



# 解体新書

2010・Winter

日本和装をあらゆる角度から紹介します

## 目次

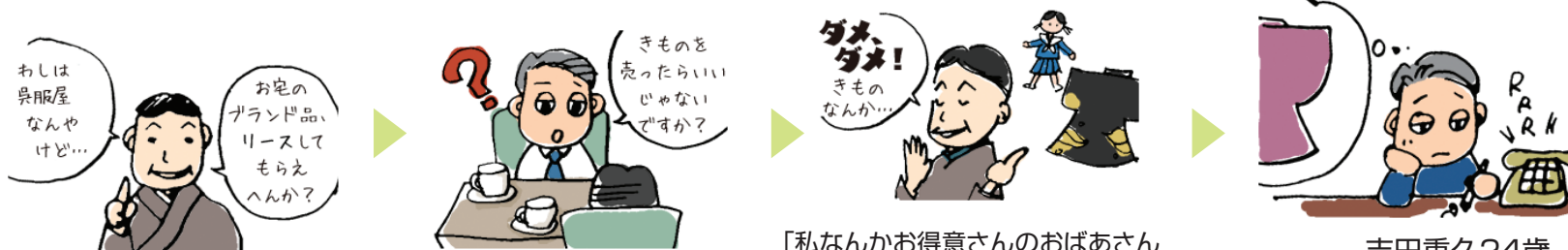
- |                    |                           |
|--------------------|---------------------------|
| 1 日本和装 誕生物語        | 7 日本和装の取り組み               |
| 2 日本和装の特徴          | 8 きもの小売市場と日本和装            |
| 3 「きもの人口」を作ろう      | 9 日本和装の企画力で、ニーズを掘り起こします!  |
| 4 きものをもっと身近なものにしよう | 10 日本和装 1年間の数字の動き         |
| 5 販売仲介の機会1         | 11 株主利益を守り、継続かつ安定した配当を目指す |
| 6 販売仲介の機会2         | 12 会社概要                   |

# 日本和装 誕生物語

日本和装は、社長・吉田重久が23年前に創業しました。

1

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。もうこれ以上は売れないよ」

吉田重久24歳  
「きもの世界はそんな現状なのか...」

2

気にしてみると、気づいたことが。

好きだけど着ないわねえ  
成人式から着ないけど

きものは好きだけど、自分で着られない人がなんと多いことか!

運転できない人は車を買わない。きものでも同じことではないか?

このままではきもの文化がすたれてしまう...

「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!**

3

そして23年後、全国に教室を展開し、すでに15万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。

# 日本和装の特徴

## 1 きもの人口を増やす

「着てみたい」が「着られる」という自信に変わる「4ヵ月間無料きもの着付教室」は、きもの人口を増やす窓口。すでに全国で15万人を超える修了生がきものライフを楽しんでいます。

## 2 本物のよさを伝える

ひとつの反物ができ上がるまでのストーリーを知ること、昔ながらの手仕事のよさ、素材による違いなど、「わからない」を「わかった」「もっと知りたい」に変えるきっかけをたくさん提供しています。

## 3 流通形態を作る

複雑な販売経路をすっきりシンプルにして、品質のよいものを適正な価格で購入できる仕組みを作りました。

# 「きもの人口」を作ろう

日本和装は教室を通して「きもの人口」を増やしています。



きものっていいよね。  
でも敷居が高くて…

お金も  
かかりそうだし…

START!

モデル：日本和装キャラクター  
もったいないゾウ

説明会



着なくちゃ  
もったいない!

着付けの練習



加盟店によるセミナー  
(勉強会&即売会)

修了記念パーティ



4ヵ月間無料きもの着付教室  
受講者(約2万人/年間)

日本和装の企画によるさまざまなイベント

- おでかけの機会
- 即売会
- きものマスター検定
- きものブリリアンツ(モデル)

修了生(全国約15万人)



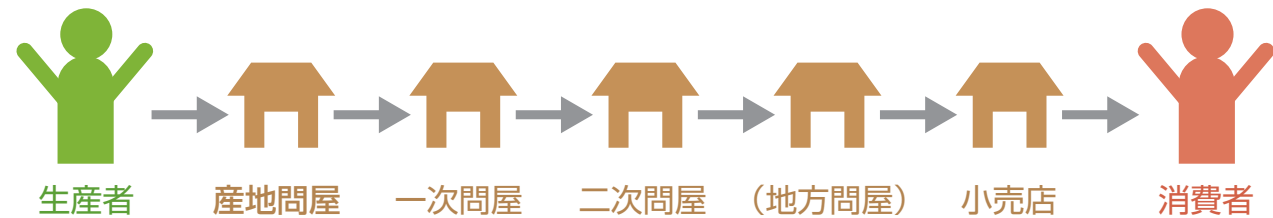
# きものをもっと身近なものにしよう

そのために日本和装は「販売仲介」という  
ビジネスモデルを創りました。

『4ヵ月間無料きもの着付教室』でおなじみの日本和装は「着付け学院」でも「きもの小売業」でもありません。  
生産者と消費者をつなぐ「販売仲介業」です。

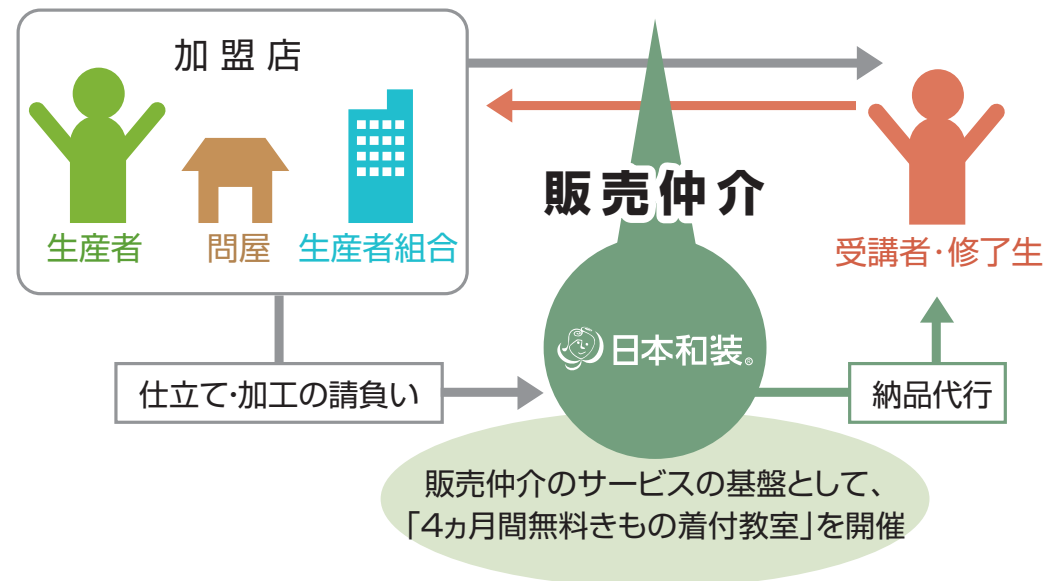
## 〈きもの業界の複雑な流通形態〉

- ・複数存在する中間マージン



## 〈日本和装のビジネスモデル〉

- ・シンプルな流通形態
- ・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、検品し納品する
- ・加盟店に代わって“代金を回収する”



# 販売仲介の機会1

日本和装の「販売仲介」は、おおまかには2つに分けられます。ひとつは「4ヵ月間無料きもの着付教室」のカリキュラムの中にあるセミナー。もうひとつは「4ヵ月間無料きもの着付教室」を修了した人に向けたイベントです。

## 受講者 セミナー

着付けを習いきものへの関心度が高まっているときに

「4ヵ月間無料きもの着付教室」では、5回目の「帯セミナー」、10回目の「きものセミナー」が販売仲介の機会となります。生産者や卸問屋から直にきものや帯について学び、実際のきものや帯を使ってコーディネートを学ぶ一方、希望者には購入の機会になります。



### ●「4ヵ月間無料きもの着付教室」のカリキュラム

まったくの初心者でも普段着のきものからフォーマルな留袖まで着られるようになる効率的なカリキュラムです。

|                     |                           |                          |
|---------------------|---------------------------|--------------------------|
| 1回目 説明会・自己紹介        | 6回目 ゆかた、半幅帯の結び方           | 11回目 留袖の着方、袋帯の結び方(二重太鼓)1 |
| 2回目 普段着の着方          | 7回目 やわらか物の着方              | 12回目 留袖の着方、袋帯の結び方(二重太鼓)2 |
| 3回目 名古屋帯の結び方・懇親会    | 8回目 やわらか物の着方・懇親会          | 13回目 習得度の確認テスト(実技・知識)    |
| 4回目 名古屋帯(ポイント柄)の結び方 | 9回目 留袖の着方・着物のTPO・自分の寸法を知る | 14回目 全体のおさらい             |
| 5回目 良質な帯を結ぶセミナー     | 10回目 良質な着物を学ぶセミナー         | 15回目 修了記念パーティ            |

### ●日本和装は通いたい着付教室」No.1※

全国22拠点 411教室・約1900クラスを展開し、これまでの修了生は15万人超。多くの人に支持されています。

※全国約10万人を対象としたネット調査にて(社団法人地域経済研究所調べ 2009年7月実施)



# 販売仲介の機会2

## 修了生 イベント

すでに着られる人の興味関心をひきつける

地域性のある局イベントや全国規模のイベントは、修了生にはきものを着る機会、きものを学ぶ機会として活用されています。1回当たり、10人程度の小規模なものから500人を超えるものまで規模はさまざま。一つひとつが日本和装のオリジナル企画です。



### ●多彩な修了生サービス

「4ヵ月間無料きもの着付教室」を修了してもまだまだ無料! きもの人口を維持継続していくために、さまざまなサービスを展開しています。

#### きものブリリアンツ・メイツ 登録制(無料)

全国の地区予選で選出された「きものブリリアンツ」。テレビや映画のエキストラや会報誌「KOSODE」誌上の登場など、幅広く活躍するチャンスがあります。



#### きものマスター検定

検定を通じて知識と着こなしを確認できる制度。基礎マスター(修了生限定・登録無料)から始まって、ジュニア、ミドルからマスターまであります。



#### ランクアップできる教室いろいろ

もっと着付けやそれにつわる和の文化を学びたいという方に、レベルアップができる教室を用意。もちろん受講料は無料です。



#### イベントのご案内

好きな織りや染めだけを集めたセミナーや、修了生の同窓会、和の知識を深めるイベントなどをイベントやセミナーで開催しています。



#### 会報誌「KOSODE」

登録いただいた方にお届けする会報誌。季節ごとの装いや、イベント情報など盛りだくさんでお届けします。



# 日本和装の取り組み

日本和装は、責任をもって仲介しています。

## 1 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、安心してご購入いただけます。



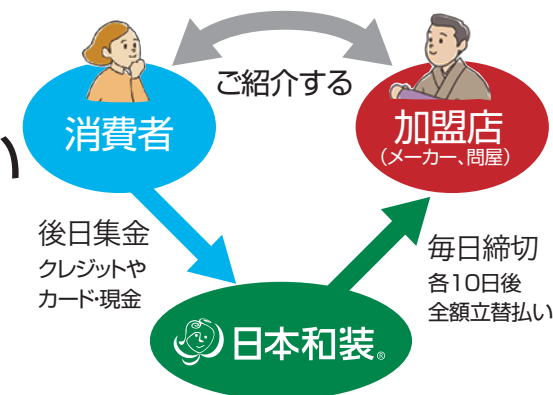
## 2 信頼の品質と適正な価格のための加盟店制度

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。  
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。



## 3 業界最速! 毎日締切10日後全額立替払い

きもの業界では180日以上の手形払いがほとんど。  
そうしたなか、日本和装では毎日締め日を設け、各10日後全額立替払いを行っています。  
加盟店にとっては煩雑な入出金管理などの手間が省かれ、  
すぐ現金化できるというメリットがあります。

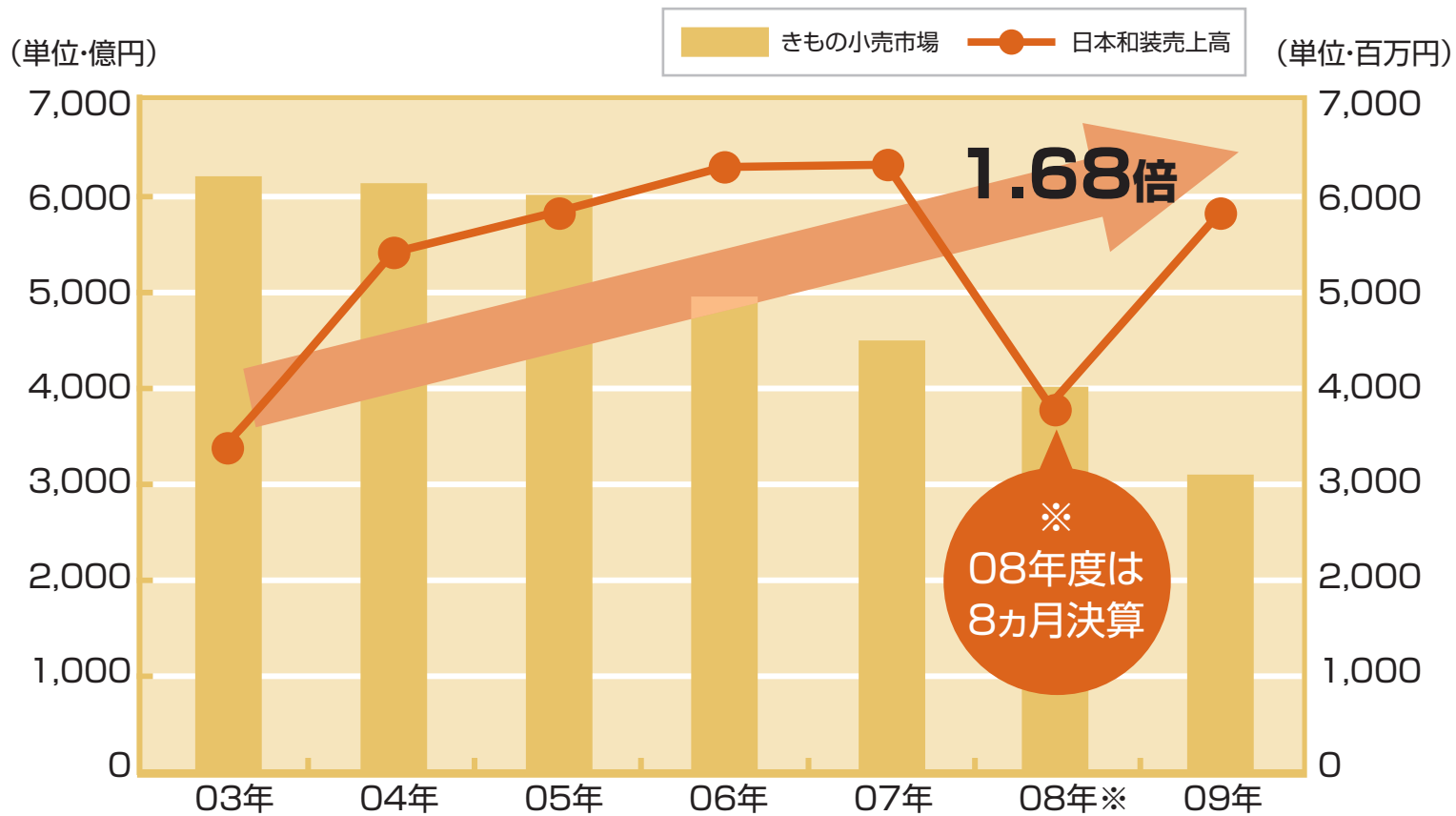




# きもの小売市場と日本和装

日本和装は6年間で売上高を1.68倍に。市場拡大に成功!

＜きもの小売市場と日本和装売上高の推移＞



注)

●きもの小売市場については、「きもの産業白書2009年版」(矢野経済研究所調べ)より

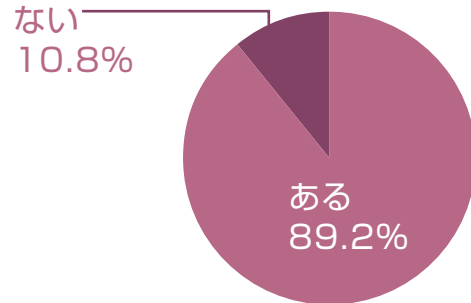
●日本和装の売上高、経常利益については、単体における、決算数値

※06年9月:日本和装株式の上場準備として03年9月、10月、12月、03年4月にわけて関連会社等の統合整理を行った

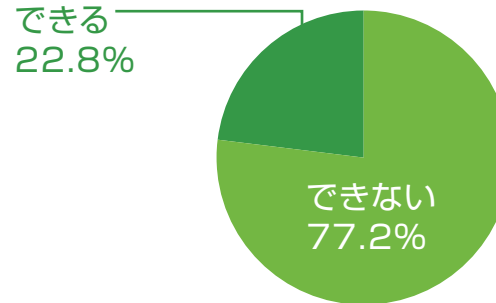
※日本和装の08年度については、決算期変更に伴い、8ヵ月決算の数値

# 日本和装の企画力で、ニーズを掘り起こします！

Q.きものに興味がありますか？

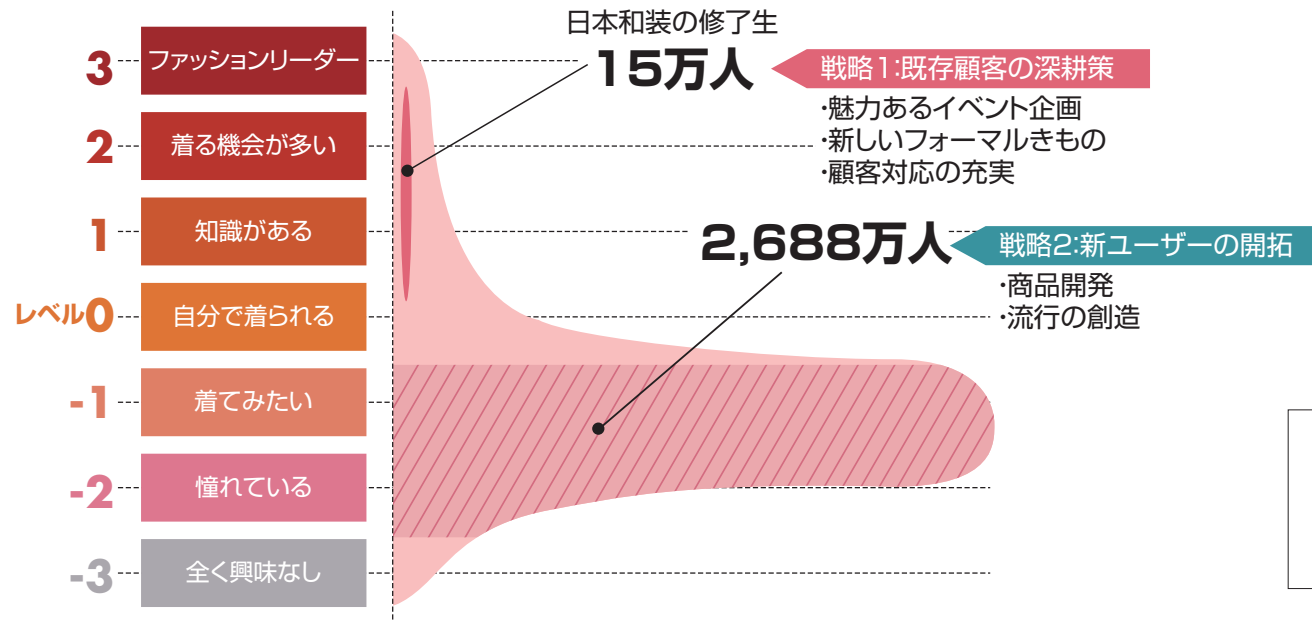


Q.自分で着付けができますか？



(2007年電通・電通リサーチ調べ)

## <日本和装の考える「きもの消費者レベル」>

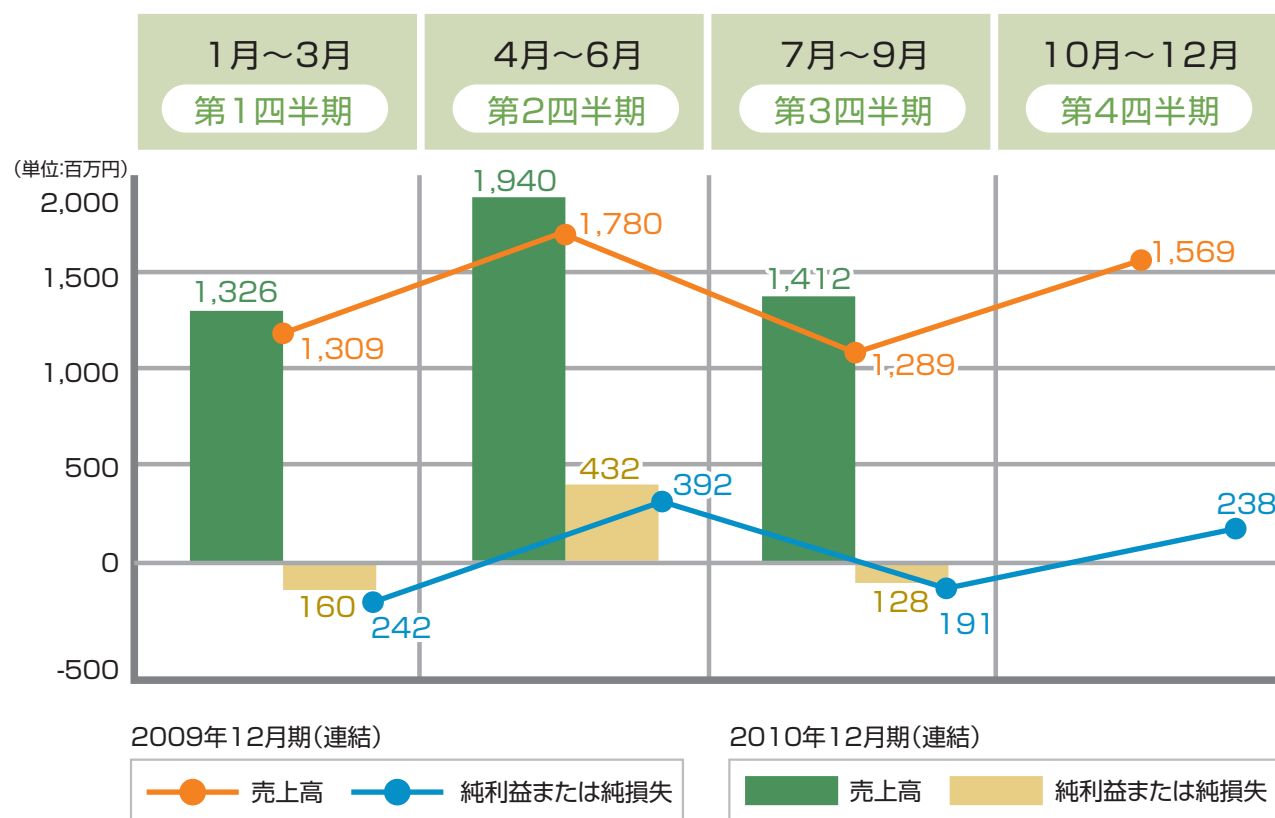


■日本の総人口1億2,739万人  
 男性 4,099万人  
 女性 4,046万人  
 ※14~64歳の人口(2009年11月統計局資料)

# 日本和装 1年間の数字の動き

日本和装の決算の特徴は、経費の計上が第1・第3四半期に集中すること。  
それは教室の受付募集が春と秋の年2回だから。この時期は、募集のための広告宣伝費が計上されるため、収益が減少します。  
対して第2・第4四半期は、教室のセミナー(販売機会)の開催により、純利益が黒字に転じます。

<収益構造のグラフ>



(単位:百万円)

|     | 通期    |               |
|-----|-------|---------------|
|     | 2009年 | 2010年         |
| 売上高 | 5,950 | 6,000<br>(予想) |
| 純利益 | 196   | 280<br>(予想)   |

# 株主利益を守り、継続かつ安定した配当を目指す

<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ヵ月決算 | 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<br>(予想) | 1,500<br>(予想) | —     |

※配当利回りは各期末日の株価終値をもとに算出

# 会社概要

|           |  |
|-----------|--|
| 【会社名】     | 日本和装ホールディングス株式会社   |
| 【設立】      | 昭和61年(1986年)   |
| 【資本金】     | 459百万円   |
| 【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   |
| 【代表者名】    | 代表取締役社長 吉田 重久(よしだ しげひさ)  |
| 【従業員数】    | 正社員146人(2010年6月現在)   |
| 【事業内容】    | 和装品全般の仲介並びに加工サービス業   |
| 【売上高】     | 5,950百万円(2009年12月期)  |
| 【経常利益】    | 402百万円(同上)   |
| 【拠点数】     | 全国 22拠点  |
| 【主幹事証券会社】 | 野村証券株式会社   |
| 【監査法人】    | 有限責任監査法人トーマツ   |
| 【取引銀行】    | 三井住友銀行 りそな銀行 みずほ銀行 三菱東京UFJ銀行   |
| 【関係会社】    | 日本和装ホールセールズ株式会社(100%子会社)<br>(和装文化に関する情報サービスの提供、織物の製造販売)<br><br>日本和装クレジット株式会社(100%子会社)<br>(個別信用購入あっせん業、貸金業)<br><br>NIHONWASOU USA, INC(100%子会社・米国法人)<br>(米国でのきもの関連事業) |

【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**

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

■ご注意

本資料は2010年12月期第3四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2010年9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。