



2021年8月20日

各位

会社名 Shinwa Wise Holdings 株式会社
代表者名 代表取締役 倉田 陽一郎
(コード：2437 東証 JASDAQ スタндарт)
問合せ先 取締役 岡崎 奈美子
(TEL. 03-5537-8024)

当社株主による事前質問状への回答書

当社は、当社の株主であるサイブリッジ合同会社から 2021 年 8 月 18 日付で、「事前質問状」をいただきました。こちらは 2021 年 8 月 6 日付にて同じくサイブリッジ合同会社より拝受しました事前質問状に対して 2021 年 8 月 16 日付にて当社が開示いたしました「当社株主による事前質問状への回答について」を受けての事前質問状であり、その内容につきましては、添付の別紙 1 「事前質問状」 のとおりです。

1 本株式交換について

(1) 本回答のうち、本株式交換の必要性及び株式交換比率の妥当性の判断理由について
まず最初に、この度の当社の資本戦略については、2019 年 12 月からその構想を実現すべくスタートしました。そして、この戦略の原点は、経営が硬直化してしまった当社グループの経営陣を刷新すると同時に、世界戦略を実現するために、伊勢彦信氏に「日本美術市場再生プロジェクト」に参画いただくことから始まりました。伊勢氏を取締役会長に招聘するに当たり、当社の軸となる筆頭株主となっていただくことを前提に資本戦略の構築を考えた際に、伊勢氏が株主であったアイアート株式会社（以降、アイアートという）を子会社化することが手続きも早く一石二鳥であると考え、伊勢氏の招聘とアイアートの子会社化構想を一緒に考えました。元々は、昨年 3 月 26 日の臨時株主総会終了直後にこれを実施したいと考えておりましたが、デューディリジェンス（以降、DD という）を進める中で、社内の議論が長引き、結果的に 1 年以上かかる状況となり、本定時株主総会での議案提出となりました。

貴社におかれましては、アイアートの子会社化、伊勢氏を筆頭株主にするという資本政策についてご理解をいただき感謝申し上げます。そして伊勢氏とのアートの専売契約を取り交わしたことについても、ご賛同を賜り感謝申し上げます。

ただし、専売契約に関しましては、今回の提案が通ることが前提となっております。ア

アイアートの子会社化と伊勢氏の経験とコレクションを通じて当社に貢献頂くことは、一体となっており、切り離しては考えることはできません。

伊勢氏所有のアートコレクションの専売契約をアイアートの子会社化や伊勢氏の招聘抜きで考えるのは難しく、伊勢氏が当社グループと関係なくなれば、現在取り組んでいる大きな取引や当初の世界構想実現は大変難しくなり、新たな戦略を構築しなければなりません。今回の構想は、伊勢氏、アイアート、そして当社が高い次元の目標を目指して合意し、三者が一丸となって取り組むことにより当社の構想が実現しうるものであると考えております。

伊勢氏とともに、社外取締役として招聘した秋元氏は、これまで低迷してきた当社の経営のあり方に適切なアドバイスを行い、同氏のアドバイスにより当社内の営業体制を再構築したことが、前年度の赤字脱出を図る重要な要因の一つでありました。

第三者機関の算定基準には、今回の当社グループ全体の資本政策と伊勢会長を頂きにおく世界構想を加味した数値にはなっておりません。

当社の戦略として、第三者機関の算定数値に当社の世界構想を実現するために、伊勢氏に参画いただくプレミアムを乗せた数値として提案させていただいたとご理解いただきたいと考えております。

もし、アイアートをこのプレミアム無しで子会社化をするのでは伊勢氏の参画は難しく、そうなった場合、現在進めている数十億を超える取引やこれから進める更に大きな取引の可能性もなくなります。今回のプレミアムは相応であると現在の取締役会では認識しております。

利益相反関係にある役員が就任してはいますが、そのことが第三者機関の算定を上回る交換比率に至ったわけではないことは強く主張させて頂きたいと思っております。

なお、プレミアムの一番大きな部分は、先の回答書で伊勢食品と専売契約に係る基本合意書をかかわしたことを述べましたが、その取り扱う絵画の価値、30億円超（某外資大手オークション会社の査定価格）のことであります。この売買を仲介することだけでも、いままでの当社の取扱いレベルをはるかに超える経験を積むことができると思っております。また、新たな国内外の顧客拡大のチャンスであると思っております。

専売契約はアイアートと直接関係はないかもしれませんが、アイアートの子会社化なくして、伊勢氏の招聘と伊勢コレクションをとり扱えるチャンスはなかったわけですので、ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

1-(2)中立的な役員の選任について

(検討を始めた時期、人選の進め方、選任に至らなかった理由。)

2020年12月まで定款で定められた取締役数の上限の役員がおり、本件に特別利害関係のない役員が複数人いたため、新たな社外取締役を検討する議論はありませんでした。1名退任した段階でも、経営課題の最優先は黒字化の回復であり、役員全員がそのた

めに日々邁進しており新たな役員の検討はされませんでした。2021年5月末に更に1名役員が辞任することになり、検討の必要性を感じはじめました。

2021年6月に取締役の一人より、定時株主総会で社外取締役を推薦する必要性があるとの提案がありました。その提案に対し、ある取締役は、現在でも社員数と比し役員数が多いと感じているため、本株主総会では提案はするつもりはないと述べました。しかし、アイアートが子会社化すると、社外取締役の要件を満たす人がいなくなるとの問題提起があり、翌月再度検討することになりました。7月の役員会で再度検討したところ、秋元取締役が、アイアートの取締役を辞任することになったため、社外取締役の要件を満たすことが判明しました。

より中立的な立場の社外取締役は必要であるとの意見がでましたが、時間的に適任な人材を探すのが難しかったため、引き続き検討し、次回に提案できるようにしたいという結論にいたりました。

現在、社外取締役の選任は必要であるため、中立的な立場の社外取締役の選任を進めています。

なお、議事録の開示については、公開するのではなく、個別に対応させていただけたらと思います。

1-(3)株式交換比率算定方法について

① 想定類似会社について

想定類似会社はアールビバン株式会社ではございません。

バリュエンスホールディングス株式会社（証券コード9270）です。

類似会社の選定基準としては、検索サイトより美術商を営む上場企業を抽出し、美術品関連がテーマの企業を選定しました（6社、内1社は当社）。それらの企業の中から自社ホームページ等で事業内容を確認し、アイアートの主な事業である「オークション事業」を営む会社を1社比準対象としております。

② DFC法の算定ロジックについて

加重平均資本コストである「WACC」については、株式市場の投資の機会費用をベースに、株式市場の要求する当該企業へのリスク、リターンなどを加味して算出されるCAPMを用いて、株主資本コストをもとめ、さらに有利子負債における契約利率を用いて負債コストをもとめたうえで、株主資本コストと負債コストを加重平均する算出方法を用いております。

CAPMでの株主資本コスト算出にあたり用いた参考情報は以下のとおりです。

- ・安全資産の収益率は、日本の10年物国債利回りから採用しております。
- ・株式リスクプレミアムは、イボットソン・アソシエイツ・ジャパン株式会社の提供する「Japanese Equity Risk Premia Report 2021（2020年12月末版）」 Japan Long-

Horizon Equity Risk Premia (1952.01 ~ 2020.12)。Copyright © 2021 Ibbotson Associates Japan, Inc.から用いております。

・ β は、(株)ブルータス・コンサルティング 企業価値評価用データレポート(2021年4月版)における業種別 β (サービス業)の平均値を採用しております。

・サイズリスクプレミアムは、イボットソン・アソシエイツ・ジャパン株式会社「Japan Size Premia Report 2021(2020年12月末版)」の提供する米国時価総額基準における10分位を採用しております。

③ SWH 算定基準に DCF 法を算定しなかった理由について

上場企業の市場株価は、多数の投資家の方々が、様々な観点から会社を評価し、株式を売買することにより形成された一定の客観性がある価格であります。当社は2021年5月期連結決算で営業利益および当期純利益ともに黒字に転換いたしました。それまでは3期連続の赤字が続いていた状況で、将来見込みを用いたDCF法による算定を行うには、その蓋然性が低いと判断されることも考慮し、今回の算定には採用していません。なにより、この市場株価を用いた市場株価法は、上場企業の株式価値評価では常に中心的な評価方法であるため、当社の企業価値算定においても採用しております。

④ アイアート社を DCF 法、SWH 社を市場株価法と異なる評価方法で算定した理由について

(ア)両社に同一の評価手法による対比をしなかった理由は以下のとおりでございます。

当社は持株会社として、グループ内にて、オークション関連事業の他に、エネルギー関連事業、医療機関向け支援事業等のその他事業を行っており、その経営方針策定や経営管理を主たる事業としております。一方、アイアート株式会社の事業内容はオークションの企画・運営およびそれらに付帯した美術品関連事業のみとなっており、コストアプローチによる価値算定では、両社の事業領域やグループ全体での保有資産の種類の違い等により、公平かつ本質的な対比が困難であると思料しました。

(イ)質問1-(3)-③の回答のとおり、当社は上場会社として、これまでの業績推移や決算報告書等の公開されている情報をもとに投資家の方々が、様々な観点から当社を評価し、株式を売買することにより形成された株価があります。

一方、アイアートは非上場企業であるため市場株価はなく、また、質問1-(3)①の回答のとおり、想定類似会社によるマーケットアプローチを試みましたが、アイアートと同事業を営み、かつ同程度の規模の上場企業を複数選定することが困難だったため、マーケットアプローチで対比することも適当ではないと思料しました。

(ウ)当社の企業価値算定において、DCF法を用いることが適切ではないと考える理由は質問1-(3)③の回答のとおりでございます。一方、アイアートは、直近3ヶ年の決算において、営業利益および純利益ともに安定して黒字となっており、また同社

から得ている中期事業計画における業績見込みと、その計画初年度にあたる当期の達成進捗状況を勘案すると企業としての将来性を加味したインカムアプローチの中のDCF法による算定方法が適切であると考えました。

2 役員報酬について

社外取締役の報酬につきましては、ご指摘のとおり、前年より高くなっています。理由といたしましては、伊勢氏には会長にご就任いただいていること、一代で伊勢食品を大きくされた類稀な経営者であり、経営に係るアドバイスがいただけること、また、世界レベルのアートビジネスについての知見があり、加えて、良質な絵画のコレクターでいらっしゃるということ、そしてその絵画を当社オークションにご出品いただける可能性が高いことなどの理由で役員報酬を決定いたしました。

秋元氏につきましても伊勢氏同様、一代で会社をつくれ大きくされた手腕があり、経営判断や当社の時価総額をあげるための様々な貴重なアドバイスをいただくことを期待し、報酬を決定しましたが、前期は、期待以上の貢献を受けております。

当社が決定した社外役員の報酬の是非については、様々な議論があるとは存じますが、3期赤字を続けていた当社が、大きく黒字転換したことは、この報酬に基づいて貢献いただいた結果が、黒字転換の要因の一つでもあると思いますので、ご理解いただきたいと思っております。

個別の報酬額は、開示義務にあたりませんので、公開はいたしません。

3 中期経営ビジョン

別紙2の通り、当社は中期経営ビジョンを構築し、それに沿った事業構築に邁進しております。その中には現在予算化できるものもありますが、事業構築のステージにおいて予算化できないものもあります。直近ではこれまで不動産事業構築をするために設立したシンワクリエイイト株式会社をアートストーリー事業会社に再編し、プロジェクトマネージャーを採用。さらに事業計画を策定し、実際の事業開始に向けて取り組み始めたところです。このような当社の戦略的なプロジェクトは、その構想実現に向けて様々な修正を含めながら構築していくことになります。数字をお示ししたいところではありますが、未だ確率の低い数字を列挙し、中期的な事業計画数値を発表すると、投資家の皆様をミスリードすることにもなりかねません。より現実的な数値を見据えて、構想実現を着実に進めてまいりたいと思っております。また、その数値については、より明確な数値の把握が可能になったところで、株主の皆様には逐次ご報告してまいりたいと考えております。

4 業績予想について

当社はオークション会社であり、2021年5月期がはじまった時は、緊急事態宣言のためにオークションが開催できない事態に陥りました。そのため、オークションそのものが

開催できるか否かで業績がまったく変わってきてしまうため、前期は業績予想をいたしませんでした。2022年5月期がはじまるあたりから、感染力の強いデルタ株が台頭してきはじめ、再びオークションがこれからすべて開催できるかどうかわからなくなりました。そのため、いったん非公表といたしました。

また、今期はアイアート子会社化の可否を含めて業績予想が大きく変化するリスクも出てきておりますので、業績予想の不測の変化によって、投資家の皆様が受けるリスクを鑑み、当面、業績予想を見合せたいと考えております。

しかしながら、当社でも、非常事態宣言下において新型コロナウイルス 対策を講じながら、予定通りのオークションの開催を実行しており、会場で参加者を限定しながら、インターネットでオークションに参加できるライブビIDDINGシステムが定着しはじめており、この度の株主総会の結果が出てきますと、業績予想も可能になってきております。業績予想が可能になると判断できるタイミングにおいて、そのため、なるべく早く業績予想の公開を実施したいと思います。

以上

2021年8月17日

Shinwa Wise Holdings 株式会社
取締役・監査役 各位

サイブリッジ合同会社
代表社員サイブリッジホールディングス株式会社
職務執行者 水口翼

事前質問状

まず、当社から Shinwa Wise Holdings 株式会社（以下「SWH 社」といいます。）に対して送付した 2021年8月5日付「事前質問状」にご回答いただき感謝申し上げます。

2021年8月5日付「事前質問状」に対する SWH 社のご回答を踏まえまして、2021年8月26日に開催される予定の SWH 社定時株主総会（以下「本定時株主総会」といいます。）に先立ち、SWH 社の発行済株式 359,100 株（持株比率（自己株式を控除して計算）：5.05%）を保有する筆頭株主であるサイブリッジ合同会社（以下「サイブリッジ」といいます。）は、SWH 社に対して本事前質問状を提出し、下記の質問に対して具体的な内容を伴う回答を求めます。

また、公平な情報開示の観点から本定時株主総会にご出席されない株主の皆様も平等に確認できるよう、2021年8月20日午後5時までに SWH 社ウェブサイト上にて回答を公開することを求めます。

万が一、本事前質問状記載の質問のうち SWH 社によるアイアート株式会社（以下「アイアート」といいます。）を完全子会社とする株式交換（以下「本株式交換」といいます。）に関する質問に対して、了解可能なご回答をいただけなかった場合には、サイブリッジは、やむを得ず本株式交換に反対する立場を鮮明にせざるを得なくなることを付言いたします。

記

1. 本株式交換について

(1) 2021年8月16日付「当社株主による事前質問状への回答について」（以下「本回答」という。）のうち、本株式交換の必要性及び株式交換比率の妥当性の判断理由について

まず、本回答において、本株式交換を行うことでアイアートを SWH 社の完全子会社にする理由として、2020年のアートオークション市場取扱高第3位のアイアートと第4位に甘んじる状態となっているシンワオークションが一つのグループになることにより、今後業界シェアトップを奪還することを目標としていることが挙げられています。この点、アートオークション市場取扱高第3位と第4位が合併をして規模の拡大を目指すビジョンについてはサイブリッジとしても賛同できます。

受付通番：2021081717353100100001 号

1 / 5 頁

また、本回答においては、アイアートの子会社化に先立ち、アイアートの代表取締役である伊勢彦信氏がこれまで取得してきたアートを所有管理しているイセ株式会社との間で、そのアートの一部をSWH社が専属売買する権利を得るといった内容の基本合意書を締結しており、本株式交換後は、伊勢氏個人の所有であるコレクションについても専属売買権を大いに期待できるものとなるとされており、この点、イセ株式会社及び伊勢氏個人が所有しているコレクションについて専属売買権を取得することは、SWH社での年間取扱高を大きく増加させることに繋がる可能性があるため、サイブリッジとしても賛同できます。

しかし、イセ株式会社及び伊勢氏個人が所有しているコレクションについては、あくまでSWH社とイセ株式会社及び伊勢氏個人との取引に関するものであり、アイアートを完全子会社化することとは直接関係はありません。

さらに、本回答において、伊勢氏がSWH社の大株主となることで、今後世界的なオークション会社として発展・飛躍するための礎を築くということが本株式交換の目的であるとされており、サイブリッジとしても、伊勢氏が卓越した経営手腕を有しており、かつ世界有数の美術品コレクターであることから、伊勢氏がSWH社の大株主となること自体には理解をすることができます。

しかし、なぜ第三者算定機関の算定レンジを大幅に上回る株式比率により本株式交換が行われなければならないのかという点についての合理的な説明にはなっていないものと考えております。なお、伊勢氏はすでにSWH社の取締役会長という立場にあるため、本株式交換がなかったとしても、本回答で記載されているSWH社が期待をするような役割を十二分に果たして欲しいと考えております。

また、本株式交換に先立つ形で、伊勢氏の部下であるイセ食品株式会社の役員でもある秋元之浩氏をSWH社の社外取締役に招聘していることに加え、秋元之浩氏の部下である高橋健治氏（アイアートの株主となっており秋元之浩氏が代表取締役を務めるリーデイルブランディング株式会社の従業員）もSWH社の取締役に招聘されております。

このように実質的な利益相反の可能性のある者がSWH社の取締役に就任しており、後述のように、現に伊勢氏や秋元氏を含む社外取締役には従前と比較すると高額な役員報酬が支払われることになっているという状況において、本株式交換比率のような著しく高い価格での株式交換が実施されることは、SWH社に損害を与える利益相反取引である可能性が高いと考えております。

それにもかかわらず、上述のとおり、本回答においては、なぜ本株式交換比率で株式交換を行わなければならないのかについて合理的な説明がなされておりません。このままでは、サイブリッジが本株式交換について賛成をすることが難しい状況となりますので、第三者算定機関の算定レンジを大幅に上回る高値での株式交換を実施すべき合理的な理由について、改めて、本株式交換後の具体的な計画や予想される今後の業績への影響を含めて具体的にご説明を願います。

なお、合理的な理由についてのご説明がなされないまま、本株式交換比率で株式交換が行われる場合には、SWH社の取締役及び監査役の責任を追及することも検討せざるを得なくなることを付言いたします。

(2) 本回答のうち、中立的な社外取締役の選任について

複写

本回答において、中立的な立場で発言ができる社外取締役の任命については必要であると認識をしていたにもかかわらず、時間的な観点と慎重な人選を含めて困難との結論に達したとされております。

本株式交換による合併のビジョンについて、伊勢氏がSWH社の社外取締役に就任をした時点から検討をされていたのであれば、約1年半は本株式交換について検討をする期間があったものと理解をしております（本回答においても「1年にわたるデューデリジェンスと社内での議論を進めて」との記載がございます。）。

そこで、中立的な社外取締役の選任について、SWH社の取締役会において、どのように議論がなされたのかについて（選任の検討をはじめた時期、人選の進め方、選任するに至らなかった理由など）、具体的にご説明を願います。この点についての議論がなされた際の取締役会議事録の開示を合わせてお願いいたします。仮に取締役会議事録をご開示いただけない場合には、その理由もご説明を願います。

(3) 本株式交換における株式交換比率の算定方法が適切ではない可能性について

2021年7月29日付「Shinwa Wise Holdings 株式会社によるアイアート株式会社の完全子会社化に関する株式交換契約締結のお知らせ」（以下「本プレスリリース」といいます。）によれば、SWH社は、株式交換に用いられる株式交換比率の算定にあたって、公平性・妥当性を担保するため、当社及びアイアートから独立した第三者算定機関である株式会社キャピタル・ストラテジー・コンサルティング（以下「キャピタル・ストラテジー」といいます。）に算定を依頼しております。そして、キャピタル・ストラテジーは、SWH社については市場株価法を、アイアートについてはディスカунテッド・キャッシュフロー法（以下「DCF法」といいます。）を採用して算定を行っておりますが、キャピタル・ストラテジーが採用したSWH社及びアイアートの価値を算定する評価手法の選択またはその適用方法が適切ではない可能性があるため、以下のとおり、質問いたします。

質問① 「アイアートについては、美術商を営む上場会社の中で、美術品関連がテーマの企業を選定したが、アイアートの主たる事業であるオークション事業を営む比準対象の想定類似会社が1社であったため、類似会社比準法の適用が困難であることから、類似会社比準法を不採用といたしました。」（本プレスリリース6頁「3. (3) ②」）との記載について、想定類似会社となる1社とはアールビバン株式会社（証券コード7523）を指しているという理解でよろしいでしょうか。

質問② アイアートの価値評価手法として採用されたDCF法に適用した加重平均資本コスト（以下「WACC」といいます。）は、想定類似会社が1社であったために類似会社比準法を不採用としながら、どのような算定ロジックに基づいて評価をしたのかご教示ください。

WACCについて、機械的・簡便的に関連業種の平均的な値を引用するケースもありますが、多くのステークホルダーに影響を及ぼすような上場会社の株式交換では証券理論に基づいた評価をするのが通常です。そして、理論性重視のDCF法を適用するにあたり、きわめて重要なパラメータであるWACCは理論的である必要があると思料いたしますので、具体的にご説明を願います。

質問③ 「上記DCF法による算定の基礎となるアイアートの財務予測には、今後の新型コロナウイルス感

複写

染拡大等に伴う、事業運営への影響や当社の完全子会社化によるシナジー効果などは考慮しておりません。」
(本プレスリリース7頁)との記載は、DCF法によりアイアートの価値を算定するに際して用いられる事業計画に関する数値には今後の新型コロナウイルス感染拡大等のリスクを考慮していない旨を明記したものと理解しております。

SWH社は直近開示2021年5月期決算短信において、2022年5月期の連結業績予想について、新型コロナウイルスの感染拡大による影響により合理的な算出ができないことを理由に未定としていますが、アイアートと同様に今後の新型コロナウイルスの感染拡大による影響を考慮せずに価値を算定するのであれば、アイアートと同じDCF法を適用してSWH社の価値を算定することができたのではないのでしょうか。本株式交換の株式交換比率の算定に際して、SWH社についても、上記の前提をおいた上でアイアートと同様にDCF法を適用しなかった理由を具体的にご説明をお願いします。

質問④ 本プレスリリースによれば、キャピタル・ストラテジーは、市場株価法とDCF法を対比させることで、本株式交換における株式交換比率の算定レンジを算出しております。市場株価法が客観性に優れたものであるのに対し、DCF法は理論性に優れたものの恣意性介入リスクのある評価方法です。このため、各評価手法それぞれ自体が適切な手法であっても、異なる性質を有する評価手法同士を同じ土俵で対比させることは、他に有効な手法があるならば、とりわけDCF法の最大の欠点である恣意性リスクを考慮して回避すべきです。この点、アイアートが非上場会社であるため、両社に修正簿価純資産法を適用するなどして同一の評価手法により対比をしなかった理由を具体的にご説明をお願いします。

2. 役員報酬について

「第32回定時株主総会 招集ご通知」(以下、「本招集通知」という。)によれば、本年の取締役及び監査役の報酬等の総額は99,592,000円で、前年の61,169,000円と比較すると、取締役及び監査役の人数は15名から11名に減少しているにもかかわらず、約1.6倍の金額となっております。特に社外取締役への報酬等の総額は22,400,000円(前年6,812,000円)、社外取締役1名あたりの報酬等の金額は7,466,666円(前年1,703,000円)となっており、社外取締役1名あたりの報酬等の金額が前年と比較して約4.4倍となっております。

上述のことから、本年における取締役及び監査役の報酬等の金額の増加は、主に社外取締役への報酬等の金額が増加したこと起因するものと考えております。そこで、社外取締役への報酬等を大幅に増加させるという判断に至った検討のプロセスを具体的にご説明をお願いします。なお、個々の社外取締役の報酬の決定に際しては、社外取締役それぞれの職責を個別に判断をした上で決定をされているものと理解をしておりますので、各社外取締役の個別の報酬等の金額を明らかにしていただいた上で、具体的にご説明をお願いします。

3. 中期経営ビジョンについて

2021年1月15日付で公表されました、開示資料「中期経営ビジョン Grand Picture 2021年度ー2023年度3カ年計画」では数値に関するビジョンが全く入っておりません。この点、コロナ禍にあって合理的な算定が困難である、あるいは、コロナ禍の影響を受けずとも事業の特質上きわめて不確実なものだから定量評

複写



価することは逆に投資家の判断を誤らせるおそれがある、という一応の理由があったとしても、当該開示資料に記載の中長期ストーリーについては、内容のみならず数値に関するビジョンも示すことが説明責任の履行といえると考えております。

上記の本株式交換なども踏まえた中長期ストーリーの数値に関するビジョンのご説明を願います。

4. 業績予想について

2021年5月期決算短信において、SWH社は翌期予想を非公表にしています。他方、絵画販売を手掛けるアールピバン株式会社（証券コード 7523）は、2022年3月期第1四半期決算短信で業績予想を公表しています。両社はオークション事業の有無で相違してもコロナの影響を受けている点では変わらないかと存じます。SWH社において、アールピバン株式会社と異なり、翌期業績予想を公表できない理由のご説明を願います。

複写

複写

以上

複写

複写

複写

複写

この郵便物は令和3年8月17日
第12489965176号書留内容証明郵便物
として差し出したことを証明します。
日本郵便株式会社
受付通番：2021081717353100100001号



NEXT 5 YEARS (2020 – 2024)

SHINWA WISE HOLDINGS

中期経営ビジョン Grand Picture

2021年5月期予算および2021年度－2023年度3カ年計画

Shinwa Wise Holdings株式会社 代表取締役社長 倉田陽一郎

日本美術市場再生プロジェクト 世界の市場に肩を並べるアート市場への再生

2020年4月10日1.0からの更新

2020年10月1日2.0

2020年12月16日3.0

2021年6月16日4.0

32年目を迎えた、私たち、Shinwa Wise Holdings株式会社は、「マーケティング中心の文化支援企業への変身」を目指して事業を進めてまいります。

1989年の設立以来、当社は主な事業として美術品の公開オークション事業を営んでおり、豊富な経験に裏打ちされた美術品の鑑定眼、富裕層とのネットワークを強みとして事業を展開しております。

2017年の分社化以降、当社を持株会社とし、各子会社が事業に集中する形をとり、Shinwa Auction株式会社がオークション事業に、Shinwa Prive株式会社がギャラリー運営事業に、Shinwa ARTEX株式会社が富裕層向けの新規事業開発及び運営事業に取り組んでまいりました。

当社は、低迷が続く日本の美術品の価値を高めるべく、高額な美術品を戦略的に保有する「日本美術品市場再生プロジェクト」を進めてまいりました。

しかしながら、美術品の価格は景気の影響を受けやすく、バブル崩壊以降のデフレ経済の中で一貫して低迷しております。そして近年は、当社が主力として取り扱ってきた近代美術のジャンルの中低価格帯の作品の相場が大きく下落するとともに、市場全体の流通量が大幅に減少しております。

このような厳しい経営環境下では当社が思い描くようにプロジェクトを進めることは叶いませんでしたが、新型コロナウイルス感染症の影響を軽減するために各国が金融緩和政策を採用したことにより、日本の本格的なインフレ経済が進行する可能性が生じ、美術品価格の名目上の上昇が予測され、日本の美術品市場の流通が拡大する可能性が出てきています。当社はこの状況を最大限に活かし、日本の美術品市場の再生に邁進してまいります。

まずは、オークション事業を強化するため、営業人員を増強すると共に、営業サポート体制を整備し、営業力の強化をはかります。また、シンワ資産形成アート投資サロンを主宰し、30代から40代の新たなコレクターを育成するとともに、インターネットライブビディングシステムやオンラインオークションシステムなどを導入し、より多くの方がアートに関わることができる環境を整えます。

その他、国内外オークション会社との資本提携も視野に入れた業務の連携や提携により企業グループの拡大を目指し、アートファンドの立ち上げ・運用、多数のコレクターが一つの美術品をシェアして新たなコミュニティを形成するアートシェアリングと、アート関連の枠組みを広げる展開を模索してまいります。一方で、アート分野以外の事業に関しては、事業の統廃合を進め、必要である場合には各分野のエキスパートをパートナーとして事業を推進し、当社の経営資源全てをアート関連に集中していくことにより、アートにかかる事業の拡大によりグループの成長を目指します。

SHINWA WISE HOLDINGS

マーケティング中心の文化支援企業への変身

日本美術品市場再生 プロジェクト

新生オークションチーム
アート投資サロン
インターネットライブビiddingシステム
オークション会社合従連衡・M&A
オンラインオークション

アジア事業部

アートファンド
アートストレージ
アートシェアリング
アートクラウドファンディング

NFTアート

アートプラットフォーム

Shinwa Privé

アートギャラリー
アートディーリング

戦略子会社

プロのエキスパートを
パートナーに

ダイヤモンド

国内外不動産・M&A → 縮小・撤退
マレーシアPKS・ミャンマー投資 → 検討
再生可能エネルギー事業 → 縮小

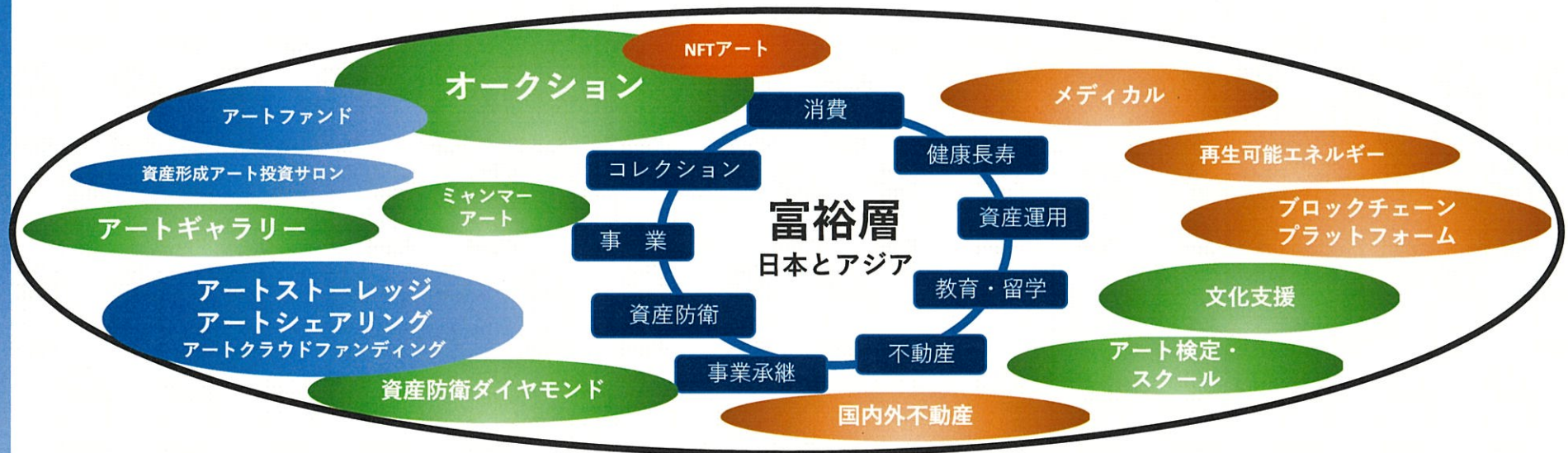
SHINWA WISE HOLDINGS

グループ戦略

富裕層ネットワークの中で生まれ、

社会全体に広がりを持つ厳選されたプラットフォームを構築し、

強いマーケティング力で、高額高級品の価値付けに責任を持つセレクトサービスカンパニー



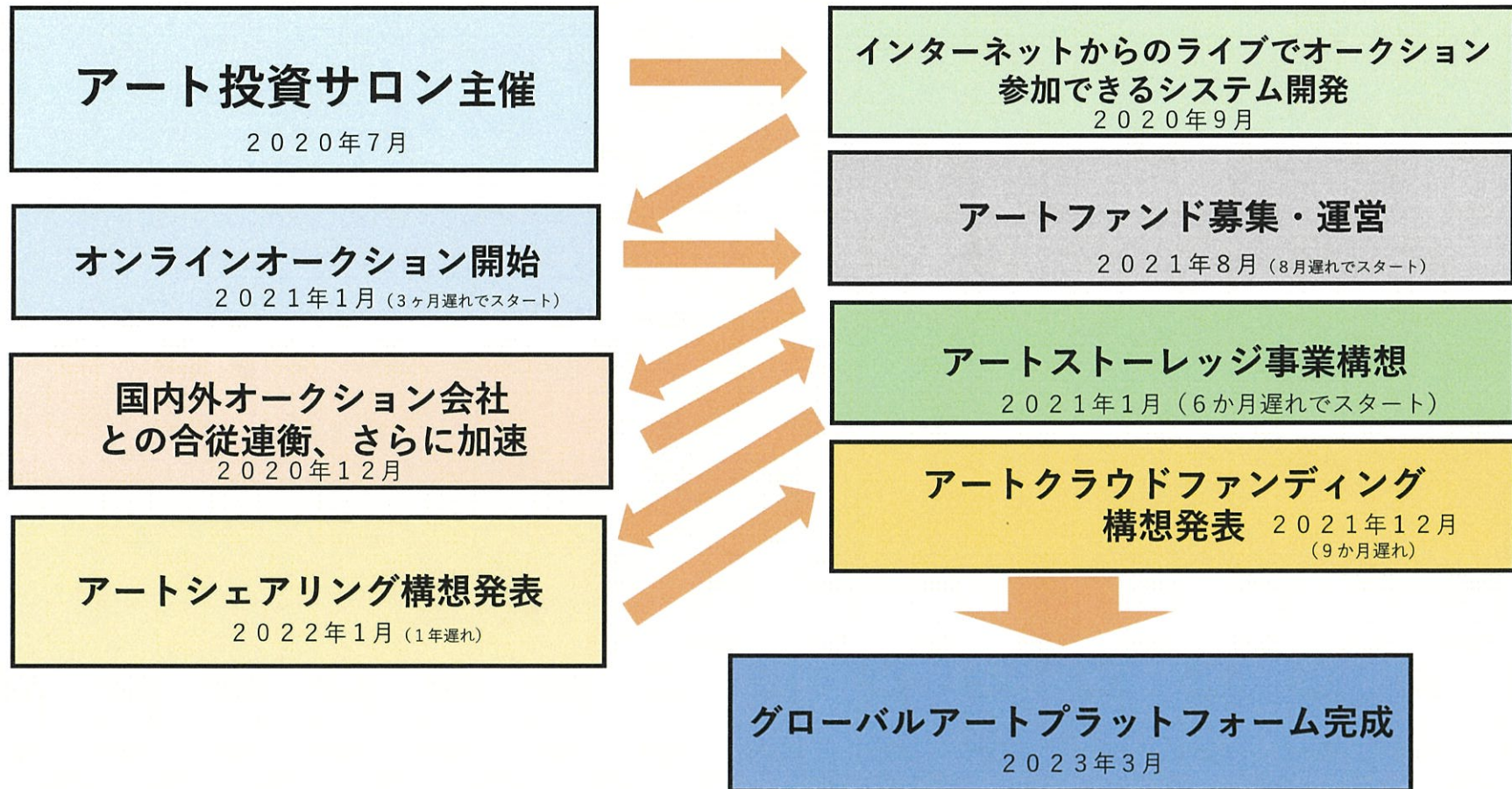
SHINWA WISE HOLDINGS

グローバル・アート・プラットフォーム構想



SHINWA WISE HOLDINGS

2022年5月期・情報通信インフラ・ITを活用したアートプラットフォームの構築更新



SHINWA WISE HOLDINGS

Shinwa Wise Holdings 中期3カ年ビジョン

2020

2021

2022

2023

オークション営業力強化

オークション&アート仕入れ力強化

資産形成アートサロン

インターネットライブオークションシステム運用

オンラインオークション開催

アートファンド運用

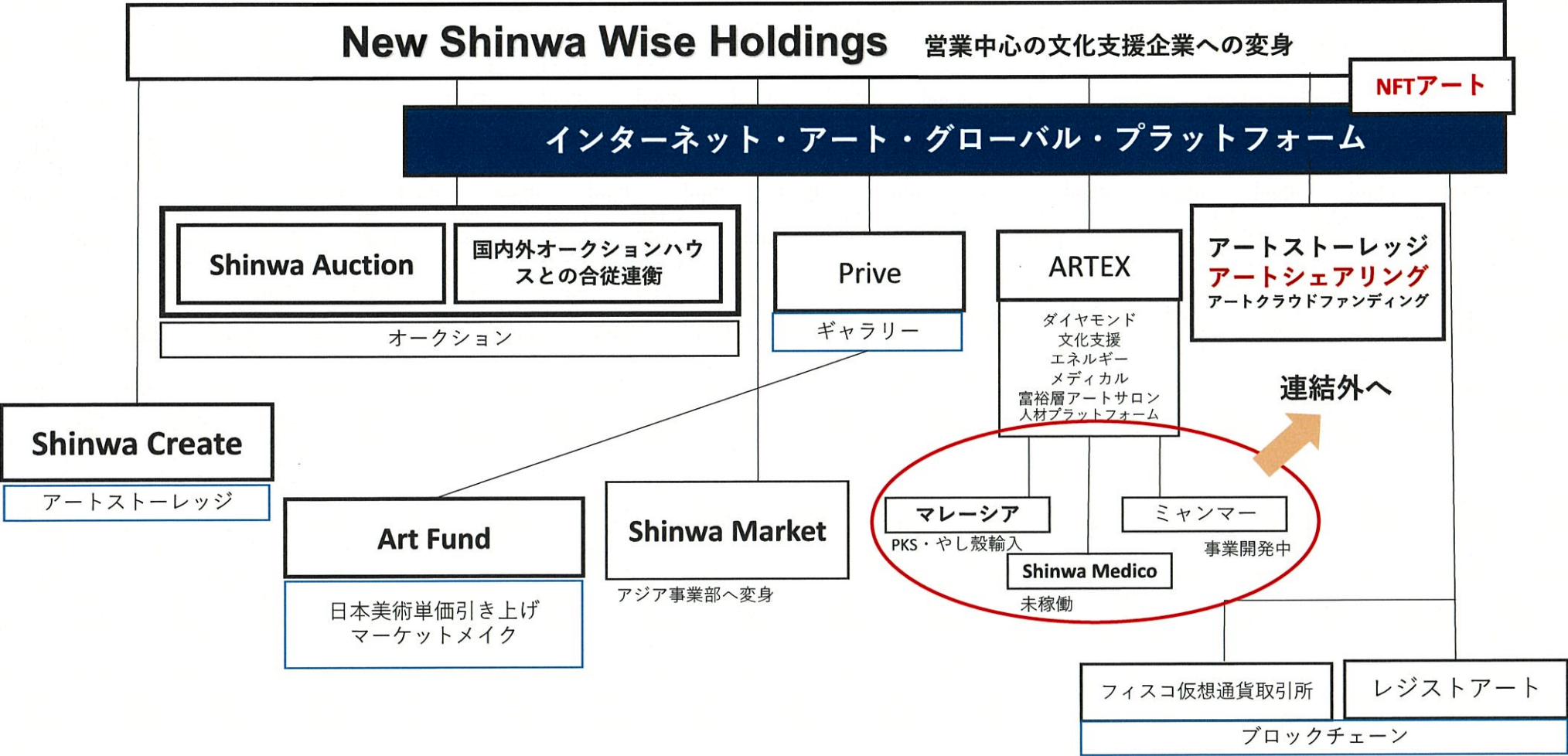
業界合従連衡

保税倉庫

アートシェアリング

アートクラウドファンディング

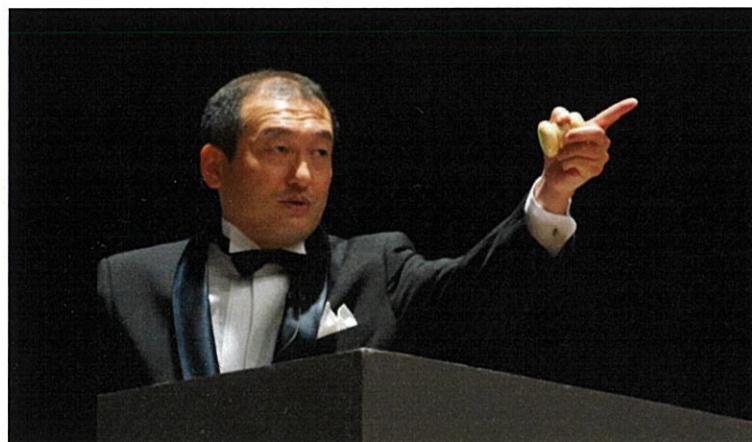
SHINWA WISE HOLDINGS



SHINWA WISE HOLDINGS

アートカテゴリー

AUCTION / オークション



NEXT 5 YEARS (2020 – 2024)

時価総額経営の確立：国内外オークションハウスとの合従連衡・事業提携模索

オペレーションの刷新・IT化・新たなメディア導入・業務の効率化

海外高額作品の取り扱い拡大・コンテンポラリーアート取り扱い拡大

なぜ

日本の美術は、質が高いのに安すぎる

日本近代美術再生プロジェクト

なのか



質の高い日本美術 世界の頂点の質

追い風 アベノミクスによる底値からの脱出

日本美術の再評価 歴史に残る近代美術

日本人としての使命感 日本のアートは日本人が語り継ぐ

施策

資本力・経験・ネットワークで日本近代美術を再生
日本に安定的な美術市場のプラットフォームを創る
オークション事業の収益力強化

日本近代美術の盟主として、日本近代美術の価値付け、向上、維持に責任を持つ
年間市場規模 最低1000億円を達成するために注力
プライベートセールなどで収益を高めつつ、日本近代美術市場を下支えする
芸術的価値及び経済的価値の向上に寄与する啓蒙活動を継続する

SHINWA WISE HOLDINGS

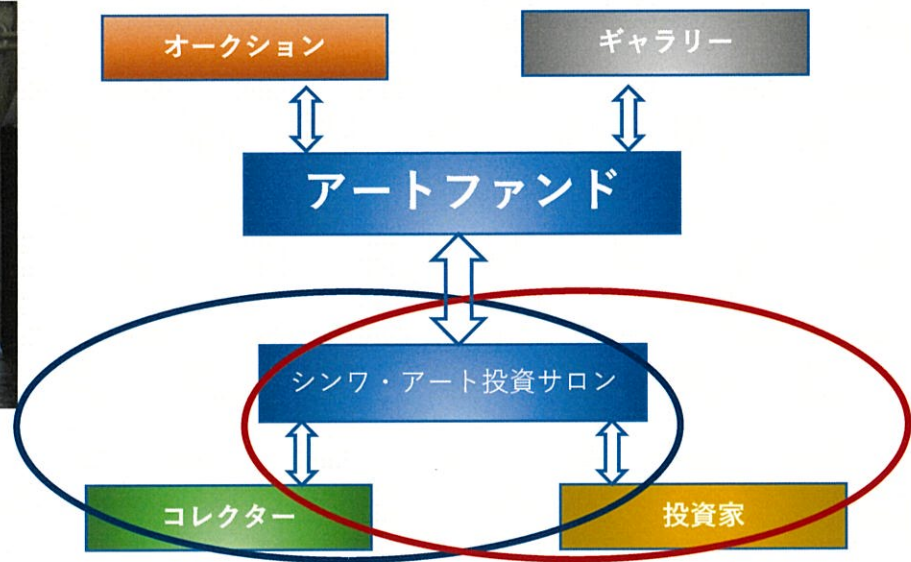
アートカテゴリー

SHINWA PRIVE / ART DEALING ・ ART FUND
シンワプリヴェ/アートディーリング・アートファンド



山口長男

NEXT 5 YEARS (2020 – 2024)



時価総額経営の確立：アートファンド開発・運用開始

時価総額経営の確立：作家発掘・育成・価値付け・グローバルマーケティング

SHINWA WISE HOLDINGS

アートカテゴリー

CULTURAL SUPPORT
文化支援事業



ルンジュエ

NEXT 5 YEARS (2020 – 2024)

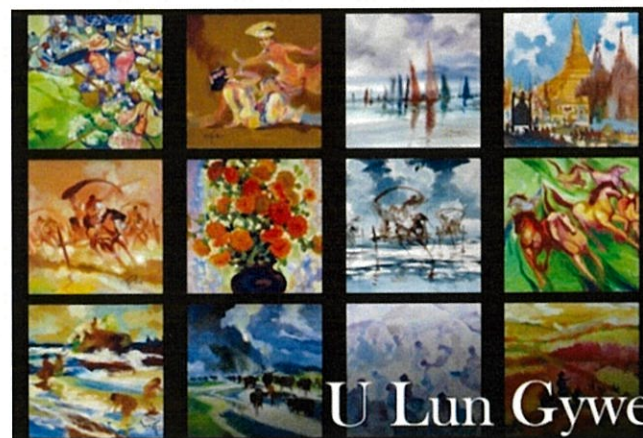
- ① 継続的にミャンマーアーティストの発掘・育成。
- ② ミャンマーアートの日本でのマーケットメイク。

ミャンマーアーティストを日本に紹介
日本ルンジュエ倶楽部主催

2019年6月 ティンリン展

2019年7月 ルンジュエ展

クラウドファンディングにてルンジュエファンド
(ミュージックセキュリティーズにて)



U Lun Gywe

SHINWA WISE HOLDINGS

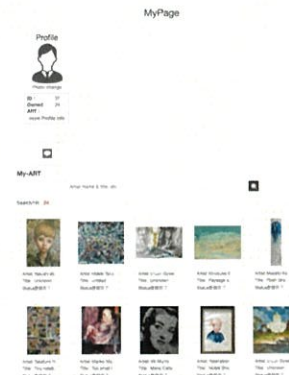
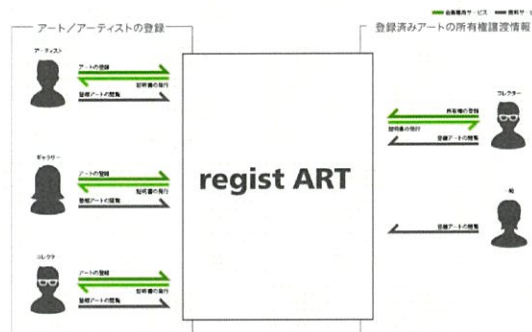
BLOCKCHAIN PLATFORM INVESTMENT アート・ブロックチェーンプラットフォーム投資

アートカテゴリ・成長カテゴリ

registART

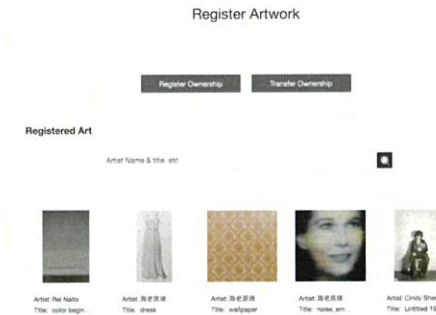
FISCO フィスコ仮想通貨取引所

The regist ART service allows artists and art enthusiasts to register, certify, and browse information regarding artwork ownership rights and transference.
レジストアートは、アーティスト、アート愛好者のための作品の所有権、譲渡情報の登録、証明、閲覧のためのサービス。



ザイフ (ZAIF) を吸収

セキュリティに定評



NEXT 5 YEARS (2020 – 2024)

- ① アート等の動産のブロックチェーン登録プラットフォーム投資拡大
- ② ブロックチェーン・スマートコントラクト・プラットフォーム投資

投資にコミットできるエキスパートのパートナー → カイカ・フィスコグループと連携

SHINWA WISE HOLDINGS

成長分野カテゴリー・非アート

SHINWA DIAMOND CLUB シンワダイヤモンド倶楽部

世界の潮流、資産防衛ダイヤモンド



社会の急激な変動・インフレ・有事の資産防衛
金か、ダイヤモンドか？



代々子孫に、緊急のための資産として受け継がれていくダイヤモンド

現金がリスクにさらされる時代、激動の時代の不測の事態に備えるための資産

①インフレ現金価値減耗 ②通貨切替(デノミ) ③社会動乱 ④金融資産凍結

激動と不安定の時代、資産の1~5%をダイヤモンドに！

今、現金と金の一部をダイヤモンドにシフト
(ユダヤ人・インド人・中国人の常識、日本では資産ポートフォリオ意識革命)

NEXT 5 YEARS (2020 – 2024)

- ① 第二海援隊ネットワークから、全国医者ネットワーク、資産形成クラブへ販路拡大。
- ② ダイヤモンドをブロックチェーン化するスマートコントラクトサイトと連携。

事業にコミットできるエキスパートのパートナーと連携

HONEYBADGER ROCKETS
Moon
 THE
SHINWA
 NFT
SHINWA ART NFT
HBRTTM PROJECT

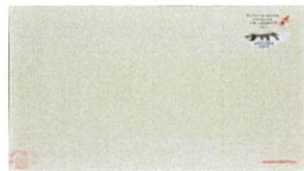
NFTアート

- 購入方法と注意事項：
- ①ECサイトからご希望の作品の購入のお申し込みください。
 - ②お申し込みいただいてから約1ヶ月ほどで、作品と登録証を配送いたします。
 - ③NFTと実物の作品は切り離して販売することはできません。切り離して別々に販売した場合、当社のNFT管理から外れることになります。
 - ④送料は一つの作品と登録証につき一律3500円（税別）となります。
 - ⑤NFTは、当初、当社のウォレットにて保管しておりますが、所有者のウォレットに移動することを希望する場合は、速やかに所有者のアドレスに移動させていただきます。
 - ⑥購入後、再販を希望される場合は当社にご連絡ください。

お届けするもの： WCPバンクシーコピー作品



うら面



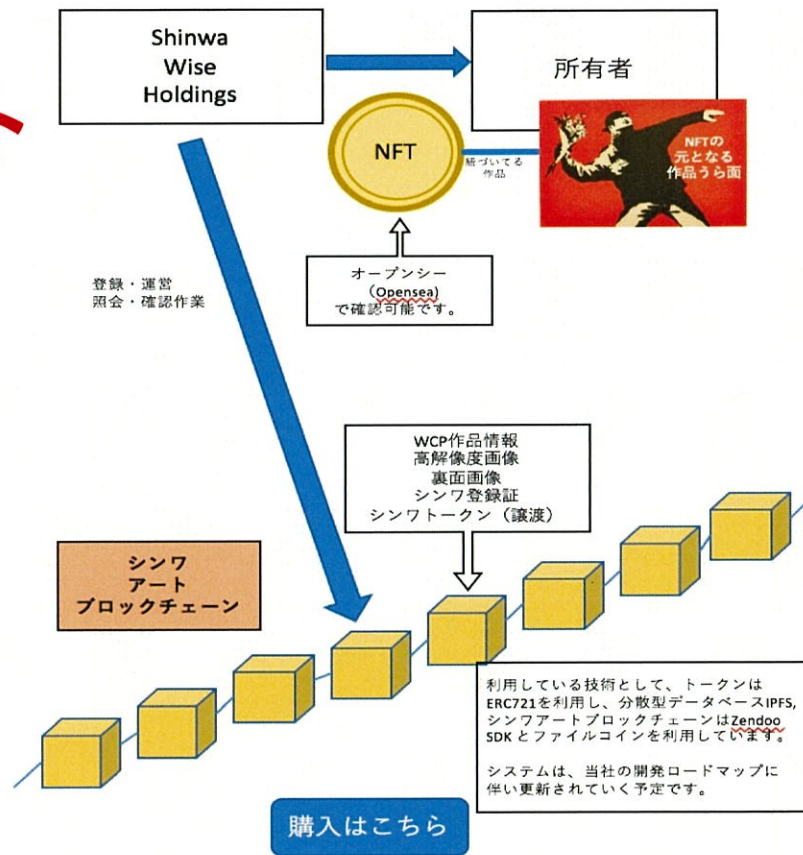
おもて面

シンワアートNFT登録証



NFTは、当初、当社のウォレットにて保管させていただきます。ご希望により、所有者のアドレスに移動いたします。

Shinwa Art NFT アート作品の代替不可能資産にする仕組み



Shinwa Wise Holdings 縮小・撤退を模索する事業

成長分野カテゴリ・非アート

BIOMASS POWER FUEL バイオマス発電所燃料



マレーシア・クアンタンにてPKS(ヤシ殻)を日本へ輸出
2021年の日本のバイオマス発電所完工ラッシュに備え、
高品質PKS製造体制構築
燃料供給体制を現地にて確立

NEXT 5 YEARS (2020-2024)

- ①初期資本投下済み・事業再構築済みであるので、需要拡大する2021年以降の収益化を待つ。
- ②固定買取価格制度で20年続く事業であるので、黒字化した時点で、事業継続か事業売却かを選択。

事業にコミットできるエキスパートのパートナーと連携

成長分野カテゴリ・非アート

DOMESTIC&OVERSEAS PROPERTY 国内不動産・海外不動産



NEXT 5 YEARS (2020-2024)

先進国の都市の中で数少ない毎年2桁成長を続ける
テキサス州での不動産紹介を展開
過去30棟以上の紹介実績

クリスティーズ・サザビーズも展開する不動産事業。
富裕層の需要多い。
インバウンド・アウトバウンド需要を取り込む。

事業にコミットできるエキスパートのパートナーと連携

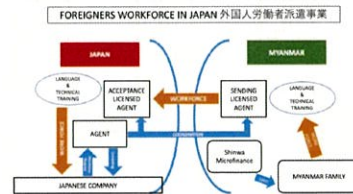
成長分野カテゴリ・アートカテゴリ

MYANMAR INVESTMENT ミャンマー投資



NEXT 5 YEARS (2020-2024)

- ① ミャンマー労働者の日本への紹介
- ② ミャンマーアートへの投資
- ③ ミャンマー国内での事業投資・再構築



投資にコミットできるエキスパートのパートナー → 現地パートナーと連携

維持管理カテゴリ・非アート

ENERGY 再生可能エネルギー事業



約400基の50kW未満低圧型太陽光発電所の開発・販売実績

メガソーラーを含めた様々な高圧型太陽光発電所の開発実績

発電所所在地も、北は栃木・福島から、南は鹿児島県の離島まで広範囲に及ぶ。

NEXT 5 YEARS (2020-2024)

- ① 現在保有中の太陽光発電所の維持管理
- ② 過去、販売した低圧型太陽光発電所のフォローアップ。

事業にコミットできるエキスパートのパートナーと連携

SHINWA WISE HOLDINGS

Shinwa Wise Holdings各社

今期（2022年5月期）経営計画

2022年5月は、前年度4期ぶりの黒字化から、一気に最高益営業利益6億円を目指します。

Shinwa Auction 株式会社 事業目標

現代美術の取り扱いを増やすことに力を入れ、新たな顧客層を取り込み、取扱い額の増大を目指す

全てのジャンルにおいて、質の高い高額品の取り扱いを増やし質の高いオークションを開催する

カラーダイヤモンドの取り扱いを強化し、プライベートセールで5,000万円の販売を目指す

近代美術・現代美術・近代陶芸・近代美術パート2の4つの主カジャンルの合計で18億8千万円を目標とする

新しいジャンルのオークションの開発に力を入れ、取扱い額の増大につなげる

お客様との接点を増やし、当社と気持ちよくお取引をいただけるように、より一層の努力をする

Shinwa ARTEX 株式会社 事業目標

昨年立ち上げられなかったアジア戦略部の立ち上げをします。
ARTEXらしく、アート（美術品）に係る新たなビジネスモデルを構築します
機動力のある会社を作り上げます。

Shinwa Prive 株式会社 事業目標

アートのプライベートセールを通じて富裕層を開拓し、日本のアート市場の活性化に寄与することを目標とする

シンワアートNFTの販売： 600個のNFTを販売し、売上1億5000万円、粗利益4800万円を目標とする。

プライベートセール： 3億3800万円の売り上げを上げ、7400万円の粗利きの計上を目指す。

オークション支援： 自社オークションへ130点の出品で1億8000万円分の落札を貢献し、粗利益2700万円を目指す。

アートファンド： アートファンドの組成・募集・運用を行い、日本のアート市場に流動性を供給する。