

事業計画及び成長可能性に関する 事項の開示

株式会社和心 東証グロース市場証券コード (9271)

©Wagokoro Co.,Ltd. All Rights Reserved.



会社概要

ビジネスモデル

1. 事業概要

- ・インバウンドMD事業
- ・アニメ・ゲームMD事業
- ・その他事業（サウナ&バケーションレンタル）
- ・事業毎の収益構造

2. 収益構造

- ・売上構成
- ・事業系統図

市場環境

1. 市場規模

- ・日本人国内旅行消費額の推移
- ・訪日外国人数の推移
- ・日本アニメ・ゲーム市場の推移
- ・貸別荘市場の推移

競争力の源泉

1. 経営資源・競争優位性

- ・インバウンドMD事業
- ・アニメ・ゲームMD事業
- ・その他（サウナ&バケーションレンタル）

事業計画

1. 成長戦略

2. 経営状況の進捗状況

リスク情報

1. 認識するリスク

2. リスク対応策

会社概要

日本のカルチャーを世界へ

Japanese culture to the world.

会社概要
会社概要



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7日(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	29店舗	従業員数 147名 (非正規社員108名含)
役員一覧	代表取締役社長 森 智宏 専務取締役 最上 夢人 専務取締役 小田桐 新五	社外取締役 社外取締役監査委員会 社外取締役監査委員会 社外取締役監査委員会	稲井 祥平 白潟 敏郎 津金 庸平 山口 一	
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・EC)			
	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)			
物流拠点	ワゴコロベース江戸川 江戸川区	ワゴコロベース伊東 静岡県伊東市		
子会社	マイグレ株式会社 静岡県伊東市			

ビジネスモデル

ビジネスモデル

1. 事業概要 - 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
ANTIQUÉ 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。



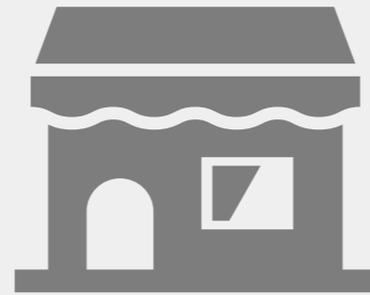
※2024年度より、セグメント名称をモノ事業の小売部門から、インバウンドMD事業に変更しています。

ビジネスモデル

1. 事業概要 - 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・納品

商品・催事相談 / 配布・販売

予約・購入

株式会社和心
アニメ・ゲームMD事業部

クライアント
ライセンサー / ライセンシー

エンドユーザー
国内 / 海外

2024年度 **384** 案件納品

納品実績800社以上、デザイン数11,800点以上

- 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**15%増**。

※2024年度より、セグメント名称を「モノ事業」のOEM部門から、アニメ・ゲームMD部門に変更しています。

ビジネスモデル

1. 事業概要 - その他事業（サウナ&バケーションレンタル：子会社マイグレ）

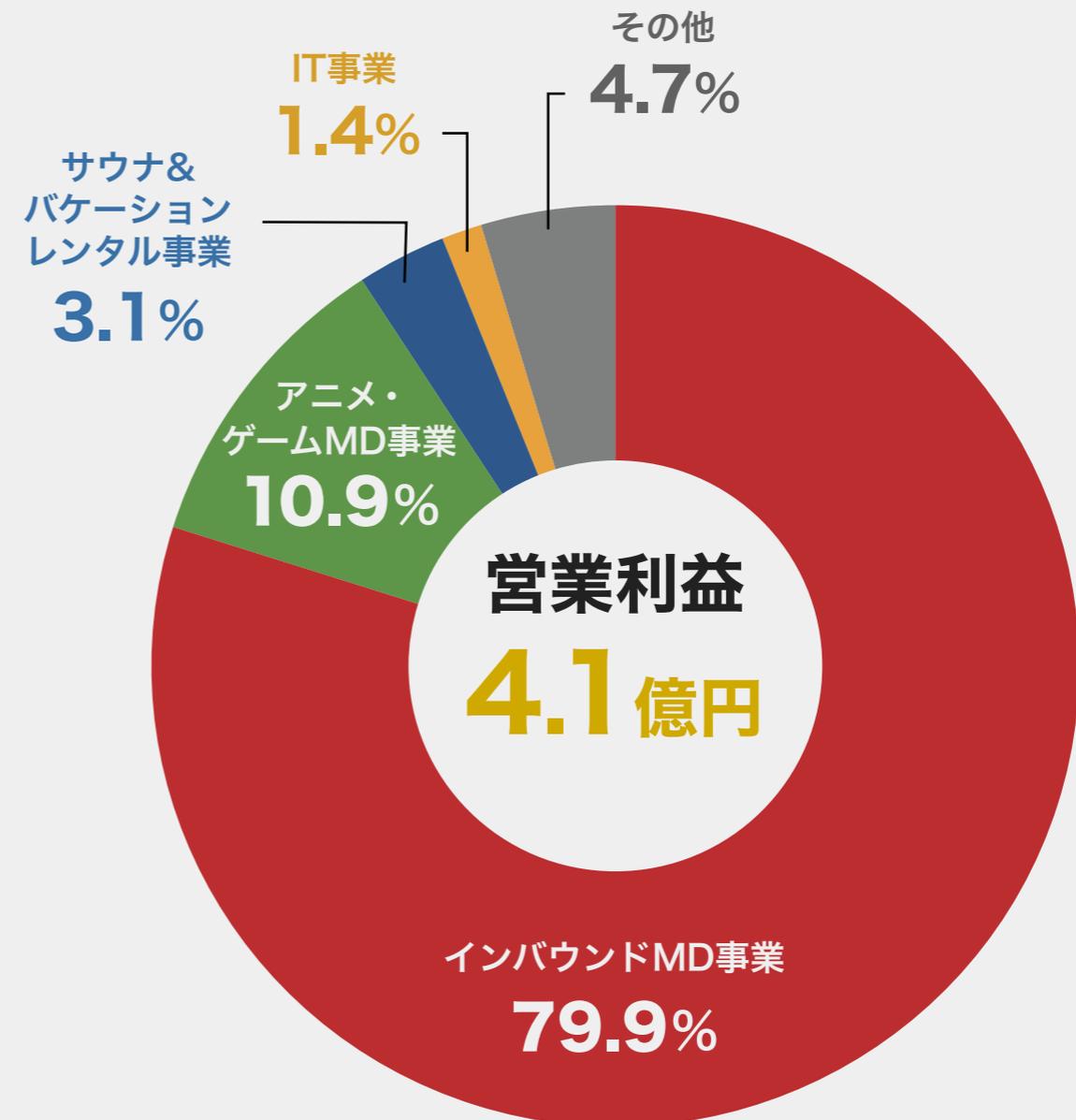
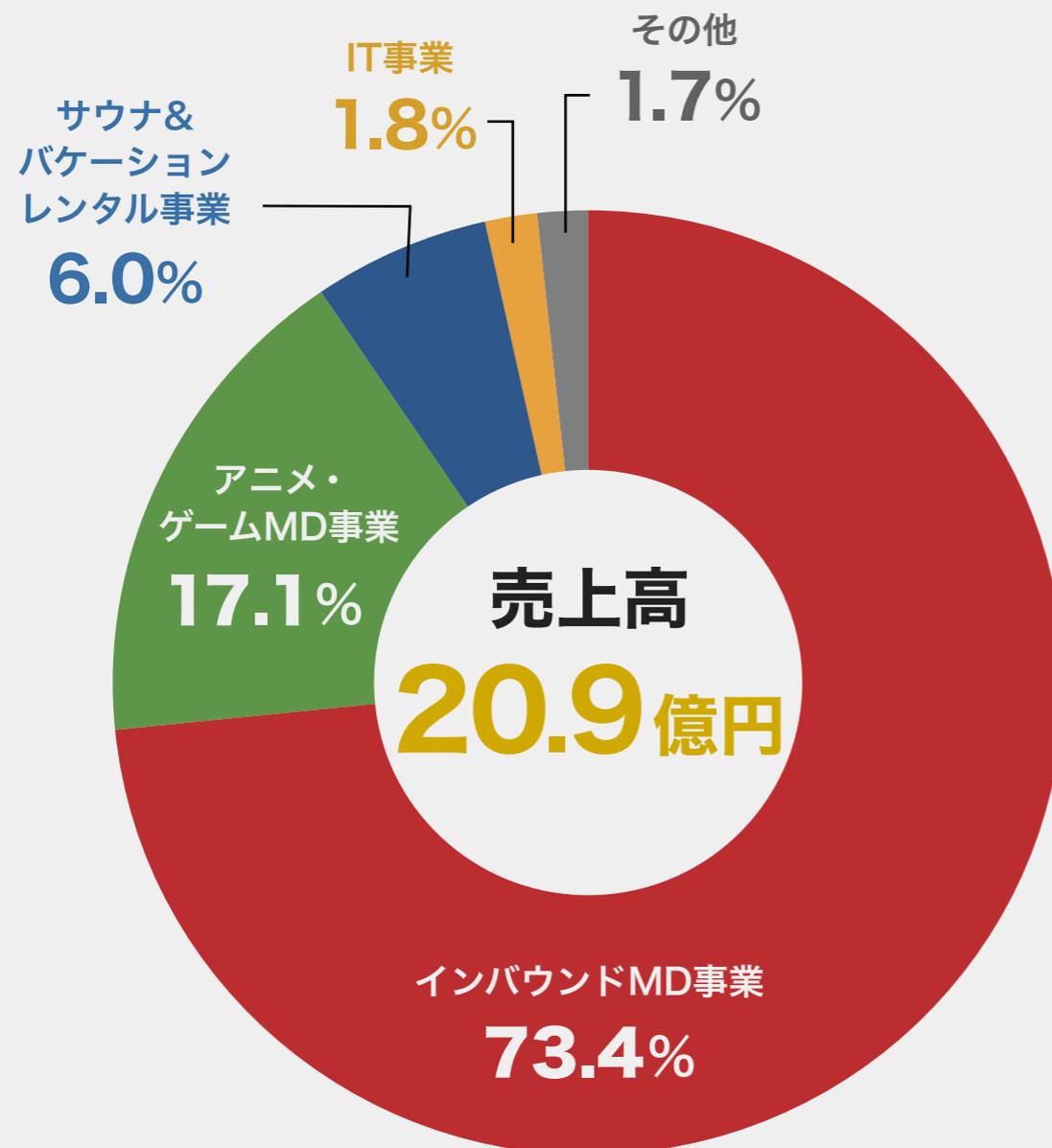


サウナ・露天風呂付き宿泊施設の運営事業



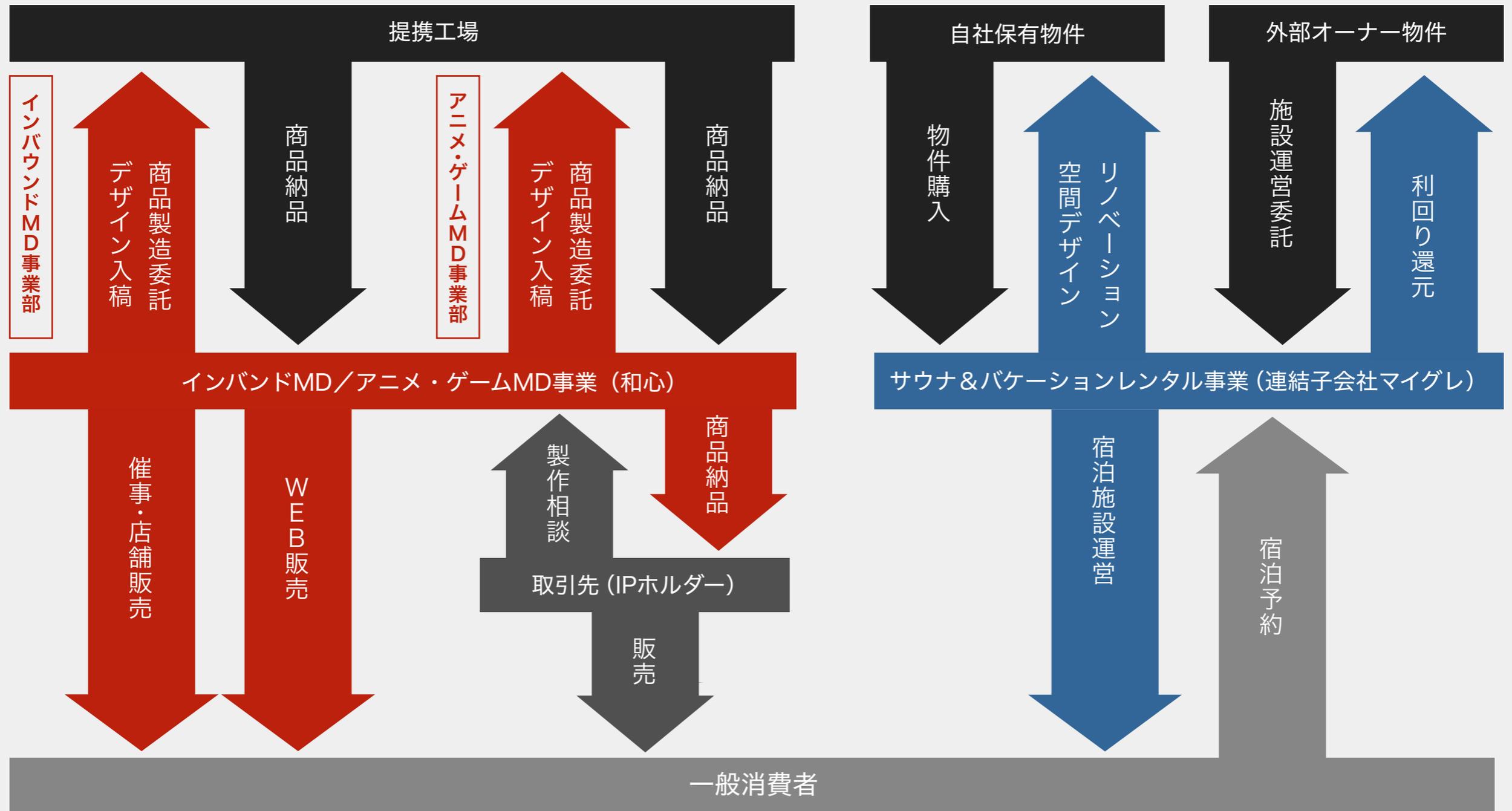
空き家をリノベーションし、付加価値の高い宿泊施設として運営。

2. 事業毎の収益構造 - FY2024 通年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。

2. 事業の収益構造 - 事業系統図



超SPA®

※詳細は、P18参照

市場環境

1. 市場規模 - インバウンドMD事業

日本人国内旅行消費額の推移

国内主要都市/観光地を中心に店舗を展開するインバウンドMD事業とサウナ&バケーションレンタル事業の主なターゲットは、旅行客です。日本人国内旅行消費額は新型コロナウイルス感染症の影響により2020年に大幅に減少しましたが、行動規制が緩和された2023年以降復調し、2024年はコロナ前を上回り25兆円を超え、**過去最高**となりました。

[単位：兆円]

■ 宿泊旅行 ■ 日帰旅行



1. 市場規模 - インバウンドMD事業

訪日外国人数の推移

国内主要都市/観光地を中心に店舗を展開するインバウンドMD事業とサウナ&バケーションレンタル事業の主なターゲットは、旅行者です。訪日外国人数は2020年に新型コロナウイルス感染症の影響により大幅に減少しました。

2024年の年間訪日外客数は、3,687万人で**過去最高**となりました。2023月の水際措置撤廃以降、訪日外客数は右肩上がり急回復を遂げ、単月では24年12月の訪日外客数は349万人で、前年同月比では27.6%増、2019年同月比では38.1%増と過去最高であった24年10月の331万人2,193人を上回り、**単月過去最高**を記録しました。

[単位：万人]



出典：日本政府観光局（JNTO）

1. 市場規模 - アニメ・ゲームMD事業

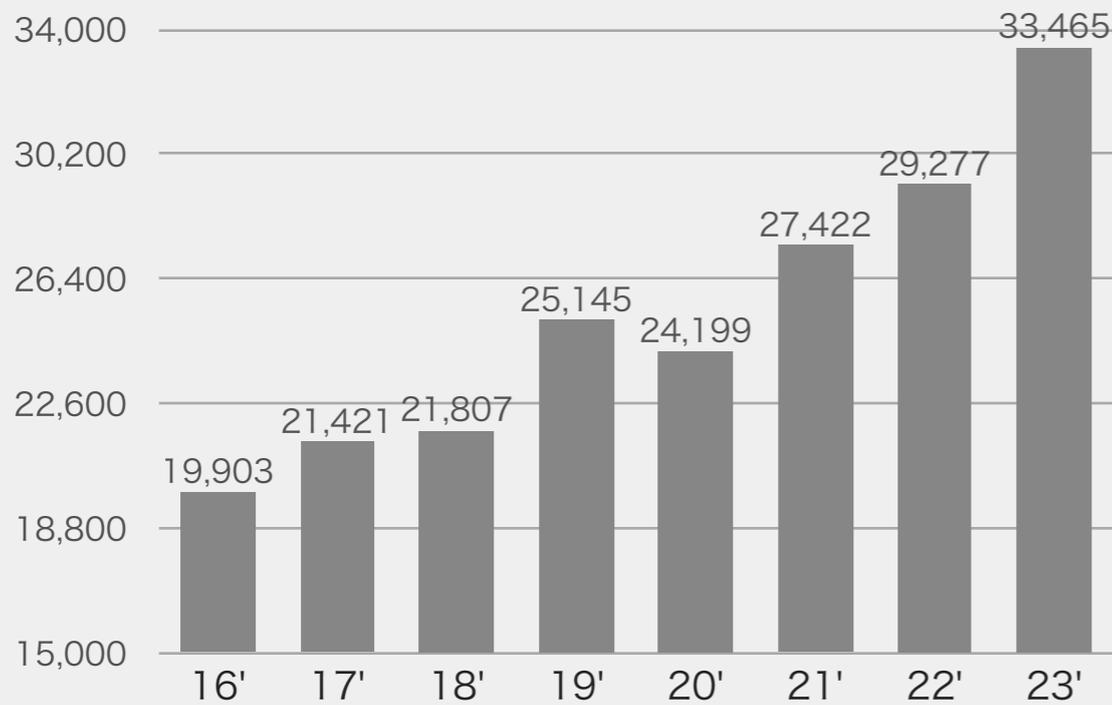
日本アニメ・ゲーム市場の推移

日本アニメ・ゲーム市場は国内外を問わず需要が継続的に拡大しており、特に海外からの注目度が高く、長期的な市場成長を見込んでいます。2023年に、アニメ産業市場は3兆円、国内玩具市場は1兆円を突破し、共に**過去最高**となりました。

伝統文化を融合した和テイストの商品は、市場内でも競合が限定的であり、大手企業による直接的な競争が少ないブルーオーシャンです。和風キャラクターグッズの分野は競合の参入障壁が高く、和心の持つ職人ネットワークや店舗網などの資産を最大限に活用した独自のポジショニングを構築しています。

アニメ産業市場

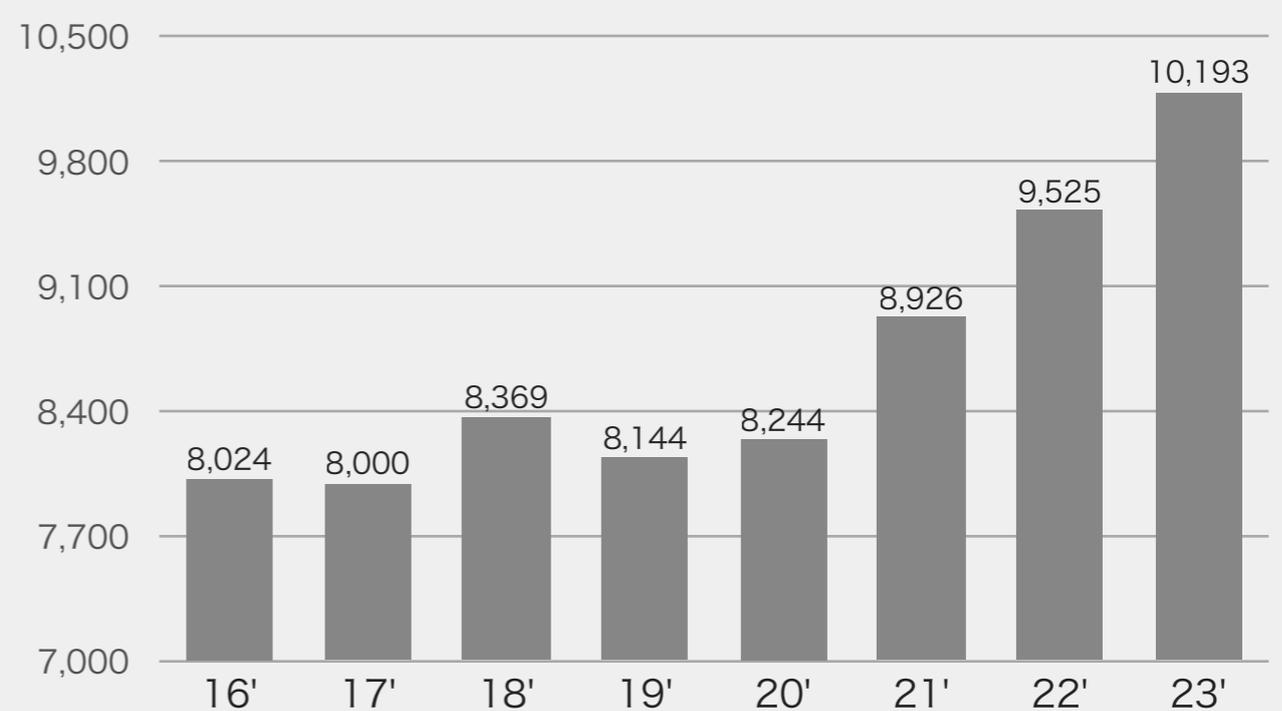
[単位：億円]



出典 一般社団法人日本動画協会 アニメ産業レポート2024

日本国内の玩具市場の推移

[単位：億円]



※金額は上代価格（メーカー希望小売価格ベース）です。

1. 市場規模 - その他事業（サウナ&バケーションレンタル事業：子会社マイグレ）

サウナ付き貸別荘市場

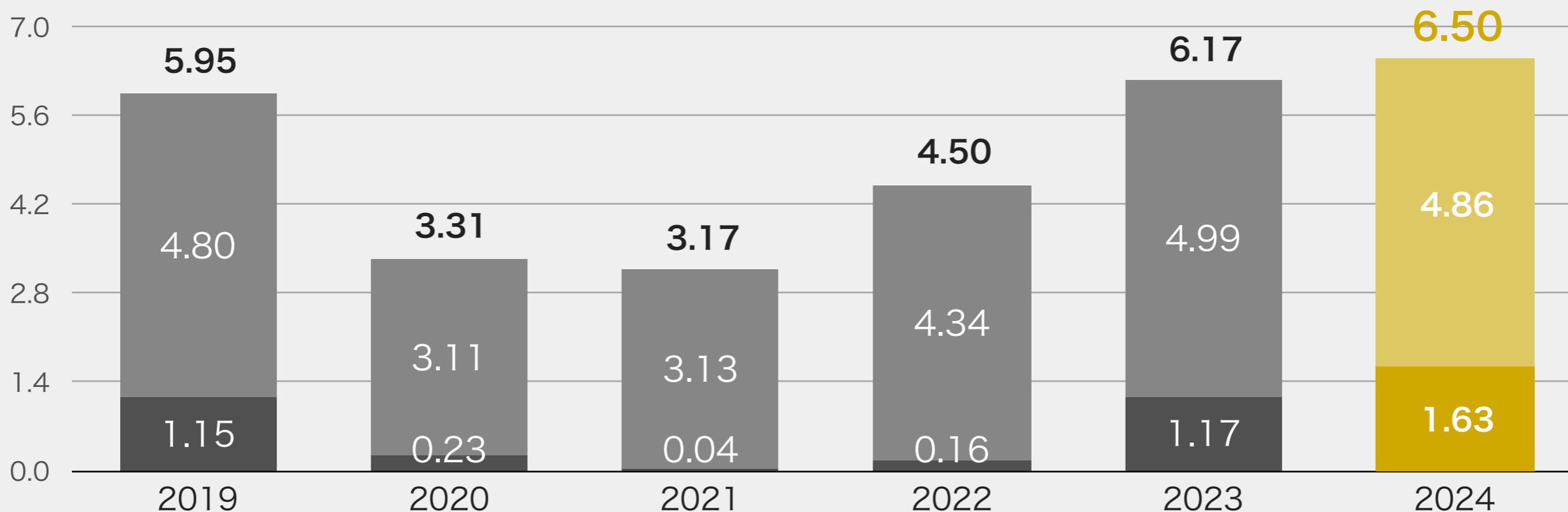
サウナ&バケーションレンタル事業では、国内及び海外の旅行客をターゲットとしています。2024年の延べ宿泊者数は19年比で9.3%増加し、内訳をみると、日本人延べ宿泊者数は同1.6%、外国人延べ宿泊者数は同41.3%と、**外国人延べ宿泊者数が大幅に増加**。

また、マイグレの展開する「サウナ付き貸別荘」市場は、サウナブームの定着と共に、よりプライベートな空間で楽しむ需要が増加しています。コロナ禍以降、旅行・宿泊のスタイルが「人混みを避けたプライベート感のある滞在」へとシフトし、貸別荘タイプの施設が大きく伸びている。ワーケーションの普及により、短期滞在から中長期滞在までの幅広い利用ニーズが拡大しています。

延べ宿泊者数の推移

[単位：億人]

■ 外国人 ■ 日本人

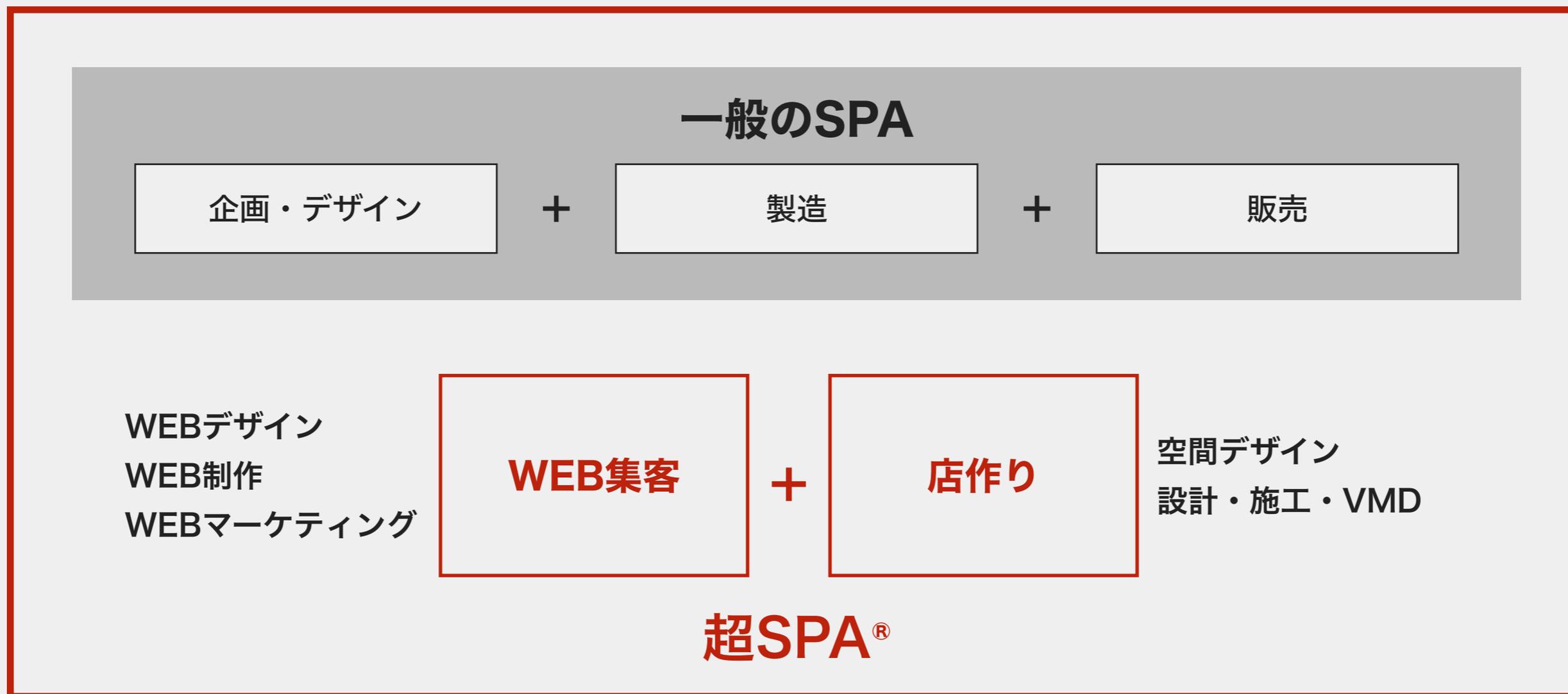


出典：官公庁

競争力の源泉

インバウンドMD事業及びアニメ・ゲームMD事業

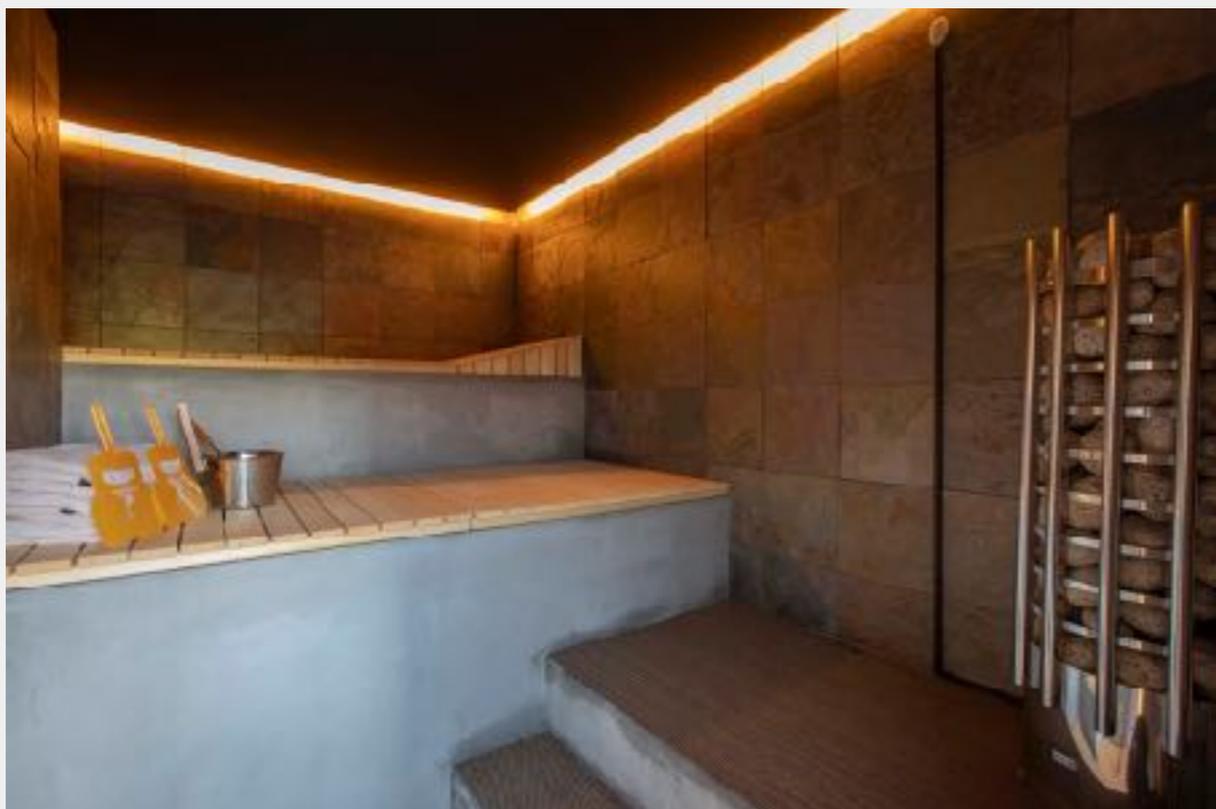
超SPA®による、①圧倒的な商品開発力と、②迅速かつ柔軟な商品企画・生産体制



一般のSPA*に加え、WEB集客から店作りまで一貫して内製化することで、短期間の出店投資回収を実現しております。

*specialty store retailer of private label apparelの略で製造小売ともいう。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。

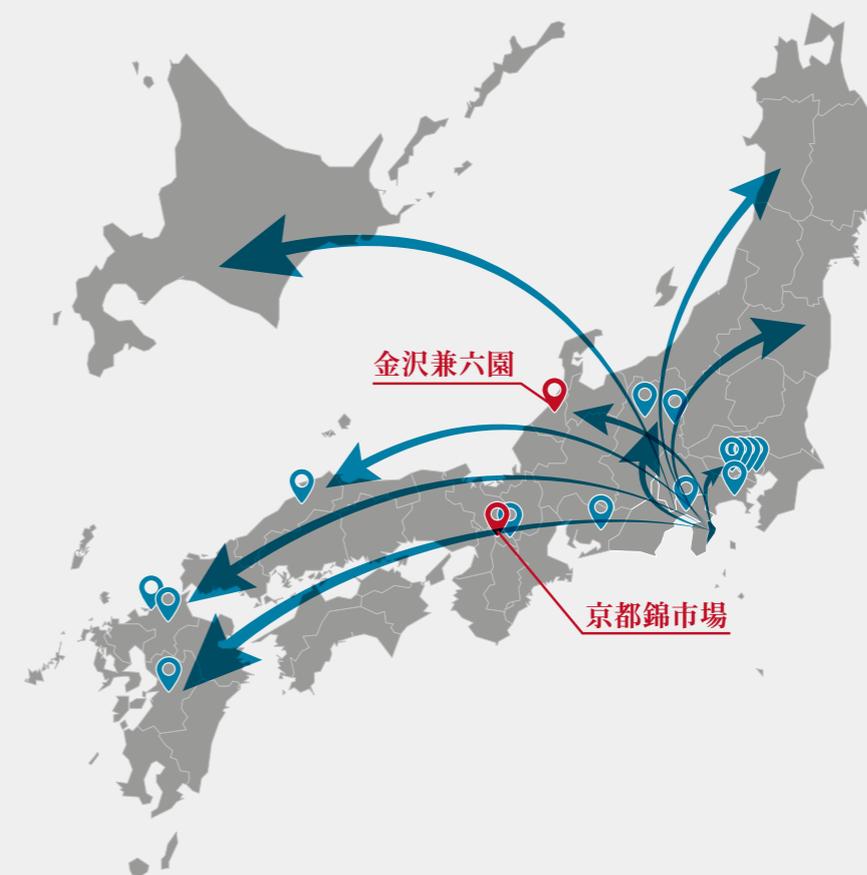
その他事業（サウナ&バケーションレンタル：子会社マイグレ）



①圧倒的なサウナ体験の質 (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。



②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

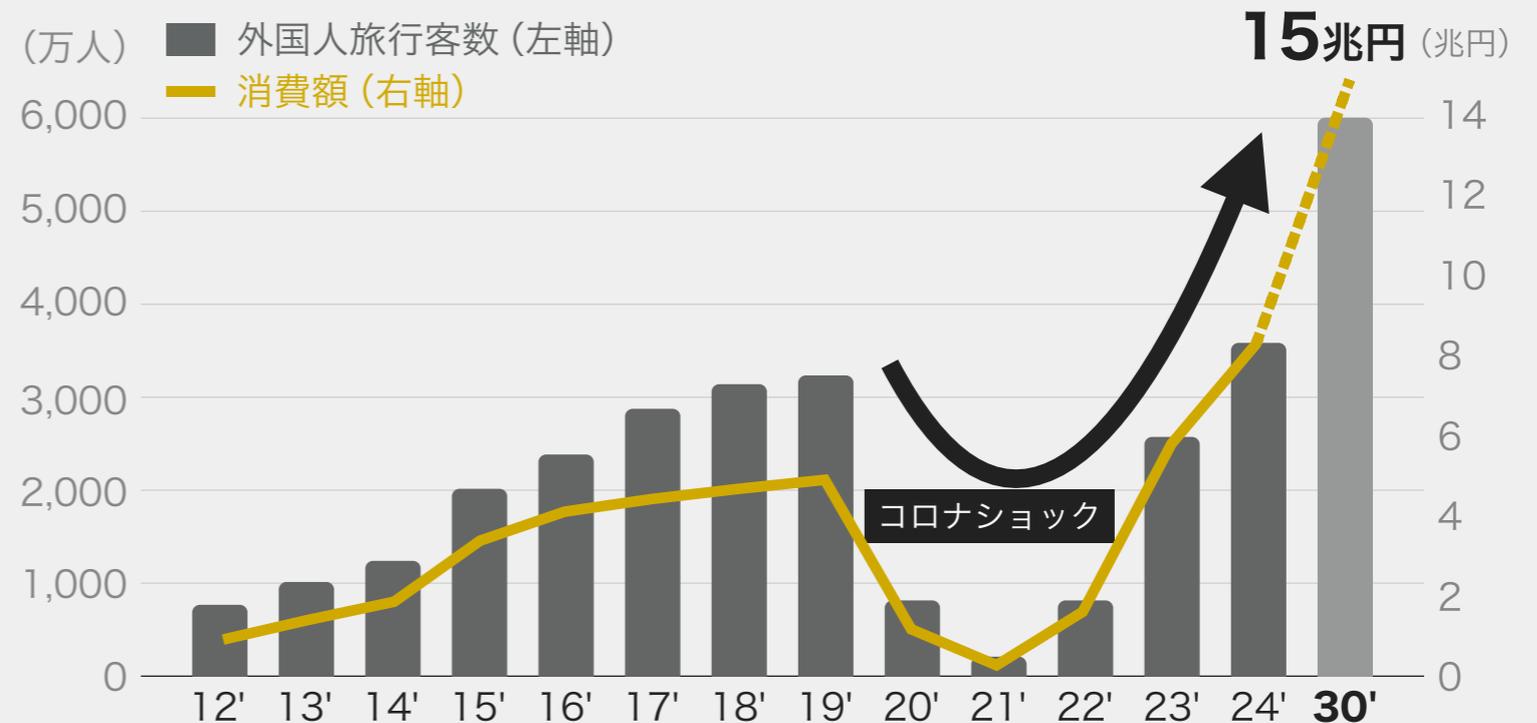
1. 成長戦略 - 新たな成長戦略を追加

『日本のカルチャーを世界へ』という理念のもと、時価総額の飛躍的増大に向け、新たな成長戦略を追加し、今まで以上に**インバウンドに注力**。
なお、昨年度に引き続き『**3つの増**』戦略も**継続**。

継続する「3つの増」戦略

- 1** インバウンドMD事業は、
小売店舗出店 **[増]**
今期、全国に8店舗の出店を達成。^{注1)}
- 2** アニメ・ゲームMD事業は、
営業人員 **[増]**
更なる業績向上を視野に営業体制を強化。
- 3** サウナ&バケーションレンタル事業は、
宿泊施設出店 **[増]**
今期、伊東・東伊豆に6棟を開業。^{注2)}

訪日外国人数・消費額の推移



(出所) JNTO「訪日外国客統計」、官公庁「旅行・観光消費動向調査」「訪日外国人消費動向調査」、日本政府観光局「訪日外客数」

注1) 昨年度では、10店舗の出店を計画していましたが、当社が設定する条件に見合う物件が少なく、8店舗増となりました。

注2) その他事業の主力であるサウナ&バケーションレンタルに関する記載です。昨年度は20物件の取扱施設増を計画しましたが、当社が設定する条件に見合う物件が少なく、また施設オープンのタイミング遅れもあり、6物件の施設取扱増となりました。

1. 成長戦略 - 各事業による追加成長策

1

インバウンドMD事業

積極的なM&Aを検討・実行
お土産市場における【食品】への参入

2

アニメ・ゲームMD事業

キャラクターショップを含め、
小売事業を強化

3

その他事業（サウナ&バケーションレンタル）

訪日観光客が集まる主要観光地にて、
インバウンド向け宿泊施設を積極展開

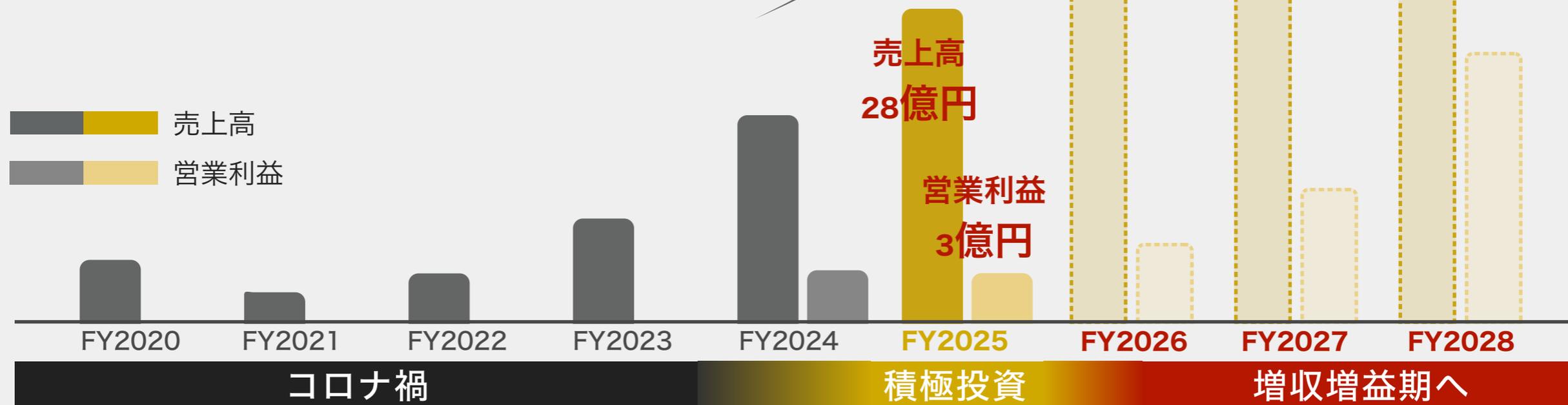
国内消費者の満足度を担保しつつ、インバウンド需要を更に狙う一方、積極的投資により、**先行して費用が発生見込み。**

事業計画

1. 成長戦略 - 中長期的計画

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 (パッケージ レンタル)	主要観光地の 施設増	WEB3.0活用
	連続	非連続



1. 成長戦略 - 財務戦略

財務戦略

営業キャッシュフローの維持・改善による自己資金創出

当社は安定的な営業キャッシュフローの継続を最優先とし、これにより生まれる内部留保の充実を図ります。また、効率的な在庫管理および売掛金回収のサイクル短縮を推進し、運転資金の効率化によって資金繰りの強化を継続的に進めます。

銀行借入の積極活用

現状の株価水準を踏まえ、株式価値の希薄化を避ける観点からエクイティによる資金調達は当面見送り、成長投資に必要な資金は極力銀行借入によって調達してまいります。借入にあたっては、既存の金融機関との信頼関係をベースにしつつ、他行との新規取引開拓も進め、資金調達先の多様化と調達環境の安定化を図ります。

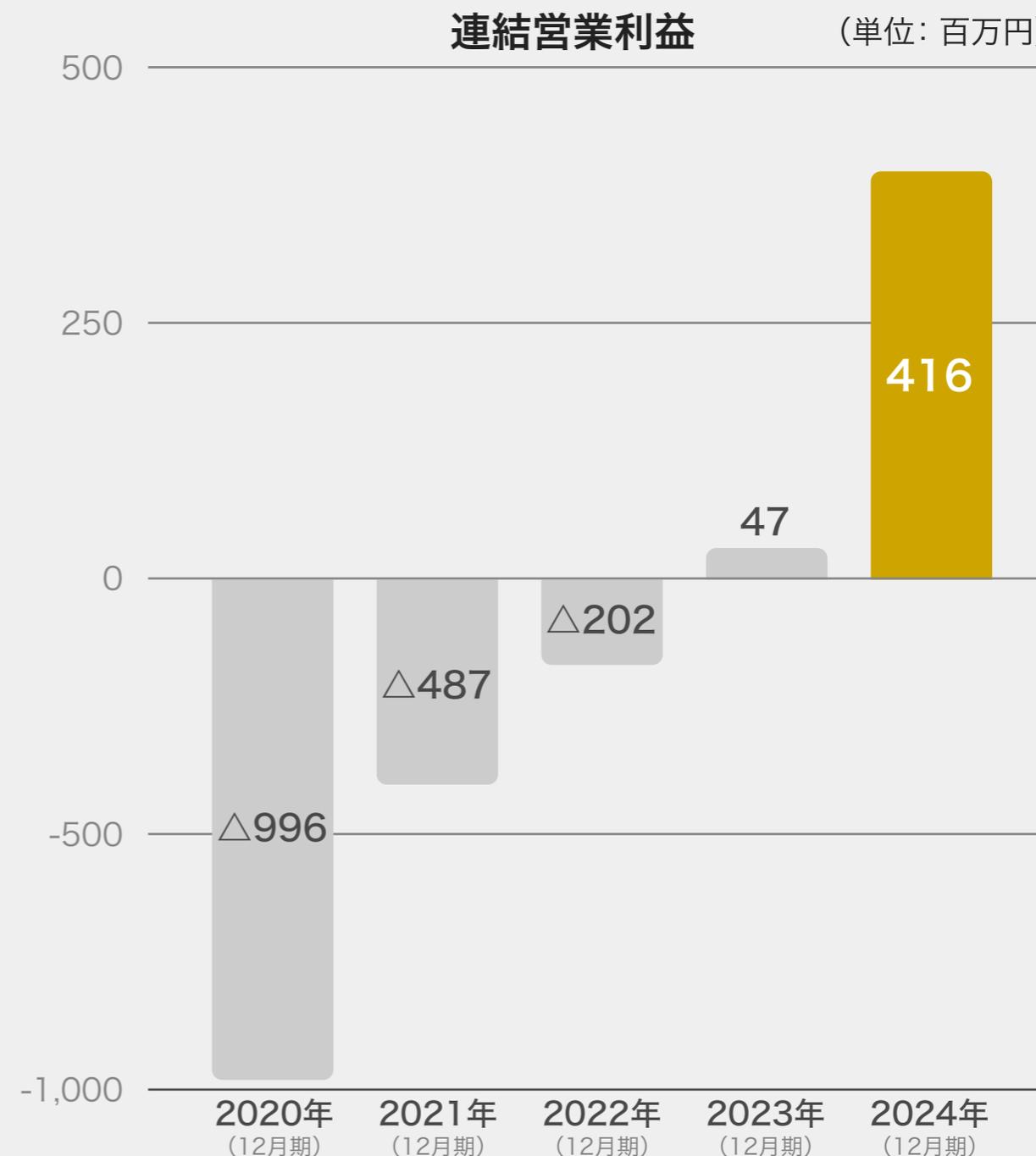
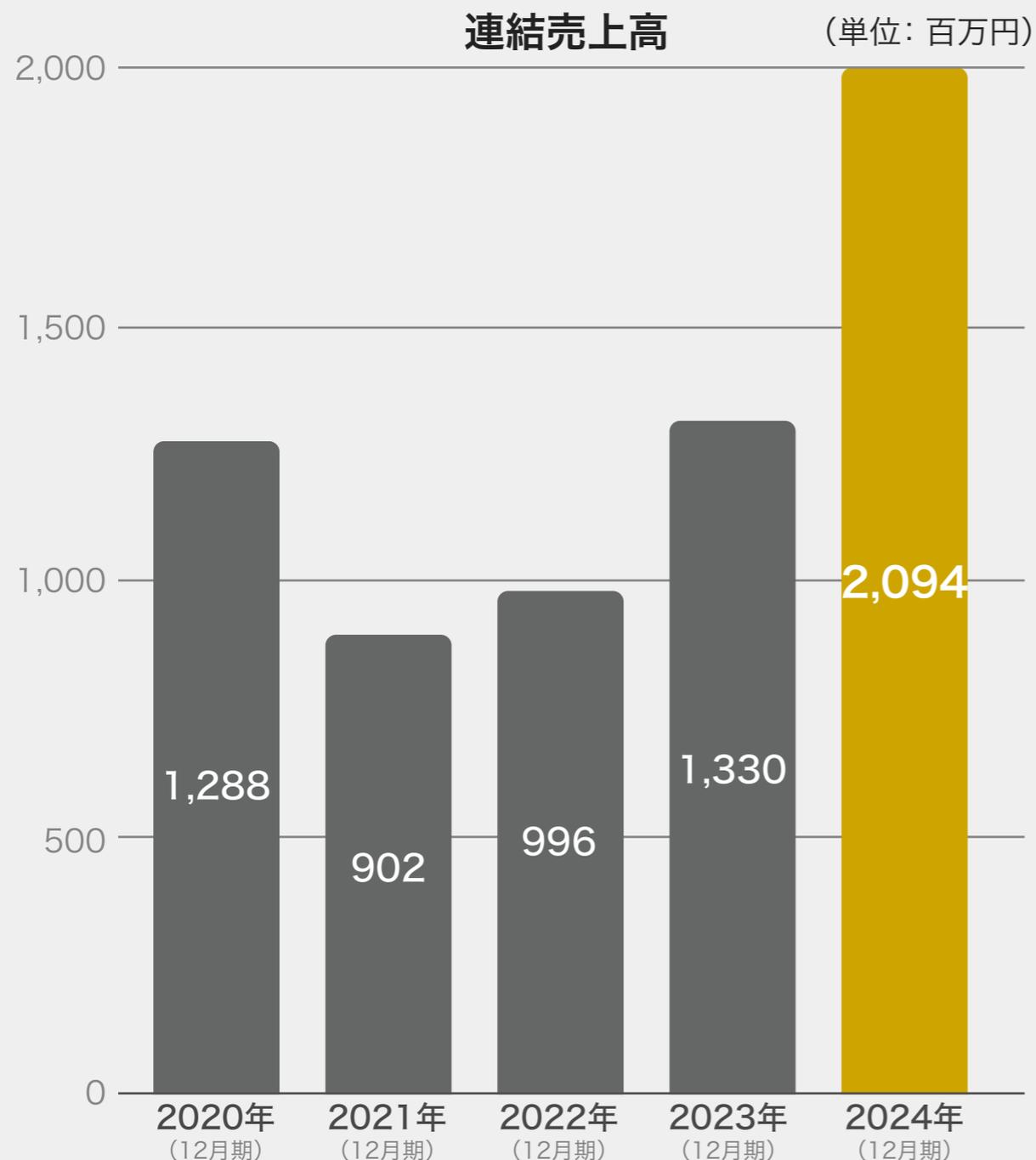
借入金の戦略的配分

調達した資金は、M&Aや新規出店（特に店舗拡大）など、成長性の高い事業領域への投資に戦略的に活用します。キャッシュフローの健全性を維持したまま、適正な範囲で負債比率を引き上げることで、資本コストの最適化と企業価値の向上を実現してまいります。

資本効率の最大化

ROIC（投下資本利益率）の向上を重視し、限られた資本の中で最大のリターンを得られる資本配分を徹底してまいります。過度に自己資本比率が高くないよう留意し、健全性と効率性を両立させた財務構造の構築を継続的に推進します。

2. 経営指標の進捗状況



経営重要指標である売上高営業利益率は**19.9%**と高水準を達成。

3. 利益及び前提条件

当社は、インバウンドMD事業、アニメ・ゲームMD事業、マイグレ事業のいずれにおいても、継続的に市場が拡大している分野を対象としており、各事業がそれぞれのマーケット成長に沿って、着実に収益基盤を構築できております。したがって、現時点で急激な事業拡大を前提とするものではなく、無理のない範囲での成長を見込んでいます。

特に主力のインバウンドMD事業については、訪日外国人観光客の増加が追い風になっているものの、当社の収益構造は日本人観光客や地域住民の需要にも支えられており、仮にインバウンド数が大幅に増加しない場合でも、堅実なビジネス展開が可能な体制を確立しております。

利益計画においては、出店数の拡大、商品のブラッシュアップ、販売効率の向上を継続的に進めることで、安定的な売上総利益の積み上げを実現し、事業別の収益性を見極めながら、中長期的な利益成長を目指してまいります。

以上により、2025年12月期の連結業績予想は、売上高2,800百万円、営業利益300百万円、経常利益289百万円を見込んでおります。

リスク情報

リスク情報

1. 認識するリスク

競合・経済情勢・市場規模について

競合について

インバウンド需要の回復により、当社の主力である観光地型お土産事業においては一定の競争環境が存在しますが、当社は「日本文化を世界へ」をテーマに、独自の企画力・商品開発力を活かした差別化された商品構成および店舗設計によって、他社との明確な違いを打ち出しております。また、アニメ・ゲーム領域との連携や宿泊・サウナ事業（マイグレ）を含む多角的な顧客接点を活用することで、競争優位性を維持・拡大しております。

経済情勢について

為替変動、旅行需要、物流費・人件費の上昇等による影響は一定程度想定されますが、当社では日本人顧客による売上構成比も意識した出店戦略を展開しており、インバウンドのみに依存しない事業運営体制を整えております。さらに、複数地域への分散出店や事業の多角化によって、外部環境変動に対する耐性の向上を図っております。

市場規模について

国内人口の減少に伴う消費市場の縮小リスクは中長期的に存在しますが、当社の主戦場であるインバウンド市場は訪日外国人観光客の増加とともに拡大が見込まれており、今後も大きな成長余地を有しております。加えて、アニメ・ゲームMD事業およびマイグレ事業（宿泊・サウナ）についても、いずれも成長性の高い市場環境にあり、当社ではそれぞれの市場特性に応じた商品・サービス展開を行いながら、事業ポートフォリオ全体の持続的成長を目指しております。

特に優先度の高い対処すべき事業上及び財務上の問題

好立地・好条件の新規物件獲得

当社の主力であるインバウンドMD事業においては、訪日外国人観光客の増加に伴う市場拡大により、観光地における出店候補物件の競争が激化しております。飲食業や他業態からの参入も進んでおり、立地確保の難易度は上昇傾向にあります。この課題に対し当社は、エリアマーケティングの高度化、地域との連携強化、ならびに早期交渉体制の整備を通じ、好立地物件の安定確保を図っております。

営業・管理体制の強化

また、人的リソースの面では、組織体制の拡充が引き続き必要である一方で、各事業の成長性やビジョンに共感した人材の参画が進みつつあり、一定の前進を実感しております。今後も採用活動の継続と育成プログラムの整備を通じて、持続的な組織力の向上を目指してまいります。

借入金等を活用した財務政策

なお、財務面においては、営業キャッシュフローが安定的にプラスであることから、資金繰りに大きな問題は生じておりませんが、株式価値の希薄化を避ける観点からエクイティによる資金調達は控えております。その上で、銀行借入等の外部資金を戦略的に活用し、必要な成長投資を着実に実行できる体制を維持しております。

※その他の対応策に関しては、2024年12月期有価証券報告書の「第2 【事業の状況】 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」をご参照ください。



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。※次の本開示は、2026年3月を予定しています。