



日本和装®

2013年12月期 決算説明会資料

2014年2月19日

日本和装ホールディングス株式会社

(証券コード2499)

2013年12月期 損益計算書[連結]

■ 期初の宣言通りV字回復を達成。特に各利益率が前期と比べて大幅にアップしました。

(単位：百万円)

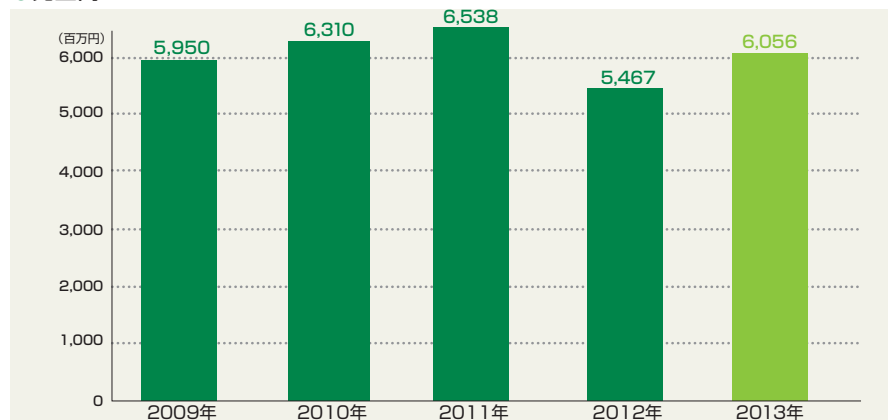
項目	2012年12月期	2013年12月期			
	①実績	②計画※	③実績	前期差異(③-①)	前期比(%)
売上高	5,467	6,000	6,056	589	110.8%
売上総利益 (売上総利益率)	4,621 (84.5%)	— —	5,315 (87.8%)	694 —	115.0% —
販売費及び一般管理費	4,890	—	4,807	△83	98.3%
営業利益 (営業利益率)	△269 (-)	340 (5.7%)	508 (8.4%)	777 —	— —
経常利益 (経常利益率)	△327 (-)	300 (5.0%)	434 (7.2%)	761 —	— —
当期純利益	△233	155	236	470	—

※計画値は、2013年2月14日発表数字によるものです。

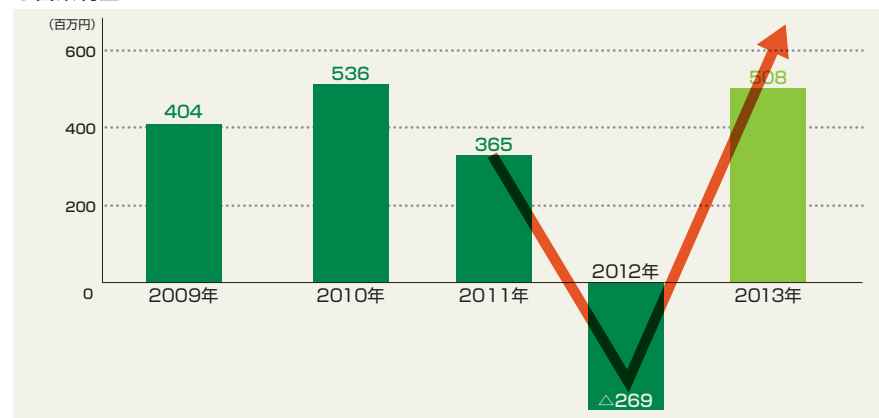
売上高・営業利益・経常利益・当期純利益の直近5期の推移 [連結]

■ 営業利益、経常利益、当期純利益ともに直近5期の中で2番目の好業績です。

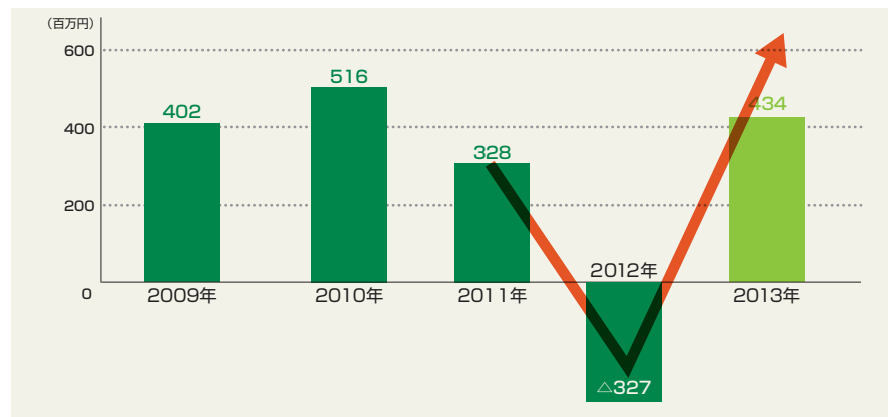
● 売上高



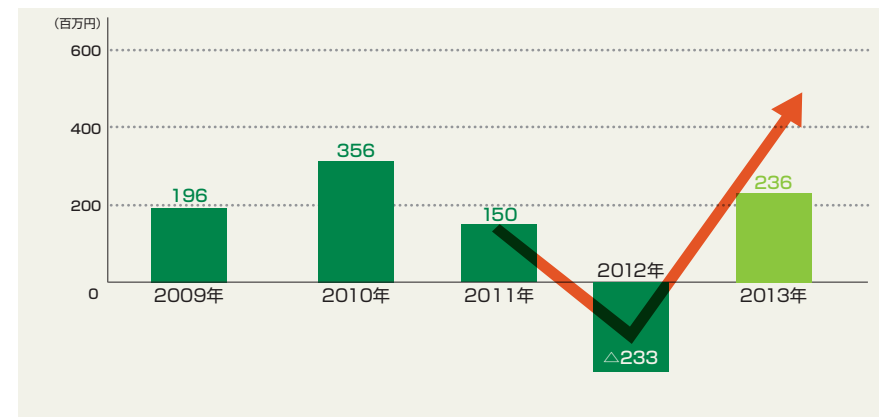
● 営業利益



● 経常利益



● 当期純利益



2013年12月期 取扱高[※]の構成

■ 卒業生(会員)向け販売イベントでの取扱高が好調でした。

※取扱高とは、きものや帯の販売金額をあらわします。この取扱高をもとに算出される販売仲介手数料等が当社の収益源であり売上高にあたります。

(単位：百万円)

	2012年通期実績(①)		2013年通期実績(②)		前年実績差異 (②-①)
	金額	構成比	金額	構成比	
きもの着付け教室(新規受講生)	2,539	30%	3,066	33%	527
卒業生(会員)向け教室	2,374	28%	2,198	24%	△176
卒業生(会員)向けイベント	3,479	41%	4,056	43%	577

かつては、卒業生(会員)向け販売イベントが増えると、会場代などの経費負担が増えるため、売上高は確保できるものの利益率が低下する傾向にありました。

2013年は、卒業生(会員)向けイベントが売上高を牽引し、同時に利益率の向上を実現することができました。



新規受講生向けの販売仲介だけに利益を依存することなく、既存会員への継続的なイベント販売仲介で、高収益をあげられる体制が構築できつつあります。

※当社は2012年度より「顧客参加型企业」を中長期的な成長戦略としています。

お客様が楽しみ・参加し・宣伝し・働き・株主になるというストーリーのもと、お客様とともに当社が成長する戦略です。

2013年12月期 卒業生(会員)向け販売イベントのレビュー

■きものを着る喜び、楽しさを提供することで総取扱高、購入単価がアップ。

ギネス世界記録に認定された、
きもの着姿ファッションショー「ブリリアンツ」の地区大会、
全国大会で併催された販売イベントの実績

【ブリリアンツ地区大会(2013年1月～2月全国各地で開催)】

総参加顧客数 2,789人(前年の1.5倍)

総取扱高 1億7,300万円(前年の1.4倍)

購入単価 39.7万円(前年の1.2倍)

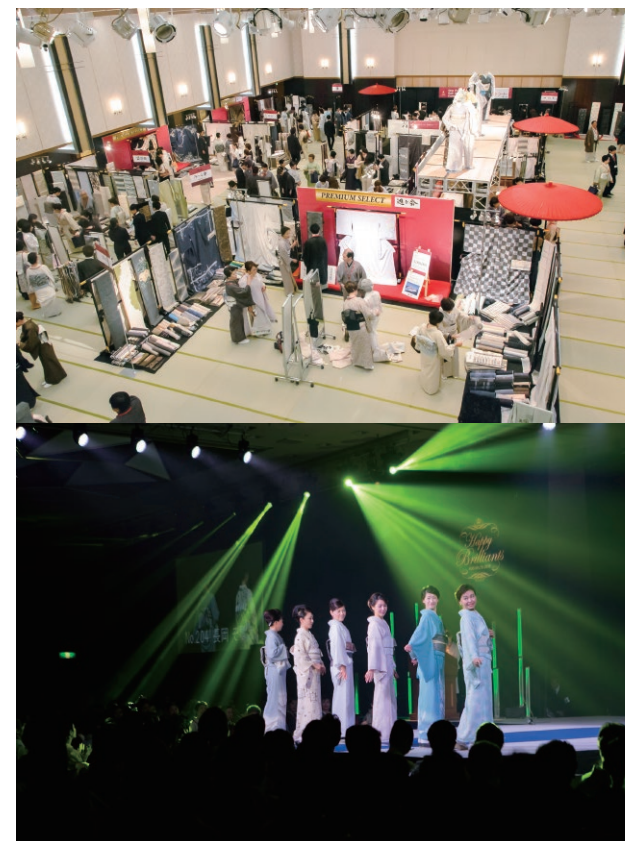
【ブリリアンツ全国大会(2013年8月帝国ホテル東京で開催)】

総参加顧客数 1,785人(前年の1.6倍)

総取扱高 1億7,700万円(前年の2.8倍)

購入単価 43万円(前年の1.4倍)

当社のメイン販売イベント「遊々会」(6月、11月の2回開催)をはじめ、
他の販売イベントでも、総取扱高、購入単価が軒並みアップしました。



2013年12月期 「きもの着付け教室」新規受講応募者数の推移

■ 新規受講応募者数は回復基調にあります。

	I.2012年	II.2013年	II - I
① 新規受講応募者数	17,263 人	18,496 人	+1,233 人
② 「きもの着付け教室」での取扱高	2,539 百万円	3,066 百万円	+ 527 百万円
③ 「きもの着付け教室」の広告宣伝費	912 百万円	843 百万円	△ 69 百万円
1人あたり広告宣伝費 (③/①)	52,000 円	45,000 円	△ 7,000 円

先行支出する広告宣伝費の分だけ受講生が集まれば、教室カリキュラム内の販売会による取扱高が増え、より効率的な営業成績になります。「教えて・伝えて・流通を促す」ビジネスモデルだからこその特徴です。「きもの着付け教室」の受講生は、卒業後、当社の会員となる皆さまです。

2013年12月期 利益の増減要因[連結]

縫製会社の価格変更により、売上原価(きものや帯の縫製費用)が減少。
各営業部が独立して経費精算することにより、コスト意識の向上にも効果が現れました。

利益増の要因

〈営業部の独立支払による削減(コスト意識の向上) △29百万円〉

- 備品消耗品費 △10百万円
- 事務機器レンタル等 △4百万円
- 旅費・車両費 △2百万円
- 運賃 △8百万円
- 通信費 △3百万円
- 諸会費・交際費 △2百万円

〈V字回復へ向け全社的に削減 △213百万円〉

- 支払手数料 △59百万円
コールセンターのアウトソーシング先の見直しや、物流管理の内製化により減少
- 役員報酬 △53百万円
役員数は増加したものの、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
- 東証上場費用 △32百万円
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
- 地代家賃 △29百万円
更新都度の家賃減額交渉、西エリア物件のオールインワン(教室・販売会場・事務所一体型)化と新規物件のフリーレント効果
- ローン手数料 △27百万円
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
- 広告宣伝費 △13百万円
会報誌やDMを全会員に送るための費用は60百万円増加したものの、新規受講生の募集広告費は69百万円減少

利益減の要因

〈給与手当など +96百万円〉

計画達成社員へのボーナス支給などインセンティブ付与、人員増加

〈お客様へのサービス向上のため +63百万円〉

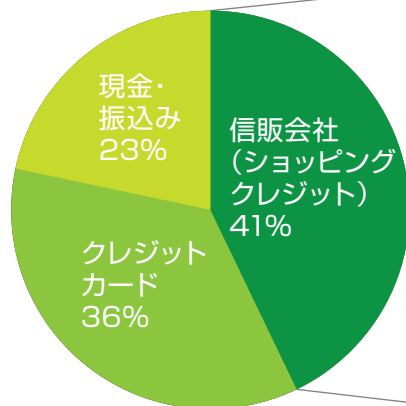
イベント会場費や、応援団関連費など

2013年12月期

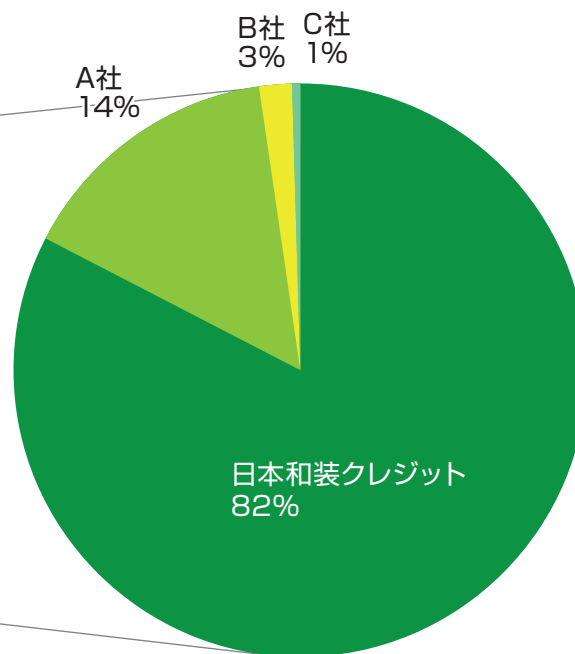
子会社の状況 / 連結業績に影響が大きい子会社

■ 日本和装クレジット株式会社(日本和装のお客さま向けショッピングクレジット事業)

お客さまの選択する支払い方法
(2013年1月~12月)



お客さまの選択する信販会社の内訳
(2013年1月~12月)



- ・ 積極的な立替実施により、割賦売掛金が2012年12月末と比較して約2.3倍に。
- ・ 外部信販会社への支払手数料の削減につながりました。
- ・ 2013年6月には、メガバンク2行より、総額17億円の資金調達を実施。
- ・ 9月にはシンジケート型コミットメントラインと相対型コミットメントラインで、総額20億円の資金調達を実施しました。

2014年12月期 通期業績計画[連結]

■ V字回復に寄与した施策を続行。規模の拡大よりも、高収益な企業体質を目指します。

(単位：百万円)

項目	2013年12月期	2014年12月期
	①実績	②計画※
売上高	6,056	6,100
売上総利益 (売上総利益率)	5,315 (87.8%)	— —
販売費及び一般管理費	4,807	—
営業利益 (営業利益率)	508 (8.4%)	500 (8.2%)
経常利益 (経常利益率)	434 (7.2%)	450 (7.4%)
当期純利益	236	240

※計画値は、2014年2月13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。

2014年12月期 「きもの着付け教室」新規受講生募集について

- 「教えて・伝えて・流通を促す」ビジネスモデルの原点。毎年、安定した新規受講生数を目指します。CM制作段階からの「顧客参加型」で、顧客ロイヤリティ（お客さまからの信頼度・愛着度）の向上を兼ねています。さらに2014年は「きものdeダンス」と題して、話題性も追及。外部調査機関により「通いたい教室No.1」に選ばれました。

・ 一般社団法人地域経済総合研究所調べ



・ 株式会社 矢野経済研究所調べ

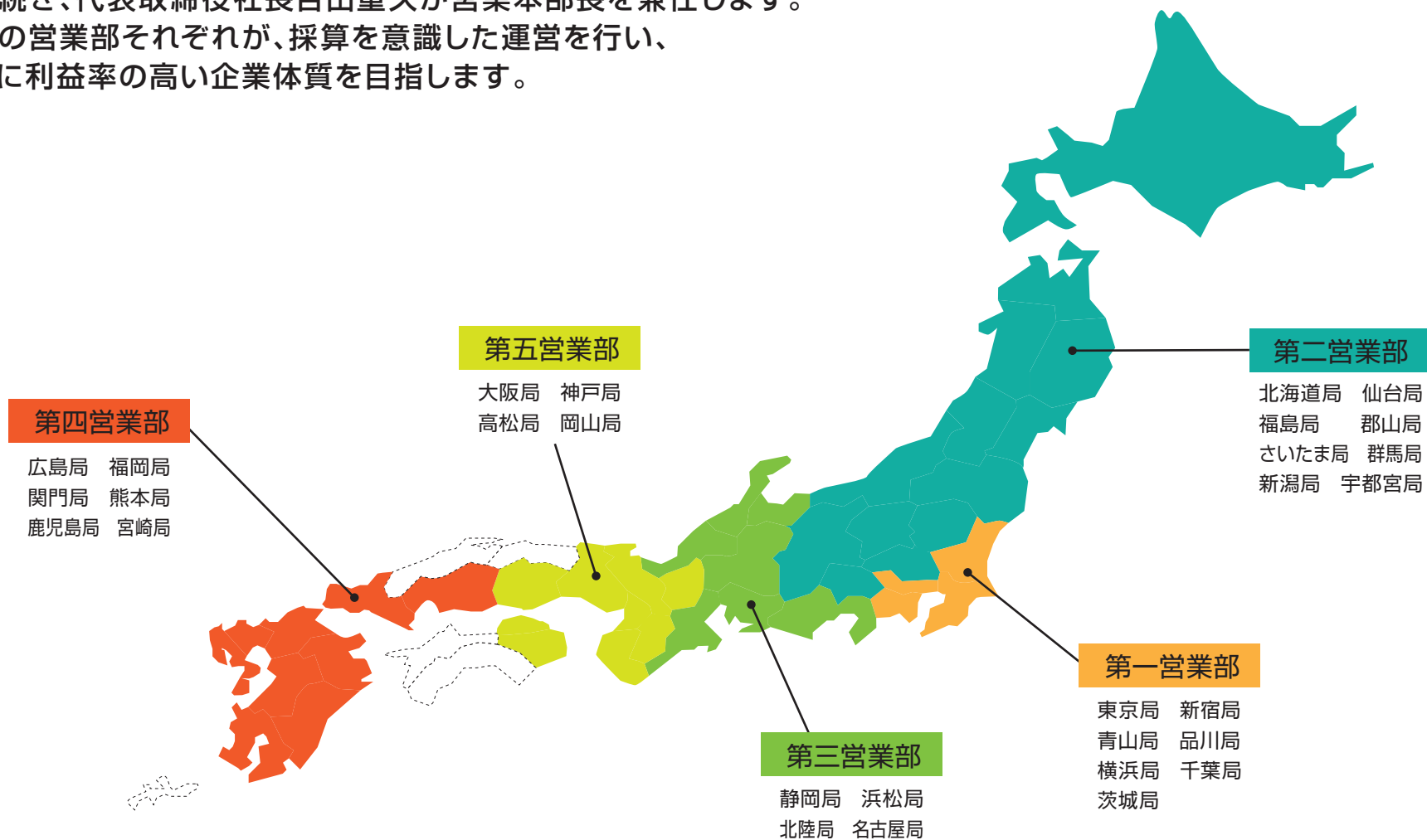


引き続き、卒業生(会員)の皆さまが出演するCM



2014年12月期 組織体制の充実

■引き続き、代表取締役社長吉田重久が営業本部長を兼任します。
五つの営業部それぞれが、採算を意識した運営を行い、
さらに利益率の高い企業体質を目指します。



2014年12月期 子会社のトピックス

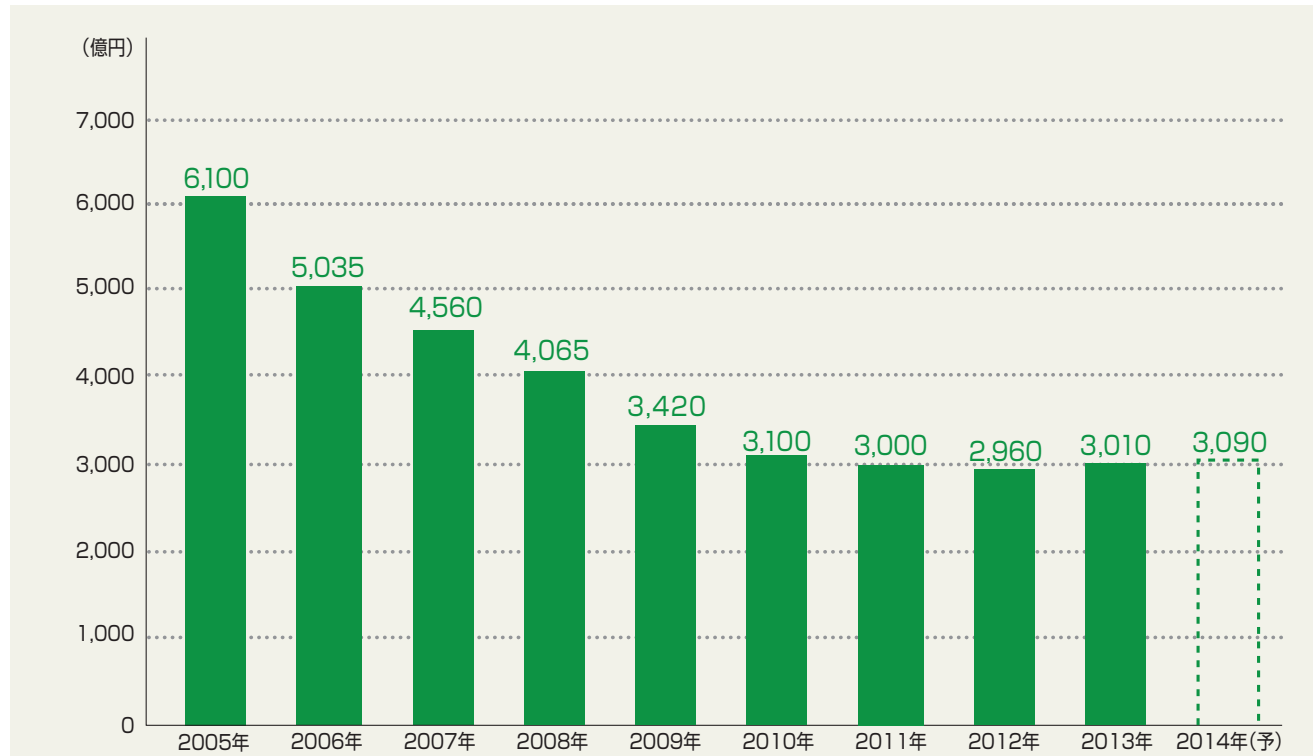
- 株式会社はかた匠工芸(福岡/「博多帯」)を主とする織物の製造販売業)
2014年4月末にTOKYO PRO Marketへ上場予定。
日本一、高齢者の活躍する上場企業へ。きもの業界を盛り上げます。
銀座・歌舞伎座前に男きもの専門店「SAMURAI」を出店予定。



補足資料 / きもの市場の動向

■ 縮小が続いていたきもの市場は、回復基調にあると見られています。

● きもの小売市場規模の推移



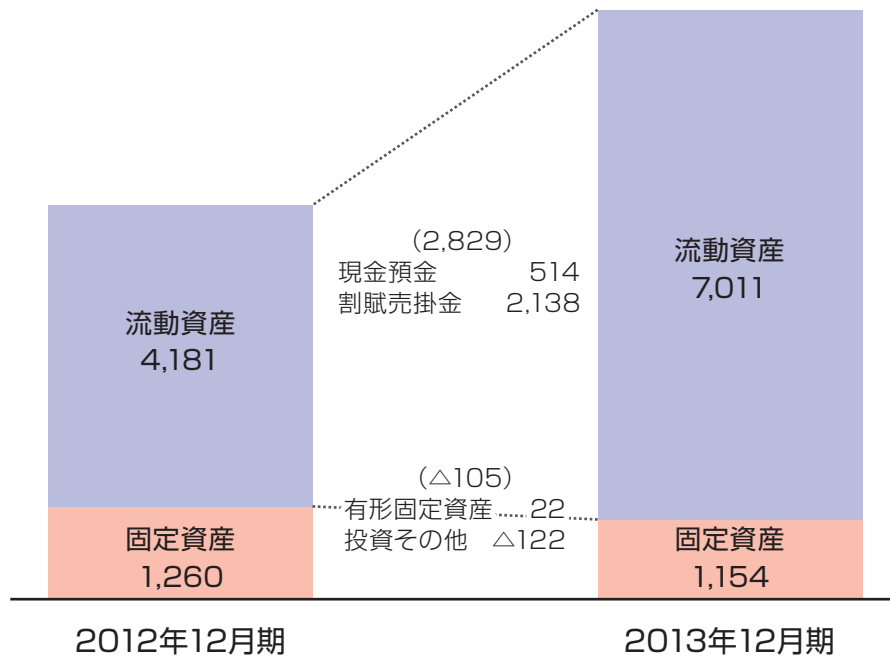
株式会社 矢野経済研究所
「きもの産業年鑑2013-2014年版」より

補足資料 / 貸借対照表 [連結]

■ 割賦売掛金、借入金の増加は、日本和装クレジット株式会社の業容拡大にともなうものです。

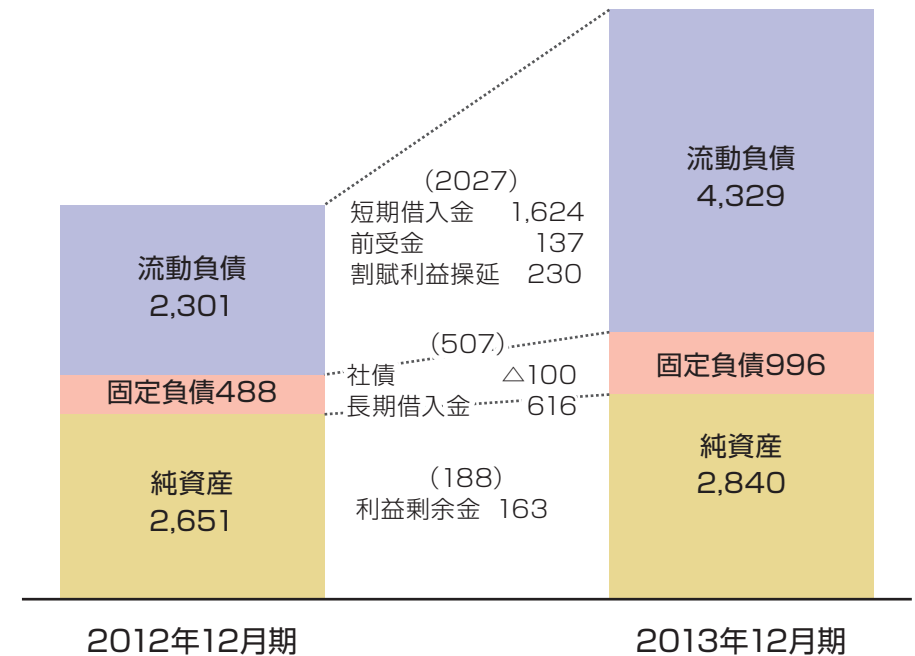
〈資産の部〉 +2,724

(単位：百万円)



〈負債・純資産の部〉 +2,724

(単位：百万円)



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161名 講師(業務委託) 344名
- 【 営 業 拠 点 数 】 全国29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>

- 【 子 会 社 】
- 株式会社 はかた匠工芸
- 日本和装クレジット株式会社
- NIHONWASOU USA, INC.
- Nihonwasou (Thailand) Co.,Ltd.
- 株式会社 メインステージ
- NIHONWASOU FRANCE SAS
- NIHONWASOU VIETNAM Co.,Ltd.
- 日本和装ダイレクト株式会社

■ご注意

本資料は2013年12月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2014年2月19日現在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/>