

Kimono is new.

きものを着ることが流行の最先端。
そんな時代が間近に来ていると感じます。

2020年の東京五輪のせいかもしれない。
訪日外国人の増加のせいかもしれない。
「日本らしさ」が求められる場面が増えているいま、
私たち日本人が、きものを着たいと思う時代が来ています。

グローバル化された現代。
物事を世界基準でみる時代だからこそ
私たちのアイデンティティーに気づかされるKimonoが新しいと感じます。

Kimono is new.

未来の日本人は、みんな着物を着ている。(かもしれない。)

そんな未来を現実にするために、私たちは事業展開を続けます。

**統廃合による営業拠点数の減少にともない、
売上高が減少するも
効率的な運営により販管費が減少。
黒字回復しました。**






連結

(単位：百万円)

項目	2015年12月期 (営業拠点15局)			2014年12月期 (営業拠点29局)
	①実績	前年差異 (①-②)	前年比	②実績
売上高	4,978	△798	86.2%	5,776
売上総利益 (売上総利益率)	4,452 (89.4%)	△548 (-)	89.0% (-)	5,000 (86.6%)
販売費及び 一般管理費	4,211	△1,083	79.5%	5,294
営業利益 (営業利益率)	241 (4.8%)	535 (-)	- (-)	△294 (-)
経常利益 (経常利益率)	160 (3.2%)	561 (-)	- (-)	△401 (-)
当期利益	71	574	-	△503

2015年12月期
取扱高※の構成

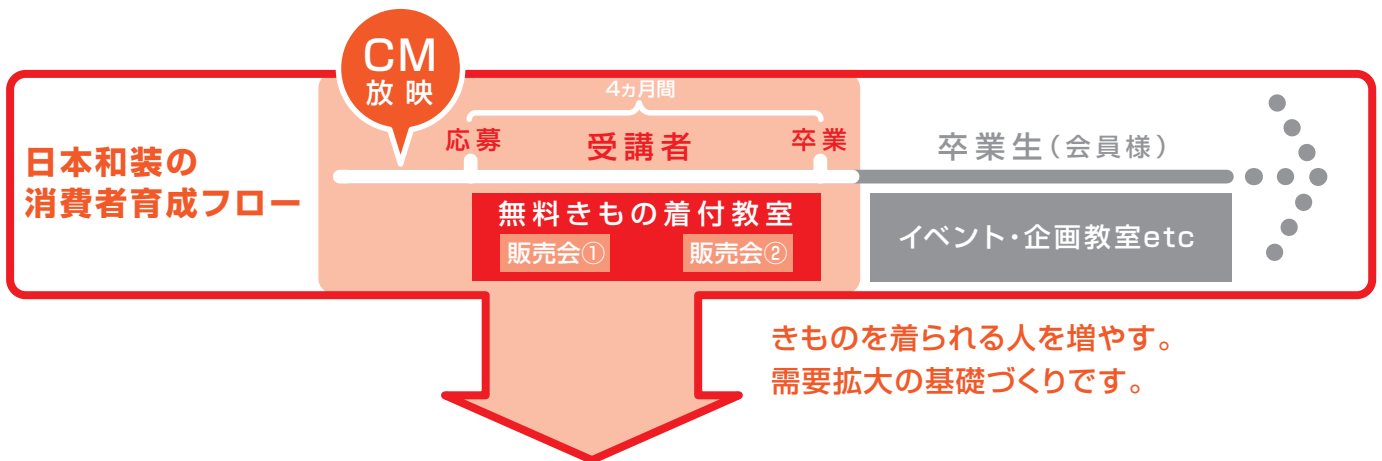
**営業拠点数の減少にともない、
総取扱高、開催回数などは減少したものの
一人あたり購入単価は増加しました。**

	2015年12月期実績 (営業拠点15局) ①		2014年12月期実績 (営業拠点29局) ②		前年差異				
	金額 (百万円)	構成比	金額 (百万円)	構成比	取扱高 (百万円) (①-②) 	購入 単価 (万円) 	回数 (回) 	参加人数 (人) 	購入人数 (人) 
無料きもの 着付教室 (新規受講者)	2,407	33.8%	2,465	29.4%	△58	5.8	△288	△2,535	△972
卒業生(会員) 向け教室	1,112	15.6%	1,138	13.6%	△26	8.4	△593	△2,978	△948
卒業生(会員) 向けイベント	3,593	50.5%	4,777	57.0%	△1,184	2.1	△814	△10,467	△4,480
合 計	7,112	100.0%	8,380	100.0%	△1,269	4.3 (平均)	△1,695	△15,980	△6,400

※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。

企業認知度の向上を図り、
4年ぶりのタレント起用。
受講応募者数は年間計画値を達成。



■2015年「無料きもの着付教室」募集CM

(女優:戸田恵子、田中麗奈)

【春のCM】



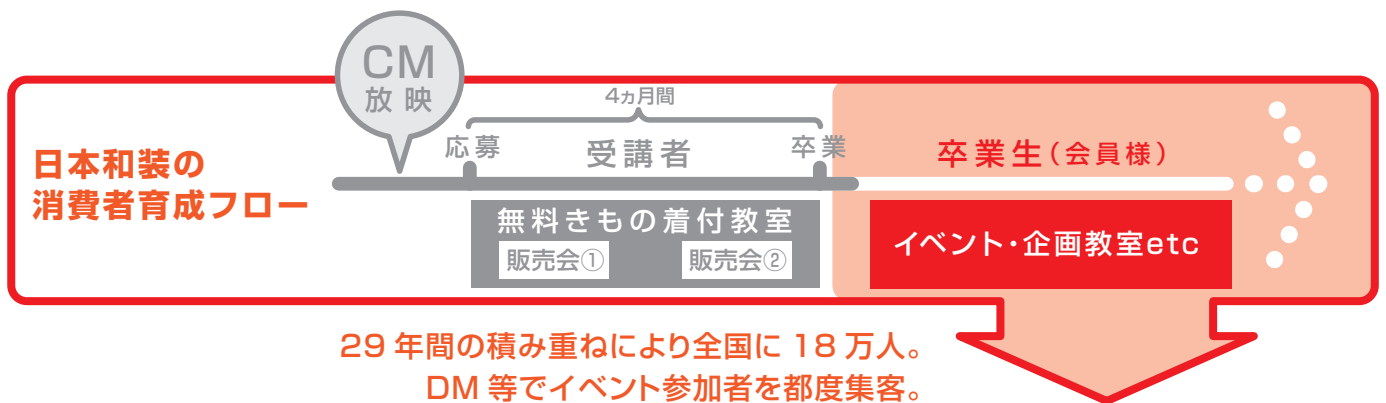
【秋のCM】



【通期結果】

- 2015年度応募者数 10,726名様
2015年度計画値である10,000名様を達成
(※ご参考 2014年度は29拠点で16,116名様)
- 購入率 55.7%、購入単価 44万円

人気の高いイベントに絞り込み開催。
採算性の向上に繋がりました。

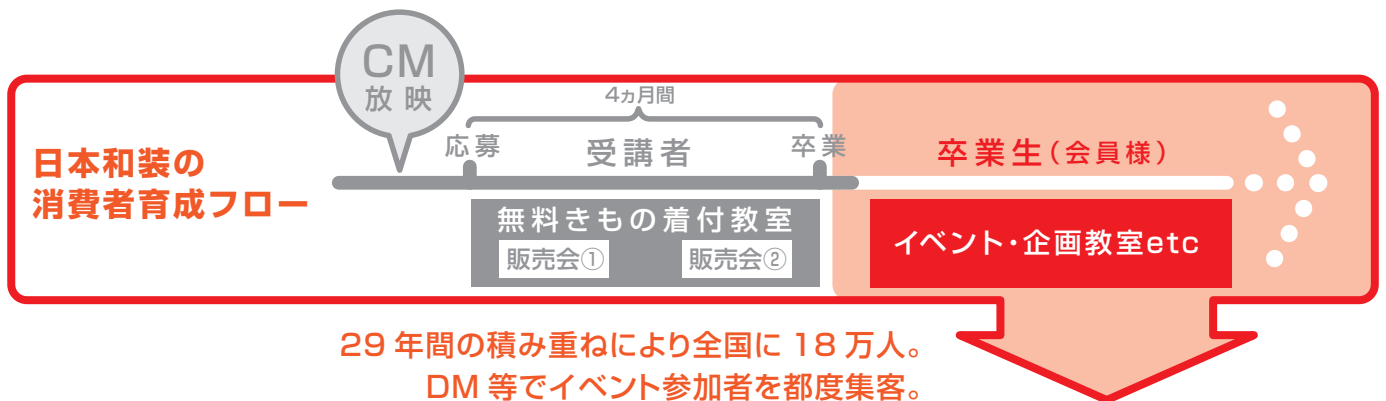


	2015年上半期(1月～6月)	2015年下半期(7月～12月)
全国統一企画イベント	2月 「プリリアンツ地区大会」 (8会場) ・取扱高1億5,600万円 ・参加人数1,580名様 ・購入率21.5% ・購入単価46万円 ・運営コスト4,300万円	7月 「祇園祭り」 ・取扱高7,100万円 ・参加人数258名様 ・購入率47.3% ・購入単価58万円 ・運営コスト350万円
	5月 「加賀ツアー」 ・取扱高6,100万円 ・参加人数72名様 ・購入率76.4% ・購入単価110万円 ・運営コスト340万円	8月 「プリリアンツ全国大会」 ・取扱高1億6,000万円 ・参加人数905名様 ・購入率42.0% ・購入単価42万円 ・運営コスト4,000万円
	6月 「遊々会」 (9会場) ・取扱高5億3,600万円 ・参加人数2,562名様 ・購入率50.4% ・購入単価41万円 ・運営コスト5,400万円	9月 「きものだよ!全員集合」 (9会場) ・取扱高4億4,000万円 ・参加人数2661名様 ・購入率40.8% ・購入単価40万円 ・運営コスト1,200万円
		10月 「沖縄ツアー」 ・取扱高4,500万円 ・参加人数54名様 ・購入率87.0% ・購入単価97万円 ・運営コスト440万円
局企画イベント		12月 「ありがとうの会」 (35会場) ・取扱高3億7,000万円 ・参加人数3494名様 ・購入率37.6% ・購入単価28万円 ・運営コスト1,800万円
	1月～6月開催 「局企画イベント」 ・取扱高8億3,300万円 ・参加人数6,337名様 ・購入率33.2% ・購入単価39万円 ・運営コスト2,000万円	7月～12月開催 「局企画イベント」 ・取扱高9億2,100万円 ・参加人数5,550名様 ・購入率40.6% ・購入単価40万円 ・運営コスト3,800万円

2015年12月期
卒業生(会員様)②

統廃合により「局」*がない地域の 卒業生(会員様)への アフターフォローとイベント開催。

*局=拠点(支店)



■ファーム開設

仙台 伊達★プレイス
2015年3月15日オープン

- ・販売会による取扱高5,900万円
- ・会員数約6,000名様
- ・購入単価20万円



DATE STAR PLACE
伊達★プレイス

新潟 トキメキ♡ファーム
2015年4月25日オープン

- ・販売会による取扱高3,800万円
- ・会員数約2,700名様
- ・購入単価20万円



トキメキ♡ファーム
TOKIMEKI HEART FARM

■「縁の会」開催

拠点のない地域でのイベント開催。
費用対効果の高い結果に。

- ・取扱高1億円
- ・参加人数551名様
- ・購入率45.2%
- ・購入単価41万円
- ・運営コスト770万円

■「匠の会」開催

- ・取扱高5,300万円
- ・参加人数446名様
- ・購入率34.1%
- ・購入単価35万円
- ・運営コスト230万円



**男きもの市場開拓へ先行投資中。
女性向け部門の黒字化で、
単体での赤字幅は大幅に縮小しました。**

【事業内容】

博多織の製造販売業、「男きもの専門店SAMURAI」の運営。

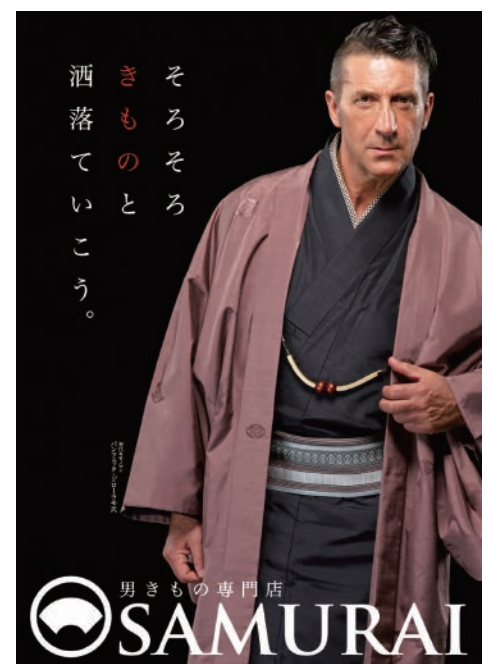
【はかた匠工芸の業績】

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2014年12月期 通期	528	△119	△119	△134
2015年12月期 通期	790	△20	△23	△24
うち 女性向け販売部門	730	14	13	—
うち SAMURAI部門	60	△34	△36	—

【男きもの専門店SAMURAI来店者数】

	来店者数(人)			
	男性	女性	外国人	合計
2015年 (1月~12月)	2,105	1,203	1,060	4,368



2015年は契約数増よりも 割賦債権の回収に注力。 堅調に推移しました。

【事業内容】

当社グループのお客様向けショッピングローン事業

【日本和装クレジットの業績】

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2014年12月期実績	272	162	66	39
2015年12月期 通期	207	120	44	28

	2015年12月末(①)	2014年12月末(②)	差異(①-②)
割賦売掛金残高	3,043百万円	4,016百万円	△973百万円
契約数	10,506契約	12,358契約	△1,852契約
契約単価	289千円	325千円	△36千円
顧客人数	5,540人	6,243人	△703人
顧客単価	549千円	643千円	△94千円
平均支払回数	25.4回	29.7回	△4.3回

(ご参考)

2015年12月期 破産更生債権10件 計197万円 割賦売掛金に対する割合0.065%

ベトナム子会社での事業が安定。 連結業績向上に寄与しました。

■ベトナム

小物製造及び、きものの縫製に関するコンサルティング業

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2015年12月期 通期	150	30	30	28

2014年6月より自社貿易を開始、2015年から黒字化し、順調に推移しています。
コンサルティング業では、日本国内の縫製基準に則して管理することで、
品質管理しています。



■アメリカ

きものや帯地を使った家具の製造販売業

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
2015年12月期 通期	0	△31	△31	△31

2015年5月、ニューヨークに
家具のショールーム「ZIPANGU」完成。
販路開拓中。



2015年12月期[連結]
販売費及び一般管理費の増減(前年比)

統廃合による一時的減少だけでなく、 イベント運営の効率化で収益体質に。

(単位：百万円)

	①2015年12月期	②2014年12月期	差異①-②
販売費及び一般管理費	4,211	5,295	△1,084

■前年比△1,084百万円の内訳

(単位：百万円)

営業拠点数の減少によるもの	△531	統廃合したことによる固定費（家賃、人件費）の減少
手数料関係	△114	アウトソーシングや派遣料など各種手数料の見直し
広告宣伝費	△105	会報誌「小袖」のWEB化や企業PR広告の見直し
人件費	△80	役員報酬や着付け講師の報酬改定に伴う減少
備品消耗品費	△48	無駄を省いた効率的な運営
イベント経費	△206	卒業生向けイベントの内容を精査、効率的な運営に特化

■イベント経費△206百万円の内訳(イベント別)

(単位：百万円)

ブリリアンツ地区大会/2月	△42	運営会社と開催地区の見直し
加賀ツアー/5月	0	昨年と同様の経費
縁の会/5月	5	統廃合拠点のフォローイベントとして開催、前年開催なし
遊々会/6月	△27	開催地域の見直し
局開催イベント/1月～6月	△11	ホテルや貸会場を使用せず、営業拠点を中心に開催
祇園祭り/7月	△2	クオリティを変えずに内容見直し
ブリリアンツ全国大会/8月	△3	
匠の会/9月	2	統廃合拠点のフォローイベントとして開催、前年開催なし
きものだよ!全員集合/9月	△80	年2回開催から年1回に回数を変更し、開催地域を見直し
沖縄ツアー/10月	4	2015年度より新設イベント
ありがとうの会/12月	6	DMを前年に比べて多く配布、景品の単価UP
局開催イベント/7月～12月	△58	ホテルや貸会場を使用せず、営業拠点を中心に開催

**構造的な流出体質は改善。
売上増による利益向上を目指します。**

連結

(単位：百万円)

項目	2015年12月期 通期実績	2016年12月期 通期計画※
売上高	4,978	5,200
売上総利益 (売上総利益率)	4,452 (89.4%)	— (—)
販売費及び 一般管理費	4,211	—
営業利益 (営業利益率)	241 (4.8%)	300 (5.8%)
経常利益 (経常利益率)	160 (3.2%)	220 (4.2%)
当期純利益	71	110

※2016年12月期の通期計画は、2016年2月12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。

2016年12月期の計画
取扱高※の構成

前年度の実績値を踏まえ、
卒業生向けイベントの構成比を増加。
取扱高増を狙います。

単体

	2016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 (新規受講者)	3,648	48%	<ul style="list-style-type: none"> ■年間応募者数:約10,000名様 ■年間開講クラス数:約3,200クラス ■年間販売機会回数:約6,400回
卒業生(会員)向け 教室	1,140	15%	<ul style="list-style-type: none"> ■年間応募者数:約6,200名様 ■年間開講クラス数:約2,000クラス ■年間販売機会回数:約2,000回
卒業生(会員)向け イベント	2,812	37%	<ul style="list-style-type: none"> ■開催時期:2月~12月までの各月 ■参加人数:約15,000名様 ■平均購入率:60% ■平均購入単価:約50万円
取扱高合計	7,600	100%	



【セミナー】

実際に生産に携わる人から、
製造工程や職人技、文化、
歴史などを学びます。



【イベント】

産地での職人見学や
ファッションショーなど、
楽しいイベントを開催しています。

※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。

前年実績に新企画をプラス。 創意工夫で関連経費の全体像は 変えません。

人気の高いイベントでは、前年実績に鑑みた目標値を設定。拠点のない地域でのイベント開催も予算化しました。関連経費は、目標取扱高の17%以下で策定した予算内での運営を徹底し、費用対効果の向上を目指します。

【2016年 全国統一企画イベントの計画】

開催時期	イベント名	目標取扱高	関連経費予算
2月	きものブリリアンツ地区大会(6会場)	1億5,000万円	各イベント 目標取扱高の 17%以下 に設定
3月	Kimono is new(3会場)	3億円	
	高額品特別webサイトイベント	9,000万円	
4月	加賀ツアー	8,000万円	
5月	遊々会(8会場)	5億2,000万円	
6月			
7月	祇園祭り	1億円	
8月	ブリリアンツ全国大会	1億5,000万円	
9月	きものだよ!全員集合(13会場)	5億2,000万円	
	匠の会(6会場)	5,000万円	
10月	KIMONO PRIDE(3会場)	2億円	
	沖縄ツアー	1億円	
11月	北國新聞コラボイベント	7,200万円	
12月	ありがとうの会(44会場)	4億1,000万円	

さらなる認知度向上を目指し、 木村拓哉さんを起用。

■新規受講者募集 CM

木村拓哉さんを起用したコマーシャルを2016年1月18日から放映。
新規受講者募集はもとより、企業認知度の向上、男きもののPRを兼ねた戦略です。
なお、受講者募集に係る広告宣伝費は前年同等の範囲で計画しています。

【CMの反響(1月18日～2月5日 自社調べ)】

- 好感度総合ランキング…18位 (2015年度の14倍)
- 企業名・事業内容の把握…99% (2015年度は50%)
- HPアクセス数…(2015年度の4倍)
- インターネットからの申込み増…(85%ネット、15%電話)

CMは日本和装HPにて公開しています。

<http://www.wasou.com/cm>

クリックするとご覧になれます。

2016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。
2016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」

2016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の記念日です。
100人の男きものが集う「大サムライ会」を開催。



●「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。



2016年12月期の計画
和服を世界遺産に

和服をユネスコの 無形文化遺産に登録することを 目指した活動を展開。

無形文化遺産への登録が、業界に与える経済効果は著しいものと考えます。
NPO法人「和服を世界遺産にするための全国会議」と連動し、
情報発信、署名活動や行政への働きかけを続けます。

●世界遺産号による全国キャラバン

全国の産地に世界遺産活動をPRするため
全国キャラバンスタート。
東京芝・増上寺で祈願後、世界遺産号が出発。



●きもの日 署名活動

経済産業省の「きもの日」制定提言をうけて、
「きもの日はいつがいい？」アンケートを実施。
その結果を同省政務官に手渡し。



●黒紋付会



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118名 講師(業務委託)161名
- 【 営 業 拠 点 数 】 全国14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2015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2015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/>