

平成21年12月期

第2四半期決算説明資料

(平成21年1月1日～平成21年6月30日)



めざせ日本一！

平成21年7月31日

日本和装ホールディングス株式会社



目 次

●TOPICS	2・3
●決算概要.....	4~7
●通期予想.....	8・9
●施策 修了生アプローチ	10~14
●日本和装グループ組織相関図	15
●グループ会社の展開	16~18
●今後の展開	19~21
●注意事項	22

平成21年12月期第2四半期において、目標を達成

● ^{あした}きものの明日プロジェクト'09 第1弾

平成21年6月に東京、名古屋、大阪の3カ所で開催。
取扱高約1億8000万円を記録!



● 日本和装クレジット(株) 100%子会社

平成21年4月29日より個品割賦を開始。
貸金業登録 東京都知事(1)第30931号
割賦購入あっせん業登録 関第169号



● 日本和装ホールセラーズ(株) 100%子会社

博多織の生産工場「匠工芸」の設備を賃借し、博多織の製造を開始。



着付教室No.1! 2冠を達成

No.1 修了生数No.1

- 調査実施：平成21年6月
- 調査会社：(株)富士経済
- 調査発表：平成21年7月
- 調査内容：「きもの着付教室の市場調査」において、平成20年度修了生数
(平成20年に初心者対象の着付教室を終了した数)が最も多いとされました。

No.1 通いたい教室No.1

- 調査実施：平成21年7月
- 調査会社：社団法人地域経済総合研究所
- 調査内容：全国約10万人を対象としたネット調査において、通ってみたい着付教室においても、堂々の1位を獲得。

平成21年12月期上半期決算概要(連結) ~予想値対比~

●売上高：予想値を超える売上を達成!

現況の経済不況下においても修了生対象イベントが好調に推移し、予想値の107%売上高を達成

●利益：営業利益、経常利益ともに予想値超え!

今年度の広告宣伝費は募集広告のみに特化。

顧客サービスの向上のため、人件費、着付講師料、販売仲介の経費増を実施。

(単位:百万円)

	第2四半期累計	予想値	達成率
売上高	3,090	2,900	107% ↑
営業利益	292	280	104% ↑
経常利益	297	280	106% ↑
四半期純利益	149	149	100%

(注) 予想値は平成21年2月13日発表のもの

平成21年12月期上半期決算概要 ～対前年比較～

- 売上高、営業利益、経常利益、純利益すべて前年を上回る数値に
- 経営資源を都市部に集中、経費効率が改善

(単位:百万円)

	当年上半期 (1～6月・6ヵ月)	前年上半期 (5～10月・6ヵ月)	増減
売上高	3,090	2,749	341
営業利益	292	△98	390
経常利益	297	△93	390
四半期純利益	149	△99	248

*平成20年11月21日の臨時取締役会議において決算期を変更。
(決算期:5月～4月⇒1月～12月に変更) 下半期に業績偏重していた状況が是正。

平成21年12月期上半期決算概要 ～第1四半期の赤字解消～

当第1四半期は、平成21年度春期の新規受講者募集広告費の計上により赤字となりましたが、第2四半期については、販売仲介のピークに伴い、黒字へ転化しました。

※販売仲介の回数 1～3月…1,394回 4～6月…2,600回

(単位:百万円)

	第1四半期	第2四半期	上半期
売上高	1,309	1,780	3,090
営業利益	△381	673	292
経常利益	△379	676	297
四半期純利益	△242	392	149

平成21年12月期上半期決算概要

【参考】過去の売上高および営業利益の推移

【収益の流れ】

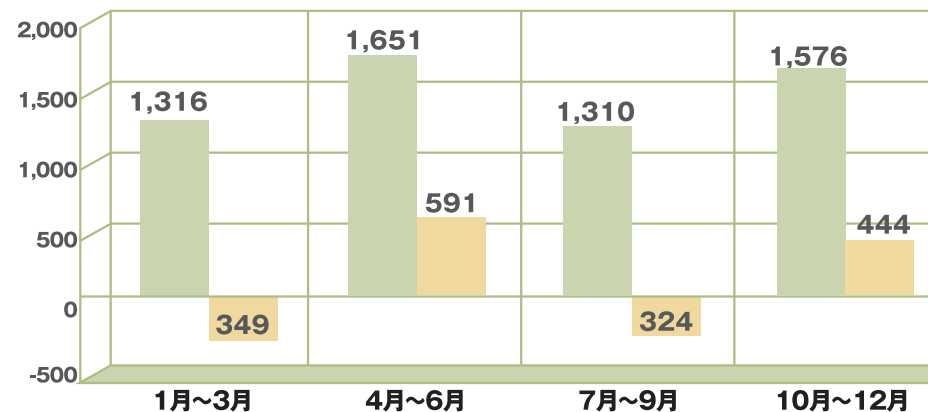
(平成20年の例)

(単位:百万円)

	1月~3月	4月~6月	7月~9月	10月~12月
売上高	1,316	1,651	1,310	1,576
営業利益	△349	591	△324	444

※第1四半期・第3四半期は、受講者募集経費の発生に伴い、収益は減少します。

■売上高 ■営業利益



【営業活動の流れ】

(1月~6月の一例)



(注) 売上高および営業利益の金額は、いずれも当社単体をベースとしたものであり、月次決算を3ヵ月間合算したもので、四半期決算処理を行っておらず、有限責任監査法人トーマツの監査を受けておりません。

【参考】営業経費増減分析(単体)

- 広告宣伝費を、受講者募集費用に集中。
- 非効率拠点7局を閉鎖させることで、経営資源を都市部に集中。
- インセンティブ(取扱金額の1%)を付加し、着付講師のモチベーションを促進。(人件費として計上)
- 人件費および販売仲介に付随する経費を充実させることで、サービスの質を向上。

(単位:百万円)

	①昨年度 (平成20年1月~6月)	②今年度 (平成21年1月~6月)	増減	
広告宣伝費	796	549	△247	31%減
リース料	25	13	△12	48%減
人件費	631	699	68	10%増
販売仲介費用	399	467	68	17%増

平成21年12月期通期予想の要点 (連結)

- 新規顧客(受講者)と会員向けの販売仲介の充実を図ります。
- 経営資源を都市部に集中、営業効率向上をめざします。
(通期予想の変更は予定していません)

(単位:百万円)

	平成21年12月期(連結) —12ヵ月決算—		平成21年12月期(連結) 実績 —8ヵ月決算—
	通期予想	第2四半期実績	
売上高	6,000	3,090	3,934
営業利益	600	292	297
経常利益	600	297	301
当期純利益	326	149	125

●施策 修了生アプローチ

～^{あした}きものの明日プロジェクト'09 第1弾～ 販売機会の創出 全国3カ所開催で、総額約1億8000万円の取扱高達成!

概要 ●開催時期：平成21年6月 ●開催地：東京・名古屋・大阪

成果 ●参加人数約1,000名!

経済不況が加速していた平成21年6月期において全国3カ所で1,000名近い参加者。

●95.8%の購入者率

96.7% (名古屋) から95.2% (東京) という、参加者のほとんどが購入するという、驚異の状況を達成。

●購入しやすい価格実現に成功!

客単価平均18万8,200円。「きものは高い」というイメージをくつがえす、販売価格が日本和装では実現できていることが実証された。

(金額単位:千円)

	東京	名古屋	大阪	合計
参加人数	457	150	389	996
購入人数 (購入率)	435 (95.2%)	145 (96.7%)	374 (96.1%)	954 (95.8%)
客単価	204	244	149	188
取扱高	88,549	35,351	55,623	179,523



その他イベントの成果

- きものブリリアンツ新春きものパーティ
 実施時期：平成21年1月
 開催地区：7会場
 参加者数：852人



- きもの一日大学「フォーマルコース」
 実施時期：平成21年2月～3月
 開催地区：12会場
 参加者数：546人

- きもの一日大学「米沢織コース」
 実施時期：平成21年2月～3月
 開催地区：14会場
 参加者数：812人

- きもの一日大学「牛首紬コース」
 実施時期：平成21年2月～3月
 開催地区：14会場
 参加者数：708人



- きもの夏一番
 実施時期：平成21年2月～3月
 開催地区：23会場
 参加者数：1,911人

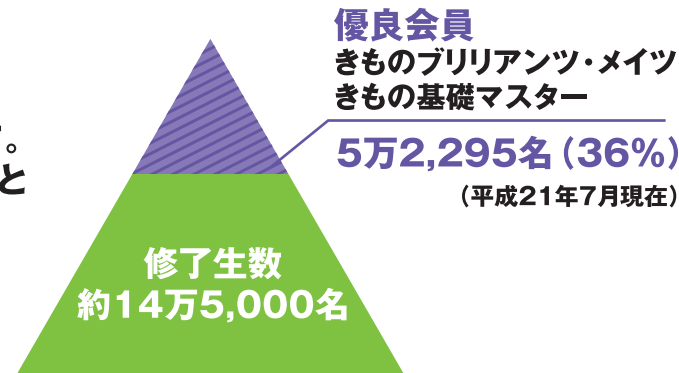


修了生のなかから5万人を超える優良会員を育成

～「きものブリリアンツ・メイツ」「きものマスター検定」～

日本和装の着付教室がスタートして22年。修了生数も全国で約14万5,000名になります。これまでの「4ヵ月間無料きもの着付教室」としての日本和装から“一生涯の”日本和装へと変革するために、修了生のなかからより、きものを着ることや、知識欲に長けた優良会員の育成促進を図ります。

そのためのプロモーションが「きものブリリアンツ」と「きものマスター検定」です。



きものブリリアンツ・メイツ

●概要

修了生を対象とした「きもの美人」をめざす登録会員。誰でも登録(無料)できるメイツから、地区大会選出、全国大会のクィーン、プリンセスまで。限定イベントの開催や、きもの着用機会の創出を行うなど、会員メリットは多数。



●成果

ブリリアンツ・メイツ会員数:24,063名(平成21年7月16日現在)
平成21年7月6日ウエスティンホテル東京にて「第1回ブリリアンツ全国大会」を開催
初代「きものブリリアンツ・クィーン」「きものブリリアンツ・プリンセス」が選出。

きものマスター検定

●概要

修了生を対象とし、きものの魅力を伝える素養と知識を認定する制度。筆記と実技による検定があり、4つのランクにわけられる。イベントの優先参加やシミ抜き会の会員優待価格など特典も多数。



平成21年3月15日 第6回「きものジュニアマスター検定」実施
平成21年7月5日 第3回「きものミドルマスター検定」実施
平成22年2月 第2回「きものマスター検定」実施予定

日本和装パスポート「NiChiPa」カード 優良会員の関係継続化

修了生のなかから、日本和装と一生涯のおつきあいとなっていく優良会員「きものブリリアンツ・メイツ」と「きもの基礎マスター」に登録している会員を対象に、日本和装パスポートを発行。さらなる友好関係の継続と親密化を図ります。

●概要

発行時期：平成21年8月

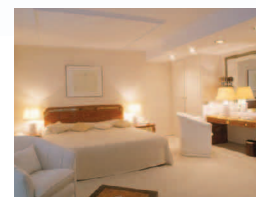
発行件数：5万2,295名

提携先：(株)ベネフィット・ワン 東証二部上場

●優待内容例

宿泊、グルメ、美容

ほかにも会員本人が優待価格にて利用できるサービス多数



無料宿泊施設・京町家「無量寿庵」 きもの文化の理解促進

京都四条河原町に近い京町家。
改築などを行い、2009年7月より日本和装修了生のための
宿泊施設として無料で開放を始めました。きものを着て、
織りや染め元などの工房見学をセットにした宿泊が可能に。
きもの着用機会の創出はもちろん、
きものやその周辺文化への理解を促すとともに、
購入欲求の掘り起こしも図ります。



●概要

無量寿庵

名前の由来：訪れる人に、量り知れないほどの幸せを、深く心に感じてほしいという思い

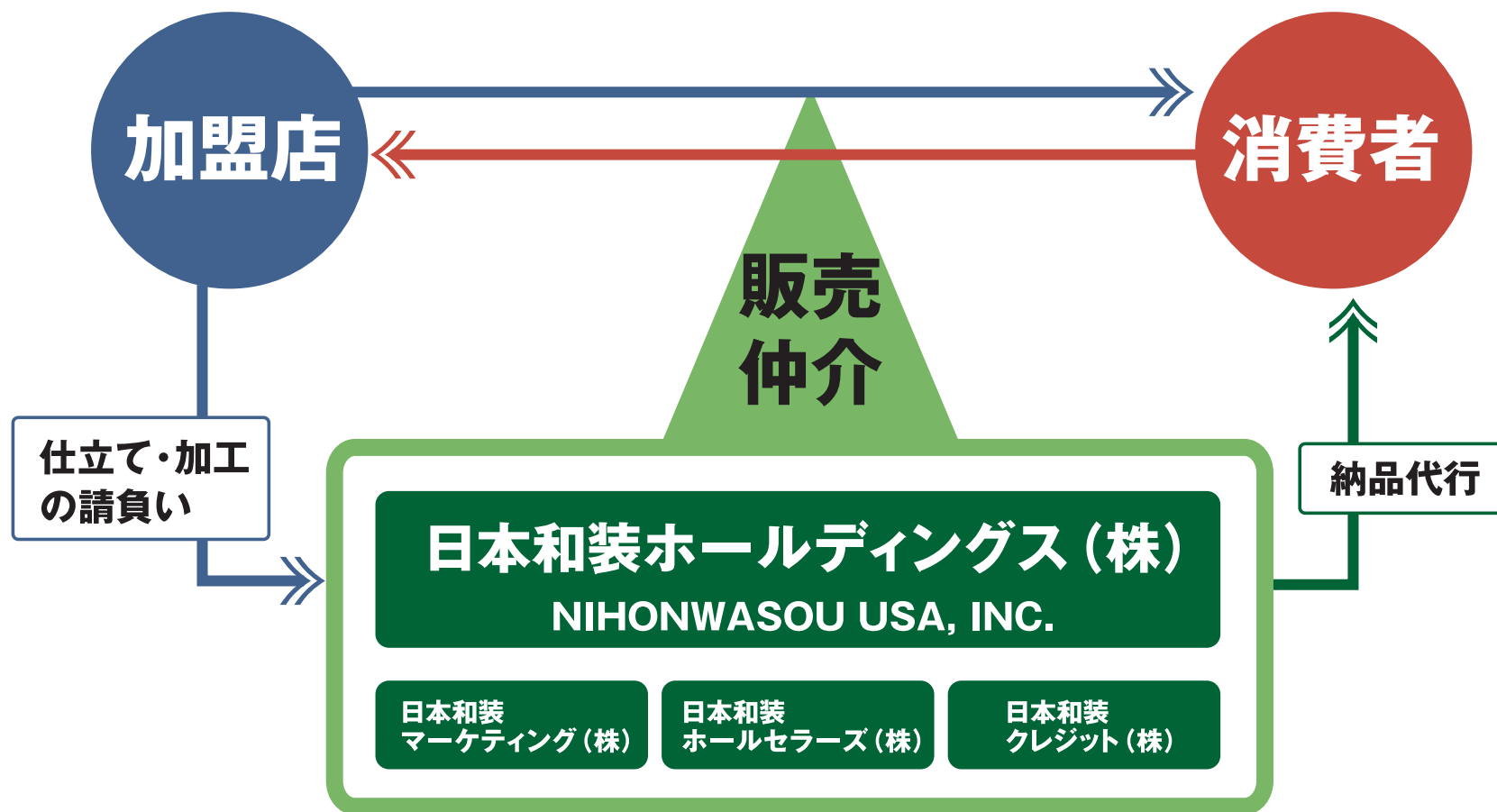
場 所：京都市下京区松原通麩屋町東入石不動之町692-3

建 物：明治末期から大正初期の外装。内部は最新の防犯システム、快適な空調設備を導入。

宿泊条件：1日1組（2～4名）、女性限定。きものを着用し、加盟店の中から、織りや染め元などの工房見学ができます。

※土地建物は、当社社長の個人所有。会社との取引関係は一切ありません。

日本和装グループ組織相関図



●グループ会社の展開

日本和装クレジット株式会社

貸金業登録 東京都知事(1)第30931号
割賦購入あっせん業登録 関第169号

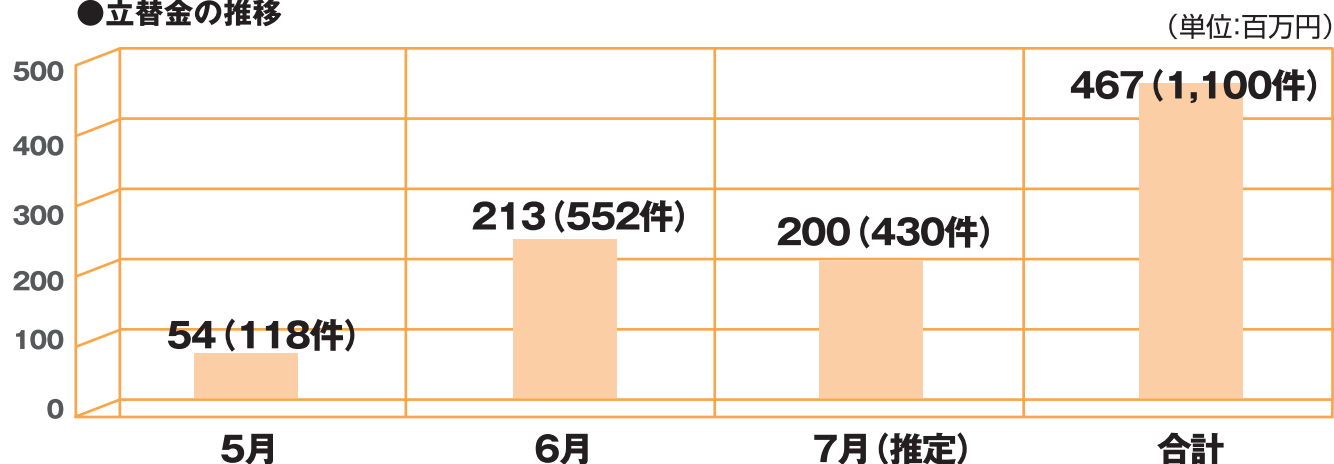
日本和装ホールディングス(株) 100%子会社。

平成21年4月29日より、品質のよい、きものや帯などをより流通させるために、個品割賦を開始しました。

個人信用情報機関(CCB)への照介はもちろん独自の審査基準を持ち、教室への参加状況なども加味。

より多くの方が購入する機会を得られるような仕組みづくりをしています。

●立替金の推移



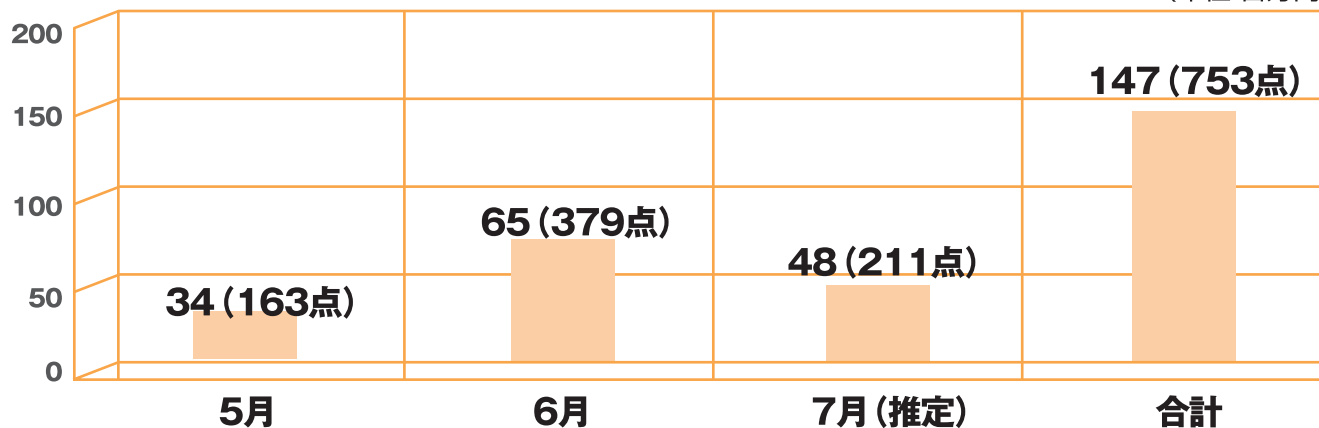
●グループ会社の展開

日本和装ホールセラーズ株式会社

和装文化に関する情報提供サービスに加え、織物の製造を開始。現在の経済不況により廃業に追いやられてしまった、博多織の生産工場を設備、技術者とともに賃借し、「匠工芸」として織物の製造を始めました。生産者・技術者を守り、伝統文化の継承を行うことを目的にしています。日本和装ホールディングス(株)100%子会社。

●売上高の推移(納品日基準)

(単位:百万円)



●イベントの成果

(全国開催分、金額単位:千円)

	実施時期	開催地区	参加者数	購入者数	客単価	売上
モードなモードな博多織	3~4月	21	1,367	387	252	97,564



●グループ会社の展開

日本和装マーケティング株式会社

日本和装ホールディングス(株) 100%子会社。

きものおよび、和装品の小売業(「KIMONO SUPER」(商標登録済・3店舗))に加え、平成21年4月より日本和装ファンクラブの運営を実施。

非効率拠点のため局を撤退した青森、岩手、秋田、長野、甲府を皮切りに、今後は愛媛、高知でも展開予定。

最寄りに支局のない会員にも、厚くサービスを行っています。



NIHONWASOU USA, INC.

平成20年3月米国に設立した日本和装ホールディングス(株) 100%子会社。

日本国内でのノウハウを生かして、ニューヨークに住む日本人に着付教室を実施するだけでなく、きもの文化の発信を行っています。

●西陣の帯地を使った「kimono chaise」(手前)と「HAKAMA chair & ottoman」

ウィリアム・ゴードン氏がデザインし、ブルックリンの家具メーカー「ウォルターP.ソーアー」で制作。

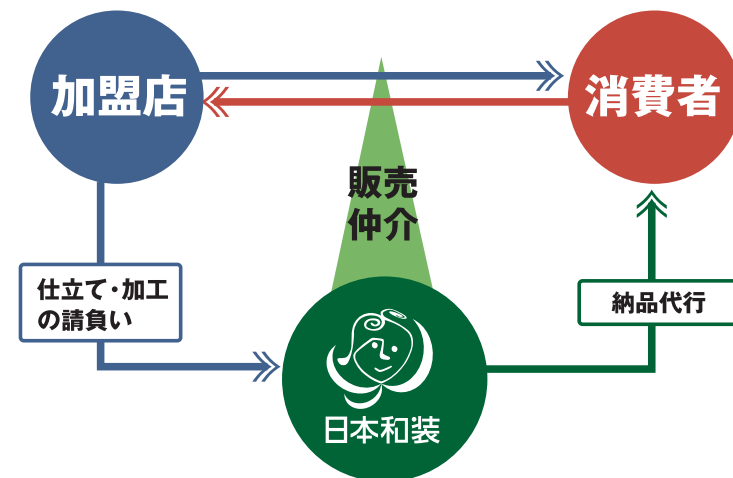
「ニューヨーク現代国際家具見本市(ICFF)」(北米最大規模)、

「CA BOOM DESIGN SHOW」(ビバリーヒルズ)に出品され話題を集めました。



日本和装のお客様は、「消費者」と「加盟店」

日本和装の「販売仲介」は、きもの業界において他に例をみない、独自のビジネスモデル。きもの業界の複雑な販売形態の問題点を解消し、生産者と消費者の距離をできる限り縮めていくものです。潜在的な消費者を“見つける”。きものや帯の知識を伝えて“仲介する”。責任をもって仕立て加工、検品をし納品する。加盟店に代わって“代金を回収する”——このビジネスモデルを実現していき、日本和装は、生産者（「加盟店」）にとっても、消費者にとっても、“きもの文化を楽しめる、豊かな暮らし”を提供する事業を展開してまいります。



「協力店」から「加盟店」へ

これまで生産者や問屋、生産者組合を、きもの業界の現状や流通形態の問題点を同じ目線で解消していく、パートナーシップの立場から「協力店」とさせていただいておりましたが、日本和装のビジネスモデルを明確するために、今後は「加盟店」と呼び名を変えさせていただきます。「加盟店」を審査して募り、消費者はマス広告を使って集める——ある意味、私たち日本和装のビジネスモデルは、クレジットカード会社の仕組みと似ています。消費者のために、「加盟店」の皆さまには「ものづくり」や「よりよいものをお届けする」ことに専念していただける状況を創出していきます。

オールイン・ワン政策

ビジネスモデルを形にし、顧客サービスを向上させるために、これからの投資を行います。
まず、地方各局の整備。着付教室の会場、加盟店からきものや帯の知識が学べ、
購入することもできる研修会場、事務所を1カ所に集めて、その動線を滞らせることなく、
また受講者と修了生の交流の場を設ける、先行投資を行います。
この場は、「あなたのためのきものを楽しむ空間」——行くだけでの楽しい、
行けばきもの仲間と集える、新しい情報や知識に触れられる……
——足を運びたくなる場づくりを進めていきます。



めざせ日本一！

日本和装は、きもの業界の日本一をめざします。

注意事項

本資料は平成21年12月期上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、本資料は平成21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