

着物には 明日は ある



P.8
2015年12月期
通期業績予想
[連結]



P.9
「無料きもの
着付教室」の
対策



P.10
男きもの市場の
開拓



!

「きものプリアンツ」

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。

2015 | spring
Nihon Holdings NO.29
WASOU

日本和装ホールディングス株式会社
[証券コード2499]

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。

2015年3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



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



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	前年実績差異 (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%
当期純利益	236	△503	△739	-

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。

※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(①)						前年実績 通期(②)		通期差異 (①-②) 金額
	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			
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
に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。

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
コーディネイトも学べます。



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180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	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。												
		<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 rowspan="3">局企画イベント 関連費 (全局総計)</td> <td rowspan="3">30百万円</td> <td colspan="2">67百万円</td> </tr> <tr> <td>7月~9月</td> <td>10月~12月</td> </tr> <tr> <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)		局企画イベント 関連費 (全局総計)	30百万円	67百万円		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)												
局企画イベント 関連費 (全局総計)	30百万円	67百万円												
		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	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。												
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												

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。

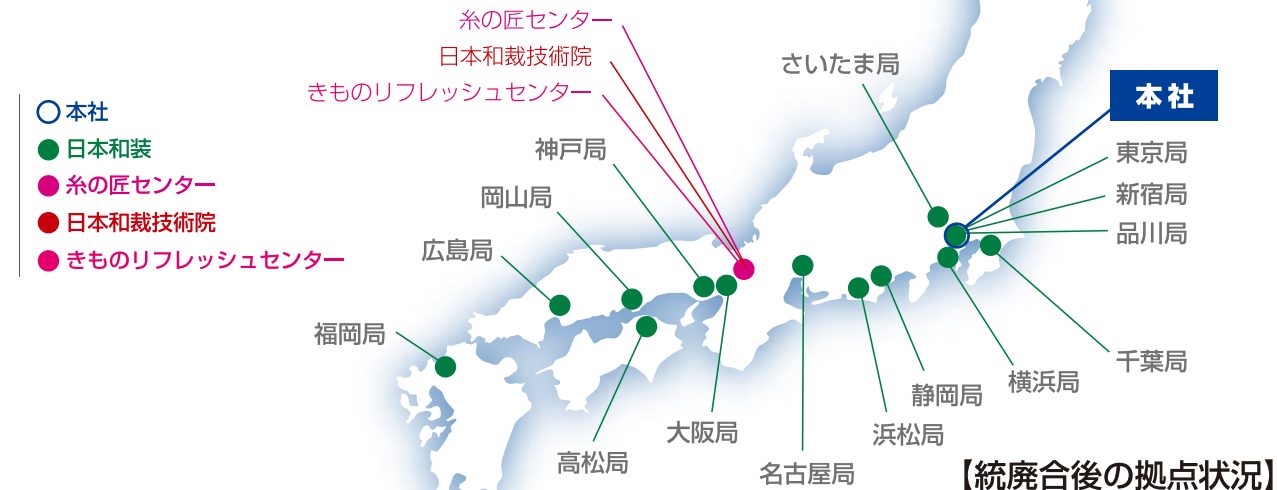
2014年11月12日に意思決定、
12月末日をもって営業拠点の統廃合を実施しました。

■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。



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。



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。



(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。

■「無料きもの着付け教室」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。

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。

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。



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。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)。

■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。

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、きものメンテナンス受け付けや、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、男きもの市場を開拓します。

● 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



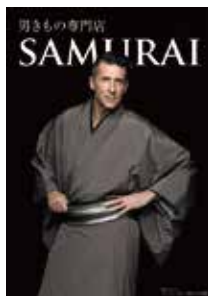
2015年12月期の計画

■ 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。**

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。



■ 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。**

「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



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		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	2,000円分	
	3枚	3,000～3,900	3,000円分	
		4,000～4,900	4,000円分	
	4枚	5,000～6,900	5,000円分	
		7,000～9,900	10,000円分	
		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
営 業 拠 点	東京、新宿、品川、さいたま、千葉、横浜、静岡、 浜松、名古屋、大阪、神戸、岡山、広島、高校、福岡
設 立	1986年7月
役 員 構 成	代表取締役社長 吉田 重久 取 締 役 藤 永 新一 取 締 役 曾 野 泰弘 取 締 役 佐 藤 正樹 取 締 役 小 原 康宏 社 外 取 締 役 萩 原 純一 常 勤 監 査 役 松 本 順一朗 監 査 役 二 反 田 友 次 監 査 役 三 好 豊
事 業 内 容	・「日本和装」「糸の匠センター」「日本和装技術院」 「きものリフレッシュセンター」の運営 ・販売促進代理業 ・和装、縫製の教育指導 ・和服及び和装品の売買契約の仲介業務 ・着物の仕立て、縫製業 ・着物のメンテナンス業 ・和装小物の研究開発及び販売
許 認 可	一般労働者派遣事業／般13-303318 有料職業紹介事業／13-ユ-303818
資 本 金	459,834,444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	とらみ織物株式会社、外市株式会社、成田株式会社、 株式会社長崎成織物 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	本場大島絨織物協同組合 本場奄美大島絨織物同組合 米沢織物協議会
関 係 会 社	株式会社はかた匠工業 織物の製造販売 日本和装クレジット株式会社 製織販売あっせん(ショッピングローン) 株式会社メインステージ きものモラルエージェンシー事業(株式会社兼通共同出資) 日本和装ダイレクト株式会社 通信販売事業 Nihonwasou International Business Head Quarter 株式会社(通称NB) 海外子会社株式の保有及び経営管理 NIHONWASOU USA, INC. きものや帯などをを使った家具の製造、販売 Nihonwasou (Thailand) Co.,Ltd. タイ王国でのきもの縫製業 NIHONWASOU FRANCE SAS 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. きもの縫製に関するコンサルティング

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 職 員	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社内の判断であり、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。