

日本和装 ビジネス・レポート

2015年12月期第2四半期決算説明会資料



始動

SINCE 2015

2020 プロジェクト

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!



「きもの日」制定をはじめ、
経産省の和装振興への提言は、
日本にとって、きものは、
文化としてだけでなく、
産業としても残しておくべきと
示唆しています。

2015年6月16日、経済産業省の「和装振興
研究会」の報告書が発表され、「きもの
日」制定への動きがニュースになりました。

このニュースにより、当社を含む、きもの関連
銘柄の株価が軒並ストップ高になるなど、業
界がにわかに活気づいています。報告書に
は、「きもの日」制定のほかにも、きもの市場
の現状に対する対策や、和装振興に対する
提言が盛り込まれています。まさに当社がこれ
まで事業として取り組んできた内容です。

これまでも、これからも、
教えて、伝えて、
流通を促すという
ビジネスモデルで
和服文化を守り、育てる
唯一無二の企業であること。

これが、わたしたちの企業価値だと考えます。

2020年まで、あと5年。

5年間で日本中をきもの姿でいっぱいにする！

「2020プロジェクト」始動します。

始動。



**5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする！**

produced by  日本和装。

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!

SINCE 2015

2020
プロジェクト

始動。

経済産業省「和装振興研究会」の
問題意識、提言に
答えを持つ当社の事業。

市場縮小の「4つの壁」に取り組んできました。

経産省「和装振興研究会」は和服市場の縮小スパイラルを解消するために、
下記の4つの壁が存在すると指摘しています。



この4つの壁を乗り越える策が、当社のビジネスモデルの原点です。

「無料きもの着付教室」で、着られるようになり、着こなしが分かるようになり、卒業後には
様々な着ていくところを企画。流通経路では、消費者と生産者を直接結ぶことで、適正価格
を守るシステムを確立して今日に至ります。

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!

SINCE 2015

2020
プロジェクト
始動。

経済産業省「和装振興研究会」とは

きもの産業の好循環を創造するため、2015年1月30日に設置された、製造産業局長主催の研究会です。

6月までに全5回の会議が経済産業省内で開催されました。

ユーザー目線を重視することを念頭に、有識者、若手経営者、

ユーザーなど17名で構成されており、芥川賞を受賞して話題の

タレント又吉直樹氏、放送作家の小山薫堂氏などの著名人もメンバーです。



テレビニュースでも取り上げられました。



「きもの日」応援アンケート

「和装振興研究会」の報告書には、「きものを着るシーンを増やすべきではないか」という提言があり、具体案として「きもの日」の設定が提案されました。

このニュースを受け、当社ではWEBアンケートを実施。「きもの日」は何月何日が良いか、広く意見を募りました。(2015年7月2日～31日実施。総投票数6,557票)

1位	10月 29日	510票
2位	5月 29日	300票
3位	8月 29日	251票
4位	1月 15日	244票
5位	1月 1日	230票
	その他	5,022票
	総投票数	6,557票

4つの提言と当社の取り組みは…

経産省「和装振興研究会」は和服振興のために
下記の4つの課題を提言しています。

提言
1 潜在市場開拓のための
新たなビジネスモデル構築を
促進すべきではないか

日本和装HDの取り組み **1**

春と秋の年2回「無料きもの着付教室」の新規受講生を募集。きものに興味がある人を、きもの消費者に育てることで、継続的に新規需要を顕在化しています。

提言
2 きものを着るシーンを
増やすべきではないか
一案に「きもの日」の設定(政府において、
きものを着て執務ができる日をつくるなど)

日本和装HDの取り組み **2**

日常に、きものを取り入れられるようになることが「無料きもの着付教室」の目的。卒業生が出演するきものファッションショーを開催するなど、きものを着るシーンを継続的に提供しています。「きもの日」の設定については、早速WEBアンケートを実施。設定の実現を応援しています。

提言
3 きものを活用した地域振興を
もっと進めるべきではないか

日本和装HDの取り組み **3**

「加賀ツアー(金沢)」「祇園祭ツアー(京都)」「きものだよ!全員集合・沖縄編」など、産地ごとの魅力を活かしたイベントや、産地組合後援イベントを企画することで、地域振興にきものを活用しています。

提言
4 国内外へ「きもの」を発信して
日本の魅力を
向上すべきではないか

日本和装HDの取り組み **4**

2020年オリンピック、パラリンピックに向けて、訪日外国人をきものでおもてなしする「kimono de おもてなしキャンペーン」を発表。NPO「和服を世界遺産にするための全国会議」を立上げ、和服のユネスコ無形文化遺産登録を目指すことで、国内外へ「きもの」を発信します。さらに全国の産地を巡り、産地の魅力を発信する計画です。

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!

SINCE 2015

2020
プロジェクト

始動。

いま、時代が求めている
答えを持って、すでに実践してきた当社。

教えて、伝えて、流通を促すというビジネスモデルで
歩んできた、わたしたちの企業価値を
もっと広く認知してもらうために。

**東京証券取引所 市場第一部への
上場を目指します。**



日本和装ホールディングス株式会社
代表取締役社長 吉田重久

2015年12月期／上半期
連結損益計算書

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!



営業拠点の統廃合により昨対では売上高減少。
通期計画値に対しては順調に推移。
はかた匠工芸の損失が連結業績に影響。

連結

(単位：百万円)

	営業拠点数 15局			営業拠点数 29局
	①2015年 12月期計画値	②2015年 第2四半期実績	通期計画達成 まで①-②	[ご参考]2014年 第2四半期実績
売上高	5,030	2,467	2,563	3,253
売上総利益	—	2,217	—	2,843
(売上総利益率)	—	(89.9%)	—	(87.4%)
販売費及び 一般管理費	—	2,131	—	2,669
営業利益	100	86	14	174
(営業利益率)	(2.0%)	(3.5%)		(5.3%)
経常利益	50	53	△3	124
(経常利益率)	(1.0%)	(2.1%)		(3.8%)
法人税等	—	33	—	70
過年度法人税(※)	—	30	—	—
当期利益	22	△9	31	57

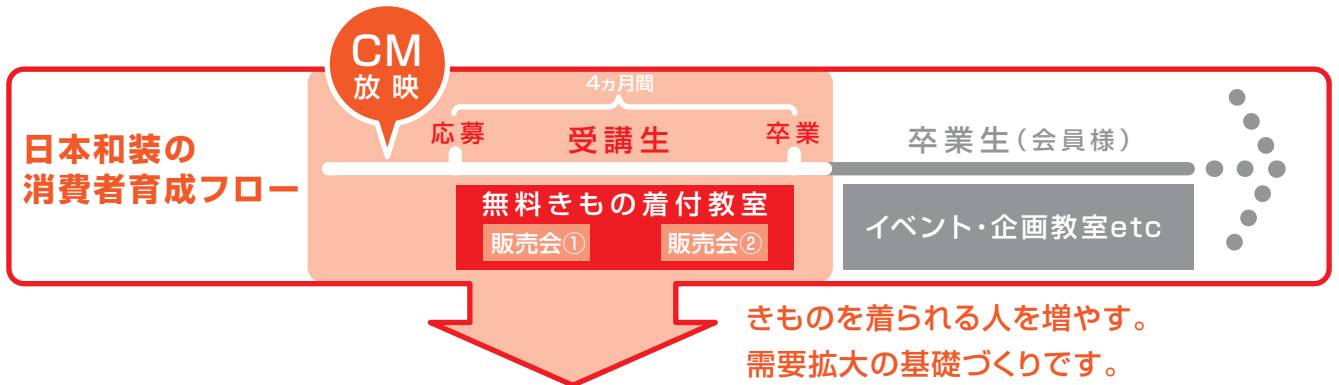
※過年度の留保金課税 30 百万円を当事業年度に計上したため、当期利益が△9 百万円になりました。

2015年12月期／上半期[単体] 新規受講生

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!

SINCE 2015
2020
プロジェクト
始動。

企業認知度の向上を図り
4年ぶりのタレント起用。
計画通りの新規受講生数を達成。



■春の「無料きもの着付教室」募集 CM

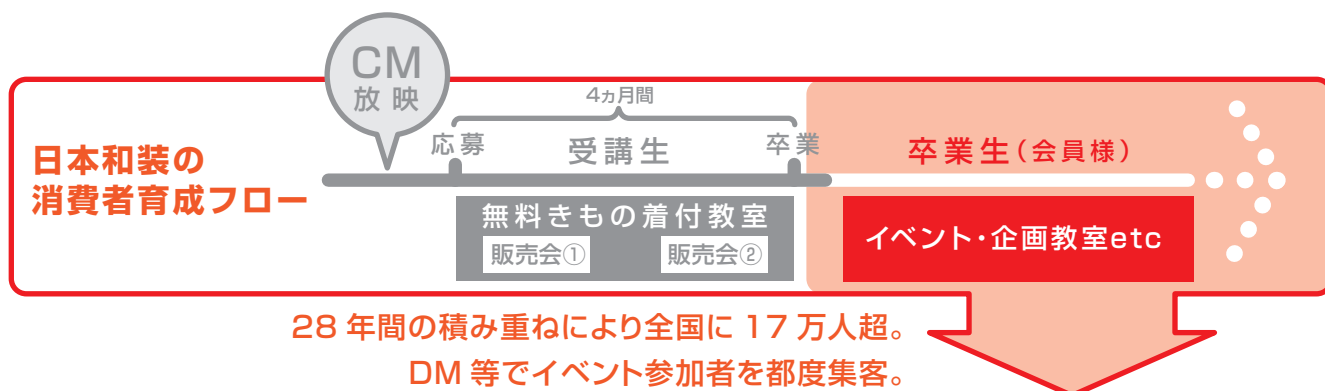
(女優:戸田恵子、田中麗奈)



<結果>

- 応募者数 5,828 名様
(2014年春は29拠点で9,468名様)
(2015年間計画10,000名様の半数を達成)
- 取扱高 15億6,300万円
(日本和装ホールディングス単体総取扱高の44.1%)
- 購入率 56.1%、購入単価 45万円

人気の高いイベントに絞り込み開催。
運営コストを抑え
目標を上回る取扱高に。



■2015年上半期のイベント

取扱高 16億8,600万円 (日本和装ホールディングス単体総取扱高の47.5%)

●大型イベント

ブリリアンツ地区大会(2月)
-8会場-

- ・取扱高1億5,600万円
- ・参加人数1,580名様
- ・購入率21.5%
- ・購入単価46万円
- ・運営コスト4,300万円

加賀ツアー(5月)

- ・取扱高6,100万円
- ・参加人数72名様
- ・購入率76.4%
- ・購入単価110万円
- ・運営コスト340万円

遊々会(6月)
-9会場-

- ・取扱高5億3,600万円
- ・参加人数2,562名様
- ・購入率50.4%
- ・購入単価41万円
- ・運営コスト5,400万円

●局企画イベント(1月~6月)

- ・取扱高8億3,300万円
- ・参加人数6,337名様
- ・購入率33.2%
- ・購入単価39万円
- ・運営コスト2,000万円

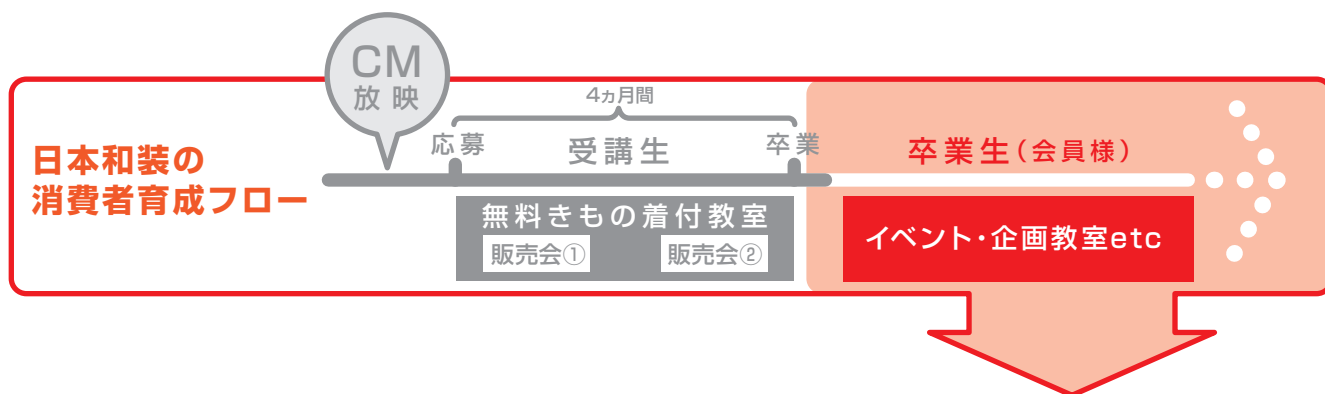
■企画教室

取扱高 3億円 (日本和装ホールディングス単体総取扱高の8.4%)

●復習やヘアメイク教室など

- ・販売会参加人数(延べ)2,176名様
- ・購入率55.0%
- ・購入単価25万円

統廃合により「局」がない地域の 卒業生(会員様)への アフターフォローとイベント開催。



■ファーム開設

仙台 伊達★プレイス

- ・2015年3月15日オープン
- ・会員数 約6,000名
- ・イベントによる取扱高 2,000万円
- ・購入単価24万円

DATE STAR PLACE
伊達★プレイス



新潟 トキメキ♡ファーム

- ・2015年4月25日オープン
- ・会員数 約2,700名
- ・イベントによる取扱高 1,200万円
- ・購入単価35万円

トキメキ♡ファーム
TOKIMEKI HEART FARM



■「縁の会」開催

(札幌、仙台、福島、群馬、新潟、金沢、愛媛、北九州、熊本、鹿児島の10会場)
拠点のない地域でのイベント開催。費用対効果の高い結果に。

取扱高 1 億円

- ・参加人数551名様
- ・購入率45.2%、購入単価41万円
- ・運営コスト770万円



「男きもの」を流行らせる仕込みのとき。 市場開拓への挑戦を 続けています。

【事業内容】

博多織の製造販売業、「男きもの専門店SAMURAI」の運営。

【はかた匠工芸の業績】

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2015年12月期 第2四半期	306	△28	△29	△29
うち SAMURAI実績	30	△18	△18	△18

博多織の製造販売部門は、第2四半期の受注販売高は順調に推移したものの、第1四半期の損失を補てんするに至りませんでした。「男きもの専門店SAMURAI」の運営コストは、男きもの市場開拓のための先行投資の段階と捉えています。



男きもの専門店SAMURAI 2015年1月～6月

	売上金額 (千円)	来店者数(人)			
		男性	女性	外国人	合計
1月	3,433	191	118	40	349
2月	3,212	148	66	61	275
3月	5,446	189	123	66	367
4月	5,045	161	102	136	399
5月	5,224	207	121	98	426
6月	3,965	179	104	110	393

2015年は契約数増よりも 回収に注力。 安定した収益を確保しています。

【事業内容】

当社グループのお客様向けショッピングローン事業

【日本和装クレジットの業績】

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2015年12月期 第2四半期	101	54	15	9

	2014年6月末(①)	2015年6月末(②)	差異(②-①)
割賦売掛金残高	4,292百万円	3,532百万円	△760百万
契約数	13,309契約	11,468契約	△1,841契約
契約単価	309千円	308千円	△1千円
契約者人数	6,682人	5,963人	△719人
契約単価	617千円	593千円	△24千円
平均支払回数	28.3回	31.8回	3.5回

2014年までは金融機関からの借入を積極的に実施して、
割賦残高を積み上げてきました。

2015年は積み上げてきた割賦債権の回収に重きをおいた計画です。



アメリカではインテリアで
「日本らしさ」を発信。
ベトナム子会社は
連結業績向上に寄与しています。

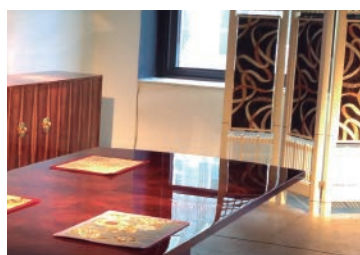
■アメリカ

きものや帯地を使った家具の製造販売業

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2015年12月期 第2四半期	0	△16	△14	△14

2015年5月、ニューヨークに家具の
ショールーム「ZIPANGU」完成



■ベトナム

きものの縫製業、縫製に関するコンサルティング業

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2015年12月期 第2四半期	68	9	10	10

2014年6月より自社貿易を開始、2015年から黒字化し、順調に推移しています。
コンサルティング業では、日本国内の縫製基準に則して管理することで、品質管理をしています。

2015年12月期／上半期〔連結〕
販売費及び一般管理費の増減(前年同四半期比)

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!



統廃合によるものだけでなく
販管費全体が減少。
イベント運営コストの見直しが
奏功しました。

(単位：百万円)

	①2015年第2四半期(累計)	②2014年第2四半期(累計)	差異①-②
販売費及び一般管理費	2,131	2,669	△538

■前年同四半期比△538百万円の内訳

営業拠点数の減少によるもの	△250	統廃合したことによる固定費(家賃や人件費)の減少
人件費	△70	役員報酬や着付け講師の報酬改定に伴う減少
広告宣伝費	△60	春の受講生募集広告費の減少
	△37	会報誌「小袖」をWEBにすることによる製作費、印刷代、発送代の減少
手数料	△11	アウトソーシングなど各種手数料の見直しによるもの
イベント経費	△110	卒業生向けイベントの内容を精査して効率的なイベント運営を実施

■イベント経費△110百万円の内訳(イベント別)

ブリリアンツ地区大会/2月	△42	運営会社と開催地区の見直し
加賀ツアー/5月	0	昨年と同様の経費
縁の会/5月	5	統廃合拠点のフォローイベントとして開催、前年開催なし
遊々会/6月	△27	開催地域の見直し
局開催イベント/1~6月	△11	ホテルや貸会場を使用せず、営業拠点を中心に開催
きものだよ全員集合(※)	△35	2015年は下半期(9月)に開催

(※)2015年上半期は開催なし

■イベント経費△110百万円の内訳(科目別)

イベント設営/運営費	△38	開催場所の数と運営会社の精査
イベント会場代	△32	イベントの品質を保ちながら開催場所や会場を精査
旅費交通費	△24	海外開催の廃止、開催場所を精査して移動費が減少
広告宣伝費及び販促費	△15	イベント回数、開催場所を精査することにより減少
その他諸経費	△1	細かい諸経費に至るまで内容を精査

9月からオンエアされる 新キャンペーンでは、 引き続きタレントを起用。

■テレビCM

- ・長尺化(15秒→30秒CM)にして、着付教室の受講生募集であることの認知をアップする。
- ・田中麗奈さんを主役としたバージョンで20代~30代を、戸田恵子さんを主役にしたバージョンで40代~をターゲットにして幅広い年代への訴求を狙う。



■新聞折込ちらし

- ・地域による版分けを細分化し、1版あたりの掲載教室名をしぼり、より身近な「地名」を視認することでレスポンスアップを狙う。
- ・テレビCMと同様に、着付教室の受講生募集であることの認知をアップするためのレイアウト。

コース	受講料	回数	時間	内容
基礎	10,000円	10回	10分	着付けの基本を学ぶ
上級	10,000円	10回	10分	季節ごとの着付けを学ぶ
豪華	10,000円	10回	10分	高級な着物を学ぶ
特別	10,000円	10回	10分	特別な着物を学ぶ

- 1位 全くの初心者でも受講料無料
- 2位 希望の着物が選べる
- 3位 充実の授業内容
- 4位 2人~6人の少人数制
- 5位 子どもの着る機会がいっぱい

お申込み者数
50万人突破!

通いたい教室
No.1

日本和装
無料きもの着付教室
0120-154-829

※デザインは制作途中段階のものです。

2015年12月期／下半期 卒業生(会員様)向けイベント計画

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!

SINCE 2015
2020
プロジェクト
始動。

定着した大型イベントに絞り込んで開催。
イベント内容の充実とともに
運営コストの管理に注力します。

■大型イベント

7月 祇園祭(開催済み)

目標取扱高 1億円

<実績>

取扱高 1億60万円	購入率 64%
参加人数 238名様	購入単価 65万円



祇園祭では「応仁の乱」をテーマに演出

8月 きものブリリアンツ全国大会(開催済み)

目標取扱高 1.5億円

<実績>

取扱高 2.1億円	購入率 45%
参加人数 1,108名様	購入単価 43.5万円



全国大会では来年の夏へ向けた商材も

9月 きものだよ!全員集合

目標取扱高 4.5億円



全国11会場で開催

10月 沖縄ツアー

目標取扱高 1.5億円



沖縄ツアーは産地の職人との触れ合いも魅力のひとつ

12月 超・バーゲン

目標取扱高 3.5億円

5年間で日本中をきもの姿で
いっぱいにする!

SINCE 2015

2020
プロジェクト

始動。

会社概要

- 【 商 号 】 日本和装ホールディングス株式会社
- 【 本 社 】 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
- 【 設 立 】 昭和61年(1986年)
- 【 資 本 金 】 459百万円
- 【 従 業 員 数 】 正社員125名 講師(業務委託)168名
- 【 営 業 拠 点 数 】 全国15拠点
- 【 事 業 内 容 】 和装品全般の販売仲介ならびに加工サービス業
- 【 U R L 】 <http://www.wasou.com>

■ご注意

本資料は2015年12月期第2四半期業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は2015年6月末日のデータに基づいて作成されております。本資料に掲載された意見、予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

【本資料に関するお問い合わせ先】

日本和装ホールディングス株式会社 IR担当：大森 由貴子

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

TEL 03-3216-0070 FAX 03-3216-0057 IRブログ <http://ir.wasou.com/>