

# 着物には 明日は ある !



### 「きものブリリアンツ」

着姿の美しさを競うコンテスト。2013年には「最多人数のモデルが出演する着物ファッションショー(Most models in a kimono fashion show)」としてギネス記録に認定されました。モデルは2014年の「クイーン部門」の準グランプリ

### 「無料きもの着付教室」

週1回・全15回で、カジュアルからフォーマルまでのきものが着られるようになる教室。28年目を迎えたこの春、応募者数は50万人をこえ、卒業生は17万人に達しました。

### 「キモノマン」とは

きものをクールに着こなす男のこと。伝統とか文化とか、そんな窮屈なことにとらわれず、ファッションとして、クールにきものを着こなして、もてる、そんな男の代名詞です。



➡  
P.9  
2015年12月期  
通期業績予想  
[連結]



➡  
P.12  
「無料きもの  
着付教室」の  
対策



➡  
P.15  
男きもの市場の  
開拓

# 着物に 明日はある!

今年3月1日、朝日新聞GLOBEの記事が、業界で話題になりました。

その見出しは「着物に明日はあるか?」

市場が縮んでいる現実の中で、きものの魅力を再発見する動きもある。そんな特集記事でした。

わたしたちは、根本的に着物需要を拡大するために「無料きもの着付教室」を継続的に行なっています。とにかく着られる人(ユーザー)を増やすことが、市場の基本です。今まで延べ応募者数は50万人をこえ、卒業生は17万人に達しています。

着られることを覚えたユーザーに、次に提供すべきは「きものを着て、楽しんでいただく機会」を多くつくることです。

ギネス世界記録をつかった当社のきもの着姿の祭典「ブリリアンツ」は、その機会の一つです。今年の地区大会は拠点統廃合を行なったにもかかわらず、ほとんどの開催会場で史上最多のご参加(エントリー)をいただきました。主要会場では「キモノマン」(男性)も参加し、大いに盛り上がりました。

試行錯誤を繰り返しながらも、「教えて、伝えて、流通を促す」という当社のビジネスモデルは、進化しています。



今年2月25日に行われた「きものブリリアンツ東京地区大会」会場にて



着物に  
明日は  
ある!

2014年12月期  
損益計算書[連結]

利益面で大幅な減益に。  
加えて、営業拠点の統廃合に  
伴う特別損失を計上しました。



大型イベント

お客様により喜んでもらうために、参加特典や様々なアトラクションを用意しました。

連結

(単位：百万円)

項目	2013年 12月期	2014年12月期		
	①実績	②実績	前年差異 (②-①)	前年同期比
売上高	6,056	5,776	△280	95.4%
売上総利益 (売上総利益率)	5,315 (87.8%)	5,000 (86.6%)	△315 (-)	94.1% (-)
販売費及び 一般管理費	4,807	5,294	487	110.1%
営業利益 (営業利益率)	508 (8.4%)	△294 (-)	△802 (-)	- (-)
経常利益 (経常利益率)	434 (7.2%)	△401 (-)	△835 (-)	- (-)
特別損失	22	269	247	1222.7%
当期利益	236	△503	△739	-

着物に  
明日は  
ある!

2014年12月期  
取扱高※の構成

総取扱高は前年比10%の減少。  
卒業生(会員)向けイベントに  
よる取扱高が半分以上を  
占めました。



セミナー

無料きもの着付教室のカリキュラムには2回のセミナーがあり、TPOや製法だけでなくコーディネートも学べます。

※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)

	2014年実績						前年実績 通期(②)		通期差異 (①-②)
	上半期 (1月~6月)		下半期 (7月~12月)		通期(①)		金額	構成比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比			金額
無料きもの 着付教室 (新規受講生)	1,653	34%	902	25%	2,555	30%	3,066	33%	△511
卒業生(会員) 向け教室	842	18%	490	14%	1,332	16%	2,198	24%	△866
卒業生(会員) 向けイベント	2,334	48%	2,157	61%	4,491	54%	4,056	43%	435
合計					8,378	100%	9,320	100%	△942

無料きもの着付教室は、秋の教室で広告戦略が奏功せず  
新規受講生数が減少したことが主因となり、取扱高が伸び悩みました。  
その補てん策として、特に第4四半期で、卒業生(会員)向けイベントを積極的に開催し、  
取扱高の増強を目指しました。



2014年12月期  
卒業生(会員)向けイベントの実績

きものを着る喜び、楽しみを  
提供して需要をつくる。  
イベントを積極的に開催しました。



ブリリアンツ全国大会  
2日間にわたって帝国ホテル東京で開催。過去最高の取扱高を達成しました。

	2014年上半期(1月～6月)	2014年下半期(7月～12月)
大型イベント	<p>1月～2月開催 「ブリリアンツ地区大会」 (全国15会場) 総取扱高 3億100万円(購入単価 48.8万円)</p>	<p>8月開催 「ブリリアンツ全国大会」 総取扱高 2億4,100万円(購入単価 46.2万円)</p>
	<p>3月～4月開催 「きものだよ!全員集合」 (全国10会場) 総取扱高 4億3,900万円(購入単価 37.6万円)</p>	<p>9月～10月開催 「きものだよ!全員集合」 (全国11会場) 総取扱高 3億3,600万円(購入単価 38.1万円)</p>
	<p>5月～6月開催 「遊々会」 (全国9会場) 総取扱高 7億2,100万円(購入単価 37.8万円)</p>	<p>11月～12月開催 「遊々会」 (全国10会場) 総取扱高 2億2,100万円(購入単価 33.8万円)</p>
局企画イベント	<p>1月～6月開催 各営業拠点で企画・実施する 独自イベント 開催数 602回 総取扱高 9億900万円(150万円/回)</p>	<p>7月～12月開催 各営業拠点で企画・実施する 独自イベント 開催数 700回 総取扱高 9億1,100万円(130万円/回)</p>

## イベント関連費が増加。 男きもの、海外展開等で 販管費が増加しました。



ニューヨーク遊々会  
グランドセントラル駅をきものでジャック!80名を超える卒業生にご参加いただきました。

### 前年比で増加額の大きい費用

	前年比増加額																	
イベント関連費	+180百万円	<p>会員向けイベントの会場費、DMなど ⇒「遊々会」は初の海外(フランス、アメリカ)開催。 新企画「きものだよ!全員集合」の開催などにより関連費が増加。 ⇒その他、局企画イベント関連費が増加。 特に第4四半期(10月~12月)で、秋の「無料きもの着付教室」不振に対する取扱高補てんの目的で、局企画イベントを積極的に開催したことにより増加。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>2014年</th> <th>上半期(1月~6月)</th> <th colspan="2">下半期(7月~12月)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td colspan="2">67百万円</td> </tr> <tr> <td>局企画イベント 関連費 (全局総計)</td> <td>30百万円</td> <td>7月~9月</td> <td>10月~12月</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>23百万円</td> <td>44百万円</td> </tr> </tbody> </table>	2014年	上半期(1月~6月)	下半期(7月~12月)				67百万円		局企画イベント 関連費 (全局総計)	30百万円	7月~9月	10月~12月			23百万円	44百万円
2014年	上半期(1月~6月)	下半期(7月~12月)																
		67百万円																
局企画イベント 関連費 (全局総計)	30百万円	7月~9月	10月~12月															
		23百万円	44百万円															
人件費	+77百万円	給与手当、着付け講師の報酬、役員報酬など																
海外子会社 運転資金	+75百万円	<p>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) ⇒縫製事業は、2014年度末でタイを縮小、 2015年は収益性の高いベトナムを中心とする計画。</p>																
地代家賃	+68百万円	関西地域を中心に施設の充実																
広告宣伝費	+59百万円	「男きもの」のPR、映画製作・きものゆるキャラなど企業PR																
はかた匠工芸	+26百万円	TOKYO PRO Market上場費用、上場維持費用																



2014年12月期  
営業拠点の統廃合

## 人材を含む経営資源を、 女性の生産年齢人口(15歳~64歳)の多い 大都市圏に集中することが目的です。

2014年11月12日に意思決定、  
12月末日をもって営業拠点の統廃合を実施しました。

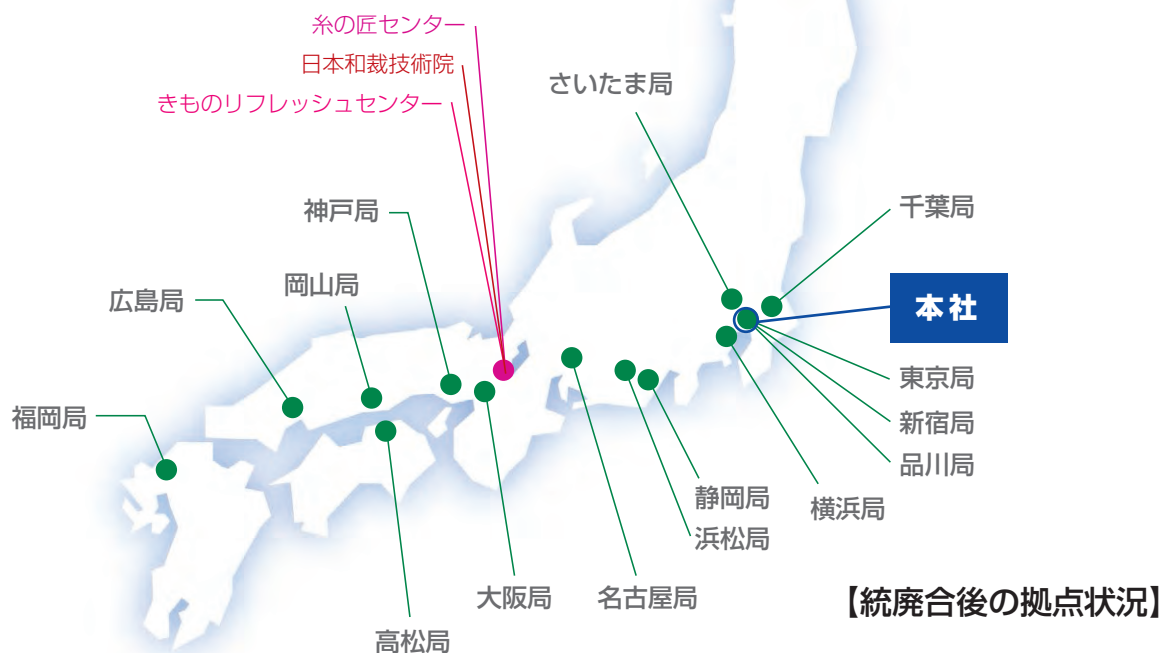
### ■特別損失計上額:2億4,000万円

固定資産の除却や撤退費用など。  
すべて2014年12月期で認識。

### ■廃止拠点(12局2支部)の前年実績

年間総取扱高は全拠点総合の約20%。  
地代家賃など固定費支出は年間約3億円。

- 本社
- 日本和装
- 糸の匠センター
- 日本和裁技術院
- きものリフレッシュセンター





着物に  
明日は  
ある!



2014年12月期  
連結子会社の状況／株式会社はかた匠工芸

# 2014年7月15日 東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに 上場しました。



## 博多織

伝統の間道柄に洋風のペイズリー柄を合わせた袋帯。色  
違いの帯をCMで田中麗奈さんも着用しました。

## 【はかた匠工芸の業績】

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2014年12月期(実績)	528	△119	△119	△134

### ■ 連結業績に与えた影響

- ・在庫商品の評価損(2,000万円)を売上原価に計上。
- ・TOKYO PRO Market上場関連費用(2,600万円)を  
販売費及び一般管理費に計上。



## 【男きもの専門店SAMURAI】

- 2014年4月17日に銀座本店(東京／銀座)、  
4月30日に京都店(京都／祇園)をオープン。
- 2014年12月末までの売上累計は約5,400万円。





着物に  
明日は  
ある!

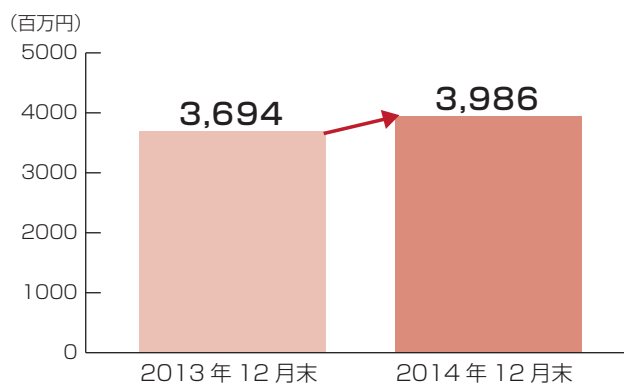
2014年12月期  
連結子会社の状況 / 日本和装クレジット株式会社

# 日本和装のお客様向け ショッピングクレジット事業。 契約高増加で安定した 収益を確保しています。

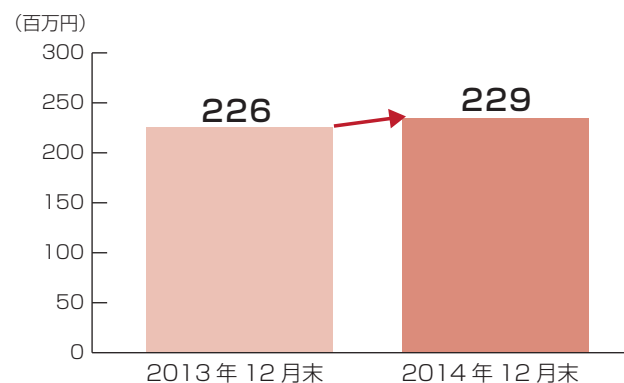


クレジット事業  
気持ちを通う安心クレジットとして、お客様からの評価も高く、それは極めて低い未回収率に表れています。

割賦売掛金残高の前年比



手数料(金利)収入の見込額



	2013年12月末(①)	2014年12月末(②)	前年比(②-①)
割賦売掛金残高	3,694 百万円	3,986 百万円	+292 百万円
契約数	11,949 契約	12,358 契約	+409 契約
契約単価	310 千円	325 千円	+15 千円
顧客人数	6,072 人	6,243 人	+171 人
顧客単価	609 千円	643 千円	+34 千円
平均支払回数	27.4 回	29.7 回	+2.3 回

着物に  
明日は  
ある!

2015年12月期の計画  
通期業績予想[連結]

統廃合による拠点数減少を  
踏まえての計画。  
コスト管理を強化し、  
黒字回復を目指します。



新・銀座教室

2014年9月に、銀座中央通り、資生堂パーラーの前にある  
モンブランビルに移転。人気教室を目指します。

連結

(単位：百万円)

項目	2014年12月期 通期実績	2015年12月期 通期予想※
売上高	5,776	5,030
売上総利益 (売上総利益率)	5,000 (86.6%)	— (—)
販売費及び 一般管理費	5,294	—
営業利益 (営業利益率)	△294 (—)	100 (2%)
経常利益 (経常利益率)	△401 (—)	50 (1%)
当期純利益	△503	22

※2015年12月期の通期予想は、2015年2月27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。



2015年12月期の計画  
取扱高※の構成

**無料きもの着付教室の販売機会(セミナー)に  
主軸を置く計画。  
受講生募集に係る広告宣伝費を回収し、  
利益の確保を目指します。**

※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。

単体	2015年通期計画		
	取扱高(百万円)	構成比	想定
無料きもの着付教室 (新規受講生)	3,720	50%	・年間最低応募者数:約10,000名様 ・年間開講クラス数:約2,800クラス ・年間販売機会回数:約5,500回
卒業生(会員)向け 教室	1,860	25%	・年間最低応募者数:約10,000名様 ・年間開講クラス数:約2,700クラス ・年間販売機会回数:約2,700回
卒業生(会員)向け イベント	1,860	25%	・開催時期:2月、5月、6月、7月、 8月、9月、10月、12月 ・年間想定参加人数:約9,000名様 ・年間平均購入率:66% ・年間平均購入単価:約45万円
取扱高合計	7,440	100%	



これをもとに算出される販売仲介手数料+仕立加工料で  
単体売上高4,480百万円を目指します。



## 教えて、伝えて、流通を促す。 当社ビジネスモデルならではの コスト管理を強化します。



沖縄ツアー

2014年10月に開催。産地の職人さんの話に「ますます、琉球のきものが好きになりました」と参加者。

### ■無料きもの着付け教室／卒業生(会員)向け教室

クラス単位の損益分岐点に着目します。

教室運営に係るコストで大きいのは、着付け講師の報酬です。

各クラスの受講生数と着付け講師の報酬額のバランスから、

販売機会(セミナー)での目標取扱高を明確にし、よりきめ細かい損益管理をします。

### ■卒業生(会員)向けイベント

2015年度は、これまでの実績で人気の高いイベントに限定して開催する計画です。

関連経費は、各イベントの目標取扱高の20%以下で策定した

予算内での運営を徹底し、利益の確保を目指します。

#### 【2015年 大型イベントの計画】

開催時期	イベント名	目標取扱高	関連経費予算
2月	きものプリリアンツ地区大会(8会場)	1億円	各イベント 目標取扱高の 20%以下
5月	加賀ツアー	6千万円	
6月	遊々会(9会場)	5億円	
7月	祇園祭り	1億円	
8月	きものプリリアンツ全国大会	1億5千万円	
9月	きものだよ!全員集合	4億5千万円	
10月	沖縄ツアー	1億5千万円	
12月	超バーゲン	3億5千万円	

着物に  
明日は  
ある!

2015年12月期の計画  
「無料きもの着付教室」の対策

きものを着られる人を増やす。  
需要拡大の基礎づくりです。



CM撮影

金沢で撮影されたCMには卒業生モデルも出演しました  
(子会社/メインステージ所属)。

### ■新規受講生募集

4年ぶりにタレントを起用したコマーシャルで、認知度の向上を図っています。  
統廃合後の営業拠点にあわせ、大都市圏に集中して展開することで  
受講生募集に係る広告宣伝費は前年同等の範囲としています。



2015年春のコマーシャル。女優の戸田恵子さん、田中麗奈さんを起用。

### ■個別指導の日本和装へ

着付け講師1名に対し、受講生は最少2名でクラス編成し、  
受講生一人ひとりが手厚い講義を受けられる体制を目指します。

お客様との対話を深め、それぞれのニーズを的確に捉えることで、  
カリキュラムに組み込んだ販売機会(セミナー)では  
お客様にご満足いただける販売仲介ができると考えます。

また、ひとりでも多くの方が、途中退講されることなく卒業できるよう  
サポートを充実することで、セミナーへの参加率が向上すると同時に、  
将来の会員様としての長いお付き合いに繋がります。



着物に  
明日は  
ある!

2015年12月期の計画  
「業務監査室」の立ち上げ

「出会えて良かった」と  
言われる日本和装へ。  
顧客満足度の向上を目指し、  
新部署を立ち上げました。

せとつち

日本和装ご当地キャラの中でもピカイチの人気者。「ゆるキャラグランプリ2014」で20万8,995票を獲得、第3位(企業・その他部門)に入賞!



2015年1月に「業務監査室」を立ち上げ。  
拠点の統廃合により、首都圏に異動した営業社員で結成しました。  
「顧客満足度の向上に繋がる業務」の視点で、各営業拠点の業務を監査し、  
情報を共有することで、営業体制の強化と質の向上を進めています。

「業務監査室」のレポートより。

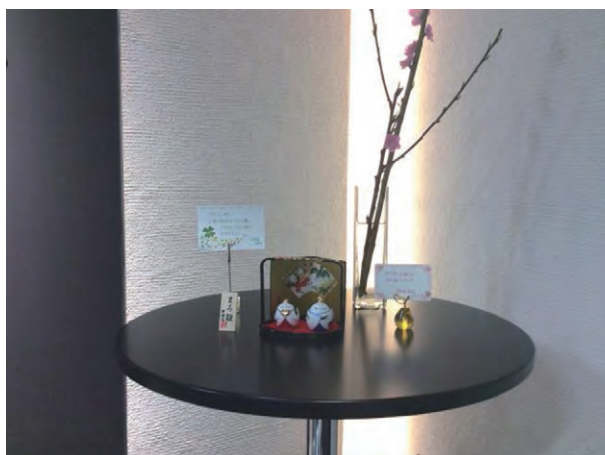
各地の取り組みを社内共有。切磋琢磨を促し全社的なサービス向上を目指しています。



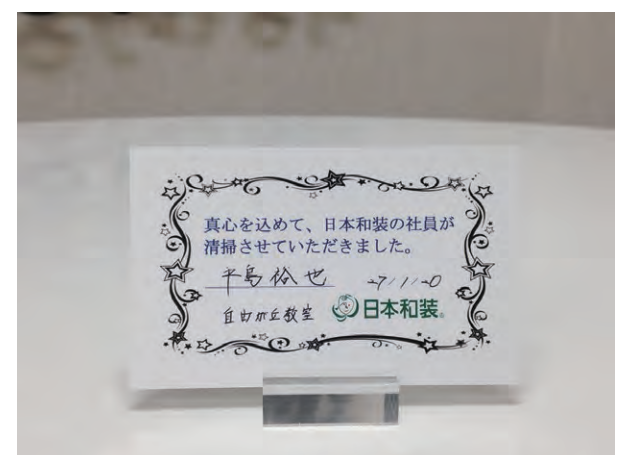
着付教室入口の講師ネームパネル



教室に初めてのお客を迎える準備



拠点のエントランス



お客様に気持ち良く過ごしていただくために



着物に  
明日は  
ある!

2015年12月期の計画  
ファーム開設

この春、仙台と新潟に  
新しい拠点を開設。  
新たな可能性を広げます。



伊達☆プレイス

斬新なデザインで有名な陣羽織は「五色乱星(ごしきみだれぼし)」の文様名があり、水玉ではなく星とされていた。

地域の会員様へのアフターフォローを目的とした施設です。  
これまでの「局」よりも規模を縮小して開設し、きもののメンテナンス受付けや、  
きものを着る機会を提供します。  
また、小さいながらも、きものの物販スペースを確保。  
男きもの専門店SAMURAIの商品も展示することで、  
男きもの市場開拓をします。

●仙台

DATE STAR PLACE  
伊達★プレイス

2015年3月15日オープン予定  
会員数 約6,000名



●新潟

トキメキ♥ファーム  
TOKIMEKI HEART FARM

2015年春オープン予定  
会員数 約2,700名



着物に  
明日は  
ある!

2015年12月期の計画  
男きもの市場の開拓

「男きもの」を流行に。  
これからも果敢に  
挑戦を続けます。



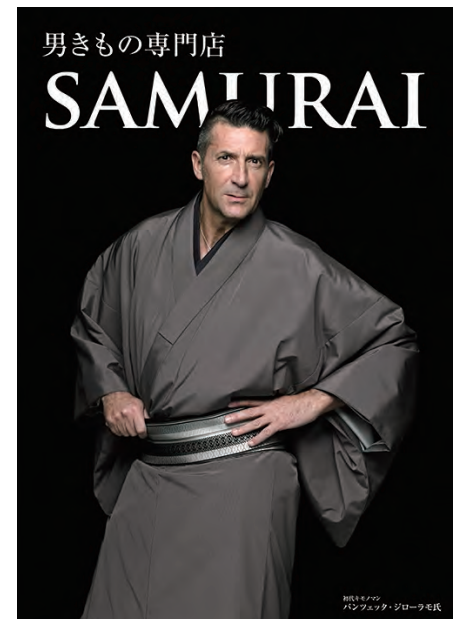
サムライ会

2か月に1度行われる「SAMURAI」のお客様たちとの着る機会。回を追うごとに参加人数も増加。

きもの市場の中でも、大いに開拓の余地があると考えます。  
2015 年度も引き続き、当社グループを挙げて「男きもの」の  
PRを充実し、市場開拓を続けます。

●「男きもの専門店 SAMURAI」

2015 年度も、イメージキャラクターに  
パンツェッタ・ジローラモ氏を起用。



●毎年11月11日は「サムライの日」

一般社団法人日本記念日協会に登録済み。  
男性がきものを着る機会に繋がります。

●「黒紋付の会」開催

NPO法人「和服を世界遺産にするための全国会議」  
と連動した活動でフォーマルシーンでの和服姿を  
推奨します。





着物に  
明日は  
ある!

2015年12月期の計画  
海外展開

# 「和」の「装い」を インテリアの世界へ。 「日本らしさ」を 世界に発信する企画です。

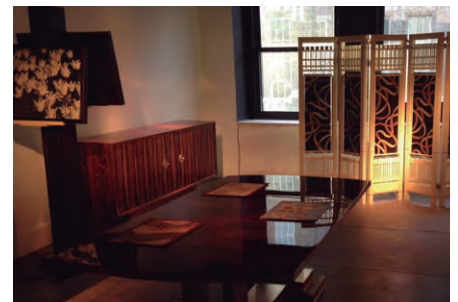


ZIPANGU

2014年9月、ヨーロッパ最大級のエキシビション「メゾン・エ・オブジェ」でデビューしました。

「和」の文化は世界的に注目されています。  
きものを衣服としてだけでなく、  
素材として活かすための家具ブランド「ZIPANGU」。  
海外子会社 NIHONWASOU USA, INC. が中心となり、企画開発を進めています。

【ニューヨークに建設中のショールーム】







## 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146名 講師(業務委託)329名
- 【 営 業 拠 点 数 】 全国15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2014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。

【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/>