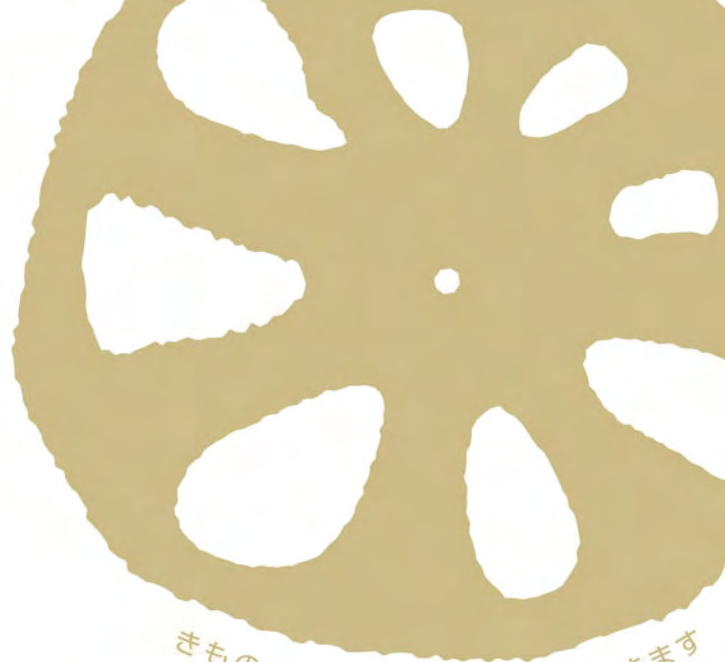


# 株主通信

年次報告書2009年1月1日～12月31日



きものの未来を見通し、創っていきます



きもの人口を作る種まきをしています



将来に向けて大きく羽ばたいていきます

日本和装ホールディングス株式会社

証券コード：2499

# 1、ごあいさつ「株主の皆さまへ」

## 日本和装は 「着られる喜び」で 人と世の中を元気にします。

きものは、日本人の永遠のヒット商品です。女性の多くが「きものを着たい」というのに対し、自分で着られないことや知識不足でもう一步先に進めない人のなんと多いことでしょう。

私たちの事業が伸びてきたのは、きものがわからなくなっているこの時代に、着ること・着る機会・物の価値を伝える『4ヵ月間無料きもの着付教室』で、「きものを着たい」という思いを叶える橋渡しをしているからです。

意識がある方へ知識を提供し、きものや帯の流通を促す、そうして新しい市場をつくる——これが私たちの販売仲介業です。すでに全国で約15万人のきものファンが生まれ、現在も全国350余の教室で年間約2万人の新たな受講者が「きものが着られる」喜びを実感しています。

私は、これまでの実感から、きものを着る人が増えその喜びを自分のものとする人が増えれば、いまの日本は元気になると思います。それほど「着られる喜び」は私たちの修了生を変え、きもの業界を変えてきました。

景気が低迷している2010年、日本和装はもっと着る喜びにつながるサービスの提供をします。これはただのサービスではなく、流通の形態を変えてしまうような、改革への布石です。

日本和装はきもの販売仲介の枠にとどまらず、まだまだ改革を起こし続けます。

先を見通し、新しい芽を育て(市場を創り)、飛び立つ(活性化する)日本和装に、どうぞご期待ください。

日ごろのご支援に感謝して。

2010年春

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



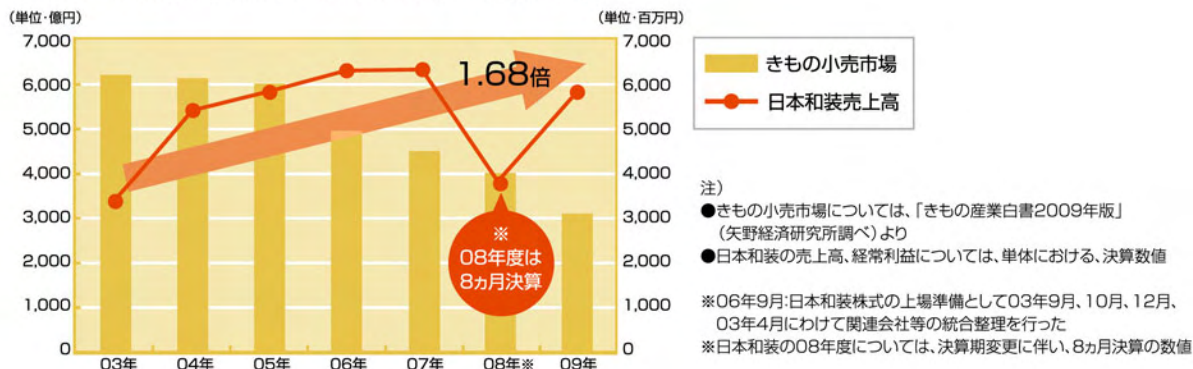
2010年3月6日  
修了生を招いての  
きものパーティ会場にて

# 2, データで見る「日本和装」

売上高は6年間で1.68倍。

日本和装は09年、  
着付教室No.1の三冠を達成しました。

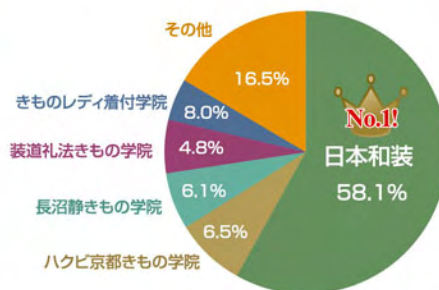
## ■きもの小売市場が低迷する中、日本和装は順調に推移



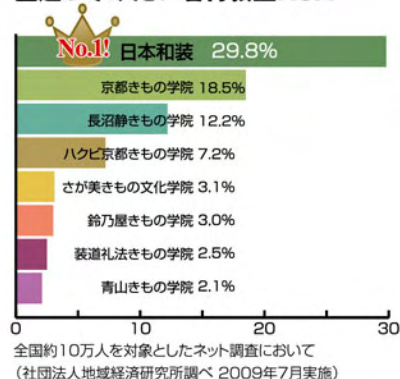
## ■着付教室の修了生数No.1

教室	修了生数
日本和装 <b>No.1!</b>	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

## ■着付教室のシェアNo.1



## ■通ってみたい着付教室No.1



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)

# 3、日本和装のビジネスモデルとは？

「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”仕組みを  
つくっています。

## 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

教えて



着付けの技術を教え  
知識を伝える

## セミナー

伝えて

流通  
させる



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!!

修了後も

“学んで・楽しんで・流通させる”仕組みを  
充実させています。

告知

会報誌「KOSODE」(季刊・無料)、  
DM、チラシ、ハガキなどで告知



教えて

伝えて

流通  
させる

教室やイベントを開催

### ●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、知識を伝える各種コース  
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)も

### ●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

# 4, 日本和装の販売仲介

きもの業界において他に例をみない独自の仕組みで、日本和装はきもの市場の活性化に寄与しています。

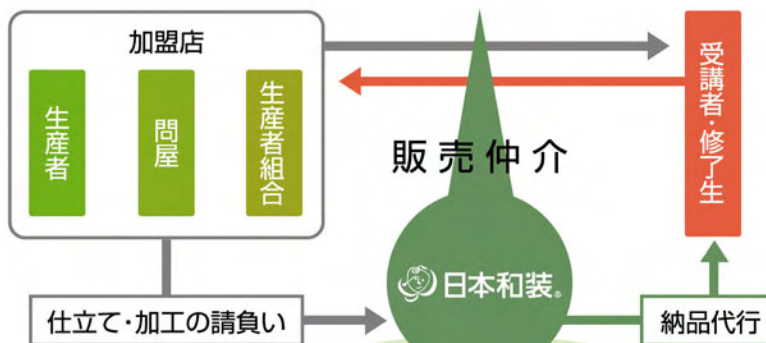
## 〈きもの業界の複雑な流通形態〉

- ・ 複数存在する中間マージン



## 〈日本和装のビジネスモデル〉

- ・ シンプルな流通形態
- ・ 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”



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

# 5, こだわりの「品質管理システム」

日本和装では、  
きもののトレーサビリティを確立。  
信頼と安心を提供しています。

物流管理 〈消費者視点で品質を厳しくチェック〉

## 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 〈着やすく美しい着姿になる独自の仕立てを提供〉

## 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 〈あらゆる問い合わせ、相談に素早く対応〉

## 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



# 09年12月期決算概要〈単体〉

(単位:百万円)

	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	3,788	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%

※2008年度については、決算期変更に伴い、8ヵ月決算の数値 ※09年2月13日発表の計画値との比較

- 売上高 計画比100.9% ⇒ 達成
- 営業利益 計画比83.6% ⇒ 減益
- 子会社「日本和装マーケティング株式会社」(2010年4月吸収合併)による特別損失1億2,000万円を計上



# 09年12月期「営業利益」の増減分析と今後の対策

## ◎広告関連費の減少

広告の方向性を見直し、コストダウンに成功

## ◎加工料売上高の増加

修了生向けのイベントを積極的に実施したことで、加工点数の増加へ

## ◎クレジット手数料の減少

社内ルールを見直し、手数料負担の軽減を実現

## △仲介手数料売上高の減少

09年秋の教室受講者数が一時的に落ち込んだことによる10月・11月の計画未達成が要因  
10年春の教室は、テレビCMの方向性を見直したことにより、受講者募集が成功

## △販売関連経費の増加

加工料売上高の増加に伴う加工原価の上昇  
イベント回数の増加に伴う経費が増加したが、修了生向けのイベントは成功

## △店舗改修経費

内部基盤の充実のために地方局の整備経費が増加  
10年12月期は、整備された拠点スペース使用料として、収入増へ転換見込み

## 10年12月期計画〈単体〉

(単位:百万円)

	09.12期	10.12期		
	①実績	②計画	前期比(%)	差異(②-①)
売上高	5,654	5,600	△1.0%	△54
売上総利益	4,811	→	—	—
売上総利益率	85.1%	→	—	—
販売費及び一般管理費	4,325	↘	—	—
営業利益	485	485	△0.2%	0
営業利益率	8.6%	8.7%	—	—
経常利益	490	485	△1.2%	△5
経常利益率	8.7%	8.7%	—	—
当期利益	195	270	37.8	75

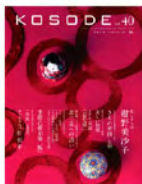
09年12月期決算説明会資料などIR情報はホームページからご覧になれます。 <http://www.nihonwasou.co.jp/>

# 7、09年12月期をふりかえって

## 2009年に日本和装が行った 様々な取り組みの一部をご紹介します。

1月

- 春の教室受付スタート
- 「KOSODE」40号発行



2月

- 大島紬検定 in 奄美大島(産地ツアー)

参加人数=42人  
購入率=92.86%  
取扱高 4,118万円

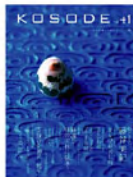


3月

- きものブリリアンツ地区予選会
- 第6回きものジュニアマスター検定

4月

- 「KOSODE」41号発行
  - モードなモードな博多織
- 参加人数=829人  
購入率=25.09%  
取扱高 5,718万円



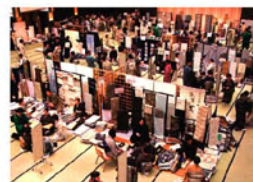
6~11月 6月

- オールインワン政策

拠点の効率化を進め、セミナー会場を  
教室、事務所と一体化させました。

- きものの明日プロジェクト'09

参加人数=1,550人  
購入率=72.8%  
取扱高 2億2,000万円



- 7月
- 着もののブリリアンツ全国大会
  - 第3回着もののミドルマスター検定
  - 修了生のための京町家「無量寿庵」誕生



- 8月
- 「KOSODE」42号発行(リニューアル・増ページ)
  - 秋の教室受付スタート



- 9月
- 「着もの一日大学」結城紬編
  - ACC賞・ブロンズ賞を受賞
- 日本の代表的な広告賞であるACC賞のブロンズ賞を、  
テレビCM、ラジオCMでダブル受賞しました。



- 10～11月
- 10月
- 「KOSODE」43号発行
  - 中級コースがスタート!

● オールインワン・  
オープニングイベント

参加人数=817人  
購入率=54.22%  
取扱高 7,696万円

● 22周年ありがとうの会

参加人数=2,706人  
購入率=53.10%  
取扱高 2億9,900万円

- 11月
- 着ものコレクション

参加人数=2,103人  
購入率=93.3%  
取扱高 2億4,000万円

もっと着付けを習いたいという修了生の声に応じて、  
「着ものが着られる」から「きちんと着る」「きれいに着る」  
「品よく着る」にステップアップをめざす教室ができました。  
第1期は2,500名を超える修了生が受講しました。



着もののファン創造のため、この他にもたくさんの企画を行っています。

# 8, 修了生の声



## 自分で着られるようになって 新たな世界が広がりました。

### ●着付けを習おうと思ったきっかけ

**丸山:**ずっと美容院で着付けをしてもらっていましたが、いつでも好きなきものが着られるようになりたかったので、日本和装に。無料であるというだけでなく、教室が選べて夜間クラスがあるということも決め手になりました。

**田家:**娘の成人式をきっかけに、自分で着たいという気持ちがあわいてきたのです。「日本人なら自分で1本の帯を結んでみたい。娘と一緒に着ることができたらいいな」という思いがありました。

**高田:**初詣にはきものを着付けてもらって出掛けていたのですが、お正月に着るだけではもったいないと思い、習うことにしました。当時はきものの量り方も知らなかったので、まさか自分が一人できものを着られるなんて思いませんでした。自分で着られるようになったときは、もう夢のようでしたね。

**嶋田:**お茶のお稽古や子どもたちの行事などには、いつも母に着せてもらっていました。でもその母が亡くなり、いつも美容院で着付けてもらうのは大変だし、きものはたくさんあるし、やはり自分で習うしかないかなと思い、通うことにしました。

### ●きもので出掛けられる楽しさを知って

**高田:**日本和装では観劇などのお出掛けイベントも多いので、きもので出掛けることが多くなりました。「明日きもので出掛けよう」と思うと、洋服で出掛ける時の数倍も楽しみが広がるんです。

**丸山:**趣味の場も広がるし、お出掛け前にきものや帯の組み合わせを考えたりすると、わくわくしますよね。

**田家:**本当に楽しみで、生活に張りが出ます。日本和装の企画するイベントも面白いですよね。普通ではウィンドウ越しにしか見られないような高価なものに触れられたり身につけられたり、職人さんが作る姿をこの目で見られたり。

**嶋田:**やはり作り手のことが分かると、それだけきものに対する愛着も深くなりますし、「大事にしていかなきゃ」という思いが生まれますね。

### ●周りの人の見る目が変わる

**嶋田:**きものを着ていると、人に見られていると感じることも多いので、着付けはもちろん、身だしなみに手を抜かなくなりました。

**高田:**知らない女性から声をかけていただくことも多いですよ。声をかけてくださる方も、きものが好きなんですよ。

**田家:**男性の目もやさしくなるような気がします。席を譲ってくれたり、ちょっとサービスしてくれたり。あと、きものを通して交友が広がることもありますね。私はきものをきっかけにお話するようになった方を通じて、一生続けていきたいと思えるボランティアの仕事に巡り合うことができました。

**嶋田:**世界が広がりますよね。それに、自分の中で時間の流れ方が変わると言うんでしょうか。ゆったりとした気持ちになれるんです。

2009年11月「きものコレクション」東京大会場、「きものファッションショー」出演者控え室にて  
向って右から田家晴美さん(04年修了)、  
丸山美代子さん(08年)、高田雅代さん(05年)、  
嶋田寛子さん(05年)。



# 9 加盟店の声



私たちも、日本和装のビジネスモデルに賛同しています。

## となみ織物株式会社 代表取締役 礪波 修 氏



嘉永三年(1850)創業。西陣織の老舗。  
となみの帯はきもの通にとって憧れの存在。



もともとフォーマルの帯を作っていましたが、日本和装とのつき合いで時代に沿った、カジュアルなものへと変わってきました。旧態依然とした業界に、新しいビジネスモデルで革新的なことをしている日本和装には、より多くのきものファンを作りたいと期待しています。

## 河瀬満織物株式会社 代表取締役社長 河瀬 仁志 氏



創業は文政四年(1821)。京都府から「京の老舗」として認定された帯メーカー。



長く帯づくりをしてきましたが、私たちは消費者に直接販売をしてきませんでした。日本和装を通じて消費者の方々のいろいろな話が直にたくさん聞かれるようになり、ものづくりの原点を改めて感じています。

# 10, 講師の声



## 講師としての 充実感があります。

### ●無駄のないカリキュラム

ふつうの着付け学院は月謝をいただくので、できるだけ長く通ってきてほしいと思うものです。ですから、一度に全部教えないし、次々、先へと進めようとしないうという矛盾を含んでいるところも少なくないんです。

日本和装と出会った当初は、たった15回の講習で留袖まで着られるようにするなんて、あまりにも無理だと思ったのですが、実際に教えはじめてみると、カリキュラムに無駄がなく、難しいとされる留袖まできちんと教えられることに驚きました。

### ●講師としての喜び

教室ごとに出会いもあり、一人ひとりの受講者それぞれに、その人なりのきもの楽しみ方があります。4か月の教室が終わる頃には、「先生のメールアドレス教えて」と言ってくる方が多いんです。しばらくすると「きもの着ました!」と写メールが来たりして。他の着付け学院では、こんな反応がある教室はありませんでした。日本和装の着付け教室はそのくらい、多くの女性にきものを着る喜びを教えているということなのだかと、講師としての充実感を感じています。



須永 久美子(すながくみこ)  
日本和装ホールディングス(株)  
日本橋局 講師  
平成12年 日本和装 日本橋局  
講師 就任



日本和装では現在、全国で340名の着付け講師が活躍中。着付け技術の指導からきもの文化の継承、和装のファッションリーダーまで、受講者や修了生と日本和装の接点として重要な役割を担っている

# 11,



株主優待

株主の皆さまにも、  
きものの楽しみを。

## 1 買物5%割引優待

「4ヵ月間無料きもの着付教室」即売会、自社主催イベントなどで購入の際にご利用いただけます。

## 2 きもののシミ抜き

1枚につき、きもの1点のシミ抜きを送料のみのご負担で受け付けております。  
くわしくはご優待券の裏面をご覧ください。

## 3 会報誌「KOSODE」最新号

希望者のみに進呈させていただいております。  
下記の個人情報の取扱いにご同意いただき、  
「株主用のKOSODE送付希望」とお電話ください。

日本和装ホールディングス株式会社 IR担当

**03-3216-0070** 9:00~18:00(土日祝除く)

お預りした個人情報はシミ抜きやKOSODE発送に関するご連絡以外には利用致しません。また個人情報の提供(法令に基づく場合を除く)や、個人情報処理の外部委託も行いません。個人情報に関するお問い合わせ:弊社カスタマーセンター(ナビダイヤル0570-029-001:室長)



この株主優待は10年12月期限りとさせていただきます、11年12月期以降に関しては見直しを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			
所 在 地	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	1986年7月			
役 員 構 成	代表取締役社長	吉田 重久		
	常務取締役	藤永 新一		
	取 締 役	菅野 泰弘	常勤監査役	西川 勝久
	取 締 役	藤井 健太郎	監 査 役	二反田 友次
	取 締 役	酒井 茂	監 査 役	高橋 拓也
従 業 員 数	正社員139名			
資 本 金	459,634,444円			
関 係 会 社	日本和装マーケティング株式会社(100%子会社) (和服及び和装品の小売業,日本和装ファンクラブの運営)			
	日本和装ホールセラーズ株式会社(100%子会社) (和装文化に関する情報提供サービス,織物の製造販売)			
	日本和装クレジット株式会社(100%子会社) (割賦販売靴旋業,金銭貸付業)			
	NIHONWASOU USA, INC.(100%子会社・米国法人) (米国でのきもの関連事業)			

(2009年12月末現在)

## 株主メモ

証 券 コ ー ド	2499
証 券 取 引 所	ジャスダック証券取引所
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
中間配当基準日	6月30日
公 告 掲 載 方 法	日本経済新聞
株 主 名 簿 管 理 人	みずほ信託銀行株式会社 (東京都中央区八重洲一丁目2番1号)
同 事 務 取 扱 場 所	みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部 (東京都中央区八重洲一丁目2番1号)
同 取 次 所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店

## 日本和装ホールディングス株式会社

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  
TEL 03-3216-0070 FAX 03-3216-0057

[www.nihonwasou.co.jp](http://www.nihonwasou.co.jp)  
[www.wasou.com](http://www.wasou.com)

本資料は2009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2009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。