

# 日本和装ホールディングス株式会社



すすめ、  
ポシ、  
女子。

美しく輝く女子を  
応援します

日本和装ホールディングス株式会社  
(JASDAQ 証券コード：2499)  
代表取締役社長 吉田 重久

## 当社について

当社グループの中核をなす日本和装は、代表取締役社長の吉田重久がヨーロッパを中心とする海外高級製品の輸入販売を営む個人事業を、1984年に福岡県福岡市において創業したことに始まります。吉田はヨーロッパの高級製品を扱うことを通じて、あらためて日本独自の美しさをもつ和服の世界に魅了されてゆき、やがては日本和装の創業へと結びつきました。

その創業の背景として、現代日本においては核家族化によってかつての母から子へ、子から孫へと着付けが伝えられていった時代とは異なり、“きものを着たくてもその着方がわからない方”が圧倒的に多く、きもに対する情報が非常に不足してしまう状況がありました。そして、このような要因が結果として人々からきものをさらに遠ざける状況を生んでいます。

こうした状況のなかで、吉田は日本の伝統であるきものを復興させ、普及させるためには、まずは“きものを着ることができる人を増やす”ことと考え、1987年に「無料きもの着付教室」を福岡市内の天神、西新、香椎の3か所で開催し、その後福岡県内へ、さらに全国へと展開しました。スタートから24年を経て、これまでに「無料きもの着付教室」を修了した方々は、全国で16万2,000人を超えました(2011年7月現在)。

2006年9月にはジャスダック市場へ上場。2008年には、100%出資で米国にNIHONWASOU USA, INC.を設立。きものすばらしさを全世界に広めるべく海外展開も開始しています。

### 日本和装 誕生物語

日本和装は、社長・吉田重久が24年前に創業しました。

- それは、吉田が夜間大学に通いながらブランド品の貿易業をしていたときのことで、ある日呉服屋の主人がやってきました。

「私なんかお得意さんのおばあさんから孫までみんな、きものを作らせちゃった。もうこれ以上は死ねないよ」
- 気になってみると、気づいたことが。

「そうだ!着られる人を増やせばいいんだ!」

「無料で着付けを教えて、きもの人口を作ろう」  
それからわずか1年、吉田の「きものをなんとかしたい」という思いは、福岡で3つの「無料きもの着付教室」を開催するまでになります。

「価値がわからない」「高い」きものをもっと身近なものにしよう!
- そして24年後、全国に教室を展開し、すでに16万2,000人を超える修了生が新たな「きもの人口」に加わりました。そして今年も約2万人の修了生が加わる予定です。

## 6. 企業紹介

### 当社の特徴

これまでのきもの業界の流通は、消費者にとっては生産者からの距離が遠く中間マーゲンがかさみ、さらには生産者からの一方通行という旧態依然としたものでした。一方、生産者にとっては、代金回収リスクが伴ううえに、納品から代金回収までに時間がかかるという問題点をかかえていました。日本和装は「きもの」という商品において、消費者の方々が願う、なるべく中間マーゲンが発生しない流通形態で、しかも安心して購入したいというご要望をどうしたら実現できるか追求した結果、「無料きもの着付教室」を消費者の方々の入り口とする独自のきもの販売仲介システムを開発し、拡大・充実させてきました。

このビジネスモデルは生産者と消費者を直接むすぶシンプルな流通形態をとっていますが、消費者と生産者の距離が近いことにより市場ニーズが反映されたものづくりが可能になります。このため、開発された商品は需要も多く、結果、流通も活性化するというメリットをもっています。また、当社は毎日締めめの10日後全額立替払いを行っているため、生産者にとっては代金回収リスクがなく回収までの時間が短いという利点があります。

### 当社のビジネスモデル

#### 「教えて」「伝えて」「楽しむ」販売仲介の手法は無限の可能性



### 日本和装の取り組み

企業の最大目標は利益追求と言われますが、当社グループはそれがすべてだとは考えていません。その目標を達成する前にはかならず必要なことがあると考え、常に生産者と消費者の相互繁栄を考えた取引を成立させることを第一に考えています。消費者良し、生産者良し、御取引先様良し、株主様良し、社員良し、“五方良し”で、五者が喜びを共有できる企業となることが当社の実質的な目標であり、これが達成されてこそ、利益も最大になると確信しています。

こうした企業理念のもと、きもの文化を次代につないでいくためには、暮らしに根付かせること

## 6. 企業紹介

が大切です。きものを着る人を増やし、きものや帯を作る生産者を活性化させるため日本和装はさまざまな取り組みを行っています。

### ◆信頼の品質と適正な価格のための加盟店制度への取り組み

「無料きもの着付教室」の受講者や修了生がきものや帯を購入する加盟店は、生産者や卸し問屋です。安心して購入を楽しんでもらえるよう、よい品物を適正な価格で購入できるよう、毎年2回、きもの・帯それぞれにコンペティションを開催しています。そこでは、きものや帯のデザインや品質、販売予定価格はもちろん、きちんとした商品説明ができる体制なども重視。商品の価値を伝え、理解してお客様にお求めいただけるようにしています。また、法制度などについても研修を行い、法令遵守についても意識を高めています。



### ◆業界初！ きもの・帯の品質管理システム

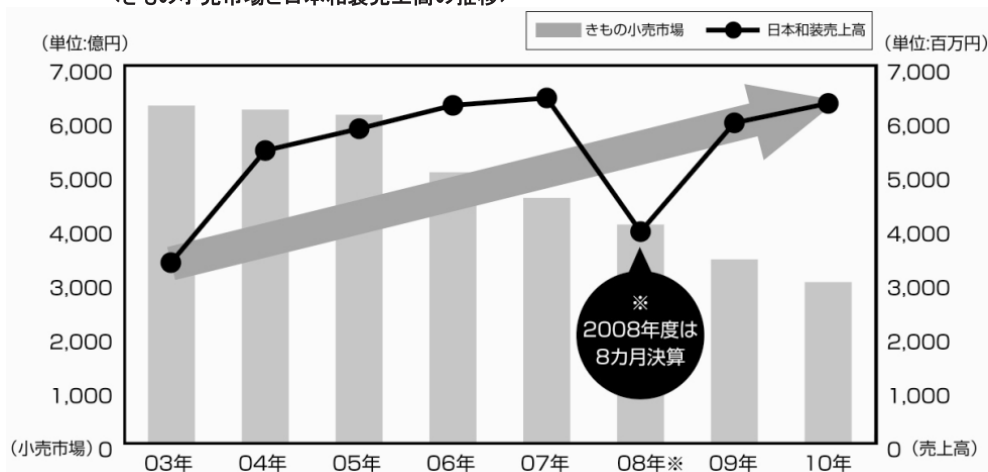
日本和装で仕立てたきものには、すべて「日本和裁技術院」のタグが付いています。このタグに付いた7桁の数字は、縫製レベルの保証と縫製者の特定ができるようにしたものです。お客様がどの加盟店で購入したものなのか、また縫製を担当したものが誰なのかを管理することで、安心してご購入していただけます。



## 市場動向

きもの業界は、消費者のライフスタイルの変化等により、市場縮小の傾向にあるものと考えられていますが、当社では「無料きもの着付教室」等の展開で着物文化のPR活動を通して新たな需要の創出や市場拡大策（潜在市場の顕在化）に努めています。その成果として当社の仲介による購入延べ人数は、年々増加する傾向となっています。“和ブーム”に象徴されるように、きものに対して意識があっても知識がない潜在的な消費者は多いと見ており、切り口を変えれば大きな市場があると考えています。

**きもの小売市場と日本和装** 低迷するきもの小売市場に対し、日本和装は新たな市場を開拓し確実に伸張！  
 <きもの小売市場と日本和装売上高の推移>



注) ●03年～10年のきもの小売市場については、「きもの産業年鑑2010～2011年版」(矢野経済研究所)より  
 ●日本和装の売上高については、03年～06年は単体、07～10年は連結の決算数値  
 ※日本和装の08年度については、決算期変更に伴い、8ヵ月決算の数値

## 6. 企業紹介

### 業績ハイライト

#### ◆ 期初計画値を上回る売上高増を達成

東日本大震災の影響等により景気の不透明感が高まり、きもの業界においても消費の低迷が続いていると言われております。厳しい事業環境でしたが当社グループでは機動的に対応し、計画値を上回ることができました。

本年1月に募集しました春期「無料きもの着付教室」では、1万3,000人を超える受講希望者を獲得しました。その後、4月から6月にかけて着付教室とともに同時開催される販売機会を計画していましたが、震災の影響により仙台・福島・郡山・茨城の会場にて着付教室の開始時期の遅れや閉鎖が生じ、販売機会が減少しました。

そこで、収益の一部を、復興支援として寄付する「きものチャリティーイベント」を急遽開催するなど既存顧客を対象としたイベントを積極的に進め、機動的に実施する施策に、機動的に転換しました。

＜2011年12期第2四半期 損益計算書(連結)＞

(単位：百万円)

| 項目         | 10.12期第2四半期 | 11.12期第2四半期 |       |               |            |            |
|------------|-------------|-------------|-------|---------------|------------|------------|
|            | ①実績         | ②期初計画*      | ③実績   | 前期差異<br>(③-①) | 前期比<br>(%) | 計画比<br>(%) |
| 売上高        | 3,267       | 3,000       | 3,318 | 51            | 101.6%     | 110.6%     |
| 売上総利益      | 2,765       | —           | 2,766 | 1             | 100.1%     | —          |
| 売上総利益率     | 84.6%       | —           | 83.4% | —             | —          | —          |
| 販売費及び一般管理費 | 2,379       | —           | 2,489 | 110           | 104.6%     | —          |
| 営業利益       | 385         | 270         | 276   | △108          | 71.8%      | 102.6%     |
| 営業利益率      | 11.8%       | 9.0%        | 8.3%  | —             | —          | —          |
| 経常利益       | 375         | 260         | 263   | △111          | 70.2%      | 101.3%     |
| 経常利益率      | 11.5%       | 8.7%        | 7.9%  | —             | —          | —          |
| 当期利益       | 272         | 140         | 127   | △144          | 46.8%      | 91.0%      |

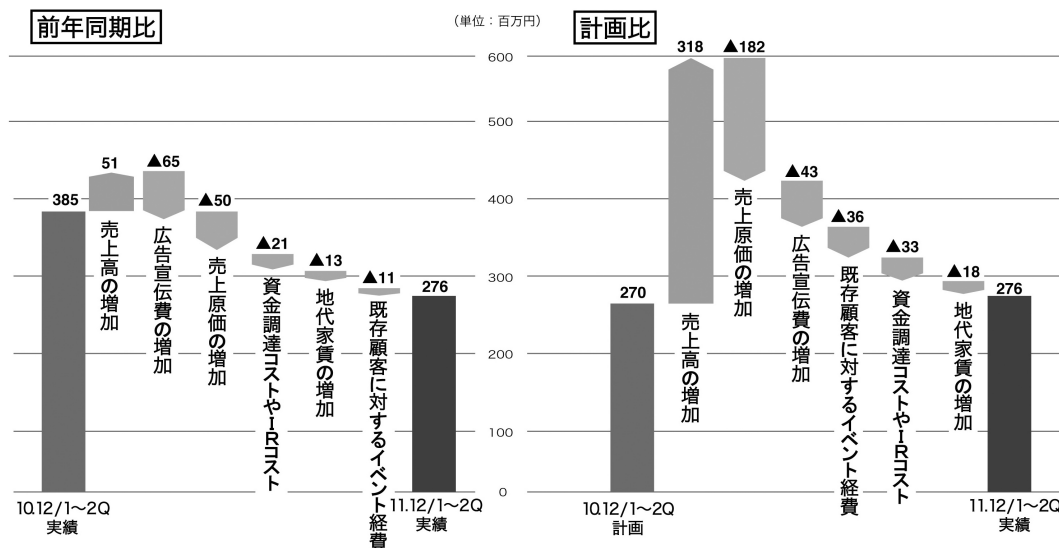
\*計画値は、2011年2月14日発表数字によるものです。

#### ◆ 機動的な対応により営業利益を確保

春期「無料きもの着付教室」の受講者募集にともない、積極的な受講者募集活動にかかる広告宣伝費や、オールインワン施設にかかる地代家賃の増加、イベント展開等による営業経費が増加しましたが、計画値通りの営業利益を確保することができました。

機動的な震災対応が功を奏し、2011年12月期第2四半期は計画値を上回る売上高増を達成いたしました。その結果、売上高33億18百万円（計画比10%増）、営業利益2億76百万円（計画比2%増）、経常利益は2億63百万円（計画比1%増）となりました。

＜2011年12期第2四半期 営業利益の状況(連結)＞



## 6. 企業紹介

### きもの業界の課題にみる、日本和装の勝機

#### <きもの業界の課題>

- ①消費者が違和感を抱く、きもの環境
  - “しきたり”からの脱却  
「きものとはこうでなければならない」  
「きものとはこうあるべきだ」  
→着用意欲を減退
  - 社会教育などの情報発信  
いつ、どのような場面で着てよいのかわからない
  - 気軽にに入れる店  
アパレルショップのように、欲しいものを自由に手にし、価格を比較しながら商品選択を行う販売方法が定着しなければ、新規の顧客開拓は難しい
  - アフターサービス  
販売だけでなく、保管・メンテナンス・着付けなどにも配慮した、きもの着用環境を整えることが重要
- ②需要に応じるとともにわかりやすい価格設定が必要
- ③多段階となっている製造・流通工程  
“消費者が求めている”商品の情報を把握するとともに、各工程が一体となって情報共有し、モノづくりを行う仕組みづくりが必要である

出典：「きもの産業年鑑 2010-2011 年版」（矢野経済研究所）

#### <日本和装の勝機>

- ①初心者にもわかりやすい講義
  - 今風にきものを翻訳して指導  
基本を押さえて、自分流に楽しめるコツを伝授
  - 着る機会などの情報発信  
お出かけ企画やイベントなどで、きものを着る機会を増やす
  - 気軽に楽しめる販売環境
    - ・欲しいものを自由に手にし、品質の見極め方を講義
    - ・わかりやすいセット価格などの提示により、アパレルショップ感覚で商品購入が可能
  - 一貫したアフターサービス  
着付けから、仕立て・加工、メンテナンスまで一貫して対応
- ②コンペティションで透明性のある価格を設定  
販売会場での価格の明示
- ③生産者と消費者の接点でマーケティング
  - ・生産者と消費者の接点を作り、マーケティングに活用
  - ・生産者への支払いサイクルを短くすることで、モノづくりの現場を支援

日本和装の消費者訴訟は“0（ゼロ）”です。

### 東日本大震災に関する支援活動について

#### ■義援金募集（2011年3月17日～4月30日）

下記の方法により集まった募金は日本赤十字社を通じて寄付いたしました。

- ①メンテナンスポイントを利用した募金
- ②チャリティーイベント、各事務所における募金箱
- ③銀行振り込みによる募金

- 2011年3月  
119万5,997円を日本赤十字社に送金しました。  
※代表取締役社長・吉田重久個人からも1,000万円の義援金を日本赤十字社に送金しました。
- 2011年4月  
イベント売上の一部から、日本赤十字社に300万円を送金しました。

#### ■KOSODE チャリティーカード

利用金額に応じて付与されるポイントを現金化し、福祉団体に寄付できる仕組みを導入したクレジットカードをつくりました。日本和装の受講者、修了生でなくてもお申し込みいただけ、被災遺児の支援に役立てられます。寄付の詳細はホームページや会報誌にてご報告いたします。



#### ■加盟店応援キャンペーン

日本経済の活性化と、伝統文化の保護を目的としてキャンペーンを実施いたしました。

- ①支払いサイクルの短縮 10日⇒5日  
対象期間：6月1日～6月30日
- ②イベント施設使用料の引き下げ  
対象期間：7月1日～
- ③イベント開催時の宿泊費用の負担  
対象期間：7月26日～年内

## 6. 企業紹介

### 企業概要

(2011年6月30日現在)

日本和装ホールディングス株式会社 (JASDAQ 証券コード: 2499)

【本社】 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-2-1 東京海上日動ビルディング新館 6F

【URL】 <http://www.wasou.com>

【設立】 1986年(昭和61年)7月

【資本金】 4億5,963万円

【従業員数】 157名

### 1株当たりの配当金・配当利回りの推移

当社は、株主尊重の立場から、株主利益を守り継続かつ安定した配当を実施することが経営の重要な要素であると認識し、配当に対する基本的な考え方としております。中間と期末に年2回剰余金の配当を行うことを基本方針として、今後も安定した配当で株主様へ還元を継続していきます。2011年12月期は中間500円、期末1,000円(予想)、年間1,500円(予想)の配当を予定しております。

<1株当たりの配当金・配当利回りの推移>

|                              | 1株当たりの配当金(単位:円) |       |       | 配当利回り |
|------------------------------|-----------------|-------|-------|-------|
|                              | 中間              | 期末    | 年間    |       |
| 第22期<br>(2008年4月)            | 500             | 1,200 | 1,700 | 5.7%  |
| 第23期<br>(2008年12月)<br>※8カ月決算 | 0               | 1,200 | 1,200 | 5.0%  |
| 第24期<br>(2009年12月)           | 500             | 1,000 | 1,500 | 5.3%  |
| 第25期<br>(2010年12月)           | 500             | 1,000 | 1,500 | 4.6%  |

\*配当利回りは各期末日の株価終値をもとに算出

### 株主優待制度

株主の皆様の日頃のご支援に感謝し、株主優待制度を実施しております。

- 保有株式数に応じて以下の優待を進呈いたします。

株主優待を受けるためには株主権利確定日(12月末日)の株主名簿に株主様のお名前でご所有の記載が必要です。

| 保有株式数  | 優待内容              |
|--------|-------------------|
| 1株     | 500円分のクオカード       |
| 2~4株   | 1,000円分のVJAギフトカード |
| 5~9株   | 2,000円分のVJAギフトカード |
| 10~49株 | 3,000円分のVJAギフトカード |
| 50株以上  | 5,000円分のVJAギフトカード |

※VISAギフトカードは、VJAギフトカードに名称変更いたしました。  
VJAギフトカードは、VISAギフトカードと同様にご利用いただけます。



クオカード例

### <株主優待の変更に対するアンケート結果>

