

**2026年1月30日
エス・ティー・エヌ伊豆株式会社の子会社化に関する
補足説明資料
株式会社和心 東証グロース市場 証券コード(9271)**



M&Aによる非連続成長の第一歩

対象会社概要と取引スキーム	
会社名	エス・ティー・エヌ伊豆株式会社
設立	2026年12月 ※エス・ティー・エヌ株式会社より新設分割
主な店舗	
名称	メルローズマーケット伊東マリンタウン店
住所	414-0002静岡県伊東市湯川571番地の19
主な取り扱い商品	<ul style="list-style-type: none"> ・オリジナル食品（お菓子等） ・地元の名産品 ・その他雑貨
取引スキーム	株式会社和心が、エス・ティー・エヌ伊豆株式会社の株式100%を取得。26年1月30日付

道の駅 伊東マリンタウン

静岡県の道の駅ランキング

1位

全国道の駅グランプリ

8位

※All About 2025年調査

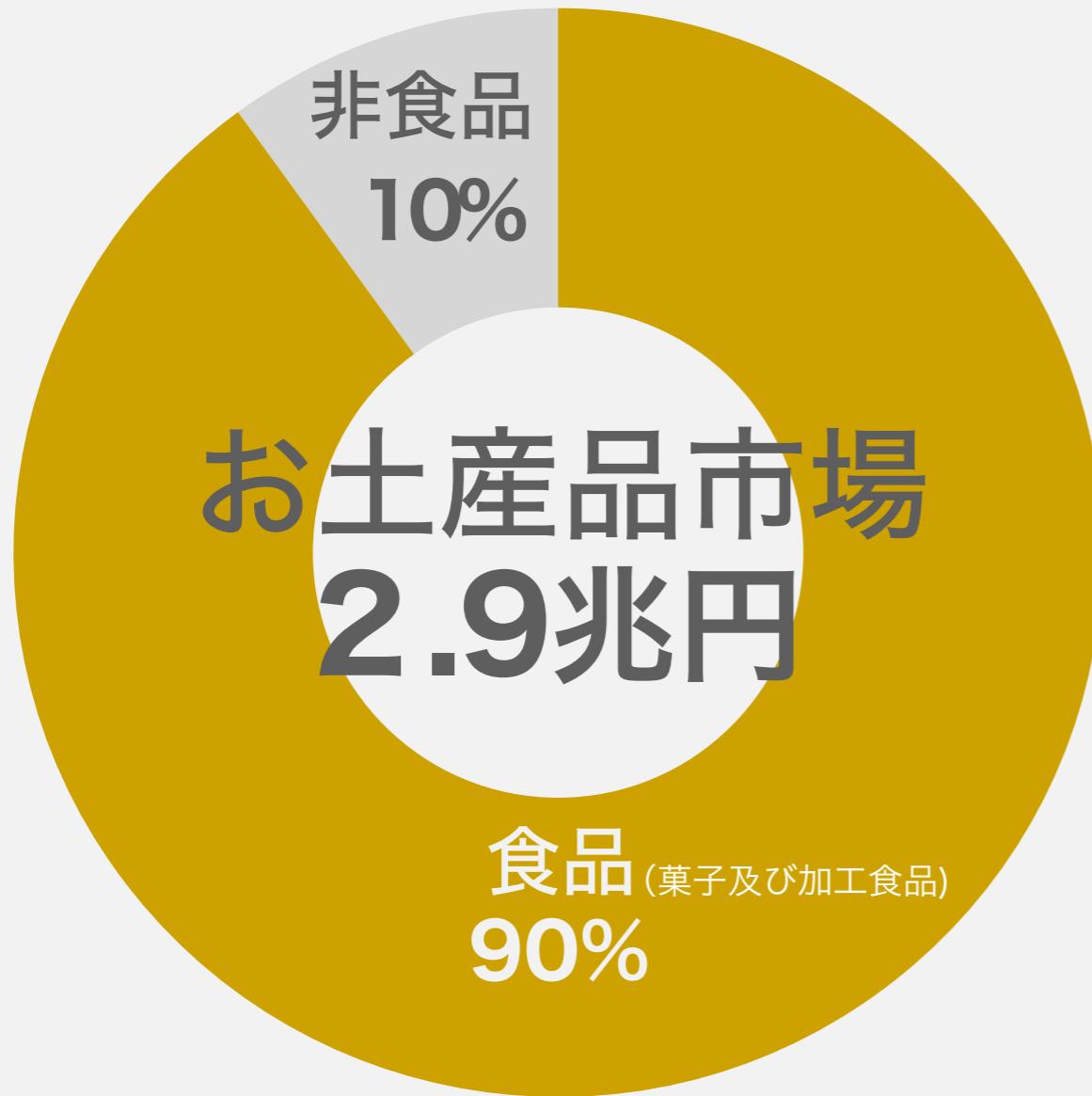


全国有数の道の駅、その中でも優良立地に。

和心によるPMI^{a)}（店作り・商品構成・販売の強化）を経て、
年間1億円以上の償却前営業利益（EBITDA）押上げを見込む。

a)Post Merger Integration ("PMI") : M&A（企業の合併・買収）が成立した後に、異なる2つの会社を1つに統合するプロセス。

「お土産の本丸」 食品分野へ進出



今まででは10%以下で勝負。
今後は市場の90%の本丸
へ進出します!!

※日本人観光客による買物代市場
当社推定（観光庁2024調査参考）

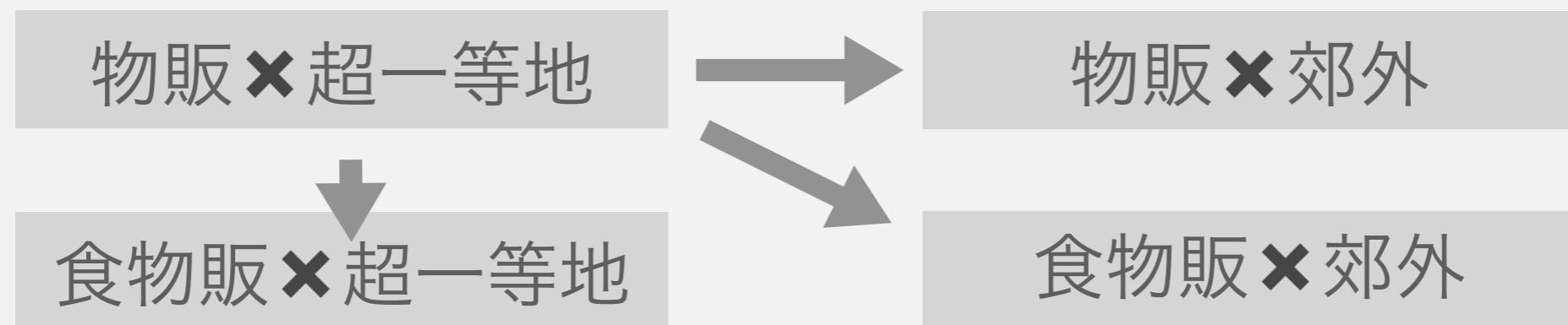
今回のM&Aの大きな意味

これまでの出店戦略（点）

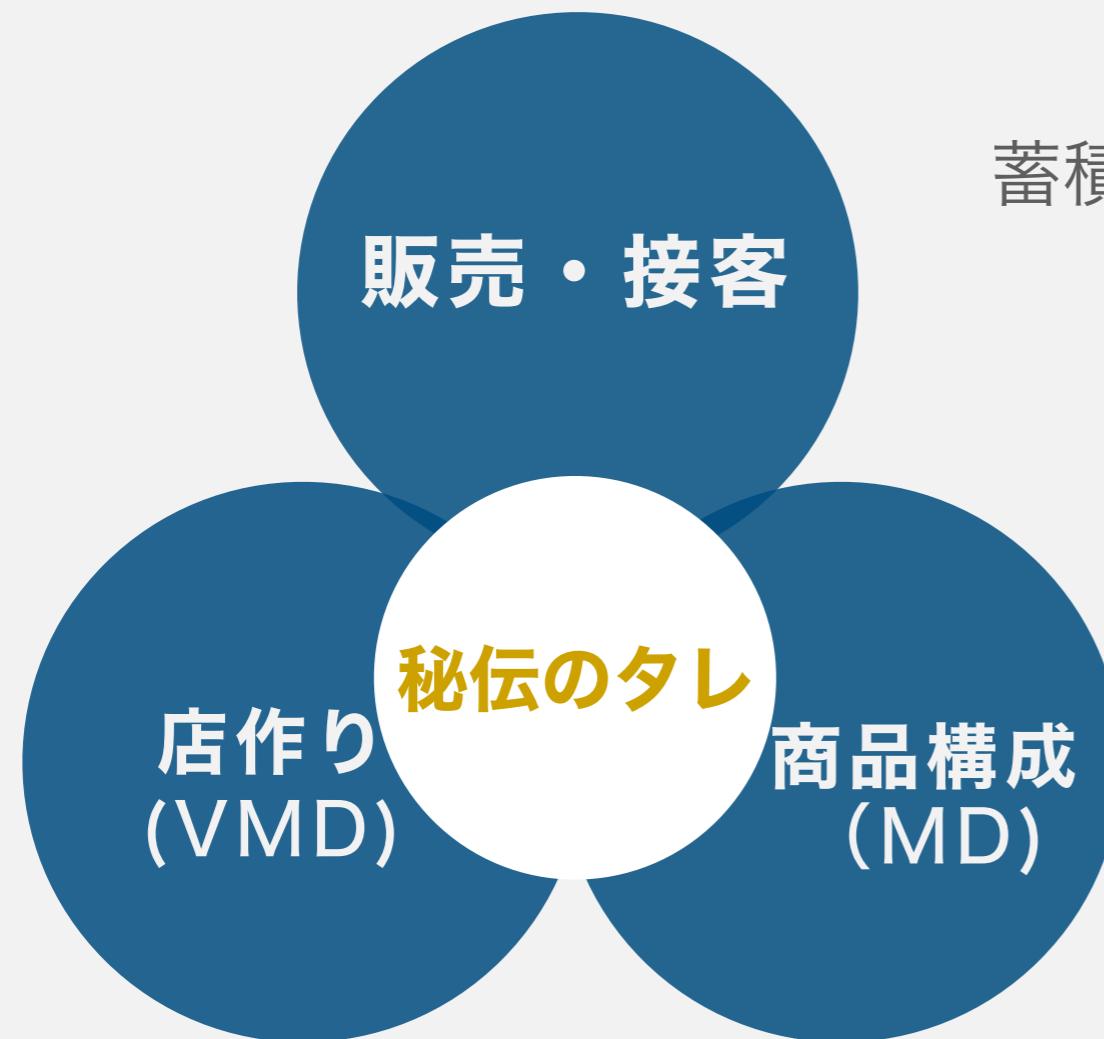
有名神社仏閣近くの歴史的観光地の超一等地中心
→和小物物販は限られた超一等地の販売戦略
課題：新規の出店スピードに限界がある。

今回加わった2つの要素

- ① 食物販のノウハウ
- ② 道の駅を中心とした郊外で稼ぐノウハウ



これにより**出店戦略が点→線→面**になり幅ができ、
今後は全国観光立地への動脈（幹線道路）を攻め立てられます。

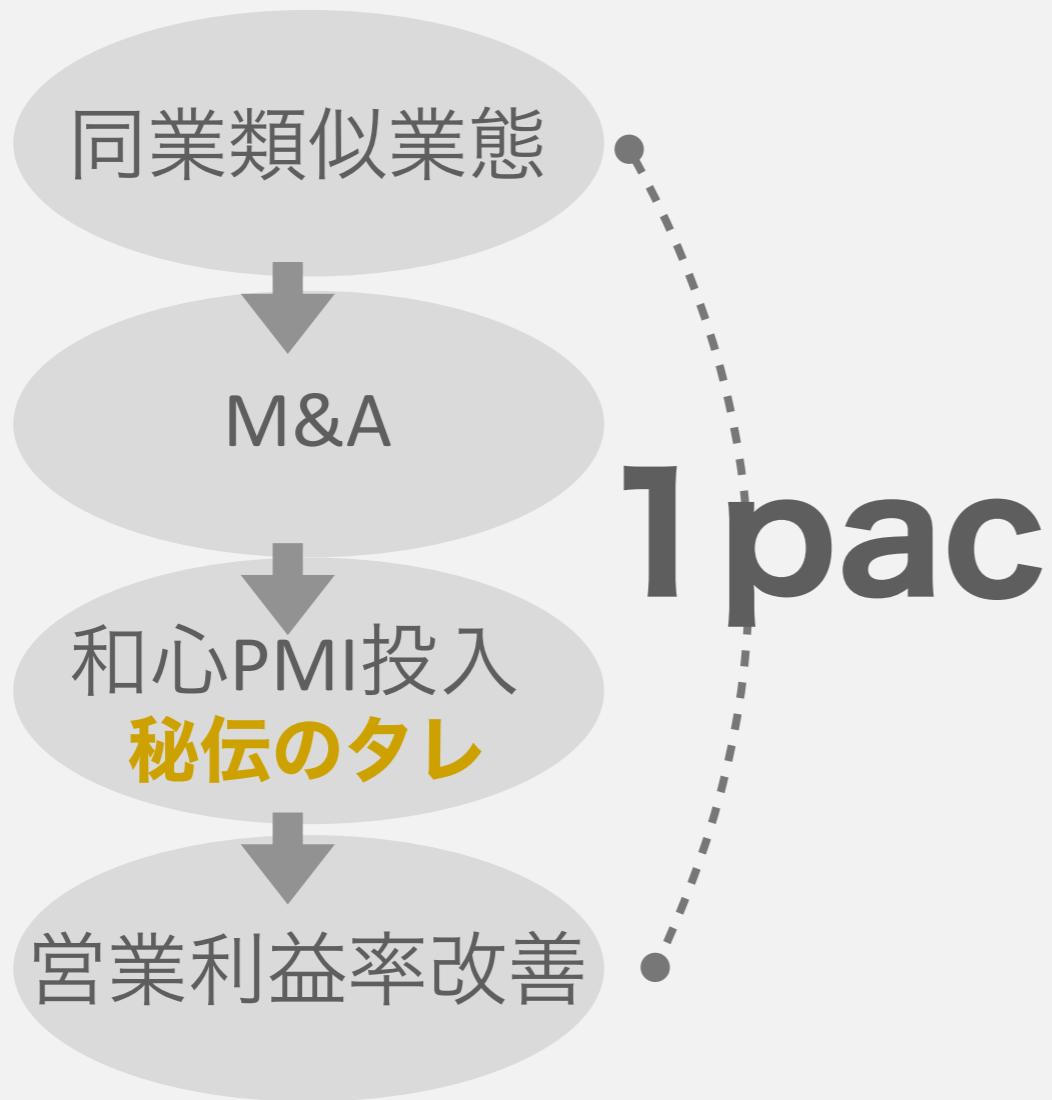


蓄積された和心の店舗販売のノウハウ
により利益率は大きく向上。

爆益 誕生。

売上高営業利益率 40%以上
投資回収 7ヶ月以内
一坪あたり月間粗利益70万

収益構造を改革し、
半年間で対象事業の**営業利益を倍増させます。**



1 pac

爆益をパッケージ化し
n社展開させます。
同業M&A × PMIで利益を連鎖的に拡大

非連續成長のM&Aに再現性をもたせることで、
成長戦略を『出店』と『M&A』の両輪で機能し
戦略的かつ連続的に実行していきます。