

●2011/1/1～2011/12/31

Business Report



Next Stage

We go up to the next stage.



日本和装ホールディングス株式会社

[証券コード2499]



おかげさまで 東証上場！

2012年2月27日、東京証券取引所市場第二部に上場いたしました。

株主様をはじめ、お客様、お取引先、講師、従業員やその家族…。

日本和装に関わっていただいた、すべての方々のご支援のおかげです。



株主の皆さまへ [Top Message](#)

原点回帰と各成長戦略の 結実へ

当社は2012年2月27日、東京証券取引所市場第二部に上場いたしました。

これもひとえに株主様や関係者様の継続的なお支え、ご協力のおかげと心より感謝申し上げます。

昨年は大震災と原発事故という未曾有の災害が起こり、当社もその影響を受けざるを得ませんでした。予定していた販売機会が失われたことはもちろん、消費マインドの低下によって、当社を取り巻く「流通」そのものが停滞することが予想されました。その時、経費・投資を最小限にして、消費の回復を待つという選択肢もありましたが、当社はあえて逆の道を選びました。今回の上場は、その判断がけっして間違っていないからだと確信しています。

今期、最大のテーマは「原点回帰」です。25年の間に成熟してきた「育てて(教えて)、購入動機に結ぶ」という当社のビジネスモデルにこだわり、さらに磨きをかけていきたい。それによって営業利益率の向上を目指します。

そして、販売仲介という独特な戦術を生かすために「女性の人生の中で、もっとも長い期間、美しさをサポートする」企業として、株式会社電通との共同出資で設立したモデル会社の支援などをはじめ、タイ王国での縫製事業、男性きもののムーブメント作りなど、様々な業容の拡大策と企業価値向上策を計画しています。引き続きご指導とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2012年3月

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



「流通を絶やすな、消費を停滞させるな！」 全国的な消費マインドの低迷の中、 減益ながらも増収を実現しました。

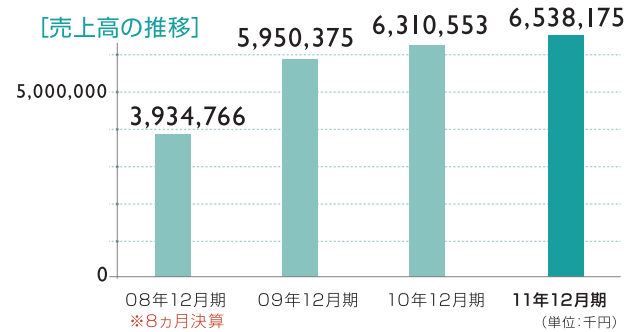
●震災による当社の人的、物的被害は比較的軽微でしたが、時期的に当社の重要な販売機会である春期「無料きもの着付教室」の「帯セミナー」に少なからず影響を与えました。また一部教室の閉鎖も余儀なくされました。その後、イベントの開催などで売上げの改善につとめましたが、停滞した消費マインドへの刺激が必要で、そのための経費が増加しました。

●全国的な「自粛ムード」の中、消費の低迷という経済危機が予想されました。その時、少なくとも当社を取り巻く経済活動だけは停滞させてはならないという決断をしました。

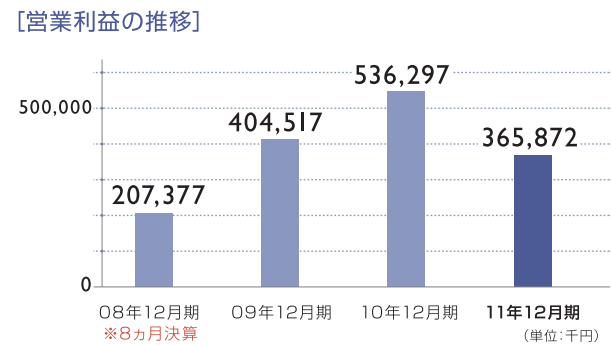
●当初より予定した、広告等の販売促進策は計画通り実行し、さらに消費を拡大させるために全国規模で行うきもの着姿コンテストの年2回開催や、着付講師の養成、新教室の企画開催など数々の施策を打ち出しました。

●その結果、自粛ムードの中、増収を実現しました。その過程において費用が増大し残念ながら減益とはなりましたが、未曾有の災害の中、当社らしい積極策で1年を貫き通したことを報告いたします。

●タイ王国にて、きもの縫製のための当社100%出資の子会社を設立しました。タイの労働力は水準が高く、日本国内の縫製技術者減少を補うことができ、また技術の伝承も可能になります。もちろんコスト低減効果も目的です。



購買意欲を高める施策、販売機会の創出を連続して打ち出し、子会社も連動して、グループ全体で増収を達成しました。



連結営業利益は前年比32%の減益となりました。その理由は全国的な消費マインド低下の中、様々な販売機会の創出が絶対条件となり、イベント等開催のための販売費および一般管理費の増加が利益を圧縮したものです。

着る機会を「与える」のではなく、 自らが「着たくなる」シーンを 提案しました。

●きものシンデレラ®ストーリー

顧客への一貫したメッセージです。主婦やOLとして、日常をただなんとなく過ごしている女性が、無料きもの着付教室で「着付け」を覚え、和装する自分の美しさを目覚めていく。そしてある日、ファッションショー(プリリアンツ®大会)で多くの人に評価され、ある日、テレビCMに出演する。これはまさに現代版・きもの版「シンデレラストーリー」です。

※「きものシンデレラ」「プリリアンツ」「きものプリリアンツ」は日本和装の登録商標です。



●アンチエイジングをコンセプトにした新教室

新しいコンセプトの教室です。

30代以上の女性の関心事であるアンチエイジング(抗加齢)にきものを結びつけた企画で、多くの販売仲介実績を上げました。



●プリリアンツ地区大会・全国大会

低迷した消費マインドへの刺激策として、例年、年1回開催していたプリリアンツ地区大会&全国大会を2011年だけは年2回に拡大。ステージに立つ顧客はもちろんのこと、それを見てあこがれを抱く顧客の購入動機もアップさせました。夏きもの需要拡大にもつながり「夏きものNo.1」の実績を上げることもできました。



2011年12月期決算レポート Report of 2011

(単位：百万円)

	10年12月期	11年12月期			
	実績	実績	前年比	計画値	計画比
売上高	6,310	6,538	103.6%	6,000	109.0%
売上総利益	5,286	5,430	102.7%	-	-
売上総利益率	83.8%	83.1%	-	-	-
販売費および一般管理費	4,749	5,064	106.6%	-	-
営業利益	536	365	68.2%	500	73.2%
営業利益率	8.5%	5.6%	-	8.3%	-
経常利益	516	328	63.6%	480	68.4%
経常利益率	8.2%	5.0%	-	8.0%	-
当期純利益	356	150	42.2%	250	60.1%

2011年は大震災の影響により、当社の収益の柱である春の「無料きもの着付教室」におけるセミナー(販売機会)が減少し、また日本全体の消費マインドの低下もマイナス要因となりました。そこで当社は修了生(既存顧客)に対する販売機会を積極的に設け、さらに消費を刺激するために着姿を競う「プリリアンツ大会」の回数を増やしました。その結果、増収を果たしましたが、経費負担増もあり減益になりました。

2012年12月期通期プラン Plan of 2012

(単位：百万円)

	11年12月期	12年12月期	
	実績	計画	前年比
売上高	6,538	6,400	97.9%
営業利益	365	500	136.7%
営業利益率	5.6%	7.8%	-
経常利益	328	480	146.1%
経常利益率	5.0%	7.5%	-
当期純利益	150	280	186.3%

2012年はまず「原点回帰」をテーマに「無料きもの着付教室」にマンパワーを集中。利益率の向上を図ります。また前期までに積み重ねてきた様々な成長戦略の結実のために、多角的な投資を継続し、収穫の年として増益を目指します。

独自のビジネスモデルに傾注、
さらに進化を目指します。

[中期計画値]

(単位:百万円)

	11.12期 (実績)	12.12期 (計画)	13.12期 (計画)	14.12期 (計画)
売上高	6,538	6,400	6,800	7,400
営業利益	365	500	670	840
経常利益	328	480	650	820

- 当社のビジネスモデルの原点である「無料きもの着付教室」のセミナーを重視し、経営資源を集中。さらに進化を目指します。
- スピーディーな対応(先着順)により開講教室を増加させます。
- 2011年に成功をおさめた新企画「アンチエイジング教室」をヒントに進化した修了生向けの教室を企画し、販売機会を増やします。
- 小規模イベントの開催数を減らし、採算性の高いイベントに経営資源を集中します。
- タイの縫製工場稼働により、縫製コストを減少させ、利益率をアップします。

- (子会社／はかた匠工芸)自社製品を中心に販売することで利益率をアップ。通販、工場見学も企画。
- (子会社／日本和装クレジット)2011年12月期に増加した割賦売掛金を確実に回収し利益を確保します。
- (子会社／NIHONWASOU USA, INC.)現地での講師採用で、人件費の大幅削減。



様々な積極策が進行中。
2011年12月期の「仕込み」も
花開きます。

●ビジネスモデルを理解した新講師のデビュー

2011年、募集から研修、厳しい採用試験まで、最初から最後まで当社独自のセオリーで育成した新講師「きものマエストラ®」がデビューします。この新講師は当社のビジネスモデルはもちろん、企業イメージを向上させるためのマナーや販売力もある講師で、あらゆる場面での活躍が期待できます。

※「きものマエストラ」は日本和装の登録商標です。



●男きもの、ムーブメントを仕掛け

「あなたのだんな様にもきものを」という間接的な仕掛けから、今期は直接的な呼びかけに変更。「男のきものもアリですね」というテレビCMもオンエアし、たくさんの応募をいただきました。2012年は本格的なムーブメントへのスタートにしたいと考えています。



●きものモデル会社、dentsuの出資により
可能性が広がりました

きものモデル会社「株式会社メインステージ」には日本最大手の広告代理店「dentsu」が出資しています。きものを着る楽しみを覚えた当社の顧客が、当社のイベントやコンテストだけでなく「外の眼」に触れて、より美しくなりたいという動機付けをさらに高めてほしいという狙いです。2012年は同社との連携をさらに深めて、メディアへのきもの露出を増やし、さらなる需要の創出につながることを目指します。



●タイ王国での縫製事業法人設立

タイ王国において、当社100%出資の縫製のための法人を設立しました。現在、事業開始に向けての準備が進んでいます。2012年稼働、13年度から品質の更なる向上とコストダウンを目指します。2011年の加工原価実績に対して12年は5%ダウン、13年は10%、14年は15%のダウンを計画しています。



「教えて」「伝えて」「楽しむ」 販売仲介の手法は無限の可能性



生産者と消費者をつなぐ唯一の存在

株主の皆さまの日頃のご支援に感謝し、 株主優待制度を実施しています。

毎年12月末現在の株主名簿記載の株主様に、保有株式数に応じて下記の優待を進呈いたします。

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



今期のオリジナルQUOカードのデザインは、日本和装のCMに出演された10人の修了生モデルたちです。

KOSODEチャリティーカードのご紹介

日本和装では東日本大震災による被災遺児の支援を目的としたKOSODEチャリティーカードを発行しました。ご利用金額に応じたポイント(0.5%)を日本和装が現金化し、福祉団体に寄付をさせていただきます。その詳細は会報誌やホームページでご報告しますので、ぜひ、株主の皆さまのメインカードとしてご利用くださいますようお願いいたします。

[ご入会のお申し込み先] 0120-154-829



KOSODEチャリティーカードは日本和装ホールディングス株式会社と株式会社東京クレジットサービス(三菱UFJフィナンシャル・グループ)との提携カードです。

会社概要 Company Profile

商号	日本和装ホールディングス株式会社
本社所在地	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
主要拠点	東京、大阪、名古屋、福岡、札幌、仙台、福島、郡山、横浜、さいたま、茨城、群馬、新潟、金沢、静岡、浜松、神戸、京都、広島、岡山、高松、北九州、熊本、鹿児島、宮崎
設立	1986年7月
役員構成	代表取締役社長 吉田 重久 常務取締役 藤永 新一 常務取締役 菅野 泰弘 常勤監査役 西川 勝久 監査役 二反田 友次 監査役 高橋 拓也
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・和服及び和装品の販売促進の企画並びに販売代理業 ・和服及び和装品の売買契約の仲介業務 ・着物の仕立て、縫製、クリーニング業 ・和装、縫製の教育指導
許認可	一般労働者派遣事業／般13-303316 有料職業紹介事業／13-ユ-303816
資本金	459,634,444円

取引銀行	三井住友銀行、三菱東京UFJ銀行、りそな銀行、京都銀行
主な取引先	河瀬満織物株式会社、となみ織物株式会社、株式会社長嶋成織物 伝統衣装普及促進協同組合他(50首順)
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
主幹事証券会社	野村證券株式会社
顧問弁護士	弁護士 吉峯 啓晴 弁護士 星野 健秀
後援団体	本場大島紬織物協同組合 本場奄美大島紬協同組合 米沢繊維協同組合連合会 社団法人国民文化研究会
関係会社	株式会社はかた匠工藝(100%子会社) (和装文化に関する情報提供サービス、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) ※「日本和装ホールセールズ株式会社」は2012年3月12日「株式会社はかた匠工藝」に社名を変更しました。

株式メモ Memo

証券コード	2499
証券取引所	東京証券取引所市場第二部 大阪証券取引所(JASDAQ市場)
決算期	12月
定時株主総会	事業年度末日の翌日から3ヵ月以内
基準日	12月31日
中間配当基準日	6月30日
公告掲載方法	日本経済新聞

株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
特別口座の口座管理機関	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社

日本和装ホールディングス株式会社

〒100-0005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 www.wasou.com

本資料は2011年12月期業績と2012年12月期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2011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。