


すすめ、 ニッポン戦略

今だからこそ、経費を惜しまず、積極的に投資する。
それが、ニッポン経済全体を元気にし、
その社会的使命が、企業の利益につながります。
「贅沢品は売れないのでは？」という心配は無用でした。

2011年10月31日

日本和装ホールディングス株式会社

(証券コード2499)



2011年12月期第3四半期 決算についての概観

- 新規受講者募集、教室運営の効率化(オールインワン政策)、講師育成などに積極的な投資を行いました。
- 当社の第3四半期決算の特徴は秋期「無料きもの着付教室」の新規受講者募集により『広告宣伝費』を計上するため、営業利益が減少します。今第3四半期も広告宣伝活動は自粛せず「すすめ、ニッポン女子。」と題して当社の会員がCM出演して、計画通りに『広告宣伝費』を投入しました。
- 過去の実績から、第4四半期は、第2四半期と同様に利益を生む四半期です。2011年12月期においても、アンチエイジングをテーマにした新コンセプトの教室を含め、昨年より多い教室開講を実現しており、まさに「実りの期」になると確信しています。

2011年12月期第3四半期 決算概要

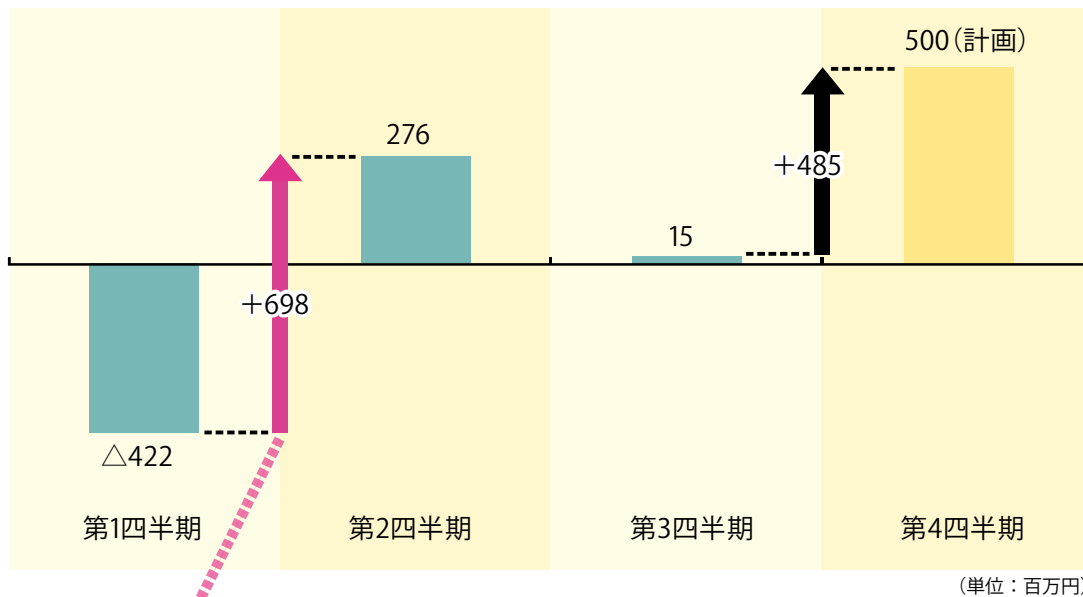
損益計算書 第3四半期連結累計期間(2011年1月1日~9月30日)

(単位：百万円)

	2011.12期 第3四半期実績(①)	2010.12期 第3四半期実績(②)	増減額(①-②)
売上高	4,772	4,679	93
売上総利益	3,901	3,875	26
販売費及び一般管理費	3,886	3,703	183
営業利益	15	171	△156
経常利益	△4	158	△ 162
当期利益	△38	144	△ 182

営業利益の季節的変動

●2011年12月期四半期ごとの営業利益(実績と計画)



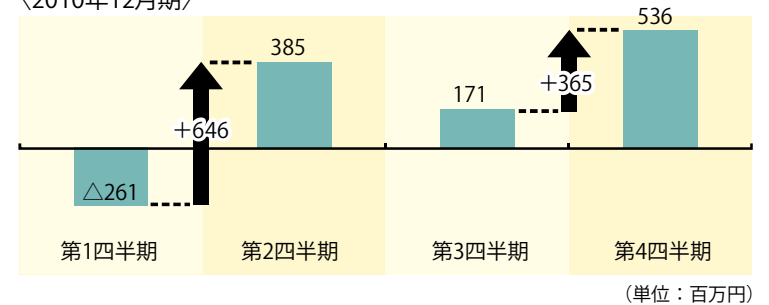
震災後においても過去最高の増収幅！
オールインワン政策などの積極的投資による効果

第1・3四半期・・・新規受講者募集の広告宣伝費を計上
一時的に営業利益が減少する

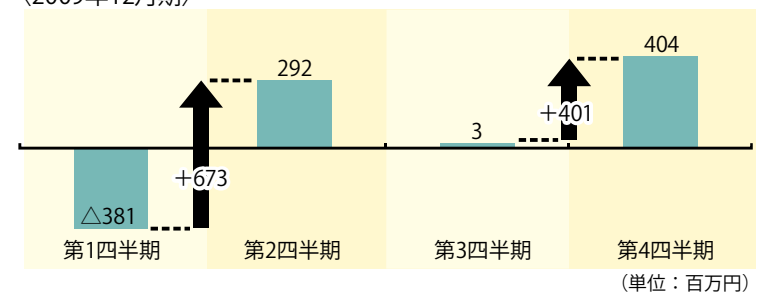
第2・4四半期・・・セミナー(販売機会)の開催時期
営業利益が増加する

●過去の四半期ごとの営業利益

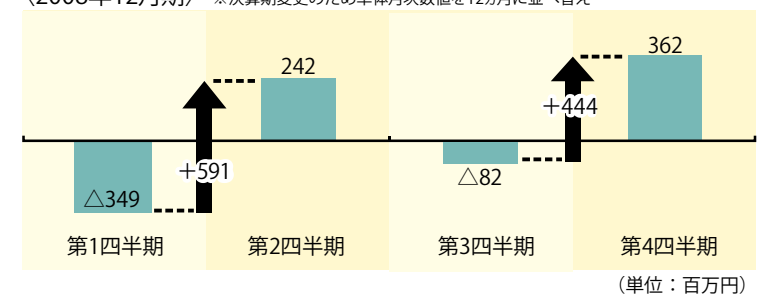
〈2010年12月期〉



〈2009年12月期〉



〈2008年12月期〉 ※決算期変更のため単体月次数値を12ヵ月に並べ替え



2011年12月期第3四半期までの好材料

●売上高 前年対比9300万円増加

⇒震災後においても和服の流通を確保

●売上総利益 前年対比2600万円増加

⇒品質を変えずに加工原価を抑える

●「夏きものNo.1」「カジュアルきものNo.1」取得(矢野経済研究所調べ)

⇒独自の企画力で需要を拡大 ナンバーワン獲得!

●取扱高の日計 過去最高を更新

⇒2011年9月「きもの大博覧会」を含む 取扱高の日計1億円超

※取扱高とは・・・当社が販売仲介した商品金額のこと。小売業でいう売上高にあたる



販売費及び一般管理費の増加理由(昨年対比)①

3.11震災後は修了生(既存顧客)に対してのイベントを積極的に展開

● イベント関連経費(4200万円増)

⇒当初予定していなかったイベントのDM費用、会場費等の増加



● 着付講師料(1700万円増)

⇒イベント参加による支払報酬増加、技術力の高い講師を積極的に起用



2月から順次開講した着付教室の販売機会が震災により減少
修了生に対するイベントを積極的に開催する施策に機動的に転換
震災後の自粛ムードの中でも、和服の流通は確保

販売費及び一般管理費の増加理由(昨年対比)②

更なるサービスの向上を目指した積極的な投資

●オールインワン施設(家賃4500万円 減価償却費1000万円増)

⇒教室・販売会場・事務所を一体化するオールインワン施設を引き続き展開
施設の充実を図る(2011年新設: 関門・日本橋・熊本)



●人件費・株式報酬費用(2900万円増)

⇒従業員の給与見直し

ストックオプション発行(従業員のモチベーション向上を図る)

●コールセンター移設(1800万円増)

⇒京都に設置していたコールセンターを関東にてアウトソーシング
電話対応の質の向上を図る

●コミットメントライン・債権流動化(1100万円増)

⇒安定した運転資金の確保で、加盟店(メーカー・問屋)への精算と
お客様のクレジット利用の増加に備える



2011年秋期「無料きもの着付教室」受講者募集広告

「すすめ、ニッポン女子。」をコンセプトに
計画通りの広告宣伝費を投入
積極果敢な募集活動を行いました



テレビCM、新聞ちらし、インターネット等での広告宣伝で
例年並みのご応募をいただいています

現在も受講者を募集中 2011年10月29日現在 応募状況 10,291件

2011年秋期「無料きもの着付教室」開講状況とイベント開催数

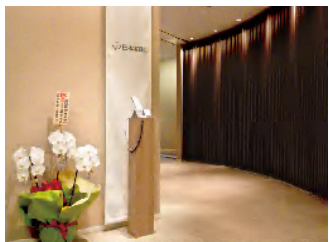
	2011年秋期	2010年秋期 実績	増加数
開講クラス数(クラス)	1,220	1,131	+89クラス
既存顧客向けクラス数(クラス)	213	180	+33クラス
大型イベント開催数(回)	242	196	+46回

第4四半期(10月~12月)の販売機会は、上記クラスで1956回、イベントで242回
合計2198回で、前年同時期比174回増の開催予定!
年末に向け、よりいっそうの和服流通の拡大を目指します。

2011年12月期決算に向けて



これまでにご紹介したとおり、
第4四半期は「実りの四半期」です。
積極的な投資により、準備は整いました。
グループ一丸となって、
通期の計画値達成のために
邁進いたします。



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152名 講師(業務委託)319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
- 【 U R L 】 日本和装 <http://www.wasou.com>

■ご注意

本資料は2011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2011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。

【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