



事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2023年3月31日  
株式会社和心  
東証グロース(9271)



## 会社概要

## ビジネスモデル

1. 事業の内容
  - ・ モノ事業
  - ・ その他事業
  - ・ 事業ごとの寄与度
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
  - ・ BtoC-EC市場規模の推移
  - ・ 当社進出先マーケット

## 競争力の源泉

1. 経営資源・競争優位性
  - ・ モノ事業

## 事業計画

1. 成長戦略
  - ・ モノ事業
  - ・ その他事業
2. 経営指標の進捗状況

## 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



会社名	株式会社 和心			
設立	2003年2月7日（1997年7月創業）	役員	代表取締役社長	森 智宏
資本金	640,393千円		専務取締役	最上 夢人
本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷3-20-12和心ビル		専務取締役	小田 桐新五
店舗数	<b>22店舗</b>		社外取締役	三上 功太
従業員数	<b>123名</b> （臨時雇用者数94名含）	子会社	社外取締役監査等委員	山田 奨
事業概要	モノ事業	和雑貨の企画・デザイン、製造、販売（店舗・EC）		
	その他事業	地方移住者向け不動産の仕入、改装、賃貸・売買		

（2023年3月末現在）

# ビジネスモデル



# ビジネスモデル

## 1. 事業の内容ーモノ事業 (1/2)

### 専門店

かんざし  
かんざし屋wargo (9)



和傘・和柄傘  
北斎グラフィック (7)



箸・器  
箸や万作/MANSAKUGALLERY (2)



ブランド複合店  
The Ichi (2)

日本猫雑貨  
猫まっしぐら (2)



米ぬか石鹸  
IMAYO



和柄アクセサリ  
かすう工房



ゆかた屋  
hiyori



帯留  
おびどめ屋wargo



京都せんす処  
白扇堂



※ カッコ内は実店舗数 (2022年12月末現在)

## モノ事業

モノ事業は、企画・デザインから製造、販売までを自社で徹底して管理する製造小売業、いわゆるSPA（※）の事業形態を取っております。店舗の空間設計や施工、オムニチャンネル化を可能としたECサイトの開発・運用まで一貫して管理する事業形態を取ることで、効率的かつ高収益を目指した小売業を展開しております。また、小売業で蓄積したノウハウを武器に、他企業へのOEM提案を行っております。

※Specialty store retailer of Private label Apparel

### ①小売部門

[かんざし屋wargo]、[北斎グラフィック]、[箸や万作]、[猫まっしぐら]、[かすう工房]、[おびどめ屋wargo]、[ゆかた屋hiyori]及びこれら複数ブランドの商品を取り扱う複合店舗 [The Ichi] を京都をはじめ国内の主要都市／観光地に展開しております。また、店舗出店の他、ECサイトにおける販売及び催事場による販売も行っております。いずれのブランドにおいてもオリジナルデザインを中心に、伝統工芸から人気キャラクターまで様々なコラボ商品を手掛けており、1商材に対する商品数の充実に注力し、多種多様な顧客ニーズに対応しております。また、お客様が楽しみながらお買い物をして頂ける店作りを追求しております。

### ②OEM部門

当社は、アニメ、マンガ、ゲーム及びそのキャラクターグッズなどクールジャパンの筆頭に挙げられるサブカルチャーコンテンツを手掛ける企業を主要取引先として、自社商品の製造過程で培ってきた国内外の多数の提携工場とのリレーションを活かし、原価を抑え、品質を維持した小ロット生産にも対応できるOEMサービスを提供しております。商材毎に特化したOEM制作サイトを開設し、新規顧客開拓の主要手段としております。長年にわたる小売店舗の運営経験を活かした提案が可能であること、社内の専属デザイナーと顧客の間で直接コミュニケーションが可能であること、などが特徴に挙げられます。



## マイグレ

2020年7月に連結子会社マイグレ株式会社を設立。同年8月より、静岡県を中心に空き家をリノベーションして賃貸する不動産賃貸業を開始し、17の賃貸物件（2021年12月末14物件）を運用しております。尚、賃貸物件に続き、2021年8月に宿泊施設がグランドオープンし、好調に推移しております。（2022年12月現在）

マイグレテラス  
2021年6月OPEN



マイグレ天守閣  
2021年12月OPEN



マイグレフィールズ  
2022年5月OPEN



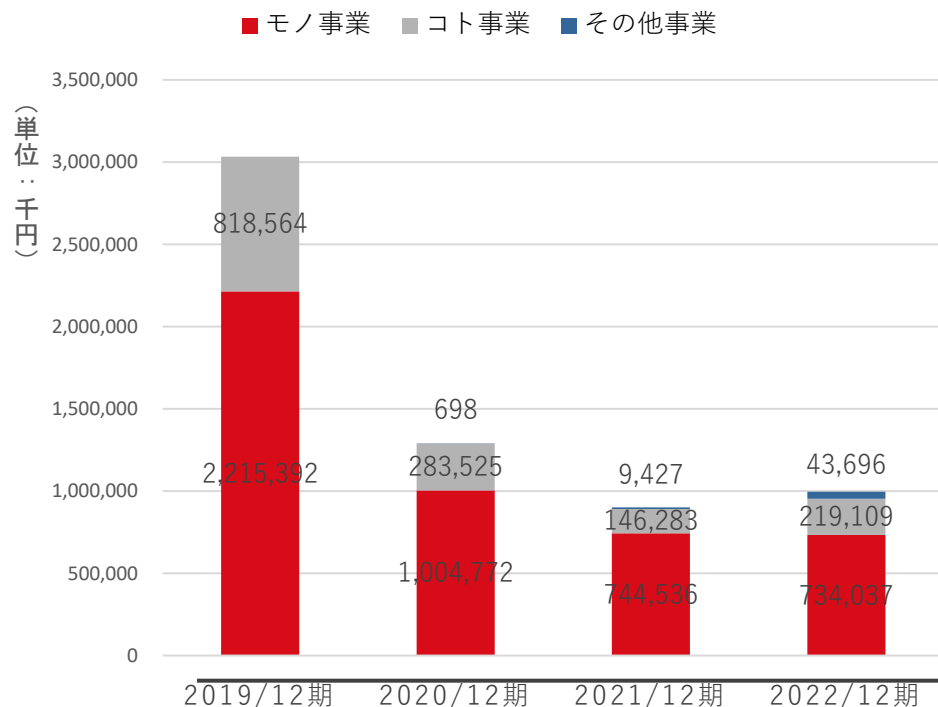
マイグレフラット  
2022年5月OPEN



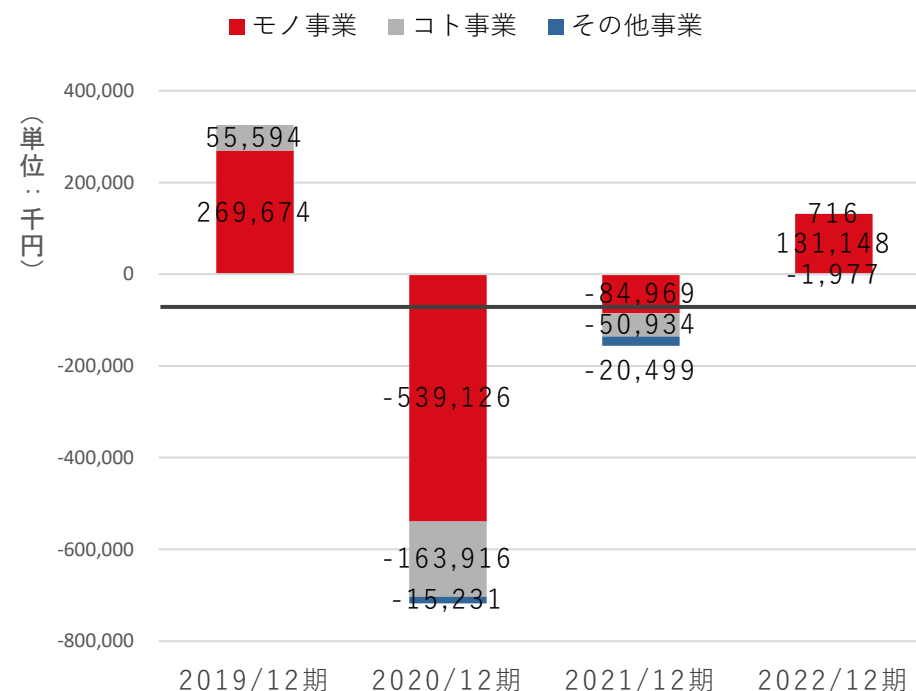
## 事業ごとの全社業績における寄与度

2022年12月期は経済活動の制限が徐々に緩和されたことにより来店客数が前年同期比112.0%と戻りつつあるため増収となりました。

売上高



セグメント利益



※ 2020年12月期より連結財務諸表を作成しております。2020年12月期よりその他事業のセグメントを追加しております。

※ コト事業においては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、来店客数も感染症拡大前の状態にはなかなか戻らず、収益性が悪化しました。モノ事業及びその他事業にリソースを集約し経営資源の再分配を行う必要があり、2022年12月末に着物レンタル部門であるコト事業を事業譲渡しました。

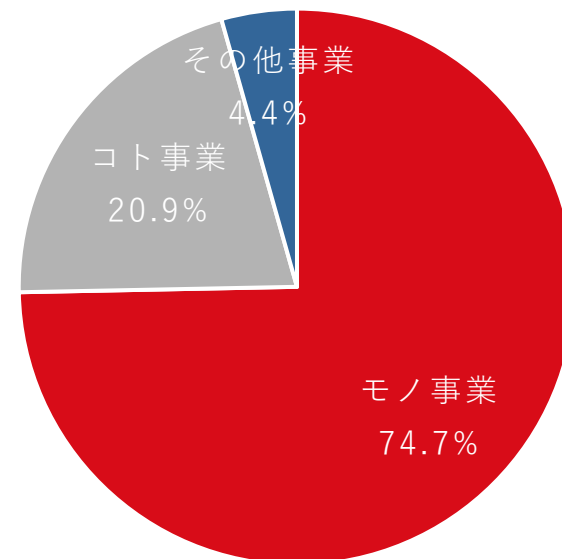
# 売上構成

(単位：千円)

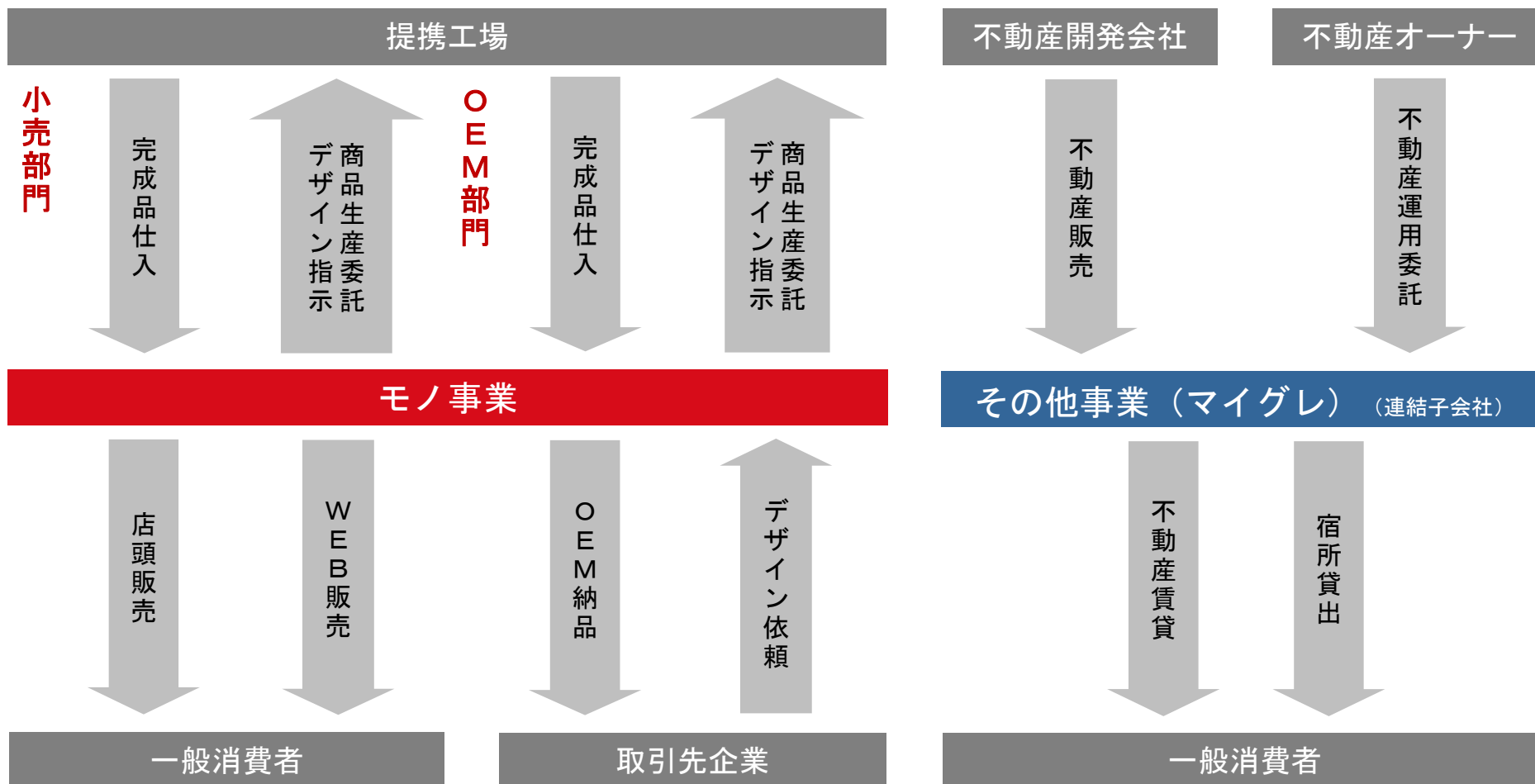
		2019/12期	2020/12期	2021/12期	2022/12期
モノ事業	店舗等	1,965,073	756,091	501,865	506,206
	OEM	179,931	168,825	164,322	185,602
	IT通販	70,387	79,854	78,407	52,727
コト事業	店舗等	818,564	275,207	134,775	193,198
	宅配		8,317	11,507	14,987
その他事業			698	11,322	43,696
合計売上高		3,033,957	1,288,995	902,142	996,843

## 売上高

(2022/12期)



# 事業系統図

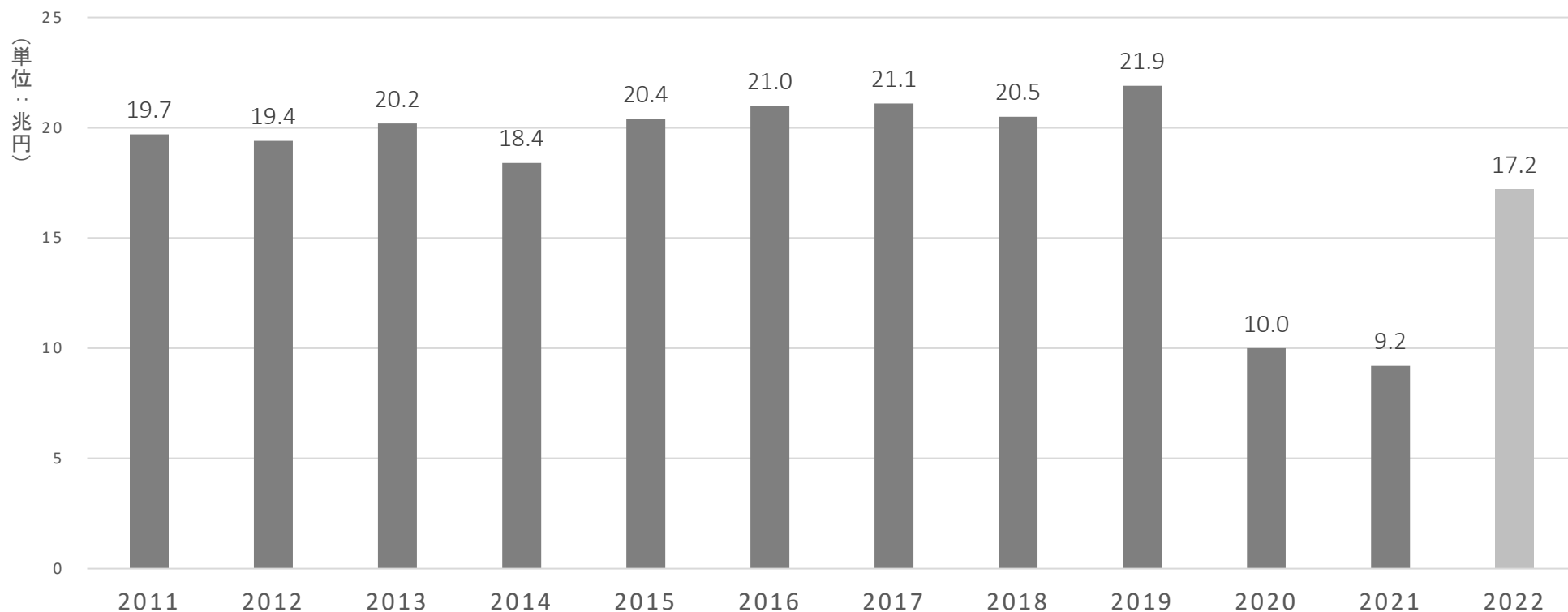


# 市場環境



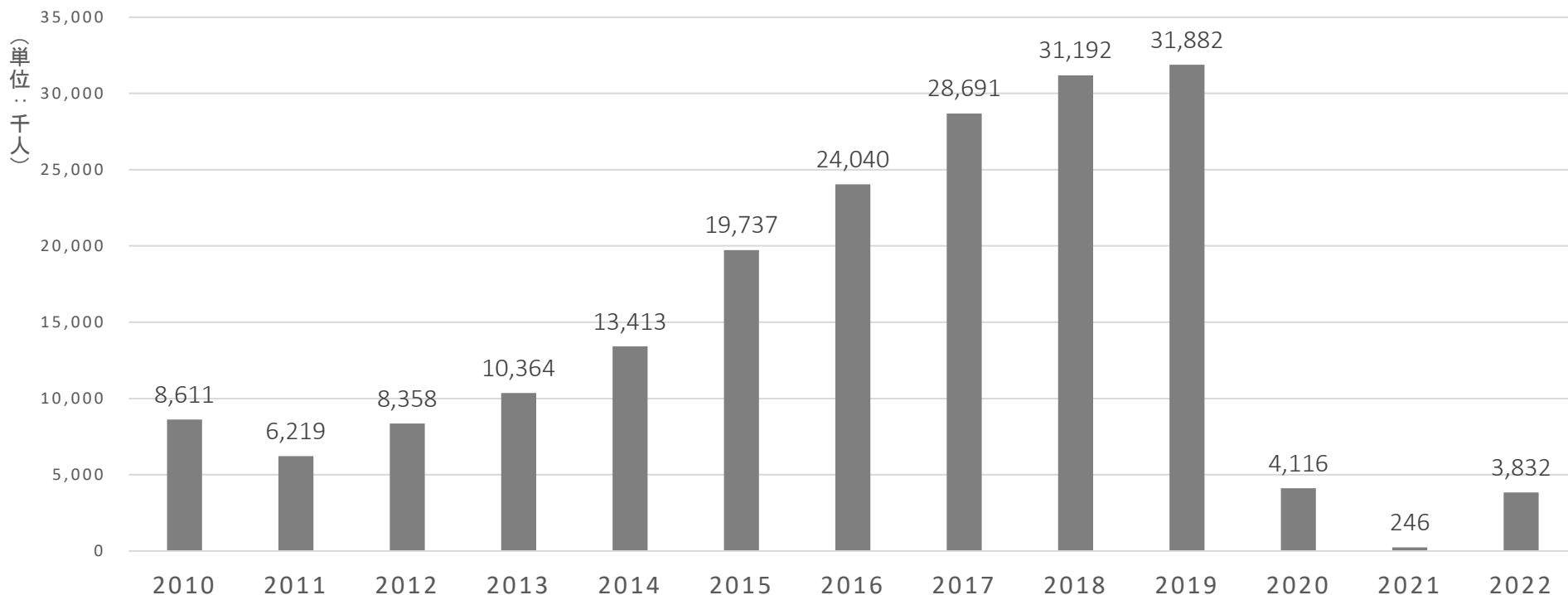
## 日本人国内旅行消費額の推移

国内主要都市/観光地を中心に店舗を展開するモノ事業-小売部門とその他事業（マイグレ）の主なターゲットは、旅行者です。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、2022年はワクチン接種や新薬の開発とともに行動規制が緩和され、速報値ながら新型コロナウイルス感染症収束を思わせる大幅な復調となりました。2023年の更なる需要回復に期待しております。



## 訪日外国人数の推移

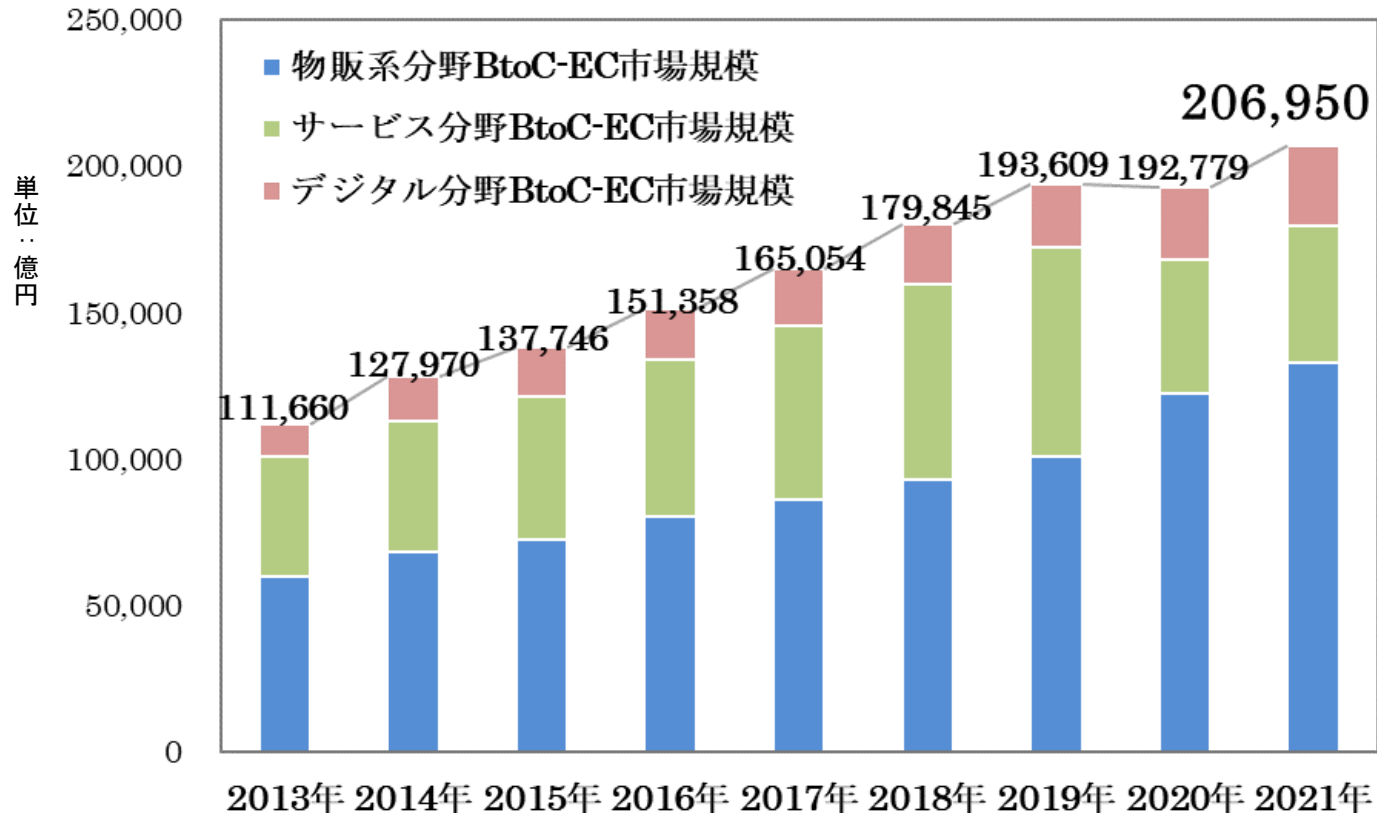
国内主要都市/観光地を中心に店舗を展開するモノ事業-小売部門とその他事業（マイグレ）の主なターゲットは、旅行者です。訪日外国人数は2020年に新型コロナウイルス感染症の影響により大幅に減少、2022年も厳しい結果となりましたが、訪日外国人の本格的な受け入れ再開となった10月以降は右肩上がりの推移を見せており、12月は年内最高の結果となりました。日本総研のレポートによりますと、訪日外客数は2023年末には年率換算で2,000万人を超える水準まで回復する見通し、としており需要回復に期待しております。（出典：ResearchEye日本総研2023/1/10）



※ 出典：日本政府観光局（JNTO）

## BtoC-EC市場規模の推移

モノ事業のIT通販が関わるBtoC-EC（消費者向け電子商取引）市場はポストコロナ時代の新しいライフスタイル（ニューノーマル）も影響し2021年も増加、今後更なる規模拡大が期待されます。背景で伸びるオムニチャネル・コマース市場に登場する新たなメディアの活用検討にも積極的に取り組んで参ります。

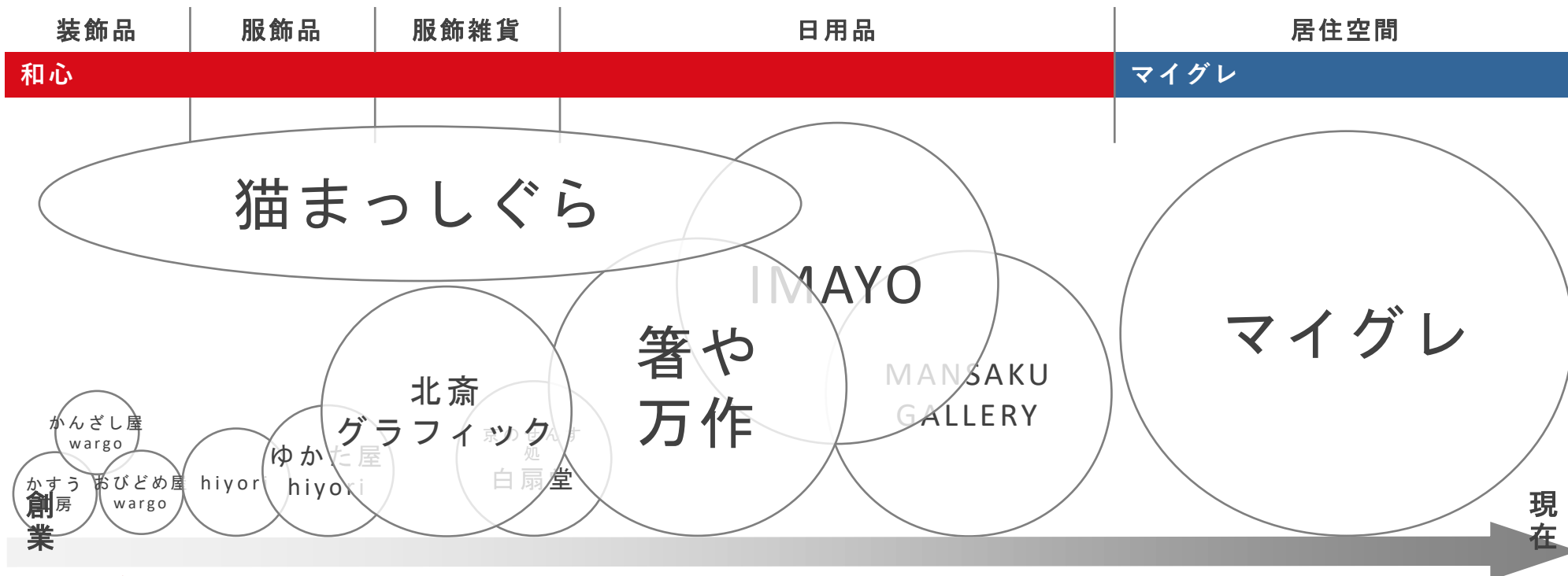




# ① 市場規模 - 当社進出先マーケット

## 観光地から居住地へ。コロナが追い風となるビジネスを始動

新型コロナウイルス感染症の影響により、観光関連消費は減少しておりますが、日用品や住まい関連、コト消費等のマーケットに進出してまいります。装飾品から始めた事業領域を拡大しております。



みやげ物屋は小規模企業、非上場企業の競合先が多いのが現状です。

※ 円の大きさは市場規模のイメージです

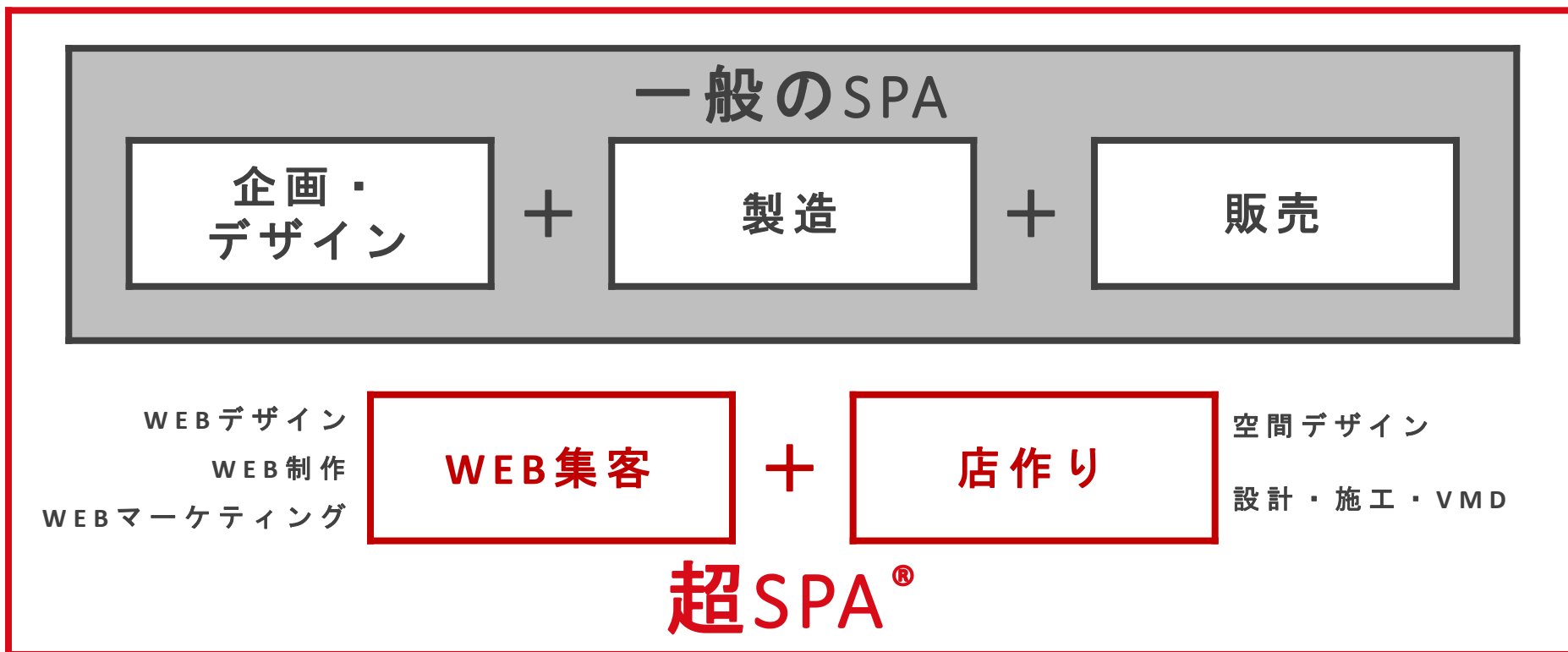
# 競争力の源泉



## 超SPA®

一般のSPA（※）に加えて、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。



## 取扱製品の拡大

デザインや生産ノウハウなどの「既存の経営資源」を軸足に据え、低リスク・低コスト・高スピードな業態開発を実現しております。

かんざし



箸



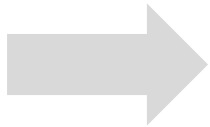
帯留め



箸置き



かんざし袋



箸袋



傘



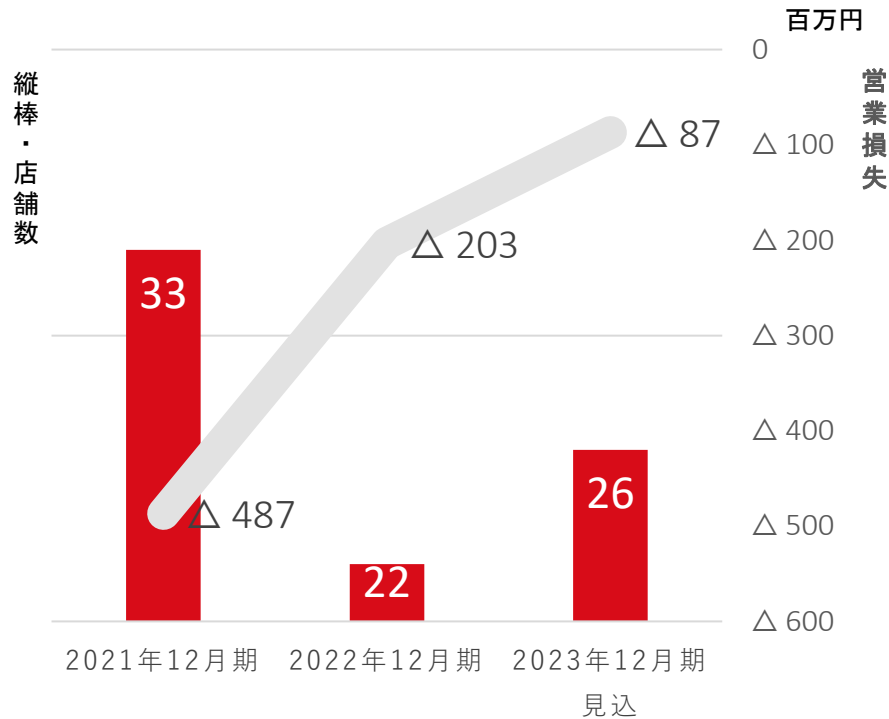
小物



# 事業計画



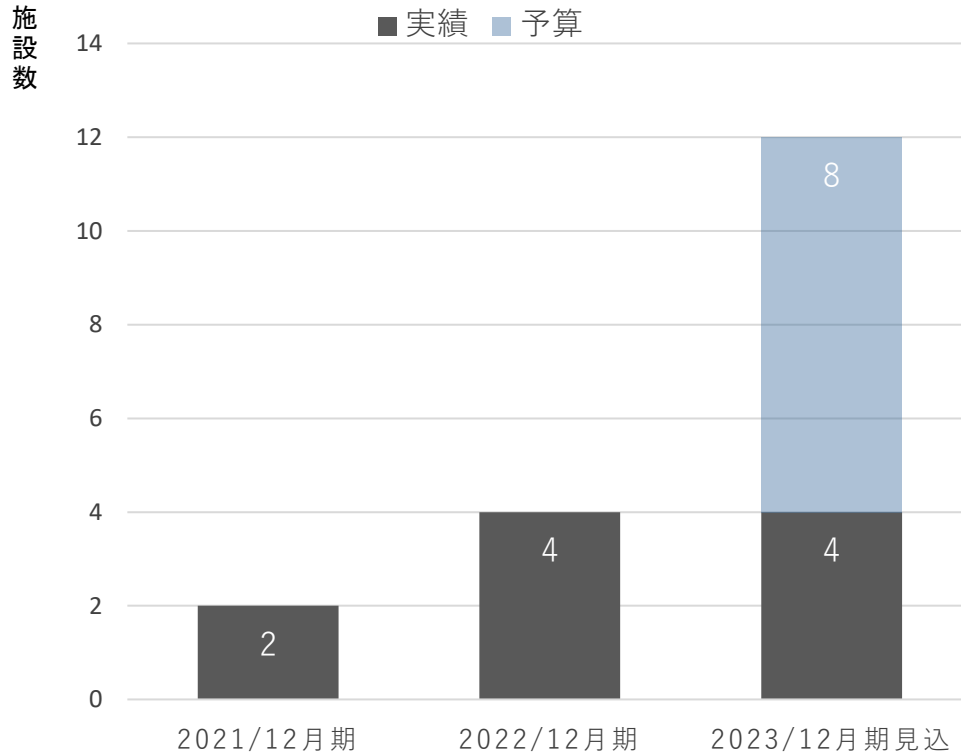
2020年春以降、不採算店舗の退店と人員削減等によるコスト削減を実施してきました。2021年12月末にモノ事業33店舗だった店舗を2022年12月末には22店舗まで縮小いたしました。経済活動の制限が徐々に緩和されたことにより来店客数が前年同期比112.0%と戻りつつあり、不採算店舗の閉鎖と合わせ、営業損失も縮小しております。新型コロナウイルスの感染拡大から社会経済活動が再開されてきたのに合わせ、縮小した事業規模を回復させていくために、2023年12月期は収益の見込める好立地に4店舗の新規出店を計画し、さらなる営業損失の縮小を進めて参ります。



# マイグレ

賃貸に続き、2021年8月にオープンした宿泊施設が業績好調のため、運営物件数を増やし、力を入れてまいります。物件数には自己物件及びマイグレ以外の物件の運用数も含んでおります。2022年12月期は4物件まで稼働数を増やし、2023年12月期末には12物件の運営をめざします。

宿泊施設の物件数



マイグレICE  
2023年4月OPEN予定



マイグレ600 (石庭)  
2023年5月OPEN予定



マイグレ600 (天上、レセプション)  
2023年5月OPEN予定



# 財務戦略

## 手元流動性の確保

これまで進めてきた経費の見直しを引き続き継続し、無駄を省くことにより緊急事態宣言下の厳しい状況を最小限の経費で運営してまいります。

## 堅実なキャッシュフローの創出

売上が回復基調に転じた際に堅実なキャッシュフローの創出を実現するために、店舗事業での固定費について ①既存店については見直しを進め、②新規出店については固定費がかからない契約形態で出店を進める。

## 中長期的な財務健全性の向上

多様なエクイティファイナンスにより自己資本の強化を図り、同時に手元流動性の確保及び翌期以降の飛躍に必要な投資資金を確保してまいります。また子会社は独自の資金調達を実行することで、グループとしての財務健全性の向上を目指してまいります。

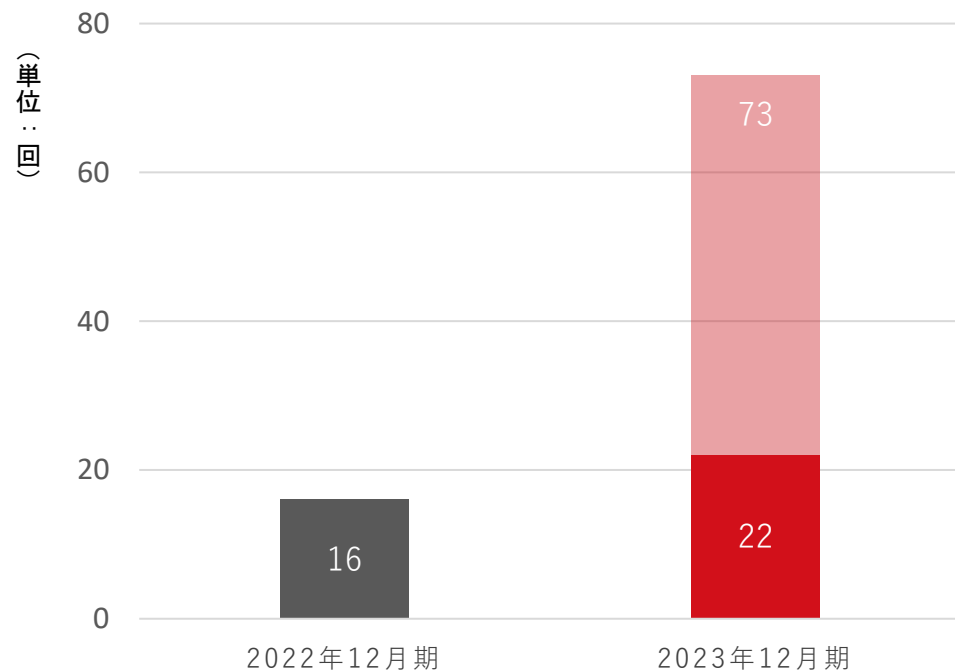


## 催事計画と進捗状況

2022/12期は概ね計画通りに推移し、16会場で開催しました。2023/12期は、出店コストも安く、催事の引き合いも多いため、73会場での開催を計画しております。

開催計画と進捗

■実績 ■確定 ■予算



2022年11月3日～2022年11月27日  
北斎グラフィック&MANSAKU GALLERY  
@東京ソラマチ



- 当社グループのモノ事業は主に店舗運営により行っております。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響により、インバウンド需要の消失、外出自粛、消費マインドの悪化等、当連結会計年度は厳しい状況で推移いたしました。その結果、出店計画の見直し、店舗の閉鎖を余儀なくされる状況となっております。
- 2023年12月期の見通しにつきましては、新たな変異株の登場など今後も予断を許さない状況ですが、お客様や従業員の安全を最優先し、経営環境に対応しながら営業を続けてまいります。モノ事業及びその他事業にリソースを集約し、経営資源の再分配を行う必要があり、コト事業を譲渡しました。モノ事業では、赤字店舗の閉鎖、催事の強化を進めますとともに、アフターコロナを見据えた出店に関しましては、立地条件、契約条件、競合、収益性等を精査しながらスクラップアンドビルドを進めるとともに、家賃減額交渉も継続しながら、周辺領域への新規展開も行うことで収益の多様化を図ってまいります。
- コスト面につきましては、全店舗について家賃減額の交渉、人件費の削減、本社機能の縮小などを行ってまいりました。本社及び店舗の運営費用の削減等引き続き経費の削減に努力してまいります。
- 以上により、2023年12月期の連結業績予想は、売上高1,200百万円、営業利益△87百万円、経常利益△87百万円、親会社株主に帰属する当期純損失△87百万円を見込んでおります。

# リスク情報

## 競合・経済情勢・市場規模について

### 競合について

当社グループが運営する事業は、物品の販売を行うモノ事業ですが、モノ事業（OEM部門）の一部案件を除き、一般消費者が最終顧客となることから、常に、商品・サービス・価格に関して国内外の競合企業と競争状態にあります。当社グループの商品・サービス・価格の競合他社に対する魅力が劣る等により事業競争力が相対的に低下し、顧客が競合他社を選択する場合、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### 経済情勢について

当社グループは「日本のカルチャー」をテーマに、国内の主要都市／観光地で服飾雑貨や生活雑貨等のオリジナル商品の販売等を営んでおります。外部環境の変化による気候状況、景気後退、大規模災害等に伴う消費縮小、来店客減少によって当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

### 市場環境について

当社グループ事業を取り巻く市場環境は、日本文化を象徴するデザインや日本製の商品に対する好感度の高さなどにより需要が拡大している状態と考えております。市場規模の拡大から異業種企業の参入等、市場の構造変化が劇的に進んだ場合は当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。一方で、わが国における戦争・紛争・テロの発生、感染症等の疫病の流行、大規模地震や台風等の自然災害、外交関係の悪化による訪日外国人客の減少等の場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

## 継続企業の前提に関する重要事象等について

当社グループの当連結会計年度の業績は、売上高996,843千円、営業損失203,296千円、経常損失220,584千円、親会社株主に帰属する当期純損失82,884千円となり、2022年12月31日時点の連結貸借対照表上441,820千円の債務超過となっております。

当連結会計年度においては、経済活動の制限が徐々に緩和されたことにより来店客数が前年同期比112.0%と戻りつつあるため増収となりました。コト事業においては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、来店客数も感染症拡大前の状態にはなかなか戻らず、収益性が悪化しました。モノ事業及びその他事業にリソースを集約し、経営資源の再分配を行う必要がありコト事業を事業譲渡しました。

新型コロナウイルス感染症拡大前の状態には程遠く、売上高が減少し、資金繰りに懸念が生じております。これらの状況により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。当社グループの資金調達に悪影響を及ぼす事象が生じた場合、当社グループの事業展開、設備投資、経営成績及び財政状態等に影響を及ぼす可能性があります。

なお、詳細につきましては、「2022年12月期有価証券報告書 第5 経理の状況 1 連結財務諸表等（1）連結財務諸表 注記事項（継続企業の前提に関する事項）」に記載しております。

## 新型コロナウイルス等の感染拡大によるリスクについて

昨今の新型コロナウイルス拡大により、インバウンドを含む観光需要の減少、外出自粛等の影響により売上高が減少しています。消費者の購買行動が新型コロナウイルス感染症拡大前の状態に徐々に戻り始めつつありますが、当社グループの業績及び財政状態に大きく影響する可能性があります。

なお、当社グループでは新型コロナウイルスへの感染予防を徹底してまいります。具体的には、お客様同士及び接客時の間隔確保、マスクの着用、アルコール消毒の徹底、定期的な換気の実施、スタッフの健康管理の徹底等を行ってまいります。

※その他のリスクは、2022年12月期有価証券報告書の「第2 事業の状況 2 事業等のリスク」をご参照ください。

## 継続企業の前提に関する重要事象等について

前ページの「継続企業の前提に関する重要事象等について」に記載のとおり、当社グループには継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせる事象または状況が存在しております。

当社グループは、当該状況の解消のために、下記のような改善施策の実行により、収益力及び財務体質の改善を図ってまいります。

### 1. 安定的な利益確保

#### (1) 店舗展開の見直し

2020年春以降、不採算店舗の退店と人員削減によるコスト削減を実施しております。今後も店舗の採算に応じて店舗撤退の可否を判断いたしますが、効率経営を念頭に、赤字店舗の閉鎖及び催事の強化を実施することで、コロナ禍においても利益が出る体質への変革を実行してまいります。

#### (2) 事業のIT化

モノ事業における店舗展開以外に、ECサイトにおける販売、OEMサービス等の強化により収益の確保を図ってまいります。

#### (3) 新規事業

株式会社Natty Swanky社との資本参加を含む業務提携契約による食肉卸は継続しております。なお、採算が合わず、通販部門の人員も縮小したため食肉通販からは撤退しました。その他事業において静岡県を中心に空き家をリノベーションした不動産賃貸業及び宿泊施設を運営しております。今後は売上高の拡大を図ってまいります。

# 継続企業の前提に関する重要事象等について

## 2. 財政状況の安定化

財務状況の安定化を図るために、取引金融機関の支援も得ながら以下の通りエクイティファイナンスを実行いたしました。

当社は2021年5月20日開催の取締役会において、第三者割当による新株式の発行並びに第10回新株予約権の発行を決議し、2022年10月6日までに資金調達を完了しました。今後も財務体質の改善をより確実なものとするために、引続きエクイティファイナンスも検討することで、将来の事業拡大に備えた機動的な資金調達を図ってまいります。

しかしながら、これら対応策の実現可能性は新型コロナウイルス感染症の今後の広がり方や収束時期が不透明であり、売上高等に及ぼす影響の程度や期間を予測することが困難であるため、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。なお、連結財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を連結財務諸表には反映しておりません。

### 第10回新株予約権（行使価額修正条項及び行使停止条項付）による調達資金の使途

資金使途	調達額（円）	充当額（円）	支出（予定）時期
運転資金	55,000,000	55,000,000	2021年6月～2021年12月
既存業態出店及び業態変更並びに新規事業開発及び出店資金	141,000,000	63,193,179	2021年6月～2023年12月

- 注：詳細は2022年11月11日公表の「第10回新株予約権（行使価額修正条項及び行使停止条項付）の金額及び支出予定時期変更に関するお知らせ」をご参照ください。



## 特に優先度の高い対処すべき事業上及び財務上の課題

### 店舗展開の見直し

2020年春以降、不採算店舗の退店と人員削減によるコスト削減を実施しております。2019年12月末に91店舗(モノ事業72店舗、コト事業19店舗)だった店舗を2022年12月末には29店舗(モノ事業22店舗、コト事業7店舗)まで縮小いたしました。また、モノ事業及びその他事業にリソースを集約し、経営資源の再分配を行う必要があり、コト事業を事業譲渡しました。今後も店舗の採算に応じて店舗撤退の要否を判断いたしますが、効率経営を念頭に、赤字店舗の閉鎖及び催事の強化を実施することで、コロナ禍においても利益が出る体質への変革を実行してまいります。

### 販売費及び一般管理費の削減

当社では、全店舗について家賃減額の交渉、人件費の削減、本社機能の縮小などを行ってまいりました。家賃減額交渉も継続しながら、本社及び店舗の運営費用の削減等引き続き経費の削減に努力してまいります。

### 財務状況の安定化

当社は2021年5月20日開催の取締役会において、第三者割当による新株式の発行並びに第10回新株予約権の発行を決議し、2022年10月6日までに資金調達を完了しました。今後も財務体質の改善をより確実なものとするために、引続きエクイティファイナンスも検討することで、将来の事業拡大に備えた機動的な資金調達を図ってまいります。

※その他の対応策に関しては、2022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。



※ 次の本開示は2024年3月を予定しています。

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。