

日本和装 ビジネス・レポート

2014年12月期・第2四半期のご報告

(2014年1月1日～2014年6月30日)

モード・バイ・ジャパン

きものは日本が生んだ世界的ファッションです。

きものをもっとカップルで！
男きもの専門店「SAMURAI」好調

BY

TOPICS

和服を
無形文化遺産
(世界遺産)に
するために
署名活動を開始。



和服を
無形文化遺産(世界遺産)に
するために署名に
ご協力をお願いします。

NEXT Challenge



「和装」…
「和」の「装い」を
インテリアの世界へ

衣服としてだけではなく、
評価の多様性を求めていく
ことで、素材としての価値を、
世界に発信するために、
2014年9月5日～9日に
パリで開催されるヨーロッパ
最大級のインテリア・デザイン
展示会「メゾン・エ・オブジェ
(Maison & Objet)」に出展。

きもの市場を
「世界」という視野で
盛り上げる。

株主の皆さまへ

「きものは単なる衣服ではなく、世界に発信し、評価を受けるファッション」。2020年の東京オリンピックを控え、期待されているのは、新しい「日本らしさ」だと思います。「顧客と生産者」の距離が近い仕組みの中で、日本和装が紹介するきもの、帯は多くの需要に支えられて、洗練され、新しい「きものファッション」になっています。パリ遊々会等で、世界の人々から寄せられた評価は、きもの新しい可能性を示しています。

新たな需要は、新たな評価があっこそ生まれるものです。

初の海外イベント開催、男きもの専門店「SAMURAI」のデビューなど、新たな世界に向っての投資が続いた2014年上半期。これを利益に結びつけていくのが、下半期です。引き続き日本和装グループにご期待ください。

2014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



MODE
BY
JAPAN





ホールディングス単体、 クレジット事業好調で増収。 海外展開、男きものなど 「次」への投資で減益。

連結では、増収減益になりました。
着付け教室卒業生向けの販売イベントでは、取扱高を大きく伸ばしましたが、海外事業、男きもの、それに伴う広告宣伝など、次への戦略的投資を積極的に実施したため、減益になりました。

(単位:百万円)

項目	2013年 第2四半期	2014年 第2四半期		
	①実績	②実績	前年実績差異 (②-①)	前年同期比
売上高	2,897	3,253	356	112.3%
売上総利益 (売上総利益率)	2,535 (87.5%)	2,843 (87.4%)	308 (-)	112.1% (-)
販売費及び 一般管理費	2,296	2,669	373	116.2%
営業利益 (営業利益率)	239 (8.2%)	174 (5.3%)	△65 (-)	72.8% (-)
経常利益 (経常利益率)	212 (7.3%)	124 (3.8%)	△88 (-)	58.5% (-)
当期純利益	122	57	△65	46.7%

お客様モデルと初代キモノマン「パンツェッタ・ジローラモ氏」。きものをカッコよく着こなす男子を「キモノマン」とネーミングし、女性の着姿とマッチング。「きものをもっとカッパルで!」というコピーでセールスプロモーションを展開しています。



着付け教室卒業生(会員)向け 販売イベント好調。 取扱高※が 前年同期比107%に。

当社は2012年度より「顧客参加型企業」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、お客様ともに当社が成長する戦略です。

※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)

	2013年第2四半期 実績(①)		2014年第2四半期 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)	1,884	42%	1,653	34%	△231
卒業生(会員)向け教室	1,002	22%	842	18%	△160
卒業生(会員)向けイベント	1,611	36%	2,334	48%	723

きもの着付け教室(新規受講生)が入口となり、積み上がった会員は全国に21万人を超えました。当社の大きな財産です。

きもの着付け教室は「教えて、伝えて、流通を促す」当社ビジネスモデルの原点であり、確立したフローです。次は、卒業生(会員)に向けて、より楽しんでいただける企画を発信することで、何度もきものを着たくなるシーンを生み出しています。

「企画会社」として、当社の財産を最大限に生かすコンテンツの発信が充実しています。

パリ遊々会

はじめて海外での販売会を「パリ遊々会」としてフランスで開催。40名余りのお客様を招待し、パリ郊外の古城で実施した遊々会では3千万円をこえる実績を記録しました。



売上原価率は 海外縫製本格化で減少。 イベント関連費用等で 販管費が増加。

小糸ちゃん
縫製部門「糸の匠センター」のキャラクター「小糸ちゃん」です。これまでは紙の上だけの存在でしたが、着ぐるみを制作。縫製部門のイメージ訴求に活躍します。



【単体】売上原価率の減少 ※売上原価とは、きものや帯の縫製に係る費用です。

	2013年第2四半期	2014年第2四半期
仕立売上高	555 百万円	586 百万円
売上原価	282 百万円	268 百万円
原価率	50.8 %	45.7 %

〈海外縫製の流れ〉
お客様が生地を購入→京都・糸の匠センター→当社海外子会社（現地縫製会社をコントロール。縫製技術や品質管理を行う）
→糸の匠センター（日本国内基準で検品）→お客様へ納品

【連結】販売費及び一般管理費 前年同期比+373百万円

戦略的投資 72 百万円		
はかた匠芸	TOKYO PRO Market 上場コスト	15 百万円
	SAMURAI オープン (広告・家賃など)	10 百万円
海外子会社運転資金	ニューヨーク、タイ、ベトナム、フランスの現地法人 (縫製事業や海外向け家具の企画開発)	37 百万円
企業PR費	男きものを中心にグループ戦略としてのPR	10 百万円
コスト増加 +301 百万円		
イベント関連費	会員向けイベントの会場費増加、新規イベントの開催	+105 百万円
広告宣伝費	DM、会報誌、WEBなど会員向け広告	+100 百万円
人件費	給与手当、着付講師の報酬、役員報酬など	+74 百万円
支払手数料、備品費	博多織訴訟 (勝訴) 費用、市場調査費用、Windows PC 入換など	+22 百万円

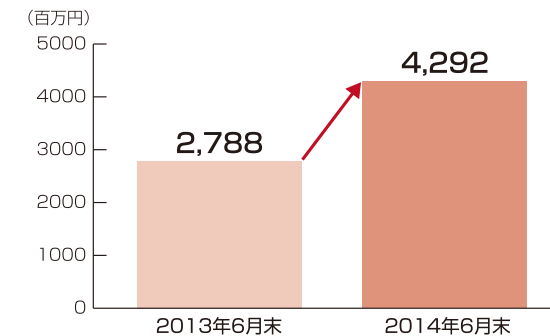
極めて低い未回収率、 契約高の大幅増で 増収増益基調変わらず。

クレジット事業
気持ちを通う安心クレジットとして、お客様からの評価も高く、それは極めて低い未回収率に表れています。

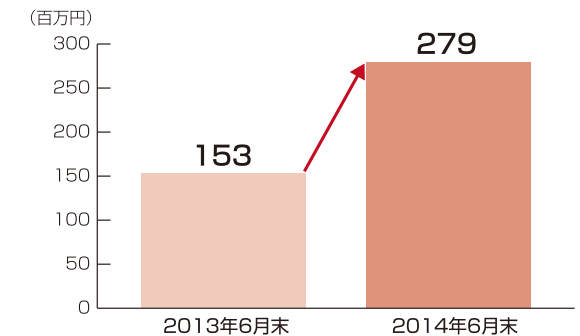


■日本和装クレジット株式会社 (日本和装のお客様向けショッピングクレジット事業)

割賦売掛金残高の前年上半期比



手数料 (金利) 収入の見込額



◎シンジケート型コミットメントライン契約などにより、総額60億円超の借入れ枠を確保

◎外部信販会社への支払手数料の削減に

	2013年6月末 (①)	2014年6月末 (②)	差異 (②-①)
割賦売掛金残高	2,788 百万円	4,292 百万円	+1,504 百万円
契約数	10,105 契約	13,309 契約	+3,204 契約
契約単価	270 千円	309 千円	+39 千円
顧客人数	5,625 人	6,682 人	+1,057 人
顧客単価	485 千円	617 千円	+132 千円
平均支払回数	26.7 回	28.3 回	+1.6 回

はかた匠工芸、 東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに 上場。

伝統の復活、そして男きもの分野への果敢なチャレンジで上場を成し遂げました。
「はかた匠工芸」は、日本和装ホールディングスの子会社であると同時に加盟店のひとつです。

【男きもの専門店SAMURAI】売上推移(2店舗合計)

オープンから3ヵ月余で売上累計は3,000万円超。着実に売上を伸ばしています。(単位:千円)

4月	5月	6月	7月
4,016	8,892	10,061	8,019

※銀座本店(東京/銀座)4月17日オープン、京都店(京都/祇園)4月30日オープン



はかた60's/はかたシックスティーズ全員が60代。史上もっとも「平均年齢の高いメンバー」の上場として「伝統の復活」をイメージしたプロモーションです。男きもの生地の開発にも活躍しているメンバーです。

【はかた匠工芸の業績 実績と計画】

2014年12月期は上場コストを計上するも黒字化を計画しています。(単位:千円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2013年12月期(実績)	206,324	△9,079	△10,461	△6,987
2014年12月期(計画)	639,111	5,070	4,062	2,437



男きもの専門店 SAMURAI 銀座本店



男きもの専門店 SAMURAI 京都店

商標権等についての訴訟も訴状内容について完全勝訴し、さらに裁判では、博多織工業組合への加入は認めるべきであると突っ込んだ判断を示しました。同組合ではそれに沿って、組合加入を認め、実現しました。

新事業投資落ち着き、 利益を確保。 通期利益計画達成へ。

男きもの事業への果敢な進出、海外事業の展開。
また、顧客参加型企業としてCMのお客様起用などが、
着実に企業のイメージアップにつながっていると実感した上半期。
それを利益につなげていくのが下半期です。

(単位:百万円)

項目	2013年12月期	2014年12月期		
	通期実績	通期計画※	第2四半期実績	進捗率(%)
売上高	6,056	6,100	3,253	53.3%
売上総利益 (売上総利益率)	5,315 (87.8%)	— (—)	2,843 (87.4%)	— (—)
販売費及び 一般管理費	4,807	—	2,669	—
営業利益 (営業利益率)	508 (8.4%)	500 (8.2%)	174 (5.3%)	34.8% (—)
経常利益 (経常利益率)	434 (7.2%)	450 (7.4%)	124 (3.8%)	27.6% (—)
当期純利益	236	240	57	23.8%

※2014年12月期の通期計画は、2014年2月13日発表数値によるものです。
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年下半期 トピックス

■ 卒業生(会員)向けイベント

きものを着る喜び、楽しみを提供しながら、
需要を作り、流通を促す。

8月7・8日、帝国ホテル東京で開催された「第7回きものブリリアンツ全国大会」はのべ2千名が参加しました。昨年は、もっとも多くのきものモデルが参加したファッションショーとしてギネス世界記録を達成しましたが、今年はそれを上回る規模となり、併催された販売イベント「きものインターナショナルフェア」での取扱いは、これも昨 years を大きく上回る2億4,000万円に。まさに記録を塗り替えるイベントとなりました。

「きものだよ!全員集合 秋の特番」のクライマックスは沖縄開催。ほとんどの産地組合の協力、メディア、公的機関からの後援を得て、沖縄の産業振興に寄与しながら、お客様に新しい商材を提供していきます。



■ 秋の「きもの着付け教室」受講生募集広告

顧客参加型企業CMを継続。
アニメ化と29分インフォーマーシャルで
話題と効果を。

今年春の「きもの de ダンスCM」。きもので踊っても着くすれないという、新しいプロモーションコンテンツになりました。

一方、この秋からインフォーマーシャルと呼ばれる、長尺CM(29分)を制作・放送します。お客様の取材や、教室風景、また体験教室など「リアルな世界」を番組のように構成し、放送するものです。



2014年秋のきもの着付け教室CM



29分インフォーマーシャル

MODE
BY
JAPAN

株主優待

株主の皆さまのご支援に感謝し、 株主優待制度が新しくなりました。

2014年から年2回のご優待になりました。

6月末日現在の株主様へは、日本和装でのお買物に使える3%割引券と、きものシミ抜き券(5,000円相当)を保有株式数に応じて進呈いたします。

12月末日現在の株主様へは、全国で使えるクオカードやVJAギフトカードを、保有株式数に応じて進呈いたします。



6月優待を同封しております。
お買物3%割引券、きものシミ抜き券の
詳しいご利用方法は、券の裏面をご覧ください。

6月優待		保有株式数	12月優待	
日本和装での 買物3%割引券	きものシミ抜き券 (5,000円相当)		クオカードまたは VJAギフトカード	
1枚	—	100 ~ 400	500円分のクオカード	
	1枚	500 ~ 900		
	2枚	1,000 ~ 1,900	1,000円分	VJAギフトカード
			2,000 ~ 2,900	
		3,000 ~ 3,900	3,000円分	
			4,000 ~ 4,900	
	4枚	5,000 ~ 6,900	5,000円分	
			7,000 ~ 9,900	
		10,000 ~ 14,900	30,000円分	
			15,000以上	50,000円分

※6月優待は、2014年6月末日の株主名簿に記載の株主様から、12月優待は、2014年12月末日の株主名簿に記載の株主様から適用させていただきます。

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
拠点	札幌、仙台、福島、郡山、茨城、群馬、さいたま、宇都宮、東京、新宿、品川、横浜、千葉、新潟、金沢、静岡、浜松、名古屋、大阪、神戸、岡山、広島、高松、徳島、関門、福岡、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 専務取締役 藤永 新一 常務取締役 菅野 泰弘 常務取締役 佐藤 正樹 取締役 小熊 康宏 社外取締役 荻原 純一 常勤監査役 松本 順一郎 監査役 二反田 友次 監査役 三好 豊
事業内容	・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 他
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
加入団体	経団連（一般社団法人日本経済団体連合会）

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	となみ織物株式会社、外市株式会社、成田株式会社、株式会社長嶋成織物 他
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 米沢織維協議会
関係会社	株式会社はかた匠工藝（子会社） （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） （きものや帯地を使った家具の製造、販売） 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） 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） NIHONWASOU FRANCE SAS（100%子会社・フランス法人） （ヨーロッパでのきものを利用した家具等の販売） NIHONWASOU VIETNAM Co.,Ltd.（100%子会社・ベトナム法人） （きもの縫製に関するコンサルティング） 日本和装ダイレクト株式会社（100%子会社） （通信販売事業）

株式メモ

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ヵ月以内
基準日	12月31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2014年12月期第2四半期業績と2014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2014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。