

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## 株式会社 NEW ART HOLDINGS (7638)

開催日：2021年3月20日(土)

場所：大阪新阪急ホテル2階『紫の間』(大阪市北区)

説明者：取締役海外部門 HONG KONG NEW ART LIMITED 董事長 吉森 章 氏

交代説明者：代表取締役会長兼社長 白石 幸生 氏

### 1. 会社概要・決算説明

- ・ 当社の設立は1994年です。創業に際して潰れない会社作りを検討。バブル経済が弾けた後、大手のジュエリー会社が倒産。その原因はデッドストックでした。ファッションジュエリーはやり方次第ですが、デッドストックを抱えやすい。売れ行きが落ちると、デッドストックになり倒産に至る。そこでセミオーダーシステムを打ち出しました。当社のジュエリーは、店頭にあるダイヤモンドのサンプル、リングのサンプルを元にお客様と話し合い、最適な商品をデザインして提供しています。そのため、デッドストックが生まれません。世界初のビジネスモデルとジュエリー業界で言われています。その意味で創業者の意図としてもトップランナーを目指しています。  
銀座ダイヤモンドシライシは上場会社の NEW ART HOLDINGS の中の一つのブランドです。一昨年の夏以降、チラシ等を作成し、全国の皆様にさまざまな情報を提供し、やっと認知度が上がってきたと思います。
- ・ 沿革について、1994年に創業し、1995年にはイスラエルに現地法人 Israel Shiraishi, Ltd. を設立。ダイヤモンドは中古品や不正な流通経路でもない、正統なダイヤモンドであること(バージンダイヤ)が一番重要なので、世界のダイヤモンドの3大マーケットの一つのイスラエルにいち早く子会社を設立。日本人の宝石鑑定士が常駐し、いいバージンダイヤモンドを調達しています。このビジネスモデルも他社にはないものです。  
2017年に持株会社体制に移行し、ダイヤモンド以外にもエステやスポーツ事業、アート事業を展開しています。
- ・ 事業領域と事業編成について、国内事業で核になるのがブライダルジュエリー事業のニューアート・シーマ。売上の7割、利益の9割を稼いでいます。  
エステ事業のニューアート・ヘルス&ビューティー。もともと「ラ・パルレ」というブランドで40年以上前に創業した会社で、やや経営が左前になった時に、我々が出資しグループ会社になりました。現在28店舗を展開。第二の柱になっています。  
ニューアート・フィンテックは、アートファンドを中心にした金融関連事業を展開。  
ニューアート・スポーツは、トップアマが使うゴルフシャフトのブランド「CRAZY」の会社が倒産した時に、我々が引き取り再建しました。「CRAZY」をもう少し水平展開し、事業として大きくしていきたいと考えています。  
海外事業は、2017年の台湾からスタートしました。まず1店舗出店し、海外営業を研

---

究し、2019年7月以降、積極的に展開しています。

- ・ ブライダルジュエリー事業は、「銀座ダイヤモンドシライシ」と「エクセルコ ダイヤモンド」の2ブランドを展開しています。
- ・ 現在、銀座ダイヤモンドシライシが60店舗、国内51店舗のうち単独店が15店、エクセルコとの統合店が36店です。エクセルコ ダイヤモンドは45店舗で、国内42店舗のうち、単独店6、ダイヤモンドシライシとの統合店が36店です。
- ・ エステ事業のニューアート・ヘルス&ビューティーは、「ラ・パルレ」を28店舗運営。国内26店、海外2店です。昨年12月に新宿に「ラ・パルレ フェリシア」をオープン。「ラ・パルレ」よりも一つ上のブランドという位置づけで、今後、大都市で展開したいと考えています。

コロナウイルスの影響もかなりあり、ブライダルジュエリーは、昨年4~5月の売上が従来の2割くらいまで落ちました。ただ、オーダー制で受注から3~4週間後にお客様への引き渡しがあります。緊急事態宣言前の注文分を引き渡す必要があるため、店舗は開けて、細々と営業していました。緊急事態宣言が解除された6月以降は、堰を切ったようにお客様が来店されました。我々の営業は個室対応なので、お客様同士が密になることはありません。そういうこともあり、6月以降の営業は回復しています。

- ・ アート&スポーツ事業では、フィンテック事業でアートファンドを香港で展開しています。アートに関して日本はヨーロッパに比べ、法的制度が遅れています。河野大臣のもと、これから少しずつ進む様子はありますが、まだまだです。また、フィンテック事業では、「ラ・パルレ」の売上に係る自社クレジット業務も始めています。

スポーツ事業では、前述のゴルフシャフト「CRAZY」の水平展開で事業領域を広げていきたいと考えています。

- ・ 2021年3月期第3四半期の業績ハイライトとして、売上高は136億6,500万円。営業利益は19億1,000万円。売上高は前年同期3.4%減。営業利益は24.8%減です。しかし第3四半期の3ヵ月だけを見ると、前年の売上が45億円、今期が51億円で増えています。営業利益も前年の7億円が今期の10億円に増えています。この状況から考えると、回復の足取りは早いと思います。

主力のブライダルジュエリー事業で見ると、第3四半期は昨年の37億円の売上に対し、今期は39億円。営業利益7億円に対し、9億5,000万円。第3四半期だけ取り上げると、かなり回復の兆しが見えています。ちなみにジュエリー事業の売上は、第1四半期が22億円、第2四半期が37億円、第3四半期は39億円です。このように回復しているので、今期の見通しも暗くはありません。

成長戦略として攻めの姿勢で店舗展開を続けており、今期は国内7店舗、海外4店舗出店しています。

- ・ セグメント別では、ジュエリー事業の出店・改装は計画通りに進めています。ヘルス&ビューティー(エステ)事業も、コロナウイルスの影響はありましたが、新形態の店舗も

---

オープンしています。フィンテック事業のアートファンドは、市場機能が停止し、動きはありませんが、いつでも動ける体制を整えています。「ラ・パルレ」の売上に係る自社クレジット業務も取扱店舗を拡大。3分の1くらいの店舗で対応しています。

- ・ 第3四半期のセグメント別の業績は、ジュエリー・アート事業の売上は、前年比マイナス1.9%まで回復しています。第1四半期の落ち込みを考えると、回復は順調です。
- ・ 第3四半期のバランスシートでは、固定資産が18億円増えています。次の新事業に対する布石で、いろいろと準備をしています。
- ・ ジュエリー事業の店舗展開では、第4四半期も3店舗オープンしています。コロナウイルス禍で売上の影響はありましたが、これまで出店していなかった地域の一等地でリーズナブルな物件が出てきています。これをチャンスとし、コロナウイルスが終息した後の売上利益を考え、今、出店しています。
- ・ 海外展開は、Hong Kong New Art Limited を中核にし、台湾、香港、上海で事業展開しています。昨年2月にシンガポールにも会社を設立しましたが、コロナウイルス禍で渡航できなくなりました。渡航できるようになれば、いつでも動ける体制を整えています。
- ・ 海外事業の店舗数は、今現在、台湾7店舗、香港2店舗、上海1店舗です。2023年3月までには合計22店舗に拡充し、香港市場に上場したいと思います。
- ・ また、ジュエリー店舗を起点に、化粧品事業もできるように、各国で製品の認可申請中です。2023年3月期の海外事業の売上目標は30億円、営業利益4億円です。これをもって上場申請したいと思います。

ブライダルジュエリーの需要は、日本に比べ、台湾は15年、香港・上海は20年以上遅れて定着しました。さらに、ベトナムやインドネシアの人口は年齢が若い。ベトナムは人口8,800万人で、平均年齢26歳。就労人口の平均年齢が29歳です。このような国に今後展開するために、シンガポールに会社を設立して戦略を練っています。

## 2. 成長戦略

- ・ 基本方針は、「厳しい環境下でも成長の歩みは止めない！」です。店舗展開は積極的に出店し、海外も渡航できるようになれば、いつでも動ける体制を取っています。新事業についても、NEWART ブランド開発研究所で検討中です。
- ・ 成長戦略骨子は、2020年度は国内外の店舗網を拡大し、国内7店舗、海外4店舗に出店。NEWART ブランド開発研究所を設立し、事業多角化を加速させています。2021年度は、国内17店舗、海外8店舗を出店。海外事業黒字化への取り組みを進め、グループブランド力を向上させます。2022年度は、ジュエリー事業の国内全域への出店を完了。海外も店舗数を3店舗増やし、黒字を拡大させ、上場を目指します。
- ・ 今期の業績目標は、第2四半期終了時に発表した後、修正していません。売上高182億5,900万円で前年(186億2,000万円)よりも若干少なくなっていますが、今の状況を見ると、昨年並みの売上は行けるのではないかと思います。今、出店を計画しているので、

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

2022年3月期の売上は2割アップ、2023年3月期は売上をベースにし、営業利益を30%増やしたいと考えています。2023年3月期の営業利益は、新事業がプラスアルファで加わるのではないかと期待しています。

- ・ 株主還元は、今期末の配当は50円です。1株当たりの配当金も年々増加しており、株主の皆様には利益を還元していきたいと考えています。
- ・ 株主優待には、軽井沢ニューアートミュージアム無料観覧券があります。大阪からはやや遠方ですが、軽井沢に行かれた際はぜひご覧ください。有名な現代アートがたくさんあります。
- ・ 株価推移は、知名度が上がったのか、今年になってから1,000円を超え、昨日の終値が1,178円です。配当利回りは4.24%です。株主の皆様には配当を取っていただき、株価も上げて利益を取っていただく。これを常に考えています。今期の最終権利確定日は3月29日です。ぜひご検討ください。

(以下、代表取締役会長兼社長 白石 幸生 氏)

- ・ 東京の緊急事態宣言も解除になり、いよいよみんな動き始めたという感じがします。コロナウイルスの方向もやっと見えてきて、当社も事業を頑張ろうと思います。投資家の皆さんも体と頭を使い、資産を増やしていただきたいと思います。
- ・ 当社は「みんなの夢の企業グループ」を企業理念に掲げています。みんなとは、私も当社社員も皆様も全員の夢の企業グループを意味しています。  
私は画廊経営のギャラリストとして約55年の歴史があります。全国で展覧会を開き、現在は世界の主要都市で展覧会を開いています。中国では深圳、成都、南京、上海、北京。その他、韓国、ヨーロッパ、南アメリカまで。ギャラリー経営ではアジアのトップではないかと言われています。全世界では4~5番目。ロンドンやアメリカで私よりも頑張っているところがあります。
- ・ 「白石幸生のアートビジネスの世界: 画廊経営から誕生した NEW ART HOLDINGS」という本を出版しています。大和IRで会社説明会を開いたら、テレビCMもダイヤモンドシライシだし、当社の名前を知っている人が10数%しかありませんでした。そこでNEW ARTという名前を知っていただくために、このような説明会に参加しています。
- ・ 私は小学生時代にボーイソプラノで歌を歌っていました。コンクールで優勝したこともあります。だから私は東京で音楽を学んでいるんだろうと郷里の人たちは考えたと思います。でも音楽と同じように好きなのが美術でした。知らないうちに美術の道に進み、No.1の画廊になろうとしてきました。  
日本では10年くらい前にNo.1になれたと思いますが、世界でNo.1になろうと、今もギャラリストとして頑張っています。
- ・ 「白石幸生のアートビジネスの世界: 画廊経営から誕生した NEW ART HOLDINGS」は、

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

---

ギャラリー以外の経営について本を出さないか、ということで、鶴蒔靖夫氏がまとめたものです。また今年も、本業についても本を出したいと思います。この本を読んで、当社が面白いと思ったら、株主に参加してください。

- ・ 当社の企業理念「みんなの夢の企業グループ NEW ART は、アートの持てるすべての力で、あなたを美と健康と幸せに導きます」は、私の気持ちをそのまま出しています。
- ・ 3年くらい前から、ブライダルジュエリーのニューアート・シーマの形が日本ではほぼ完成しました。これを海外に展開するにあたり、さらに考えたいと思い、日経新聞に広告を出し、人材を募集。経営デザイナーやシステムデザイナーなどを募りました。私のデザイナーに対する考え方ですが、東京芸大等で活躍したデザイナーの福田繁雄氏や画家の大藪雅孝氏がいます。この人たちは、政治も会社経営も、骨組みと土台はデザインにあるという考え方です。したがって会社経営もデザインが良ければ発展する、ということになります。政治の組閣もデザインがいいかどうか。新聞紙面から感じるものがあると思いますが、会社経営も同じです。そこから考えると、誰がやってもうまくいかない会社はなく、誰がやってもうまくいく会社もありません。やはりデザインが必要です。そこで「NEW ART ブランド開発研究所」を設立しました。募集で集まった人を中心に、今展開しています。
- ・ 私は多くのアーティストを育て、関わってきました。その中に隈研吾氏、千住博氏、日比野克彦氏がいます。ベネチアビエンナーレでは共に展覧会を開きました。千住氏が滝の大作を出す中で、隈氏は引き立て役で、床にスノコを敷き、水を張りました。これを展示した日本館には毎日行列ができました。それまで日本からはいろいろと出展しましたが、受賞に至らない。今度こそ、と挑んだのがこの時です。コミッションナーは伊藤順二氏でした。毎日の行列が話題になり、この時、千住博が受賞することができました。隈氏は控えめな立場でしたが、その後、このメンバー全員が美大の教授になりました。隈研吾氏は東大教授になり、新国立競技場のデザインで一躍有名になりました。シンガポールの建国記念施設のデザインも隈研吾氏で決まりました。私もそれに合わせてシンガポールに美術館を創ろうと、シンガポール政府に土地について交渉中です。先方も乗り気なので、できると思います。
- ・ このように芸術家と関わってきたんですが、重量挙げの三宅宏実選手との関わりもあります。三宅選手は小さな体で大きなバーベルを挙げ、毎日練習を続けています。しかし昨年はコロナウイルス禍でオリンピックが延期になり、気が抜けてしまった、と聞きました。そこで私はアスリートを応援する方法を考え、アスリートを応援する企業として、昨年8月に日経新聞に広告を出しました。
- ・ さらに事業の方向が見えてきたので、今月27日の日経新聞にまた掲載します。ブライダルジュエリーのニューアート・シーマの10倍くらいの規模のブランドを立ち上げようと準備中です。

普通、宝石店をするには、どこかから仕入れて売るんですが、私たちは最初からダイヤ

---

モンドで世界 No.1 の会社を志向していたので、イスラエルに会社を作ったりしました。

「美は基にあり」という言葉がありますが、それを追求しています。

- 例えば、台東区の浅草辺りのビジネスシューズを造る企業が衰退しています。今は革製のビジネスシューズではなく、スニーカーを作る会社が多い。しかもほとんどが海外生産です。しかし私たちは、スニーカーでもない、ビジネスシューズでもない、ニューアートシューズを造り、シューズの革命を起こします。

具体的には、ゴルフの名門コースではクラブハウスに入るのにスニーカーが禁止されているところがありますが、そこでも履ける。国会議員の晴れ舞台でも履ける。しかも従来の地味なものではなく、お洒落なシューズです。27 日の新聞広告で申し込めますが、商品が届くのは今年の秋から年末になると思います。

- 今までになかったものを創るのが、私の経営理念です。

関西には具体美術協会がありました。吉原治良氏が中心になり、「人の真似をするな」「今までになかった、まったく新しいものを創ろう」と取り組んでいました。建築家の安藤忠雄氏は具体美術の精神で建築に臨んでいる方だと思います。

私は具体美術の精神で事業に取り組んでいます。例えばブライダルのダイヤモンド専門店を本格的に取り組んだのは、当社が初めてです。自分の子どものために創業しましたが、会社が潰れるのは見たくないの、やり方を考えました。トヨタ自動車のオーナーとの絵の商談で、自動車は受注生産で、昔のように売れ残ることはない、と聞きました。それなら宝石も受注生産ができないことはない、と思いました。それで始めたのが当社のビジネスモデルです。だから潰れることはない、成長あるのみです。

- 無印良品というブランドがあります。デザイナーの田中一光氏が中心になり、外国のブランドにはないもの。無印だけど品物は一流、というものを創ろうとしました。未だにその思いが引き継がれています。中国でもどこでも売られています。

この無印良品の高級版を考えています。まず建築です。当社の固定資産が増えているという報告がありましたが、今、隈研吾氏にお願いして軽井沢にまったく新しいタイプのレジデンスの設計を進めています。とても内容のいいレジデンスで毎年売り出します。コロナウイルス禍で銀座や新宿は土地の価値は下がっていますが、軽井沢は上がっています。ベンチャー企業の社長さんなどは軽井沢で生活しており、中古の別荘や分譲マンションは完売しています。海外からも注目されています。虎ノ門ヒルズの分譲マンションの最上階は台湾人が購入しています。タイや中国の人たちも買っています。かつては日本人がヨーロッパに行き、多くの感動がありましたが、コロナウイルス禍が明けたら、中国や東南アジアの人たちはこぞって日本にやって来ると思います。そういう意味で建築物も売れていくと思います。

- ということで、ニューアート・シーマの 10 倍くらいの規模のブランドを準備中であるのと、スポーツ事業のゴルフブランドにも注力中。ここは長男が頑張っています。

長男はもともとゴルフが好きで、自分が使っていたのが「CRAZY」ブランド。トップ

---

アマ・トッププロが使うもので、シャフトでは世界一の品質だと思います。このブランドを応援する意味で「山川草木ゴルフ会」を作り、料理人の道場六三郎氏も会員です。エイジシュートの会も作っています。

私たちの世代はこれまで頑張ってきた結果、知らぬ間に地球環境を壊してしまった、という思いがあります。地球環境を大切に、地球の温暖化をストップさせようと気持ちで集まったボランティア団体です。東京で発足し、大阪でも近々活動を始めたいと思っています。

- ・ 私の健康法は、頑張ることです。道場六三郎氏は90歳ですが、先日もゴルフを一緒に回り、ちゃんと飛ばしています。エイジシュートも4回達成しています。

皆さんも90歳になってもゴルフができる健康を維持して、投資は潰れる会社の株を買わないように。それなら被害は少ない。それから業界 No.1 の企業を買うこと。私が業界 No.1 の会社を相手に絵を売ってきたのも、安全だからです。潰れることはありません。また、そういう会社は余裕があるから、絵を買ってくださる。どの業界であっても、業界 No.1 の会社は買いたと思います。

私の創る企業は、他にはないビジネスモデルでしたから、ブライダルジュエリーでは最初からトップ企業でした。だから当然利益も出ます。配当も来期は今期よりもいい配当をするつもりです。皆さんに喜んでいただきたいと思っています。

※お時間のため、質疑応答は割愛となりました。

以 上