

2012/1/1～2012/6/30

Business Report



Under the INNOVATION

顧客参加型企業という
新たなる価値の創造のため
ただ今、変革中。



日本和装ホールディングス株式会社

[証券コード2499]



顧客が作る企業価値。

お客様であり、従業員や講師になり、また株主であり、そして時には当社をPRする「タレント」になる。

そんな顧客と企業の新しい関係が、当社を次の飛躍に導くと考えています。



※秋の受講者募集CMは「100人CM」と名付けました。実は109名の方が参加されていますが、これは当日の欠席などを考慮して、109名の方に出演を依頼したところ、当日、誰一人欠席、遅刻せず来ていただいたために、109名になったものです。



2012年上半期は、残念ながら、株主の皆さまに喜んでいただける業績を残すことができませんでした。経営の最高責任者として、心からお詫び申し上げます。

春の無料きもの着付教室では、購入単価のアップなど「原点復帰」を裏付けるプラス要因はあったものの、ベースになる受講者減はいかんともしがたく、その分が直接、減収減益に結びついた結果になりました。

しかし一方で、下半期また中長期的に、当社の新たなる飛躍につながる改革が着々と進んでいます。春の受講者減の一因となった「タレントを起用せず、当社の顧客に女優として出演していただいたテレビCM」も、秋は着実に効果をあげ、さらにCM制作費の大幅減が見込まれています。また販促費増の一因となったブリリアンツ地区大会の増加も、8月に行われた全国大会では史上最高の動員、取扱高を記録しました。

修了生が講師になる「マエストロ」、パート社員として働く「微笑みさん」。また顧客の持株会「ブリリアンツ持株会」など、お客様の支持があるからこそ可能な「顧客参加型企業」というスタイルが確立しつつあります。これはジャスダック上場前から想い続けたことであり、「東証上場」というパブリックカンパニーとして一歩進んだ、このタイミングをとらえて積極的に取り組んでいます。

上半期の減収減益が、改革、変革の「過程」であり、さらに当社の飛躍への「ステップ」になるよう、下半期は実績をあげるよう努力を続けます。今後とも株主の皆さまの期待を受けながら、力強くすすんでまいりたいと思います。

2012年9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

2012年12月期 第2四半期決算レポート(連結)

(単位:百万円)

項目	2011年 第2四半期		2012年 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	3,318	3,000	2,927	△391	88.2%	97.6%
売上総利益 (売上総利益率)	2,766 (83.4%)	—	2,481 (84.8%)	△285 —	89.7% —	—
販売費及び 一般管理費	2,489	—	2,406	△83	96.6%	—
営業利益 (営業利益率)	276 (8.3%)	220 (7.3%)	75 (2.6%)	△201 —	27.2% —	34.2% —
経常利益 (経常利益率)	263 (7.9%)	210 (7.0%)	46 (1.6%)	△216 —	17.7% —	22.2% —
当期利益	127	120	16	△110	13.3%	14.1%

*計画値は、2012年2月7日発表数字によるものです。

2012年12月期 通期業績計画(連結)

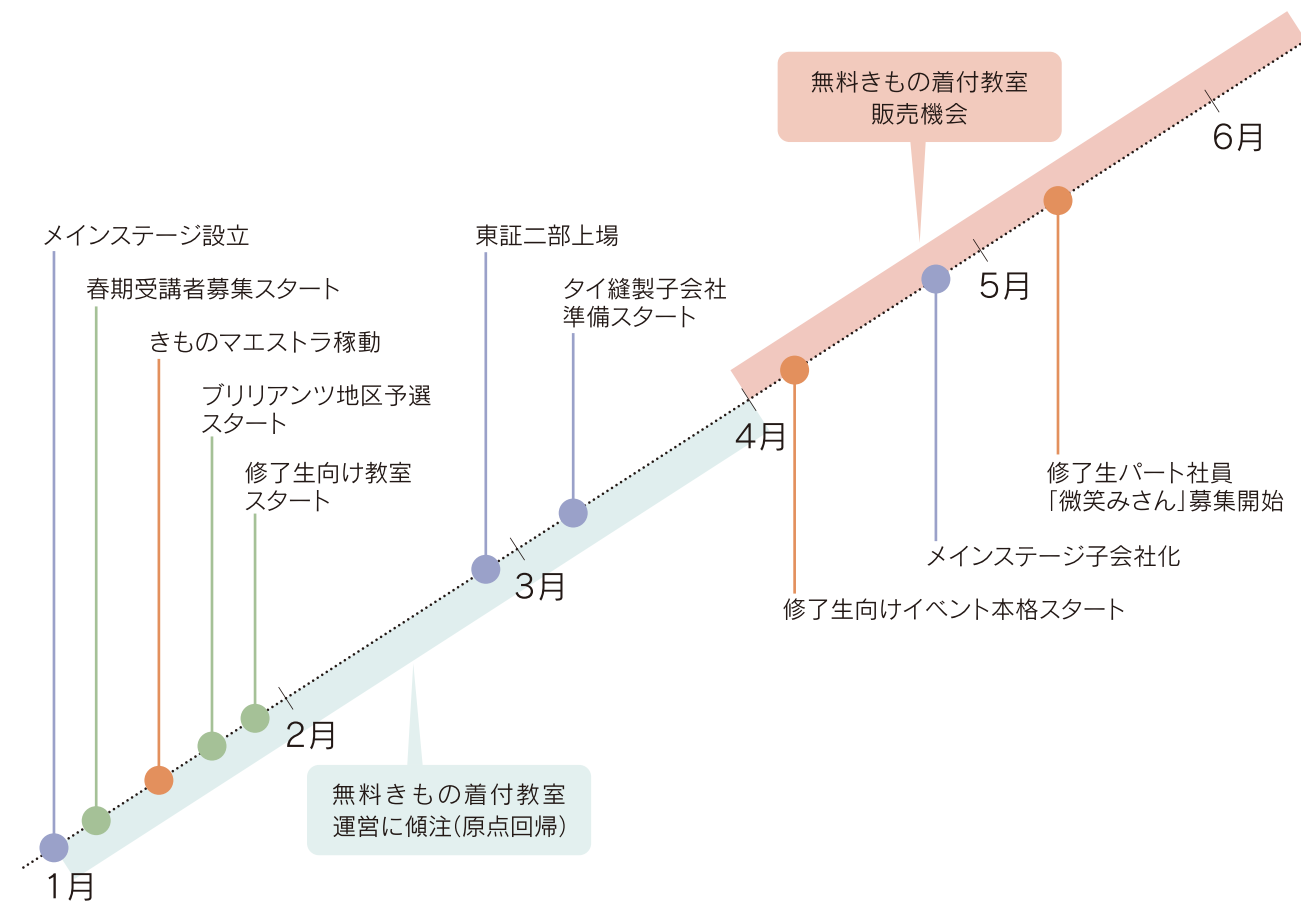
(単位:百万円)

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
6,200	350	330	190

*通期業績計画値は、2012年7月13日発表数字によるものです。

春の受講者募集の不振が響く。
購入単価の増加などの
明るい材料も。

2012年春の受講者募集は、1万人を割り込む結果(例年の20~30%減)になりました。「原点回帰」を目標に受講者へのサービス向上につとめ、一人あたりの購入単価の増加など、明るい材料もありましたが、やはり基本となる受講者減の影響をカバーするにいたりませんでした。修了生の『モデル』会社、修了生が『講師』になるきものマエストラ、修了生が『パート社員』として働く、微笑みさんなど、顧客参加型企業への施策を実施しました。



通期計画を達成に導くために、実績に基づいた、販売機会ごとの取扱高目標や比率をかかげ、また販売費、一般管理費や削減します。

取扱高構成とそれぞれの金額、比率計画値

(単位:百万円)

項目	2011年下半期 実績		2012年下半期 計画	
	金額	構成比	金額	構成比
無料きもの着付教室	1,235	27%	1,837	38%
修了生向け教室	1,367	30%	1,380	28%
修了生向けイベント	1,995	43%	1,592	34%

販売費および一般管理費の削減計画値

(単位:百万円)

項目	①2012年下半期 予定	②2011年下半期 実績	① - ②	方法
広告宣伝費	400	453	△53	媒体ボリュームは、ほぼ例年通りキープしながらも、タレント契約費・出演料がなく効率化。
コールセンター	30	46	△16	業務の質を落とすことなくアウトソーシング先を変更。業務の見直しによりカスタマーセンターの一部業務も取り込みで、さらにケチケチ。
講師料	185	209	△24	インセンティブを廃止したこと。また講師料が発生する小規模イベントを減少させたことによる。
販売促進費	—	19	△19	首都圏対象に試験的に実施した「プレミアムポイント倶楽部」を廃止。
ブリリアンツ大会関連	23	58	△35	前年は2回開催から、今年は年1回に。
上場準備コスト	—	9	△9	コンサルティング外注費や企業PR広告の削減による。
合計			△157	

ブリリアンツ地区予選、全国大会

今回(2012年大会)で第5回を迎えたブリリアンツ大会。上半期には全国16会場で地区予選会を開催し、大会運営に関する直接経費は増えましたが、きもの需要にはおおいに貢献することになりました。地区予選会で選出された280名が8月の全国大会へ出場しました。

- 今回から過去の受賞者を対象にした、次のステージ「スーパーブリリアンツ・ステージ1st.」を前夜祭のイベントとして開催。
- また今回、新しい企画として全国大会出場者を対象にして「総選挙」をホームページ上で一般公開。2週間程度の投票期間で合計30万票の投票がありました。

8月2日に開催された「きものブリリアンツ全国大会」では出演者270余名、観覧者1,000名。さらにインターネットライブ中継を3,500人が観覧しました。併催した販売イベント「Brilliant!! Brilliants」では前大会の2倍以上の6,300万円の取扱高を達成しました。



講師として、タレントとして、株主として…。

日本和装の「無料きもの着付教室」の修了生は17万人をこえました。会報誌である「小袖」の読者登録も7万人。この方々が楽しみ、参加し、宣伝し、働き、さらにはオーナー（株主）になれるのが、新しい日本和装ストーリーです。

●CM、ちらしモデルとして

この秋の「100人CM」だけでなく、モデル会社「メインステージ」（子会社）に登録して、一般番組にも出演しています。さきごろにはフジテレビの「笑っていいとも」に連続出演し、話題を集めました。

●きものマエストラとして

日本和装のビジネスモデルや、ビジネスマナーを熟知した新しい「着付講師」きものマエストラが活躍しはじめています。修了生が「教える立場」になることで、新しい可能性が広がりつつあります。

●修了生パート「微笑みさん」

日本和装のビジネスを知り、評価する「修了生」のみなさんに営業活動のお手伝いをしていただくという主旨ではじめたパート社員募集。現在十数名の「微笑みさん」が現場で活躍しはじめています。



●男きもの指導員養成講座

男きもの普及のために、きもののかっこよさを知った方々に「指導員」（着付指導から商品選びまで）になっていただくという主旨で、きものブリリアンツ全国大会出場者の中から、男きもの指導員を募集。現在10名程度の教育が終り、9月からの男きもの講座に備えています。

●ブリリアンツ持株会の設立

お客様による持株会。この前例のない取り組みにより、日本和装のファンを増やし、ひいては企業価値をあげていくことを目標にしています。単なる顧客ではなく、CM撮影やブリリアンツ大会などに出演していただいた実績（出演料の支払い等）があったからこそできたものです。



ブリリアンツ持株会
Brilliants Stockholders Club

日本和装の「100人CM」

修了生のみ100人(正確には109名)に出演していただき
1パターンをみのCMを制作。
応募者目標 12,000名(昨年同期より20%アップ)

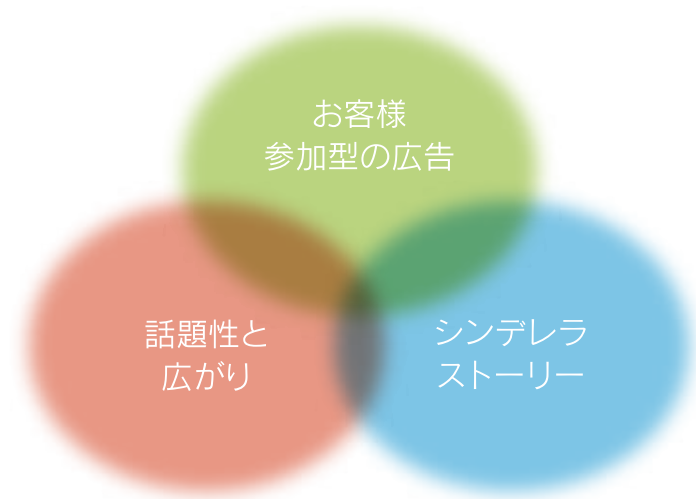
有名タレント(女優)を起用

あこがれ感、日本和装の世界観などを追求。認知度の向上
に一定の効果。ただしあくまで他力本願。



顧客(一般人)を起用

お客が自らCMに参加する企業=安心できる身近な存在。
自力による集客。これまで反応しなかった層への訴求力
を期待。



中長期的施策 NIHON WASOU Thailand

若年層において、和裁を仕事として選ぶ人が減っています。これは当社にお
いて、長期的に大きな問題となります。

感謝の気持ちが日本、和装に通じるタイ王国に縫製会社を7月15日(当社
創立記念日)にオープン。現在、採用活動を継続中です。

単なるコストダウン策ではなく、和裁のクオリティ、心を大事にするためタイ
で働く人の幸せも考えていかなければなりません。

そこで独立支援制度を提案するなど、新しいカタチで海外での拠点確保に
取り組んでいます。もちろん、その結果として「原価率」が軽減されることはい
うまでもありません。



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



2011年12月期のオリジナルQUOカード
のデザインは、日本和装の春のCMに出演
された10人の修了生モデルたちでした。

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。

これまでの寄付実績

福島県「東日本大震災ふくしま子ども寄附金」
岩手県宮古市「東日本大震災教育支援基金」

【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
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
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音順)
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 米沢織維協同組合連合会
関係会社	<p>株式会社はかた匠工芸(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)</p> <p>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)</p> <p>NIHONWASOU USA, INC.(100%子会社・米国法人) (米国でのきもの関連事業)</p> <p>Nihonwasou (Thailand) Co.,Ltd.(100%子会社・タイ王国法人) (タイ王国でのきもの縫製業)</p> <p>株式会社メインステージ(子会社・株式会社電通共同出資) (きものモデルエージェンシー事業)</p> <p>※「日本和装ホールセラーズ株式会社」は2012年3月12日「株式会社はかた匠工芸」に社名を変更しました。</p>

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
決算期	12月
定時株主総会	事業年度末日の翌日から3か月以内
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2012年12月期第2四半期業績と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2012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。