

〈2009年12月期決算説明会資料〉

## きもの業界No.1へ 変革期への始動

オールインワン政策によって収益基盤を固め  
既存顧客へのアプローチを強化

10年12月期は営業利益で前期比1.3倍増を目指す



2010年2月15日  
日本和装ホールディングス株式会社  
(証券コード2499)

はじめに



日本和装は、  
着付け学院でも  
きもの小売業でもありません。

日本和装は、  
「きもの販売仲介業」です。

# 目次



## ■ 日本和装の概要

日本和装は「きもの販売仲介業」	3
きもの小売市場 vs 日本和装	4
着付け学院 vs 日本和装	5
着付教室で新規顧客（受講者）を獲得	6
修了生のフォローアップで優良顧客を育成	7
日本和装の販売仲介とは	8
全国展開を可能とした品質管理システム	9
日本和装グループ	10

## ■ 09年12月期 決算レビュー

日本和装の決算の特徴	12
09年12月期決算概要	13
売上高を支えた企画イベント	14
日本和装の売上構成	15
販売費及び一般管理費	16
営業利益の増減分析	17
営業利益の増減分析要因と対策	18

## ■ 10年12月期 通期計画

通期スケジュール	20
通期計画	21
オールインワン政策	22
グループ会社 計画概要	23

## ■ 中長期展望

成長イメージ	25
市場拡大イメージ	26
中長期の取組み	27

## ■ 補足資料

09年12月期 日本和装単体決算	29
4ヵ月間無料きもの着付教室	30
日本和装の全国展開	31
充実の講師陣	32
加盟店制度	33
よくあるご質問	34

## ■ 会社概要

35

## ■ ご注意

35

●日本和装の概要・1

# 日本和装は「きもの販売仲介業」



※比較対象の「着付け学院」「きもの小売業」は一般的なイメージです

	着付け学院	きもの販売仲介業＝日本和装	きもの小売業
市場	寡占状態	6年間で売上高1.68倍 (P4参照)	6年間で半減
収入源	入学金・授業料	販売仲介手数料	売上利益
着付け教室の目的	流派技術の指導 プロの養成	「きもの消費者」の創造、市場の拡大 (P6参照)	
仕入れ		していない	複数の問屋が介在
加工		独自の仕立て基準あり (P9参照)	和裁士に依頼
検品・物流		独自の検品、発送センター (P9参照)	販売員など
在庫		なし	あり
着付け教室の流派・免状	流派・免状制度あり	なし	
品揃え		加盟店コンペで品質と価格を日本和装が精査 受講者、修了生の声が商品作りに反映	流行に左右 化繊、海外縫製の プレタきもの (お仕立て済み) が並ぶ
商品説明		生産者や現場に精通した人から語られる	販売員から
売れ筋		正絹のおしゃれ着 (紬)	フォーマル (訪問着・附下げ)

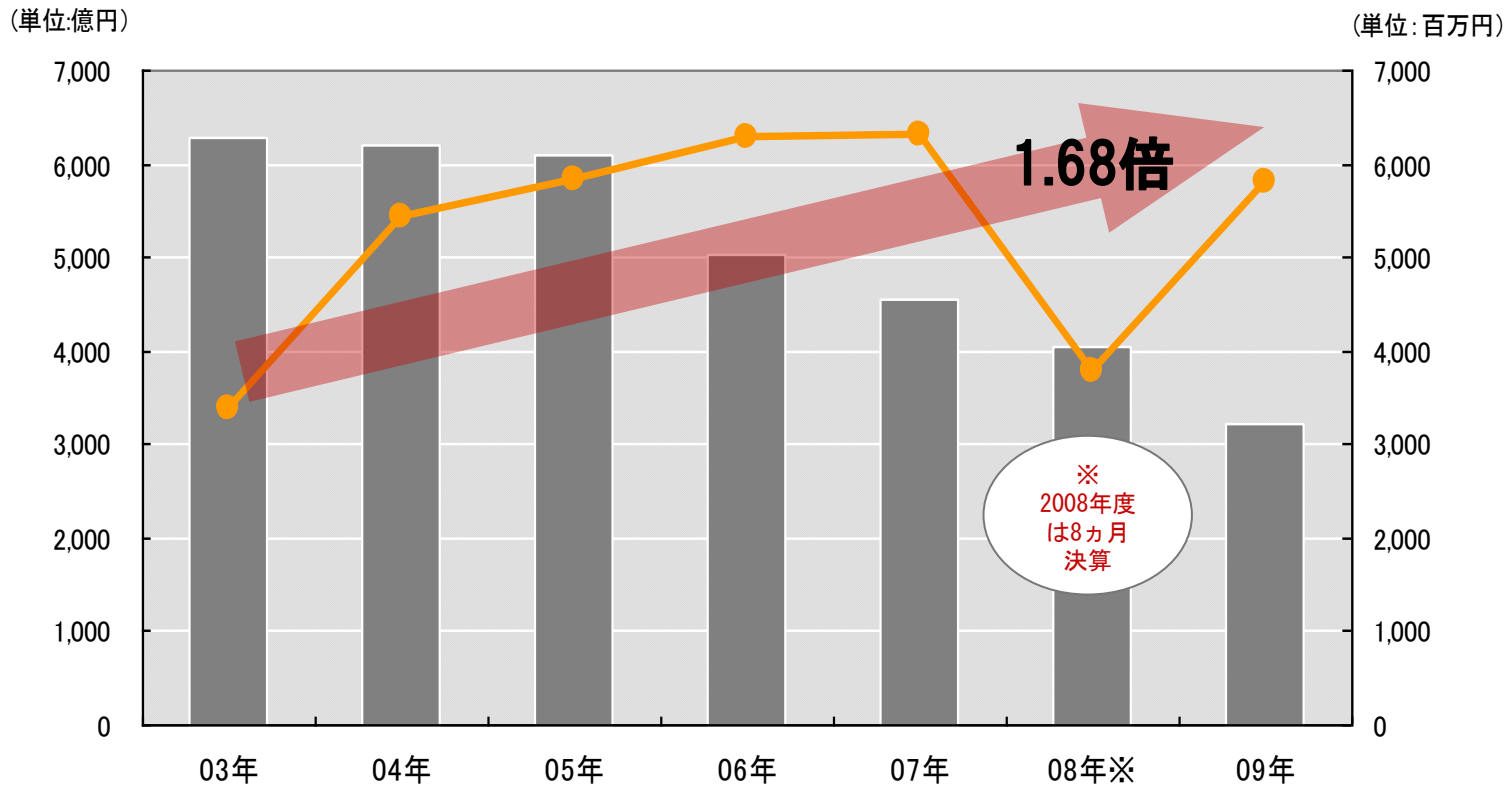
●日本和装の概要・2

# きもの小売市場 vs 日本和装



低迷する業界に対し、日本和装は6年間で売上高を1.68倍に！

[きもの小売市場と日本和装売上高の推移] ■ きもの小売市場 ● 日本和装売上高



注)

●きもの小売市場については、「きもの産業白書2009年版」(矢野経済研究所調べ)より

●日本和装の売上高、経常利益については、単体における、決算数値

※06年9月：日本和装株式の上場準備として03年9月、10月、12月、03年4月にわけて関連会社等の統合整理を行った

※日本和装の08年度については、決算期変更に伴い、8ヵ月決算の数値



# 着付け学院 vs 日本和装

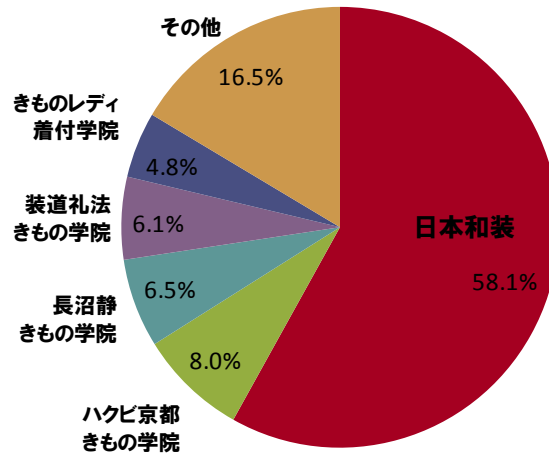
2009年度 着付教室No.1の三冠王！みんなが通いたい着付教室は「日本和装」！



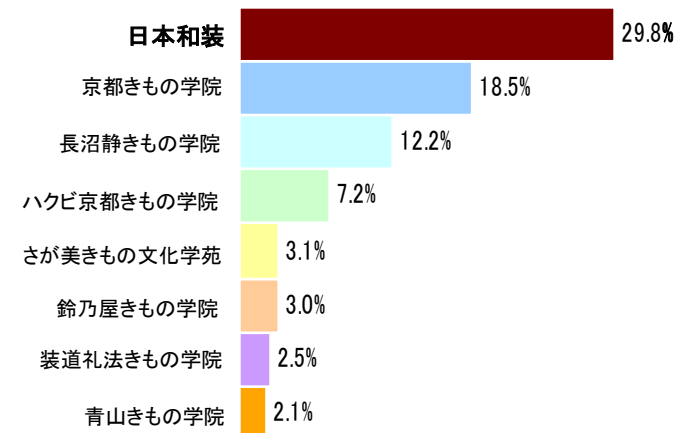
(※1) 着付教室の修了生数

教室	修了生数
日本和装	24,000
ハクビ京都きもの学院	3,300
長沼静きもの学院	2,700
装道礼法きもの学院	2,500
きものレディ着付学院	2,000
その他	6,800
合計	41,300

(※2) 着付教室のシェア



(※3) 通ってみたい着付教室



2008年に初心者対象の着付教室を修了した人数(株式会社富士経済調べ 2009年6月実施)

全国約10万人を対象としたネット調査において  
(社団法人地域経済研究所調べ 2009年7月実施)

# 着付教室で新規顧客（受講者）を獲得



「4ヵ月間無料きもの着付教室」で “教えて+伝えて+流通させる”

## 受講者募集



受講者募集  
(年2回春・秋)  
テレビCM、折込チラシ  
フリーペーパー など

## 着付け講習



着付けの技術を教え  
知識を伝える

## セミナー



カリキュラムのうち2回  
実際にきものや帯を見て、  
触って学び、  
技や思いを伝える  
※購入もできる機会

## 修了パーティ



修了後は  
・  
・  
・

4ヵ月間無料きもの着付教室は、週1回、2時間・全15回  
新規顧客（受講者）は年間2万人超!!

●日本和装の概要・5

# 修了生のフォローアップで優良顧客を育成

修了生は14万8,000人！ 修了しても“学んで+楽しんで+流通させる”



告知



会報誌「KOSODE」（季刊・無料）  
DM、チラシ、ハガキなど

●ステップアップのための無料教室  
さらにきれいに、美しい着付けの技術を教え、  
知識を伝える。カリキュラムの中には、見て  
触って思いを伝え、**購入の機会**（セミナー）  
がある。

●大都市圏での即売イベント  
多数の加盟店を一同集めた大型イベント  
**きものを着る機会及び購入の機会**

●各地の即売イベント  
地域性や季節に応じた、楽しめるイベント  
**きものを着る機会及び購入の機会**

●きものマスター検定  
きもの知識を確認するための検定制度  
**きものを学ぶ機会**

●きものブリリアンツ・キャンペーン  
年代を問わず美しいきもの姿を競うイベント  
**きものを披露する機会**  
**きものを着る機会**





# 日本和装の販売仲介とは



## きもの業界において他に例をみない独自のビジネスモデル

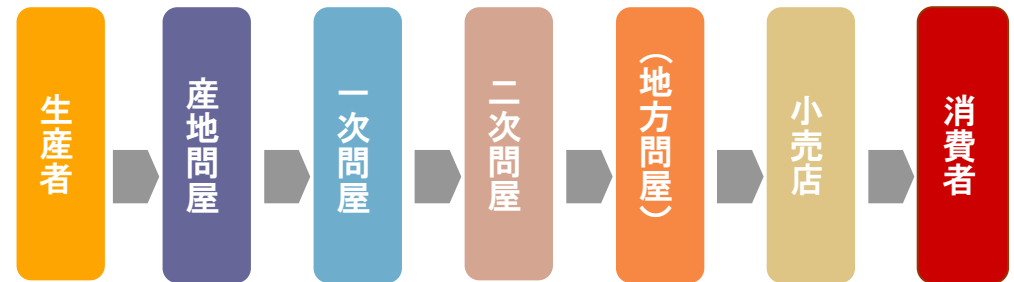
1、きもの業界の複雑な販売形態の問題点を解消する新しい流通システム

2、販売仲介というビジネスモデル

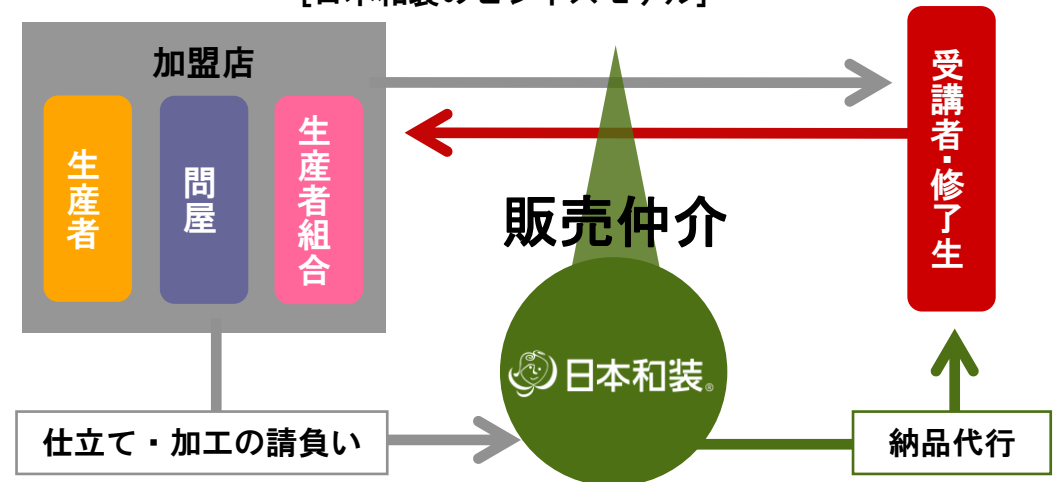
- ・潜在的な消費者を“見つける”
- ・きものや帯の知識を伝えて“仲介する”
- ・責任をもって仕立て加工、検品し納品する
- ・加盟店に代わって“代金を回収する”

複雑な流通プロセスが価格の高止まりの原因、日本和装はきもの市場の活性化に寄与

[きもの業界の複雑な流通]



[日本和装のビジネスモデル]



販売仲介のサービスの基盤として、「4ヵ月間無料きもの着付教室」を開催

# 全国展開を可能とした品質管理システム

トレーサビリティを確立し信頼と安心を提供

## 物流管理



### 糸の匠センター

- ・受注した商品のすべてについて縫製・加工・検品・納品までを一括管理
- ・「バーコードを用いた工程管理システム」や「高精度の検針機」などを導入

## 縫製・お仕立て



### 日本和裁技術院

- ・「きれいな仕立の仕様書」を作成
- ・全国の仕立外注先向けに同一の規準で仕立を行える体制を確立
- ・日本和装で仕立たきものにはすべてナンバリングされたタグを付け、縫製レベルの保証と縫製者の特定が可能



## 消費者対応



### カスタマーセンター

- ・8日間無条件での解約受付
- ・アンケートの実施と集計
- ・「きもの安心窓口」（相談窓口）の設置

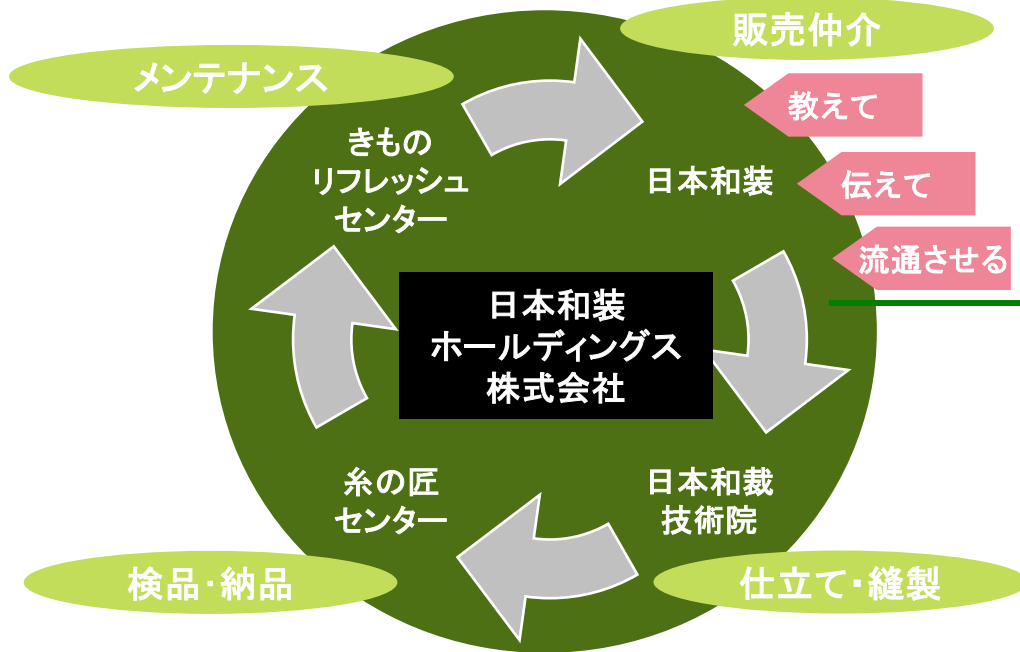
●日本和装の概要・8

# 日本和装グループ



## さらなる市場拡大を目指したグループ戦略

<親会社>



<子会社> ※すべて100%子会社

日本和装ホールセールズ株式会社

- ・織物の製造
- ・セミナー講師の派遣

伝えて

文化を残す

日本和装クレジット株式会社

- ・個品割賦あつせん
- ・総合割賦あつせん

流通させる

日本和装マーケティング株式会社

2010年度に合併

- ・きものや帯・和装小物の販売
- ・日本和装ファンクラブの運営

流通させる

※日本和装ファンクラブとは  
09年3月不採算拠点の見直しを実施。閉鎖拠点の講師・修生生のフォローをするために発足した組織。  
現在2,088名が5名の講師を中心に自主運営組織として活動している

NIHONWASOU USA, INC.

- ・米国法人

教えて

伝えて

流通させる

## 09年12月期 決算レビュー



### 連結

**売上高**      5,950百万円（計画比99.2%）

**営業利益**      404百万円（計画比67.3%）

- 売上高は、ほぼ計画値を達成
- 09年秋期受講者募集が一時的に伸び悩んだ事と、グループ子会社の営業損失が営業利益に影響
- 内部基盤の整備に着手（オールインワン政策）

# 日本和装の決算の特徴



メーカーや卸売業者から受け取る**仲介手数料収入**が売上高の**75%**

## 収益構造

### きものや帯の販売仲介手数料

- ・ 着付教室の受講者や修了生への販売からではなく、きものや帯の生産者、卸し問屋からの販売の対価（仲介手数料）として得られる

## 売上原価

### 外部に委託する仕立料

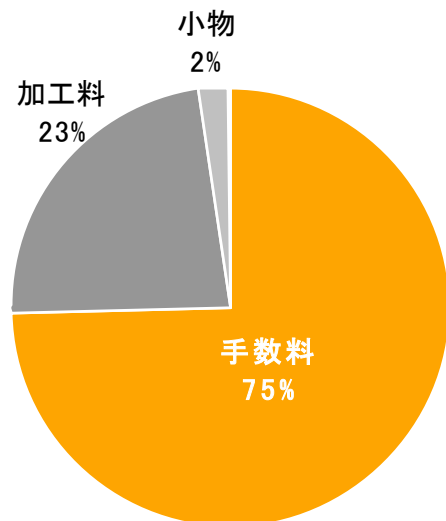
- ・ 仲介手数料は、代金回収補助手数料と納品代行手数料などで、100%が粗利益として計上される

## 経費の計上

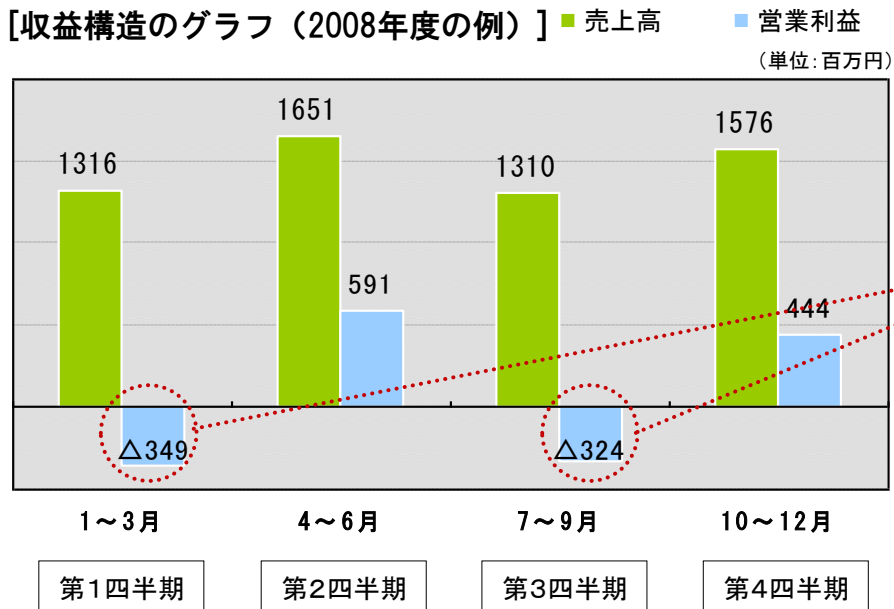
### 第1、3四半期に集中

- ・ 第1、3四半期・・・**受講者募集の広告宣伝費増**に伴い、収益が減少する
- ・ 第2、4四半期・・・セミナー（販売機会）の開催によって赤字幅は縮小する

[09.12期の売上高構成比]



[収益構造のグラフ（2008年度の例）]



受講者募集の  
広告宣伝費の計上

# 09年12月期決算概要

秋期受講者計画の一時的な未達と子会社の損失が減益となるも  
修了生向け企画イベントが業績を支えた

## 連結

(単位:百万円)

項目	08.12期 (8ヵ月)	09.12期 (12ヵ月)				
	①実績	②計画	③実績	前期差異 (③-①)	計画差異 (③-②)	計画比 (%)
売上高	3,934	6,000	5,950	2,016	△50	99.2%
売上総利益	3,393	—	4,971	1,578	—	—
売上総利益率	86.2%	—	83.5%	△2.7%	—	—
販売費及び 一般管理費	3,095	—	4,566	1,471	—	—
営業利益	297	600	404	107	△196	67.3%
営業利益率	7.5%	10.0%	6.8%	△0.7%	△3.2%	—
経常利益	301	600	402	101	△198	67.0%
経常利益率	7.7%	10.0%	6.8%	△0.9%	△3.2%	—
当期利益	125	326	196	71	△130	60.1%

### ■売上高

計画比99.2%⇒ほぼ達成

### ■営業利益

計画比67.3%⇒減益

- ・子会社「日本和装マーケティング」小売店舗「KIMONO SUPER」が計画値未達成
- ・加工料売上の増加に伴う、原価上昇

### ■子会社「日本和装ホールセラーズ」

織物の製造を開始  
⇒グループ収益に寄与

### ■子会社「日本和装クレジット」

個品割賦事業を開始  
⇒グループ収益に寄与

### [補足]

単体決算では、09年12月期売上高、  
計画比100.9%

(詳細はP29「補足資料1」をご参照ください)

●09年12月期決算レビュー・3

# 売上高を支えた企画イベント

修了生（既存顧客）が楽しんで参加するイベントが、販売仲介の場に！

## ●大型即売イベント

### きものコレクション

開催時期：09年11月

開催地：北海道、東京、名古屋、大阪、福岡

参加人数	2,103人
購入率	<b>93.3%</b>
購入平均金額	12万2,800円



**取扱高 2億4,000万円**

### きものの明日 プロジェクト '09

開催時期：09年6月

開催地：東京、名古屋、大阪

参加人数	1,550人
購入率	72.8%
購入平均金額	19万4,200円



**取扱高 2億2,000万円**

## ●KOSODE連動イベント



イベント名	参加人数	購入率	購入平均金額
22周年ありがとうの会	4,476人	53.10%	20万8,000円
夏もの&単衣	1,626人	43.30%	21万2,400円
モードなモードな博多織	829人	25.09%	27万4,900円

## ●各拠点主催イベント



イベント名	参加人数	購入率	購入平均金額
オールインワンオープニング	817人	54.22%	17万3,700円
お手入れ講座	242人	39.26%	22万6,100円
奄美ツアー	42人	92.86%	105万5,800円

# 日本和装の売上構成



手数料の減少分を、加工料がカバー（計画比1億6,200万円増加）

## 単体

(単位:百万円)

項目	08.12期(8ヵ月)		09.12期(12ヵ月)		
	実績	構成比	計画	実績 (計画値との差異)	構成比
手数料	2,900	76.6%	4,326	4,216 (△110)	74.5%
加工料	792	20.9%	1,149	1,311 (162)	23.2%
小物	92	2.4%	125	125 (0)	2.2%
その他	2	0.1%	—	5	0.0%

### [増減要因]

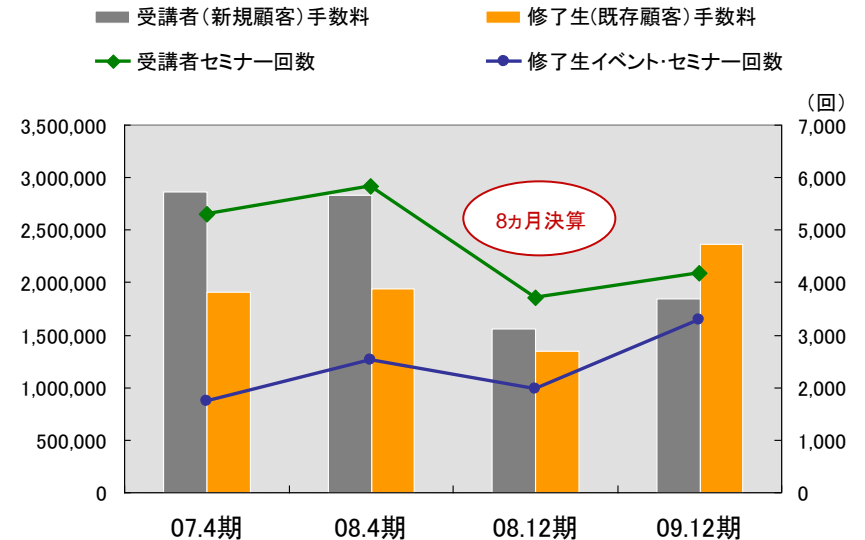
#### ■手数料⇒計画値を下回った

09年秋期受講者計画が一時的に低迷したため、受講者（新規顧客）の販売仲介の機会（セミナー）が減少

#### ■加工料⇒増加

修了生（既存顧客）の販売仲介の機会（企画イベント）で顧客ニーズに沿った価格帯の商品の提供により加工点数が増加

### (参考) 新規顧客と既存顧客対象の手数料収入の推移



- ・ 受講者対象の販売機会は、カリキュラム中に行われる2回のセミナーのみ
- ・ 修了生対象の販売機会は、ステップアップのための着付教室でのセミナーもしくは、日本和装の即売イベントがある



# 販売費及び一般管理費



広告戦略を受講者募集に絞り、収益性の維持とコストパフォーマンスを追求

単体

(単位:百万円)

	08.4期(12ヵ月)		08.12期(8ヵ月)		09.12期			
	実績	構成比	実績	構成比	計画	構成比	実績 (※)	構成比
広告宣伝費	1,441	44.8%	790	39.2%	1,152	37.6%	1,157 (△284)	37.6%
人件費 (着付け講師含)	1,231	38.2%	880	43.7%	1,420	46.4%	1,375 (144)	44.7%
地代・家賃 (イベント会場費含)	548	17.0%	342	17.0%	489	16.0%	546 (△2)	17.7%
合計	3,220		2,012		3,061		3,078 (△142)	

※( )内は08年4月期実績値との差異

## 〈広告戦略の推移〉

- メインは受講者募集
- 企業PRは「認知向上」から「販売仲介業」というビジネスモデルの理解へテーマを変更
- 費用をかけることからインパクトへのシフトを試みた

[07年秋~09年春]

認知度向上

ニュース番組への  
スポンサードや  
「きものの歌」など

[09年秋]

ビジネスモデルの理解



2009年9月9日付「日経新聞」全面広告

[10年春]

着付教室に通う動機付け

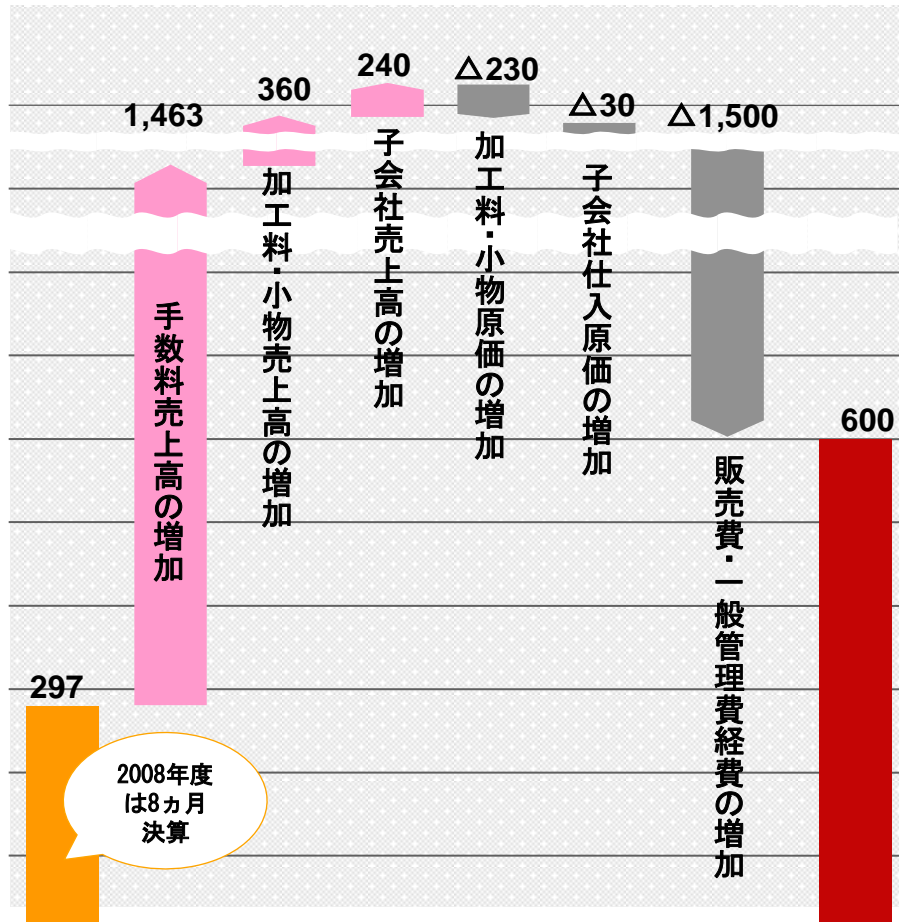


CM

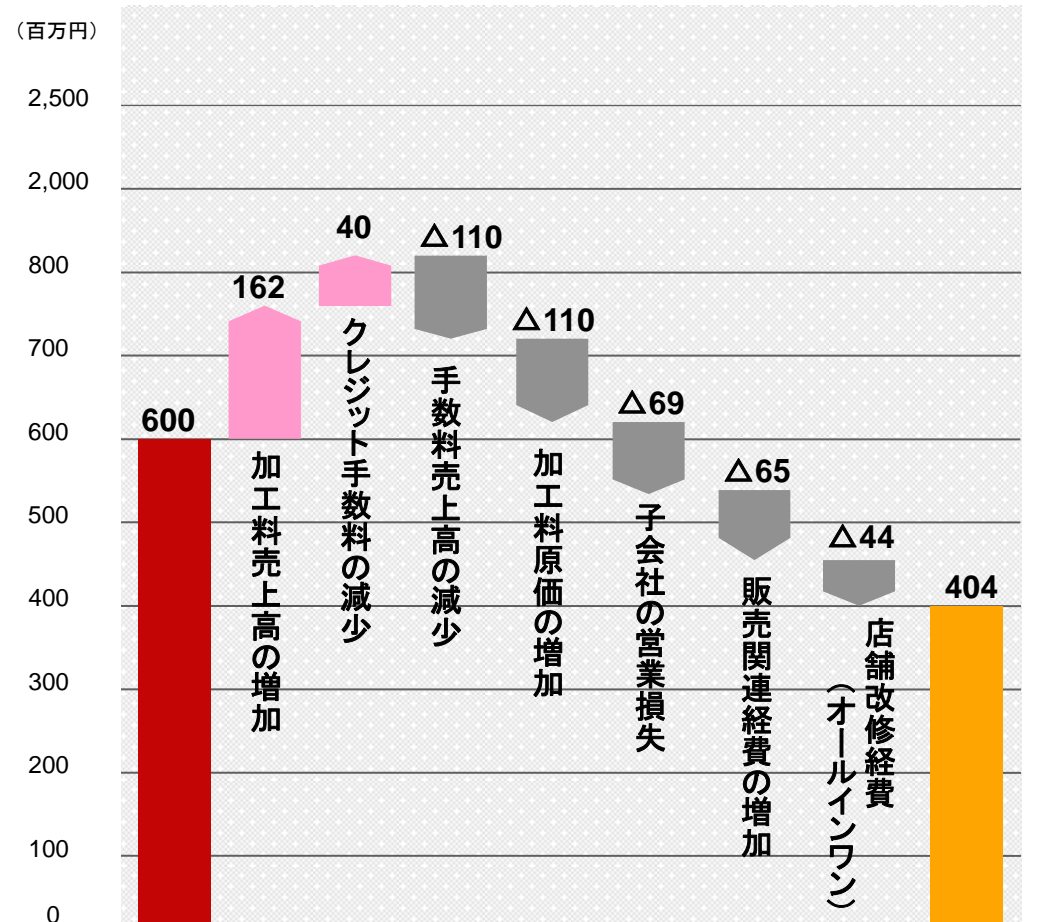
# 営業利益の増減分析



## 計画



## 実績



08.12実績 ※08年12月期の8ヵ月決算から  
09年12月期は通常の12ヵ月決算で計画

09.12計画

09.12実績

09.12実績

# 営業利益の増減要因分析と対策



## プラス要因

### ◎加工料売上高の増加

修了生（既存顧客）向けのイベントを積極的に実施したことが、加工点数の増加に寄与

#### 〈拡大策〉

精査した企画で、購入率の高いイベントを展開  
新規受講者向けのセミナーの強化

### ◎クレジット手数料の減少

09年5月社内ルールの見直しで、自社の手数料負担の軽減に寄与

10年12月期は手数料の減少に通年で寄与する

## マイナス要因

### ▲仲介手数料売上高の減少

1～6月までの半期分は計画値を達成。10・11月は、計画の達成がかなわなかった

#### 〈対策〉

10年春期は着付教室に通う動機づけを明確にしたテレビCMが好評

### ▲販売関連経費の増加

販売イベントの回数が増えたため経費が増加したが、修了生の売上に寄与

効率の良い修了生（既存顧客）向けのイベントを実施

### ▲店舗改修経費

営業拠点の効率化を図るため、教室とセミナー会場、事務所を一体化する「**オールインワン政策**」を展開

10年12月期は、セミナー会場としてのスペース使用料が収入として利益に寄与する

### ▲子会社の営業損失

子会社・日本和装マーケティング株式会社による損失が大きかった

10年4月に吸収合併を行う単体決算で09年12月期に特別損失を計上

# 10年12月期 通期計画



## 連結

**売上高**

**現状維持**

**営業利益**

**前年比1.3倍増**

- さらなる成長に向けての基盤固めの年
- 修了生（既存顧客）向けサービスの充実
- オールインワン政策で地方局の稼働率を上げ、収益基盤を強化

# 通期スケジュール



臨機応変な企画、機動力のある運営で即売イベントが売上高を底辺から支えていく

	新規顧客		修了生(既存顧客)		
	4カ月間無料きもの着付教室		大型共通イベント	KOSODE	局イベント
1月	募集	09年秋期教室		●44号発行	随時開催
2月				イベント	
3月		セミナー			
4月		10年春期教室		●45号発行	
5月			セミナー	イベント	
6月			●きものの明日フェア		
7月					
8月				●46号発行	
9月	募集			イベント	
10月		10年秋期教室		●47号発行	
11月		セミナー	●きものコレクション	イベント	
12月					

2010年1～2月までの  
春期受講者の応募状況  
(2010年2月14日現在)

**13,528件**

〈参考〉

- ・2009年秋期受講者応募数=9,874件
- ・2009年春期受講者応募数=13,384件

# 通期計画

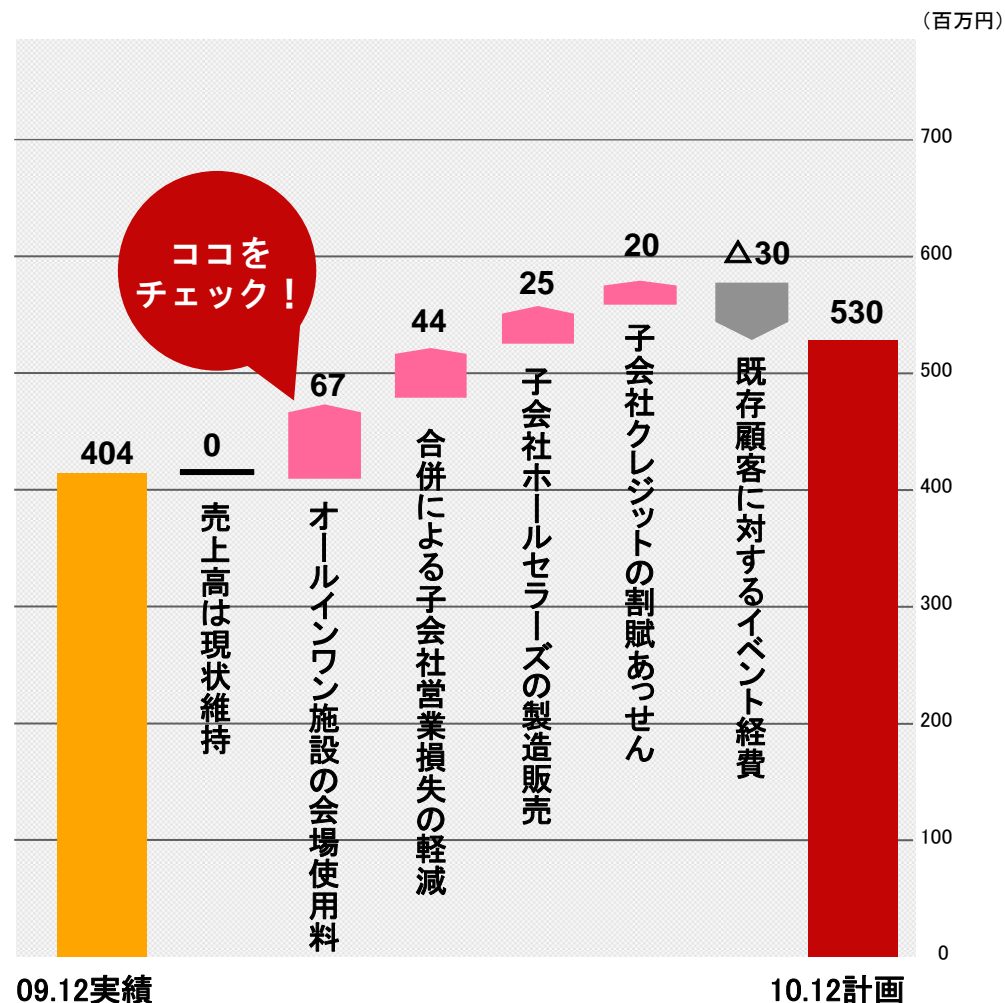


オールインワン施設の稼働UPにより、営業利益で前年比1.3倍増を目指す

## 連結

(単位:百万円)

項目	09.12期	10.12期		
	①実績	②計画	比率(%)	差異 (②-①)
売上高	5,950	6,000	100.8%	50
売上総利益	4,971	→	—	—
売上総利益率	83.5%	→	—	—
販売費及び一般管理費	4,566	→	—	—
営業利益	404	530	131.1%	126
営業利益率	6.8%	8.8%	—	—
経常利益	402	500	124.4%	98
経常利益率	6.8%	8.3%	—	—
当期利益	196	280	142.9%	84





# オールインワン政策

## 10年12月期からの収益増を目指し、内部基盤整理・地方拠点の効率化を開始。

### ■オールインワン政策

09年秋、拠点の効率化を進め、セミナー会場が教室、事務所と一体化。

加盟店との連動性が高まり、セミナー会場の開催時のスペース使用料収入アップが見込めるようになった。

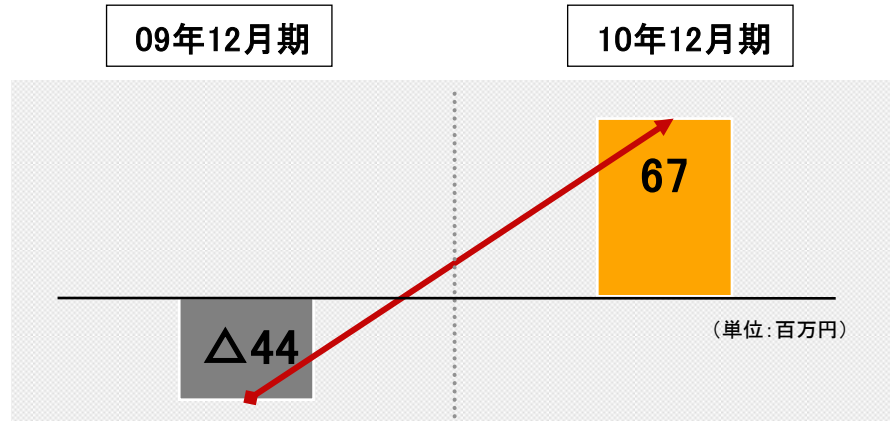
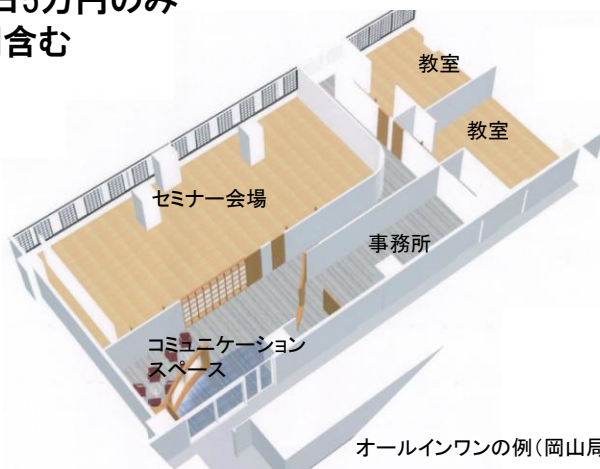
#### <加盟店のセミナー会場負担経費>

##### 09年12月期まで

- ・施設料 1日3万円（日本和装の収入）
- ・会場備品（衣桁（いこう）、撞木（しゅもく）、照明器具など）  
別途外部からレンタルで調達

##### 10年12月期から

- ・施設料 1日5万円のみ
- ※販売備品、照明含む



- ・本稼動までのランニングコスト 19百万円
- ・旧物件の原状回復 15百万円
- ・会場備品代 10百万円

※上記費用は旧物件の預け入れ敷金から賄い、キャッシュアウトを避けて、スムーズに新物件に移行した

すべての施設をワンフロアに集約することによって、加盟店、講師と社員が効率的に動くことが可能

⇒サービスの質の向上を目指す

**使用料収入1.6倍を見込む**

**1日3万円の施設料  
+外部からの備品調達**

**加盟店の負担**

**1日5万円**

**日本和装が会場備品も一括請負い**

# グループ子会社 計画概要



## 日本和装ホールセラーズ株式会社(単体)

### 〈事業内容〉

「匠工芸」として博多織(帯・きもの)の製造  
セミナー講師の派遣

- 売上高 5億8,400万円
- 製造本数(帯) 1,500本
- 販売目標点数 3,000点※きものを含む



希少価値のある博多織の製造など、  
販売点数の増加により営業利益2,500万円増

※合併による子会社営業損失の軽減

10年4月28日付けで「日本和装マーケティング株式会社」を吸収合併。事業を再編することによる営業損失を軽減

※子会社合併による特別損失(1億2,000万円)は、09年12月期にて計上済み

## 日本和装クレジット株式会社(単体)

### 〈事業内容〉

#### 個品割賦

貸金業登録 東京都知事(1)第30391号  
割賦購入あっせん業登録 関第169号

- 売上高 8,000万円
- 立替金計画 12億円



日本情報信用機構(JICC)への照会と  
独自の審査基準を設定し、  
多くの方に購入機会を提供して営業利益2,000万円増



## 中長期展望



「着付教室No.1」から「きもの業界No.1」へ  
さらなる成長に向けて  
修了生（既存顧客）へのサービス充実

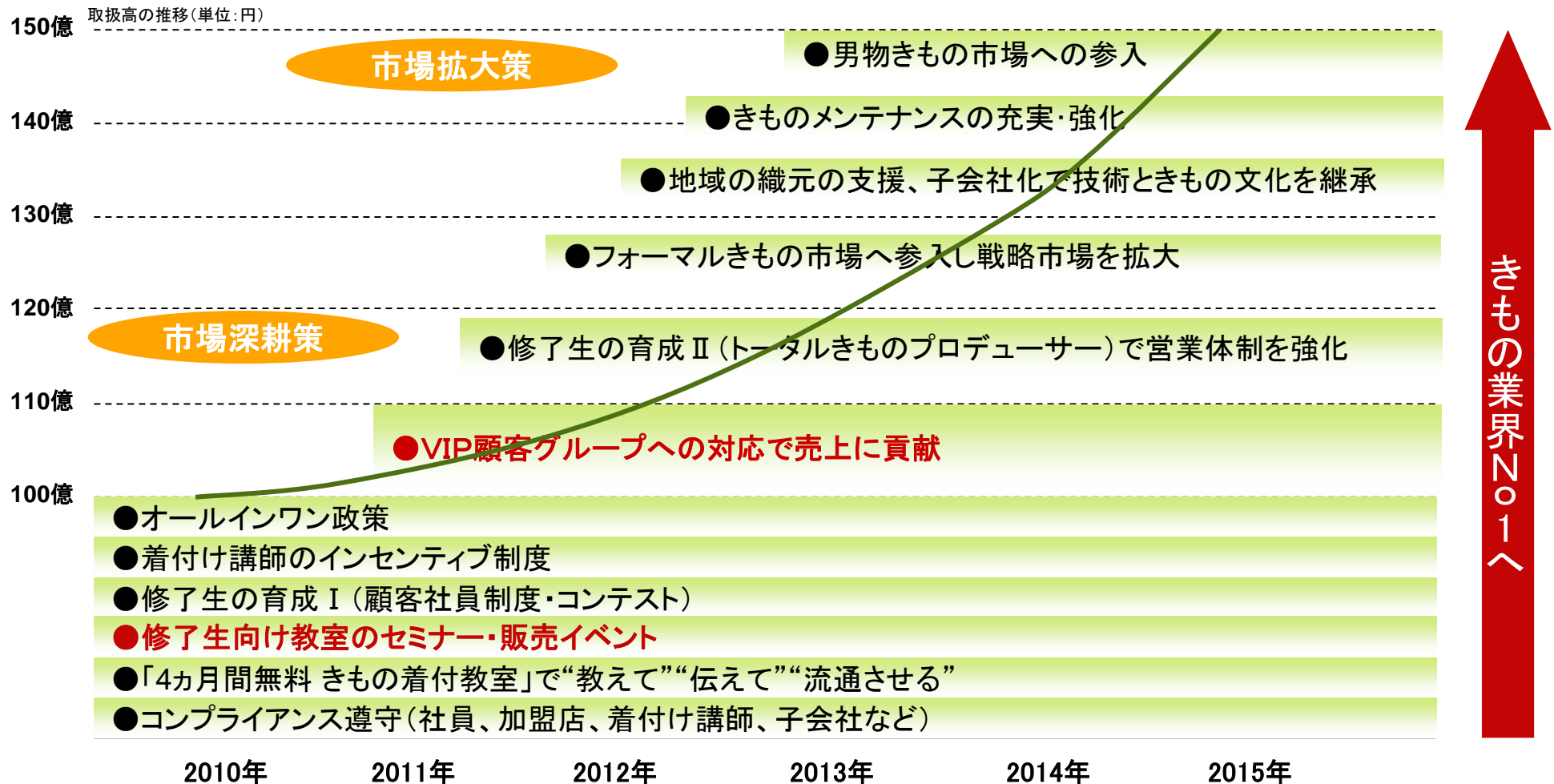
フォーマルきもの、男きもの市場への参入  
正絹きもの・帯の取扱高150億円を目指す

●中長期展望・1

# 成長イメージ



正絹きもの・帯の取扱高150億円、きもの業界No.1を目指して



# 市場拡大イメージ



「きものを着られる」人口を増やし市場を創造、既存市場を切り崩す！

無料着付教室で  
「きものを着られる」人口を  
増やし、新規市場を創造

無料着付教室で  
修了生の外出着を洋装から  
「きもの」へシフト転換  
(ファッション市場へ切り込み)



日本和装®

帯市場規模  
07年784億円

普段着市場<sup>(※)</sup>規模  
07年314億円

フォーマル市場へ参入

男着物市場へ参入

呉服小売市場  
07年4,560億円

正絹シェア  
07年2,976億円

※市場数値については「きもの産業白書2009年版」より  
※普段着市場は、「正絹・主要アイテム別推定小売市場規模」より「大島紬・紬類」の数値

●中長期展望・3

## 中長期の取組み



コンプライアンスの遵守から、きもの業界を変えていきます

### ■「法律は最低のモラル」

着付教室No.1企業、これから着物業界No.1を目指す企業として、個人情報保護法、特定商取引法を遵守することを、社内のみならず、加盟店、委任契約の着付け講師を巻き込んで取り組む

### ■コンプライアンス委員会

外部から弁護士を迎え、消費者クレームの解決、法令改定前の事前研修、加盟店・講師を含めたコンプライアンス研修、リスク管理、予防措置などを討議する委員会を運営

### ■きもの安心宣言

きもの業界にありがちなクレームゼロをめざし、2006年11月27日、「きもの安心宣言」を掲げ、2010年2月現在、加盟店・協力縫製会社67社から賛同を得ている



加盟店対象のクレジット説明会の様子





# 補足資料

- 09年12月期 日本和装単体決算
- 4ヵ月間無料きもの着付教室
- 日本和装の全国展開
- 充実の講師陣
- 加盟店制度
- よくあるご質問

●補足資料・1

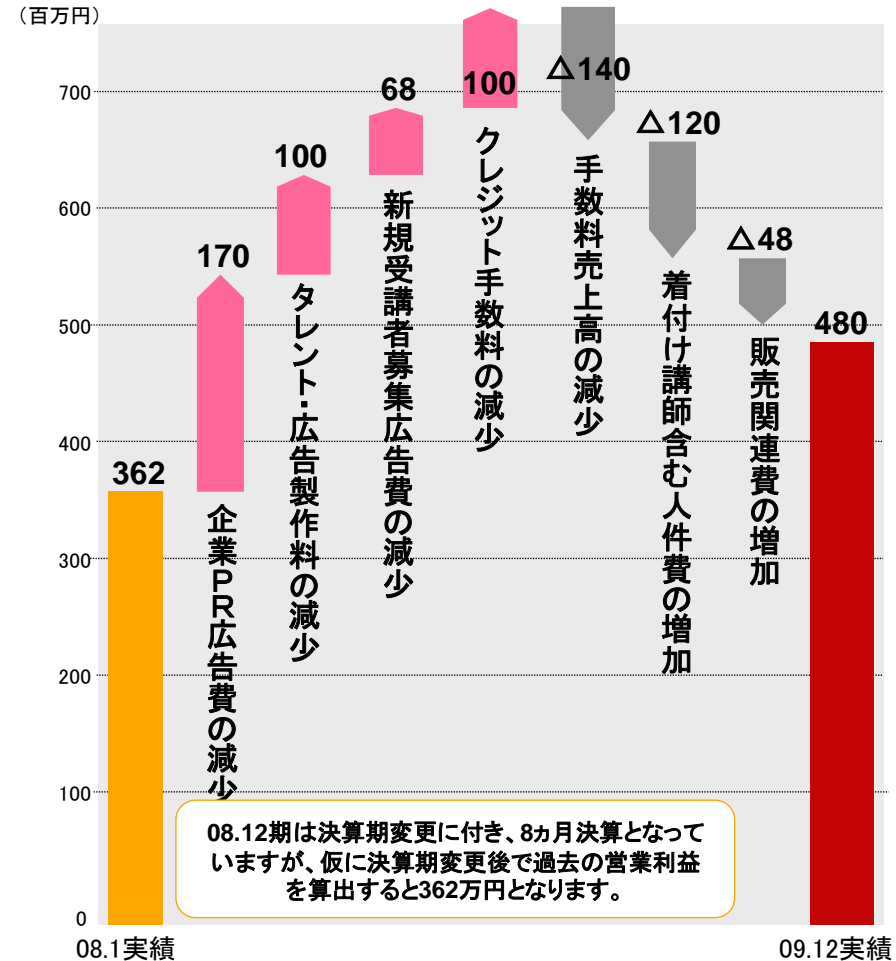
# 09年12月期 日本和装単体決算



売上高 計画比100.9% 子会社合併による特別損失1億2,000万円を計上

(単位:百万円)

単体						
項目	①08.12期 実績 (8ヵ月)	②09.12期 計画	③09.12期 実績 (12ヵ月)	前期差異 (③-①)	計画差異 (③-②)	計画比
売上高	3,788	5,600	5,654	1,866	54	100.9%
売上総利益	3,289	—	4,811	1,522	—	—
売上総利益率	86.8%	—	85.1%	△1.7%	—	—
販売費及び 一般管理費	2,941	—	4,325	1,384	—	—
営業利益	347	580	485	138	△95	83.6%
営業利益率	9.2%	10.4%	8.6%	△0.6%	△1.8%	—
経常利益	355	580	490	135	△90	84.5%
経常利益率	9.4%	10.4%	8.7%	△0.7%	△1.7%	—
当期利益	179	309	195	16	△131	59.8%



※日本和装の2008年度については、決算期変更に伴い、8ヵ月決算の数値

●補足資料・2

# 4ヵ月間無料きもの着付教室



## カリキュラムと応募者年代

### ■カリキュラム

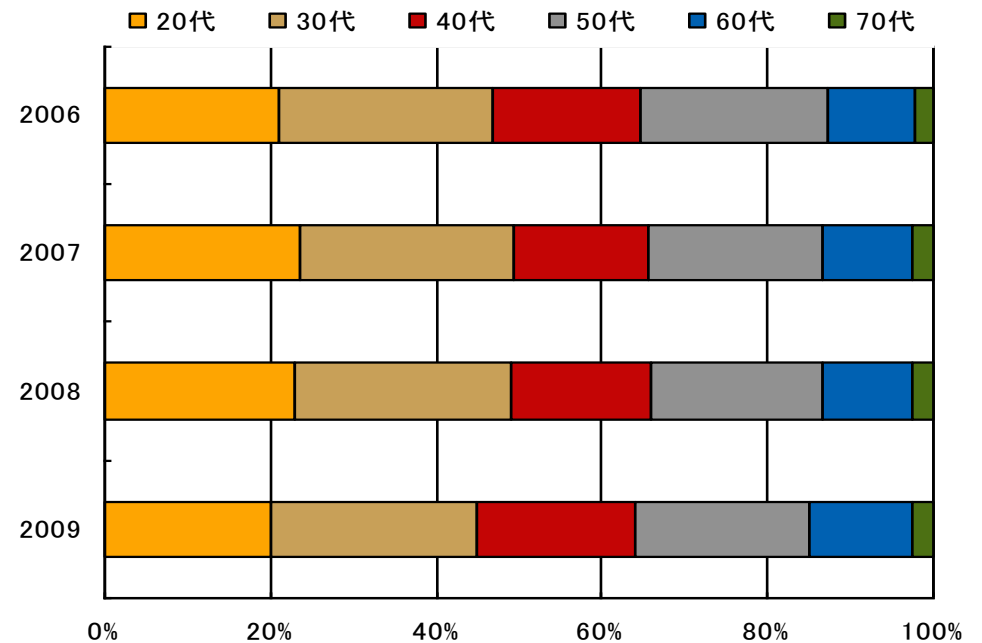
- 1- 説明会・自己紹介
- 2- 普段着の着方
- 3- 名古屋帯の結び方・懇親会
- 4- 名古屋帯(ポイント柄)の結び方
- 5- **良質な帯を結ぶセミナー** **販売の機会1**
- 6- ゆかた、半幅帯の結び方
- 7- やわらか物の着方
- 8- やわらか物の着方・懇親会
- 9- 留袖の着方・着物のTPO・自分の寸法を知
- 10- **良質な着物を学ぶセミナー** **販売の機会2**
- 11- 留袖の着方、袋帯の結び方(二重太鼓)1
- 12- 留袖の着方、袋帯の結び方(二重太鼓)2
- 13- 習得度の確認テスト(実技・知識)
- 14- 全体のおさらい
- 15- 修了記念パーティ



### ■受講者は現在、100%女性

※以前短期の男性きもの教室を実施したため、修了生には若干名の男性が存在する

### ■教室応募者の年代推移



●補足資料・3

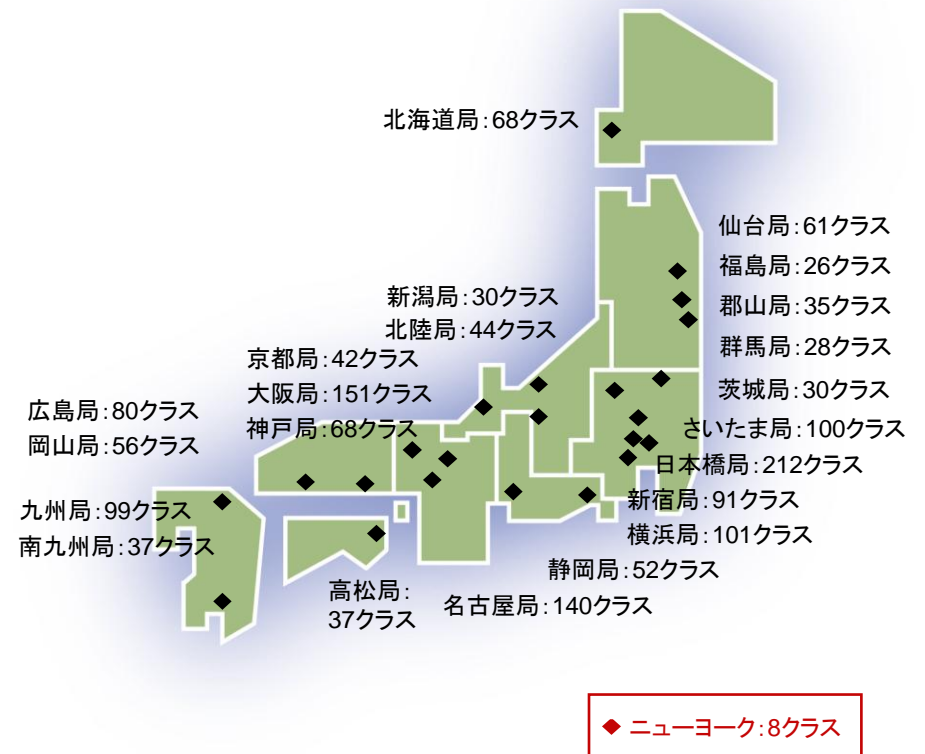
# 日本和装の全国展開

22拠点 337教室 約1,500クラス

■過去4年間の地域別売上高

	06.4月期	07.4月期	08.4月期	08.12月期	09.12月期
北海道	5.2%	4.8%	4.0%	4.4%	4.7%
東北	7.5%	7.1%	7.6%	9.0%	6.5%
関東	37.3%	39.1%	38.9%	40.0%	42.9%
中部	14.9%	16.4%	18.4%	16.9%	16.2%
近畿	24.0%	20.2%	17.5%	16.7%	17.0%
中国	3.8%	5.9%	6.0%	5.6%	6.1%
四国	2.3%	2.4%	3.3%	2.4%	1.6%
九州	5.1%	4.0%	4.3%	4.8%	5.0%

■2010年春 全国337教室、1,588クラスで開講



※(2010.1.31現在)開講クラス数は応募者数によって増減します。



## 充実の講師陣



和装のファッションリーダーとして、全国340人の講師が受講者の信頼を得る

### ■日本和装を代表する講師



中村加代子先生(50代)

所属:新宿局 8年目

現在の担当クラス数 14クラス/週  
これまでの修了生数 1,425人



須永久美子先生(50代)

所属:日本橋局 10年目

現在の担当クラス数 8クラス/週  
これまでの修了生数 1,108人

### ■平均的な講師像

現在の担当クラス数	平均	3.5クラス/週
担当修了生数	平均	212人

### ■講師の役割

- ・着付け技術の指導
- ・きもの文化の継承
- ・和装のファッションリーダー
- ・きもの暮らしへの“気付き”を与え、意欲の喚起

### ■業績への寄与

- ・販売イベントに講師が率先して参加し、きめ細やかに生徒に対応。修了生の取扱高UPを牽引した。

### ■講師制度

- ・雇用形態は業務委託
- ・講師のブラッシュアップを次期受け持ちクラス数などに反映
- ・年に1回の「講師大会」で優秀な講師を表彰

# 加盟店制度



## 信頼の品質と適正な価格を保持



### ■加盟店制度

- ・ 38社（2010年2月1日現在）のうち19社が生産者および生産者組合
- ・ 取扱い商品の価格帯、供給体制について審査を行う
- ・ 経営状況、取引先、取引条件などについて企業調査を実施
- ・ 契約履行状況については、営業本部によって常時確認
- ・ 生産者や卸し問屋は、加盟店になることで、売り掛け金の回収の手間が省け、回収期間の短縮が図れる



### ■年に2回のコンペティション

- ・ 毎年春と秋の2回、きもの・帯それぞれについてコンペティションを開催
- ・ 営業本部とマネージャーによる審査・選考を実施
- ・ 新作のきものや帯を持ち寄り、消費者ニーズの反映状況、品質、販売価格、セミナーへの取組み体制などの面から選考。
- ・ 結果によって、セミナー（販売機会）の配置・回数などを決める
- ・ 商材の内容や価格設定、説明責任体制などによっては、過去にセミナーを担当できない加盟店が出ている

## ●補足資料・6

# よくあるご質問



### Q: 御社の収入源は何ですか？

A: 仲介販売でメーカー様から受取る手数料収入が主な収入源です。更には、そのお仕立てから納品までを代行しますので、メーカー様から頂く加工料金(加工売上)です。

### Q: 御社は小売店ですか？

A: いいえ違います。販売主体は各メーカーの皆さんです。当社は「仲介」という立場ですので、ご紹介するのは当社の在庫商品ではありません。小売ではないので、物の良し悪しを中立の立場でお知らせ出来ます。これが、お客様(消費者)のメリットの1つです。

### Q: 掲示板などに書き込みが多いようですが...

A: 誠に申し訳ありません。当社の説明不足から発生しているものと真摯に受けとめています。カスタマーセンターに頂戴する貴重なご意見を組織全体で拝見し、その問題点を共有し、日々改善できるよう全員で取り組んでおります。

### Q: 他の着付け教室と何が違うのですか？

A: 他社様の詳しいことは分かりませんが、当社は教育産業という分類ではなく、サービス業という分類です。教育には教材が必要ですが、当社は基本的に教材を使わない考え方です。「着物を着られる人を増やす」というサービス事業です。

### Q: 御社の手数料があるから商品が高いのでは？

A: そう思われることもあります。年2回 全メーカー様にお集まりいただいて、そのメーカーの皆さんの前で、お客様(消費者)に発表される価格のコンペティションを開催しております。良いものを少しでも安く発表され、その取り組みと、商品の保証体制に優れたメーカー様に出品をお願いしています。皆様にご覧いただく各メーカー様の出品商品は、新鮮さがあり、安心できる価格で手に入れられるように努めております。何より、コンペティションは市場原理の働きにより、価格抑制効果を生み出します。是非、一度その価格をご覧ください。

### Q: その場の勢いで買ってしまった...ということはありますか？

A: 確かに、その場の雰囲気...という方はいらっしゃいます。そういう方のために、契約後8日間の無条件解約期間＝クーリングオフ を設けています。その期間内であれば、当社が責任をもってメーカー様に解約交渉をいたしますので、お客様は全くお気になさることはありません。

### Q: 各立場のメリットは何ですか？

A: お客様(消費者)としては、無料で着付けが習える、着物の知識が付く、物の選び方を知ることが出来る、新しい仲間が出来る、などです。もう一方のお客様(メーカー様)は、作ったものが現金に近い条件で売れる、消費者のニーズが分かる、消費者に喜んでもらえる、などです。当社のメリットは、たくさん流通すれば、より多くの手数料や加工受注(加工売上)をいただき企業価値向上を図ることが出来ます。また、この事業を通じて、日本の大切な文化の1つである和装文化を後世へ繋ぐことが出来ることです。



※弊社社長ブログ「道はそこにある」より  
<http://blog.nihonwasou.co.jp/>

## ■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

【従業員数】連結148名 講師(業務委託)340名

【拠点数】全国22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

【URL】

日本和装ホールディングス株式会社 <http://www.nihonwasou.co.jp>

日本和装 <http://www.wasou.com>

## ■ご注意

本資料は09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09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

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