

平成19年度(平成20年4月期)
決算説明資料

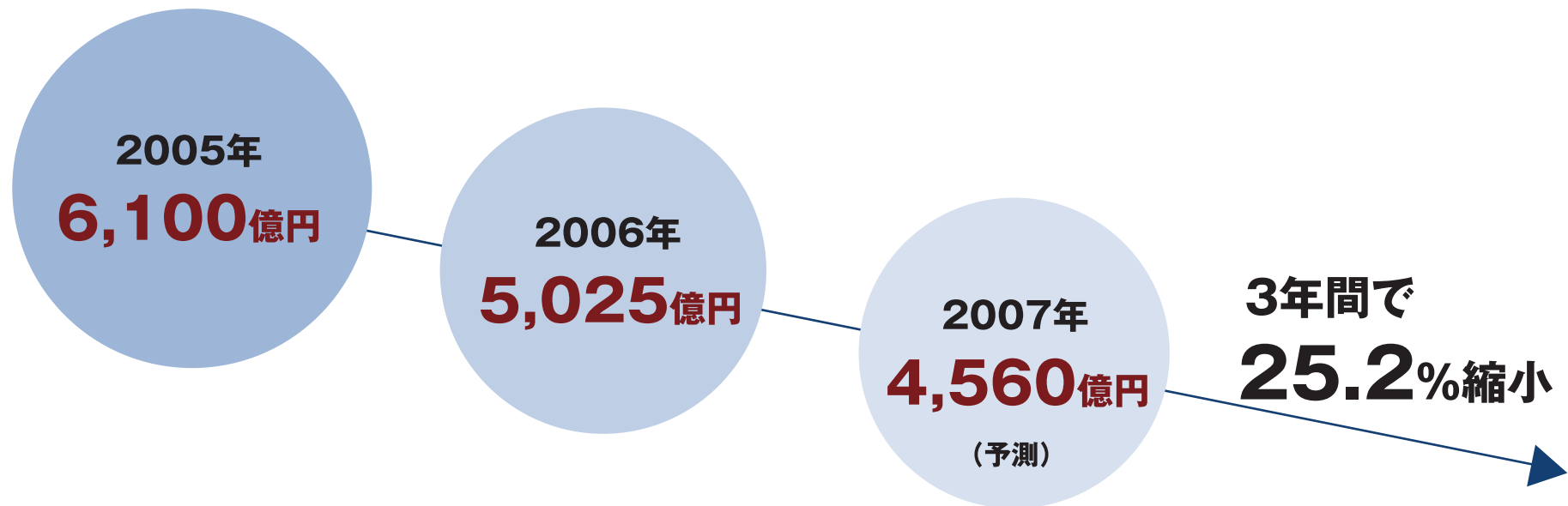


平成20年(2008)6月13日

日本和装ホールディングス株式会社



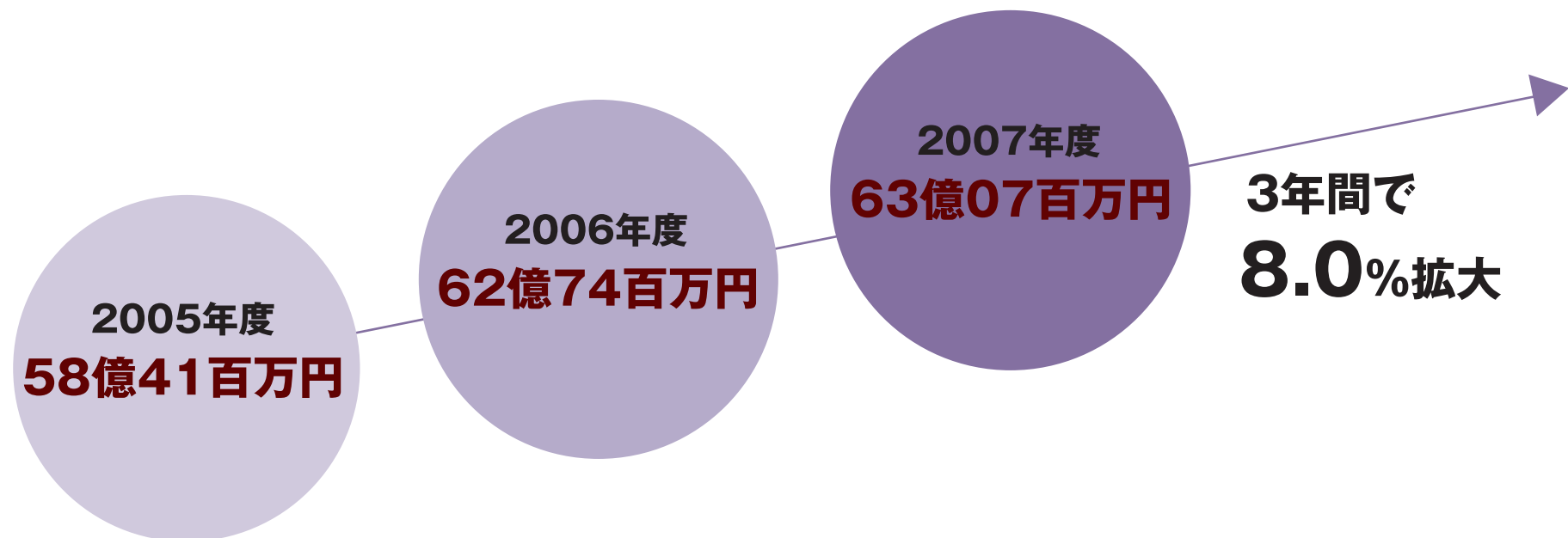
縮小する「きもの小売市場規模」

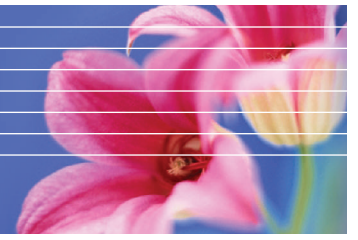


※矢野経済研究所『きもの産業白書2008年版』

●当社売上高(単体)

きもの単一セグメントで拡大する「当社売上高」(単体)



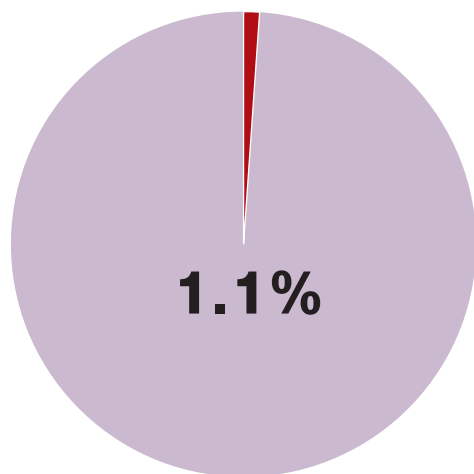


**きもの業界の不振を乗り越えるには
生産者と消費者の距離をもっと縮めること。
小売業よりも、販売仲介業の時代です。**



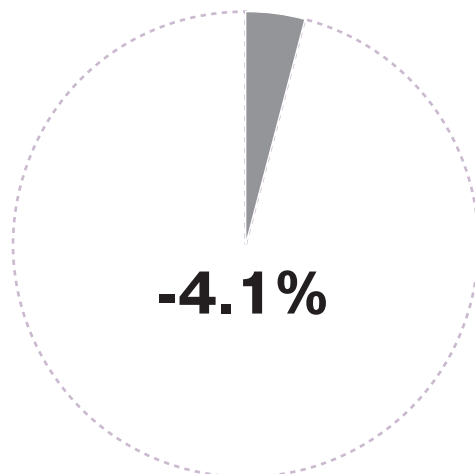
「売上高に対する営業利益の割合」3業態企業例 比較

〈きもの卸売業〉



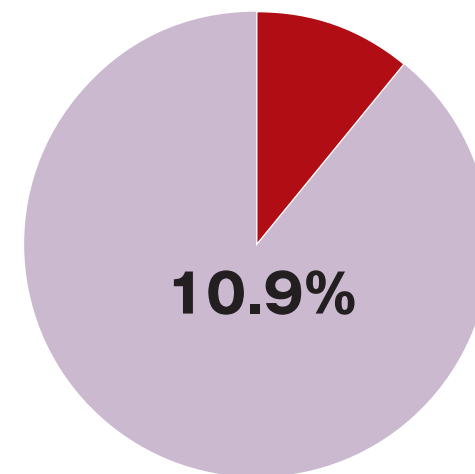
A社
(きもの事業セグメントのみ)
平成20年3月期

〈きもの小売業〉



B社
(単体)
平成20年2月期

〈きもの販売仲介業〉



当社
(単体)
平成20年4月期



平成20年4月期(第22期)決算(単体)

きもの小売市場の縮小傾向が続く中、取扱い総点数増で
前年度比 増収を確保するも減益

- 売上高 前事業年度から 33百万円(0.5%)増加【第18期※以来5期連続】
- 経常利益 前事業年度から2億68百万円(27.6%)減少
- 当期純利益 前事業年度から1億31百万円(24.7%)減少

- 通期配当1株当たり 1,700円
(普通配当 1,200円 +中間配当 500円)

<当社取扱い総点数増について>

当社取扱い総点数(小物除く)は、前事業年度の5万84百点から6万37百点へと9.1%増加

※第18期において、吉田重久の個人事業の営業譲受及び関連会社の吸収合併による事業統合により、現在の当社の事業内容が構築されております。



平成20年4月期(第22期)決算【概要】(単体)

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

	通期実績			平成19年 4月期実績	増減		'08.3.7 予想修正	
	上期実績	下期実績				修正予想	差異	
売上高	6,307	3,070	3,237	6,274	+33	+0.5%	6.370	△63
営業利益	687	169	518	998	△310	△31.0%	587	+100
経常利益	701	177	524	969	△268	△27.6%	600	+101
当期純利益	398	96	302	530	△131	△24.7%	324	+74

●「売上高・経常利益」前年同期比 増減分析



「売上高・経常利益」(単体) 前年同期比 増減分析

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

●売上高

・手数料売上高	4,769百万円
・加工料売上高	1,352百万円
・小物売上高	179百万円
・その他売上高	5百万円
<hr/>	
(合計)	6,307百万円

●経常利益

・売上高増加	33百万円
・売上原価増加	39百万円
・販売費及び一般管理費増加	304百万円 ※次ページ
・営業外収益増加	8百万円
・営業外費用減少	34百万円
<hr/>	
(差し引き)	△268百万円



【補足】「販売費及び一般管理費」(単体)増加要因分析

■ 前年対比304百万円の増加、「広告宣伝費」の増加分が328百万円です。

■ 「広告宣伝費」を前年対比29.4%増額した理由

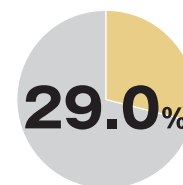
〈理由1〉

2007年において、きもの小売市場規模は4,560億円。一部企業による過量販売問題が尾を引くと同時に、きもの業界のイメージ低下が続き、前年の5,025億円と比べ「9.3%」もの縮小(※)。
きもの業界全体のためにも、当社が広告宣伝予算を積極的に執行することが必要と判断しました。

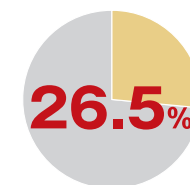
〈理由2〉

テレビCMを積極的に行い、振袖の需要を喚起していることで知られる、きもの小売大手のX社(単体)と比べ、売上総利益における「広告宣伝費+販売促進費」の占める割合は、当社(単体)の方がわずかに少ないのが現状です。
振袖に限らない、きもの全体の需要喚起のため、広告宣伝費の増額は妥当であると考えます。

売上総利益における
「広告・販促費」の占める割合



X社 (平成20年3月期)



当社 (平成20年4月期)

※根拠データは矢野経済研究所『きもの産業白書2008年版』による

●平成20年4月期(第22期)決算

平成20年4月期 連結子会社の状況

■平成20年4月期 各連結子会社の個別損益実績

(単位:百万円、百万円切り捨て)

	日本和装 ホールセラーズ(株)	日本和装クレジット(株)	日本和装 マーケティング(株)	NIHONWASOU USA, INC. ※
売上高	122	2	13	—
営業利益	△8	△6	△60	△3
経常利益	△8	△7	△60	△3

■平成20年4月期 連結損益への影響額

(単位:百万円、百万円切り捨て)

	日本和装 ホールセラーズ(株)	日本和装クレジット(株)	日本和装 マーケティング(株)	NIHONWASOU USA, INC. ※
売上高	87	2	13	—
営業利益	△8	△6	△50	△3
経常利益	△8	△6	△50	△3

※平成20年4月期、NIHONWASOU USA, INC.の売上高計上はありません。



平成20年4月期(第22期)決算【概要】(連結※)

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

	通期実績
売上高	6,411
営業利益	612
経常利益	621
当期純利益	318

※この第22期、初めて連結での決算を提示いたします。



平成21年4月期(第23期)業績予想【要点】(連結※)

- 売上高**:増収をめざしつつも、きもの販売仲介収入が、
着付教室修了後のリピート購入にも十分に立脚できる体制を確立する
±0円(±0%)
- 利益**:引き続き積極的に広告宣伝活動に取り組みつつも、
着付教室修了生顧客の特性分類(P14に概案)を行い、
内包してきた販売仲介拡大の可能性を本格的に追求する
 - ・ 営業利益 +89百万円 (+14.3%)
 - ・ 経常利益 +80百万円 (+12.8%)
 - ・ 当期純利益 +80百万円 (+25.0%)
- 配当**:1株当たり通期1,700円を予定

※このページの金額の増減は、平成20年4月期(第22期)通期実績(連結)との比較です。



平成21年4月期(第23期)業績予想【概要】(単体)

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

	平成21年 4月期予想	平成20年 4月期実績	増減		平成21年 4月期上期	平成20年 4月期上期	増減	
売上高	6,307	6,307	0	±0%	2,944	3,070	△126	△4.1%
営業利益	701	687	14	+1.9%	170	169	1	+0.1%
経常利益	701	701	0	±0%	170	177	△7	△4.1%
当期純利益	398	398	0	±0%	96	96	0	±0%



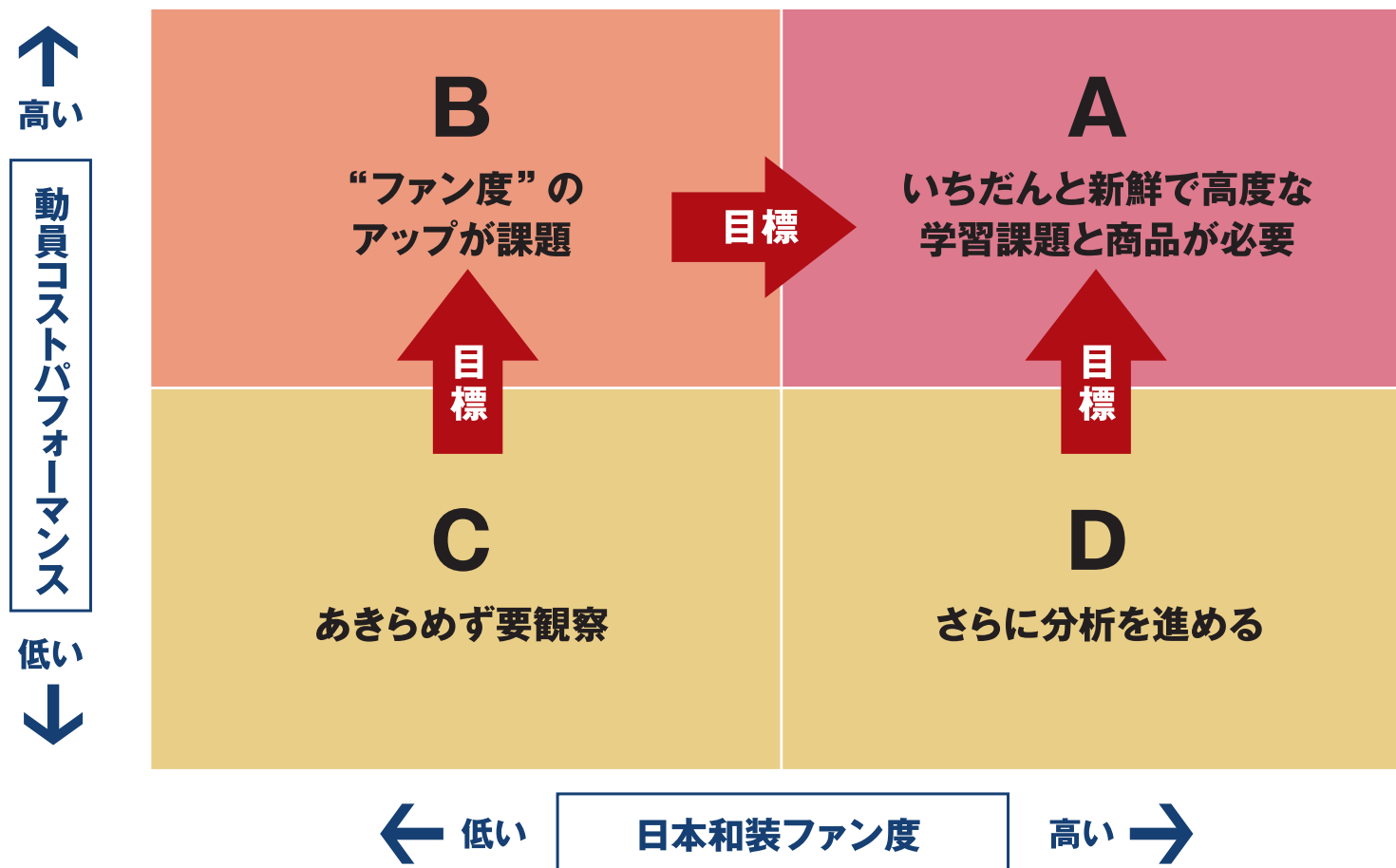
平成21年4月期(第23期)業績予想【概要】(連結)

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

	平成21年 4月期予想	平成20年 4月期実績	増減		平成21年 4月期上期予想
売上高	6,411	6,411	0	±0%	2,996
営業利益	701	612	89	+14.3%	170
経常利益	701	621	80	+12.8%	170
当期純利益	398	318	80	+25.0%	96



【補足】着付教室修了生の特性分類(概案)



平成20年4月期（第22期）トピックス

語りたいたい話題が豊富だったこの期。その一部をご紹介します。

- 19.5.22 子会社、日本和装クレジット（株）設立
- 19.7.28 福岡から京都に移転したコールセンターが本格稼働、商品管理及びカスタマーサービス担当部署との連携がより緊密に
- 19.8.1 国際的俳優・渡辺謙さんがイメージキャラクターに
- 19.11.8 神戸に「きものスーパー」1号店オープン
- 19.11.10 497名が応募の「きもので英語スピーチコンテスト」（協賛・(株)アルク）を東京で開催
- 19.11.30 「きもの販売仲介事業に関する基本方針について」を発表
- 20.3.6 (社)地域経済総合研究所主催・第13回ちいき経済賞「クリエイティブ活力賞」受賞
- 20.3.10 米国子会社、NIHONWASOU USA,INC設立

日本和装で、きもの美人へ。

日本和装

「きものから、和文化に触れてください。」

日本和装では、全国各店舗で4ヶ月間無料きもの着付教室を開催しています。教室では着付けを学ぶと同時にきもの文化や、伝統的な技術で着付けられている工芸などを、専門家から直接学ぶことができます。「きものを、大で着られるようになる」「正しい着付け方を知りたい」「着付けの楽しさを体験してみたい」などの声に応えるため、日本和装独自のプログラムを実施。この4ヶ月間で、あなた自身が日本の美しい「文化」そのものになってください。

4か月間
無料きもの着付教室
受講者募集中

0120-154-829
お客様相談センター

お申し込みは以下でも承ります。
パソコン・携帯電話
www.wasou.com

平成20年春期受講者募集ポスター



きもの業界の現状の流通形態

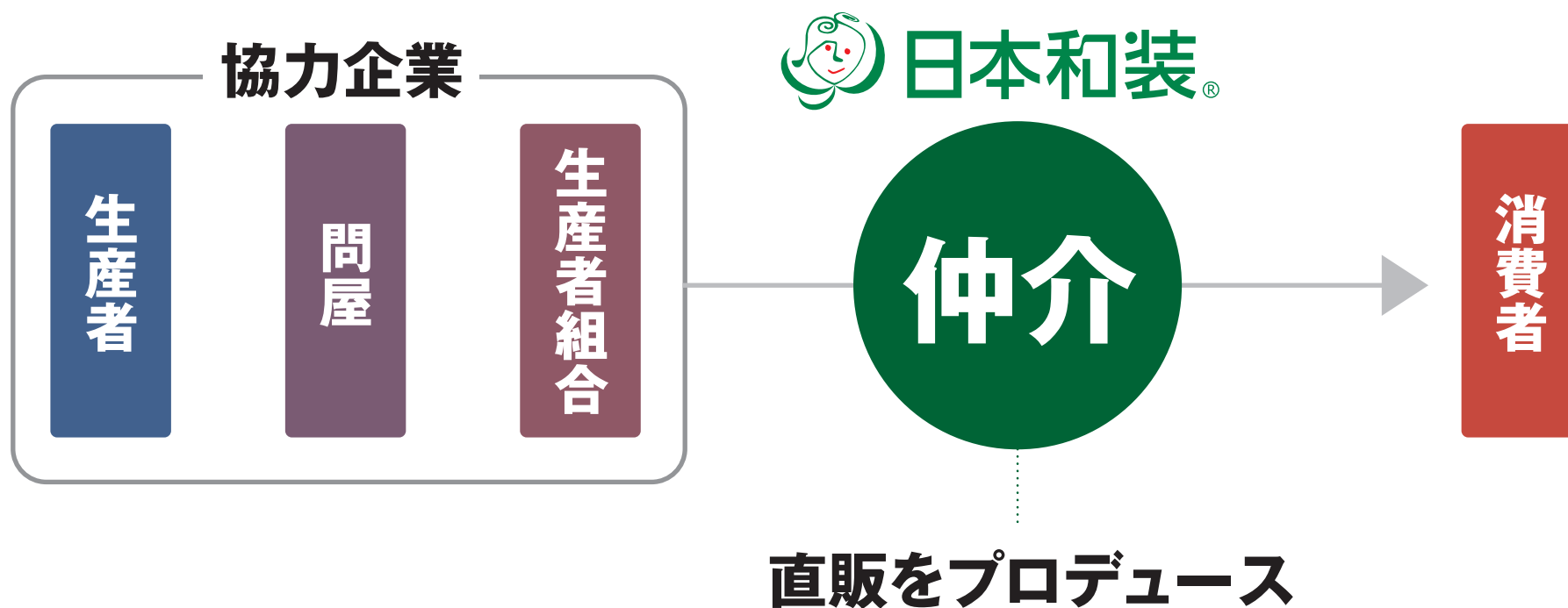


産地問屋 (=集産地問屋) とは？

小単位数 (月に1~5点) の生産者から
全てを買い取る機能をもつ問屋

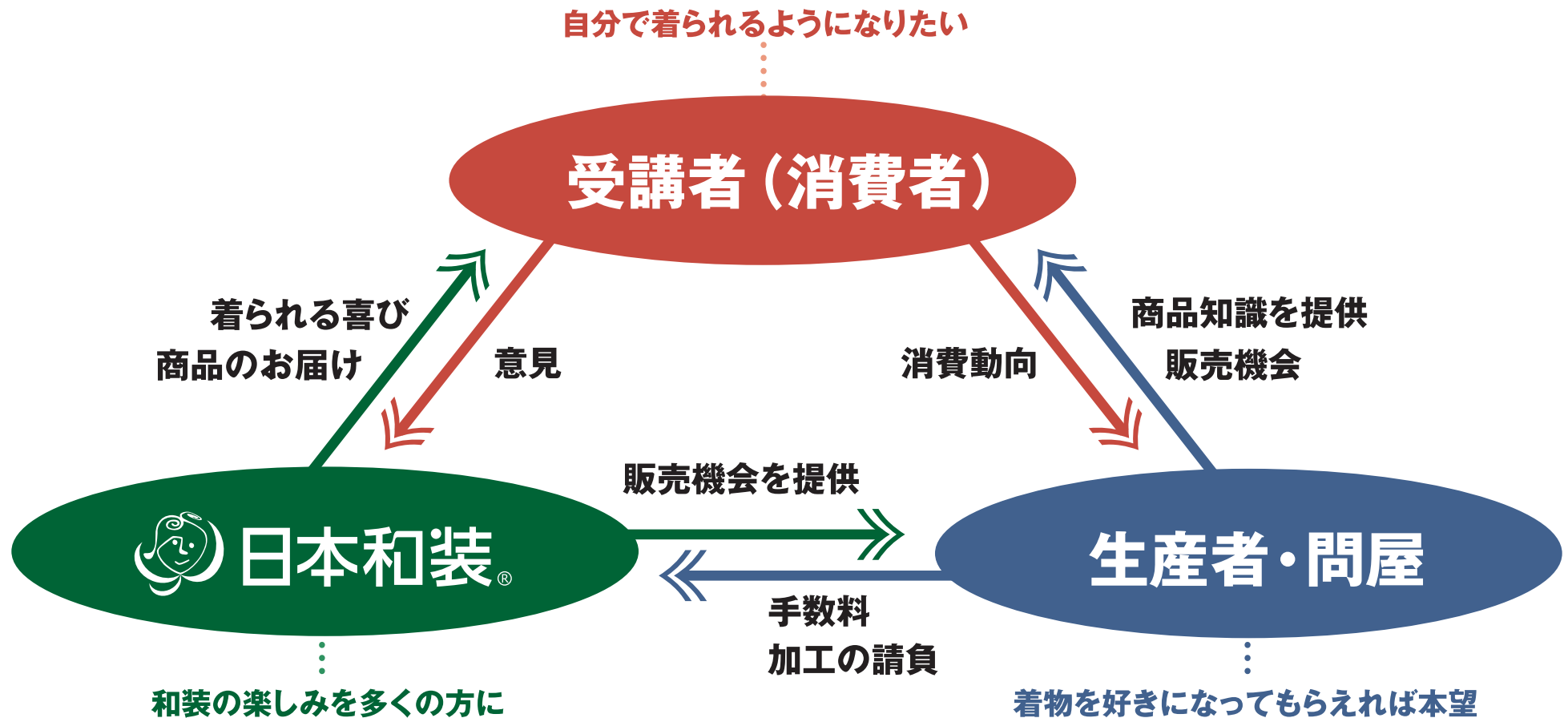


日本和装が考える流通形態



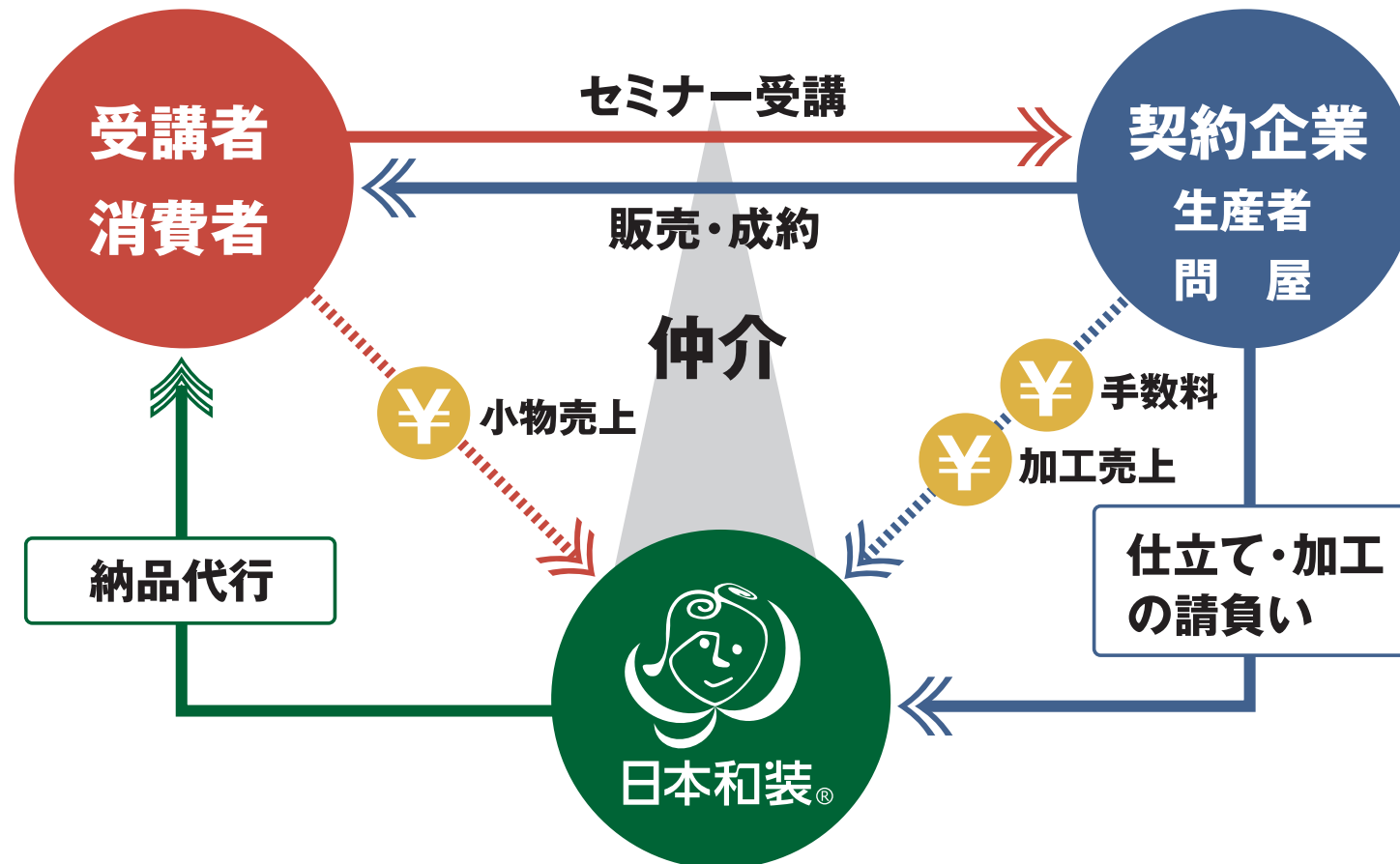


日本和装のしくみ





日本和装の収益構造





応募者を安定確保の日本和装の着付教室

「4ヵ月間無料きもの着付教室」の教室数・クラス数・受講応募者数の推移

■教室(会場)数 ■クラス数



■受講応募者数





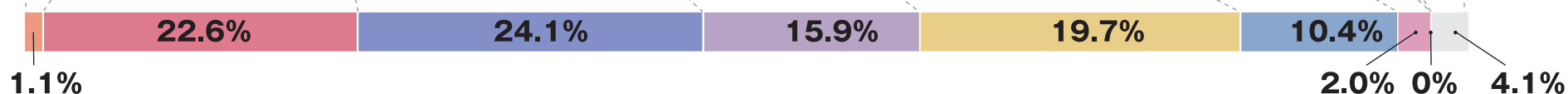
受講応募者の年齢層別割合

無料着付教室に集まるのは幅広い世代の“普通の女性”です

■平成17年「国勢調査」全国女性総人口(6,569万500人)年齢層別割合



■平成20年春期「4ヵ月間無料きもの着付教室」受講応募者(1万7,017人)年齢層別割合



■ 10代 ■ 20代 ■ 30代 ■ 40代 ■ 50代 ■ 60代 ■ 70代 ■ 80代 ■ その他(不明)

日本和装がDMを送れる対象数

18万8,147件

日本和装「4ヵ月間無料きもの着付教室」は昭和62年（1987）のスタートから21年の歴史を持ちます。この教室修了生を主な対象として年4回、無料送付される会報誌「KOSODE」の1号当たり送付件数は「約13万7,000件」にのぼっています。また、注目すべきは、当社からのダイレクトメール等を受け取ってくれる対象数つまりは「**個人情報利用可能件数**」です。この対象として、当社が確保している件数は「18万8,147件」（平成20年5月16日現在）です。

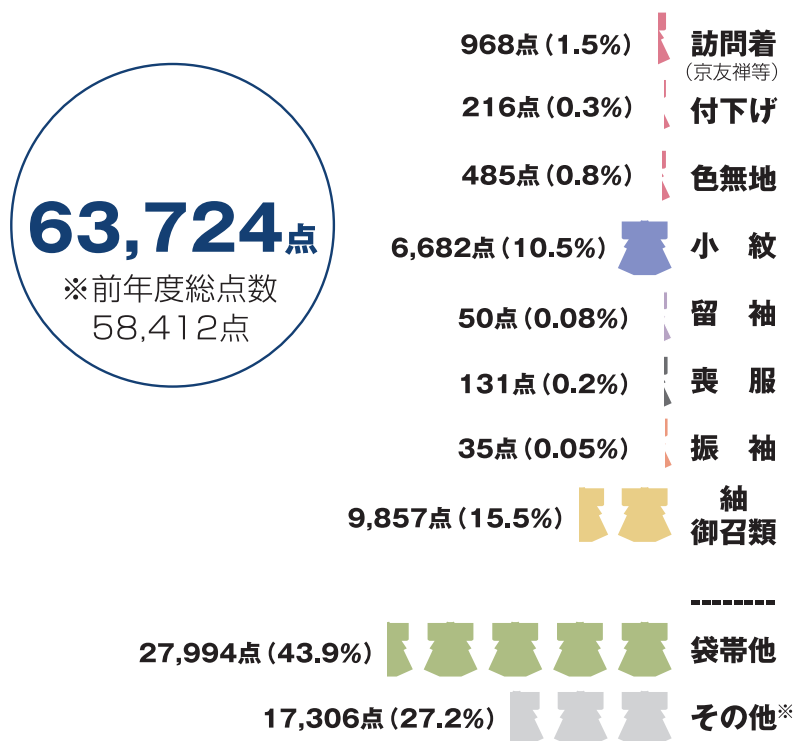




日本和装での購入アイテムの実態

小売市場との比較から見る、一般消費者の新しいニーズと可能性

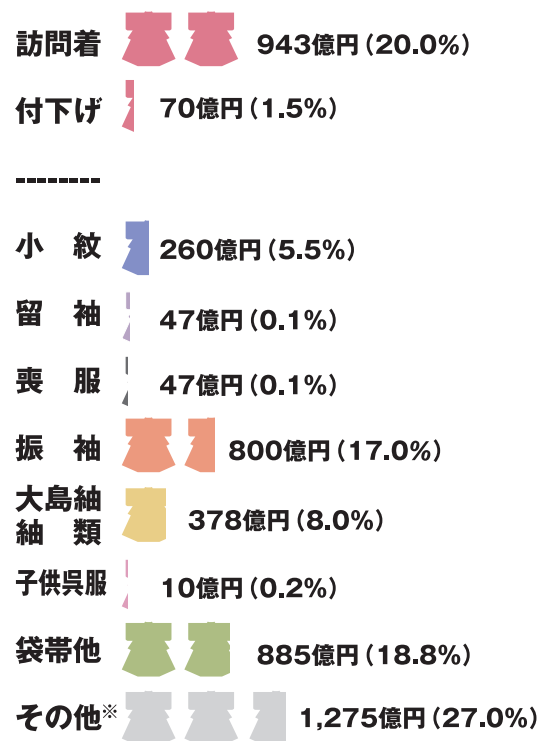
日本和装主要アイテム別取扱い総点数とその割合
(平成20年4月期) (足袋・腰紐・帯枕等の小物は除く)



63,724点

※前年度総点数
58,412点

きもの業界正絹・主要アイテム別推定小売市場規模
(平成18年) (矢野経済研究所『きもの産業白書』2008年版)



4,715億円

※前年
5,790億円

*羽織・コート・その他のきもの・長襦袢12,627点を含む

*和装小物・ゆかた・合繊素材のきもの等



注意事項

本資料は平成20年4月期上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、本資料は平成20年4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 <http://www.nihonwasou.co.jp>

IR担当

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