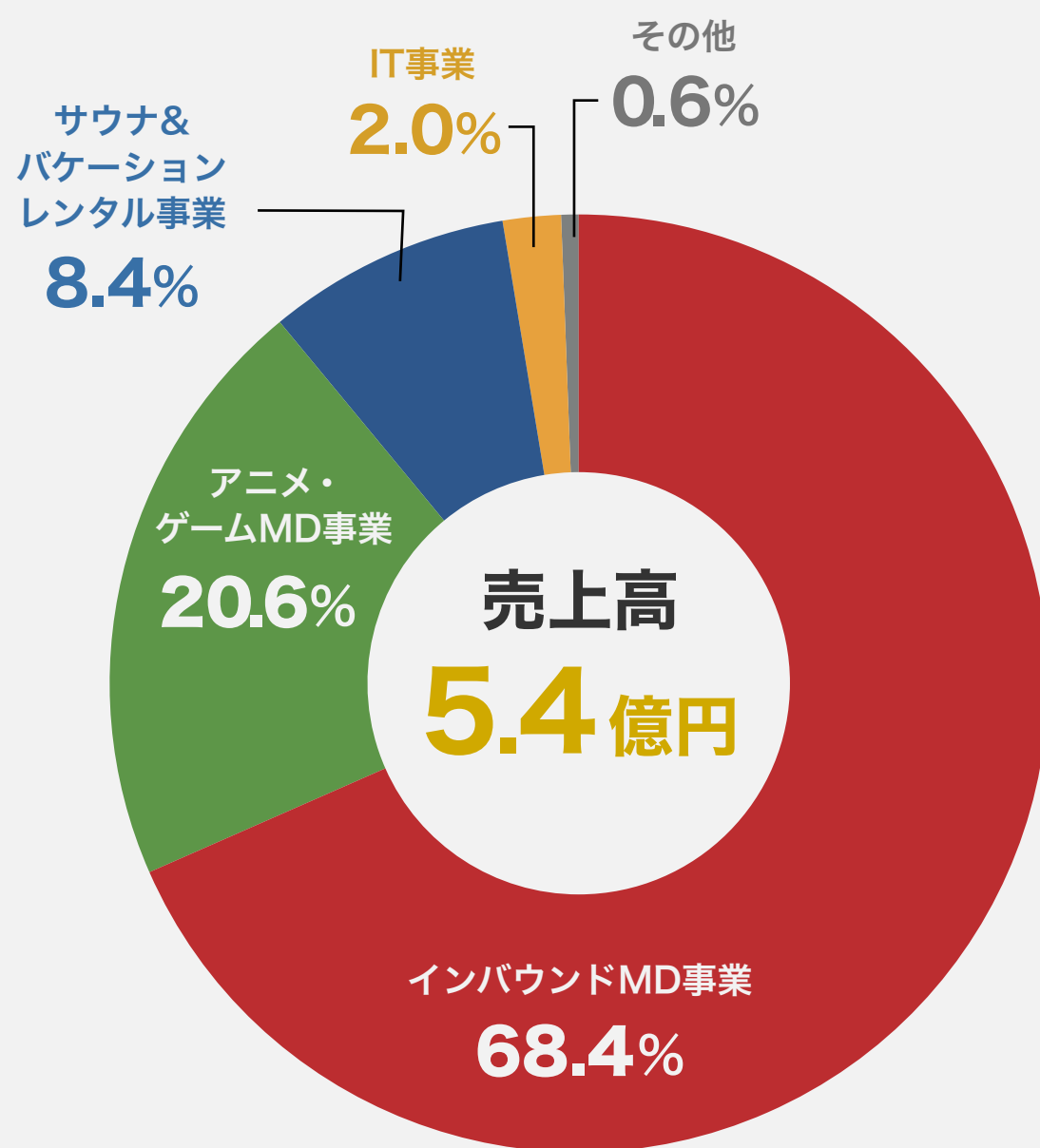
FY2024-2025 第1四半期(1-3月) 連結損益計算書

	FY2024 1Q	FY2025 1Q	YoY 増減率
売上高	433百万円	544百万円	+25.6%
EBITDA	72百万円	82百万円	+13.7%
営業利益	68百万円	77百万円	+13.2%
営業利益率	15.7%	14.2%	▲1.5pt
経常利益	58百万円	72百万円	+24.1 pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	57百万円	69百万円	+14.8pt

売上・営業利益共に、2桁の増収増益を達成！

※営業利益率に関しては、採用費や事業拡大に伴う先行投資などが要因で微減。

FY2025 第1四半期 (1-3月) セグメント累計売上・営業利益



※本部経費配賦前に割合を算出しております。

全事業セグメントにて、黒字を継続。

事業概要

1. インバウンドMD事業

観光立地にてお土産屋の運営事業



かんざし屋
wargo

伝統的装飾品を現代に
日本随一のかんざし専門店

華やかさ、可愛らしさを演出する多様な
素材や伝統素材使用の簪 1,500 種類以
上を取り揃える専門店。



HOKUSAI
GRAPHIC

雨の日も、晴れの日も
粋に品よく、恰好よく

伝統的な和傘の形を継承しつつ、機能性
も兼ね備えた新しい傘を展開する和傘
・和柄傘専門店。



箸や
MANSAKU
1848

万(よろず)の箸を作る
縁を繋ぐ「はしわたし」

ポップなオリジナルデザインの箸や、輪
島塗・若狭塗の伝統工芸箸等、全国津
々浦々の箸を取り扱う箸専門店。



per gram kimono
1円着物
wargo
ANTIQUE KIMONO

業界初！
1g=1円の着物量り売り

種類や素材は一切不問。1g1円で販売。
独自の仕入で圧倒的な数量の着物・和
装小物を取り揃える専門店。



※2024年度より、セグメント名称をモノ事業の小売部門から、インバウンドMD事業に変更しています。

事業概要

1. インバウンドMD事業



超SPA[®]_{a)}モデル

- 柔軟かつ迅速な商品企画・生産体制
- 圧倒的な店づくり(空間デザイン・設計・施工・VMD)

製造・販売から「店づくり」まで一貫して内製化することで、出店と改装スピードが早く、出店投資の短期回収が可能で、高い営業利益を実現！▶効率経営

a) specialty store retailer of private label apparelの略。製造小売ともいう。
企画から製造、小売までを一貫して行うアパレルのビジネスモデルを指す。

主要指標

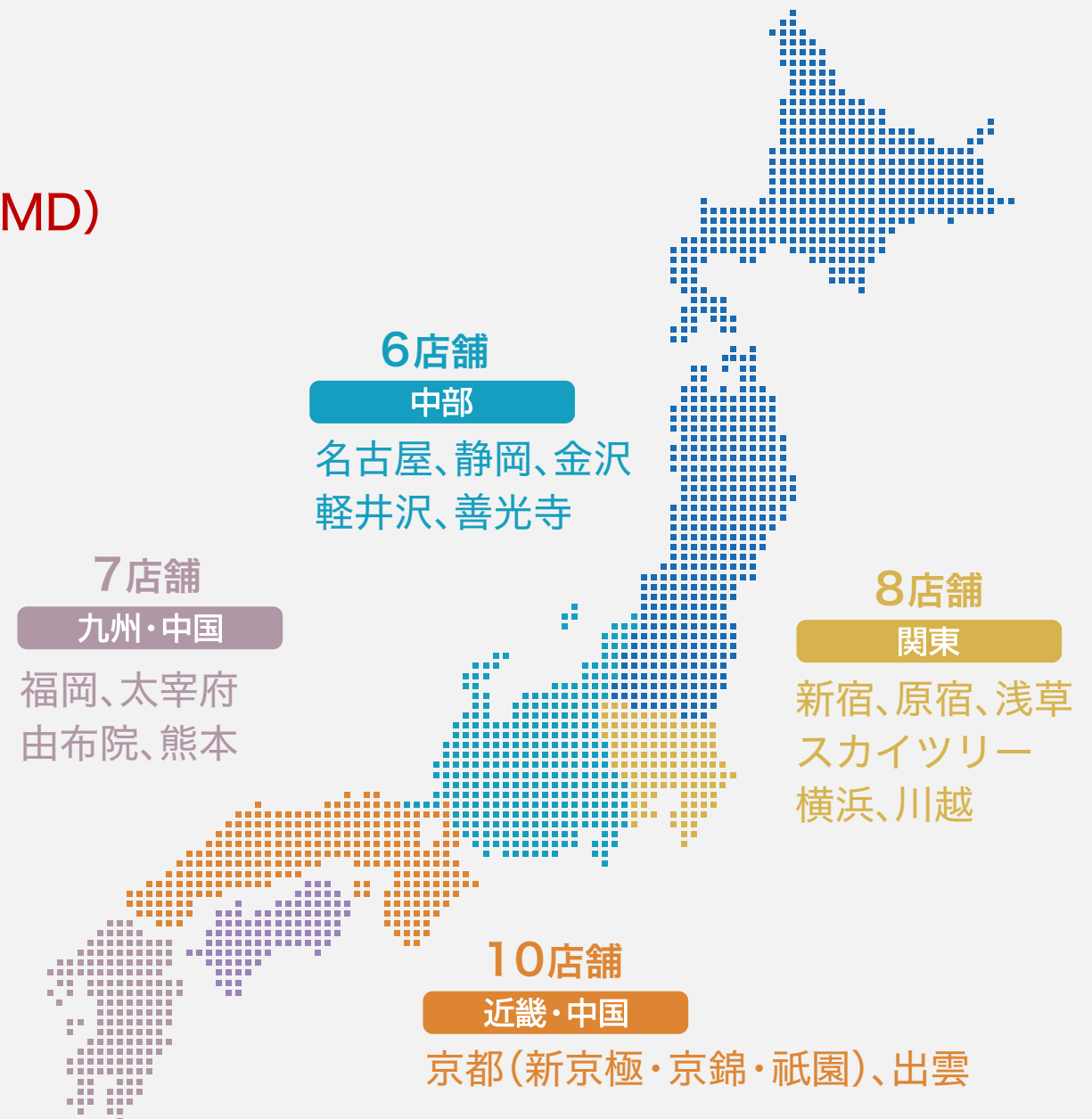
粗利益率	営業利益率	初期投資の 想定回収期間
78.2% b)	33.3% c)	約5ヶ月 d)

b) 2025年1～3月の事業部実績。

c) 2024年通期実績(事業本部経費を含む) ※一部見込値を含む。

d) 2024～25年の平均初期費用を事業部の営業利益(月次平均)で除した数値。

超SPAモデルによる徹底した効率経営により、積極出店が可能！



事業概要

2. アニメ・ゲームMD事業

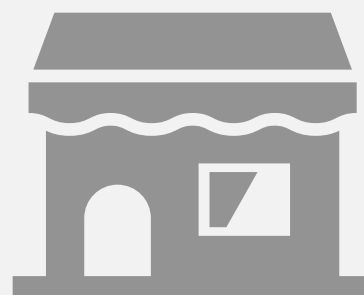


キャラクターグッズのOEM制作事業



営業・企画・デザイン・製造

アニメ・ゲームMD事業部



商品・催事相談 | 配布・販売

クライアント



商品予約・購入

エンドユーザー

2025年度 第1四半期(1～3月)

106 案件納品 生産商品数
113,574個

主要お取引先 ■ 株式会社NHKエンタープライズ ■ 株式会社KADOKAWA ■ 株式会社講談社 ■ 株式会社セガグループ ■ 株式会社ソル・インターナショナル ■ 株式会社東映アニメーション ■ 株式会社バンダイ ■ 株式会社バンダイナムコフィルムワークス ■ 株式会社ビジョン ■ 株式会社丸井 etc

プライベートブランドで培ったノウハウを活かし、前年比案件数**28%増**。

事業概要

3. サウナ & バケーションレンタル事業(子会社 マイグレ)

サウナ・露天風呂付き宿泊施設の運営事業



空き家をリノベーションし、付加価値の高い宿泊施設として運営。

3. サウナ & バケーションレンタル事業(子会社 マイグレ)

圧倒的なサウナの質

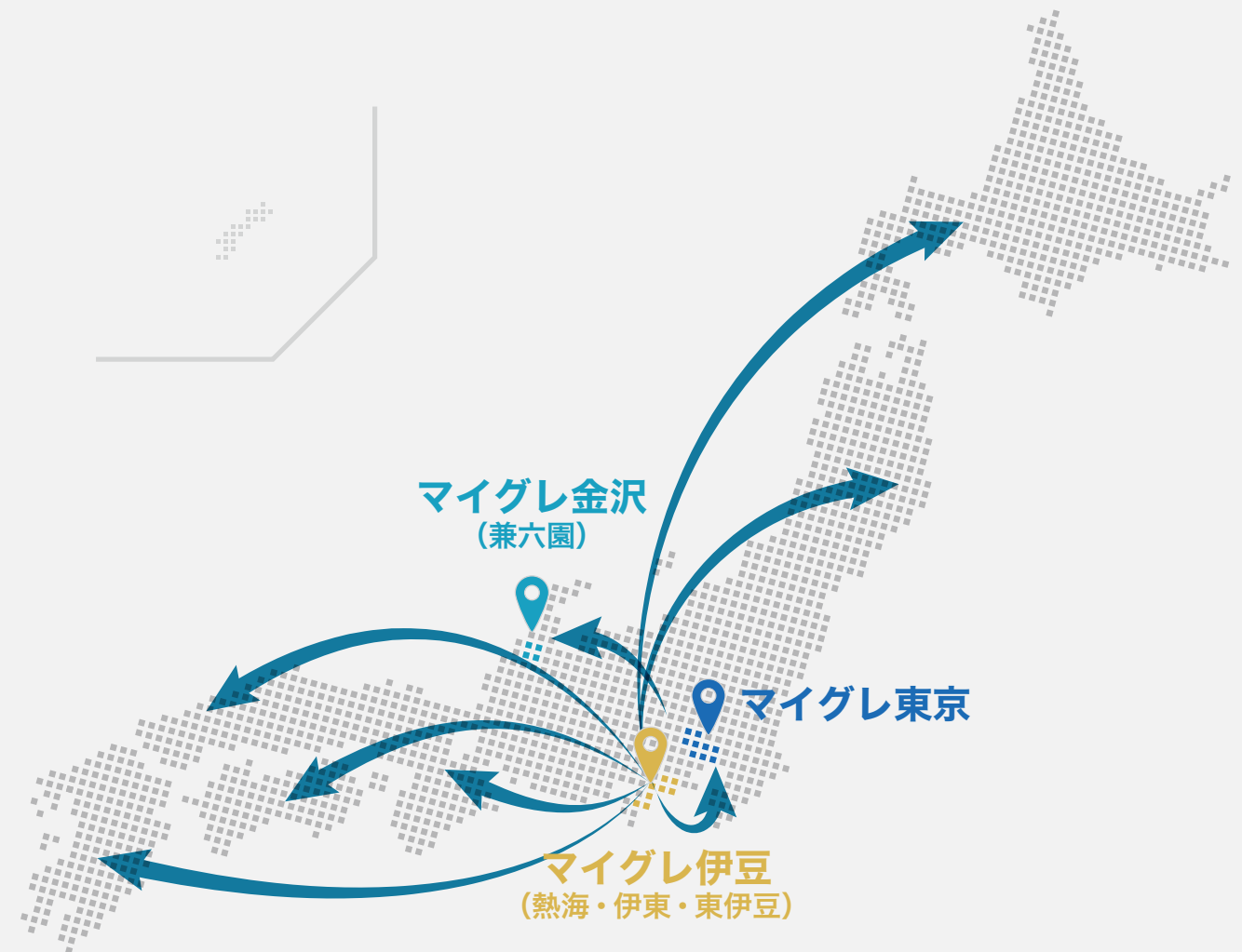
プロダクトの差別化

フィンランド直輸入の本格的なサウナストーブと、自社で幾度も研究・改良を重ねた独自のサウナ小屋により、「故障しにくく、短時間で温まり、メンテナンスが容易な」高品質なサウナ施設を実現しています。サウナ付き貸別荘という競合が追随しづらいコンセプトで、高付加価値の滞在体験を提供しています。

スピード感のある出店・運営モデル

ビジネスモデルの拡張性

物件リサーチ、リノベーション、家具の選定・コーディネート、設備導入から集客、運営管理に至るまでのプロセスを体系化し、迅速かつ効率的な施設展開を実現しています。特に、空間の魅力を高めるインテリアの提案力により、競合施設との差別化を図っています。さらに、オペレーションの標準化により、低コストでスピーディな出店が可能となり、開業後の短期間での黒字化を容易にしています。

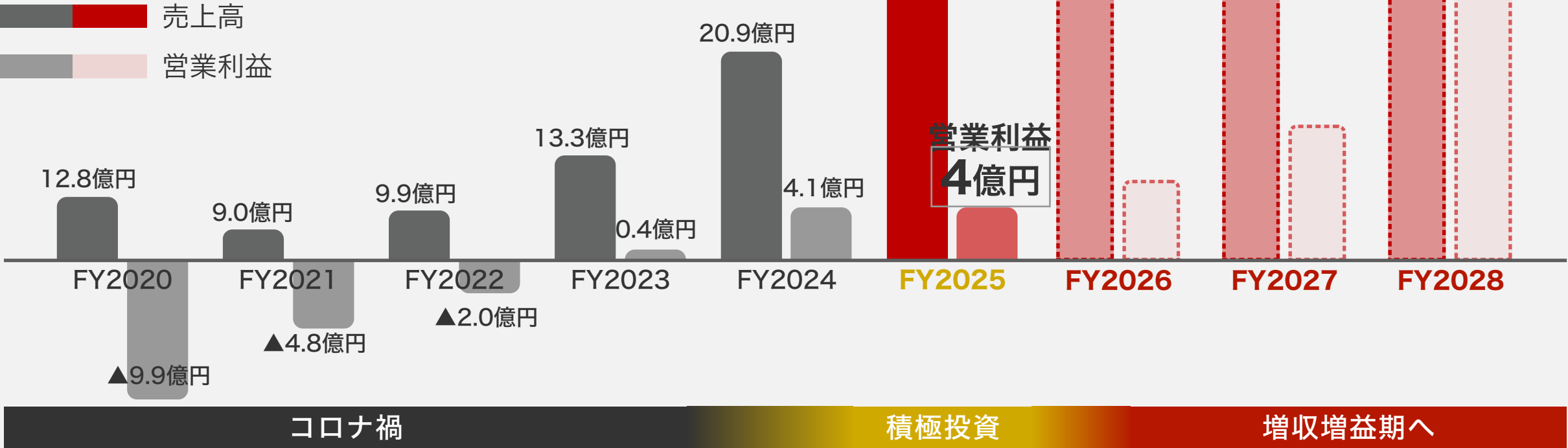


事業計画

連結売上と営業利益の推移と今後の見通し

中長期で増収・増益にコミット

	短期	中長期
インバウンドMD	店舗拡大 食への参入	大型M&A
アニメ・ゲームMD	営業人員増 キャラクターショップ	独自のIP展開
その他事業 (バケーション レンタル)	主要観光地の 施設増	WEB3.0活用
	連続	非連続



FY2025 第1四半期累計(1-3月) 連結貸借対照表

	前期末 (2024年12月末)	当四半期末 (2025年3月末)	前期末差額
流動資産	841	760	△81
現預金	190	146	△44
商品	208	194	△14
固定資産	434	462	+28
投資その他の資産	233	246	+13
資産合計	1,275	1,223	△52
流動負債	611	529	△82
1年内返済予定の 長期借入金	281	247	△34
固定負債	95	54	△41
長期借入金	77	45	△32
負債合計	707	584	△123
純資産	568	639	+71

利益の積み増しにより純資産が増加し、自己資本比率は**48.2%**へと上昇。

※自己資本比率：総資産に対する自己資本（純資産から非支配株主持分など除く）の割合。

株主還元及び将来的な配当方針について

株主還元の方針について

当社は「株主価値の最大化」を最重要課題のひとつと捉えております。そのうえで、現時点での配当実施は時期尚早と判断しております。

現在、コロナ禍の影響を一部残しつつある現況において、新規借入自体は可能ですが、出店・施設拡充・人材投資など、成長に必要な資金を“潤沢に”確保する段階には至っておりません。そのため、**限りあるキャッシュは、将来の収益拡大に直結する分野に集中投資！**

これが現時点での最も投資効率の高い資本配分と判断しています。

将来的な配当実施に向けて

営業キャッシュフローの増加と財務基盤の厚みの確保を進めており、近い将来には、成長投資と株主還元の両立が可能なステージに到達することを目指しております。

成長資金を確保した上で、安定的かつ継続的な配当を実施できる体制を構築予定です。

今後も、持続的な企業価値向上と株主利益の最大化を目指し、誠実かつ戦略的に経営を進めてまいります。



会社名	株式会社和心 Wagokoro Co., Ltd.		上場証券取引所	東証グロース市場 証券コード9271	
設立	2003年2月（1997年創業）		資本金	50,000,000円	
本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷3-20-12 和心ビル		店舗数	31店舗 (2025年4月30日現在)	従業員数 147名 (非正規社員108名含)
役員一覧	代表取締役	森 智宏	社外取締役	稲井 祥平	
	専務取締役	最上 夢人	社外取締役監査委員会	白潟 敏郎	
	専務取締役	小田桐 新五	社外取締役監査委員会	津金 庸平	
			社外取締役監査委員会	山口 一	
子会社	マイグレ株式会社 静岡県伊東市				
事業概要	インバウンドMD事業：和雑貨の企画・デザイン、製造、販売（店舗・催事）				
	アニメ・ゲームMD事業：キャラクターグッズのデザイン、OEM制作				
	サウナ＆バケーションレンタル事業：サウナ・露天風呂付き宿泊施設の運営（子会社マイグレ）				
拠点	江戸川BASE（東京都江戸川区） 千駄ヶ谷BASE（東京都渋谷区） 伊東BASE（静岡県伊東市）				



日本のカルチャーを世界へ

Japanese culture to the world.

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

当資料に記載されている意見や予測は、当資料作成時点における当社の判断に基づき作成しております。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招きうる不確実性を含んでおります。