

2026年12月期 第2四半期決算補足資料

日本和装ホールディングス株式会社（証券コード: 2499）

2026年8月14日

目次

1. 会社概要

2. 2026年12月期 決算概要

- ・業績ハイライト
- ・財務ハイライト

3. TOPICS

4. 今後の展開について

5. サステナビリティ活動

(参考資料)

創業者から株主の皆様へ

2026年3月27日、創業者として再び経営の現場に復帰いたしました。

60歳を機に経営を後進へ託して以来、一株主として当社を見守ってまいりましたが、次の成長ステージへ進むためには、もう一度原点に立ち返り、現場から会社を立て直す必要があると判断し、復帰を決意いたしました。

復帰後最初の第2四半期は、社員一人ひとりと力を合わせ、営業現場を中心とした組織改革や業務の見直しを進めてまいりました。その結果、売上高、営業利益、経常利益はいずれも前年同期を上回ることができました。

一方で、資金流出事案への対応やインターネット通販事業からの撤退に伴う特別損失を計上したことにより、最終利益は赤字となりました。しかし、これらは将来を見据えた経営基盤の再構築を進めるために必要な判断であり、未来に向けた一歩であったと考えています。

私たちは新たな理念として「きものを世界遺産へ」を掲げ、その想いにご賛同いただく「和装家」は6,200名を超えました。また、8月に開催した「きものブリリアンツ全国大会」では、過去最多となる672名の皆様にご参加いただき、きもの文化への関心の高まりと、新たな可能性を実感する機会となりました。

これからも、「きものを着る人を増やすこと」「きものを着る機会を創ること」「きものの価値を未来へ伝えること」という創業以来の使命を大切にしながら、新たな挑戦を積み重ね、日本和装のさらなる成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。

株主の皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

代表取締役会長兼社長
吉田 重久



1. 会社概要

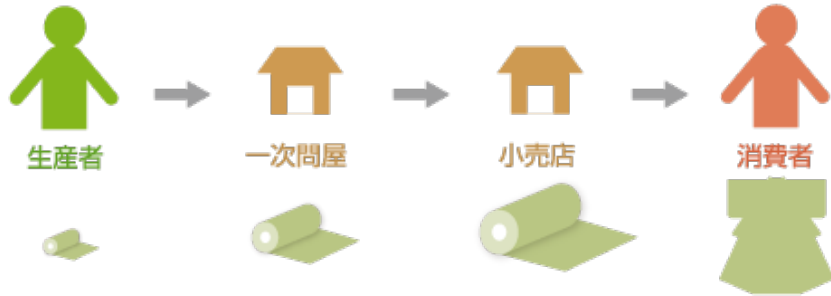
1. 会社概要①

創業以来変わらない「販売仲介」ビジネスモデル

当社は、きもの業界に新たな流通の仕組みを確立し、「販売仲介」を核とした独自のビジネスモデルにより、生産者とお客様をつなぎながら事業を展開しています。

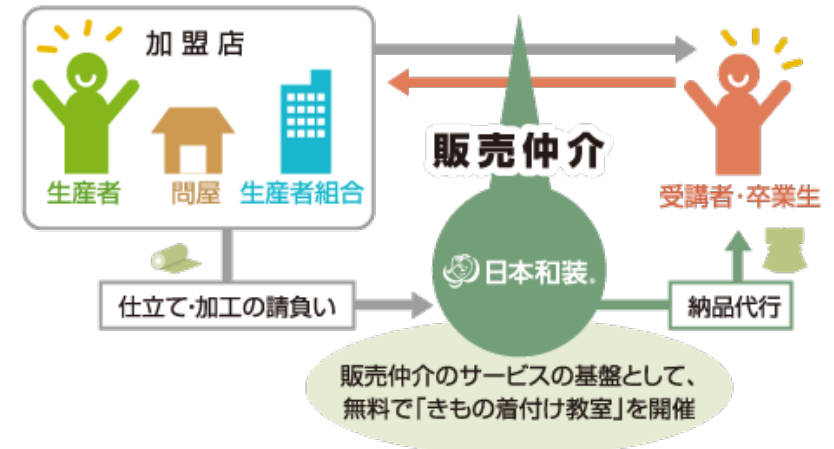
〈きもの業界の複雑な流通形態〉

- ・複数存在する中間マージン



〈日本和装のビジネスモデル〉

- ・生産者とお客様を直接つなぐシンプルな流通
- ・知識と価値を伝える販売仲介サービス
- ・代金回収代行など、生産者を支える仕組み
- ・仕立てから納品まで一貫した品質管理



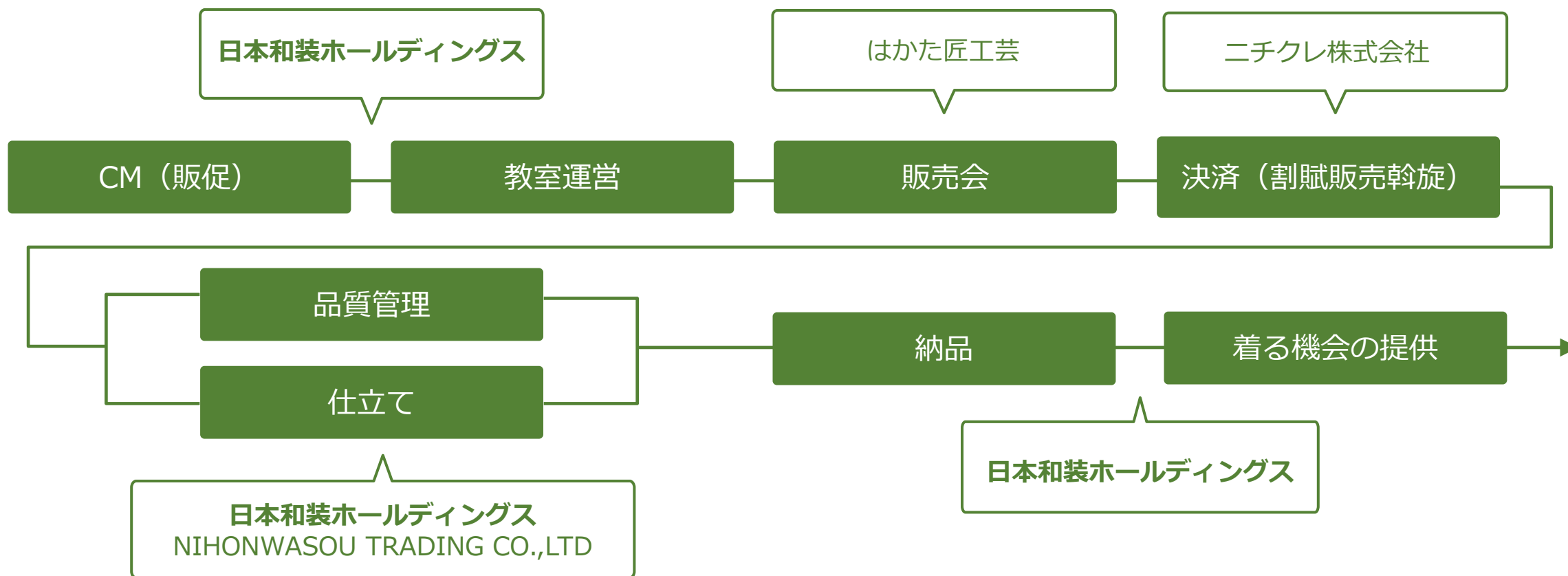
※加盟店からいただく仲介手数料が主な収益です。

創業以来、「販売仲介」を通じて、生産者・加盟店・お客様をつなぐ価値を提供しています。

1. 会社概要②

販売仲介を支えるグループ体制

販促から教室運営、販売、決済（割賦販売斡旋）、品質管理、仕立て、さらには「きものを着る機会」の提供まで、グループ各社がそれぞれの強みを生かし、一貫したサービスを提供しています。



1. 会社概要③

ビジネスモデルのさらなる進化

無料きもの着付け教室を通じて22万5千人を超える卒業生を輩出。当社は創業以来の「教えて、伝えて、流通を促す」ビジネスモデルを基盤に、「きものを着る機会」と「きもの文化の価値」を創出する新たな取り組みを推進しています。

■ 「和装家」コミュニティ

「きものを世界遺産へ」という理念に賛同する「和装家」は6,200名を突破。きもの文化を未来へつなぐ新たなコミュニティを形成しています。



■ 着る機会の創出

ブリリアンツ全国大会をはじめ、きものを楽しみ、発信するイベントを通じて、着る機会と新たな需要を創出しています。



■ 販売仲介モデルの深化

創業以来培ってきた販売仲介ビジネスを軸に、生産者・加盟店・お客様をつなぎ、新たな価値を提供しています。



創業以来培ってきた販売仲介ビジネスをさらに磨き上げるとともに、「きものを世界遺産へ」という理念のもと、文化の継承と企業価値の向上を両立する持続的な成長を目指してまいります。

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要

- ・業績ハイライト
- ・財務ハイライト

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要 ①

業績ハイライト

- 卒業生（既存顧客）向けでは、「ブリリアンツ地区大会」や産地ツアー、「遊々会」「縁の会」など各種イベントを開催し、多くのお客様にご参加いただきました。きものを着る機会の創出を通じて既存顧客との関係を強化し、取扱金額は堅調に推移しました。
- 新規顧客向けでは、無料きもの着付け教室開講40周年を契機に、マーケティング戦略を刷新。広告・プロモーションの強化により、新規教室参加者数は前年を上回り、受講意欲の高いお客様の獲得につながりました。
- 以上の結果、2026年上半期の連結売上高は2,249百万円となりました。

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要 ②

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2025年12月期 2Q実績	2026年12月期 2Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,153	2,249	96	4.4%
売上総利益	1,973	2,008	35	1.7%
販売費および 一般管理費	1,874	1,891	17	1.0%
営業利益 (営業利益率)	99 (4.6%)	117 (5.2%)	18	18.1%
経常利益 (経常利益率)	73 (3.4%)	80 (3.5%)	7	9.5%
税金等調整前当期純利益	95	22	△73	△76.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	△11	△64	△120%

●売上高

前期比 +96
販売仲介手数料 1,593
和服・和装品販売 311
縫製加工 345

●販管費

前期比 +17
広告宣伝費 383
会場費等 55

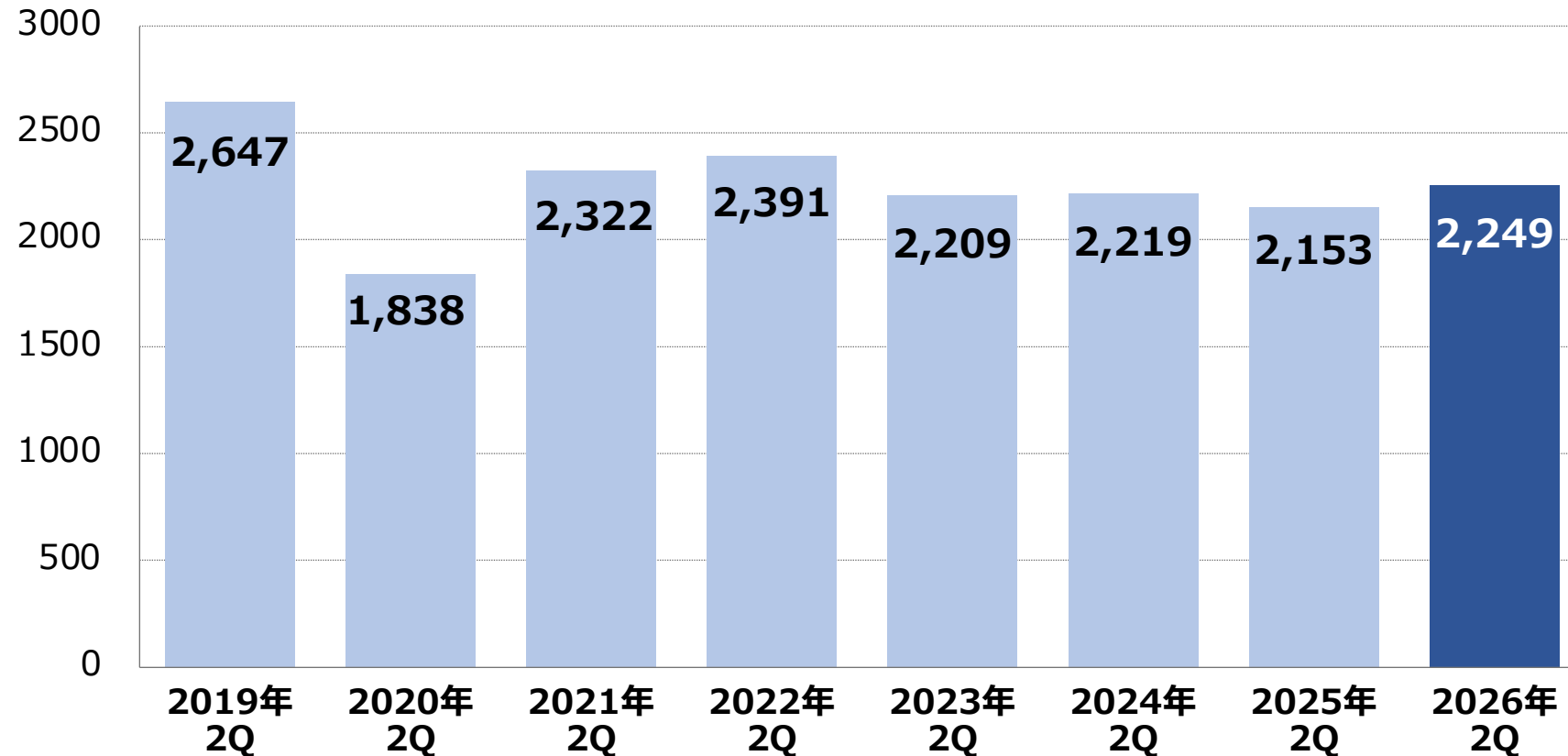
●特別損失

総額 58
詐欺損失 50
減損損失 8

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要 ③

売上高 年度別推移

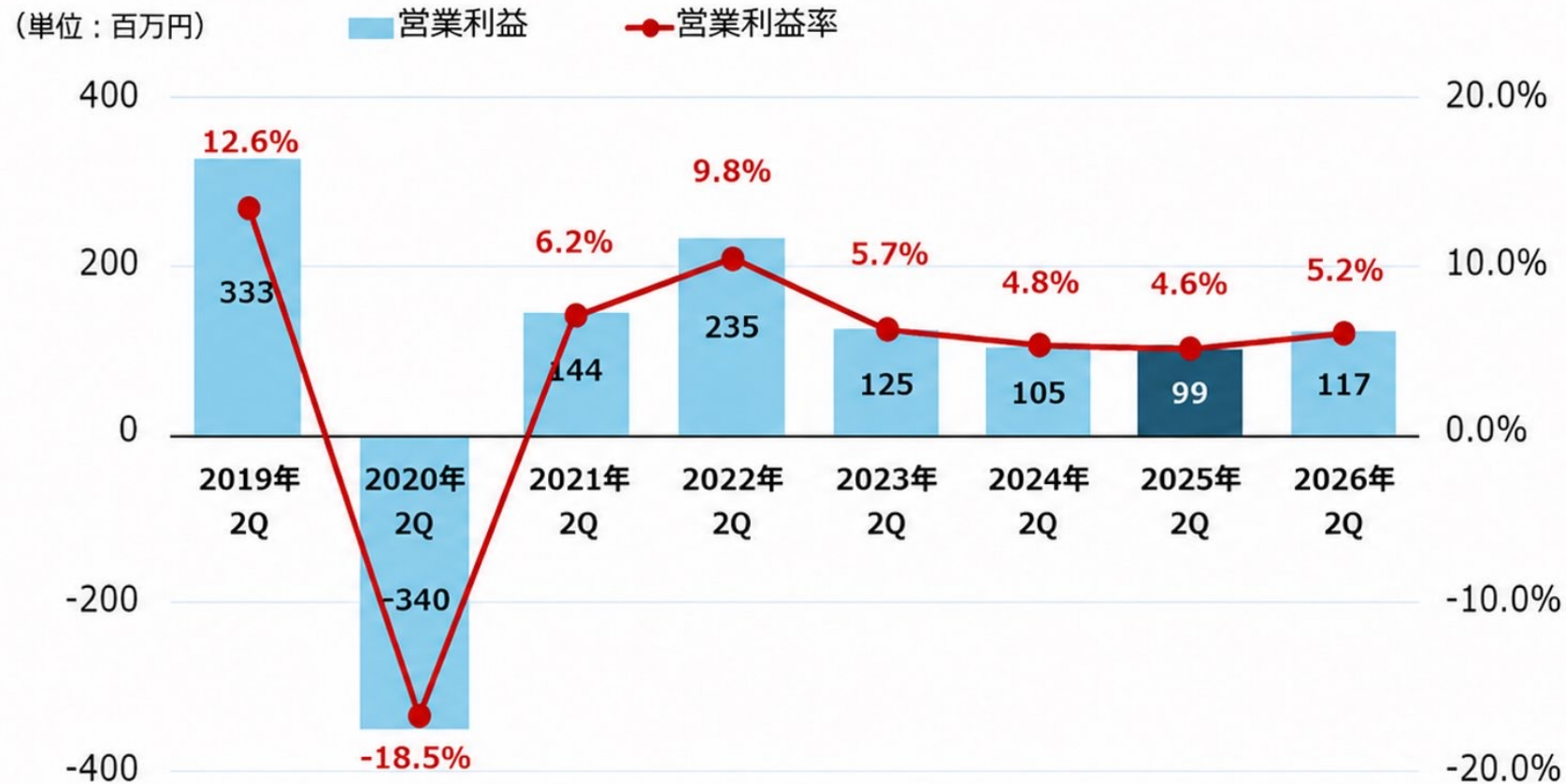
(単位：百万円)



- 卒業生（既存顧客）向けのイベントは、「ブリリアンツ地区予選大会」の取扱金額が前年比約110%となり、「遊々会」「縁の会」にも多くの方にご来場いただくなど、堅調に推移
- 無料きもの着付け教室開講40周年を記念し、イメージキャラクターに菅野美穂さんを起用したテレビCMや広告展開を実施しました。その結果、新規応募者数は前年を上回り、受講意欲の高いお客様の獲得につながりました。

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要 ④

営業利益・利益率 年度別推移



- 売上高の増加により、販管費も増加したが、営業利益は増加し117百万円を確保。営業利益は5.2%に改善

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要 ⑤

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2025年12月末	2026年6月末	前期末比 増減額
流動資産	8,538	8,451	△87
現金及び預金	2,510	2,561	51
割賦売掛金	5,096	5,083	△13
その他	931	807	△124
固定資産	233	217	△16
資産合計	8,771	8,669	△102
負債	5,039	5,034	△5
有利子負債	4,086	3,907	△179
その他	952	1,127	175
純資産	3,732	3,635	△97
負債純資産合計	8,771	8,669	△102
自己資本比率	42.6%	41.9%	

- 現金及び預金
前期末比
営業活動によるCF 316
財務活動によるCF △269
- 有利子負債
前期末比 △179
- 純資産
前期末比 △97
当期純利益 △11
配当 3円(年間14円予定)

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要 ⑥

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2025年12月期 2Q実績	2026年12月期 2Q実績	前年同期比 増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△50	316	366
投資活動による キャッシュ・フロー	△10	△335	△325
財務活動による キャッシュ・フロー	△357	△269	88
現金及び現金同等物の 増減額	△419	△289	130
現金及び現金同等物の 期首残高	2,502	2,175	△327
現金及び現金同等物の 期末残高	2,083	1,885	△198

現金及び現金同等物の増減額

- 営業CF
 - 税金等調整前純利益 22
 - 割賦売掛金の増加 12
 - 法人税等の支払額 17
- 投資CF
 - 定期預金の預入による支出 380
 - 定期預金の払戻による収入 46
- 財務CF
 - 長期借入れによる収入 1,300
 - 長期借入金の返済による支出 1,188
 - 短期借入金の純減少額 290
 - 配当金の支払額 90

2. 2026年12月期 第2四半期決算概要 ⑦

自己資本比率の推移



自己資本比率は41.9%となり、引き続き財務の健全性を維持。

3. TOPICS

3. TOPICS ①

遊々会・縁の会で新たな販売支援施策を導入

4月下旬から6月にかけて、日本最大級のきもの催事「遊々会」「縁の会」を全国21会場で開催し、総勢約2,500名のお客様にご来場いただきました。

今年のテーマは「結ぶ」。新たなきものとの出会いや、生産者・加盟店・お客様をつなぐ場として開催し、多くのお客様にご好評をいただきました。

また、新たな販売支援施策として、現代アーティストとして国内外で活動する吉田雅子（アーティスト名：MASAKO.Y）による「スペシャルスタイリスト」企画を一部会場で初めて導入しました。お客様一人ひとりに寄り添ったコーディネート提案を行うことで、会場全体の回遊性向上や加盟店ブースへの波及効果を生み出し、高額商品の成約事例も生まれるなど、新たな販売支援施策として成果を創出しました。



6月に東京・恵比寿 ザ・ガーデンホールで開催した「遊々会」には、6日間で約900名のお客様にご来場いただきました。創業者である代表取締役会長兼社長の吉田重久が全日程に参加し、自らお客様へご挨拶するとともに、新たなスローガン「きものを世界遺産へ」や「和装家」の理念について直接発信しました。創業者自らがお客様と交流することで、当社の理念への理解と共感が深まり、会場の一体感の醸成と販売機会の創出につながりました。

「きものを世界遺産へ」 文化継承につながる新たな取り組み

「きものを世界遺産へ」という理念のもと、きものを「着る」だけでなく、「学び」「伝え」「未来へつなぐ」ための様々な取り組みを展開しました。これからも、きもの文化の継承と新たな価値の創造に挑戦してまいります。

■ 新教育プログラムが始動



日本和装は、「きものを世界遺産へ」という理念のもと、新たな教育プログラム「和装家アカデミー」「きもの一灯塾」を2026年に開講しました。着付けだけでなく、きもの文化や歴史、産地の魅力を学び、次世代へ伝える「和装家」の育成を目指しています。

■ 産地応援ツアー



山形県米沢市・白鷹町を巡る産地応援ツアーを今年も開催しました。職人との交流や織元見学、上杉神社でのファッションショーなどを通じて、地域の魅力やものづくりの価値を発信しました。過去最高となる売上を記録するとともに、地元新聞にも取り上げられるなど、地域活性化と産地振興に貢献する取り組みとして高い評価をいただきました。

■ きものブリリアンツ地区大会



8月開催の「きものブリリアンツ全国大会」への出場権をかけた地区大会を全国で開催し、約2,000名のお客様にご参加いただきました。きものを着る喜びや美しさを発信する機会となるとともに、全国大会へ向けた期待感を高め、きもの文化の魅力を広く発信するイベントとなりました。

3. TOPICS ③

開講40周年を記念したブランドプロモーションを展開

2026年、日本和装の無料きもの着付け教室は開講40周年を迎えました。

「着る人と作る人をつなぐ 40th ANNIVERSARY」をテーマに、40周年記念ロゴを制作するとともに、女優・菅野美穂さんをイメージキャラクターに起用したテレビCMを全国で放映しました。教室の魅力を伝えるCMに加え、日本和装の想いや企業理念を発信するブランドCM（企業CM）も制作・放映し、40年間培ってきた信頼と、「きものを世界遺産へ」という新たな理念を広く発信しました。



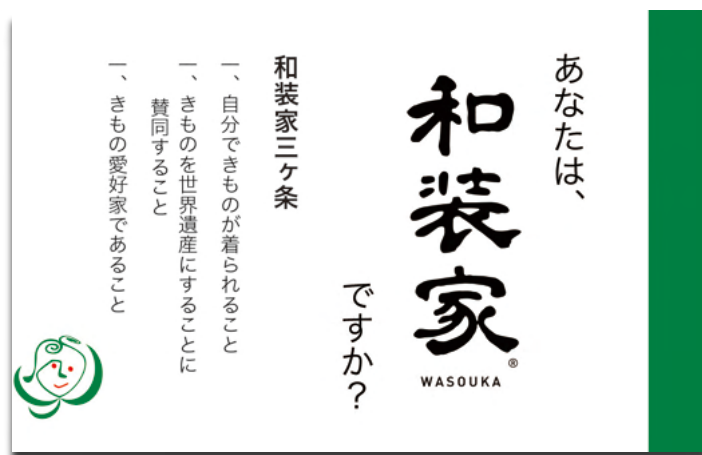
「きものを世界遺産へ」ブランド戦略を刷新

■ 和装LAB始動

「きものを世界遺産へ」を企業活動の中心に据え、広告・クリエイティブ・ブランド戦略を担う「和装LAB」を始動しました。ブランドメッセージを统一的に発信する体制を構築し、40周年プロモーションやブランドCMなどを通じて、新たなブランド戦略を推進しています。

■ ブランドアイデンティティを刷新

コーポレートロゴに新たなスローガン「きものを世界遺産へ」を掲げるとともに、社員名刺をリニューアルしました。名刺には「あなたは、和装家ですか？」をキーメッセージとして掲げ、「和装家三ヶ条」を掲載することで、お客様とのコミュニケーションを通じて企業理念を伝えるブランドツールとして活用しています。



社員名刺（2026年リニューアル／和装家三ヶ条掲載）



4. 今後の展開について

4. 今後の展開について ①

無料きもの着付け教室 秋の新規受講者募集を開始

2026年秋も全国約400教室で、無料きもの着付け教室を順次開講いたします。

今年は、「一生つづく、趣味を、はじめてみませんか？」をコンセプトに、マーケティング戦略を刷新。Web広告を中心に、関東・京阪神・名古屋エリアでのテレビCM、トレインチャンネル、タクシー広告など、多様なメディアを活用したプロモーションを展開します。また、新聞折込チラシに加え、高級タワーマンションへのポスティングなど、新たな顧客層へのアプローチも強化し、さらなる受講者拡大を目指します。

さらに、40代以上の大人世代を対象とした「A世代クラス」を本格展開します。日本の文化や美意識を未来へつなげたい方、美しくきものを着こなしたい方に向けた、より専門性の高いカリキュラムを提供し、本格的な着付けの習得をサポートします。

無料きもの着付け教室を通じて、「和装家」の輪をさらに広げ、「きものを世界遺産へ」という理念の実現に向けた取り組みを推進してまいります。



きものを世界遺産へ
日本和装®

ちょうどいい!
6回

2026年
イメージキャラクター
菅野美穂さん

無料だから
始められる。

秋だから
続けられる。

着る人をつくる人をつなぐ。
40th
ANNIVERSARY

9・10月 開講 受付中!
きもの着付け教室

定員
あり!

お申込みはお早めに!
お申込みはこちら

4. 今後の展開について ②

きものブリリアンツ全国大会、 過去最高規模で開催 新たなブランドイベントへ

2026年8月5日・6日の2日間、帝国ホテル東京において第19回「きものブリリアンツ全国大会」を開催しました。全国から1,300名を超えるお客様にご参加いただき、過去最高規模での開催となりました。

今年は、テーマを「WEAR JAPAN WITH PRIDE — 日本をまとい、世界へ。—」とし、イメージカラーやメインビジュアル、ステージ演出を一新。従来の着姿コンテストから、日本のきもの文化を発信するブランドイベントへと進化しました。
また、従来のティアラ賞に加え、創業者である代表取締役会長兼社長・吉田重久が選出してきた「YOSHIDA's PRIZE」を、新たに「和装家PRIZE」として刷新。賞金総額300万円を新設し、「和装家」の理念を象徴する新たな賞としてスタートしました。

さらに、出場者へのヘアメイクブースを約1.5倍に拡充するとともに、会場内のフォトブースを大幅に増設。来場者が写真や動画を通じてきものの魅力を発信できる空間を演出し、「和装家」の皆様によるSNSでの情報発信を促進しました。
加えて、『美しいキモノ』とのタイアップ企画を実施するなど、きもの文化の魅力をより広く発信する新たな取り組みも展開しました。

今後も、「きものを世界遺産へ」の理念のもと、「WEAR JAPAN WITH PRIDE 日本をまとい、世界へ。」を体現するブランドイベントとして、日本のきもの文化を国内外へ発信してまいります。



4. 今後の展開について ③

上場20周年を機に、日本文化の未来をつなぐ取り組みを展開

2026年下期は、上場20周年を迎える節目として、お客様への感謝を込めた全国イベントの開催に加え、日本各地の産地や伝統文化に触れるツアーを展開します。「きものを世界遺産へ」の理念のもと、きもの文化の魅力を発信するとともに、文化継承と地域活性化につながる取り組みを推進してまいります。

■ 上場20周年を迎え、全国で感謝イベントを開催



上場20周年を記念し、全国各地で「上場20周年感謝祭」を開催いたします。20周年にちなんだ特別企画や記念価格の商品セット、加盟店各社が厳選した逸品をご紹介しますなど、これまで支えてくださったお客様への感謝をお届けするとともに、日本和装ならではの価値ある商品との出会いを提供してまいります。

■ おっしょい!! 博多祇園山笠ツアー



日本和装発祥の地・博多を舞台に、博多祇園山笠の見物を中心としたツアーを今年も開催いたします。福岡の食や観光に加え、伝統工芸士が多数在籍する子会社「はかた匠工芸」の工房見学を通じて、博多織の魅力をご体感いただきます。また、**京都・洛陽ツアー**も実施し、日本各地の伝統文化や産地の魅力に触れていただく機会を創出してまいります。

■ 加賀Premium — 匠の技と伝統美 —



5年ぶりとなる「加賀Premium — 匠の技と伝統美 —」を開催いたします。職人の減少などにより継承が課題となっている加賀友禅をはじめとする伝統工芸に触れ、工房見学や染色体験などを通じて、その技術と文化の奥深さをご体感いただきます。産地や職人の皆様との交流を通じて、加賀友禅の魅力を広く発信し、文化継承と産地振興につながる取り組みとして展開してまいります。

4. 今後の展開について ④

2026年度業績予想

和装業界においては、雇用・所得環境の改善やインバウンド需要の拡大を背景に、緩やかな回復基調が続くことが期待される一方、資源価格や物価の高止まり、国際情勢の不確実性など、依然として先行き不透明な経営環境が続くものと見込んでおります。

当社は、市場規模が縮小傾向にある和装業界においても、「教えて、伝えて、流通を促す」という独自のビジネスモデルを強みに、安定した収益基盤を構築してまいりました。2026年上半期は、増収・営業増益を達成した一方、資金流出事案への対応やインターネット通販事業からの撤退に伴う特別損失の計上により、最終損益は赤字となりました。

2026年下期は、「きものを世界遺産へ」を企業理念の中心に据え、無料きもの着付け教室開講40周年を契機としたマーケティング強化、「和装家」の輪の拡大、上場20周年記念イベントの展開などを通じて、事業基盤のさらなる強化に取り組んでまいります。また、「ONE 日本和装」のもとグループ連携を一層強化し、各社の強みを最大限に活かすことで、企業価値の向上と持続的な成長を目指してまいります。

(単位：百万円)

	2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	増減率	2026年12月期 上半期実績
売上高	4,485	4,560～4,660	1.6%～ 3.9%	2,249
営業利益	375	397～447	5.8%～ 19.1%	117
経常利益	324	356～401	9.7%～ 23.5%	80
当期純利益	231	246～275	6.4%～ 18.9%	△11
1株当たり 当期純利益	円 銭 25.51	円 銭 円 銭 27.14～30.33	6.3%～ 18.8%	円 銭 △1.23

上記に記載した将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報および合理的であると判断する一定の情報に基づいており、実際の業績等は今後の様々な不確定要素により変動する可能性があります。

4. 今後の展開について ⑤

剰余金の配当（四半期配当）

当社は、株主尊重の立場から、継続的かつ安定した配当を実施することを利益配分に関する基本方針としております。

また、株主の皆様へより早く経営成果を還元するとともに、株式の魅力向上および新たな株主層の拡大を目的として、2022年12月期より四半期配当制度を導入しております。

2026年12月期は、第1四半期に1株当たり3円、第2四半期に1株当たり3円の配当を実施いたしました。第3四半期は3円、第4四半期は5円を予定しており、年間配当は14円を見込んでおります。

また、2026年6月開催の取締役会において、総額1億2,000万円を上限とする自己株式取得を決議いたしました。

今後も株主還元の充実と企業価値の向上に努めてまいります。

	2024年 12月期	2025年 12月期	2026年 12月期 (実績)	2026年 12月期 (予想)
1 Q	3円	3円	3円	—
2 Q	3円	3円	3円	—
3 Q	3円	3円	—	3円
4 Q	5円	7円 ※2	—	5円
合計	14円	16円	—	14円
配当性向	42.8%	62.7%	—	—
配当利回り ※1	4.5%	4.4%	—	—

※1 配当利回り：1株配当年額/株価（株価は年度末終値）

※2 2025年12月期は記念配当2円を含んでおります

5. サステナビリティ活動

5. サステナビリティ活動 ①

きものを次世代へつなぐために。 「浴衣着付け出前授業」を全国で実施

当社では、全国の拠点がある地域において、中学校・高校を対象とした「浴衣着付け出前授業」を無償で実施しています。

本活動では、日本和装の講師に加え、「和装家」の皆様にもご協力いただき、生徒一人ひとりに寄り添いながら着付けをサポートしています。実際に浴衣を着て帯を結ぶ体験を通じて、日本の伝統文化への理解や関心を深めるとともに、「きもの文化を未来へつなぐ」という想いを次世代へ届けています。

今後も、地域社会や和装家の皆様とともに、日本文化の継承に取り組んでまいります。

■実績

2026年は、合計 15校で中・高校生1,700名に実施



5. サステナビリティ活動 ②

「ONE 日本和装」を掲げ、持続可能な企業づくりを推進

2026年3月の新経営体制発足を機に、グループスローガン「ONE 日本和装」を掲げ、持続可能な成長に向けた組織改革を推進しています。グループ各社や部門の垣根を越えた連携を強化するとともに、組織の簡素化や経営資源の最適化を進め、迅速な意思決定と経営の透明性向上に取り組んでいます。今後も企業価値の向上と持続可能な経営基盤の構築を目指してまいります。



■ ONE 日本和装

「ONE 日本和装」をグループスローガンに掲げ、グループ全体が一つの方向性のもと、お客様、加盟店、講師、株主、従業員など、すべてのステークホルダーに対して、より高い価値を提供できる企業を目指しています。部門やグループ会社の垣根を越えた連携を強化し、グループ全体最適の視点で企業価値向上に取り組んでいます。

■ 持続可能な経営基盤の構築

グループ組織の再編や重複業務の見直しを進め、人的資源・経営資源を最適化するとともに、迅速な意思決定と経営の透明性向上を推進しています。変化に柔軟に対応できる組織体制を構築し、中長期的な成長と企業価値の最大化を目指してまいります。

(参考資料)

参考資料① 会社概要

商号	日本和装ホールディングス株式会社
本店所在地等	〒106-0032 東京都港区六本木6-2-31 六本木ヒルズノースタワー5F
主要拠点	東京、横浜、静岡、名古屋、京都、大阪、広島、福岡、他（全国に16拠点）
設立	1986年7月
従業員数	正社員 105名
代表者	代表取締役会長 兼 社長 吉田 重久
事業内容	「日本和装」「糸の匠センター」「日本和裁技術院」「きものリフレッシュセンター」の運営等 / 販売促進代理業 / 和装、縫製の教育指導 / 和服及び和装品の売買契約の仲介業務 / 着物の仕立て、縫製業 / 着物のメンテナンス業 / 和装小物の研究開発及び販売
資本金	478,198,644円
決算期	12月
証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード2499）
主要関係会社	株式会社はかた匠工芸〔織物の製造販売〕 ニチクレ株式会社〔割賦販売あっせん（ショッピングローン）〕 株式会社メインステージ〔きものモデルエージェンシー事業（株式会社電通グループ共同出資）〕 日本和装ダイレクト株式会社〔通信販売事業〕 日本和装沖縄株式会社〔沖縄県でのきもの着付け教室の運営、和装品の卸売業〕 NIHONWASOU TRADING CO., LTD〔ベトナム社会主義共和国における和服縫製業〕

参考資料② 企業理念



"五方良し"

(消費者様良し、生産者様良し、御取引先様良し、株主様良し、社員良し)

「人の喜ぶところに栄えあり」

「“五方良し”を目標に」

参考資料③ 株式メモ

証券コード	2499
証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード2499）
決算期	12月
定時株主総会	事業年度末日の翌日から3カ月以内
基準日	第1四半期：3月31日、第2四半期：6月30日 第3四半期：9月30日、第4四半期：12月31日
公告掲載方法	電子公告による
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話0120-232-711 郵送先／〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社

本資料は2026年12月期第2四半期の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、2026 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、また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

東京都港区六本木6-2-31

Tel 03-5843-0097 Fax 03-5843-0098