

## รูปแบบธุรกิจที่เป็นเอกลักษณ์ของบริษัทเรา จะทำให้คุณเป็น“ตัวเอกในชีวิตจริง” ถึงจุดเริ่มต้นของช่วงเวลานั้น



บริษัทกำลังขยายกิจการรูปแบบใหม่คือ “ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายคิโม่จิน” และเป็นเพียงบริษัทเดียวในโลกที่ทำธุรกิจนี้ ธุรกิจรูปแบบนี้ช่วยให้เราสามารถจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์แอสแดคได้ในเดือนกันยายน ค.ศ.2006

มีผู้กล่าวว่าตลาดคิโม่จินมีขนาดเล็กลงในแต่ละปี ผมคิดว่ามีสาเหตุ 3 ประการดังนี้ ประการที่หนึ่งคือ ผู้บริโภคไม่สามารถสวมชุดคิโม่จินได้ด้วยตัวเอง ประการที่สองคือ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับคิโม่จินกับผู้บริโภคไม่เพียงพอ ประการที่สามคือ ผู้บริโภคที่สวมชุดคิโม่จินไม่เป็น มีข้อมูลไม่เพียงพอ และยังไม่สามารถต่อรองราคาซื้อคิโม่จินได้อย่างเหมาะสมด้วยตัวเอง

ความเป็นจริงแล้วผู้บริโภคมีความสนใจในชุดคิโม่จินอย่างมาก จะเห็นได้จากผู้สมัคร “ห้องเรียนสวมชุดคิโม่จินฟรี” ที่จัดโดยบริษัทมีจำนวนประมาณ 3 หมื่นคนต่อปี ซึ่งล้วนแต่มีความอยากรู้อยากเห็น และสวมชุดคิโม่จินได้ด้วยตัวเอง และมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หลักสูตรการเรียนนี้ได้รับความนิยมอย่างมาก และมี

สามารถช่วยแก้ไขสาเหตุประการแรกคือ “การไม่สามารถสวมชุดคิโม่จินได้ด้วยตนเอง” ได้ไม่มากนัก เพราะการตอบรับที่ดี เช่นนี้ผมจึงไม่คิดว่าตลาดคิโม่จินจะมีขนาดเล็กลง การให้ข้อมูลเกี่ยวกับคิโม่จินที่ไม่เพียงพอซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้คน “ห่างเหินจากคิโม่จิน” ข้อมูลที่ไม่เพียงพอคือข้อมูลเพื่อตัดสิน “คุณค่า” ของคิโม่จิน ผู้บริโภคส่วนมากดูชุดคิโม่จิน รีอบีแล้ว ก็ยังไม่ทราบถึงคุณค่า

ไม่ทราบมาตรฐานตัดสินมูลค่าของคิโม่จิน

ไม่ทราบว่าจะต้องซื้อได้ที่ไหน เราได้ยืนยันบ่อยครั้งว่ามีความหลงใหลในคิโม่จินแต่ไม่รู้ว่าจะซื้อได้ที่ไหน บริษัทจึงอาศัยห้องเรียนเพื่อช่วยสร้างมุมมอง และเผยแพร่ความรู้และวิธีการเลือกที่ถูกต้อง

อีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ “คนห่างเหินจากคิโม่จิน” คือไม่มีความสามารถเพียงพอในการต่อรองซื้อชุดคิโม่จินที่เหมาะสม จากผลการสำรวจแบบสอบถามผู้บริโภคพบว่า คำตอบที่ได้รับส่วนมากคือการเข้าร้านคิโม่จินยาก

ซึ่งคิดว่ามีสาเหตุจากความรู้เกี่ยวกับคิโม่จินที่ไม่เพียงพอตนเอง ลูกค้ายังไม่สามารถต่อรองราคาได้ด้วยตนเองเนื่องจากขาดความเข้าใจ บริษัทจะทำให้หน้าที่เป็นตัวแทนลูกค้าในการต่อรองราคา ใช้โอกาสที่ลูกค้าจะซื้อคิโม่จินนาเข้าไปแข่งขันด้านราคาและผลิตภัณฑ์ในระหว่างผู้ผลิต ทำหน้าที่ปรับราคาให้เหมาะสมกับของที่ดี

ในครั้งหนึ่ง ตลาดอุตสาหกรรมเหล็กกล้ามีขนาดเล็กลงถึงขนาดที่เรียกว่า “เหล็กเย็น” อย่างไรก็ตามบงคิโม่จินในอุตสาหกรรมมีการปรับตัวอย่างเป็นธรรมชาติและกลายเป็นองค์กรขนาดใหญ่ได้ ถึงแม้ว่าธุรกิจคิโม่จินมีขนาดเล็กไม่เทียบเท่า แต่บริษัทจะใช้ประโยชน์ของจุดแข็ง และขยายกิจการไปอย่างแข็งแกร่ง บริษัทเราแตกต่างจากร้านขายปลีกส่ง เราจะใช้ “ธุรกิจตัวแทน” ซึ่งเป็นรูปแบบใหม่เป็นตัวกลางเชื่อมต่อระหว่างผู้บริโภคและผู้ผลิต สร้างยุคสมัยใหม่ของคิโม่จินให้สดใส ใช้รูปแบบธุรกิจนี้ให้เกิดประโยชน์ในสาขาปัจจัย 4 อื่นๆ ขยายกิจการเพื่อให้ผู้บริโภคแต่ละท่านเป็น “ตัวเอกในชีวิตของคุณ” ซึ่งเป็นเป้าหมายในอนาคตอันใกล้ และเป็นการร้องขอของเรา จึงขอความคาดหวังและความสนับสนุนต่อบริษัทด้วย

มกราคม ค.ศ.2011

บริษัท นิฮอนวะชิชิโอะดิงส์ มีฮาซัน  
ประธานบริษัท โยชิเดะ ชิเกะฮิสะ

## “มีความรุ่งเรืองบนความยินดีของคน”

ปรัชญาองค์กรของบริษัทนิฮอนวะชิโฮลด์ิงส์ มหาชน คือการ “สร้างสรรค์วัฒนธรรมธุรกิจ” ซึ่งสามารถแสดงออกถึงจิตวิญญาณได้ด้วยคำพูดที่ว่า “มีความรุ่งเรืองบนความยินดีของคน” เราคิดว่าการได้พบปะกับทุกท่านโดยบังเอิญผ่านธุรกิจของเรา และได้รับคำซื้อชอบจากใจว่า “ดีใจที่มีเรา ดีใจที่ได้พบเรา” เป็นเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด เราให้ความสำคัญต่อการสื่อสารกับผู้บริภค(ลูกค้า สมาชิก)ทุกท่าน ผู้ถือหุ้น ลูกค้าที่ทำธุรกิจ และผู้ให้ความร่วมมือทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัท ยิ่งไปกว่านั้นเราจะพยายามสร้างให้พนักงานแต่ละคนเกิดความมุ่งมั่น และมีความรับผิดชอบต่อหน้าที่เพื่อทำให้เกิดความยินดีในจิตใจของทุกท่าน นี่คือการปรารถนาของบริษัทนิฮอนวะชิโฮลด์ิงส์ มหาชน



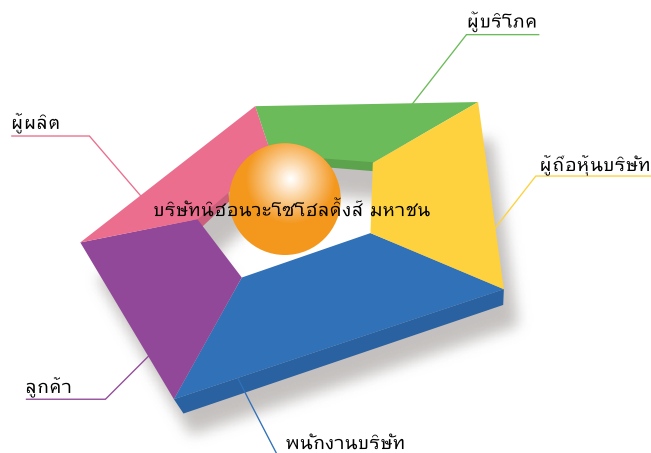
## เป้าหมาย “ดีพร้อม5ส่วน”

โดยทั่วไปเป้าหมายสูงสุดของบริษัทคือการมุ่งหวังให้ได้มาซึ่งผลกำไร แต่เราบริษัทนอวะชิโฮลดีงส์ มหาชนไม่คิดว่าเป็นเช่นนั้นไปทั้งหมด และยังคิดว่ามีสิ่งที่จำเป็นต่อการก้าวไปสู่ผลสำเร็จตามเป้าหมายนั้น นั่นก็คือการปฏิบัติงานในแต่ละวันด้วยทัศนคติที่ดี มีความมุ่งมั่น จริงใจ นับถือลูกค้ามาเป็นอันดับหนึ่ง อีกทั้งการเป็นตัวแทนการซื้อขายสินค้านั้น

เพื่อประโยชน์ของผู้ผลิตจำเป็นต้องพิจารณาในมุมมองของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง และคิดเป็นอันดับแรกว่าจะต้องทำธุรกิจที่คำนึงถึงผลประโยชน์ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา และเรามั่นใจว่าเราสามารถตอบแทนสังคมได้โดยผ่านการทำธุรกิจของเรา ยกตัวอย่างเช่น การสร้างงาน และรักษาระดับ อย่างต่อเนื่อง ยิ่งไปกว่านั้นคือ

การสร้างความท้าทายในการทำงานให้เกิดกับพนักงานบริษัททุกคน เพื่อสร้างฝันให้เป็นรูปธรรม ดีพร้อม 5 ส่วนคือ ผู้บริโภค ผู้ผลิต ลูกค้า ผู้ถือหุ้นบริษัท และพนักงานดี

เป็นเป้าหมายสำคัญของบริษัทเพื่อการเป็นองค์กรที่สามารถร่วมแสดงความยินดีได้ทั้ง 5 ส่วน เราเชื่อมั่นว่าถ้าสามารถประสมเป้าหมายนี้ได้ จะเกิดผลกำไรได้อย่างมาก



## เรามุ่งสร้างให้เกิดรูปแบบธุรกิจใหม่ ในฐานะตัวแทนที่ไม่ใช่เพียงแค่ผู้ขายปลีก

เราบริษัทนิฮอนวะชิโชะโดดังสึ มหาชนในฐานะองค์กรที่สร้างธุรกิจแห่งวัฒนธรรม จะสนับสนุนด้านเทคนิคเกี่ยวกับ“สินค้าที่ไม่แพร่กระจายโดยราบรื่นโดยปราศจากกระบวนการสอนและเผยแพร่ และสินค้าที่อาจจะสูญหายไปจากตลาด”และช่วยให้อุตสาหกรรมคงอยู่อย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันในธุรกิจหลัก “นิฮอนวะชิโชะโด”มีการดำเนินการธุรกิจห้องเรียนส่วชุดคิโมโนทั่วทั้งประเทศ เป็นกิจกรรมที่ช่วยเผยแพร่วัฒนธรรมด้านคิโมโน ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการสวม รือโอกาสการสวม และคุณค่าของคิโมโน”และเป็นตัวแทนส่งเสริมการขายให้แพร่หลาย เช่น การแนะนำสินค้า ผลัดกันทิต และการเป็นตัวแทนภายใต้“สัญญามอบหมายให้ขาย”กับผู้ผลิตคิโมโนและโอบิทั่วทั้งประเทศ และกับผู้ขายปลีกสินค้าเครื่องแต่งกายญี่ปุ่นทั่วไปกว่า 40 บริษัท

ผลกำไรของบริษัทมาจากค่าโฆษณาจากบริษัทที่ทำสัญญา และจากกิจการสนับสนุนการขาย สินทรัพย์หลักที่มาจากรายได้ของค่าธรรมเนียม ค่าธรรมเนียมการเป็นตัวแทนเก็บเงิน ค่าธรรมเนียมการทำสัญญา ค่าธรรมเนียมตัวแทนส่งสินค้า ช่วยให้เราสามารถดำเนินการห้องเรียนส่วชุดคิโมโนฟรีได้ “ห้องเรียนส่วชุดคิโมโนฟรี”ของ“นิฮอนวะชิโชะโด”จัดขึ้นปีละ 2 ครั้งในฤดูใบไม้ผลิ และฤดูใบไม้ร่วง โดยประกาศรับสมัครผู้ที่สนใจคิโมโนผ่านทางสื่อต่างๆ (โฆษณาทางโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ฯลฯ) รับสมัครผ่านทางศูนย์บริการลูกค้า จัดห้องเรียนประมาณ 10 คน ดำเนินการสอนโดยอาจารย์ที่มีความสามารถในการสอนการสวมที่ได้ทำสัญญาไว้กับบริษัท (สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ครั้งละ 2 ชั่วโมง เป็นจำนวนทั้งสิ้น 15 ครั้ง) มีจำนวนผู้รับการสอนประมาณ 2 หมื่นคนในแต่ละปี ผู้ที่มีความตระหนัก(ความสนใจ)นั้น เมื่อได้รับรู้ถึงคุณค่าของคิโมโน และวิธีการสวมแล้วจะเกิดความต้องการอย่างทันที เราเป็น

องค์กรที่จะแนะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ได้ทำสัญญาไว้ให้กับผู้ที่มีความต้องการนั้น ซึ่งจะเป็นผลดีสำหรับผู้บริโภค(ผู้เข้าเรียน)ที่เข้าร่วมการเรียนเพราะสามารถได้รับคำแนะนำสินค้าราคาถูก

โดยไม่ต้องผ่านหลายทาง (นี่คือรูปแบบใหม่ของธุรกิจ)

งานขายอยู่ในความรับผิดชอบของบริษัทร่วมสัญญา บริษัทเรามีฐานะเป็นตัวกลางทำหน้าที่ควบคุมคุณภาพ มูลค่า และราคา “ไม่ทำให้ผู้บริโภค (ผู้เข้าเรียน)เสียผลประโยชน์”ผู้บริโภคมาเป็นหนึ่ง”

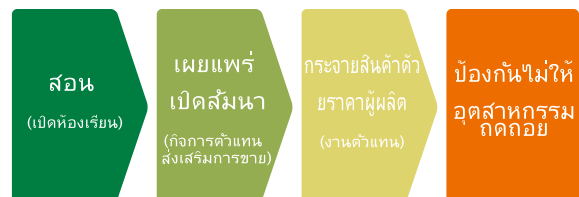
บริษัทนิฮอนวะชิโชะโดดังสึ มหาชนที่ขยายกิจการ“นิฮอนวะชิโชะโด”ไปทั่วทั้งประเทศนั้น มุ่งมั่นสู่การเป็นบริษัทที่สร้างตลาด “โดยดำเนินการสร้างวัฒนธรรมญี่ปุ่นรูปแบบใหม่และตลาดผ่านการแต่งกายแบบญี่ปุ่น”

นอกจากนี้ “นิฮอนวะชิโชะโด”ยังมี“คอร์สระดับกลาง”

นอกเหนือไปจาก “การเรียนส่วชุดคิโมโนฟรี”ด้วย

### ■นิฮอนวะชิโชะโด

ธุรกิจการสร้างตลาดที่ “ดำเนินการสร้างวัฒนธรรมญี่ปุ่นและตลาดใหม่ผ่านเครื่องแต่งกายแบบญี่ปุ่น”



## ●เนื้อหาธุรกิจ

About our enterprise

# เกี่ยวกับ 4 เครื่องหมายการค้า ของบริษัท



บริษัทนิฮอนวะชิโชะอิงดิงส์ มหาชน ดำเนินธุรกิจในชื่อ “นิฮอนวะชิโชะ”  
เป็นหลักและมีกิจการอื่นได้แก่ “ศูนย์อิตะโนะทะคุมิ” “สถาบันเทคโนโลยีวะไซ” และ  
“ศูนย์คิมโนริเฟรช” รวมทั้งสิ้น 4 เครื่องหมายการค้า ซึ่งในบางครั้งก็ดำเนินการร่วมกัน  
บางครั้งก็แยกดำเนินการอิสระเพื่อ “การสร้างวัฒนธรรมญี่ปุ่น”  
และตลาดใหม่ผ่านทางเครื่องแต่งกายแบบญี่ปุ่น”



### นิฮอนวะชิ

ดำเนินกิจการ

“ห้องเรียนสามชุดคิมโนฟรี  
(สัปดาห์ละครั้ง ทั้งหมด 15 ครั้ง)” ปีละ  
2 ครั้งทั่วประเทศตั้งแต่ปีวะเซที่62  
(ค.ศ.1987) เป็นต้นมา เพื่อให้  
“คนในทุกท้องถิ่นที่ใส่ใจการใส่ชุดคิมโน”



### สถาบันเทคโนโลยีวะไซ

ให้การสนับสนุนผู้เชี่ยวชาญ  
ด้านเครื่องแต่งกายญี่ปุ่น  
และเปิดงานอภิปราย “วะไซฟอรัม”  
ซึ่งเป็นกิจกรรมเผยแพร่ เป็นต้น



### ศูนย์อิตะโนะทะคุมิ

เป็นศูนย์กลางความคึกคักตั้งแต่ขั้นตอน  
ตรวจสอบสินค้าจนถึงจัดส่ง  
ก่อตั้งเมื่อปีวะเซที่16 (ค.ศ.2004)  
มุ่งมั่นเพื่อยกระดับการบริการและ  
คุณภาพที่ดีเยี่ยม



### きものリフレッシュセンター。

### ศูนย์คิมโนริเฟรช

มุ่งหวังเพื่อเป็นการบริการเสริมของ  
“ห้องเรียนสามชุดคิมโนฟรี”  
งานส่วนใหญ่คือการซ่อมแซม  
คิมโนริเฟรช(ซักล้าง  
และลบคราบสกปรก เป็นต้น)

