

# 福岡で生まれ、福岡が育んだ 流通イノベーションカンパニー

革新向上 (※)

## 目次

- 1 福岡からきもの業界に「維新」を起こした男。
- 2 「車」が運転できない人は「車」を買わない。「流通イノベーション」の原点はこのひらめきから…。
- 3 「4ヵ月無料!」インパクトのあるフロント商品で「売る」のではなく、「売れる」仕組みがスタート。
- 4 「販売仲介」という中立的な立場で、高い品質と適正な価格を実現、信頼にえています。
- 5 加盟店制度、業界最速の10日後払い。品質管理システムなど「価値あるイノベーション」を実行。
- 6 「企画会社」、日本和装が提案する「着る機会」は、売れる仕組みに連動するポジティブシンキングの結晶です。
- 7 「教えて、伝えて、楽しむ」販売仲介の手法は、他の追随を許さず、その可能性は新しい市場にも応用できます。
- 8 「夏きものNo.1」、「カジュアルきものNo.1」の2冠を達成。フォーマルに頼らない姿勢が新たな需要を継続させます。
- 9 安定した配当実績。株主優待も要望をふまえて、実施しています。

※日本和装のいうイノベーションとは「業界の慣習」とらわれず、日々「革新、向上」を求める「魂のある行動」のことです。

# 福岡からきもの業界に「維新」を起こした男。

日本和装ホールディングス株式会社  
代表取締役社長 吉田 重久

1962年11月8日、4人兄弟の末っ子として福岡市に生まれる。福岡大学商学部第二部卒業。  
在学中(21歳当時)に舶来品輸入販売会社(個人事業/2年後に法人化)を起業。  
「運転免許を持たない人に車は売れない」=「着付けができない人にきものが売れるわけではない」という購買動機を「個人のスキルの面」からとらえる画期的な視点で「無料きもの着付教室」を実現。中間マージンを極力排除し、在庫リスクをゼロにする「販売仲介業」の確立と合わせ、「流通イノベーション」を達成する。  
趣味は「父親業」と公言。二男二女に恵まれ、今年(2011年)結婚20周年を迎えた。



地上波、BS、CSで放映されている  
「賢者の選択」で紹介いただきました。

右記のホームページでご覧いただけます。<http://kenja.jp/>  
「賢者の選択」で検索後「賢者データベース」メニューで検索してください。

## COMPANY history

### 淀みのない社歴の中にあるのは日々の革新。

#### 1984年

3月、現・代表取締役社長 吉田重久が  
舶来品輸入販売業「テリコ」を福岡市中央区大名2-10-3に個人創業。

#### 1986年

7月、「テリコ」を法人化(資本金100万円/福岡市南区塩原3-26-23)。  
その後、62年10月には福岡市中央区大名2-10-3に移転。

#### 1987年

「無料きもの着付教室」を福岡市内3カ所(天神・西新・香椎)ではじめて開催。  
その後、福岡県内に広げる。

#### 1993年

「無料きもの着付教室」を佐賀県、熊本県に拡大開催。  
品質管理、アフターサービス充実のために「きものリフレッシュセンター」をオープン。

#### 1995年

大阪、東京に相次いで進出。翌年には大阪市北区に大阪支店、東京都千代田区に東京支店を設置。  
平成9~10年にかけて広島支店、名古屋支店を設置。

#### 2003年

商号を株式会社ヨシダホールディングスに変更。

#### 2004年

4月、顧客満足度の向上のために「カスタマーセンター」を設置(福岡)。  
10月、物流の効率化と品質管理のために「糸の匠センター」(京都)を設置。

#### 2006年

5月、商号を「日本和装ホールディングス株式会社」に変更。  
9月、ジャスダック証券取引所に上場。

#### 2007年

3月、100%出資で「日本和装ホールセールズ株式会社」を設立。  
5月、100%出資で「日本和装クレジット株式会社」を設立。7月、本店を東京都千代田区に移転。

#### 2008年

3月、100%出資で米国に「NIHONWASOU USA INC.」を設立。

#### 2009年

3月、「日本和装ホールセールズ株式会社」が織物の製造・販売を開始。  
4月、「日本和装クレジット株式会社」が割賦販売斡旋業を開始。

#### 2011年

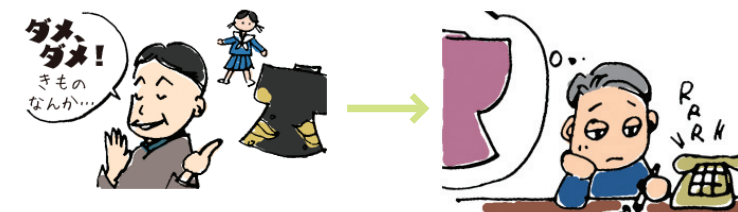
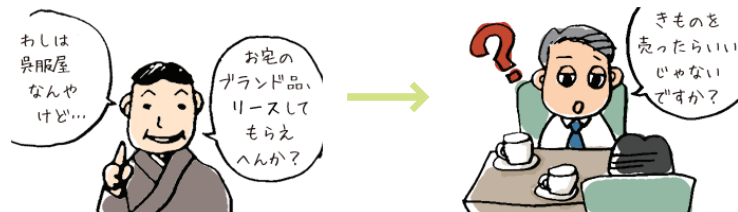
3月、24番目の「局」として福岡県北九州市に「関門局」を設置。  
6月、「カスタマーセンター」を東京都中央区に移転。



# 「車」が運転できない人は「車」を買わない。 「流通イノベーション」の原点はこのひらめきから…。

1

現・代表取締役社長吉田重久(以下、吉田)が夜間、大学に通いながら、ブランド品の輸入販売業をしていたある日、呉服店の主人がやってきました。用件は呉服販売が行き詰まったので、吉田の持つブランド品を借りて、販売しようという意図でした。きもの業界の現状を知ったのでした。



「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

なんとなく気になったこの出来事。きものを好きな人はとても多い、でも自分で着られない人がほとんど。「車」が運転できない人は「車」を買わないように、着付けができない人がきものを積極的に買い求めるだろうか?もし、なるべく多くの人に、できるだけ気軽に着付けを教えることができれば、きもの購入への動機付けになり、きものが売れるはずだ。まるで「卵が先か、ニワトリが先か」に例えられそうな、そんな「ひらめき」が日本和装の原点であり、今なお追従を許さない『無料きもの着付教室』を生んだのです。

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!」



# 「4ヵ月無料！」インパクトのあるフロント商品で 「売る」のではなく、「売れる」仕組みがスタート。

日本和装は、きもの小売業でもなく、着付学院でもありません。

売れる仕組みを創る「企画会社」なのです。

つまりきものを「売る」ことを考えるのではなく、「売れる」ようにするにはどんな仕組みが必要か？

創業以来、そのコンセプトは変わりません。

## □ FRONT / 入口

「無料きもの着付教室」で  
常に新しい顧客を導入。



## □ STOCK / 貯え

現在、16万2,000人の  
着付教室修了生。  
毎年、確実に増える顧客数。



## □ VALUE / 価値

装いとしての高い価値を提案。  
年齢に左右されない、  
輝く自分を発見。



# 「販売仲介」という中立的な立場で、 高い品質と適正な価格を実現、信頼に応えています。

例えば、もし、自社で作った（または仕入れた）商品なら「見逃してしまいたい」ごく小さな不具合も、販売仲介という立場であれば、顧客の立場で「返品」することができます。  
デザイン、品質、価格、すべてがバランスしてこそ信頼と安心が生まれるのです。



# 加盟店制度、業界最速<sup>(※)</sup>の10日後払い。 品質管理システムなど 「価値あるイノベーション」を実行。<sup>※当社調査による</sup>

きもの業界にあった「あいまいさ」、決してよくない「慣習」を品質管理から代金の支払いに至るまで「適正」とはを考え、実行してきました。

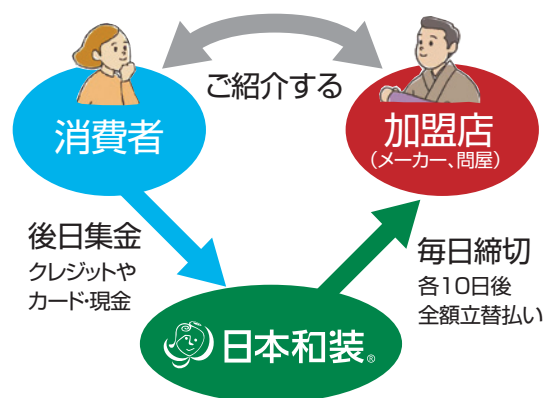
## 1 信頼の品質と適正な価格のための加盟店制度

受講者や修了生がきものや帯を購入する加盟店さまは、生産者や卸し問屋。安心し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。加盟店さま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。お客様がどの加盟店さま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。





# 「企画会社」、日本和装が提案する 「**着る機会**」は、売れる仕組みに連動する ポジティブシンキング<sup>(※)</sup>の結晶です。

※日本和装の「ポジティブシンキング」とは常に独創的であり、積極的であり、失敗を恐れない思考をすることです。

これまでの「着る機会を作る」といった、ある意味ネガティブな発想から「着たくなるシーン、着て輝くステージ」をどんどん用意する企画を実現しています。今年から年2回になったきものブリリアンツ「全国大会」には100名をこえる女性たちが、日本和装で購入したきもの姿で、コレクションウォークを楽しみます。

全国各地で開催される地方大会を含めると、各回1,000名近くの修了生たちが着姿を競います。最初は、はずかしがっていた方も「注目されることの快感」「魅せる喜び」に目覚めていき、きもの姿の自分、ひいては女性としての美しい自分に「自信」を持てるようになります。またこの秋の募集テレビCMには、オーディションを経て55名の修了生が「女優」として活躍しました。この他、一般雑誌のモデルなどに採用されるなど「活躍」の場が広がっています。



第3回きものブリリアンツ「全国大会」

日本和装きものブリリアンツ

*Brilliant*s



CM撮影の様子

これからの若い顧客層開拓も見据えて  
独自の講師養成「**きものマエストラ**」

着付けだけでなく、きもの楽しみ方・選び方を教え、まわりを輝かせることができる講師。「きものマエストラ」の養成がはじまっています。



# 「教えて、伝えて、楽しむ」

販売仲介の手法は、他の追隨を許さず、その可能性は新しい市場にも応用できます。





# 「夏きものNo.1」

## 「カジュアルきものNo.1」の2冠を達成。

普段着

フォーマル<sup>(※)</sup>に頼らない姿勢が

礼装

新たな需要を継続させます。

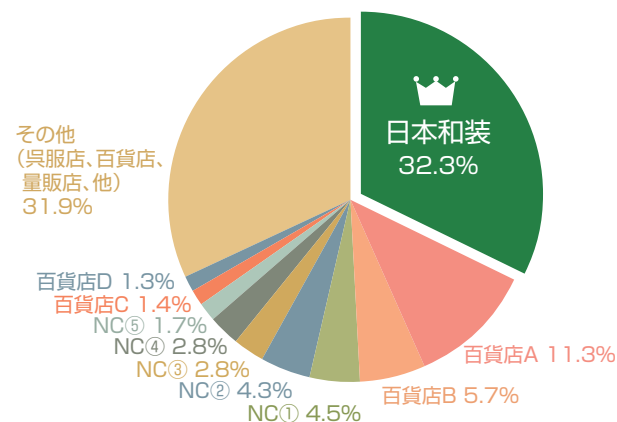
※ここで言うフォーマルとは「振袖」、「黒留袖」のことです。

まずきものと言えば「振袖」や礼装用の「黒留袖」、つまりフォーマルが思い浮かびます。でもその需要は限定的。基本的に一着揃えれば、それで終わりです。日本和装は、普段に着るきものをターゲットにしています。また、夏きものという新たな分野にチャレンジしています。その結果、この2つの分野で売上げナンバーワンを達成しました。

### <夏きもの小売総市場に占める上位10社のシェア>

(2009年度)

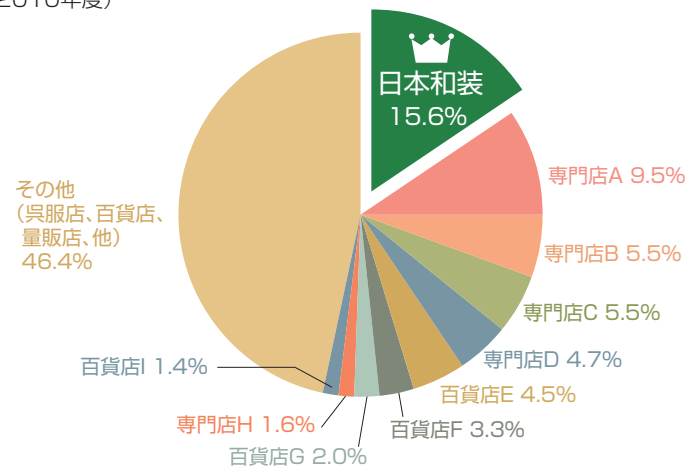
2011年3月(株)矢野経済研究所調べ



### <カジュアルきもの市場に占める上位10社のシェア>

(2010年度)

2011年8月(株)矢野経済研究所調べ



※売上高シェアは一部推計。 ※日本和装は取扱高、その他の企業は売上高を基にシェアを算出。

# 安定した配当実績。 株主優待も要望をふまえて、実施しています。

## < 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%
第26期 (2011年12月)	500	1,000 (予想)	1,500 (予想)	—

※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 >

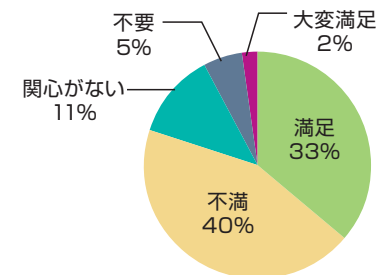
保有株式数に応じて以下の優待を進呈いたします。

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VJAギフトカード
5~9株	2,000円分のVJAギフトカード
10~49株	3,000円分のVJAギフトカード
50株以上	5,000円分のVJAギフトカード

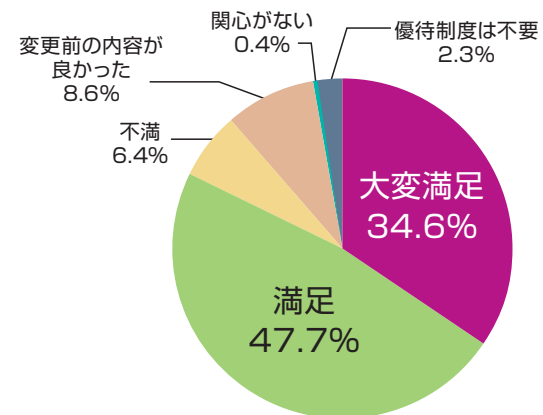


## 株主優待の変更に対するアンケート結果

### 変更前の株主優待に関する評価 2010年9月実施



### 変更後の株主優待に関する評価 2011年3月実施

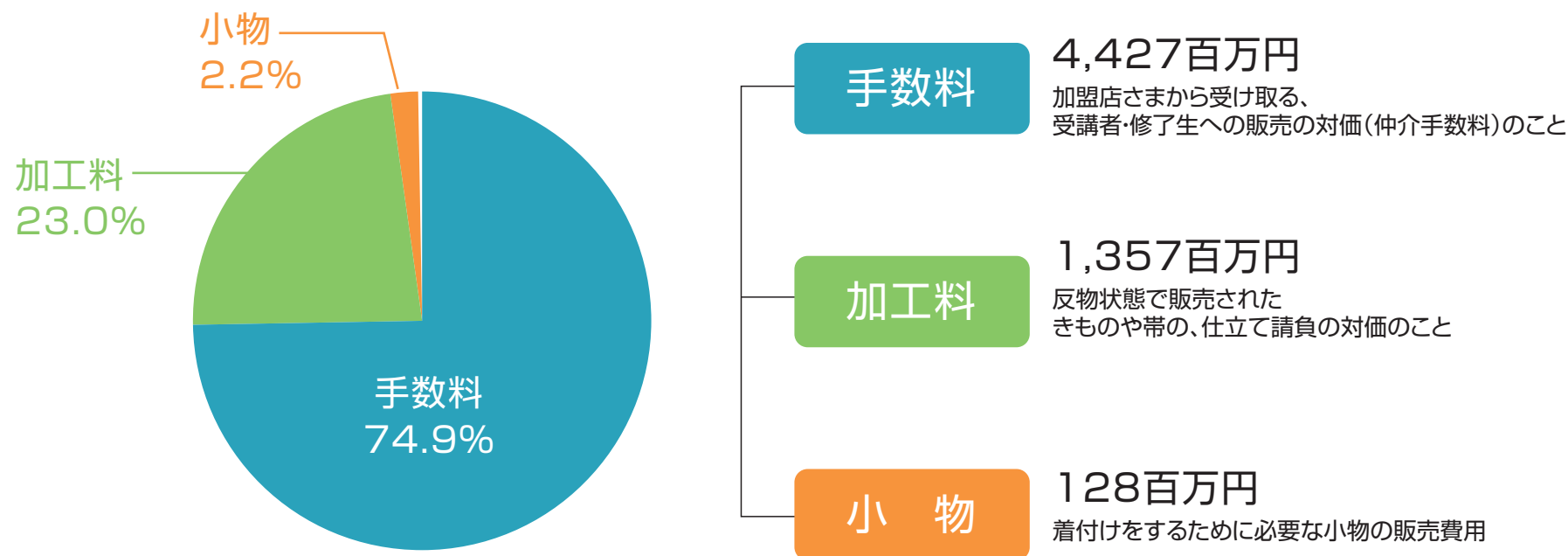


## <日本和装の売上高(収益)の構成>

日本和装ホールディングス株式会社単体の、2010年12月期の売上高は59億1,400万円。  
商品仕入がない「販売仲介」による売上高のため、この数字が、ほぼ「収益」にあたります。

### 単体

10年12月期売上高の内訳



売上高 5,914百万円



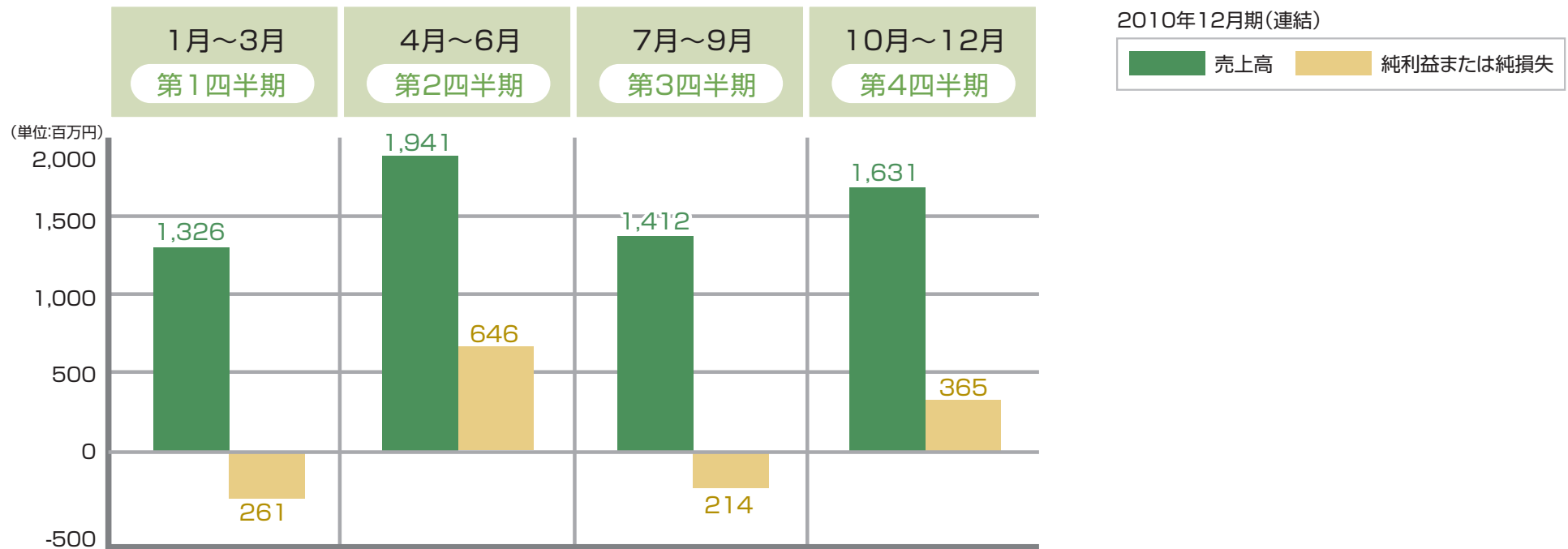
## ＜日本和装の四半期決算の特徴＞

日本和装の主な販売仲介の機会である「無料きもの着付教室」は1年に春と秋、2期に開催されます。

そのため第1四半期と、第3四半期は「受講者」募集の広告宣伝費が計上され、収益が減少し、

第2四半期と第4四半期は、教室カリキュラムの中の「セミナー」(販売仲介機会)が集中し、収益が増加するという特徴を持っています。

### ●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 】 正社員連結157人 講師(業務委託)333名 (2011年6月末現在)
- 【 連 結 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、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。

