



# 解体新書 2010

日本和装をあらゆる角度から紹介します

## 目次

- |                       |                  |
|-----------------------|------------------|
| 1 日本和装 誕生物語           | 7 きもの業界と日本和装     |
| 2 日本和装のビジネスモデルは「販売仲介」 | 8 グループ会社について     |
| 3 日本和装の販売仲介の特徴        | 9 日本和装 1年間の数字の動き |
| 4 販売仲介の機会1            | 10 用語辞典          |
| 5 販売仲介の機会2            | 11 日本和装へのご意見について |
| 6 日本和装の業界優位性          | 13 会社概要          |

# 日本和装 誕生物語

日本和装は、社長・吉田重久が23年前に創業しました。

1

それは、吉田が夜間大学に通いながらブランド品の貿易業をしていたときのことです。ある日呉服屋の主人がやってきました。



「私なんかお得意さんのおばあさんから孫までみんな、きものを作らせちゃった。もうこれ以上は売れないよ」

吉田重久24歳  
「きもの世界はそんな現状なのか…」

2

気にしてみると、気づいたことが。

好きだけど着ないわねえ

成人式から着てないけど

きものは好きだけど、自分で着られない人がなんと多いことか!

運転できない人は車を買わない。きものでも同じことではないか?

「そうだ! 着られる人を増やせばいいんだ!」

**「無料で着付けを教えて、きもの人口を作ろう」**

それからわずか1年。吉田の「きものをなんとかしたい」という思いは、福岡で3つの「無料きもの着付教室」を開催するまでになります。

3

あれから23年。全国に教室を展開し、すでに15万人を超える修了生が新たな「きもの人口」に加わりました。そして今年も約2万人の修了生が加わる予定です。

# 日本和装のビジネスモデルは「販売仲介」

「4ヵ月間無料きもの着付教室」でおなじみの日本和装は「着付け学院」でも「きもの小売業」でもありません。生産者と消費者をつなぐ「販売仲介業」です。

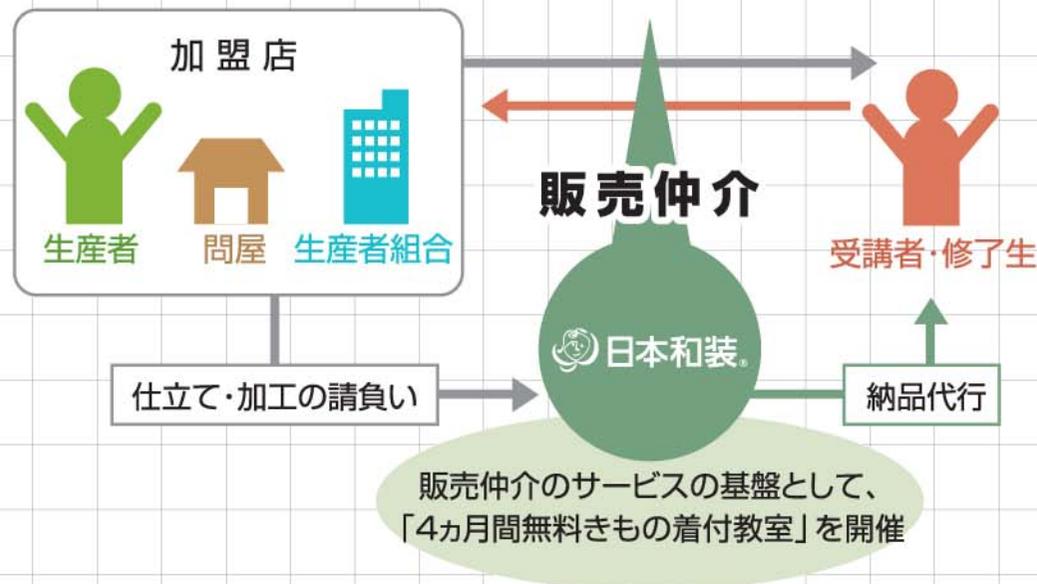
## 〈きもの業界の複雑な流通形態〉

- ・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”



# 日本和装の販売仲介の特徴

着付け学院でもなく、きもの小売業でもない日本和装ならではの特徴が、多くの女性の支持を得ています。

## 1 きもの人口を増やす

「着てみたい」が「着られる」という自信に変わる「4ヵ月間無料きもの着付教室」は、きもの人口を増やす窓口。すでに全国で15万人を超える修了生がきものライフを楽しんでいます。

## 2 本物のよさを伝える

ひとつの反物ができ上がるまでのストーリーを知ること、昔ながらの手仕事のよさ、素材による違いなど、「わからない」を「わかった」「もっと知りたい」に変えるきっかけをたくさん提供しています。

## 3 流通形態を作る

複雑な販売経路をすっきりシンプルにして、品質のよいものを適正な価格で購入できる仕組みを作りました。

# 販売仲介の機会1

日本和装の「販売仲介」は、おおまかには2つに分けられます。ひとつは「4ヵ月間無料きもの着付教室」のカリキュラムの中にあるセミナー。もうひとつは「4ヵ月間無料きもの着付教室」を修了した人に向けたイベントです。

## 受講者 セミナー

着付けを習いきものへの関心度が高まっているときに

「4ヵ月間無料きもの着付教室」では、5回目の「帯セミナー」、10回目の「きものセミナー」が販売仲介の機会となります。生産者や卸問屋から直にきものや帯について学び、実際のきものや帯を使ってコーディネートを学ぶ一方、希望者には購入の機会になります。



### ●「4ヵ月間無料きもの着付教室」のカリキュラム

まったくの初心者でも普段着のきものからフォーマルな留袖まで着られるようになる効率的なカリキュラムです。

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

### ●「日本和装は通いたい着付教室」No.1※

全国22拠点 411教室・約1900クラスを展開し、これまでの修了生は15万人超。多くの人に支持されています。

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

# 販売仲介の機会2

## 修了生 イベント

すでに着られる人の興味関心をひきつける

地域性のある局イベントや全国規模のイベントは、  
修了生にはきものを着る機会、きものを学ぶ機会として活用されています。  
1回当たり、10人程度の小規模なものから500人を超えるものまで規模はさまざま。  
一つひとつが日本和装のオリジナル企画です。



### ● 多彩な修了生サービス

「4か月間無料きもの着付教室」を修了してもまだまだ無料! きもの人口を維持継続していくために、さまざまなサービスを展開しています。

#### きものブリリアンツ・メイツ 登録制(無料)

全国の地区予選で選出された「きものブリリアンツ」。テレビや映画のエキストラや会報誌「KOSODE」誌上の登場など、幅広く活躍するチャンスがあります。



#### きものマスター検定

検定を通じて知識と着こなしを確認できる制度。基礎マスター(修了生限定・登録無料)から始めて、ジュニア、ミドルからマスターまであります。



#### ランクアップできる教室いろいろ

もっと着付けやそれにまつわる和の文化を学びたいという方に、レベルアップができる教室を用意。もちろん受講料は無料です。



#### イベントのご案内

好きな織りや染めだけを集めたセミナーや、修了生の同窓会、和の知識を深めるイベントなどをイベントやセミナーで開催しています。



#### 会報誌「KOSODE」

登録いただいた方にお届けする会報誌。季節ごとの装いや、イベント情報など盛りだくさんでお届けします。



# 日本和装の業界優位性

着付け学院でもなく、きもの小売業でもない日本和装だから、顧客は100%きものに興味がある人です。

## 1 業界初! きもの・帯の品質管理システム

日本和装で仕立てたきものには、すべて「日本和裁技術院」のタグが付いています。  
このタグに付いた7桁の数字は、縫製レベルの保証と縫製者の特定ができるようにしたものです。  
お客様がどの加盟店で購入したものなのか、また縫製を担当したものが誰なのかを管理することで、安心してご購入いただけます。



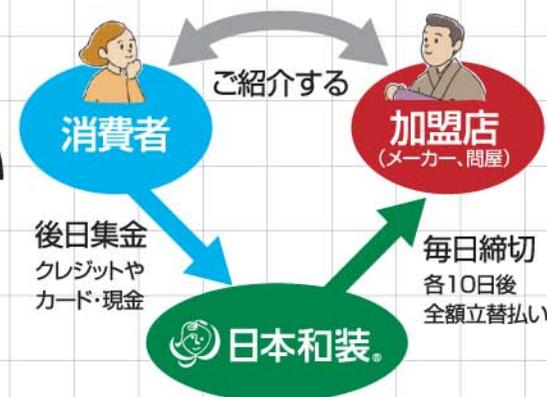
## 2 信頼の品質と適正な価格のための加盟店制度

受講者や修了生がきものや帯を購入する加盟店は、生産者や卸し問屋。  
安心して購入を楽しんでもらえるよう、よい品物を適正な価格で購入できるよう、  
毎年2回、きもの・帯それぞれにコンペティションを開催しています。  
そこでは、きものや帯のデザインや品質、販売予定価格はもちろん、きちんとした商品説明ができる体制なども重視。  
商品の価値を伝え、理解してお求めいただけるようにしています。  
また法制度などについても研修を行い、法令遵守についても意識を高めています。



## 3 業界最速! 毎日締切10日後全額立替払い

きもの業界では180日以上の手形払いがほとんど。  
そうしたなか、日本和装では毎日締め日を設け、各10日後全額立替払いを行っています。  
加盟店にとっては煩雑な入出金管理などの手間が省かれ、  
すぐ現金化できるというメリットがあります。



# きもの業界と日本和装

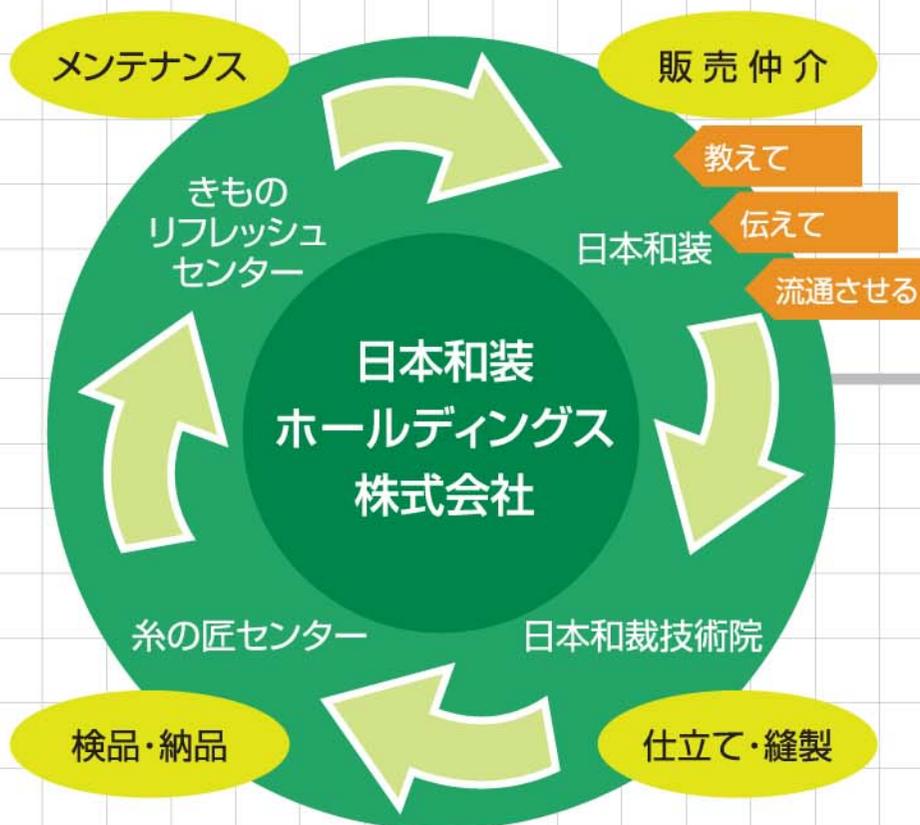
	きもの業界		日本和装		
	売上高	トピックス	売上高	トピックス	取り組み
H18年(2006)5月 ~H19年(2007)4月	2006年 5,035 (億円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>きもの小売業大手「たけうちグループ」倒産</li> <li>「きもの過量販売」が社会問題化</li> </ul>	第21期 (2006年4月期) 6,274 (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジャスダック証券取引所上場</li> <li>クレジットカード決済開始</li> <li>積極的な広告宣伝活動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「きもの安心宣言」表掲</li> <li>弁護士を交えた法律勉強会の実施</li> </ul> 
H19年(2007)5月 ~H20年(2008)4月	2007年 4,560 (億円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>過量販売の社会問題継続</li> </ul>	第22期 (2007年4月期) 6,411 (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ会社4社を設立</li> <li>広告に渡辺謙(2010年「日本アカデミー賞」主演男優賞受賞)を起用</li> <li>子会社運営の小売店「きものスーパー」開店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>体制強化のため本社を福岡から東京に移転し、営業本部と一本化</li> <li>「販売仲介事業に関する基本方針」制定、公表</li> </ul>
H20年(2008)5月 ~12月	2008年 4,033 (億円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>経済不安による消費のマインドの減退化(リーマンショック)</li> </ul>	第23期 (2008年12月期) 〈8ヵ月決算〉 3,930 (百万円)		<ul style="list-style-type: none"> <li>「お買い物計算書」の改定</li> <li>アスアル研修センターを設置し社員の研修を強化</li> <li>不採算拠点7局の減損計上</li> </ul>
H21年(2009)1月 ~12月	2009年 3,210 (億円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>クレジット業界の自主規制(与信の厳格化)</li> <li>消費低迷により小売・店外催事が減少</li> <li>老舗産地問屋の経営破たん</li> </ul>	第24期 (2009年12月期) 5,950 (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ会社で博多織の製造開始</li> <li>「日本和装クレジット」で個品割賦を開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「コンプライアンス委員会」発足</li> <li>広告でビジネスモデルを積極的に開示</li> <li>グループ会社運営「きものスーパー」閉店</li> </ul>

下降傾向

上昇傾向

# グループ会社について

## <日本和装ホールディングス>



## <グループ会社> ※すべて100%子会社

### 日本和装ホールセールズ株式会社

- ・織物(博多織)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

- ・個品割賦あっせん



流通させる

### NIHONWASOU USA, INC.

- ・米国法人



教えて

伝えて

流通させる

# 日本和装 1年間の数字の動き

日本和装の決算の特徴は、経費の計上が第1・第3四半期に集中すること。

それは教室の受付募集が春と秋の年2回だから。この時期は、募集のための広告宣伝費が計上されるため、収益が減少します。

対して第2・第4四半期は、教室のセミナー（販売機会）の開催により、純利益が黒字に転じます。



収益構造のグラフ 2009年12月期（連結）

■ 売上高 ■ 純利益または純損失

# 用語辞典

## 取扱高

加盟店がセミナーやイベントなどで受講者・修了生に販売した売上高。

## 手数料

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、日本和装の売上高構成比の約75%を占めるもの。

## 加工料

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、購入者に合わせ、お仕立てする費用。

## 受講者

「4ヵ月間無料きもの着付教室」に通われている生徒の方々のこと。

## 修了生

「4ヵ月間無料きもの着付教室」に通われて修了された生徒の方々のこと。

## 加盟店

日本和装のビジネスモデルに協賛し、契約を交わしたきものや帯の生産者および、卸問屋。取扱商品の価格帯、供給体制について審査を経て契約締結となる。日本和装の加盟店になると、消費者のダイレクトな声を商品企画に活かせる、売掛金の回収の手間が省け、回収期間の短縮が図れるなどのメリットがある。

## 糸の匠センター

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している物流管理部門。バーコードを用いた工程管理や高精度の検針機などを導入されている。

## 日本和裁技術院

縫製・お仕立て部門として、「きれいな仕立の仕様書」を作成し各地で異なっていた仕立てを同一の基準で行えるようにしている（協力縫製会社も同じ）。日本和装で仕立てたきものや帯、長襦袢に付いているタグのナンバーで、縫製レベルの保証と縫製者の特定を可能にしている。

## きものリフレッシュセンター

きもの丸洗いやシミ抜きなどを請け負う部門。商品購入時に付与される「メンテナンスポイント」を使用することができる。

## 4ヵ月間無料きもの着付教室

着付け学院としてではなく、「きものを着られる人を増やす」ためのサービス。初心者向けの教室で、毎年春と秋の2回開講し、年間およそ2万人が修了していく。

# 日本和装へのご意見について

ネットの掲示板などのカキコミや人々の噂話で語られる日本和装の姿。そのいくつかは私たちの説明不足から発生しているものもあり、真摯に受け止めています。貴重なご意見は組織全体で問題点を共有し、日々改善に取り組んでいます。しかし中には実情とはまったく異なるものもあるので、ここで改めてお話しします。

## ■きもの業界が低迷しているんだから、日本和装の未来も暗い

日本和装は、きもの業界の顧客層を対象とするのではなく自ら顧客を創造しています。だから春と秋の教室受付が生命線。新しい顧客層を作り、さまざまな企画を提案しているので、きもの業界と単純比較はできないと思っています。

## ■着付講師にはノルマがある

着付講師にノルマはありません。インセンティブ制度はありますが取扱高のわずか1%です。

## ■日本和装できものや帯を買わないと受講できない ■セミナーでは買わせる

説明不足なことがあったことについて改善いたします。日本和装の加盟店で商品をご購入いただけるのはうれしいことですが、教室の受講とは切り離して考えています。日本和装では2006年11月より無理な販売からお客さまを守る「きもの安心宣言」を掲げ、社員・スタッフはもちろん、着付講師や加盟店とともに取り組んでいます。法令遵守だけでなく、自主的にクーリングオフ期間を設けるなども行っておりますが万が一、不快な思いをされるなどありましたら、カスタマーセンター(0570-029-001)にご連絡ください。真摯に対応させていただきます。

## ■日本和装のきものや帯は仲介手数料のせいで高い

日本和装の加盟店が販売しているきものや帯は、毎年2回コンペティションを行い、デザイン、品質や販売価格など見定めています。仲介手数料を上乗せして価格設定をしているような商品はそうした場でおのずと淘汰されています。価格設定などでご不明な点についてもお問い合わせください。

# 日本和装へのご意見について

## ■きものを着る機会なんて少ない

着られるようになると着て出かける機会が楽しみになります。そこで日本和装ではきものを着る機会も多彩に企画で提案しています。もちろん日本和装のイベントにはきもの来場者がほとんど。着る機会としてイベントも楽しみされています。

## ■特別の器具を使わない手結びなのに、小物を買わされた

私たちの説明が至らなかったようで申し訳ありません。昔から、きものを着るために最低限必要な着付け小物があります。たとえば腰紐など。これは特別な器具ではなく着付け小物です。そうしたものをお持ちでなければご購入をお勧めすることがあります。また、あれば初心者でも着やすい小物も開発されています。第1回目の説明会では、必要な小物、あれば便利な小物について実際のものを見て説明しています。言葉足らずで伝わっていないこともあったのかもしれませんが。改善をしていきます。

## ■無料の教室だから、たいして教えてくれない

よく着付講師は「無料だからこそ大変」と言います。有料だったら何回も通ってもらうほどいいのでしょうか、無料だからきちんと4ヵ月で着られるようにしなければ、たくさんの方に教室の通っていただくことができません。日本和装は「無料だからいい加減だと思われるのは許せない」とプライドを持って教えている講師たちに支えられています。

## ■流派がないなんていい加減だ

日本和装はきもの学院ではありません。かつて日本では、きものを着ることは親から子に伝えることでした。日本和装で教えているのは「自分で着られる」ということ。家庭の中で覚えることと同じと考えているので教材やテキストもありません。だから教室では同じ講師が15回続けて担当し、自分で着られるように、それぞれが工夫して指導をしています。



※弊社社長ブログ「道はそこにある」 <http://blog.nihonwasou.co.jp/> でも、ご意見・ご質問にお答えしています。  **twitter** はじめました!

# 会社概要

【会社名】	日本和装ホールディングス株式会社
【設立】	昭和61年(1986年)
【資本金】	459百万円
【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
【代表者名】	代表取締役社長 吉田 重久(よしだしげひさ)
【従業員数】	正社員146人(2010年6月現在)
【事業内容】	和装品全般の仲介並びに加工サービス業
【売上高】	5,950百万円(2009年12月期)
【経常利益】	402百万円(同上)
【拠点数】	全国 22拠点
【主幹事証券会社】	野村證券株式会社
【監査法人】	有限責任監査法人トーマツ
【取引銀行】	三井住友銀行 りそな銀行 みずほ銀行 三菱東京UFJ銀行

【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

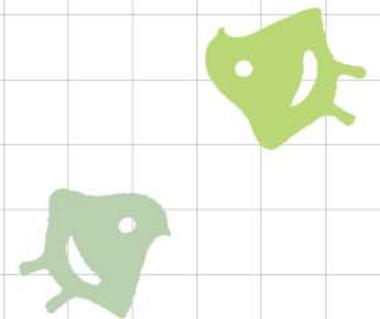
東京都千代田区丸の内 1-2-1 東京海上日動ビルディング新館 6F

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

■ご注意

本資料は2010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2010年6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。

# MEMO





日本和装 「解体新書2010」 日本和装をあらゆる角度から紹介します  
2010年8月18日発行  
発行:日本和装ホールディングス株式会社  
本部/〒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  
※無断転載及び複写を禁じます。

非売品