



2011年12月期 第2四半期 決算説明会

日本和装は、きものを通じて女性の心を動かし、  
輝く機会をつくる会社です。

ニッポ  
ツポ  
女子。ンめ  
すす  
すす

2011年8月4日  
日本和装ホールディングス株式会社  
(2499)

[連結]

## 11.12期第2四半期 ハイライト

◎計画値を上回る売上高10%増。営業利益2%・経常利益は1%増

■売上高・・・震災対応により機敏に開催したイベントが功を奏した

- ① 2011春の受講者募集は、1万3,000人を超える結果。
- ② 東日本大震災により、仙台・福島・郡山・茨城の一部の会場で着付教室の開始時期の遅れや閉鎖が生じた。
- ③ ②の対応策として修了生を対象としたイベントを全国で展開したことで、売上高が計画値を上回った。

■利益/経常利益・・・イベント増に伴い、営業経費が増加した

計画よりもイベント回数が増加し、会場費などの営業経費が増加したものの、営業利益・経常利益は予想通りとなる。

■資産除去債務・・・通期計画では織り込み済み

過年度分の影響額を第1四半期に一括認識したため。

[連結]

# 11.12期第2四半期 損益計算書

◎機敏な震災対応が功を奏し、計画値を上回る売上高増を達成

(単位:百万円)

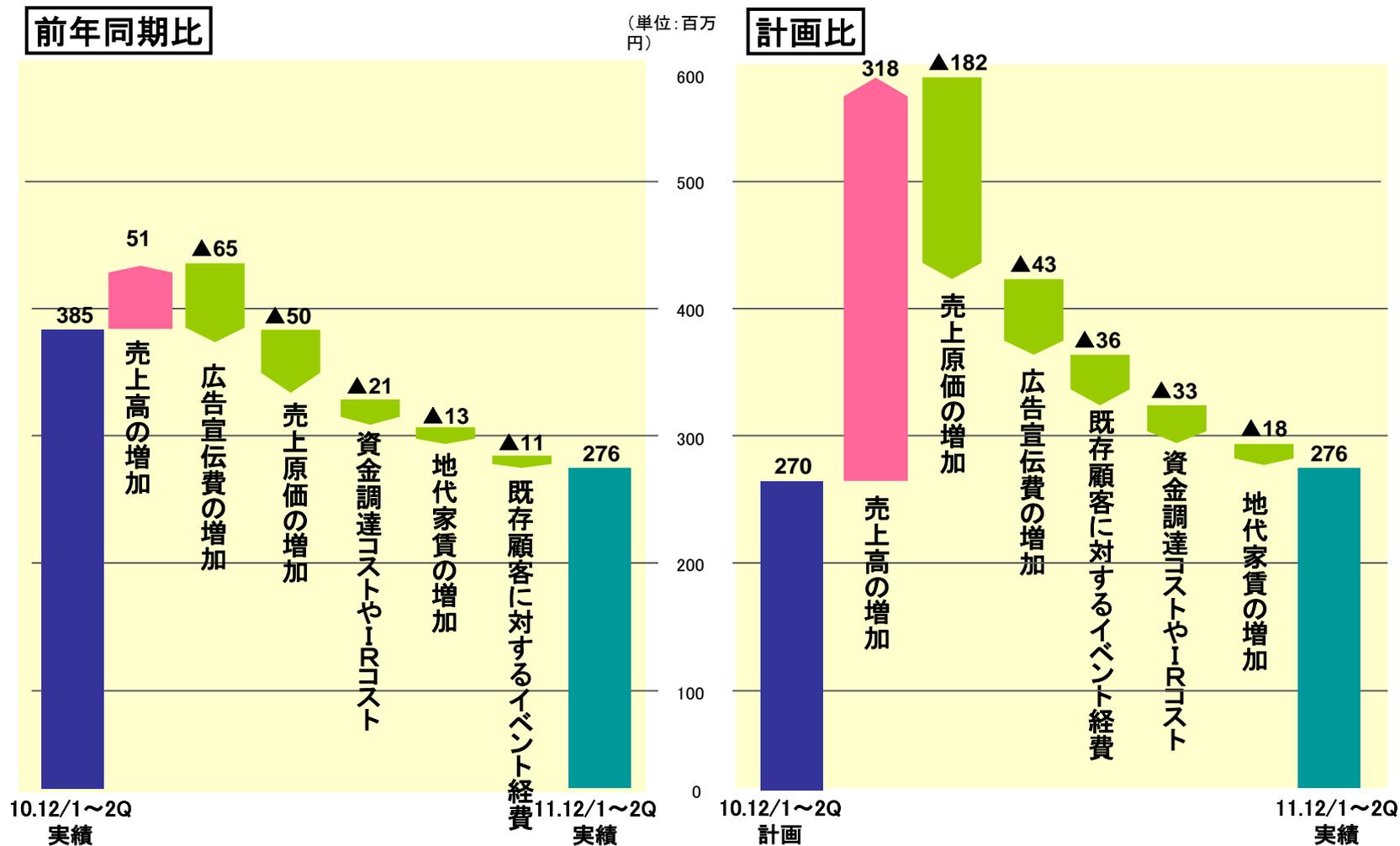
項目	10.12期第2四半期	11.12期第2四半期				
	①実績	②期初計画※	③実績	前期差異 (③-①)	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	3,267	3,000	3,318	51	101.6%	110.6%
売上総利益	2,765	—	2,766	1	100.1%	—
売上総利益率	84.6%	—	83.4%	—	—	—
販売費及び 一般管理費	2,379	—	2,489	110	104.6%	—
営業利益	385	270	276	△108	71.8%	102.6%
営業利益率	11.8%	9.0%	8.3%	—	—	—
経常利益	375	260	263	△111	70.2%	101.3%
経常利益率	11.5%	8.7%	7.9%	—	—	—
当期利益	272	140	127	△144	46.8%	91.0%

※計画値は、2011年2月14日発表数字によるものです。

[連結]

# 11.12期第2四半期 営業利益の状況

◎震災後は、既存顧客対象のイベントを増やし、営業利益を確保



[連結]

# 11.12期第2四半期 営業利益の増減分析 (前年同期比)

## ◎震災にも関わらず、売上高は昨年よりも増加

### プラス要因

(売上高増加の内訳)

◎日本和装ホールセラーズ(株)での販売 **5,700万円増**

…積極的な販売活動により売上増加に寄与

西陣帯とのコラボレーション企画をはじめ、積極的に新商品の開発に特化。委託商品(きもの)も販売拡大

◎日本和装クレジット(株)の割賦あっせん **900万円増**

…日本和装の優良債権を積極的に立替

「無料きもの着付教室」の受講者・修了生という“顔の見える債権”という特色を活かし、流動化の仕組みを活用して、さらなる拡大を狙う

◎日本和装ホールディングス(株)の売上高減少 **▲1,500万円**

加工売上高は増加したものの、手数料及び小物の売上高が減少

### マイナス要因

▼広告宣伝費の増加

…テレビCM放映量増加に伴う経費

交通広告にシフト。テレビCMはタイム出稿を抑え、スポット出稿に集中させる

▼売上原価の増加

…ホールディングス 2,400万円増  
ホールセラーズ 2,600万円増

加工点数増加によるもの委託商品(きもの)の積極的な販売によるもの

▼資金調達コストやIRコスト

…コミットメントライン、クレジット債権流動化、IRコストの増加

割賦事業の開始1年で債権を流動化できた実績をもとに、さらに資金調達を多様化。拡大に臨む

▼地代家賃の増加

…日本橋、品川、北九州(関門)の開設に伴うコスト

サービスの向上と、業務の効率化により、顧客満足度を上げることで売上向上を図る

▼既存顧客に対するイベント経費の増加

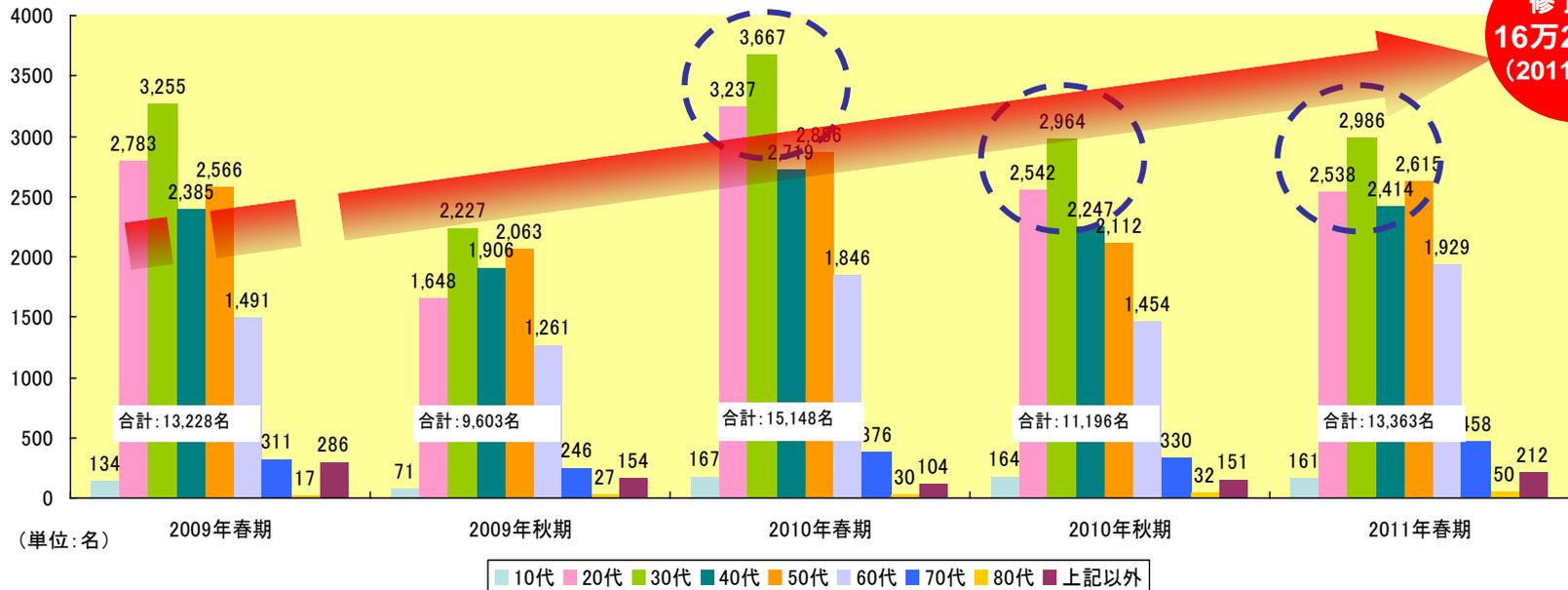
…積極的なイベント展開により増加

売上の向上に寄与するため、今後は経費の効率化を課題として取り組んでいく

# [顧客戦略] 教室修了後も「きもののことなら日本和装」戦略

## ◎教室とイベントの相乗効果を狙った長期的戦術に転換

<教室応募者数>



修了生数  
16万2,000人  
(2011.7現在)

CM	 麻生 祐未	 おすぎとよこ	 観月 ありさ	 観月 ありさ	 真矢 みき
対象	30～50代主婦ターゲット		20～30代有職女性がターゲット		

# [新規顧客戦略] 受講者（新規顧客）に向けた広告戦略

## ◎引き続き、有職女性をターゲットとして積極展開

### 「働く女性」の生活スタイルに沿った広告手法

#### ■2011年春期 「憧れ感」を感じるイメージ戦略を付加

有職女性に「きもの」への憧れを喚起  
イメージキャラクターに「理想の女上司」といわれる女優・真矢みきさんを起用。  
「きものが着られるってカッコイイ」をキャッチフレーズとした。

首都圏にて、地下鉄車内広告を開始(1ヵ月間)

厳選した番組へ提供広告も投入



番組提供広告  
(タイム広告)



テレビCM



交通広告(地下鉄ドア上ツインステッカー)

2011春は、広告手法を転換。有職者に響く広告などを拡大

[既存顧客]

# イベントの成功と機敏な対応

◎予定のイベントは成功。震災の影響には追加イベントで対応

着る機会があれば、消費意欲は冷めない



## ■被災対応

開講順延教室: 82クラス  
開講中止教室: 35クラス  
移転教室: 17クラス  
影響のあった施設: 12拠点



### チャリティーイベントの開催

閉塞感を感じていたところに、装うことで元気になる「きものパワー」で元気を呼びかけ。

多彩な企画で、販売チャンスは拡大。顧客の思いに迅速に応える

# [既存顧客] 需要を生み出す企画とアプローチ

## ◎「着ることが楽しい！」チャンスを創るイベントで需要が生まれる

### 日本和装が創った”夏にきものを着る”が流行る仕組み

#### ■ 現状課題

「夏にきものを着るのは暑い」と敬遠されがち

#### ■ 日本和装のメッセージ

- ・夏にきものを着ると、さらにカッコイイ
- ・天然素材は、実は夏も心地いい(涼しい)

#### ■ 日本和装の企画と実行

##### 1. 目にする機会・着る機会をたくさん創る

- ① イベント
- ② きものでお出かけ
- ③ きものブリリアンツ全国大会

##### 2. 学ぶ機会を創る

- ① 「夏きもの教室」
- ② イベント



**数量・取扱高ともに業界No.1!**

※昨年取扱高

14億4,000万円

※2011年3月 矢野経済研究所調べ



盛夏のきもの姿で競う「ブリリアンツ全国大会」



夏のきもの姿で集合(着る機会イベントより)



[連結]

# 11.12期 通期業績計画

◎中長期の展望に備え、計画は据え置き

(単位:百万円)

項目	10.12期	11.12期			
	①実績	② 期初計画※	③ 1~2Q実績	差異 (②-③)	進捗率 (%)
売上高	6,310	6,000	3,318	2,681	55.3%
売上総利益	5,286		2,766	—	—
売上総利益率	83.8%		83.4%	—	—
販売費及び 一般管理費	4,749		2,489	—	—
営業利益	536	500	276	223	55.4%
営業利益率	8.5%	8.3%	8.3%	—	—
経常利益	516	480	263	216	54.9%
経常利益率	8.2%	8.0%	7.9%	—	—
当期利益	356	250	127	122	51.0%

※計画値は、2011年2月14日発表数字によるものです。

※今後の業績推移に応じて、修正の必要が生じた場合は、速やかに公表いたします。

※詳細は、20ページの参考資料をご参照ください。

[連結]

# 11.12期下期 主要テーマ

## ◎「すすめ！ニッポン女子」。きものドリームを全国で。

### <新規顧客>2011秋の広告テーマ

>>何かをしたいアイドル女子(※)の目を「きもの」に  
「すすめ！ニッポン女子」

目標受講申込者数:1万3,000人

※「アイドル女子」については、18ページの参考資料をご参照ください。



2011秋の広告イメージ

### <既存顧客>大型イベントの投入

>>好調なイベントに加え、新しい企画も投入！

7月

8月

9月

10月

11月

12月

#### ●夏きものイベント

昨年実績(取扱高)

14億4,000万円

NEW

#### ●きものブリリアンツ 地区予選会

開催時期:11年7~8月

開催地:全国11会場



#### ●きもの大博覧会

開催時期:11年8~9月

開催地:全国7会場

昨年実績(取扱高)

2億4,900万円

NEW

#### ●株式上場5周年祭

開催時期:11年9~10月

開催地:全国46会場

NEW

#### ●きものブリリアンツ 全国大会(大阪)

日程:11年11月8日

会場:ホテルニュー  
オータニ大阪



#### ●24周年ありがとうの会

開催時期:11年11月~12月

開催地:全国55会場

昨年実績(取扱高)

3億2,500万円

#### ●きものコレクション

開催時期:11年11月~12月

開催地:全国7会場

昨年実績(取扱高)

2億7,300万円

[連結]

# 中長期計画と進捗状況

## ◎きものドリームを巻き起こす伏線を全国で。

### ■既存事業だけの計画

(単位:百万円)

項目	10.12期	11.12期	12.12期	13.12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

- 11.12期は既存ビジネスモデルの中身を充実
- 規模の拡大は、業界活性化なども視野に12.12期以降に計画

⇒肅々と進行中

### ■計画数値外プロジェクトの進捗状況

#### <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宿泊施設

⇒建築計画進行中



#### <海外縫製工場>

仕立て加工の縫製工場を海外にも持つことで、加工原価の削減と、競合化による国内縫製工場の質量向上を狙う



⇒交渉中

#### <USA/二次製品>

織物を使った二次製品を海外販売

⇒ニューヨーク有名宝飾店での利用を交渉中



#### <きものドリームプロジェクト>

きものが「新しい自分」に出合うチャンスを作る

##### ・シンデレラ計画

きものできれいになって、新しい扉を拓いていく

##### ・きもの講師への道

好きな”きもの”で、「先生」と呼ばれる

[中長期計画テーマ]

# きものドリームプロジェクト

## ◎きもので変わる！きもので輝く！日本和装のドリームプロジェクト I

### ■美しく輝く！シンデレラ計画

#### ●「きものブリリアンツ全国大会」

全国11会場で開催される地区大会選出者による着姿コンテスト

・2011年7月11日「ウエスティンホテル東京」で開催  
裕のきもので、地区予選を勝ち抜き、全国大会は夏きもので競い合いました。

・今年から秋の大阪大会も開催  
11月9日「ニューオータニ大阪」で開催  
現在全国11カ所で地区予選を順次開催中。



#### ●きもので、きれいになって、CMに！ホームページに！



7月26日(火)・27日(水)に行われた2011年秋の募集広告撮影には、  
総勢約50名のきものブリリアンツが参加。

女優 真矢みきさんを除き、出演者はすべて修了生です。

※テレビCMは、全国で8月29日より放映予定



[中長期計画テーマ]

# きものドリームプロジェクト

## ◎きもので変わる！きもので輝く！日本和装のドリームプロジェクトⅡ

### ■知的に輝く！きもの講師への道

#### ●「きものマエストラ育成カレッジ」

日本和装独自の“きもの講師”養成プログラム

2011年8月スタート

入学試験申込者数:222名

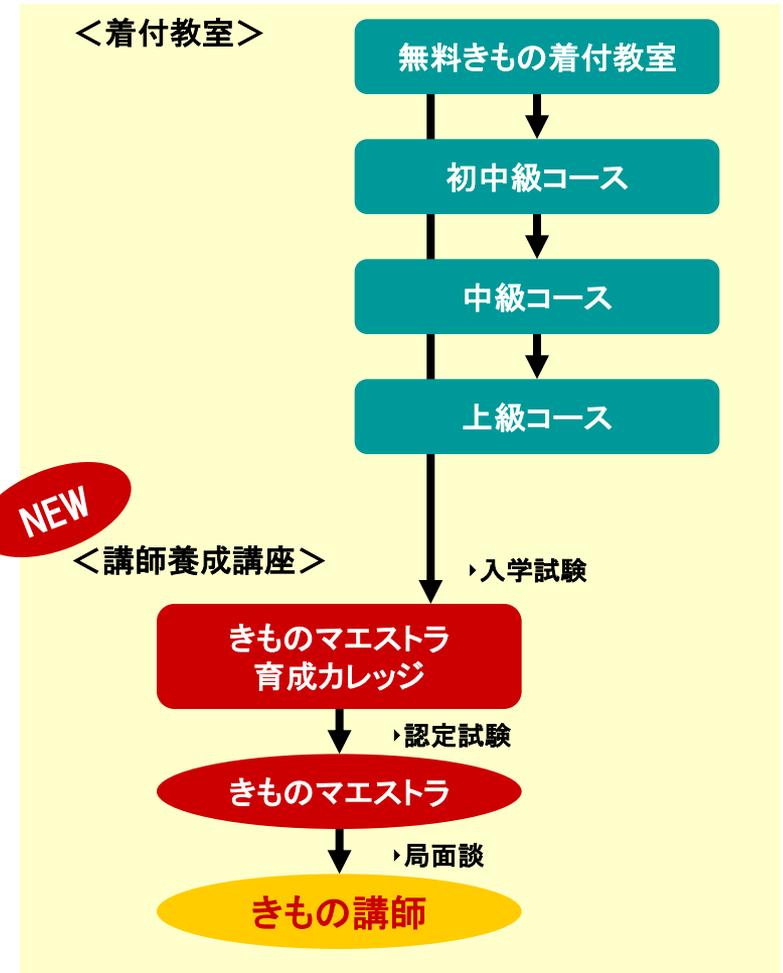
#### ●好きな”きもの”で、「先生」と呼ばれる！

着付けの技術指導はもちろん、心理学やマネジメントまでを含めた独自の講習

2012年春の教室デビュー

#### ●きものマエストラで実現するもの

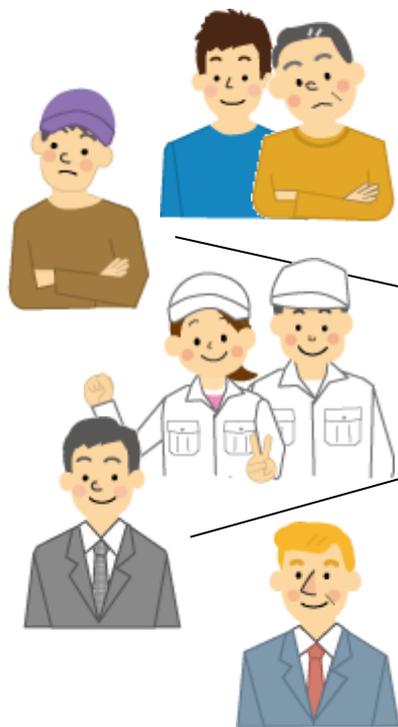
- ・さらに少人数編成(1クラス5人)で細やかなフォロー
- ・教室数の増加による、受講可能人数の拡大



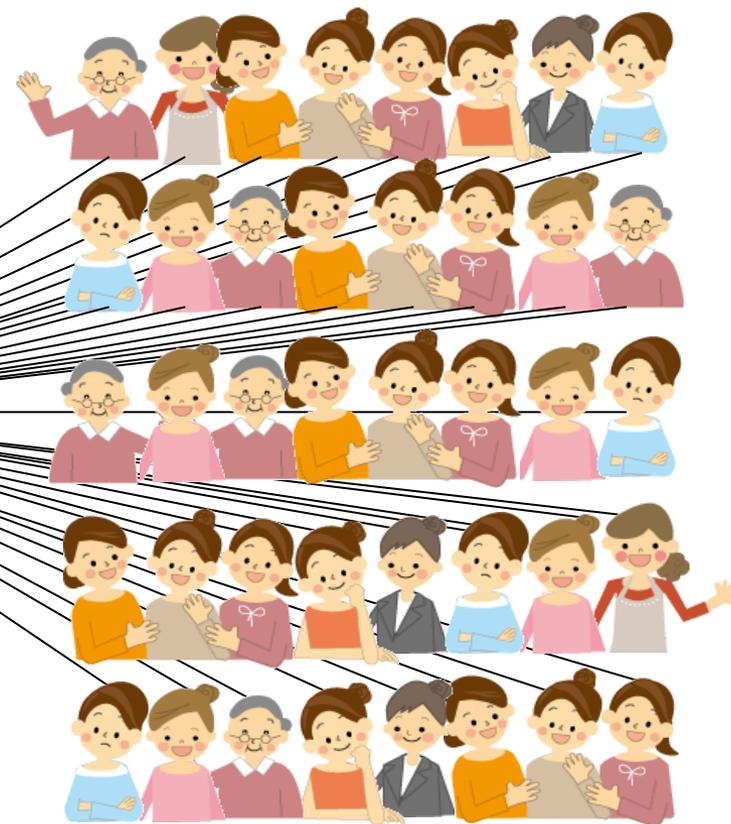
[日本和装のビジネスモデル]  
生産者と消費者をつなぐ唯一の存在

◎「教えて」「伝えて」「楽しむ」販売仲介の手法は無限の可能性！

<生産者>



<消費者>

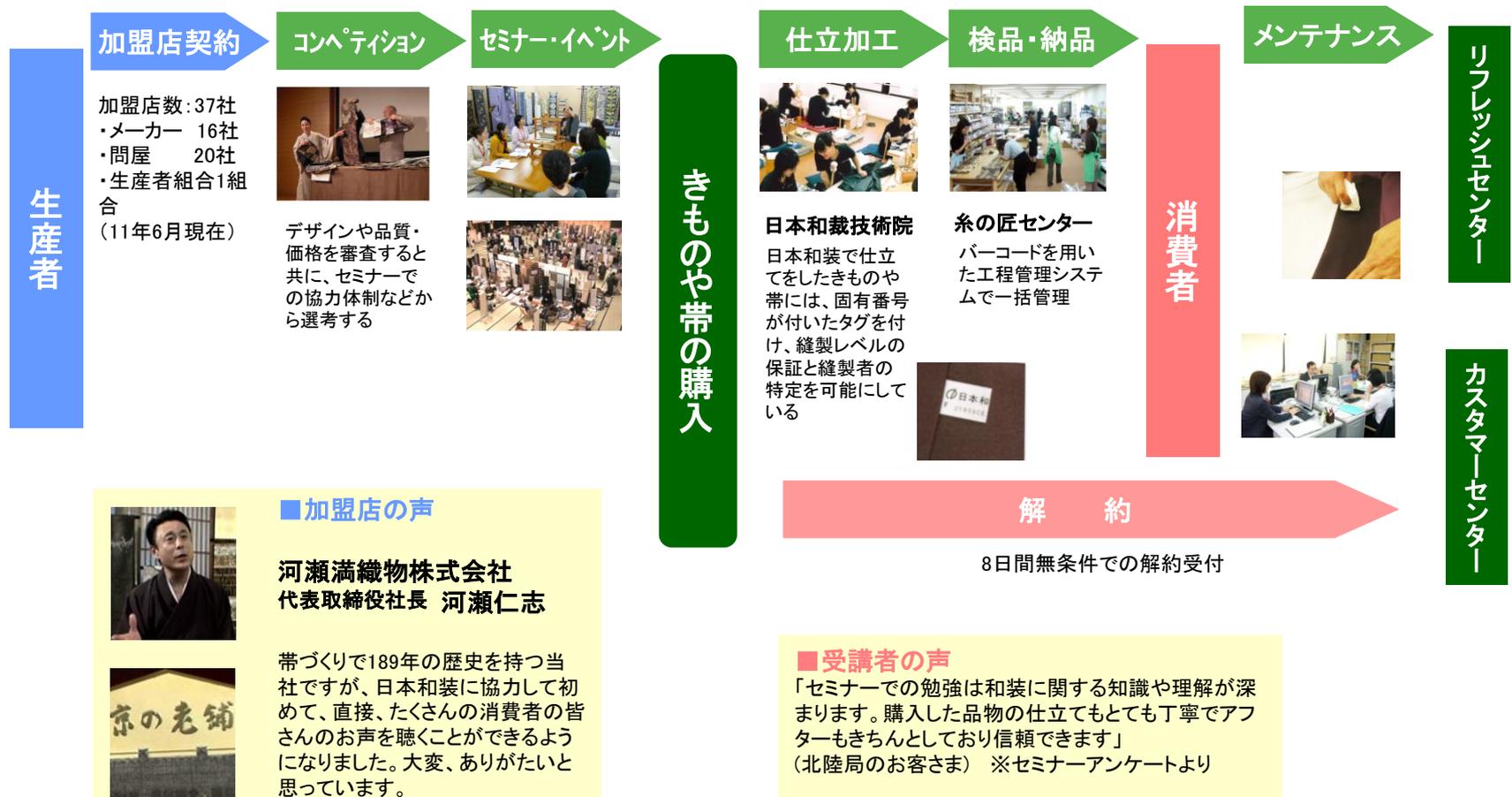


日本和装の修了生：  
16万2,000人の女性



# [参考資料] 日本和装のビジネスモデル

## ◎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システム



# [参考資料] きもの業界の課題にみる、日本和装の勝機

## <きもの業界の課題>

### ①消費者が違和感を抱く、きもの環境

- ”しきたり”からの脱却  
「きものとはこうでなければならない」  
「きものとはこうあるべきだ」 ⇒着用意欲を消沈
- 社会教育などの情報発信  
いつ、どのような場面で着てよいのかわからない
- 気軽に入れる店  
アパレルショップのように、欲しいものを自由に手にし、  
価格を比較しながら商品選択を行う販売方法が定着  
しなければ、新規の顧客開拓は難しい
- アフターサービス  
販売だけでなく、保管・メンテナンス・着付けなどにも配慮  
した、きもの着用環境を整えることが重要

### ②需要に応じるとともにわかりやすい価格設定

### ③多段階となっている製造・流通工程

“消費者が求めている”商品の情報を把握するとともに、  
各工程が一体となって情報共有し、モノづくりを行う  
仕組みづくりが必要である

出典:「きもの産業年鑑2010-2011年版」(矢野経済研究所)

## <日本和装の勝機>

### ①初心者にもわかりやすい講義

- 今風にきものを翻訳して指導  
基本を押さえて、自分流に楽しめるコツを伝授
- 着る機会などの情報発信  
お出かけ企画やイベントなどで着る機会を増やす
- 気軽に楽しめる販売環境  
欲しいものを自由に手にし、品質の見極め方を講義  
わかりやすいセット価格などの提示で、アパレルショップ  
感覚で商品購入が可能
- 一貫したアフターサービス  
着付けから、仕立て・加工、メンテナンスまで一貫

### ②コンペティションで透明性のある価格を設定

販売会場での価格の明示

### ③生産者と消費者の接点でマーケティング

生産者と消費者の接点を作り、マーケティングに活用。  
支払いサイクルを短くすることで、モノづくりの現場を支援

日本和装の消費者訴訟は“0(ゼロ)”です。

[参考資料]

# アイドリング女子の可能性

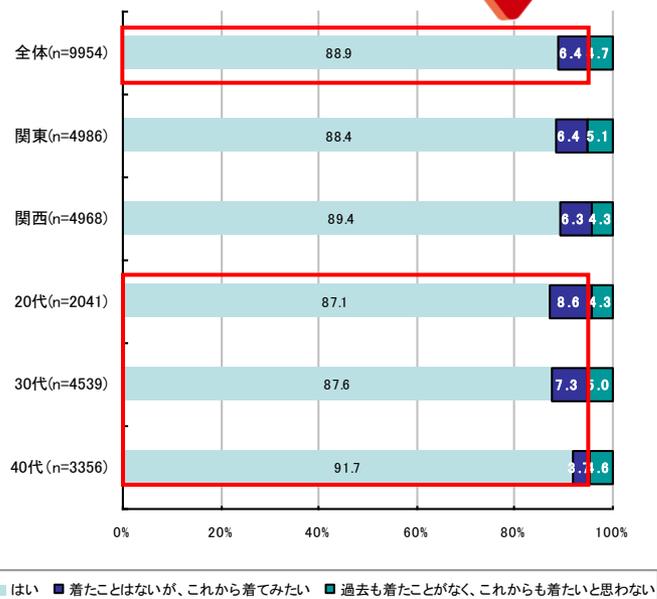
◎「きものを着たい」20～40代女性の95%！＝アイドリング女子

〈アイドリング女子〉

何かを始めたい！  
変わりたい！輝きたい！



きもの着用経験と傾向(%)



出典:「きもの産業年鑑2010-2011年版」(矢野経済研究所)

●今までのきものを着なかった理由

どこで購入すればよいかわからないから	22.2%
気軽に入れるお店がないから	34.2%
最終価格、最終仕上げ価格が表示されていないから	22.2%
商品価値に合った価格設定かどうかわからないから	19.7%
気に入ったデザインが見つからないから	6.0%
きものが似合うシーンがわからないから	24.8%
着こなし方がわからないから	48.7%
着付けができないから	73.5%
手入れの仕方がわからないから	49.6%
きものことを相談できる人がいないから	29.9%
よくわからない	5.1%

●「きもの」を着るにあたってわからないこと、困っていること

どこで購入すればよいかわからないから	7.9%
気軽に入れるお店がないから	27.0%
最終価格、最終仕上げ価格が表示されていないから	19.3%
商品価値に合った価格設定かどうかわからないから	31.8%
気に入ったデザインが見つからないから	7.0%
きものが似合うシーンがわからないから	16.1%
着こなし方がわからないから	38.0%
着付けができないから	73.7%
手入れの仕方がわからないから	52.4%
きものことを相談できる人がいないから	15.4%
その他	7.7%

日本和装の  
「教えて」「伝えて」「楽しむ」手法が解決！

## [参考資料]

# 東日本大震災に関する支援活動について

## ■義援金募金

期間:3/17~4/30

募金方法:

- ①メンテナンスポイントを利用した募金
- ②チャリティーイベント、各事務所における募金箱
- ③銀行振り込みによる募金



2011年3月

119万5,997円を日本赤十字社に送金しました。

※代表取締役社長・吉田重久個人からも1,000万円の義援金を日本赤十字社に送金しました。

2011年4月

イベント売上の一部から、  
日本赤十字社に300万円を送金しました。

## ■KOSODEチャリティーカード

利用金額に応じて付与されるポイントを現金化し、福祉団体に寄付できる仕組みを導入したクレジットカード



## ■加盟店応援キャンペーン

経済の活性化と、伝統文化の保護が狙い

- 1) 支払いサイクルの短縮 10日⇒5日  
対象期間:6/1~30
- 2) イベント施設使用料の引き下げ  
対象期間:(7/1~)
- 3) イベント開催時の宿泊費用の負担  
対象期間:7/26~年内

[参考資料・連結]

# 11.12期 通期業績計画（営業利益）

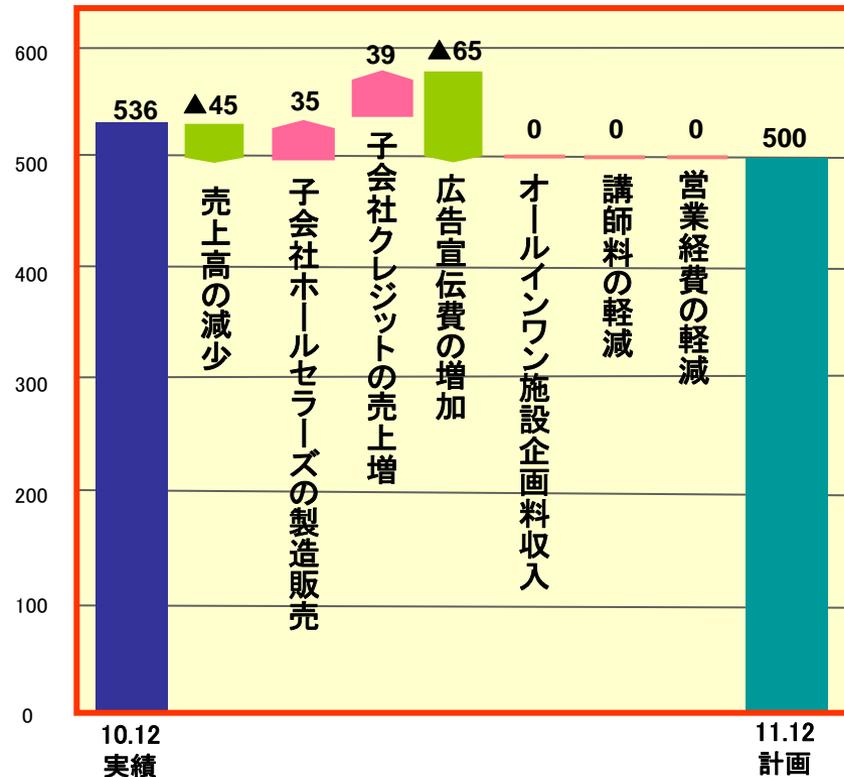
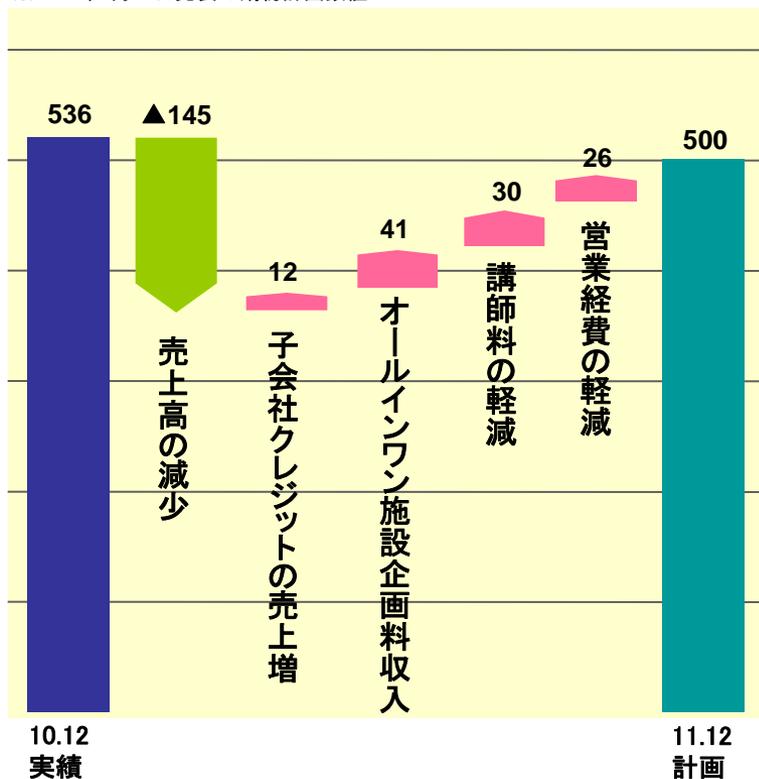
◎売上高の減少を最小限にとどめ、広告宣伝費は積極的に投下  
営業利益計画5億円は据え置き

期初計画

※2011年2月14日発表の期初計画数値



(単位:百万円)



## ■会社概要

【商号】日本和装ホールディングス株式会社

【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

【設立】昭和61年(1986年)

【資本金】459百万円

【従業員数】連結157名 講師(業務委託)333名

【拠点数】全国24拠点

【事業内容】和装品全般の販売仲介ならびに加工サービス業

【URL】日本和装 <http://www.wasou.com>

## ■ご注意

本資料は11年12月期第2四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11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 IR担当:大森

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



IR担当・大森のブログもぜひ、  
ご覧ください。

<http://ir.wasou.com/>