

市場を広げ活性化！ きもの業界No.1へ

好調な第2四半期は営業利益計画比54.2%増
下期も全国大型イベントの投入で売上高増を目指す

〈2010年12月期 第2四半期 決算説明会〉

2010年8月4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
きものや帯の生産者と消費者をつなぐ
「販売仲介業」

「4カ月間無料きもの着付教室」は
新たな“きもの人口”を作る1stステップ
販売機会の企画こそ「販売仲介業」の
腕の見せどころです

目次



■ きもの小売市場と日本和装	3
■ 10.12期第2四半期	
業績	4
売上高の状況	6
経常利益の状況	10
営業利益の増減分析	11
子会社の状況	12
■ 10.12期通期の計画	13
■ 10.12期下期 主要テーマ	14
■ 中長期のテーマと進捗状況	15
■ ご注意	17



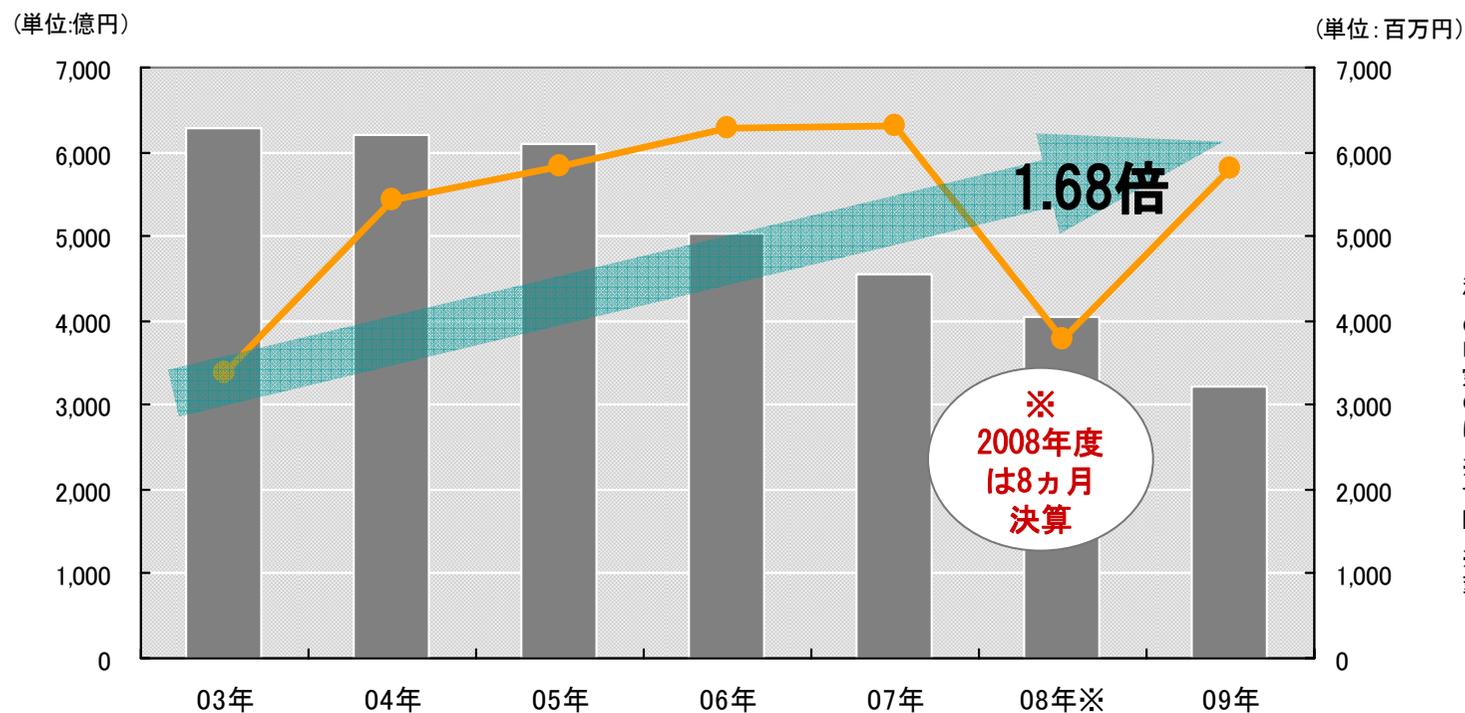
日本和装ホームページ「きものフォトコンテスト」応募写真より



きもの小売市場と日本和装

日本和装は6年間で売上高を1.68倍に。市場拡大に成功！

[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



10.12期第2四半期 業績

■ **売上高**： 32億6,700万円 +367百万円(対計画値※)

春期受講者の応募とイベントが好調で売上高計画値を達成

■ **営業利益**： 3億8,500万円 +135百万円(対計画値※)

■ **経常利益**： 3億7,500万円 +140百万円(対計画値※)

売上高の増加と経費効率のUP

■ グループ会社

日本和装マーケティング(株)の合併により発生した税金の軽減と

日本和装ホールセラーズ(株)、日本和装クレジット(株)、NIHONWASOU USA,INC.
のグループ会社が、連結売上と利益に寄与

※計画値は2010年2月15日発表数値によるものです。



10.12期第2四半期 業績（連結）

セミナーの好調推移で営業利益が計画比54.2%増

(単位:百万円)

項目	09.12 第2四半期	10.12期 第2四半期				
	実績	計画(※)	実績	前年 差異	前期比	計画比
売上高	3,090	2,900	3,267	176	105.7%	112.7%
売上総利益	2,616	—	2,765	—	105.7%	—
売上総利益率	84.7%	—	84.6%	—	—	—
販売費及び 一般管理費	2,323	—	2,379	55	102.4%	—
営業利益	292	250	385	92	131.7%	154.2%
営業利益率	9.5%	8.6%	11.8%	—	—	—
経常利益	297	235	375	77	126.1%	159.8%
経常利益率	9.6%	8.1%	11.5%	—	—	—
当期利益	149	135	※1 272	123	182.7%	201.8%

＜好調の要因＞

- 春の教室受付が好調
(→6頁)
- 盛況なイベント
(→8頁)
- オールインワン政策による内部基盤の充実・効率化
(→10頁)
- グループ会社の好転
(→12頁)

※1 日本和装マーケティング合併による法人税等調整額48百万円計上

※計画値は2010年2月15日発表数値によるものです。



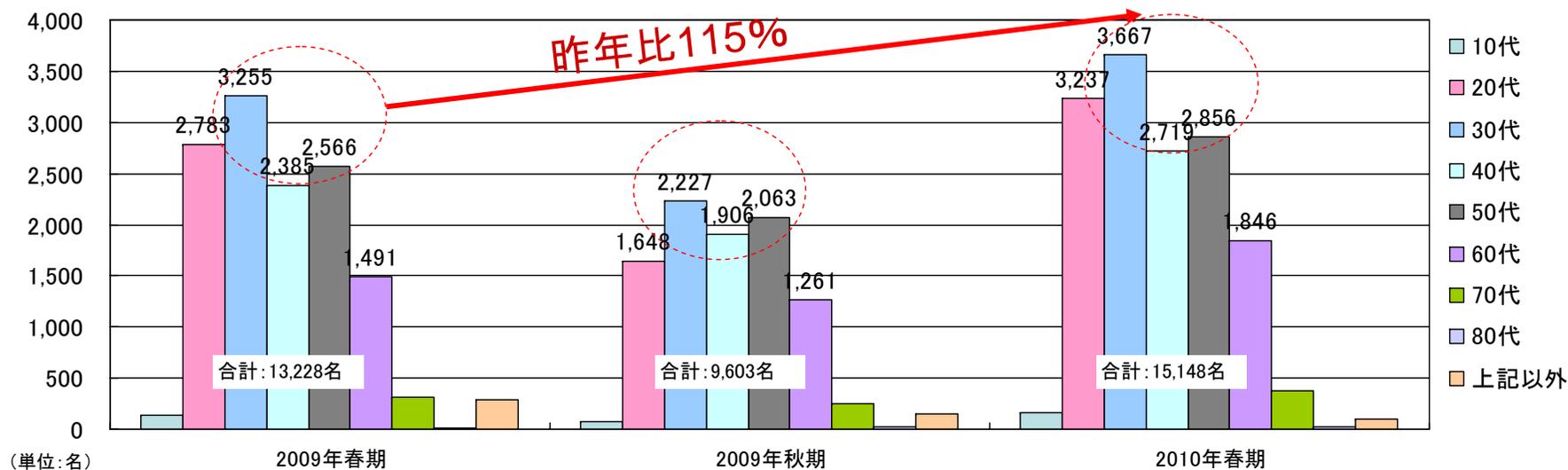
10.12期第2四半期 売上高の状況 1

「自分で着られる私になろう」が30代前後の有職女性にヒット！

- イメージキャラクターの変更
20～40代女性に人気の観月ありさんを起用
- テーマは「気づき」
「印象に残るCM」から、「気づきを与えるCM」へ
- 競合プレゼンで広告宣伝費の削減に成功



<教室応募者の推移>





10.12期第2四半期 売上高の状況 2

セミナー（新規顧客）・イベント（既存顧客）ともに手数料売上高が好調

(実績単位: 百万円)

売上高	09.12期第2四半期			10.12期第2四半期					
	回数	参加人数	手数料売上高	回数	参加人数	手数料売上高	構成比	前年差	前年比
セミナー	2,871回	18,096	1,289	2,871回	16,354	1,300	57.5%	11	100.8%
イベント	1,142回	19,700	920	1,086回	20,175	960	42.5%	40	104.3%



■ セミナー

受講者を対象とした生産者や卸問屋での勉強会&販売会。きもの初心者を対象とし、生産工程や素材など本物のよさを伝える機会でもある。

第2四半期は1回当たりの参加人数が増加し、効率よく運営することができたのがUPの要因

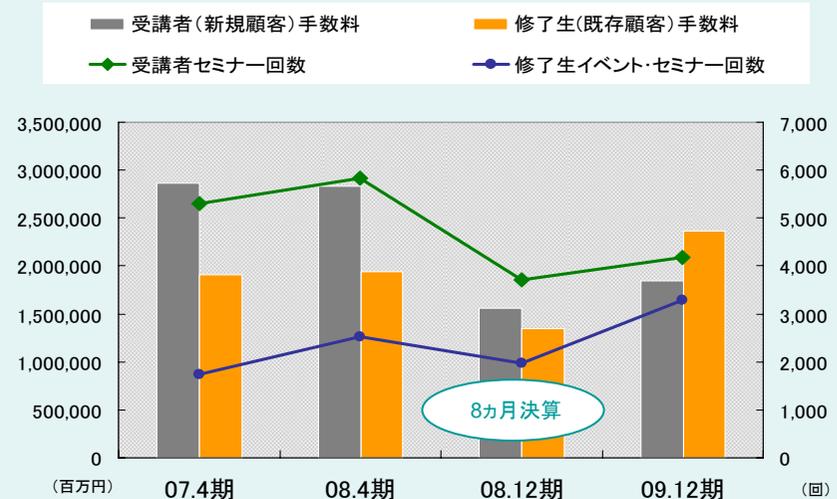


■ イベント

修了生を対象とした、着る機会を兼ねた販売会。毎回テーマを設け、知識の蓄積や着付け技術の向上などに役立つ機会でもある。

1回あたりの取扱高はUPし、第2四半期は会場運営経費に対するコストパフォーマンスを上げることに成功

(参考) 新規顧客と既存顧客対象の手数料収入の推移



10.12期第2四半期 売上高の状況 3



販売企画の成功。過去最大の取扱高を達成！



■ **「きものの明日プロジェクト'10**
全国8会場で、日本各地の織りものが一堂に介した大型イベント。約2,400名が参加し、日ごろなかなか見られない織りものを手にとって楽しみました。

実施期間: 5月~6月
開催会場: 全国8会場
参加人数: 2,365名

購入率95%以上
取扱高およそ3億5,000万円が売上に寄与



■ **夏きもののイベント3連発**

全国の拠点で、夏きもののイベントを実施。
夏のきものの需要は少ないといわれるきもの市場において、日本和装のイベント動員は特筆すべきレベルです。

〈第1弾〉

「先取り!大人の夏きもの」

実施期間: 2月下旬~3月
開催会場: 全国27会場
参加人数: 1,702名

〈第2弾〉

「すぐに役立つ夏きもの
実用講座」

実施期間: 5月~6月
開催会場: 全国26会場
参加人数: 2,629名

〈第3弾〉

「夏ものの満載」

実施期間: 7月
開催会場: 全国22会場
参加人数: 1,818名

のべ参加者数 全国 6,149名

着用期間の短い「夏きもの」の需要を「きものミドルマスター検定」、「きものブリリアンツ全国大会」という着用機会と絡めることで掘り起こしに成功！



10.12期第2四半期 売上高の状況 4 (単体)

手数料・加工料ともに計画を上回る実績が貢献

(単位:百万円)

	09.12期第2四半期		10.12期第2四半期			
	実績	構成比	計画(※)	実績	計画対比	構成比
手数料売上	2,209	75.0%	2,124	2,260	136	76.1%
加工料売上	662	22.5%	610	636	26	21.4%
小物売上	74	2.5%	61	73	12	2.5%
合計	2,945		2,795	2,969	174	

(注)数字はいずれも当社単体をベースにしたものであり、2010年12月期第2四半期決算短信には含まれておりません。

※計画値は2010年2月15日発表数値によるものです。



■ 手数料売上

着付教室の受講者や修了生への商品販売ではなく、加盟店から販売の対価(仲介手数料)として得られるもの。

> 購入時点から10日後(加盟店精算後)に得られる収入



■ 加工料売上

加盟店から販売されたきものや帯は反物の状態。日本和装で品質の統一管理をし、お仕立てするために加盟店から請け負うもの。

> 購入者納品時点で計上される売上

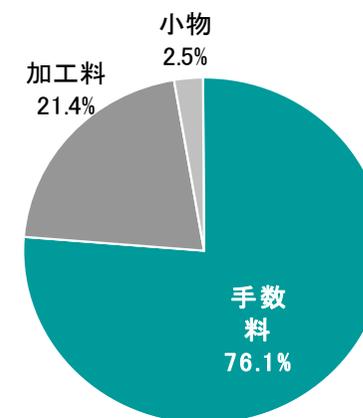


■ 小物売上

着付けのための和装小物の販売代金。

> 購入者納品時点で計上される売上

[10.12期第2四半期の売上高構成比]





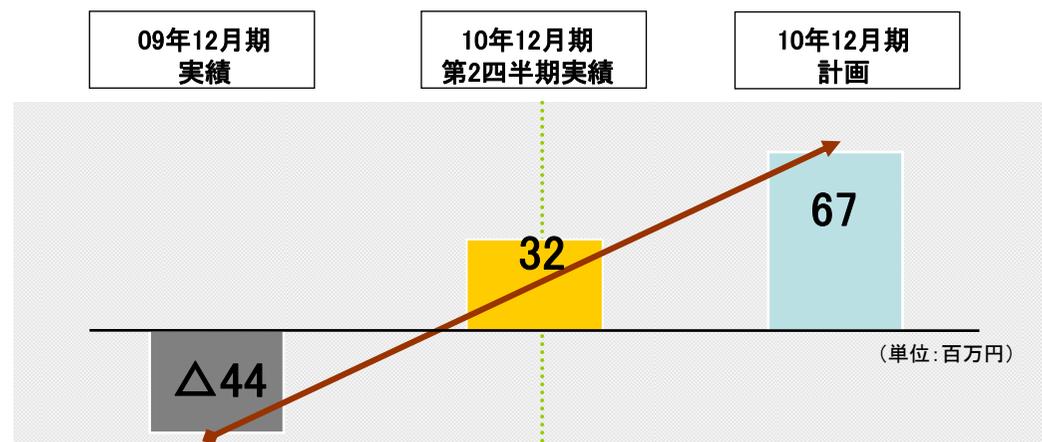
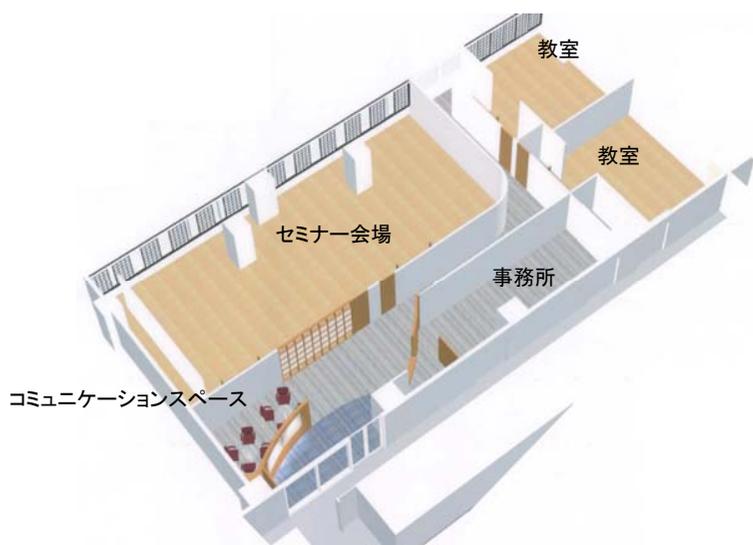
10.12期第2四半期 経常利益の状況

オールインワン政策（内部効率化）が増益に寄与

■ オールインワン政策

09年秋より拠点の効率化に着手。
事務所、教室、セミナー会場を一体化させることで
業務の効率化、
加盟店との連動性を高めることが狙い

オールインワンの例(岡山局)



<初期投資>

- ・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

1日3万円の施設料
+外部からの備品調達

加盟店の負担



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

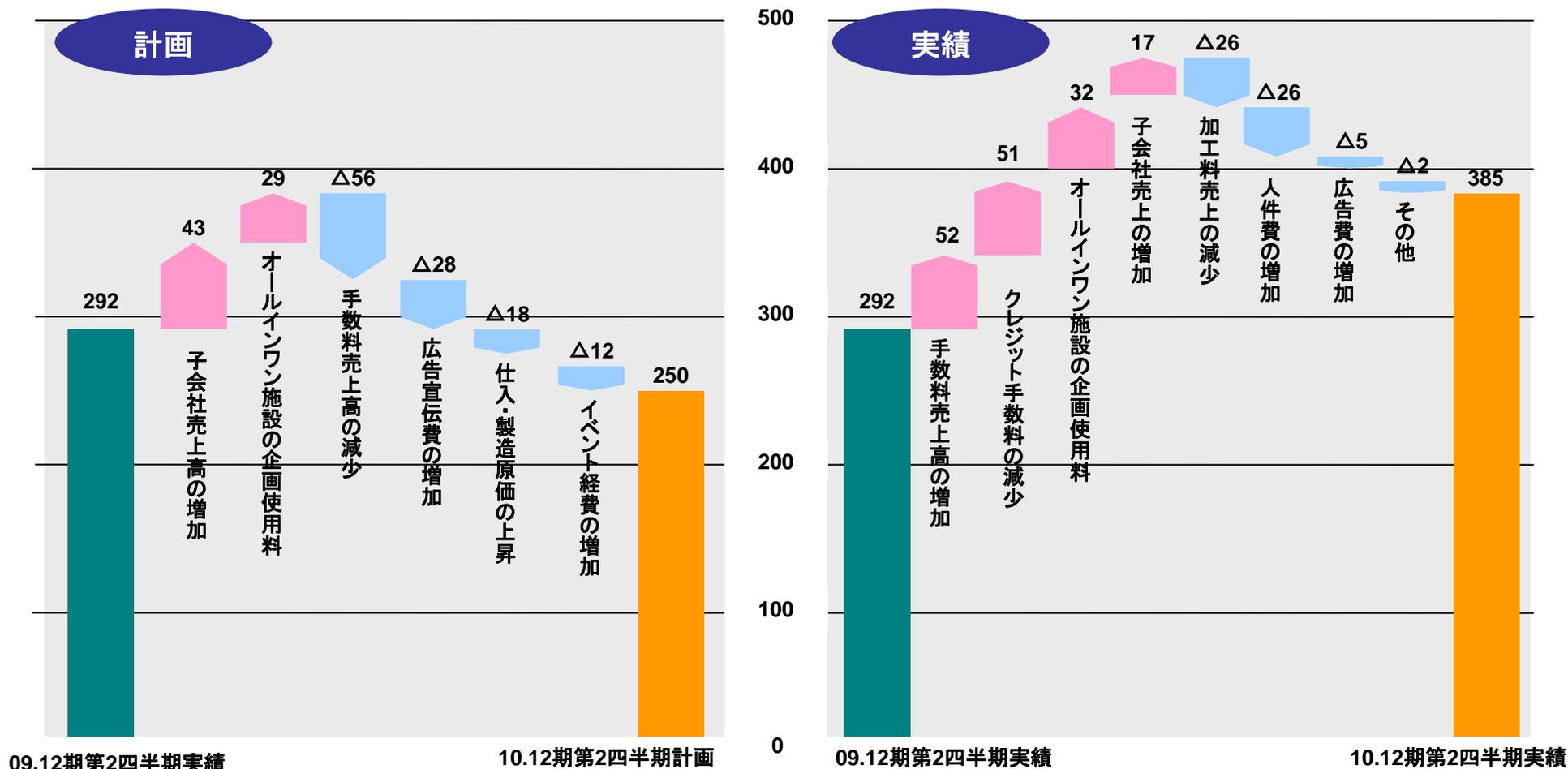
1日5万円

日本和装が会場備品も一括請負い

10.12期第2四半期 営業利益の増減分析（連結）

オールインワン政策（内部効率化）が増益に寄与

（単位：百万円）

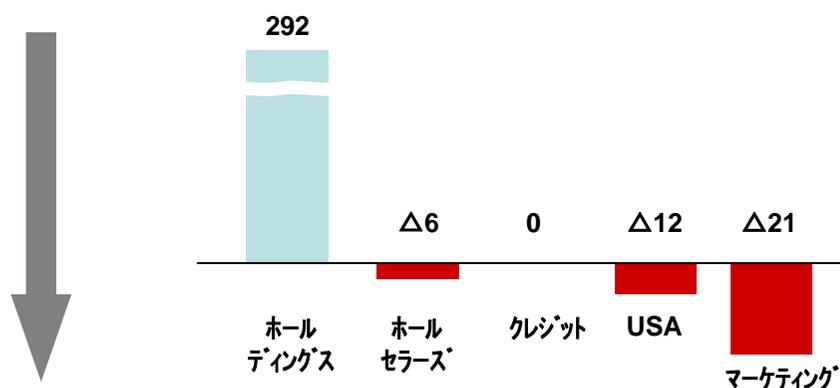




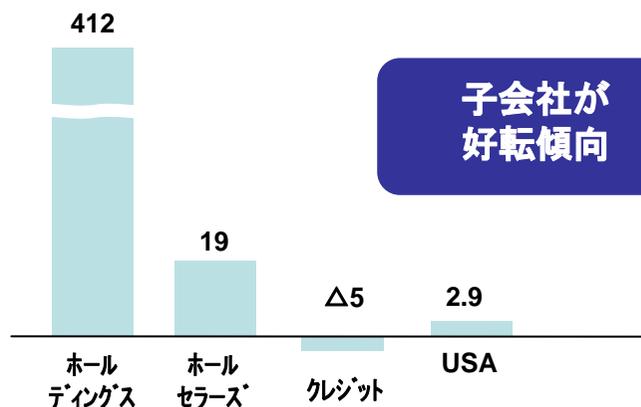
10.12期第2四半期 グループ会社の状況

統合整理と円滑な業務サイクルで連結決算に寄与

■ 09.12期第2四半期営業利益 (単位:百万円)



■ 10.12期第2四半期営業利益 (単位:百万円)



<10.12期第2四半期のグループ会社の実績>

■ 日本和装ホールセールズ(株)：博多織の製造販売サイクルが順調に推移

	実績	前年差	前年比
売上高	426	245	235.4%
営業利益	19	25	—
経常利益	18	24	—
当期利益	14	21	—

(単位:百万円)

■ 日本和装クレジット(株)：ホールディングス手数料売上の増強に貢献

	実績	前年差	前年比
売上高	45	33	363.7%
営業利益	Δ5	Δ5	—
経常利益	Δ13	Δ12	—
当期利益	Δ10	Δ9	—

(単位:百万円)

■ NIHONWASOU USA,INC：開講サイクルを見直し、回転をUP

	実績	前年差	前年比
売上高	47	34	361.5%
営業利益	2.9	14.9	—
経常利益	3.1	14.1	—
当期利益	3.1	14.1	—

(単位:百万円)

※日本和装マーケティング株式会社は2010年5月10日をもって吸収合併を行いました。

※営業利益はすべて単体決算の数字です。連結消去は含まれておりません。

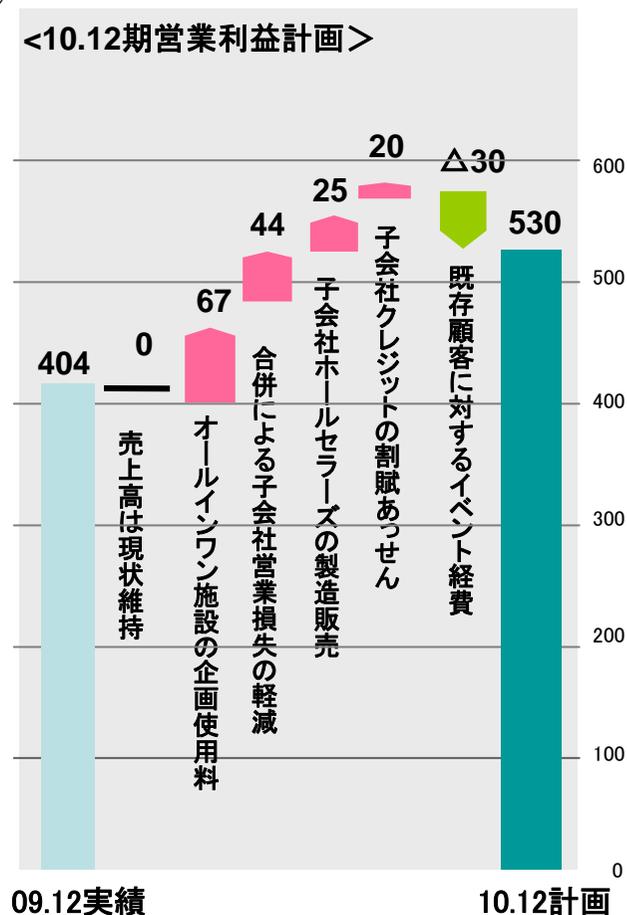
10.12期通期の計画



通期業績予想は据え置き

(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)	③ 第2四半期 実績	差異 (②-③)	進捗率 (%)
売上高	5,950	6,000	100.8%	50	3,267	2,733	54.5%
売上総利益	4,971	→	—	—	2,765	—	—
売上総利益率	80.5%	→	—	—	84.6%	—	—
販売費及び 一般管理費	4,566	→	—	—	2,379	—	—
営業利益	404	530	131.0%	126	385	145	72.6%
営業利益率	6.8%	8.8%	—	—	11.8%	—	—
経常利益	402	500	124.3%	98	375	125	75.0%
経常利益率	6.8%	8.3%	—	—	11.5%	—	—
当期利益	196	280	142.4%	84	272	8	97.1%



※計画値は2010年2月15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します。

10.12期下期 主要テーマ

第2四半期までの好調をキープすべく、
販売機会の企画をさらにバージョンアップ！

■売上高貢献

秋の広告テーマは「さらなる気づき」

- ・着付けを習うなら「いつか」じゃなく「今」！
- ・私だってその気になれば「着られる」
　　>> 好調な春に続く受講者募集を狙う

全国大型イベントの投入

- ・10年9月「きもの大博覧会」
　　きもの・帯・和装小物が勢ぞろい
　　>> 全国5会場 動員目標 約2,000名 取扱高目標2億円
- ・10年11月「きものコレクション'10」
　　全国の染織が集まり、新作・逸品が集う
　　>> 全国7会場 動員目標 約2,500名 取扱高目標2億円
- ・10年12月「23周年ありがとうの会」
　　謝恩イベント。すべてが謝恩価格
　　>> 全国50会場 動員目標 約2,500名 取扱高目標1.5億円

■法制度

20～40代を中心とした有職女性を主要ターゲットにすることで、特定商取引法の改正、改正貸金業法などによる影響を最小限に





中長期のテーマと進捗状況 1

11.12期以降の業績貢献に向けた助走

VIP顧客の囲い込み

「プレミアム倶楽部」を設立。ワークショップに参加した任意の修了生を会員とし、優遇ポイント率を設定するほか、特典を設ける。

現在関東エリアのみ約500名登録。



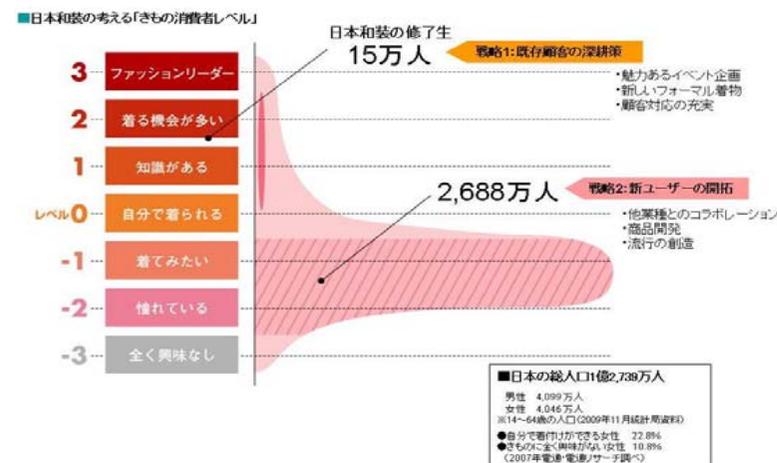
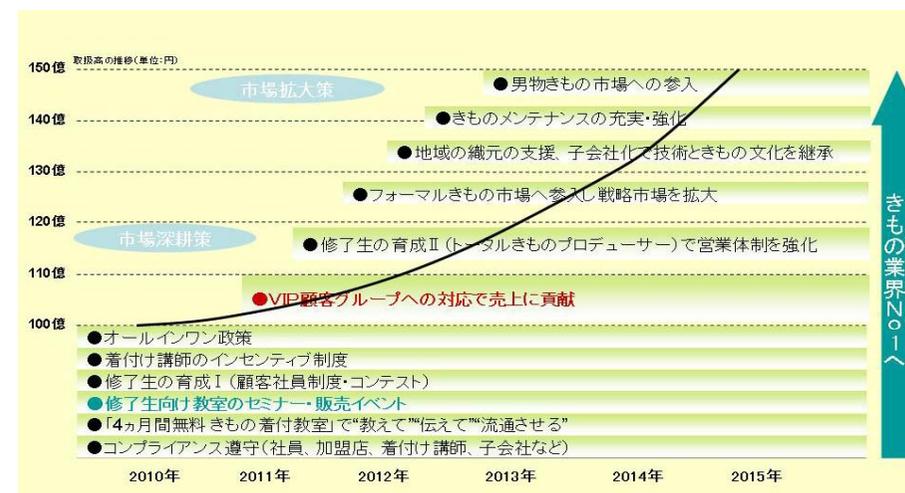
フォーマルきもの市場への参入

日本和装がプロデュースする新カテゴリーを5月より提案。9月より全国でお披露目会イベントがスタート。オリジナルの黒紋付き「黒無垢」を開発。



男物きもの市場への参入

9月より静岡エリアでテストマーケティングを開始。



中長期のテーマと進捗状況 2



加盟店の販売をサポートする企画



■ きものパーティ

着る機会の創出



■ プロシューマー事業

修了生との結びつき強化



■ きものマスター検定

着る機会の創出



■ きものブリリアンツ全国大会

着る機会の創出
修了生との結びつき強化



【ご注意】

本資料は10年12月期第2四半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10年06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
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