2026年12月期　第3四半期

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.

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

目次

CONTENTS

／1. 業績ハイライト 04
／2. 2つの成長戦略 17
／3. 株式還元方針 30
／4. 資本政策 34
／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 42
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

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

業績ハイライト

FY2026 3Q Financial Results

2026年12月期 通期営業利益予想

9.0

歴代最高
通期営業利益

2026年11月時点予想

億円

売上36億円営業利益9億円に**上方修正**。
営業利益率は初の25%超えを予想。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

業績ハイライト

第3四半期実績

業績ハイライト

第3四半期 (7~9月) 連結損益計算書

3Q単独の営業利益が過去最高を更新!!

	2025年3Q	2026年3Q	YoY増減率
売上高	727百万円	980百万円	+34.8%
営業利益	177百万円	276百万円	+55.9%
営業利益率	24.4%	28.2%	+3.8 pt
EBITDA	185百万円	291百万円	+57.3%
経常利益	189百万円	265百万円	+40.2%
当期純利益	199百万円	228百万円	+14.6%

3Q単独の売上高は980百万円と、四半期として過去最高を更新。インバウンド需要の取り込みと効率経営により、**営業利益は前年同期比+55.9%**と大幅増益を達成!!

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

業績ハイライト

第3四半期累計実績

業績ハイライト

第3四半期累計(1~9月) 連結損益計算書

累計でも売上高・営業利益で過去最高を更新!!

	2025年３Q累計	2026年３Q累計	YoY増減率
売上高	2,023百万円	**2,642百万円**	+30.6%
営業利益	449百万円	**731百万円**	**+62.8%**
営業利益率	22.2%	**27.7%**	+5.5pt
EBITDA	468百万円	**772百万円**	**+64.8%**
経常利益	453百万円	**695百万円**	**+53.2%**
当期純利益	466百万円	**620百万円**	**+32.9%**

※

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27.7%を達成!!

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

業績ハイライト

第3四半期年間進捗

業績ハイライト

第3四半期累計の連結業績進捗

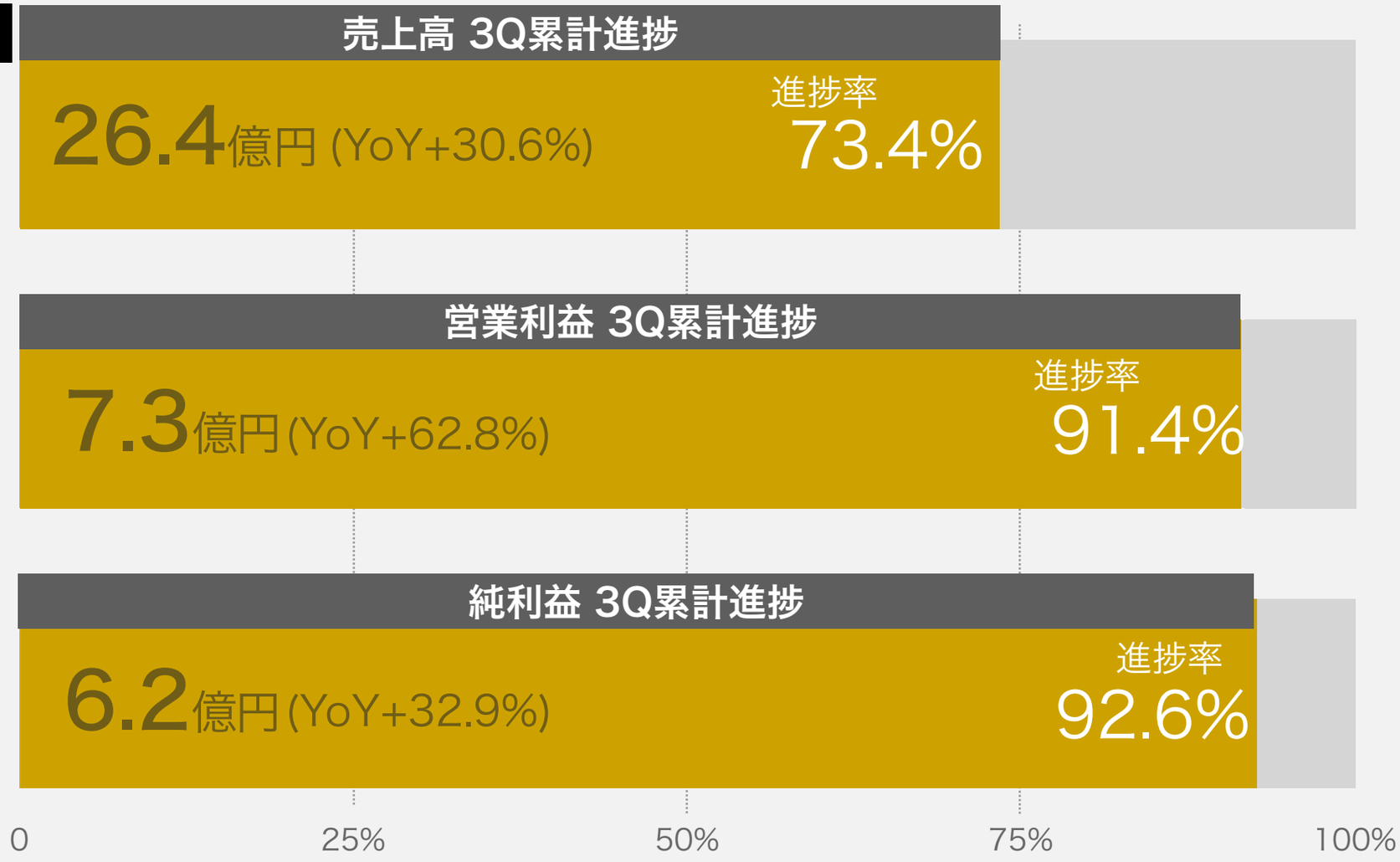
通期予想※

売上高 **36.0**億円

営業利益 **8.0**億円

当期純利益 **6.7**億円

※2026年8月時点の予想



利益は**極めて順調に推移**しており、
3Q時点の営業利益の通期予想進捗率は90%超え。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

業績ハイライト

2026 通期連結業績予想の修正（上方修正）

売上高

前年実績	前回予想	修正後予想	増減
27.8億円	↗ 36.0億円	→ 36.0億円	-

営業利益

前年実績	前回予想	修正後予想	増減
5.6億円	↗ 8.0億円	↗ 9.0億円	+1.0億円

通期業績予想（営業利益）を上方修正。

○3Q累計の営業利益は前年同期比+62.8%と計画を上回って推移。

○外国人客比率の上昇と、AI活用による本部の効率化が寄与。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

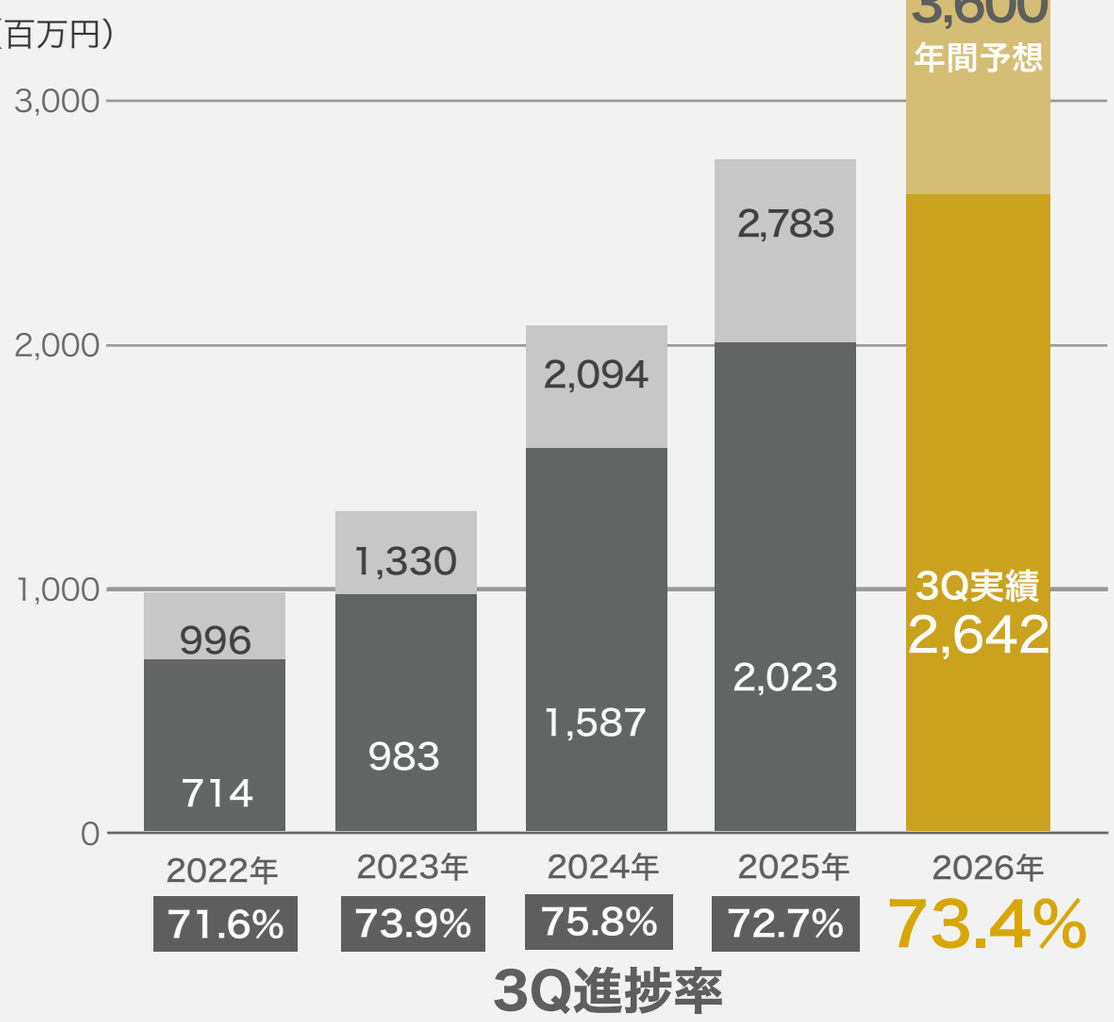
業績ハイライト

年次推移

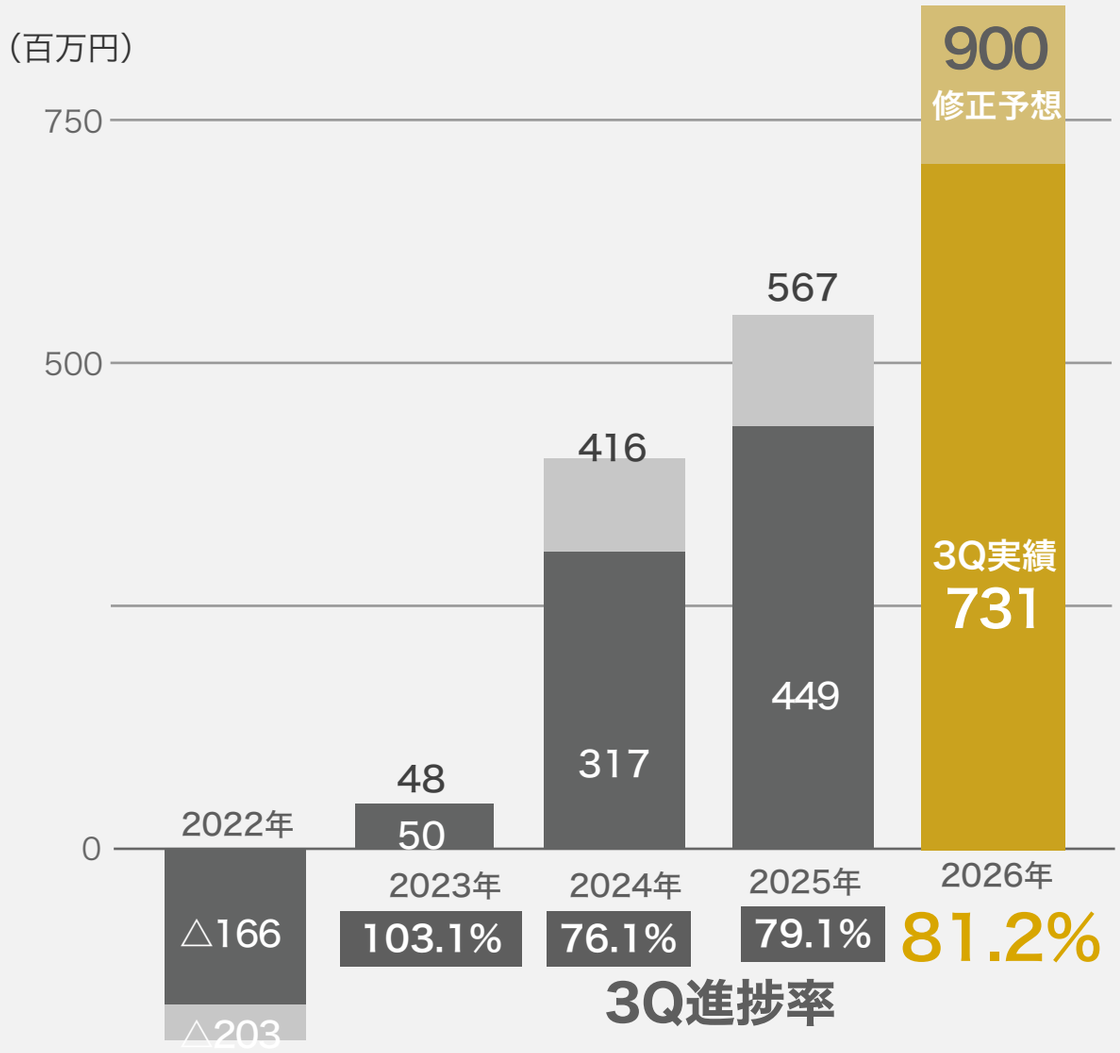
業績ハイライト

年次の売上と営業利益推移

連結売上高



連結営業利益



3Q累計の売上高は前年同期比+30.6%と伸長。
営業利益の進捗率は81.2%と前年（79.1%）を上回る。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

業績ハイライト

貸借対照表

業績ハイライト

2026 第3四半期(1~9月) 連結貸借対照表

（単位：百万円）

	前期末 (2025年12月	当四半期末 (2026年9月末)
流動資産	1,071	1,796
現預金	**599**	**1,145**
商品	252	364
固定資産	794	1,155
無形固定資産	3	230
資産合計	1,865	2,951
流動負債	436	438
短期借入金	**199**	77
固定負債	161	306
長期借入金	**153**	298
負債合計	598	744
純資産	**1,267**	**2,206**
自己資本比率	**66.4%**	**73.9%**

営業キャッシュフローの創出と新株予約権行使等により、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。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

２つの成長戦略

Growth Strategies

成長戦略

①新規出店

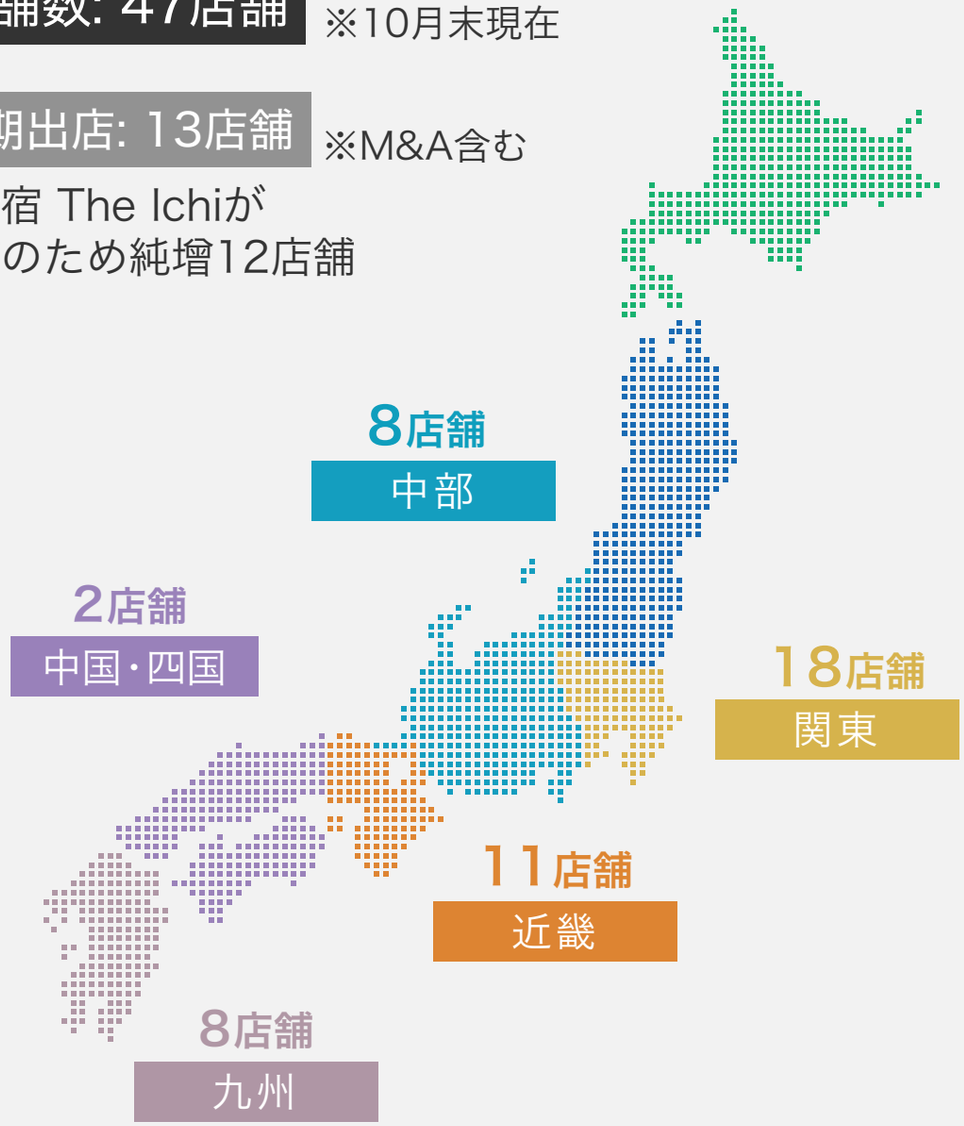
成長戦略

①新規出店の状況

店舗数: 47店舗 ※10月末現在

今期出店: 13店舗 ※M&A含む

※新宿 The Ichiが
閉店のため純増12店舗



2026年 新規出店 ※11月末現在

- 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
- 10月　羽田エアポートガーデン かんざし屋wargo

※一方、商業施設の閉館等により、2027年2月までに3店舗（軽井沢・静岡・福岡天神）の閉店が決定しています。

今期は関東を中心に出店が加速。
計画していた出店は、10月までにすべて完了!!

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

成長戦略

②M&A

成長戦略

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**115%**を達成。

※2026年4-9月の実績ベース

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

事業方針

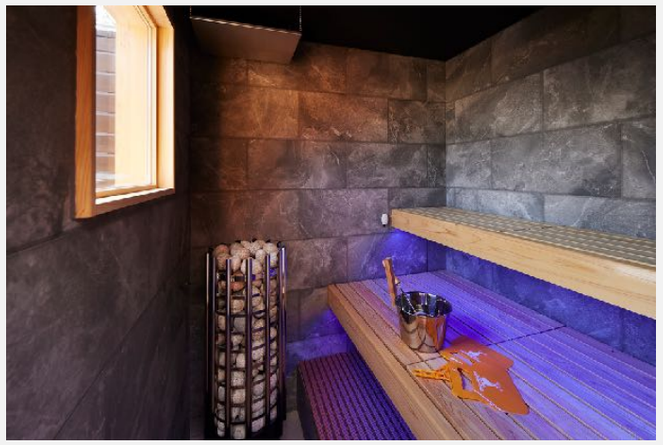
事業の選択と集中

事業方針

事業ポートフォリオの最適化

1. 選択と集中の方針

サウナ＆バケーションレンタル事業（マイグレ）について、経営資源を主軸の物販（インバウンドMD・ローカルマーケット・アニメゲームMD）へ集中させるため、戦略的な取捨選択の検討を開始しました。



サウナ付き一棟貸し宿泊施設「マイグレ」

2. 検討している選択肢

運営パートナーとの提携、物件の取捨選択、事業・株式の譲渡等を含め、幅広く比較検討しています。



静岡県を中心に、19棟を運営

3. 判断の軸

安定した利益を生む事業であり、事業価値が適正に評価されない条件での譲渡等は想定していません。株主価値の最大化を基準に判断します。

選択と集中により、
株主にとって最善の選択肢を模索してまいります。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

2026年 第3四半期

代表 森による総括と方針

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

代表 森による総括と方針

【全社】想定を上回る利益、通期を上方修正

3Q累計の営業利益は7.3億円（前年比+62.8%）と、期初の想定を上回って着地しました。これを受け、通期の営業利益予想を9.0億円に上方修正しています。

要因は4つです。
1. 既存店の伸び
2. 新店が計画どおり立ち上がっていること
3. 採用の遅れ（結果として採用コストが想定を下回った）
4. AIを最大限活用した管理部門の効率化

このうち1と2は「狙って取りにいった利益」、3は「本来使うはずだった費用が後ろにずれた利益」です。この違いは正直にお伝えしたいと思っています。採用の遅れは利益の押し上げ要因であると同時に、後述する最大の課題でもあります。4については、管理部門の人員を増やさずに事業規模を伸ばせる体制が見え始めており、今後も利益率を支える構造的な要因になると考えています。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

【新店舗・既存店】

【1】新店舗：9店舗を予定どおりオープン

3Q単独で9店舗（新宿マルイのリニューアルを含む）をオープンしました。10月の羽田を含め、契約済みの物件はすべて予定どおり開業しています。

とくに京都・伊勢・関東の新店舗は、概ね想定どおりの売上・利益で推移しています。「出せば想定どおりの数字が出る」という再現性を複数エリアで確認できたことが、今期の収穫です。

【2】既存店：前年比109%で推移、体制強化を優先

既存店売上は7月116%、8月106%、9月115%、1～9月累計で109%とプラスで推移しています。

ここで強調したいのは外部環境です。JNTOの発表では、2026年9月の訪日外客数は310万人で前年同月比5.0%減、2か月連続の前年割れでした。1～9月累計でも前年比2.9%減です。市場全体が前年を下回るなかで既存店が109%を維持できていることは、店舗の商品力と現場の運営力の表れだと考えています。

一方で、新店が増えるほど既存店に目が届きにくくなるのも事実です。既存店の体制強化の優先順位を引き上げ、新店と既存店の両輪で伸ばします。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

【M&A・マイグレ】

【3】M&A：伊豆The Ichi、PMIは順調

1号案件である伊豆The IchiのPMI（買収後の統合作業）は順調です。売上は前年同期比115%（2026年4～9月）とプラスで推移。原価率を下げて、販売管理費も下げたので、利益率は大きく向上しました。当社のノウハウが他の施設でも機能することを確認できました。

【4】マイグレ：安定収益、ベストな選択肢を模索

マイグレは安定した利益を出しています。ただし、当社全体の成長投資をどこに集中させるかという「選択と集中」の観点から、マイグレにとっても当社にとってもベストな選択肢を模索しています。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

【課題】幹部採用と2号案件

【1】幹部採用：今期最大の課題

今期最大の課題は幹部採用です。利益の上振れ要因でもある採用の遅れは、裏を返せば「成長のスピードに組織づくりが追いついていない」ということです。体制づくりを進め、早期実現を目指します。

【2】M&A：2号案件の実現

新規M&Aについては、1号案件に続く2号案件の実現に向けて慎重に精査しています。1号案件で得た経験を踏まえ、「当社のノウハウが活きる施設かどうか」を軸に見極めます。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

2026年第3四半期
代表 森による総括と方針まとめ

好調要因

既存店の伸び、新店の立ち上がり、AIでの管理部門の効率化で、想定以上に利益が出ました。通期の営業利益予想は9.0億円に上方修正します。

課題と対策

・幹部採用：成長のスピードに追いつく組織づくりを急ぐ。

・新規M&A：ノウハウが活きる2号案件を見極める。

・既存店：体制強化の優先順位を引き上げる。

4Qに向けて

3Qは「出せば数字が出る」ことが分かった四半期でした。4Qも新店と既存店の両輪で、組織づくりと2号案件に全力全開でぶっ込んで参ります！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

株主還元方針

株主還元施策

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 **自己株式の追加取得**

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株主還元方針

配当予想

1株あたり12円（通期予想）

中間配当6円/株 実施済み・通期予想は据え置き

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・実施**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）9.5億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。**

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

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。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

株主還元方針

自己株式取得枠の設定

自己株式の取得枠 1.2億円

営業利益の上方修正により財務基盤が一段と強固になったことを受け、配当金の実施・株主優待の導入に加えて、**新たに自己株式の取得枠（2026年11月13日～2027年5月15日）**を設定いたしました。
※2026年5月に実施した約1.2億円と合わせると、今回の追加取得により、一連の自己株式の取得総額は最大2.4億円となる見込みです。

本施策は、最優先事項である**成長投資への資金力を十分に維持した上で行うもの**であり、**収益拡大と資本効率改善の両立**を一段と加速させてまいります。

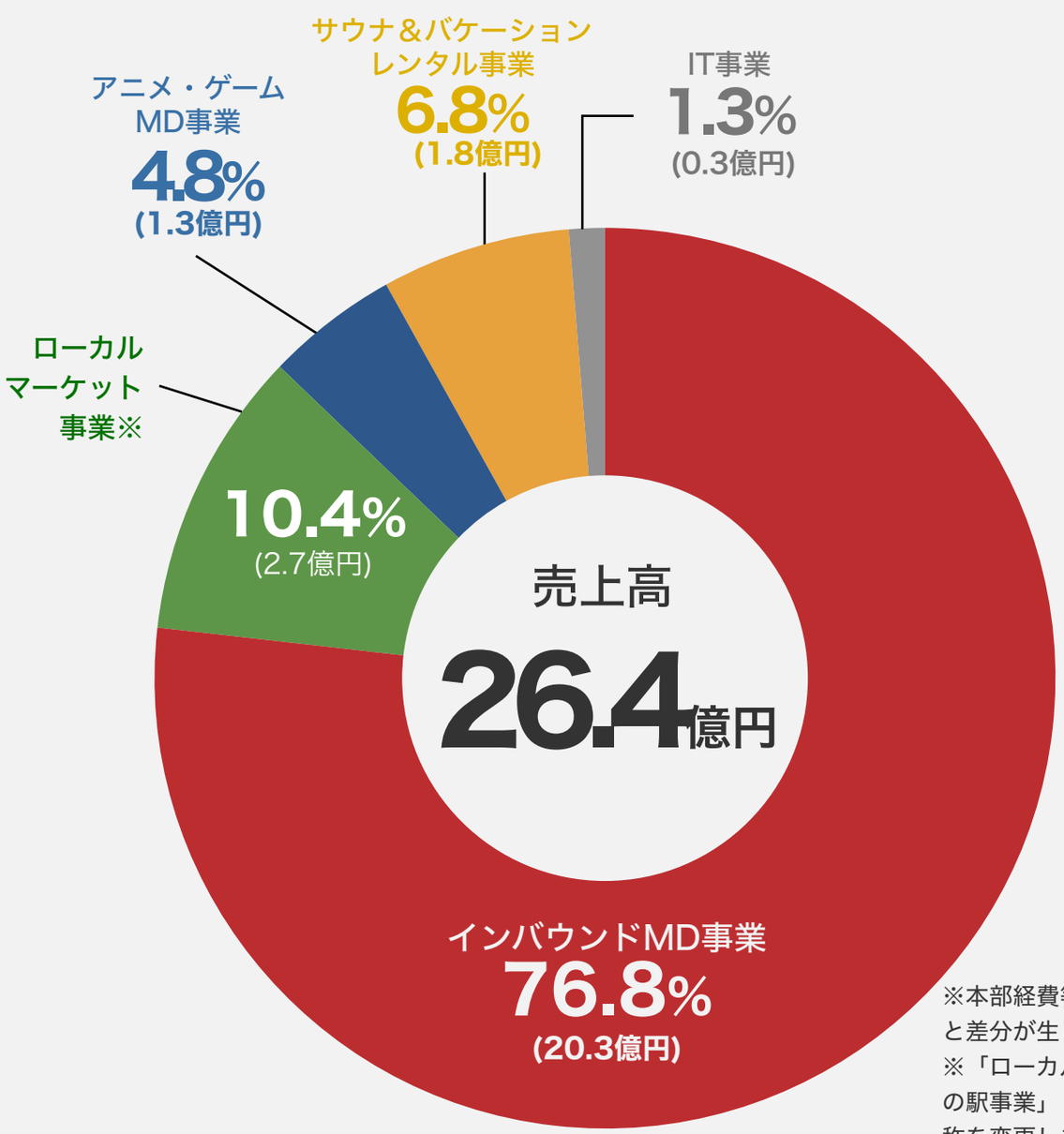
©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

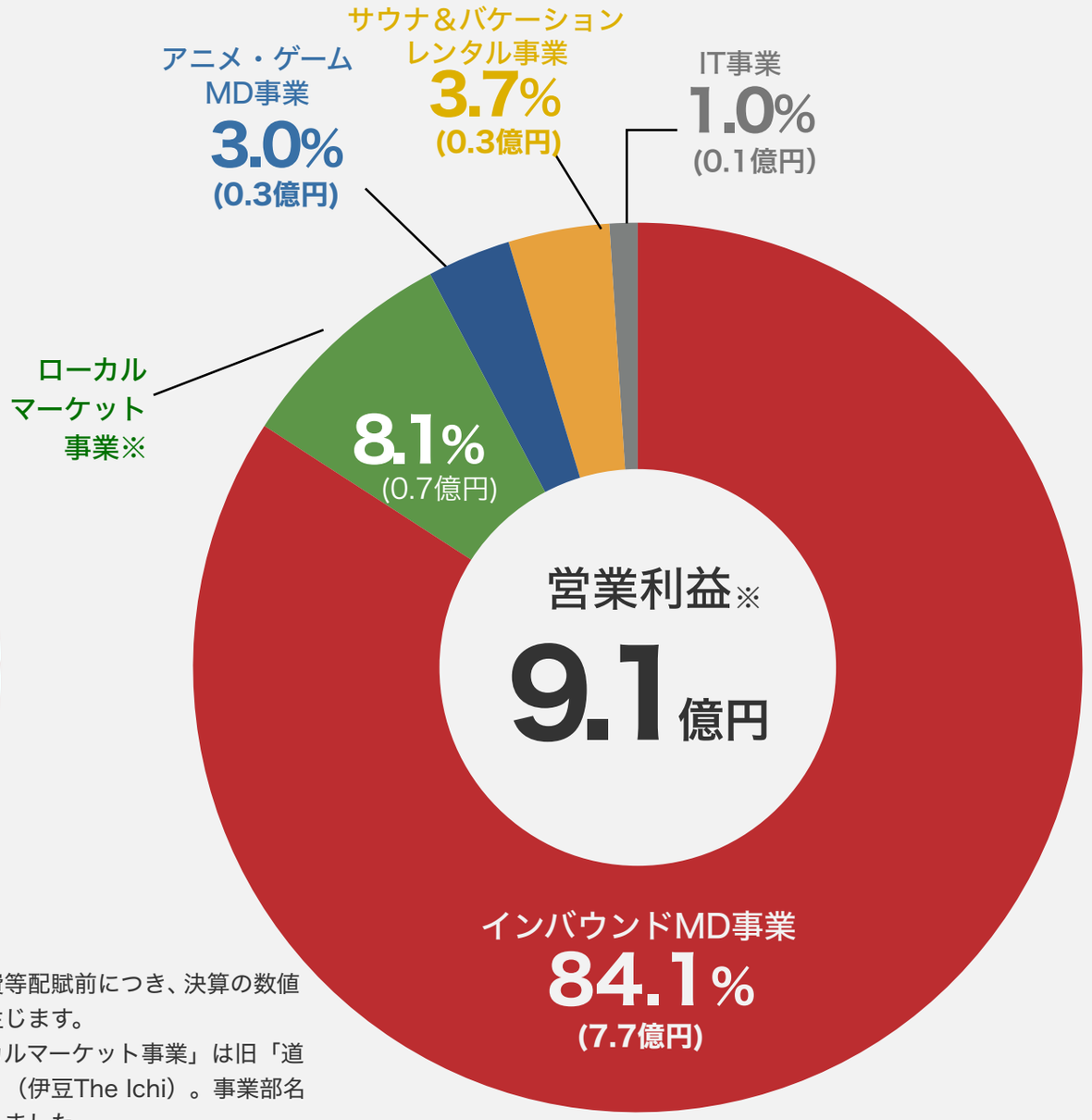
セグメント別業績

Financial Results by Segments

セグメント別業績

2026 第3四半期累計(1~9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。
※「ローカルマーケット事業」は旧「道の駅事業」（伊豆The Ichi）。事業部名称を変更しました。

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「ローカルマーケット事業」を含めリスク分散と新たな成長基盤の構築を推進。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

中期経営計画

Mid-Term Business Plan

中期経営計画（2026~28年）のスローガン

『プライムへ行くぞっ』

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

中期経営計画

三カ年数値計画

	2025年	2026年	2027年	プライム市場移行申請期 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	**9.0億円**	**10.0億円**	**16.0億円**	+41%
営業利益率	20.3%	25.0%	22.2%	22.9%	+2.6pt
EBITDA	6.2億円	9.5億円	10.7億円	20.0億円	+48%

2026年は利益目標を前倒しで達成する見込み。出店戦略による既存事業の成長を基盤に、**M&Aによる非連続成長**を加速させ、プライム市場へのステップアップを目指してまいります。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

中期経営計画

売上・営業利益の推移と計画

（単位：億円）

面を取るための出店攻勢などの積極投資をして、利益率は悪化。

積極投資時期

積極投資はコロナで実らず、暗黒の時代へ。耐え凌ぐとことしかできない。

我慢の時期

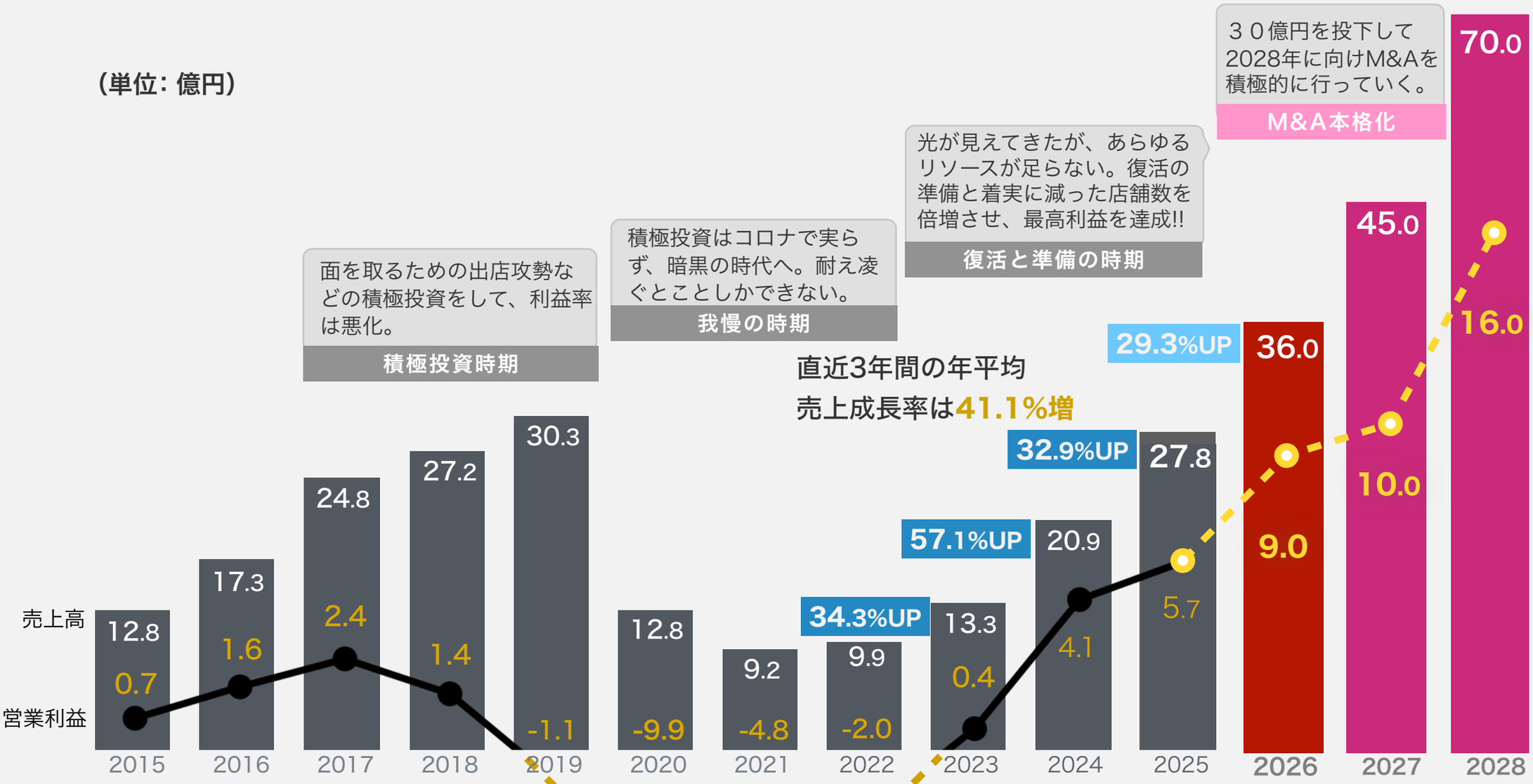
光が見えてきたが、あらゆるリソースが足らない。復活の準備と着実に減った店舗数を倍増させ、最高利益を達成!!

復活と準備の時期

３０億円を投下して2028年に向けM&Aを積極的に行っていく。

M&A本格化

直近3年間の年平均
売上成長率は41.1%増



2026年は中期経営計画の利益目標を前倒しで達成見込み。

M&Aと新規事業で、27・28年目標も前倒し達成を視野に。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

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

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。

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。

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。

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。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

事業説明

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

企画・デザイン ＋ 製 造 ＋ 販 売

Webデザイン・制作
マーケティング

Web集客 ＋ 店舗づくり

空間デザイン
設計・施工・VMD※

※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。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

事業説明

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	営業利益率	初期投資の想定回収期間
78.8%[b)]	37.8%[c)]	約7.9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1~9月の事業部実績。

c) 2026年1~9月実績（事業本部経費を含む）※一部見込値を含む。

d) 2024年～26年6月の新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！

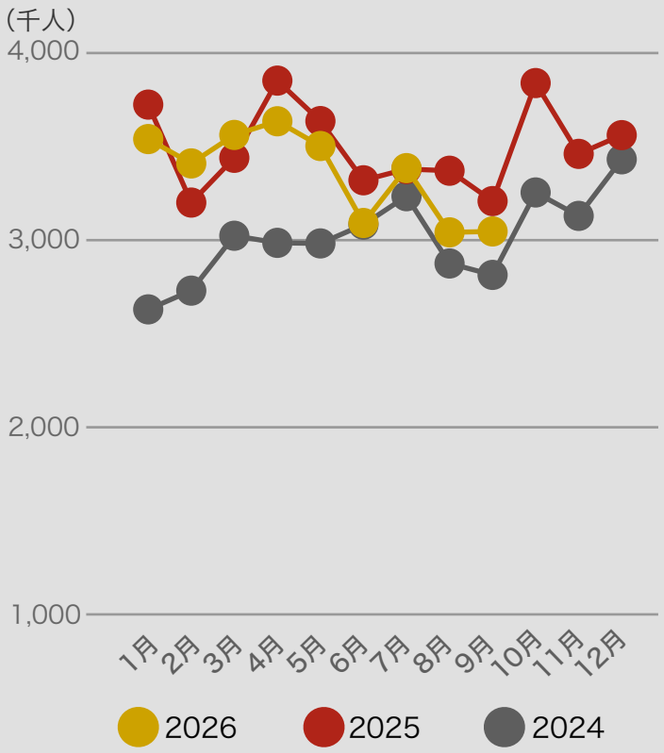
©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

事業説明

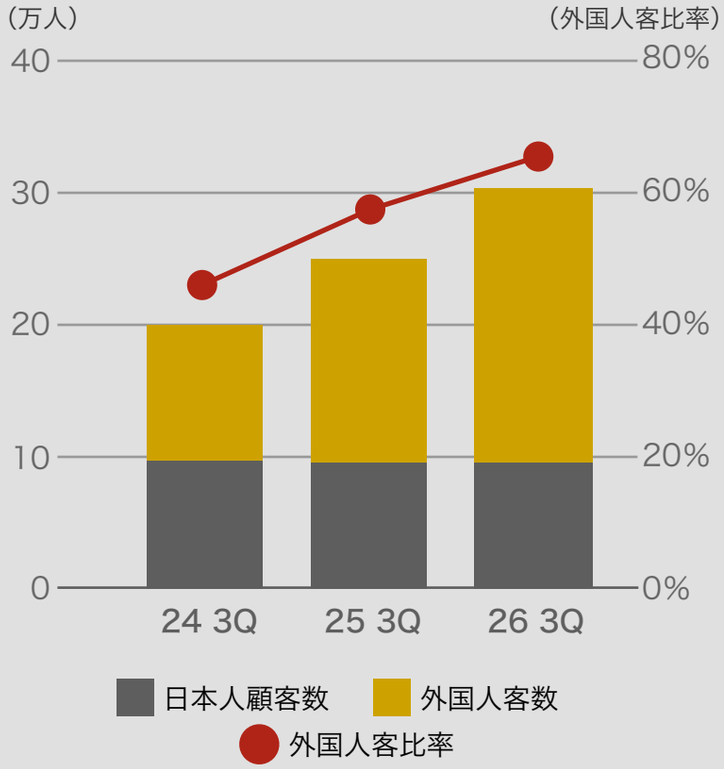
1. インバウンドMD事業

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

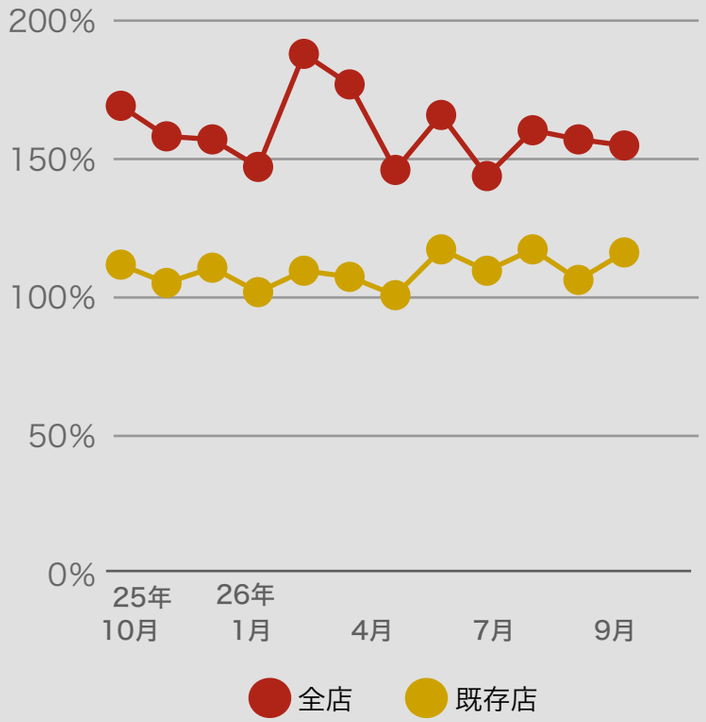
訪日外国人数の月次推移



来客数と外国人客推移



全店・既存店売上[a)]の前年同期比



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。

訪日外国人は中国本土の大幅減で前年割れも、中国以外は拡大。1~9月は3,073万人（前年同期比2.9%減）だが、中国本土を除くと8・9月とも前年比プラス。

→市場が前年割れの中、当社既存店売上は1~9月累計で前年比109%を達成

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

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3四半期累計

142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。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

事業説明

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19棟の宿泊施設を運営。

※1施設の売却を実行し、運営施設数は20棟から19棟となりました。

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

事業説明

会社概要

会社名	株式会社和心 Wagokoro Co., Ltd.	上場証券取引	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	935,075,523円	※2026年9月30日時点 資本準備金含む	
本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷3-20-12	店舗数	47店舗 (2026年10月末時点)	従業員数	209名 (9月末・非正規含む)

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	社外取締役監査等委員	白潟　敏郎
専務取締役	小田桐　新五	社外取締役監査等委員	津金　庸平
取締役CFO	斎藤　順一	社外取締役監査等委員	山口　一

子会社	マイグレ株式会社、エス・ティー・エヌ伊豆株式会社
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）
	その他事業
	・ローカルマーケット事業：食品をメインとしたお土産商品の企画・販売（道の駅など）
	・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	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）

©Wagokoro Co.,Ltd.All Rights Reserved.

wagokoro

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。