



日本和装®

# 株主通信

中間報告書 2010年1月1日～6月30日

日本和装ホールディングス株式会社 証券コード:2499

## CONTENTS

- 1 ごあいさつ
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 業績解説
- 5 上半期の取組み
- 7 通期の見通し
- 8 成長戦略
- 9 株主還元策
- 10 株式の状況/会社概要
- 11 株主メモ/ホームページのご案内

## 2010年12月期第2四半期までの実績より—— "気づき" を "生み出した" 半年でした

日本和装の「4ヵ月間無料きもの着付教室」は、春と秋の年2回のみ開講しています。

01 今年1月よりイメージキャラクターに観月ありささんを起用。CMのテーマを「気づき」とし、原点に回帰した内容にしました。おかげさまで春の教室受付は予想を上回るお申し込みで、「きもの人口」を創るといふ市場づくりは好調なスタートを切りました。

この流れに乗り、修了生を対象としたイベントも社員一同で企画から運営まで行うという、積極的な取り組みが生まれました。イベントにおいても計画を上回る取扱高を達成。この経済状況下とは思えないほどの結果となりました。

日本和装の販売仲介業は、きもの知識を身につ

けた、きもの人口を増やすことがポイント。皆さまのお手元にこの株主通信をお届けできる頃には、秋の教室受付もピークになっていることと思いますが、現状ではまだ、その数値の流れを読むことは難しく、通期業績予想は据え置きといたしました。今後、秋の教室受付の状況やさまざまなイベントの結果などはホームページで随時お知らせいたします。

販売仲介業を通じて、株主の皆さま、消費者・生産者の皆さまなど多方面の方々に喜んでいただけるよう、私たちも更なる「気づき」を「生み出して」まいります。どうぞご期待ください。

2010年9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



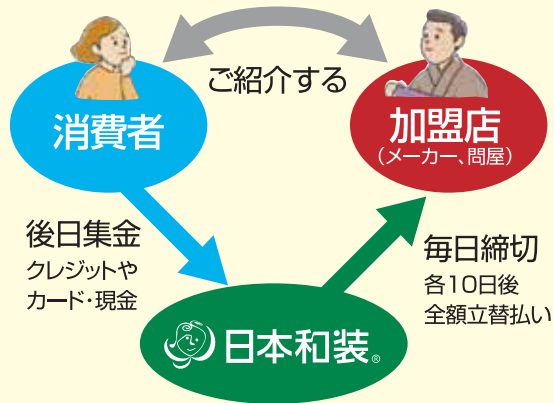
# 日本和装は生産者と消費者をつなぐ「販売仲介業」です。

当社は、「きもの小売業」とは一線を画す「きもの販売仲介業」というビジネスモデルを開発・確立し、「きもの」に対する新しいニーズをつくり、新たな「きもの」市場をつくる企業です。

毎年2万人以上の新たなきもの消費者を生み出す「4ヵ月間無料きもの着付教室」を販売仲介サービスの基盤に、消費者・生産者に有益でシンプルな流通形態を構築しています。きもの流通には複数の中間マージンが存在するのが一般的ですが、イベントやセミナーにおける直販によって、消費者・生産者の両者に有益な機会を提供しています。

当社の主な収入は生産者からいただく仲介手数料、加工料です。より多くのニーズをつくり、当社も企業価値を向上させるとともに、事業を通じてきもの文化を後世へ継承してまいります。

### 日本和装のビジネスモデル



# Q きもの市場を取り巻く環境についてお聞かせください

## 小売が低迷する中、日本和装は販売仲介で市場を拡大しています。

近年のきもの業界におきましては、経済不安による消費の低迷が厳しく、小売では店外催事回数の減少が地方産地問屋の経営破たんを引き起こすなど、厳しい環境が続いています。

その中でこの春、「4ヵ月間無料きもの着付教室」の修了生は全国で15万人を超えました。着付けの技術やきもの・帯の知識を身につけた方々と、生産者との仲を取り持つ——日本和装の展開する販売仲介の市場は、新たなきもの人口を創り出しながら、着実に規模を拡大しています。

| 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  |
| 2006年<br>5,035<br>(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<br>(2006年4月期)<br>6,274<br>(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>                              |
| 2007年<br>4,560<br>(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<br>(2007年4月期)<br>6,411<br>(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> |
| 2008年<br>4,033<br>(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(8ヵ月決算)<br>(2008年12月期)<br>3,930<br>(百万円) |  |
| 2009年<br>3,210<br>(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<br>(2009年12月期)<br>5,950<br>(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>   |

※きもの業界(小売市場)売上高:「きもの産業白書2009年版」(矢野経済研究所調べ)より

# Q 2010年12月期第2四半期の業績についてお聞かせください

(単位:百万円)

## セミナーの好調な推移で売上、利益ともに前年同四半期を上回りました。

2010年春期の「4ヵ月間無料きもの着付教室」では、応募者数が計画を上回る15,000人超となり、着付教室で同時開催される販売仲介の取扱高が計画値を上回りました。この他、着付教室の修了生向けイベント「きものの明日プロジェクト'10」でも購入率95%以上を達成するなど、取扱高が計画値を上回りました。また、顧客サービスの向上を図るため、現在推し進めている「教室・セミナー(販売)会場・事務所」を一体化する「オールインワン施設」への転換も功を奏しています。この結果、売上高は3,267百万円(前年同四半期比5.7%増)となりました。

利益面につきましては、地代家賃の増加をはじめ営業経費に若干の増加がみられ営業利益は385百万円(前年同四半期比31.7%増)となりましたほか、経常利益は375百万円(前年同四半期比26.1%増)、四半期純利益は272百万円(前年同四半期比82.7%増)となりました。

※数値は連結による業績です。

| 項目             | 2009年12月<br>第2四半期 | 2010年12月<br>第2四半期 |      |        |
|----------------|-------------------|-------------------|------|--------|
|                | 実績                | 実績                | 前年差異 | 前期比    |
| 売上高            | 3,090             | 3,267             | 176  | 105.7% |
| 売上総利益          | 2,616             | 2,765             | 148  | 105.7% |
| 売上総利益率         | 84.7%             | 84.6%             | —    | —      |
| 販売費及び<br>一般管理費 | 2,323             | 2,379             | 55   | 102.4% |
| 営業利益           | 292               | 385               | 92   | 131.7% |
| 営業利益率          | 9.5%              | 11.8%             | —    | —      |
| 経常利益           | 297               | 375               | 77   | 126.1% |
| 経常利益率          | 9.6%              | 11.5%             | —    | —      |
| 四半期純利益         | 149               | 272               | 123  | 182.7% |

## Q 上半期の取組みについてお聞かせください

### 「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!

2010年春期は、「4ヵ月間無料きもの着付教室」の応募者数が順調に推移しました。特に30代前後の有職女性の応募者が前年に比べ増加しており、広告のイメージキャラクターに観月ありささんを起用したこと、CMの方向性を「印象に残るCM」から「気づきを与えるCM」に変更したことなど、広告の改善による効果であると考えています。



### 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。

着付教室の受講者を対象とした、生産者や卸問屋での勉強会と販売会を兼ねたセミナー及び、修了生を対象とした販売会での手数料売上高は、それぞれ前年から増加しました。セミナーの参加人数や、販売会の開催回数は前年より少なかったものの、1回あたりの取扱高が増加し、運営の効率性が向上しています。

2009年12月期第2四半期 2010年12月期第2四半期

|      |        |          |   |          |
|------|--------|----------|---|----------|
| セミナー | 回数     | 2,871回   | → | 2,871回   |
|      | 参加人数   | 18,096名  | → | 16,354名  |
|      | 手数料売上高 | 1,289百万円 | → | 1,300百万円 |
| イベント | 回数     | 1,142回   | → | 1,086回   |
|      | 参加人数   | 19,700名  | → | 20,175名  |
|      | 手数料売上高 | 920百万円   | → | 960百万円   |

## 販売企画の成功。 計画値を上回る取扱高を達成!

当上半期には、全国規模のイベントを複数回実施し、計画値を上回る取扱高を獲得することができました。

### ■きものの明日プロジェクト'10(5月～6月)

日本各地の織りものが一堂に介した大型イベントです。2,365名の参加者の購入率が95%を超え、取扱高約350百万円が売上に寄与しました。

### ■夏きもののイベント3連発

需要が少ないといわれる「夏きもの」ですが、「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」といった着用機会と絡め、全国でのべ6,149名の来場者数を記録しました。

第1弾 「先取り！大人の夏きもの」(2月下旬～3月)

第2弾 「すぐに役立つ夏きもの実用講座」(5月～6月)

第3弾 「夏もの満載」(7月)



## オールインワン政策(内部効率化)が 増益に寄与。

2009年秋より取り組んでまいりました拠点の効率化が順調に進んでいます。事務所、教室、セミナー会場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のできる運営体制を構築しています。

同時に、加盟店負担であるセミナー会場使用料を、1日3万円から5万円に変更したことにより、前年同四半期比32百万円増の使用料収入になりました。

### ■ オールインワンの例(岡山局)



# Q 通期の見通しについてお聞かせください

(単位:百万円)

**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します。**

## ■ 秋の広告テーマは「さらなる気づき」

春に好調だった広告は、秋に「さらなる気づき」というテーマで衣替えをし、引き続き受講者の募集を狙います。

## ■ 全国大型イベントの投入

下半期も、きものを着る機会を創出する大型イベントを予定しています。

- 2010年9月「きもの大博覧会」…きもの・帯・和装小物が勢ぞろい
- 2010年11月「きものコレクション '10」…全国の染職が集まり、新作・逸品が集う
- 2010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

## ■ 法制度への対応

20代～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とどめるよう努めてまいります。

| 項目             | 2009年<br>12月期 | 2010年<br>12月期 |           |             |                  |             |            |
|----------------|---------------|---------------|-----------|-------------|------------------|-------------|------------|
|                | ①実績           | ②計画<br>(※)    | 比率<br>(%) | 差異<br>(②-①) | ③<br>第2四半期<br>実績 | 差異<br>(②-③) | 進捗率<br>(%) |
| 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<br>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%            | —           | —          |
| 当期純利益          | 196           | 280           | 142.4%    | 84          | 272              | 8           | 97.1%      |

※計画値(連結)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いたします。



# Q 今後の成長戦略についてお聞かせください

顧客層の拡大、新規市場への参入に取り組みます。

## ■ 上位顧客の待遇の充実

2010年4月より「プレミアム倶楽部」を設立。ワークショップに参加いただい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、特典を設けてまいります。現在、関東エリアに限定しており、約500名にご登録いただいています。

## ■ 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たなカテゴリーを2010年5月より提案しています。2010年9月より全国でお披露目イベントを開始。またオリジナルの黒紋付きも開発しています。

## ■ 男物きもの市場への参入

男性にもきものを着ていただく機会がつかれるよう、2010年9月より静岡エリアでテストマーケティングを開始します。

加盟店の販売をサポートする企画を充実させてまいります。



## ■ 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

## ■ 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



# Q 株主還元策についてお聞かせください

## 株主優待について

前期末まで、1)買物5%割引優待 2)きもののシミ抜き 3)会報誌進呈という内容でご提供しておりました株主優待ですが、株主の皆さまにとってよりよいものにしていくために、内容をただいま検討しております。

### アンケートご協力をお願い

株主優待の検討にあたり株主の皆さまのご意見もお伺いさせていただきます。同封のアンケート用紙に株主優待に関する設問がございますので、是非ご要望をご記入の上、返送くださりますようお願いいたします(2010年10月15日まで)。アンケートの集計結果は11月中旬にホームページ上にて公表いたします。

## 配当について

当社は、株主尊重の立場から、株主利益を守り継続かつ安定した配当を実施することが経営の重要な要素であると認識し、配当に対する基本的な考え方としています。当第2四半期末の配当につきましては、業績ならびに今後の事業展開等を勘案し、前年同四半期と同様に1株あたり500円としました。なお、期末の配当につきましても前期と同様に1株あたり1,000円を予定しています。

### 1株あたり配当金・配当性向の推移

|       | 2008年12月期 | 2009年12月期 | 2010年12月期  |
|-------|-----------|-----------|------------|
| 中間配当金 | —         | 500円      | 500円       |
| 期末配当金 | 1,200円    | 1,000円    | 1,000円     |
| 年間配当金 | 1,200円    | 1,500円    | 1,500円(予想) |
| 配当金総額 | 108百万円    | 135百万円    | —          |
| 配当性向  | 86.4%     | 68.7%     | 48.2%(予想)  |

## 株式の状況／会社概要

### 株式の状況 (2010年6月30日現在)

発行可能株式総数…………… 330,000株  
発行済株式の総数…………… 90,020株  
株主数…………… 2,030名

### 所有者別株式分布表

|          | 株式数(株) | 比率(%)  |
|----------|--------|--------|
| ■個人・その他  | 82,309 | 91.43  |
| ■金融機関    | 40     | 0.04   |
| ■その他国内法人 | 905    | 1.00   |
| ■外国人     | 6,431  | 7.14   |
| ■証券会社    | 335    | 0.37   |
| 計        | 90,020 | 100.00 |

### 所有者別株主分布表

|          | 株主数(名) | 比率(%)  |
|----------|--------|--------|
| ■個人・その他  | 1,999  | 98.47  |
| ■金融機関    | 2      | 0.09   |
| ■その他国内法人 | 15     | 0.73   |
| ■外国人     | 8      | 0.39   |
| ■証券会社    | 6      | 0.29   |
| 計        | 2,030  | 100.00 |

### 会社概要 (2010年6月30日現在)

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 常勤監査役 西川 勝久  
常務取締役 藤永 新一 監査役 二反田 友次  
取締役 菅野 泰弘 監査役 高橋 拓也  
取締役 藤井 健太郎  
取締役 酒井 茂  
従業員数 正社員146名  
資本金 459百万円  
関係会社 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サービスの提供、織物の製造販売)  
日本和装クレジット株式会社(100%子会社)  
(個別信用購入あっせん業、貸金業)  
NIHONWASOU USA, INC.(100%子会社・米国法人)  
(米国でのきもの関連事業)

## 株主メモ

|               |  |
|---------------|--|
| 証券コード         | 2499   |
| 証券取引所         | 大阪証券取引所 ジャスダック市場                                 |
| 決算期           | 12月  |
| 定時株主総会<br>基準日 | 事業年度末日の翌日から3ヵ月以内<br>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<br>(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<br>(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<br>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

## ホームページのご案内



[www.wasou.com](http://www.wasou.com)

リニューアルしました



ミックス品  
FSC認証林及び管理された  
森林からの製品グループです



Trademark of American Soybean Association