



2011年12月期決算説明会資料

Next Stage

We go up to the next stage.



2012年2月10日

日本和装ホールディングス株式会社

(証券コード2499)

■ごあいさつ

皆様の支えのおかげで、
東証上場を承認いただきました。

当社は平成24年2月7日、株式会社東京証券取引所より、当社株式の東京証券取引所市場第二部への上場承認をいただきました。これもひとえに株主様や関係者様の継続的なお支え、ご協力のおかげと心より感謝申し上げます。なお上場予定日は平成24年2月27日(月曜日)となっており、同日以降は大阪証券取引所(JASDAQ市場)の2つの市場において、当社の株式の売買が可能となります。

昨年は大震災と原発事故という未曾有の災害が起こり、当社もその影響を受けざるを得ませんでした。予定していた販売機会が失われたことはもちろん、消費マインドの低下によって、当社を取り巻く「流通」そのものが停滞することが予想されました。その時、経費・投資を最小限にして消費の回復を待つという選択肢もありましたが、当社はあえて逆の道を選びました。今回の上場承認はその際の判断がけっして間違っただけでなく、間違いはなかったからだと確信しています。

今後とも皆様方のご期待に応えるべく、業容の拡大と企業価値の向上を目指します。引き続きご指導とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

平成24年2月10日

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



■ 2011年12月期の概観

「流通を絶やすな、消費を停滞させるな！」
全国的な消費マインドの低迷の中、
減益ながらも増収を実現しました。

●震災による当社の人的、物的被害は比較的軽微でしたが、時期的に当社の重要な販売機会である春期「無料きもの着付教室」の「帯セミナー」に少なからず影響を与えました。また一部教室の閉鎖も余儀なくされました。その後、イベントの開催などで売上げの改善につとめましたが、停滞した消費マインドへの刺激が必要で、そのための経費が増加しました。

●全国的な「自粛ムード」の中、消費の低迷という経済危機が予想されました。その時、少なくとも当社を取り巻く経済活動だけは停滞させてはならないという決断をしました。

●当初より予定した、広告等の販売促進策は計画通り実行し、さらに消費を拡大させるために全国規模で行うきもの着姿コンテストの年2回開催や、着付講師の養成、新教室の企画開催など数々の施策を打ち出しました。

●その結果、自粛ムードの中、増収を実現しました。その過程において費用が増大し残念ながら減益とはなりましたが、未曾有の災害の中、当社らしい積極策で1年を貫き通したことを報告いたします。

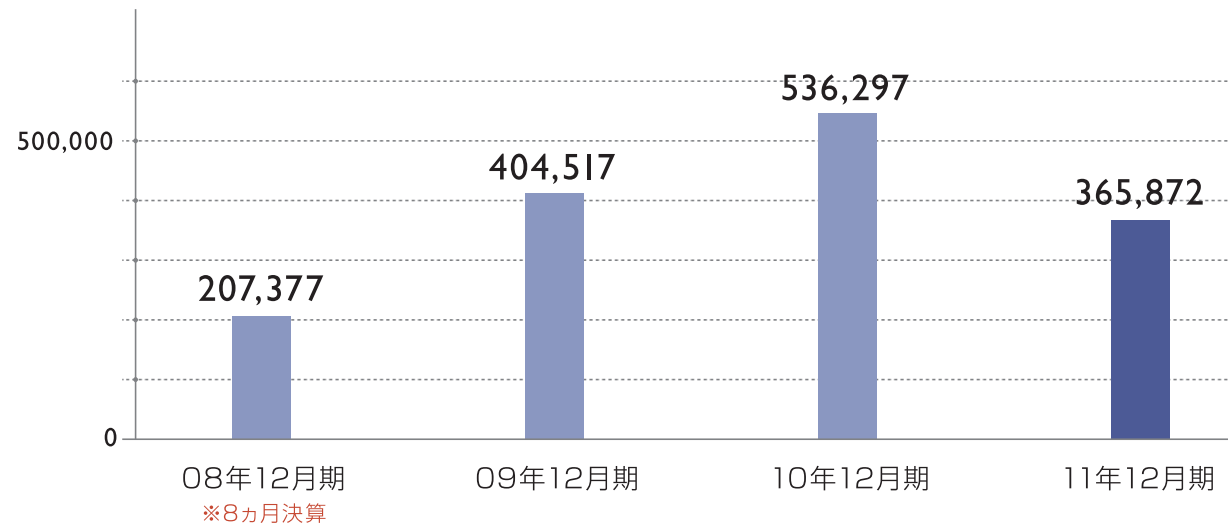
●タイ王国にて、きもの縫製のための当社100%出資の子会社を設立しました。タイ労働者は水準が高く、日本国内の縫製技術者減少を補うことができ、また技術の伝承も可能になります。もちろんコスト低減効果も目的です。



■ 営業利益の分析

「東日本大震災」により販売機会の減少という直接的影響と全国的な消費マインドの低迷という間接的影響を受けました。

● 営業利益の推移 (単位:千円)



連結営業利益は前年比32%の減益となりました。その理由は全国的な消費マインド低下の中、様々な販売機会の創出が絶対条件となり、イベント等開催のための販売費および一般管理費の増加が利益を圧縮したものです。

■ 震災による
施策の転換

震災の影響により無料きもの着付教室のセミナーが減少。
修了生に対する販売イベントを増やし
販売機会を確保しました。

[販売機会ごとの対前年比較]

● 無料きもの着付教室の中のプログラム(対前年比増減)

	取扱高	参加人数
帯セミナー	5億3,040万円減(24.9%減)	2,811名減
着物セミナー	2億2,172万円減(11.2%減)	1,354名減

教室カリキュラムの中に組み込まれた「販売機会」なので、参加者の募集経費は「広告費」として別途年間予算として組まれており、当社オールインワン局や生産者拠点で開催されるため会場費、装飾費等もわずかで済みます。



● 修了生(既存顧客)へアプローチ(対前年比増減)

	取扱高	参加人数
修了生向けセミナー	2億3,891万円増(14.8%増)	1,830名増
既存顧客向けイベント	5億5,048万円増(17.8%増)	9,417名増

基本的に新たな集客が必要なため、ご案内のためのDM費等が必要です。また、まとまった売上を上げるためには、大規模イベントも必要で、会場費等が大きくなります。



■ 販売費および
一般管理費増加
の内訳 1

震災被害回復のための直接費用、
施策転換により要した費用等です。

● 短期的復旧・対策費用

加盟店応援費用(イベント費用の軽減・宿泊費等の補助等)	2,400万円
震災による物的被害復旧のため(一部事務所移転を含む)	600万円
人的応援のための移動費等	350万円

● 施策転換のために要した費用(セミナー中心からイベント中心へ)

イベント関連経費(DM費用・会場費など)	5,400万円(対前年比増加金額)
ブリリアンツ(地区予選、全国大会含む)の実施費用	4,700万円(対前年比増加金額)
着付講師人件費増(イベント参加による支払い報酬等)	1,800万円(対前年比増加金額)

2月より順次開講していた「無料きもの着付教室」の販売機会が減少。
さらに消費自粛ムードの中、流通を確保するために既存顧客に対する
イベントを積極的に開催したための費用が増加しました。

■ 販売費および
一般管理費増加
の内訳 2

震災があったが、中長期的なサービス向上のために
続けた施策。

● オールインワン施設の展開(2011年新設/品川、日本橋、関門、熊本、名古屋)

賃貸料	4,500 万円 (対前年比増加金額)
減価償却費	1,000 万円 (対前年比増加金額)

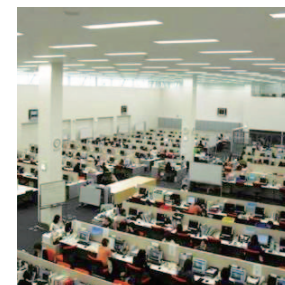
教室、販売会場、事務所を一体化するオールインワン施設を引き続き展開。中長期的に極めて有効な投資だと判断しています。



● コールセンターのアウトソーシング化による経費

1,800 万円 (対前年比増加金額)

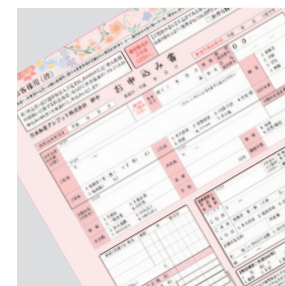
京都に設置していたコールセンターを廃し、関東地区でアウトソーシング化。電話対応の質的向上と安定化のために行った施策です。



● コミットメントラインの締結、債権流動化に要した費用

1,400 万円 (対前年比増加金額)

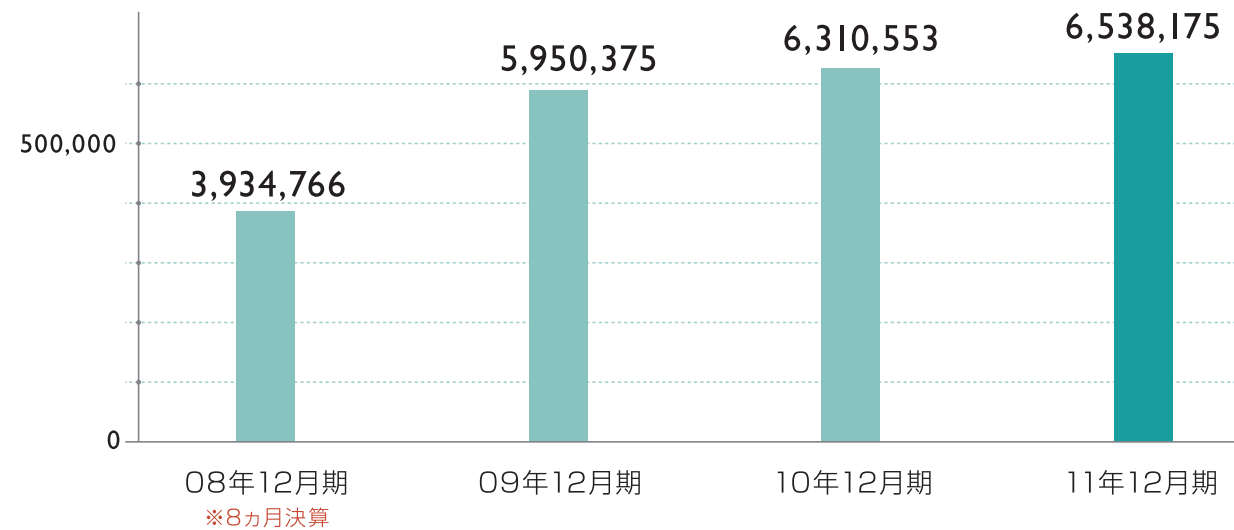
安定した運転資金の確保により、加盟店(生産者・問屋)への精算に備えるためです。



■ 売上高の分析

震災による消費マインドが冷え込む中
売上高は対前年比3.6%の増収を達成しました。

● 売上高の推移 (単位:千円)



購買意欲を高める施策、販売機会の創出を連続して打ち出し、子会社も連動して、グループ全体で増収を達成しました。

■ 2011年12月期の
施策

増収を支えたイベント、
当社の企画力が発揮されたシーンです。

● きものブリリアンツ地区予選会

11年1～2月/全国7会場開催
実績(取扱高) **7,000** 万円

● きものブリリアンツ地区予選会

11年8～9月/全国11会場開催
実績(取扱高) **6,200** 万円

● スプリングコレクション

11年2～3月/全国7会場開催
実績(取扱高) **2億6,200** 万円

● きもの大博覧会

11年1～2月/全国7会場開催
実績(取扱高) **2億7,600** 万円

● チャリティーイベント

「きものチャリティーイベント」
11年4月/全国40会場開催
実績(取扱高) **1億100** 万円

● 株式上場5周年祭

11年9～10月/全国46会場開催
実績(取扱高) **1億1,400** 万円

「きもので笑顔を」
11年4～5月/全国28会場開催
実績(取扱高) **6,600** 万円

● きものブリリアンツ全国大会(大阪)

11年11月9日/ホテルニューオータニ大阪開催
実績(取扱高) **2,600** 万円

● きものフェスタ

11年5～6月/全国8会場開催
実績(取扱高) **2億7,300** 万円

● 24周年ありがとうの会

11年11～12月/全国44会場開催
実績(取扱高) **1億8,900** 万円

● 夏きものイベント

11年5～9月/のべ全国84会場開催
実績(取扱高) **2億6,000** 万円

● きものビューティワールド

11年11～12月/全国11会場開催
実績(取扱高) **2億8,700** 万円

■ 顧客への
プレゼンテーション

着る機会を「与える」のではなく、
自らが「着たくなる」シーンを提案しました。

● きものシンデレラ®ストーリー

顧客への一貫したメッセージです。主婦やOLとして、日常をただなんとなく過ごしている女性が、無料きもの着付教室で「着付け」を覚え、和装する自分の美しさに目覚めていく。そしてある日、ファッションショー(ブリリアンツ大会)で多くの人に評価され、ある日、テレビCMに出演する。これはまさに現代版・きもの版「シンデレラストーリー」です。

※「きものシンデレラ」は日本和装の登録商標です。



● ブリリアンツ地区大会・全国大会

低迷した消費マインドへの刺激策として、例年、年1回開催していたブリリアンツ地区大会&全国大会を2011年だけは年2回に拡大。ステージに立つ顧客はもちろんのこと、それを見てあこがれを抱く顧客の購入動機もアップさせました。夏きもの需要拡大にもつながり「夏きものNo.1」の実績を上げることもできました。



● アンチエイジングをコンセプトにした新教室

新しいコンセプトの教室です。30代以上の女性の関心事であるアンチエイジング(抗加齢)にきものを結びつけた企画で、多くの販売仲介実績を上げました。



■ 子会社の状況

● 日本和装ホールセラーズ株式会社

売上高	1,077	百万円(対前年比44.8%増)	
営業利益	22	百万円	
経常利益	21	百万円	当期利益 13百万円

震災の影響により春の「帯セミナー」が減少したため、自社製品の販売機会が減少。仕入商品を含めイベントで積極販売を行ったため増収ながらも減益。



● 日本和装クレジット株式会社

売上高	155	百万円(対前年比83.8%増)	
営業利益	75	百万円	
経常利益	52	百万円	当期利益 31百万円

イベントの販売促進のために低金利キャンペーンを実施。その他、積極的に利用促進することで、外部クレジット手数料の低減につながり、グループ内部に利益を取り込むことに貢献しました。



● NIHONWASOU USA, INC.

売上高	43	百万円(対前年比▲33.6%増)	
営業利益	▲13	百万円	
経常利益	▲13	百万円	当期利益 ▲13百万円

二次製品(家具等)の販路拡大に取り組み、有名ブランド「ハリーウィンストン」へのプレゼンはもう少しのところでした。



■ 2011年12月期
財務ハイライト
(損益計算書)

2011年12月期は増収ながらも
減益という結果になりました。

	10年12月期	11年12月期	前年比	計画値	計画比
売上高	6,310	6,538	103.6%	6,000	109.0%
売上総利益	5,286	5,430	102.7%	-	-
売上総利益率	83.8%	83.1%	-	-	-
販売費および 一般管理費	4,749	5,064	106.6%	-	-
営業利益	536	365	68.2%	500	73.2%
営業利益率	8.5%	5.6%	-	8.3%	-
経常利益	516	328	63.6%	480	68.4%
経常利益率	8.2%	5.0%	-	8.0%	-
当期純利益	356	150	42.2%	250	60.1%

(単位:百万円)

■ 2011年12月期
財務ハイライト
(貸借対照表)

連結貸借対照表の前年との比較

(単位:百万円)

●資産の部	10年12月期	11年12月期	増減額
流動資産合計	3,888	4,105	217
・現金及び預金	(2,140)	(1,104)	▲1,036
・割賦売掛金	(707)	(1,702)	994
・未収金等	(1,040)	(1,299)	259
固定資産合計	1,078	1,217	138
・有形固定資産計	(595)	(662)	67
(建物)	(232)	(267)	35
(土地)	(323)	(363)	40
(その他)	(39)	(31)	▲8
・無形固定資産	(20)	(33)	12
・投資その他の資産計	(462)	(521)	58
(投資有価証券)	(3)	(13)	10
(敷金・保証金)	(443)	(475)	31
(その他)	(16)	(32)	16
資産の部合計	4,966	5,322	356
●負債の部			
流動負債合計	1,883	2,109	225
固定負債合計	78	193	115
負債の部合計	1,962	2,302	340
●純資産の部			
純資産合計	3,004	3,020	15

「現金及び預金」と「割賦売掛金」の2つの勘定科目で大きな変化があります。現金及び預金の減少は、通年に渡ってイベントを支えてくれた加盟店への支援策として支払いを通常期限前に行ったため。また割賦売掛金の増加は、イベントでの販売促進のために実施した低金利キャンペーンにより、多くの顧客に日本和装クレジットを利用していただいたためです。

■ 2012年12月期
計画 1

独自のビジネスモデルに傾注、
さらに進化を目指す。

[通期計画(連結)]

売上高	6,400 百万円	経常利益	480 百万円
営業利益	500 百万円	当期純利益	280 百万円

- 当社のビジネスモデルの原点である「無料きもの着付教室」のセミナーを重視し、経営資源を集中。さらに進化を目指します。
- スピーディーな対応(先着順)により開講教室を増加させます。
- 2011年に成功をおさめた新企画「アンチエイジング教室」をヒントに進化した修了生向けの教室を企画し、販売機会を増やします。
- 小規模イベントの開催数を減らし、採算性の高いイベントに経営資源を集中します。
- タイの縫製工場稼働により、縫製コストを減少させ、利益率をアップします。
- (子会社/日本和装ホールセラーズ)自社製品を中心に販売することで利益率をアップ。通販、工場見学も企画。
- (子会社/日本和装クレジット)2011年12月期に増加した割賦売掛金を確実に回収し利益を確保します。
- (子会社/NIHONWASOU USA, INC.)現地での講師採用で、人件費の大幅削減。

■ 2012年12月期
計画 2

様々な積極策が進行中。

2011年12月期の「仕込み」も花開きます。

● ビジネスモデルを理解した新講師のデビュー

2011年、募集から研修、厳しい採用試験まで、最初から最後まで当社独自のセオリーで育成した新講師「きものマエストラ」がデビューします。この新講師は当社のビジネスモデルはもちろん、企業イメージを向上させるためのマナーや販売力もある講師で、あらゆる場面での活躍が期待できます。



● 男きもの、ムーブメントを仕掛け

「あなたのだんな様にもきものを」という間接的な仕掛けから、今期は直接的な呼びかけに変更。「男のきものもアリですね」というテレビCMもオンエアしました。オンエアからわずかな期間(10日程度/2月10日現在)しか経っていませんが、応募は30名を超えています。2012年は本格的なムーブメントへのスタートにしたいと考えています。



● きものモデル会社、dentsuの出資により可能性が広がりました

きものモデル会社「株式会社メインステージ」には日本最大の広告代理店「dentsu」が出資しています。きものを着る楽しみを覚えた当社の顧客が、当社のイベントやコンテストだけでなく「外の眼」に触れて、より美しくなりたいという動機付けをさらに高めてほしいという狙いです。2012年は同社との連携をさらに深めて、メディアへのきもの露出を増やし、さらなる需要の創出につながることを目指します。



■ 中期計画

既存事業の粛々たる進行と進化。
さらに増益要因もプラスされます。

[中期計画値(連結)]

	11.12期 (実績)	12.12期 (計画)	13.12期 (計画)	14.12期 (計画)
売上高	6,538	6,400	6,800	7,400
営業利益	365	500	670	840
経常利益	328	480	650	820

(単位:百万円)

● 2012年は無料きもの着付教室における販売機会「セミナー」に注力し、13年からはセミナーとイベントを両輪とし、力強く増収増益を目指します。13年、14年と売上高は前年比5%アップを計画しています。

● タイ王国での縫製事業法人設立

タイ王国において、当社100%出資の縫製のための法人を設立しました。現在、事業開始に向けての準備が進んでいます。2012年稼働、13年からの本格稼働で大幅なコストダウンが見込まれます。2011年の加工原価実績に対して12年は5%ダウン、13年は10%、14年は15%のダウンを計画しています。



■ 配当について

増収ながらも減益となりましたが、
配当は計画通り実施する予定です。

※期末配当は2012年3月23日開催予定の第26期定時株主総会の決議をもって確定します。

通期配当 1株あたり **1,500**円(中間配当として500円は実施済)

震災等の影響により減益となりましたが、「流通を絶やすな、消費を停滞させるな!」という社会的責務を考慮し、配当は予定通り実施します。

今後も通期配当1,500円を目指してまいります。

■会社概要

- [商 号] 日本和装ホールディングス株式会社
- [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] 昭和61年(1986年)
- [資 本 金] 459百万円
- [従 業 員 数] 連結162名 講師(業務委託)325名
- [拠 点 数] 全国24拠点
- [事 業 内 容] 和装品全般の販売仲介ならびに加工サービス業
- [U R L] 日本和装 <http://www.wasou.com>

■ご注意

本資料は2011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2012年1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。

[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：大森由貴子
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