

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。)

Kimono is new.

おかげさまで、2015年度決算は黒字回復となりました。
断腸の思いで営業拠点を半分にしてみましたが、この一年、
構造的な流出体質を改善できた結果だと考えております。

2016年度はイメージキャラクターに木村拓哉さんを迎え
「Kimono is new.」をテーマに広告を展開しております。

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ています。

2020年の東京五輪開催、訪日外国人の増加など、
「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。

「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。

2016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



2015年12月期
損益計算書[連結]

**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

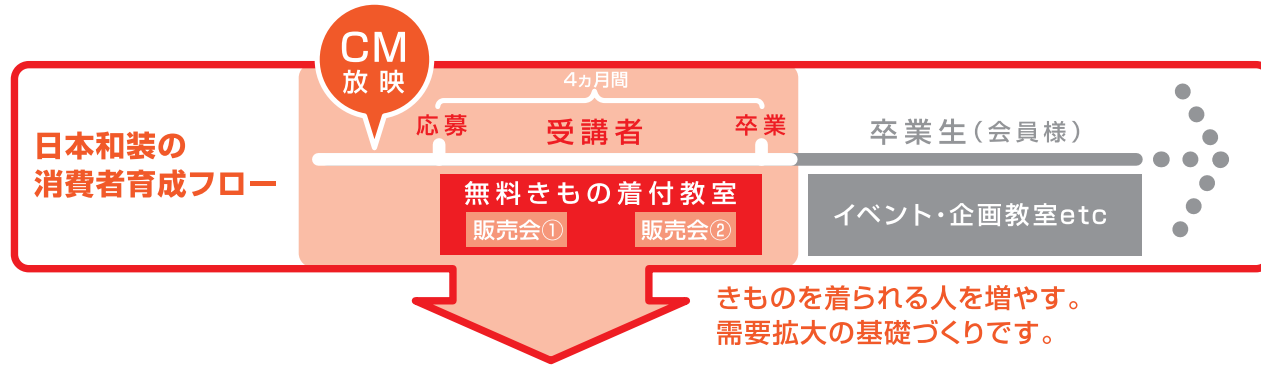
(単位：百万円)

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
新規受講者

Kimono
is
new.

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:戸田恵子さん、田中麗奈さん)
【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)

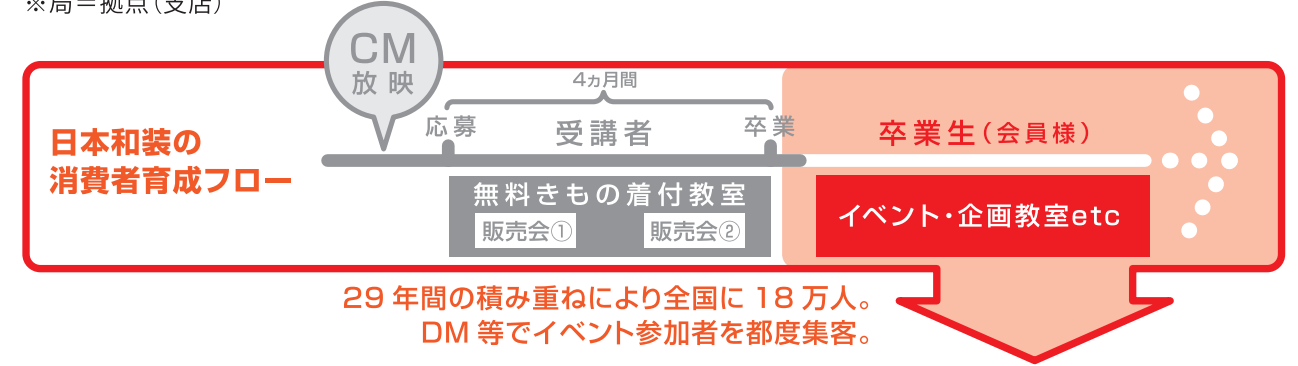
●購入率 55.7%、購入単価 44万円

2015年12月期
卒業生(会員様)

Kimono
is
new.

人気のイベントに絞り込み開催。
採算性の向上に繋がりました。
統廃合により「局」*がない地域のアフターフォローも実施。

*局=拠点(支店)



■卒業生(会員様)向けイベント

取扱高 35億9,300万円
(日本和装ホールディングス単体総取扱高の50.5%)

■卒業生(会員様)向け教室

取扱高 11億1,200万円
(日本和装ホールディングス単体総取扱高の15.6%)

■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

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

トキメキ♡ファーム



■「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

■「匠の会」開催

取扱高5,300万円

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



日本和装クレジットでは契約数増よりも
割賦債権の回収に注力し、堅調に推移。
海外子会社では、ベトナムの事業が安定しました。

■日本和装クレジット 当社グループのお客様向けショッピングローン事業

(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	207	120	44	28

■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

コンサルティング業では、日本国内の縫製基準に則して品質管理をしています。



■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

ニューヨークに家具のショールーム「ZIPANGU」完成。販路開拓中。

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。

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。

「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。



Kimono
is
new.

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、
世界遺産号が発売。



●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」



Kimono
is
new.

株主の皆さまのご支援に感謝し、 株主優待制度を実施しています。

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			

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、さいたま、千葉、横浜、静岡、 浜松、名古屋、大阪、神戸、岡山、広島、高松、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 菅野 泰弘 取締役 小熊 康宏 取締役 道面 義雄 社外取締役 岡田 晋 社外取締役 片山 昌憲 常勤監査役 小田 孝志 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」「日本和裁技術院」 「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13-303316 有料職業紹介事業／13-コ-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、みずほ銀行、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	吉峯総合法律事務所 星野健秀法律事務所
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芸 織物の製造販売 日本和装クレジット株式会社 割賦販売あっせん（ショッピングローン） 株式会社メインステージ きものモダルエージェンシー事業（株式会社電通共同出資） 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NIB） 海外子会社株式の保有及び経営管理 NIHONWASOU USA, INC. きものや帯地を使った家具の製造、販売 NIHONWASOU VIETNAM Co.,Ltd. きもの縫製に関するコンサルティング NIHONWASOU FRANCE SAS ヨーロッパでのきものを利用した家具等の販売

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	電子公告による（www.wasou.com）

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

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。