



Kimono Cinderella story

きものシンデレラ®ストーリー

商標登録 (No.5470614)

2013年12月期・第2四半期決算説明会資料

2013年8月12日

日本和装ホールディングス株式会社 (証券コード2499)



きものを通じて、
日本女性の「美しさ」を开花させる。
それが、きものシンデレラ®ストーリー



2013年12月期 / 上半期 損益計算書 [連結]



営業利益率が一昨年水準に回復

(単位：百万円)

項目	2011年 第2四半期	2012年 第2四半期	2013年 第2四半期		
	実績	①実績	②実績	前期差異(②-①)	前期比(%)
売上高	3,318	2,927	2,897	△30	99.0%
売上総利益 (売上総利益率)	2,766 (83.4%)	2,481 (84.8%)	2,535 (87.5%)	54 —	102.2% —
販売費及び一般管理費	2,489	2,406	2,296	△110	95.4%
営業利益 (営業利益率)	276 (8.3%)	75 (2.6%)	239 (8.2%)	164 —	318.7% —
経常利益 (経常利益率)	263 (7.9%)	46 (1.6%)	212 (7.3%)	166 —	460.9% —
当期利益	127	16	122	106	762.5%



2013年12月期 黒字回復に向けての対策(期初の宣言)



これらの施策実施を期初に宣言

1 広告戦略

超CM(1000人CM)。引き続き「顧客参加型」。30秒・60秒・120秒と長尺化

2 チラシ配布方法

過去の成功事例にならう

3 コンタクトセンター

24時間受付。通販のノウハウを取り入れる

4 カリキュラム短縮

現代の消費者ニーズに沿った教室へ

5 小袖17万部配布

休眠状態にある顧客約10万人の掘り起こしへ

6 「原点回帰」策

「教室系」の充実でイベント経費の縮小へ

7 販管費削減策

徹底的な経費削減へ

8 営業組織の再構築

首都圏の組織再編

9 営業力の強化

代表取締役社長が営業の陣頭指揮を執る



黒字回復に向けての対策 「無料きもの着付教室」受講応募者数の回復のために



1 広告戦略

- 「顧客参加型」のテーマは変えず。ご当地CM×9バージョン=1,000人が参加。
- 地上波30秒・60秒、BS・CS60秒・120秒の長尺で説得力。
- Webプロモーションを充実(ご当地CM総選挙など)。
- 広告代理店をはさまず制作。

2 チラシ配布方法

- 過去のレスポンスデータに基づく配布方法に変更。

3 コンタクトセンター

- アウトソーシング先を細分化。
- CMの深夜枠放映に合わせ24時間対応。

4 カリキュラム短縮

- 基本の着付を短時間で習得。消費者ニーズにあわせたカリキュラムへ。



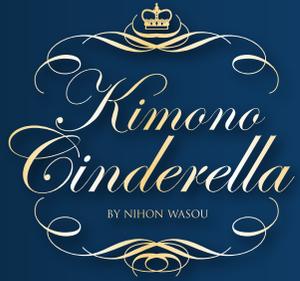


2013年12月期 / 上半期 「無料きもの着付教室」受講応募者数の推移



	顧客参加型CM →							
	2010年		2011年		2012年		2013年	
	春	秋	春	秋	春	秋	春	秋
受講応募者数(人)	15,148	11,196	13,363	10,315	9,886	7,377	10,761	—
会員数	15万人		16万人		17万人		—	

- 受講応募者数の回復に成功。
- 「顧客参加型」のCMが2年目となり、認知を得てきた。



黒字回復に向けての対策 効率の良い売上を生まだすために



5 小袖17万部配布

- 会報誌を全会員へ送付。新企画教室、イベント、当社の「いま」を情報発信。
休眠状態にある顧客の掘り起こし。
- ご当地版も発行、より身近に。



6 「原点回帰」策

- 教室での販売機会こそ、受講者募集広告費や地代家賃に対して効率の良い売上げを生む。
反対に、イベント開催には会場費・DM費等の経費増加がともなう。
「知識を深めたい」「技術を極めたい」の気持ちを刺激する「教室系」に重点を置く。





2013年12月期 / 上半期 取扱高の構成



(取扱高 / 実施回数)

	2012年 第2四半期 累計	2013年 第2四半期 累計
「教えて・伝えて・流通を促す」 教室系	2,979 百万円 / 3,088 回	2,889 百万円 / 3,124 回
「流通を促す」 会員向けイベント	1,497 百万円 / 1,059 回	1,611 百万円 / 930 回

※教室系の第1四半期(1~3月)は前秋の教室の受講者数減少により取扱高が減少したものの第2四半期(4~6月)で挽回。

回数少なく
取扱高アップ

会員への情報発信、「原点回帰」策の効果



黒字回復に向けての対策 ムダを省き、必要なものを充実させるために



7 販売費及び一般管理費の削減策

- 経費を各営業部で支払う仕組みに変更。自拠点の支出を把握することでコスト意識の向上。
- 全社的に経費の徹底的な見直し。

8 営業組織の再構築

9 営業力の強化

- 社長が陣頭指揮をとり「創業魂」を全社にうえつけ。コストバランスを意識した「売れる仕組み」づくり。
- 各拠点が一国一城の主である意識づけ。



2013年12月期 / 上半期 利益の増減要因(前年上半期比)



【売上原価】		着物や帯の縫製に係る費用。縫製会社の価格変更により減少 …………… △64百万円
【販売費及び一般管理費】		人件費を増加させるもムダを省いて減少 …………… △110百万円
+プラス要因	役員報酬	役員報酬の見直しと、代表取締役社長の報酬0円により減少 …………… △32百万円
	東証上場費用	前年は、東証上場登録料や主幹事証券会社への成功報酬が発生 …………… △32百万円
	支払手数料	コールセンターのアウトソーシング先の見直しにより減少 …………… △22百万円
	ローン手数料	日本和装クレジットの利用で外部ローン会社への手数料が減少 …………… △14.5百万円
	地代家賃	更新の都度、近隣相場に合わせて家賃の減額交渉 …………… △13.5百万円
	着付小物の物流管理費用	外部委託していた着付小物の物流を自社で完結 …………… △9百万円
	旅費交通費、備品費など	本社一括から各営業部での経費精算へ。コスト意識が上昇 …………… △5.5百万円
-マイナス要因	給与手当など	計画達成社員へのボーナス支給などインセンティブの付与 …………… 16.5百万円
	人材採用費	人材強化を狙い、積極的な募集活動を実施 …………… 1.2百万円
	研修費	新規採用社員を中心に研修を実施 …………… 0.5百万円



2013年12月期 / 上半期 子会社の動向

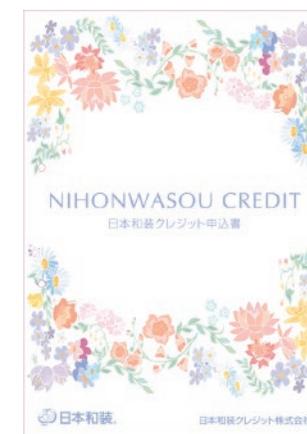


はかた匠工芸

販売部門を分離し「博多帯」の製造に特化、男きものの開発・製造にも力を注ぐ。
販売部門は関連会社である博多織物協同組合（はかた匠工芸及び関係者が出資する協同組合）が引き継ぎ、他メーカーからの仕入商品を加え、幅広い商品展開をする。

日本和装クレジット

積極的な立替実施により、割賦売掛金が2012年12月末と比較し71%増加。
2013年6月には、大手2銀行より総額17億円の資金調達を実施した。





2013年12月期 / 下半期 通期業績計画[連結]



黒字回復に向けた施策を引き続き実施、上半期の好調を維持

(単位：百万円)

項目	2012年12月期	2013年12月期			
	通期実績	通期計画※	第2四半期実績	通期計画まで残り	進捗率(%)
売上高	5,467	6,000	2,897	3,103	48.3%
売上総利益 (売上総利益率)	4,621 (84.5%)	— —	2,535 (87.5%)	— —	— —
販売費及び一般管理費	4,890	—	2,296	—	—
営業利益 (営業利益率)	△269 (—)	340 (5.6%)	239 (8.2%)	101 —	70.3% —
経常利益 (経常利益率)	△327 (—)	300 (5.3%)	212 (7.3%)	88 —	70.7% —
当期利益	△233	155	122	33	78.7%

※2013年12月期の通期計画値は、2013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。



2013年12月期 / 下半期 きものブリリアンツ



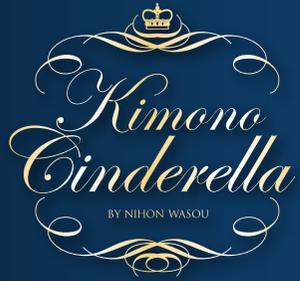
1月～2月に全国10会場で地区大会を実施。
地区大会通過者のうち約500名が8月6日・7日の「第6回きものブリリアンツ全国大会」に出場。

事前のWebプロモーションも充実。全国大会出場者を対象とした「ブリリアンツ総選挙」をホームページ上で開催。4ヵ月間で約1,200万票の投票がありました。

全国大会は「世界最多モデルの着物ファッションショー」として、ギネス世界記録に認定されました。

併催した販売イベント「スーパーブリリアンツフェア」では、
前大会の2.5倍以上の1億7,700万円の取扱高を記録しました。





2013年12月期 / 下半期 秋期「無料きもの着付教室」の受講者募集広告



引き続き、お客さま1,000人によるCM

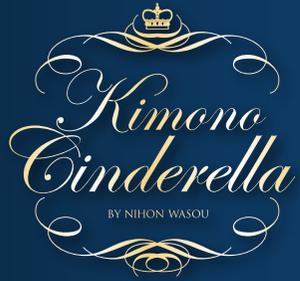
春のCM内容に加えNGバージョンを放映。台本のない「お客さまの生の声」であることを証明。
春で認知されたCMを15秒の尺にし、数多く放映。目にとまり易くする。



お客さまによる応援団の結成

全国各地で当社の応援団が結成される。
お客さま自らに当社をPRしていただくことで、
ますます「顧客参加型」へ。





NEWS!



ジュエリーブランド「BRILLIANTS JEWELLERY」の誕生／ジュエリーの販売仲介を開始

着物や帯の販売仲介と同じスキームで、ジュエリーの販売仲介を開始。

販売者は株式会社サダマツ(東京証券取引所JASDAQ上場)。

当社のイベントで販売するのは、株式会社サダマツと当社が開発した、

オリジナルのジュエリーブランド「BRILLIANTS JEWELLERY(ブリリアンツジュエリー)」

BRILLIANTS JEWELLERY

Jewellery line

ENISHI [縁]

母から娘へ、娘からまたその娘へ
想いとともに、かけがえのない人に「絆」を繋いでいく
支えてくれる家族、喜びを分かちあえる仲間
親友、大切な贈り物の贈り手、未来への希望
つなぐ絆 ENISHI [縁] 絆を永遠に輝かせ続ける。

2

Jewellery line

HIBIKI [響]

パズルのピースを埋めていこうと
目につくものを、耳にするものを、触れるものを
その日とつぎとつが私の中で
積み重ねられて美しいハイムーンを飾る。

全てのハイムーンにはおかけがえのない
選んでアソビの仲間がいる
アソビに喜びを感じる人っています。

4

Jewellery line

AKARI [灯]

この世に目を覚めたとき、誰かの手で灯を灯された
幸せになるために、幸せを与えるために
愛するため、愛されるために
夢見るため、夢を叶えるために
生まれてきたことを忘れないように
私だけの希望のあかりを、いつも輝かせて。

5



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 】 正社員150名 講師(業務委託)373名
- 【 営 業 拠 点 数 】 全国28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 】 <http://www.wasou.com>

■ご注意

本資料は2013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2013年7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 由貴子

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ブログ <http://ir.wasou.com/>