



解体新書

2011・Spring

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 | 9 “きものファン”が増えてきた! |
| 2 日本和装の特徴 | 10 2010年12月期は… |
| 3 「きもの人口」を作ろう | 11 これからの日本和装 |
| 4 きものをもっと身近なものにしよう | 12 日本和装が創る、“きもの人口”“きものファン” |
| 5 きものへの信頼と安心を支える品質と価格 | 13 日本和装は夏きものNo.1 |
| 6 日本和装の取り組み | 14 株主利益を守り、継続かつ安定した配当を目指す |
| 7 日本和装の収益モデル | 15 日本和装 1年間の数字の動き |
| 8 きもの小売市場と日本和装 | 16 会社概要 |

日本和装 誕生物語

日本和装は、社長・吉田重久が24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。

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?

「そうだ!着られる人を増やせばいいんだ!」

好きだけど着ないおねえ

成人式から着ないけど...

このままではきもの文化がすたれてしまう...

→ 「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24年後、全国に教室を展開し、すでに15万5,000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

興味はあっても何もわからない初心者を、きもの人口にするのが「無料きもの着付教室」。すでに全国で15万5,000人を超える修了生が、きものライフを楽しんでいます。

2 きものファンにしていく

ただ「着られる」のではなく、きものや帯の手仕事、素材などを知り、きもの文化のよさを体感してもらうことで、きものを日常的に楽しむ“きものファン”を増やしています。

3 新しいきもの流通を作る

複雑な販売経路をシンプルにして、よいものを適正価格で購入できる仕組みを作るとともに、消費者の意見が反映できる、ものづくりの体制をバックアップしています。

きもの人口を作ろう

「無料きもの着付教室」で新しい“きもの人口”を作り、コアな“きものファン”を育てています。

受講者募集



応募受付



着付け講習



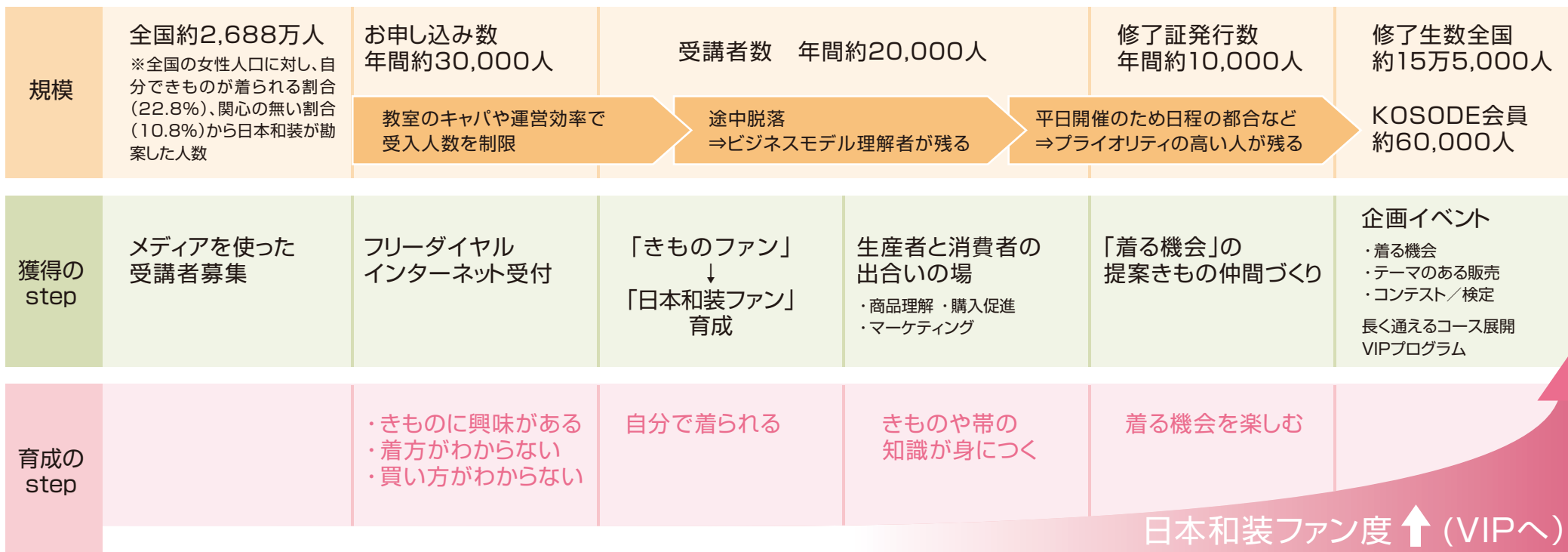
セミナー



修了パーティ



イベント等

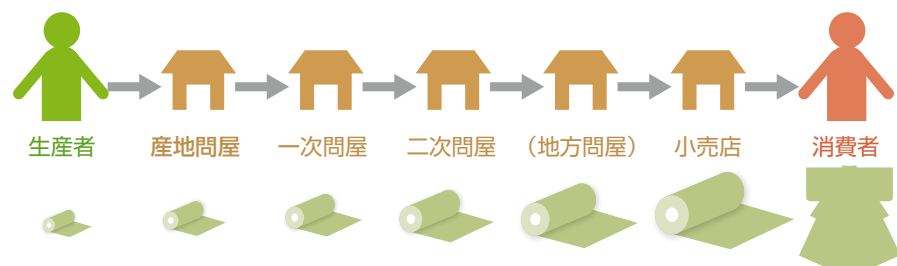


きものをもっと身近なものにしよう

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作り、流通形態を変えました。

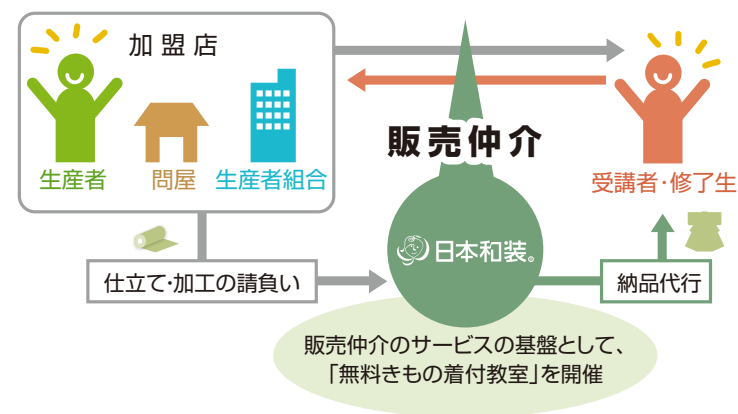
『無料きもの着付教室』でおなじみの日本和装は「着付け学院」でも「きもの小売業」でもありません。生産者と消費者をつなぐ「販売仲介業」です。

〈これまでのきもの業界の流通〉



- 中間マーゲンがかさむ
- 生産者と消費者の距離が遠い／一方通行
- 生産者側に代金回収リスクが伴う
- 納品から代金回収までにかかる時間が長い

〈日本和装のビジネスモデル〉



- 生産者と消費者を直接つなぐシンプルな流通
- 消費者と生産者の距離が短いことで、市場ニーズが反映されたものづくりが可能
- 開発された商品は、需要も高く流通が活性化
- 生産者は代金回収リスクがなく、回収までの期間も短い

きものへの信頼と安心を支える品質と価格

中立的な立場で品質と価格を審査。適正な価格で提供する仕組みがあります。



加盟店の声 >>>>



河瀬満織物株式会社
代表取締役社長 河瀬仁志

帯づくりで189年の歴史を持つ当社ですが、日本和装に協力して初めて、直接たくさんの消費者の皆さんのお声を聞くことができるようになりました。大変ありがたいと思っています。

受講者の声 >>>>

「セミナーでの勉強は和装に関する知識や理解が深まります。購入した品物の仕立てもとても丁寧でアフターもきちんとしており信頼できます」(北陸局のお客さま)
 ※セミナーアンケートより

お客さま相談窓口として質問や相談に対応
8日間無条件解約の受付もしている

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。

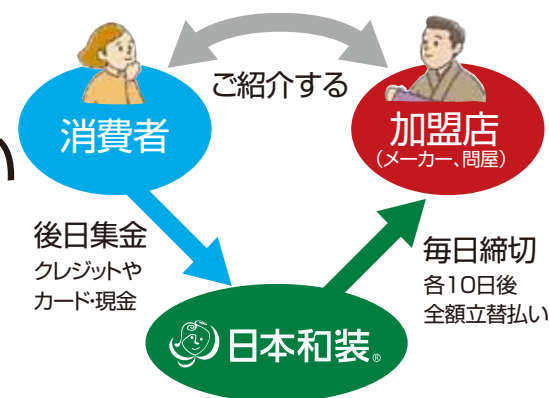
1 信頼の品質と適正な価格のための加盟店制度

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。



2 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。



3 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、
安心してご購入していただけます。

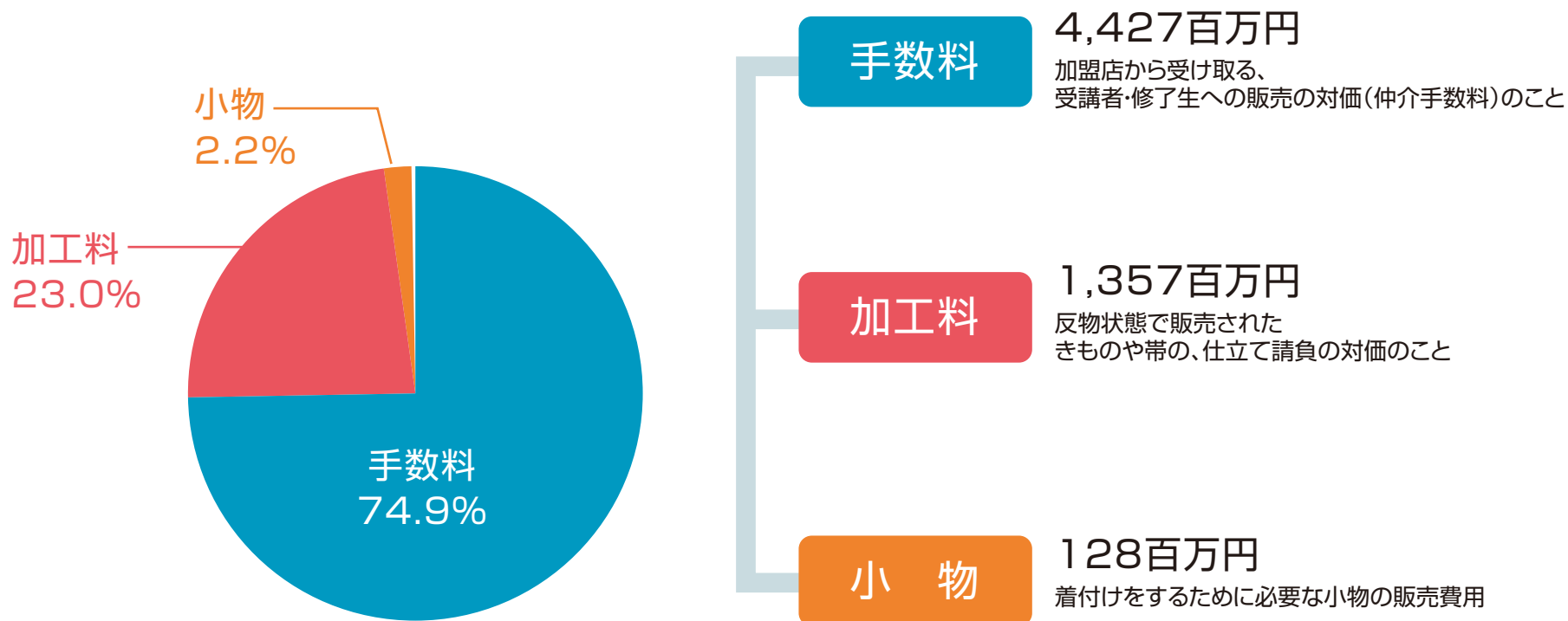


日本和装の収益モデル

きものや帯の販売仲介業である、日本和装の収益はその約75%が販売仲介の手数料収入。その他は、仕立ての請け負いの加工料と、着付け小物などの販売で構成されています。

単体

10年12月期売上高の内訳

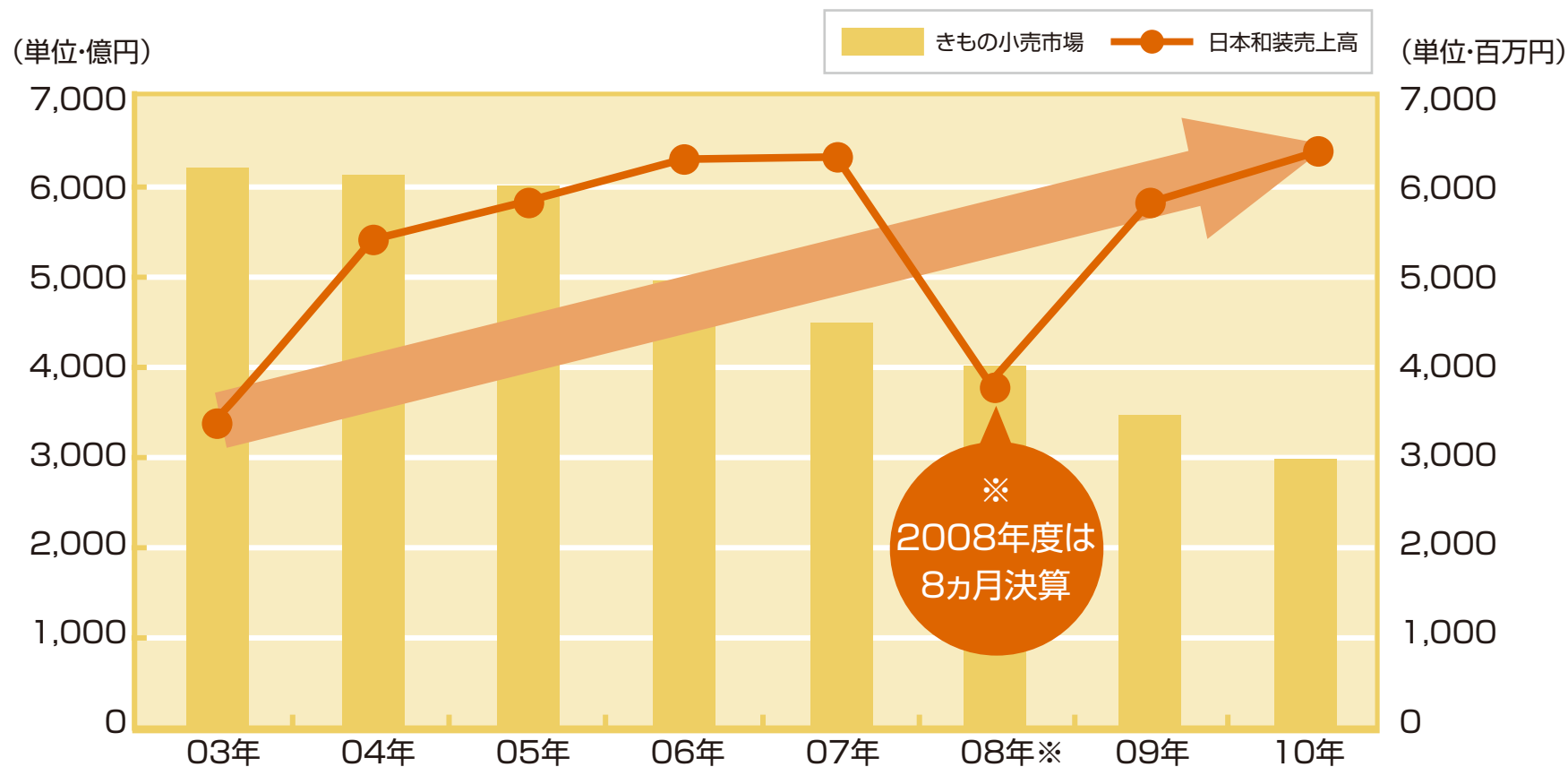


売上高 5,914百万円

きもの小売市場と日本和装

低迷するきもの小売市場に対し、
日本和装は新たな市場を開拓し確実に伸張!

＜きもの小売市場と日本和装売上高の推移＞



注)

●03年～10年のきもの小売市場については、「きもの産業年鑑2010-2011年版」(矢野経済研究所)より

●日本和装の売上高については、03年～06年は単体、07～10年は連結の決算数値。

※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

“きものファン”が増えてきた!

近年は、普段からきものを楽しむ
“きものファン”でイベントも盛況です。

※売上高とは主に販売仲介による手数料収入のことであり、販売金額を指す取扱高とは異なります。

	09年12月期			10年12月期		
	回数	取扱高	構成比	回数	取扱高	構成比
新規顧客向けセミナー (受講者)	4,177回	4,030百万円	43.9%	4,472回	4,102百万円	43.6%
既存顧客向けイベントなど (修了生)	3,285回	5,156百万円	56.1%	3,362回	5,299百万円	56.4%



● セミナー

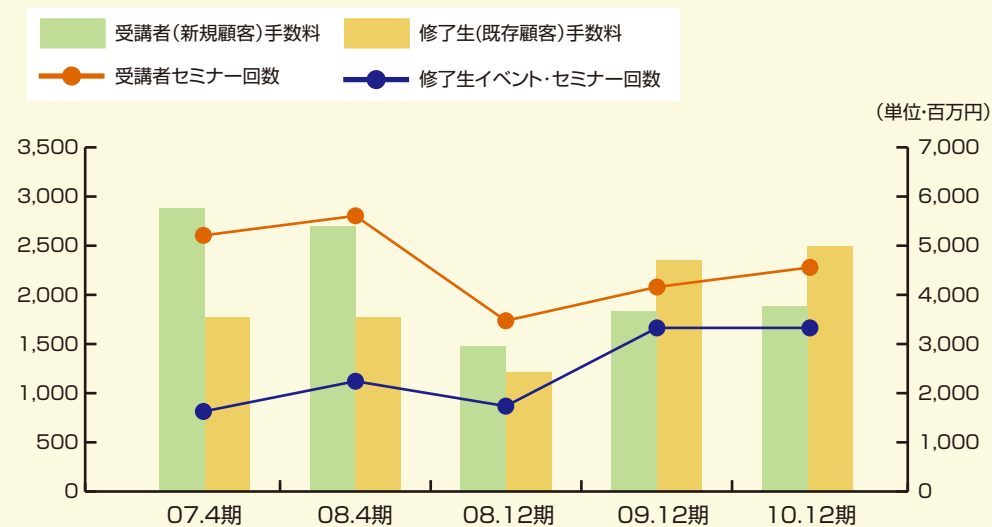
受講者を対象とした生産者や卸問屋での勉強会&販売会。きもの初心者を対象とし、生産工程や素材など本物のよさを伝える機会でもある。



● イベント

修了生を対象とした、着る機会を兼ねた販売会。毎回テーマを設け、知識の蓄積や着付け技術の向上などに役立つ機会でもある。

(参考)新規顧客と既存顧客対象の手数料収入の推移



2010年12月期は…

修了生(既存顧客)が楽しんで参加するイベントが、販売仲介の場に!



夏きものイベント3連発

取扱高 14億4,000万円

〈第1弾〉「先取り! 大人の夏きもの」

●実施期間: 2月下旬~3月 ●開催会場: 全国27会場 ●参加人数: 1,702名

〈第2弾〉「すぐに役立つ夏きもの実用講座」

●実施期間: 5月~6月 ●開催会場: 全国26会場 ●参加人数: 2,629名

〈第3弾〉「夏もの満載」

●実施期間: 7月 ●開催会場: 全国22会場 ●参加人数: 1,818名



23周年ありがとうの会

●開催時期: 10年11月~12月 ●開催地: 全国55会場

参加人数	3,136人
購入率	55.7%
購入平均金額	18万6,100円

取扱高 3億2,500万円

きものの明日プロジェクト'10

●開催時期: 10年5月~6月 ●開催地: 全国9会場

参加人数	2,365人
購入率	96.4%
購入平均金額	15万800円

取扱高 3億4,400万円



きものブリリアンツ全国大会



きもの大博覧会

●開催時期: 10年9月
●開催地: 全国5会場

参加人数	2,149人
購入率	82.2%
購入平均金額	14万1,400円

取扱高 2億4,900万円



きものコレクション'10

●開催時期: 10年11月~12月 ●開催地: 全国10会場

参加人数	2,570人
購入率	70.3%
購入平均金額	15万1,500円

取扱高 2億7,300万円



これからの日本和装

きもの業界の再構築も視野に入れた計画が進行中。

〈既存事業だけの計画〉

(単位：百万円)

連結	10.12期		11.12期	
	実績	計画	計画	計画
売上高	6,310	6,000	6,300	6,500
営業利益	536	500	600	650
経常利益	516	480	580	630

- 今年度は規模の拡大よりも質の向上を優先した、未来への準備期間
- 「きものファン」育成プログラム
- 来年度以降は業界の活性化も視野に

〈新プロジェクト〉 ※上記計画値には含まれません

●鎌倉プロジェクト

日本和装の修了生であることのプレミアム感を高めていくための施策として、建設予定の商品展示場を兼ねた会員向けの宿泊施設



●海外縫製工場

海外に仕立て加工の縫製工場を持つことで、縫製業界の活性化と加工原価の軽減が狙いです。



●USA/二次製品

織物を使った二次製品を海外販売



日本和装が創る、“きもの人口” “きものファン”

「着られる」ようになった“きもの人口”を、普段からもきものを楽しむ“きものファン”に。



[きもの人口作り(新規顧客)]

- 「無料きもの着付教室」を通じて、技術や知識を伝える
- きものの選び方、買い方の知識を伝えて、買うところを紹介する

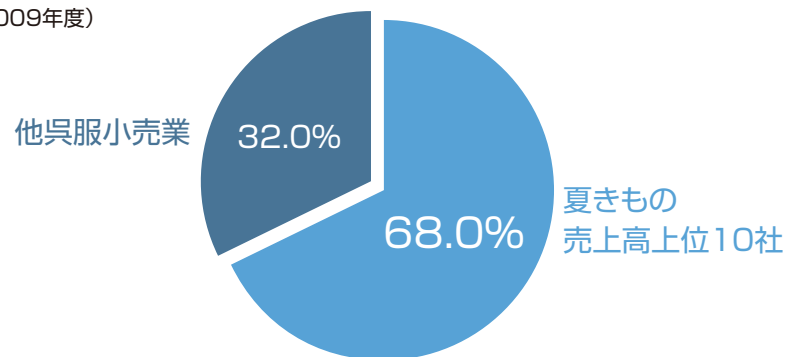
[きものファン作り(既存顧客)]

- 着る機会を提案し、着る回数を増やしてもらう
- きものライフでの困りごとを解決し、着ることへのハードルをなくす
- 日本和装の修了生であることの優位性を高めていくため、同業他社との協力体制も検討する

日本和装は夏きものNo.1

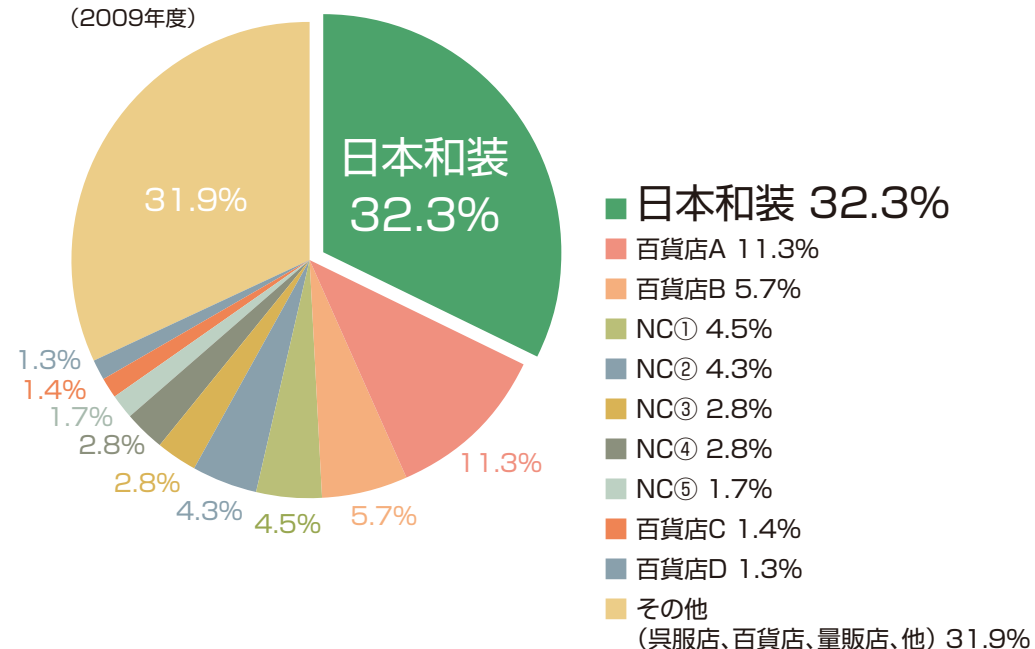
<夏きもの小物市場に閉める上位10社のシェア>

(2009年度)



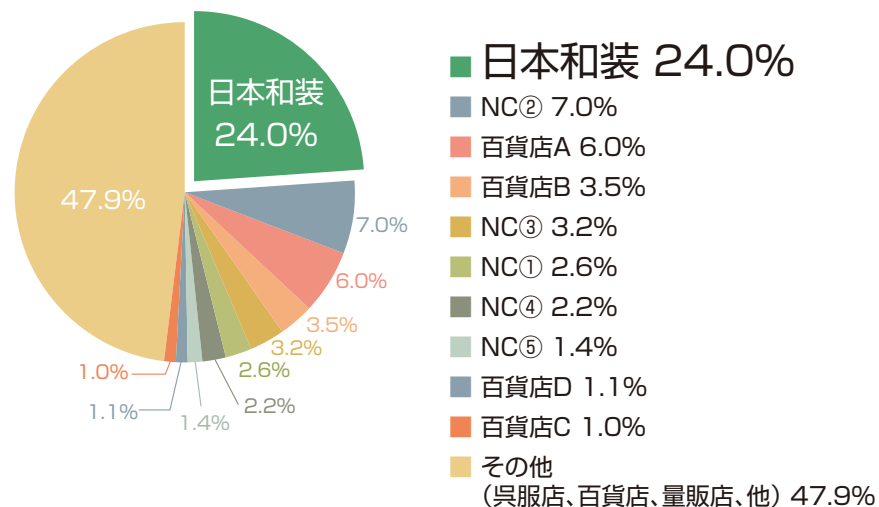
<夏きもの小売総市場に占める上位企業別売上シェア>

(2009年度)



<夏きもの小売総市場に占める上位企業別販売数量シェア>

(2009年度)



※売上高・販売数量シェアは一部推定。

※日本和装は取扱高、その他企業は売上高を基にシェアを算出

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 (2008年4月)	500	1,200	1,700	5.7%
第23期 (2008年12月) ※8ヵ月決算	0	1,200	1,200	5.0%
第24期 (2009年12月)	500	1,000	1,500	5.3%
第25期 (2010年12月)	500	1,000	1,500	4.6%

※配当利回りは各期末日の株価終値をもとに算出

<株主優待>

保有株式数に応じて以下の優待を進呈いたします。

保有株式数	優待内容
1株	500円分のクオカード
2~4株	1,000円分のVISAギフトカード
5~9株	2,000円分のVISAギフトカード
10~49株	3,000円分のVISAギフトカード
50株以上	5,000円分のVISAギフトカード



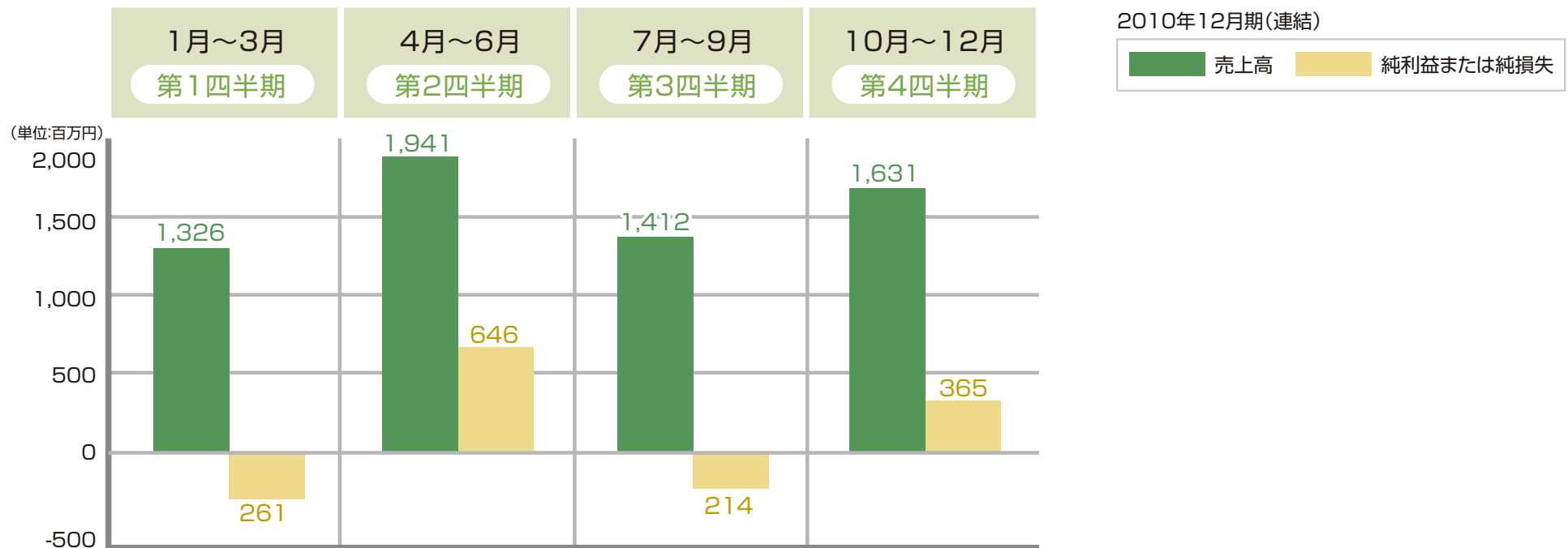
日本和装 1年間の数字の動き

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>



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152人
- 【 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 】 6,310百万円(2010年12月期)
- 【 経 常 利 益 】 516百万円(同上)
- 【 拠 点 数 】 全国 24拠点
- 【主幹事証券会社】 野村證券株式会社
- 【 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、みずほ銀行、りそな銀行、三菱東京UFJ銀行、あおぞら銀行、中央三井信託銀行、京都銀行
- 【 関 係 会 社 】 日本和装ホールセールズ株式会社(100%子会社)
(和装文化に関する情報サービスの提供、織物の製造販売)

日本和装クレジット株式会社(100%子会社)
(個別信用購入あっせん業、貸金業)

NIHONWASOU USA,INC(100%子会社・米国法人)
(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月期業績と2011年12月期以降の計画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12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。

