

2026年12月期 第2四半期

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. 業績ハイライト	04
／ 2. 2つの成長戦略	15
／ 3. 株式還元方針	28
／ 4. 資本政策	33
／ 5. セグメント別業績	35
／ 6. 中期経営計画	37
／ 7. 事業説明	
インバウンドMD事業部	41
アニメ・ゲームMD事業部	46
サウナ&バケーション レンタル事業部	47
会社概要	48

業績ハイライト

FY2026 2Q Financial Results

業績ハイライト

第2四半期実績

全ての主要指標において過去最高を更新!!

	2025年2Q	2026年2Q	YoY増減率
売上高	751百万円	955百万円	+27.2%
営業利益	194百万円	305百万円	+57.2%
営業利益率	25.8%	31.9%	+6.1 pt
EBITDA	201百万円	318百万円	+58.2%
経常利益	191百万円	292百万円	+52.9%
当期純利益	197百万円	257百万円	+30.5%

当社の最大需要期である2Qにおいて過去最高売上を更新。
インバウンドMD事業部の業容拡大と、AI活用による事業効率化で、四半期別の**売上高営業利益率は初の30%超**を達成!!

業績ハイライト

第2四半期累計実績

第2四半期累計(上半期 :1~6月) 連結損益計算書

累計においても主要指標全てで過去最高を更新!!

	2025年 2 Q 累計	2026年 2 Q 累計	YoY増減率
売上高	1,296百万円	1,661百万円	+28.2%
営業利益	271百万円	455百万円	+67.5%
営業利益率	20.9%	27.3%	+6.4pt
EBITDA	282百万円	480百万円	+69.5%
経常利益	264百万円	430百万円	+62.8%
当期純利益	267百万円	391百万円	+46.6%

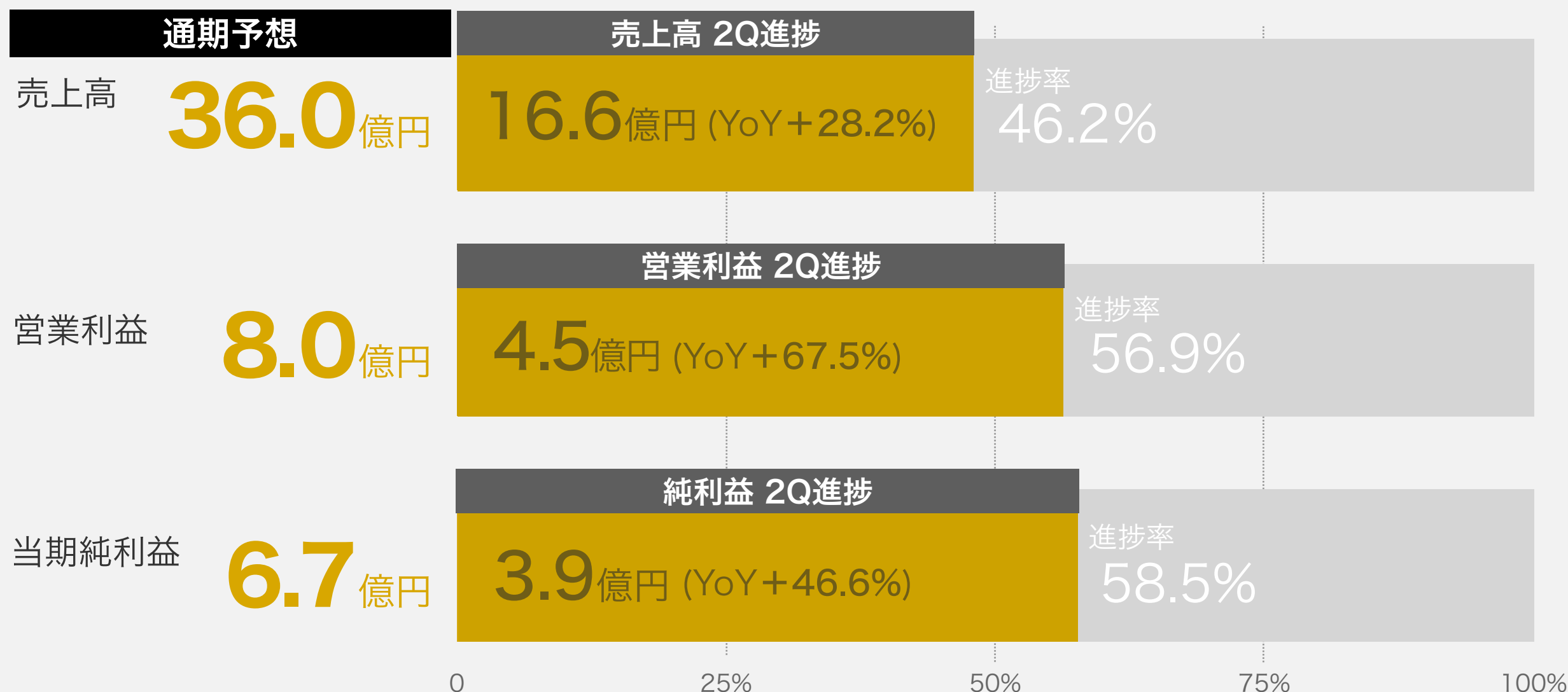
累計においても利益率は大きく向上。

売上高営業利益率は27%超を達成!!

業績ハイライト

第2四半期年間進捗

第2四半期累計の連結業績進捗

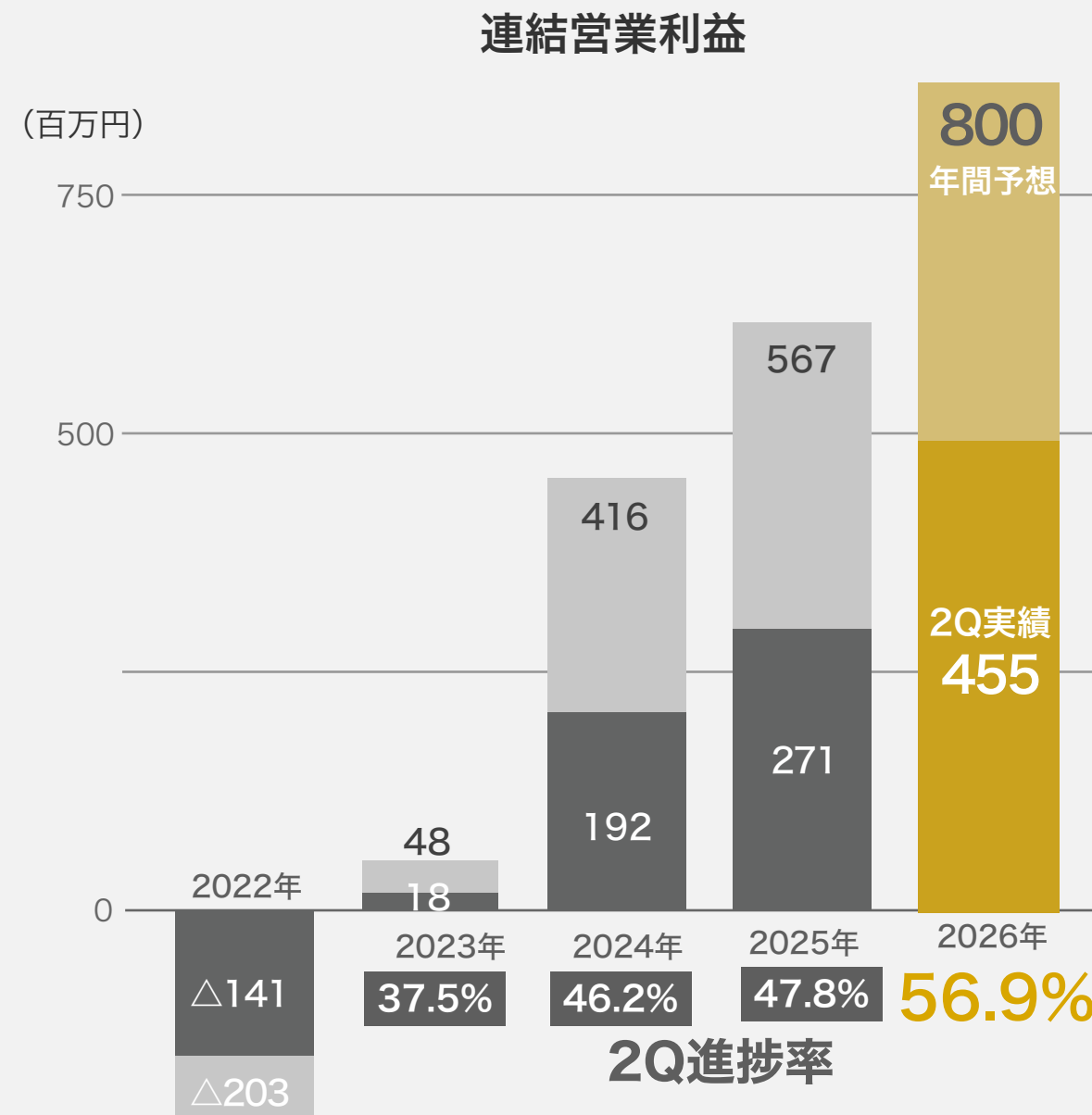
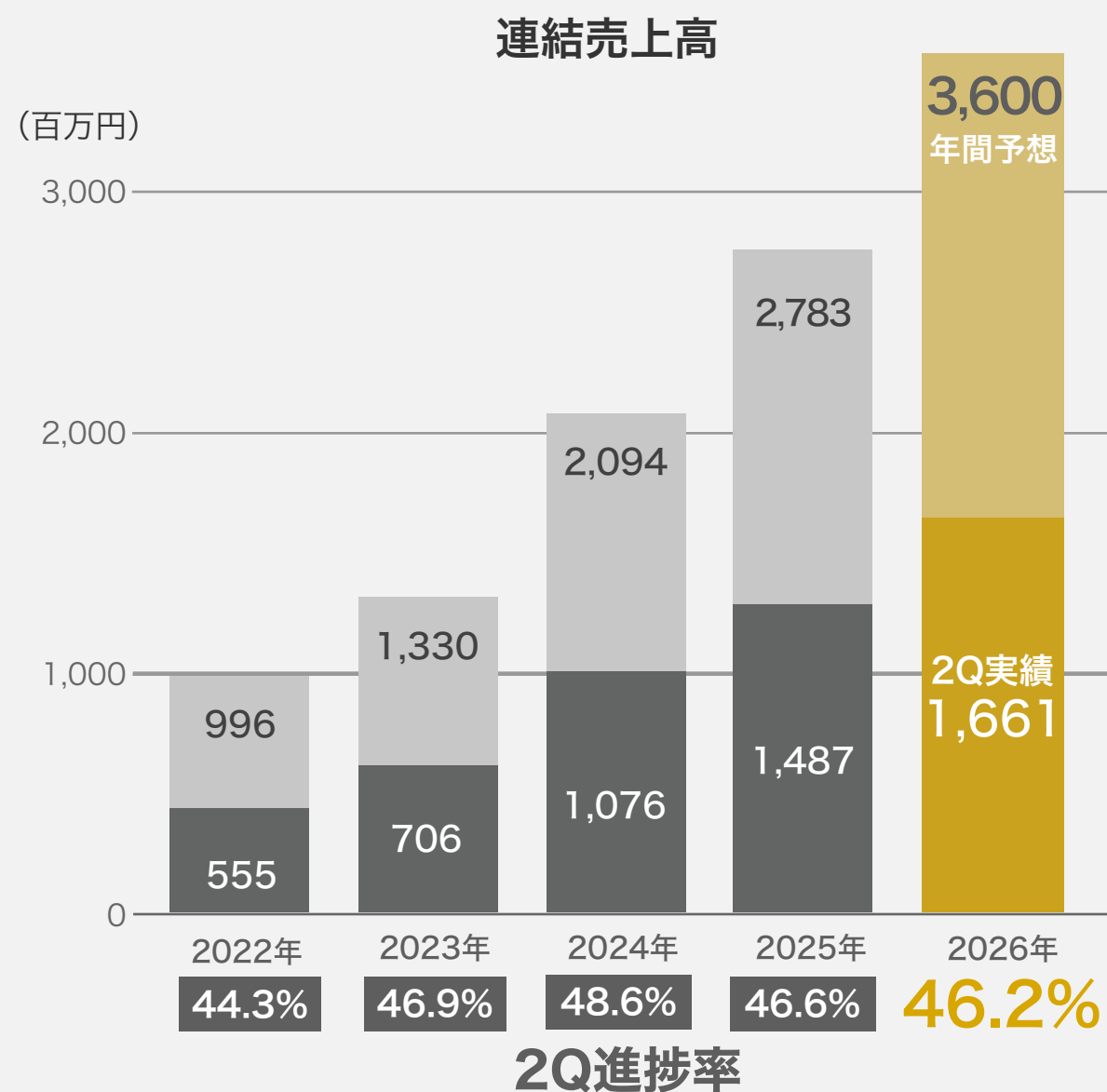


利益の進捗状況は極めて順調に推移しているが、戦略投資にも充当したいので、業績予想は据え置きます。

業績ハイライト

年次推移

年次の売上と営業利益推移



売上は上半期の出店が少なかったために低調。しかし、営業利益に関しては例年よりも大きく伸長している。

業績ハイライト

貸借対照表

2026 第2四半期(1~6月) 連結貸借対照表

	前期末 (2025年12月)	当四半期末 (2026年6月末)
流動資産	1,071	1,679
現預金	599	1,160
商品	252	305
固定資産	794	1,052
無形固定資産	3	233
資産合計	1,865	2,732
流動負債	436	407
短期借入金	199	123
固定負債	161	306
長期借入金	153	298
負債合計	598	714
純資産	1,267	2,018
自己資本比率	66.4%	72.9%

(単位: 百万円)

営業キャッシュフローの創出と新株予約権の行使等により、成長投資（M&Aおよび新規出店）や株主還元（約1億円の自社株買い）実施後も**高いキャッシュポジションと純資産**を形成。

2つの成長戦略

Growth Strategies

成長戦略

①新規出店

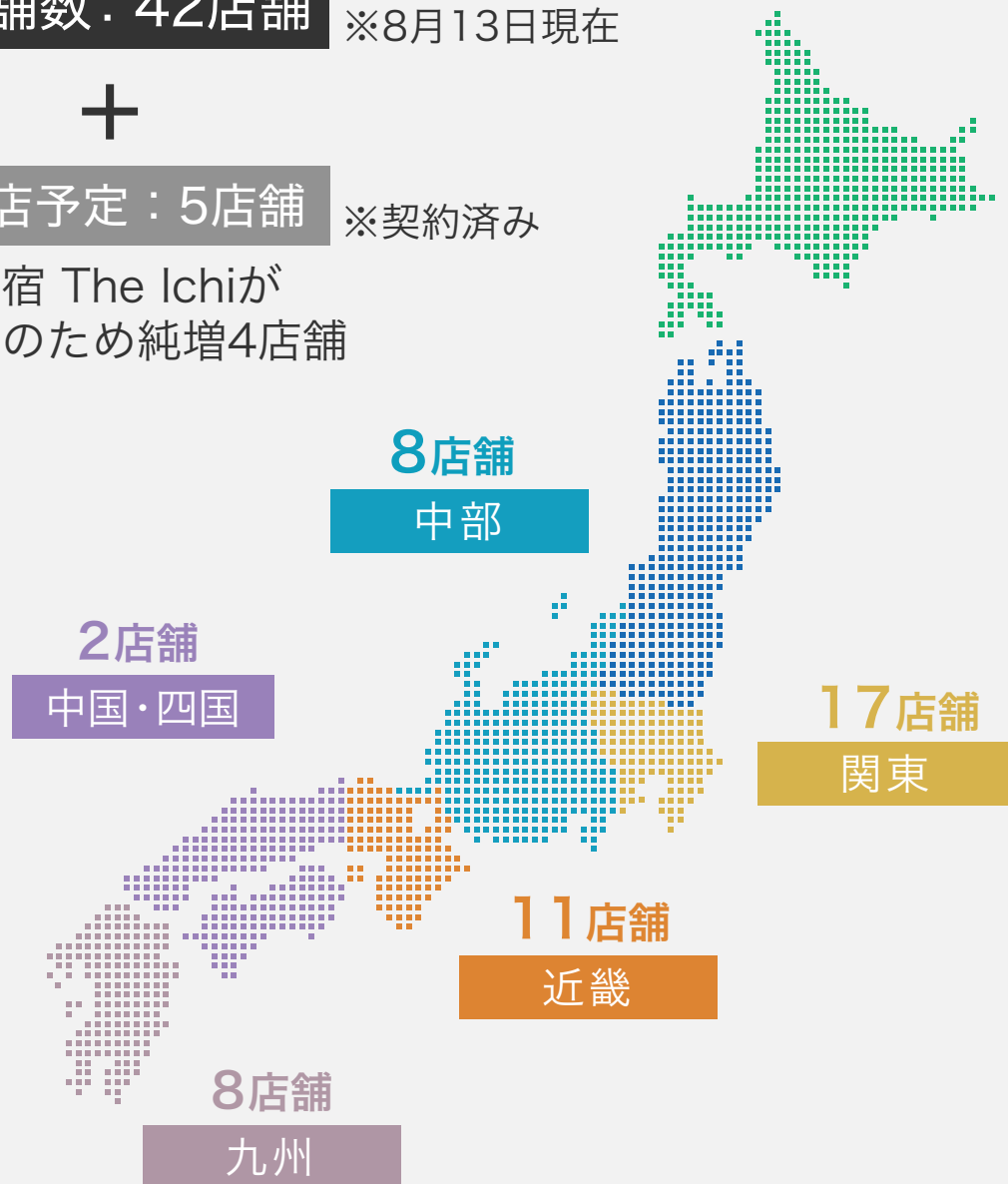
①新規出店の状況

店舗数：42店舗 ※8月13日現在

+

出店予定：5店舗 ※契約済み

※新宿 The Ichiが
閉店のため純増4店舗



2026年 新規出店 ※契約済み出店予定含む

- 2月 静岡県 伊豆 The Ichi 【M&A】
 - 3月 埼玉県 川越 かんざし屋wargo
 - 4月 兵庫県 城崎温泉 北斎グラフィック
 - 6月 神奈川県 江ノ島すばな通り 北斎グラフィック
-
- 7月 京都府 伏見稲荷 箸や万作
大分県 湯布院金鱗湖 かんざし屋wargo
 - 8月 三重県 伊勢おはらい町 かんざし屋wargo
東京都 谷中銀座 1円着物wargo
東京都 浅草おまいり町 北斎グラフィック
東京都 浅草おまいり町 箸や万作
 - 9月 東京都 新宿マルイ かんざし屋wargo
東京都 新宿マルイ 北斎グラフィック
- (※新宿 The Ichiが閉店のため純増1)

今期は関東を中心に出店が加速。
契約ベースでは、**年度目標をすでに達成!!**

成長戦略

②M&A

②M&Aの進捗状況

1. 店舗改装とブランドリニューアル

2026年1月に静岡県伊東市の道の駅「伊東マリンタウン」内店舗をM&Aにより事業継承。「和」のテイストを意識した店舗デザイン・空間づくりへ刷新し、「伊豆 The Ichi」としてリニューアルオープン。



2026年7月にリニューアルした『伊豆 The Ichi』

2. MD（商品・販売）施策の実行

伊豆地方の地元食品の取扱比率を引き上げ。また、新商品の投入、陳列方法・店舗レイアウトの変更を実施。

3. オペレーション効率化

スマートレジの導入と適正発注・粗利益・在庫管理の運用を徹底。併せてレジの増設を行い、会計の処理能力を向上させた。



伊東マリンタウンの累計入場者数は5,000万人を突破（2025年時点）

26年1月にM&A実施のPMI施策は概ね完了。

同店舗の売上高の前年同期比は**118%**を達成。

※2026年4~6月の実績ベース

2026年 第2四半期
代表 森による総括と方針

代表 森による総括

全体好調要因

1,売上が少ないのは、出店が下期に集中してしまったため。一方、利益の点では、上期に出店コストがかからないので、予定よりも利益が出てしまった。業績予想は据え置き、上方分は下期の採用費や出店費用を見込みます。

2,大きな要因としては、AIを活用した体制づくりが大きい。管理部門や間接部門（デザイン、生産、商品管理、マーケティング）で特に活用できている。

3,動画を利用したSNSからの集客が一定の成果を生んでいる。

代表 森による総括

課題と対策

1,店舗開発状況

今年度の出店数では、年間を通して予定通り。しかしながら、内容が昨年に比べると小粒です。大きな対策は取らず、確率論でもあると思うので、とりあえず、今の調子で行かせていただきます。まず、数で凌駕して、良い出物（当たり店舗）を待ちたいです。

2,経営幹部の充実に向けて

当初からの懸念である『1,000億企業を目指す体制作り』。幹部採用の準備がようやくしっかりと整備できました。今年度中に結果をお伝えできるように取り組んでいます。採用のための獲得コストも今期の業績予想に織り込んでおります。

3,出店数増加に伴う人材の確保

対応a：労働環境の充実

上期で、バックヤードを充実させましたが、トイレを見落としていました。よって、今期中に全店のトイレを強化します（題して、『文化的で生活感のないトイレ作戦』）。

そして、年々問題が大きくなる暑さ対策としてもエアコンの故障が相次いだので、来年度は本格的に夏が始まる前の2Q内において、全店のエアコンを整備します。

対応b：販売スタッフ給与の充実

やはり、頑張りに応えることができる最も大事なものは給与です。同一エリア同一業態においては、常に人事で情報をキャッチしていて、当社においては最高報酬を現在出しております。しかしながら、それでは、当社の『積極販売』には足りてない可能性があります。同一エリア同一業態において、頭ひとつ抜けた報酬体系となるように、考えております。

代表 森による総括

2Qまとめ

2026年第2四半期

代表 森による総括と方針まとめ

・ 好調要因

出店が下半期に集中したことに加え、AI活用による管理部門・間接部門の効率化、SNS集客施策の効果が寄与し、利益は上振れ。

・ 課題と対策

- 新規出店数：小粒だが計画通り進捗しており、積極出店を継続。
- 経営幹部の充実：具体的な施策を整備。
- 販売員の確保：働く環境の整備と更なる給与充実を検討。

・ 下半期に向けて

2Qは好調な業績に加え、出店獲得ラッシュの四半期でした。

下半期も新規出店の拡大、新規M&Aへの仕込みと実行に向け、ギア全開で進みます。引き続き、今後の和心にご期待くださいっ!!

株式会社和心 代表取締役 森 智宏

株主還元方針

Shareholder Return Policy

当社は「株主価値の最大化」を最重要課題と位置づけ、これまで将来の成長に向けた投資を最優先してまいりました。その結果、2026年度は**3期連続で過去最高のEBITDA（償却前営業利益）を更新**する見通しであり、収益力と財務基盤はかつてない水準まで強化されております。

この盤石な経営基盤を背景に、今期は**将来の競争優位性を決定づける成長投資を一段と加速**させつつ、**同時に株主還元の拡充を並行して推進**する「新たなステージ」へと移行いたします。

よって、2026年に以下の施策実施を検討しております。

1 中間配当の実施

2 株主優待制度の導入

3 自己株式の取得方針

1株あたり12円（通期予想）

中間配当6円 /株 を決議

当社は、2026年12月期の業績予想、中長期的な業績見通し、投資計画および財務基盤等を総合的に勘案し、2026年通期の**配当予想を1株あたり12円（目安）**としています。本方針に基づき、2026年8月13日開催の取締役会において、**中間配当として1株あたり6円を決議**いたしました。

配当原資の上限を約1億円とした場合、2026年の当社予想EBITDA(償却前営業利益) 8.0億円との比較においても、配当額は限定的な水準であり、**成長投資には影響がない**範囲と考えています。

成長投資が第一優先。今後におきましても、その影響のない範囲で、**配当の拡充に努めます。**

株主還元方針 株主優待制度



保有株数	株主優待（案）
100~999株	和心商品券 2,000円 相当
1,000株以上	和心商品券 25,000円 相当

当社は、上場後初の配当金に加え、2026年12月末時点で上記株数を保有する株主様に対して株主優待制度の導入を検討しております。

本制度導入は、当社商品やブランドに親しみを持つ株主様にベネフィットを提供すると共に、当社店舗への来店機会を創出し長期的なファン形成に繋げることが目的です。また、本優待は自社商品券であり、原価ベースでの算定では、当社の損益計算書への影響は限定的であると考えております。

2026年5月14日決議の自己株式取得につきましては、2026年5月中に上限
枠となる117,800株（取得総額：約1.2億円）の取得を完了しました。
当社は今後も、最重要課題である事業成長への資金充当（成長投資）を最
優先としながら、株価水準や財務状況を考慮し、資本効率向上と機動的な
株主還元に向けた**自己株式の取得の検討を継続してまいります。**

成長投資が第一優先。今後におきましても、その影響
のない範囲で、**自己株式の取得を検討し続けます。**

資本政策

Capital Policy

2026年からの3年間（中期経営計画期間）では、EBITDA（償却前営業利益）と借入の活用により、数十億円の投資が可能と見込み、役員・従業員・外部協力者向けのインセンティブ目的の新株予約権を除き、現時点ではこれ以上の新たな増資は想定しておりません。

なお、コロナ禍に割り当てた第12回新株予約権の行使は完了し、今後数年で行使期限を迎える新株予約権の未行使株数は限定的です。

第12回新株予約権に関して

該当新株予約権の 未行使株数	なし ※2025年12月時点で、未行使だった該当新株予約権1,915,500株は、2026年6月末までに、全て行使完了しました。
該当新株予約権の 保有者	ELLE有限責任投資組合 ※本組合の投資方針としては、「当社株式を長期保有し、将来的にその一部を売却する場合であっても、売却先は長期保有を目的とした株主に限定する意向」を確認しています。

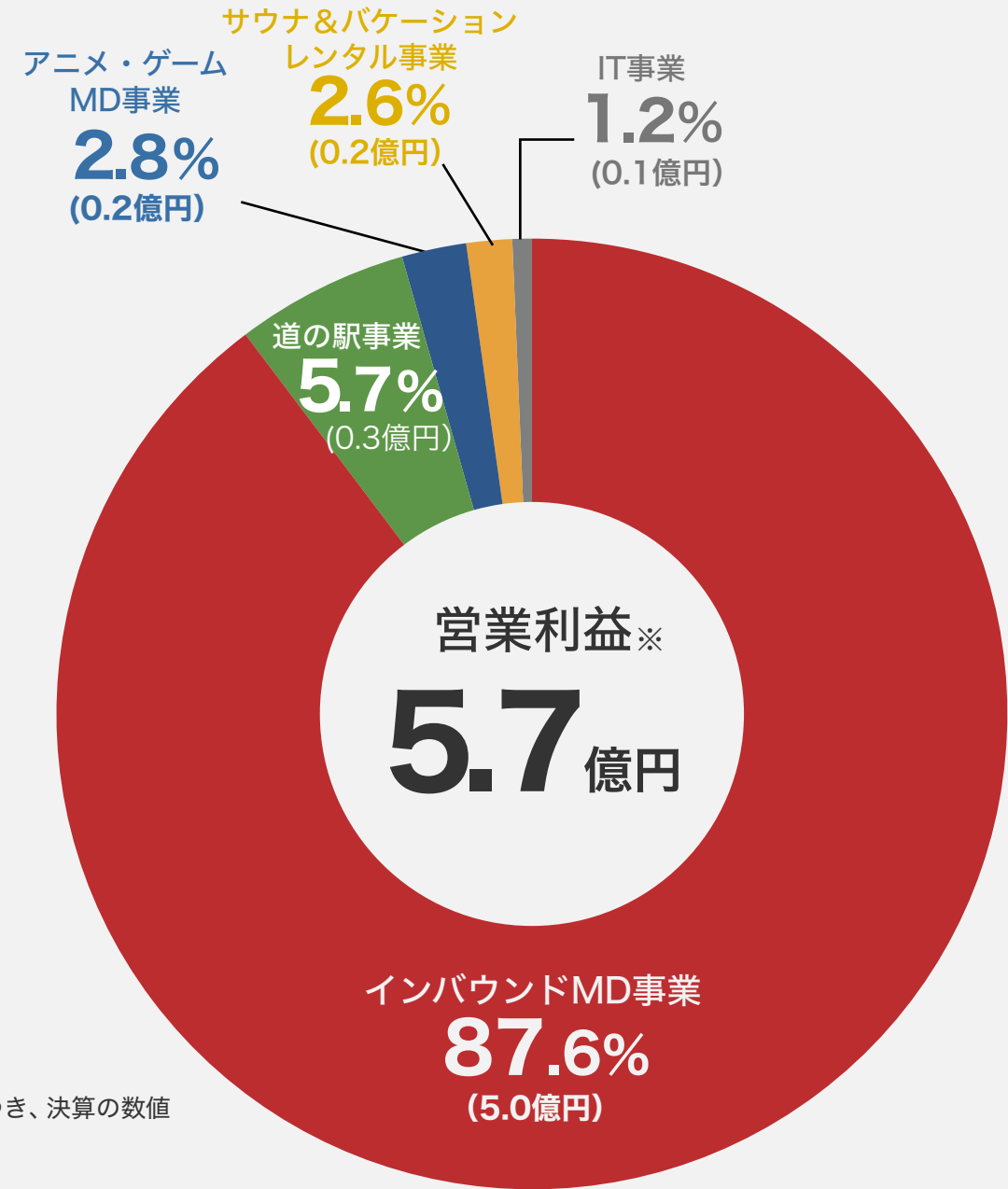
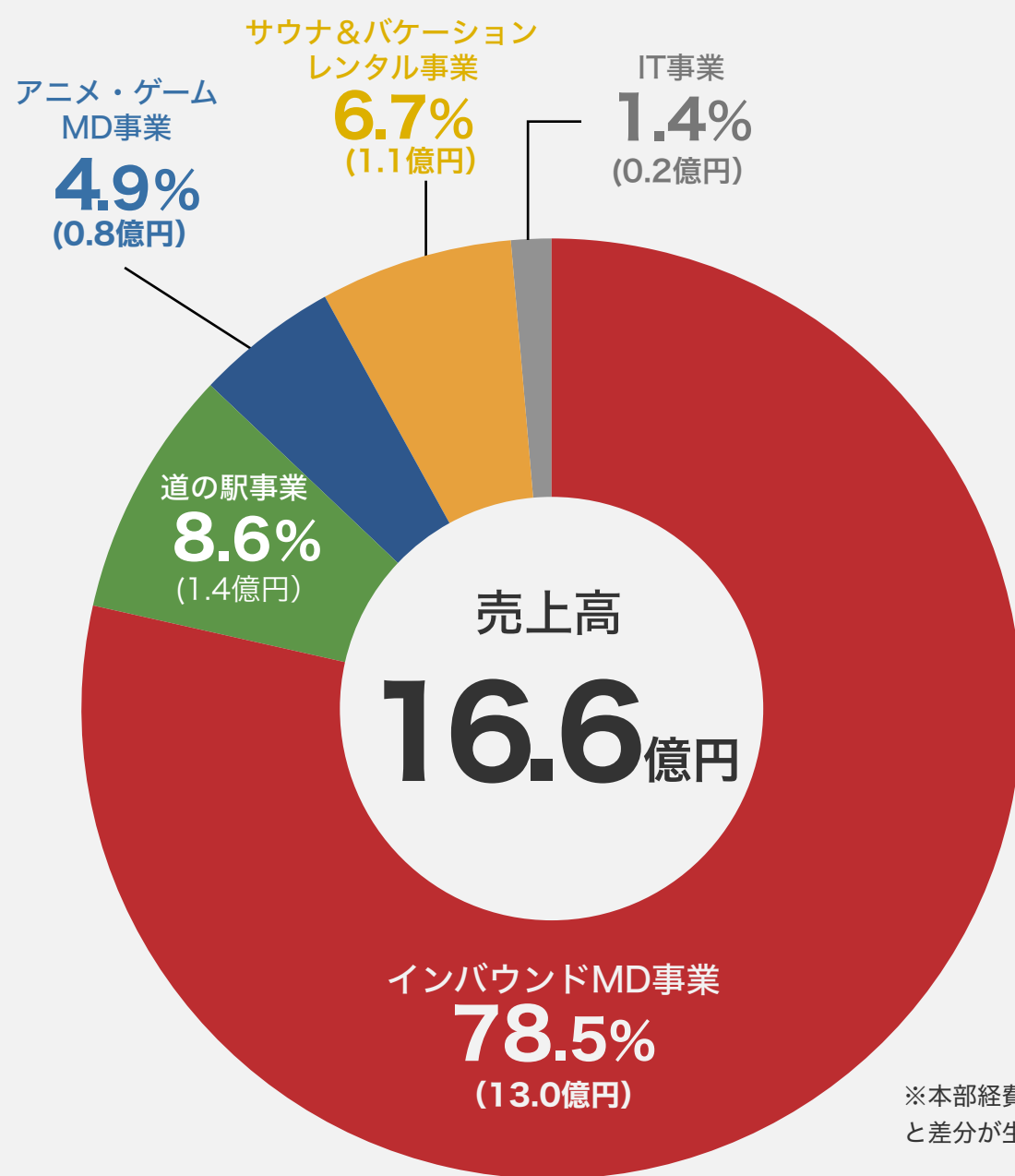
中期経営計画に掲げているプライム市場へのステップアップまでの成長資金は確保しました。

セグメント別業績

Financial Results by Segments

セグメント別業績

2026 第2四半期(1~6月)実績 セグメント売上/営業利益



※本部経費等配賦前につき、決算の数値と差分が生じます。

インバウンドMD事業が営業利益の拡大を牽引する一方、M&Aした「道の駅事業」を含めリスク分散と新たな成長基盤の構築を推進。

中期経営計画

Mid-Term Business Plan

『プライムへ行くぞっ』

中期経営計画 三カ年数値計画

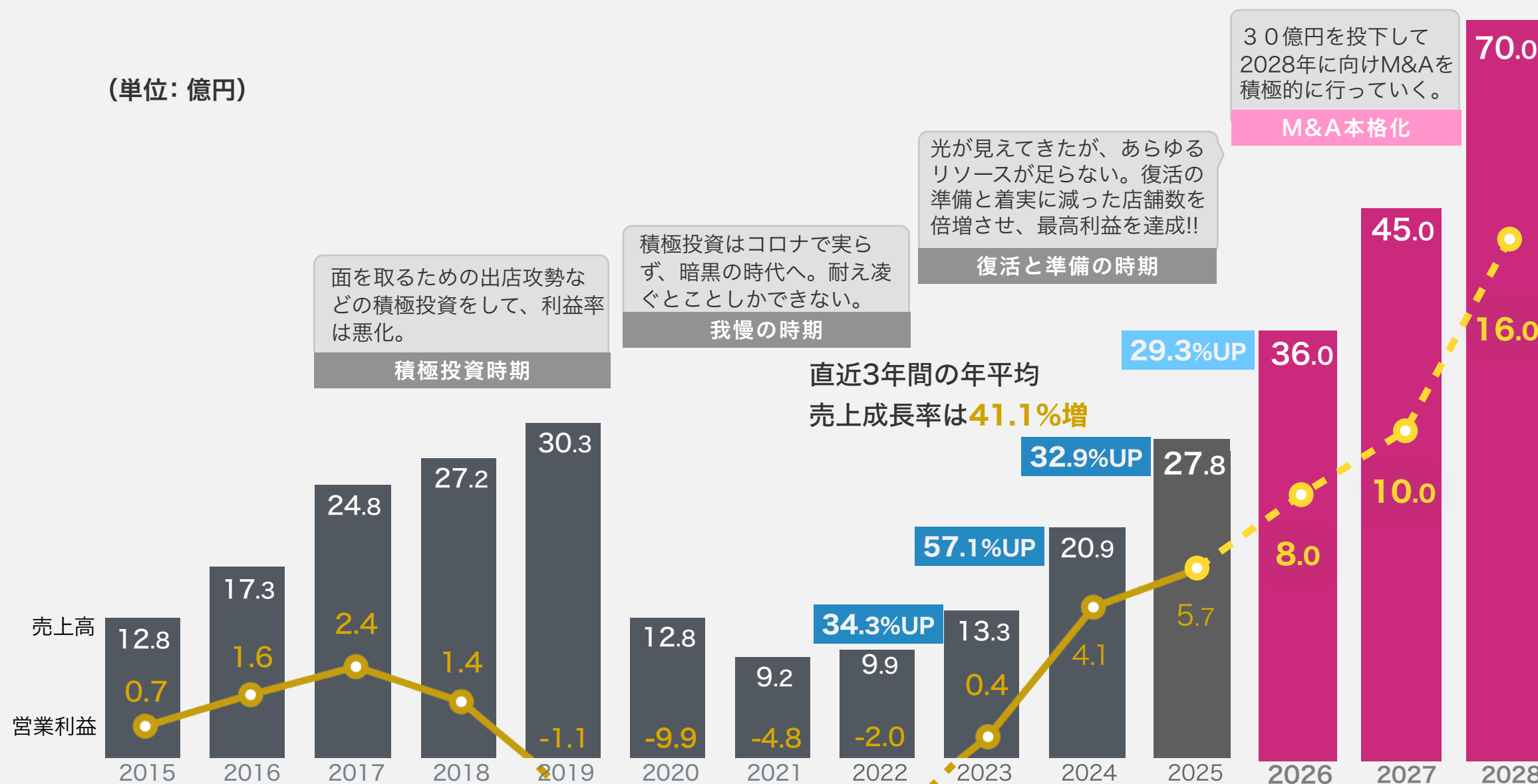


プライム市場
移行申請期

	2025年	2026年	2027年	2028年	FY25~28 平均成長率
売上高	27.8億円	36.0億円	45.0億円	70.0億円	+36%
営業利益	5.6億円	8.0億円	10.0億円	16.0億円	+41%
営業利益率	20.3%	22.2%	22.2%	22.9%	+2.6pt
EBITDA	6.2億円	8.5億円	10.7億円	20.0億円	+48%

プライム市場へのステップアップに向けて、成長戦略をしっかりと刻んでいく。**出店戦略は概ねうまく行っている**ので、**M&A戦略を果敢に挑戦**していきます。

(単位: 億円)



中期経営計画における売上・利益目標は維持。

M&Aや新規事業により非連続成長を実現へ。

事業説明

Business Description

事業説明

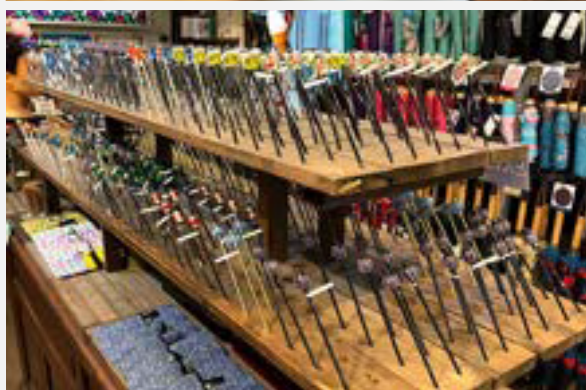
1. インバウンドMD事業 観光立地にてお土産屋を展開



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
石作

万(よろず)の箸を作る
縁を繋ぐ「はしわたし」

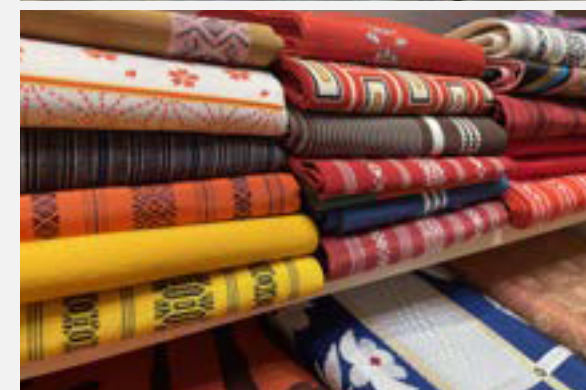
ポップなオリジナルデザインの箸や、輪
島塗・若狭塗の伝統工芸箸等、全国津
々浦々の箸を取り扱う箸専門店。



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
小物を取り揃える専門店。



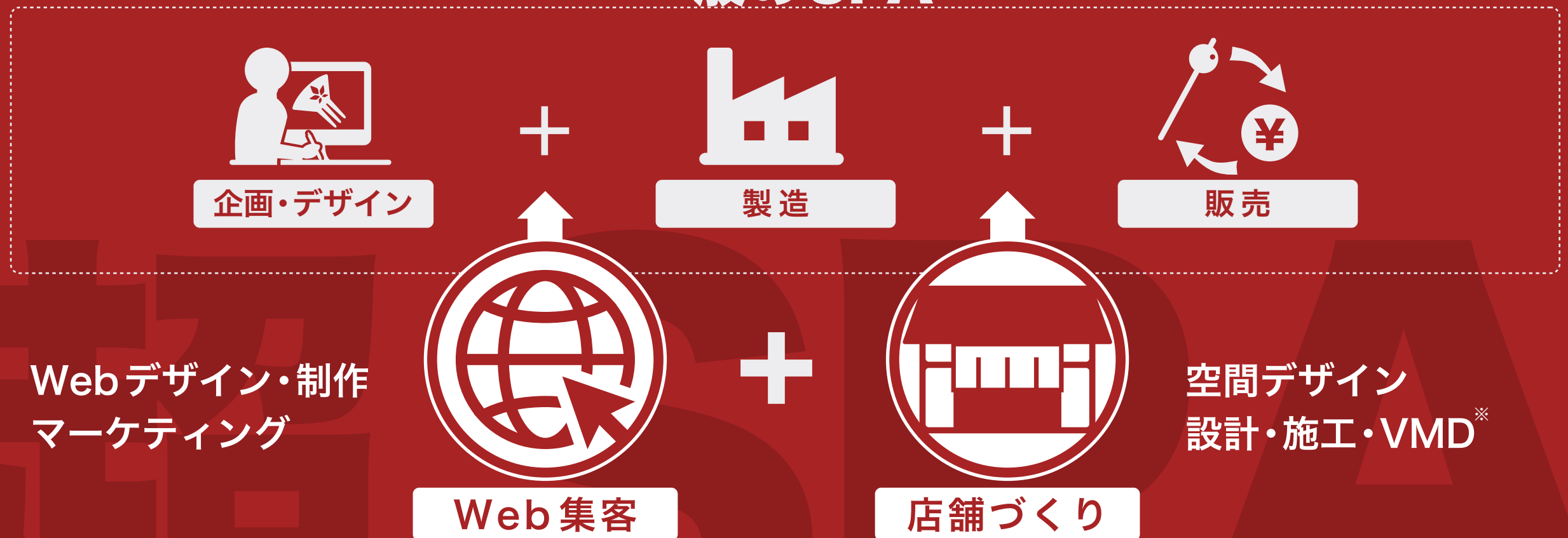
※2024年度より、セグメント名称をモノ事業からインバウンドMD事業に変更しています。

1. インバウンドMD事業

超SPA®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)[※]

一般のSPA



※VMD (Visual Merchandising) : 店舗の世界観やブランドイメージを、陳列・ディスプレイ等の視覚的手法により表現する取組み。

一般のSPAに加え、集客から店づくりまでを一貫して内製化。

1. インバウンドMD事業

超SPAモデル^{a)}による効率経営

粗利益率

78.5%^{b)}

営業利益率

38.5%^{c)}

初期投資の
想定回収期間

約7.2ヶ月^{d)}

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。

b) 2026年1~6月の事業部実績。

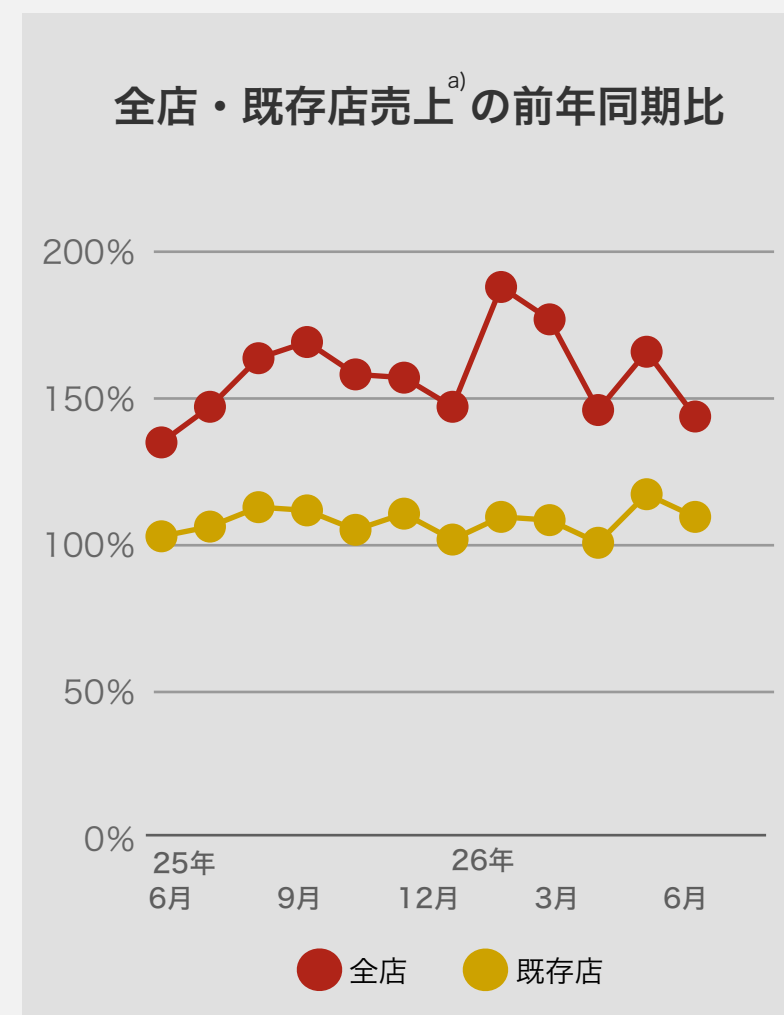
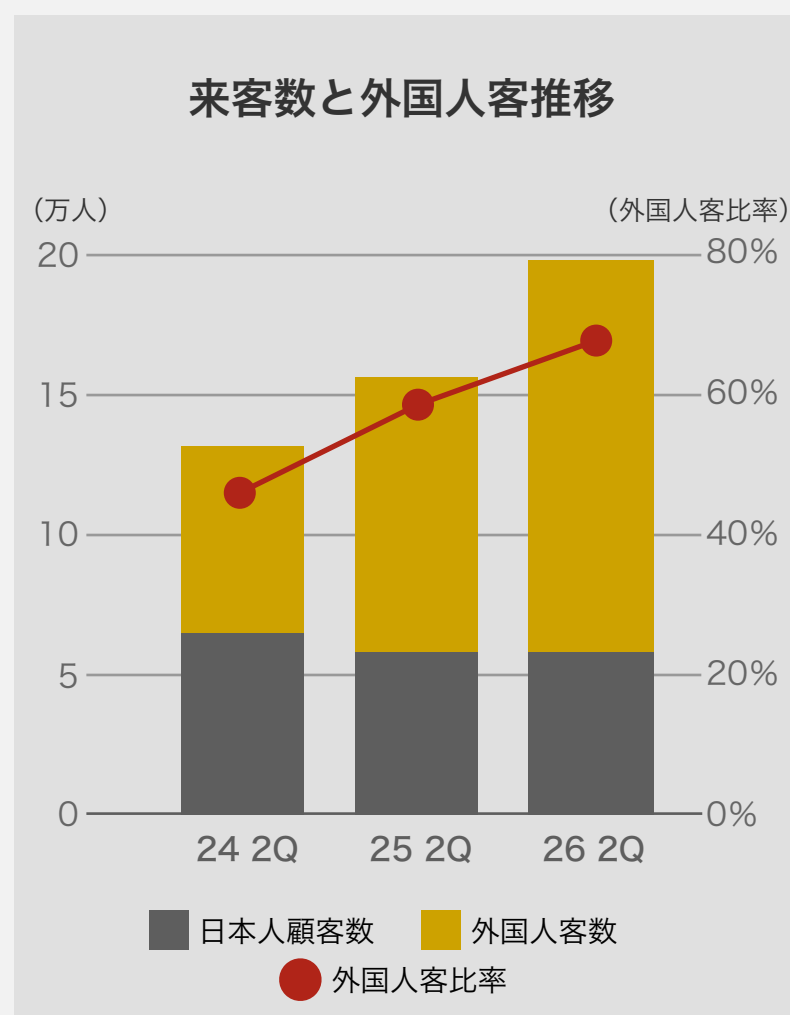
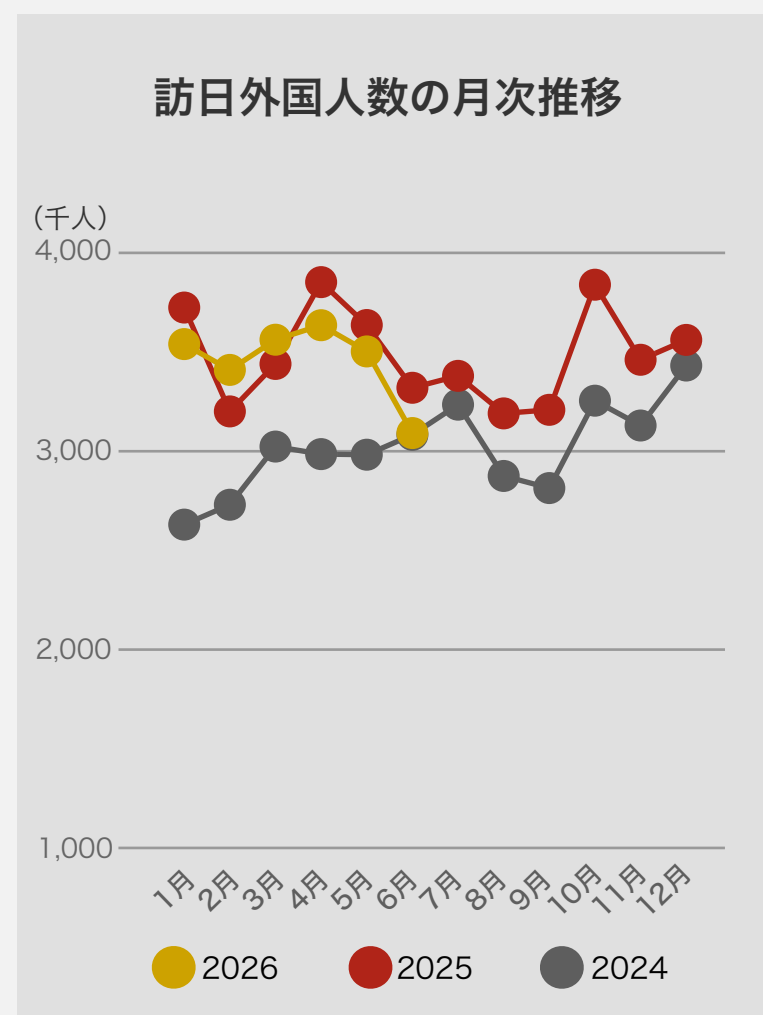
c) 2026年1~6月実績（事業本部経費を含む）※一部見込値を含む。

d) 2024年以降新規出店の平均初期費用を該当店舗の営業利益（月次平均）で除した数値。 ※一部見込値を含む。

製造・販売から「店づくり」までを一貫して内製化し、出店・改装のスピードが早く、出店投資の短期回収が可能で、高い営業利益率を実現！

1. インバウンドMD事業

訪日外国人（インバウンド）の推移と和心店舗の外国客数比率



a) 既存店売上は、前年同月及び各月において1ヶ月間営業した店舗が対象。（新店舗、改装等により未稼働の店舗は除外）
また、2026年2月より、M&A（事業継承）したエス・ティー・エヌ伊豆株式会社が運営するメルローズマーケットの売上を反映。

2026年1~6月の訪日外国人は、2年連続で2,000万人を突破。 地政学的要因で、中国本土が減少するものの、韓国・台湾・米国など主力市場が伸長。訪日需要の基調は着実に拡大。
→ 当社既存店売上の前年比は、2026年1~6月累計で107%を達成

事業説明

2. アニメ・ゲームMD事業

キャラクターグッズのOEM制作



アニメ・ゲームMD事業部

営業・企画・デザイン・製造

クライアント

商品製作・催事相談 | ノベルティ配布・販売

エンドユーザー

商品予約・購入

2026年度 第2四半期

93案件納品

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

独自の事業モデルで培ったノウハウを活かし、規模に依存しない運営へ。全社的な人的リソースは、インバウンドMD事業部を優先。

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



静岡県を中心に、東京含む観光地で20棟の宿泊施設を運営。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.



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。