

個人投資家向け オンライン説明会資料

日本和装ホールディングス株式会社（証券コード：2499）



会社について

事業について

今後の成長戦略

会社について

事業について

今後の成長戦略



道面 義雄 Domen Yoshio

日本和装ホールディングス株式会社
代表取締役社長

1986年9月生まれの37歳。広島県呉市出身。
海上自衛官の父親のもと、4人兄弟の3番目に生まれる。

小中学校時代はスポーツに熱中し、高校時代はアルバイトに励む。

大学時代に一念発起し、大学を休学、役者を目指し上京するも志は実らず、1年半で広島に戻り2008年当社に就職。

プロパー社員として広島拠点長、営業部部長を経て2016年取締役役に就任。
2018年には代表取締役社長に就任し、就任後5年目を迎える本年は、更なる業績の向上と新規事業の結実を目指して奮闘中。座右の銘は「日々哲学せよ」。

YouTube | DO-MEN channel



視聴者のみなさまに和装文化に興味を持っていただくため、社長自ら様々なことに体当たりでチャレンジしています。

会社について

事業について

今後の成長戦略

一 会社概要



商号	日本和装ホールディングス株式会社
本店所在地	〒106-0032 東京都港区六本木6-2-31 六本木ヒルズノースタワー5F（本社）
TEL/FAX	TEL 03-5843-0097 FAX 03-5843-0098
拠点	札幌、仙台、新潟、東京、さいたま、千葉、横浜、静岡、浜松、名古屋、 大阪、京都、神戸、岡山、広島、高松、福岡
設立	1986年7月
従業員数	連結 正社員 158名 / 単体 正社員 108名
事業内容	和装品の販売仲介業 / 受講料無料の着付け教室の運営 販売促進代理業 / 和装、縫製の教育指導 / 着物の仕立て、縫製業 着物のメンテナンス業 / 和装小物の研究開発及び販売
資本金	478,198,644円

会社について

事業について

今後の成長戦略

－ グループ会社紹介



株式会社はかた匠芸
織物の製造販売



ニチクレ株式会社
割賦販売あっせん
(ショッピングローン)



日本和装ダイレクト株式会社
通信販売事業・EC事業



株式会社メインステージ
きものモデルエージェンシー事業
(株式会社電通グループ共同出資)

日本和装沖縄株式会社

沖縄県でのきもの着付け教室の運営、和装品の卸売業

NIHONWASOU TRADING CO.,LTD

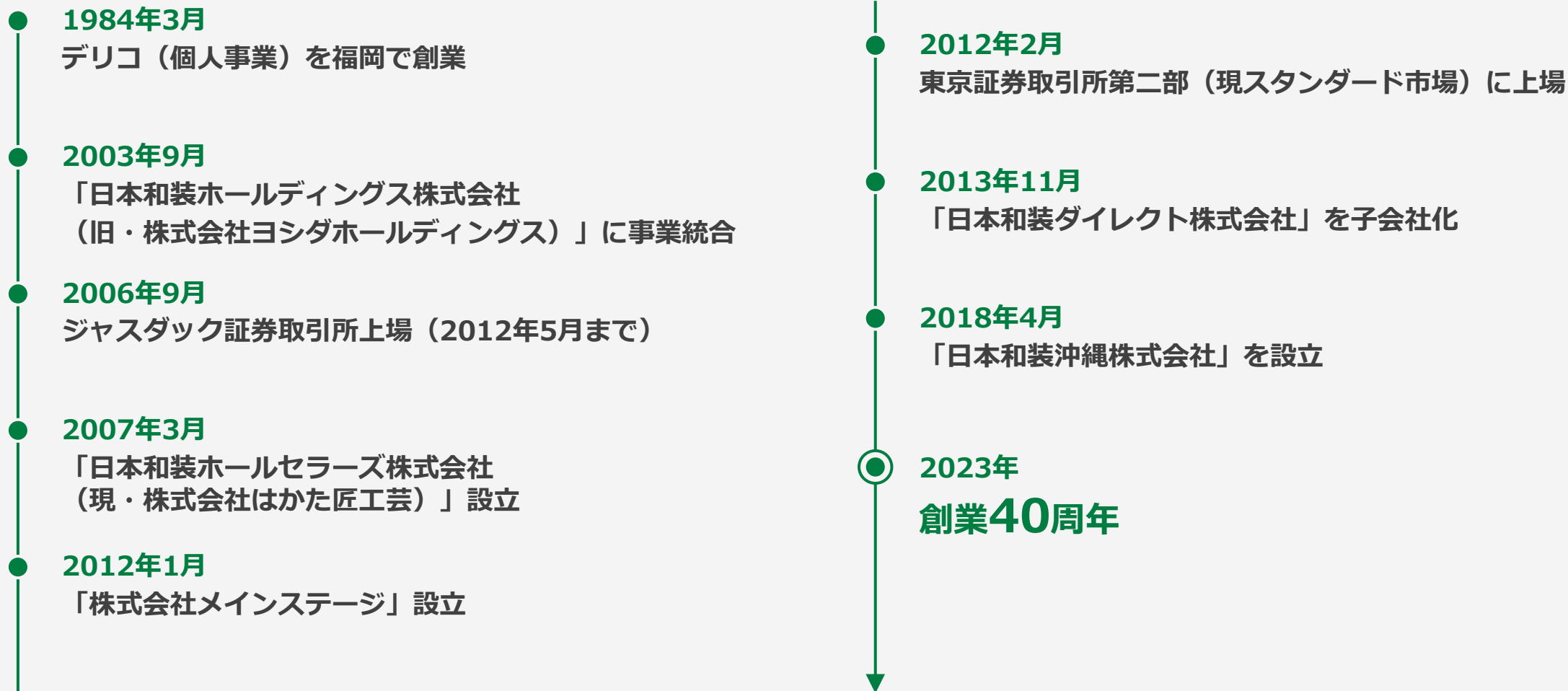
ベトナム社会主義共和国における和服縫製業

会社について

事業について

今後の成長戦略

一 沿革



会社について

事業について

今後の成長戦略

会社について

事業について

今後の成長戦略

業績予想



単位：百万円

	2022年12月期実績	2023年12月期予想	増減率	2023年12月期上半期実績
売上高	4,770	4,770～4,870	0.0%～2.1%	2,209
営業利益	419	420～472	0.1%～12.6%	125
経常利益	392	392～440	0.0%～12.2%	107
当期純利益	236	236～270	0.0%～14.1%	75
1株あたり当期純利益	26円11銭	26円11銭～29円78銭	0.0%～14.1%	8円35銭

市場環境

不安定な国際情勢の長期化等により、依然として先行き不透明な状況が続いている
例）エネルギー価格や原材料価格の高騰等

当社

独自のビジネスモデルによって、業界内では安定した営業利益を計上
和装業界の市場規模は縮小傾向であるにも関わらず、2022年については各段階利益は黒字を確保

2023年の展望

和装業界に関わるあらゆるシェアを広げる
幹となる日本和装事業を中心として、グループ会社がそれぞれの強みを活用する

※ 上記に記載した将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報および合理的であると判断する一定の情報に基づいており、実際の業績等は今後の様々な不確定要素により変動する可能性があります。

会社について

事業について

今後の成長戦略

— 日本和装のビジネスモデル



和装品の販売仲介業



グループ会社による
ワンストップ対応

会社について

事業について

今後の成長戦略

— 日本和装のビジネスモデル



和装品の販売仲介業



グループ会社による
ワンストップ対応

会社について

事業について

今後の成長戦略

－ 和装品（きもの・帯等）の販売仲介業

ビジネスモデル



きものを着られる人を増やし和装市場の活性化を図るため、和装品全般の販売仲介業を行っています。

会社について

事業について

今後の成長戦略

全国各地にある拠点で定期的開催

受講料を無料にすることで、参加への敷居を低くしている。
教室に参加することで、「着付けができない・きものについて学びたくても学ぶ機会がない」という
お悩みの解消を図る。

お客様満足度

96.7%

2022年11月自社調べ

全国の教室

約460教室

開講実績

36年

卒業生

21万人超

毎年、数千人規模の新規顧客を獲得し、「きものを着ることができる方」を増やし続けています。
2022年より、安心のイエローカード制を導入。

会社について

事業について

今後の成長戦略

ー 2022年スタート | 安心のイエローカード制



当社主催の着付け教室・販売会に、安心して通っていただくための制度です。



イエローカード制の仕組み

受講開始時にイエローカード（はがき）をお客様に渡す

万が一、失礼な態度などでご不快な思いをされた場合に投函

社長室がダイレクトに受け取る

すみやかに社内に対応を指示

お客様からいただいた忌憚のないご意見を真摯に受け止め、運営に活かしております。

会社について

事業について

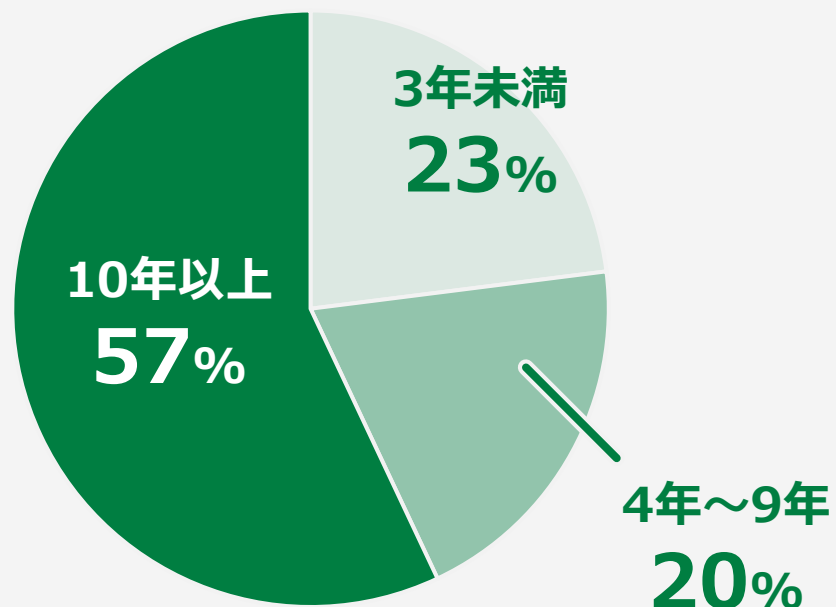
今後の成長戦略

— 特長 | 質の高い講師陣



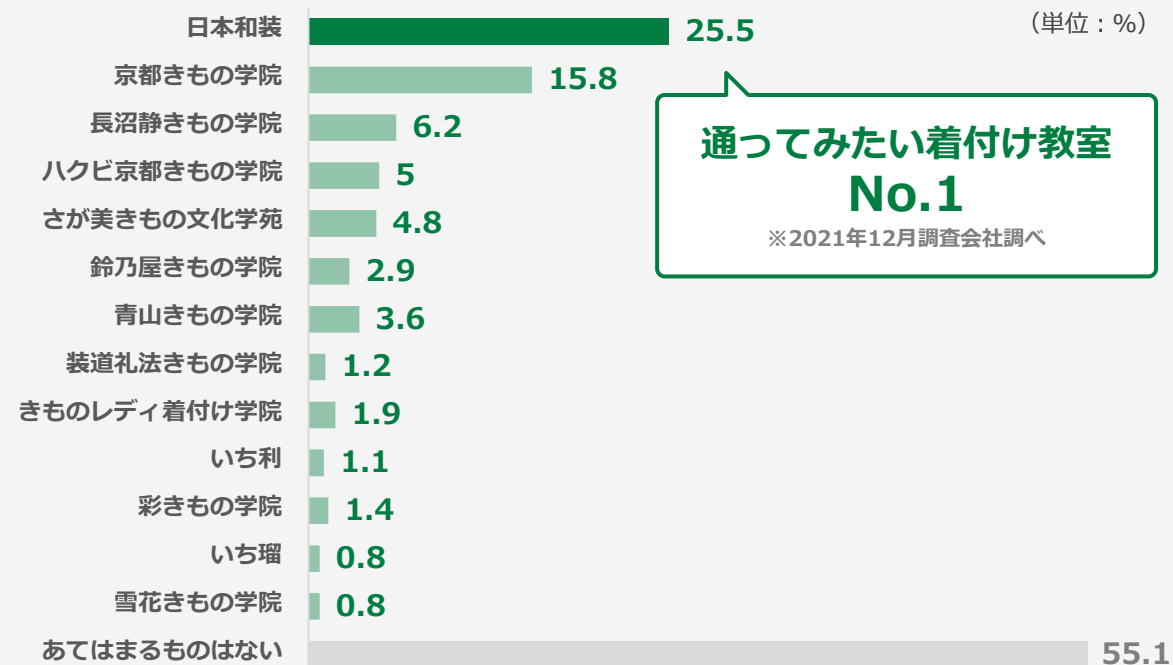
講師の在籍年数

(n=156)



「通ってみたい着付け教室」調査

着付け教室に通ったことはなく、かつ、着付けに興味のある、全国の20～60歳代の女性 (n=1,296)



在籍年数の長さ≡当社と講師との長年に渡る信頼関係の証

主要着付け教室13社のうちトップクラスの評価

会社について

事業について

今後の成長戦略

ー 特長 | シンプルな流通経路の構築

販売加盟店とのネットワークにより、質の高い商品ラインナップを提供

通例  複雑な流通経路による機会コストがかかる
支払いサイクルが取引企業によっては半年～1年と長い（手形などの商慣習が残っている業界のため）



当社  良い商品をシンプルな流通経路で提供できる
生産者への支払いサイクルが短いため、商品の製造・開発に先行投資が必要な生産者にとってメリットがある



— 主な販売加盟店

株式会社猪井

大島紬美術館株式会社

株式会社青柳

株式会社加納幸

となみ織物株式会社

外市株式会社

外与株式会社

株式会社紫孫

株式会社井上

京商株式会社

株式会社長嶋成織物

株式会社小糸染芸

成田株式会社

洛陽織物株式会社

株式会社はかた匠工芸

株式会社山田染織工芸



会社について

事業について

今後の成長戦略

「持たない」ビジネスモデルで財務的負担を軽減してオペレーションの効率化を実現



生産者（メーカー）ではない



製造設備等を持たない



商社や問屋ではない



在庫を持たない

これらの特長により、財務的負担が軽く、
企業として変化への対応が素早くできるという強みがあります。

会社について

事業について

今後の成長戦略



ツアーの開催

着付けを身につけた卒業生の方に、産地や職人の技術を知っていただく機会の創出

実際に産地を訪れ、職人の技術や伝統文化に触れるツアーを実施
産地や問屋との繋がりが深い当社だからこそ実現可能である特別な経験を提供



きものブリリアンツ

着る機会の創出

地区大会を勝ち抜いた卒業生によるきものファッションショー
他の方の着姿を見ることで知識を深め、感性を磨き、切磋琢磨しながら、美しさを追求する場
今年8月にギネス世界記録™を更新

会社について

事業について

今後の成長戦略



遊々会・縁の会

卒業生にきものや帯を紹介する機会

全国各地で開催され複数の販売加盟店が集い、総勢2,000名を超える方がご来場
なかでも東京で開催される遊々会は日本最大級のきものイベント



ニッポンきもの総選挙

婦人画報の「美しいキモノ」とのコラボ企画

毎年趣向を凝らしたイベントは卒業生にとって「着る機会」としても重宝



SOUCOLE (ソウコレ)

生産現場を支え、きものを未来へつなげるため創設

産地と職人と日本和装がタッグを組んだ、初のプライベートブランド
同色同柄なしの一点ものとし、すべてにシリアルナンバーを付けるなど生産・販売・納品に至るまで一貫管理

会社について

事業について

今後の成長戦略



40周年プレミアムナンバーズ

日本和装で仕立てたきものや帯に付いている、固有のシリアル番号がついたタグを対象に毎月抽選を行い、合計1,200名に5,000円分のお食事券をプレゼント中



養蚕支援企画「Reborn The Silk プロジェクト」

日本和装が約1年間にわたって蚕の飼育から製糸、製織、染色等を経て反物を作り、きものに仕立てるまでを行うプロジェクト

会社について

事業について

今後の成長戦略

— 日本和装のビジネスモデル



和装品の販売仲介業



グループ会社による
ワンストップ対応

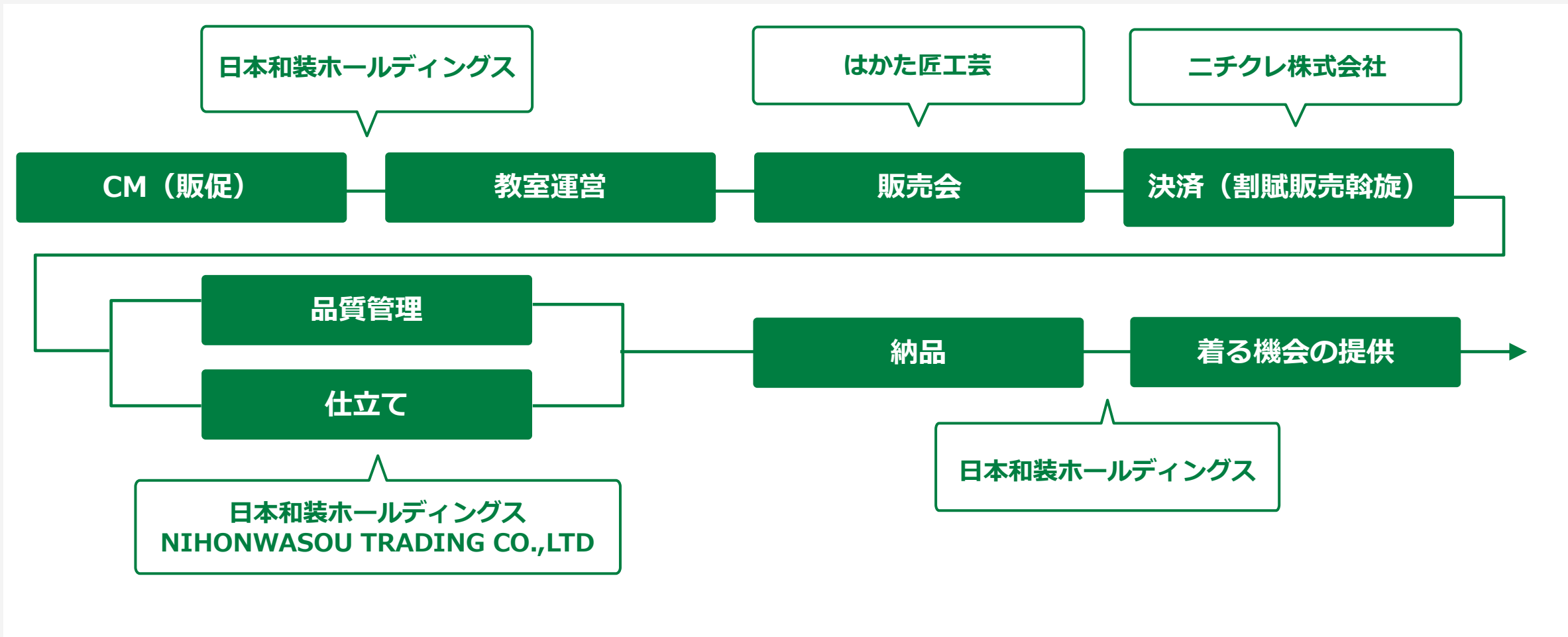
会社について

事業について

今後の成長戦略

ー グループ会社によるワンストップ対応

販促から教室運営・販売・決済（割賦販売斡旋）・品質管理・仕立て・着る機会の提供までワンストップで完結。日本和装グループ内でのシナジー効果を創出します。



会社について

事業について

今後の成長戦略

－ 今後の取り組み

販売仲介事業の強化



エグゼクティブ専用コースの強化



卒業生のための企画教室

新規顧客層（若年層）の獲得



EC事業

CSR活動



きものを次世代につなぐための活動「浴衣の着付け」出前授業を中・高校生向けに実施

株主還元

配 当

創業40周年記念特別株主優待

会社について

事業について

今後の成長戦略

エグゼクティブ専用コースの強化



富裕層のニーズに応える特別なコースです。
トップ講師がマンツーマンのプライベートな環境で丁寧に
レッスンします。

卒業生のための企画教室



帯の締め方に特化した教室など、
卒業生のニーズに沿った企画をご用意しております。

会社について

事業について

今後の成長戦略

— 今後の取り組み | 新規顧客層（若年層 / 20～30代）の獲得



EC事業

ターゲット

若年層

取り扱い商品

若年層向けのきもの・帯

洗える商品を中心に、リーズナブル価格で販売

和のおしゃれを楽しむ和装小物

リーズナブルなものから、
こだわりのあるデザインのものまで幅広く用意



ゆくゆくは伝統的な柄を使用したオリジナル商品の開発、和に係る幅広い展開を予定しております。

会社について

事業について

今後の成長戦略

きものを次世代につなぐための活動「浴衣の着付け」出前授業の実施

全国の拠点がある地域において、中学校・高校への浴衣の着付け出前授業を無償で行なっています。
着付けの指導には、日本和装の講師の他に卒業生も参加。きものについて学べるオリジナル冊子を進呈しています。



実績

合計**39**校で中・高校生約**4,200**名に実施

(2023年7月21日現在)

母校の和庄中で
浴衣着付け指導
呉出身の日本和装社長
和服の販売仲介を手がける
日本和装ホールディングス
(東京)の経営者とスタ
ッフが20日、呉市の和庄中
を訪れ、浴衣の着付けの出
前授業をした。3年生約90
人に和装の魅力を伝えた。
和庄中は、同社の道面義
雄社長(35)の母校という。
生徒に浴衣を贈り、体育館
で講師10人と着付け指導。
2人目

母校の生徒に浴衣の着付けを
教える道面社長(手前左から

2022年7月には道面の母校である広島県の中学校でも着付け出前授業を実施

※ 協賛/NPOきものを世界遺産にするための全国会議

会社について

事業について

今後の成長戦略

株主還元 | 配当について



単位：百万円

	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	配当性向	配当利回り※
2021年12月期	—	5円	—	7円	12円	40.2%	4.5%
2022年12月期	3円	3円	3円	4円	13円	49.8%	4.4%
2023年12月期（実績）	3円	3円	—	—	—	—	—
2023年12月期（予想）	—	—	3円	5円	14円	—	—

基本方針

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

四半期配当

株主様にいち早く経営成績を還元することで、株式の魅力を高め、新規株主様の獲得を図ることを目的とする
2022年12月期より導入し、2023年12月期は、14円の配当を予定（記念配当1円を含む）

配当利回り

2021年12月期の配当利回りは4.5%、2022年12月期の配当利回りは4.4%

会社について

事業について

今後の成長戦略

株主還元 | 創業40周年記念特別株主優待



株主の皆様への感謝の意を表すと共に、創業40周年を記念し特別優待を実施します。



対象となる株主様

2023年12月末日現在の株主名簿に記載または記録された、1单元（100株）以上の当社株式を保有されている株主様



特別株主優待の内容

500円分のQUOカードを贈呈



贈呈時期

2024年3月中の発送を予定



その他

本株主優待は創業40周年に因み今回のみ行う特別株主優待であり、以後継続の予定はございません

会社について

事業について

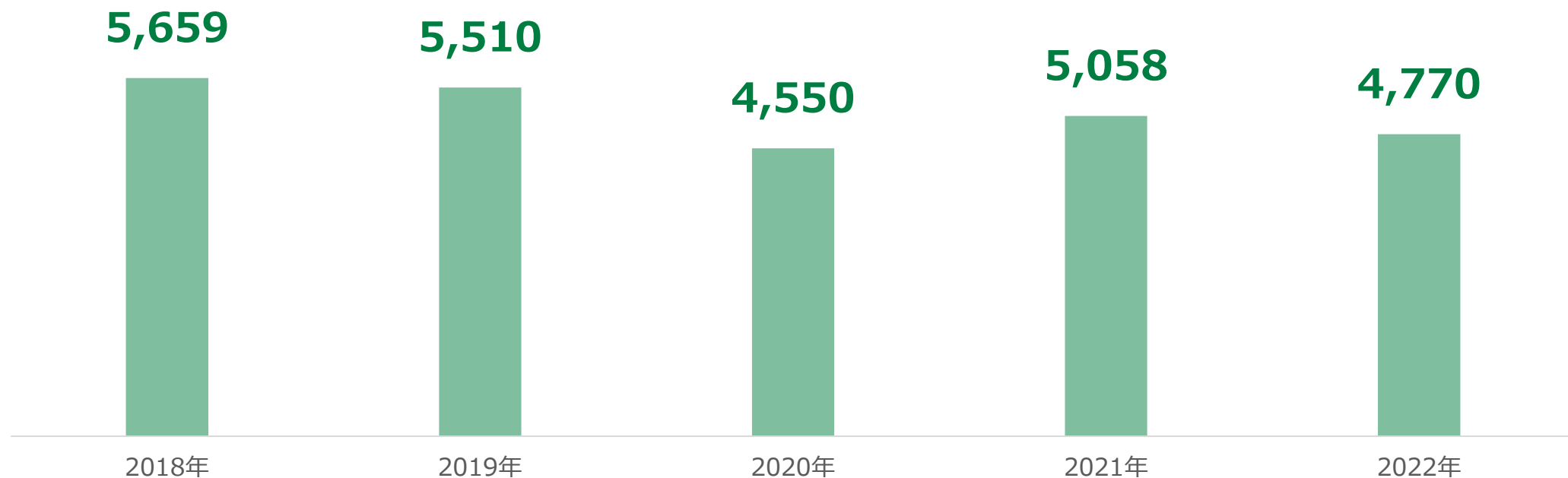
今後の成長戦略

参考資料

— 参考資料／財務数値等①

連結売上高

(百万円)

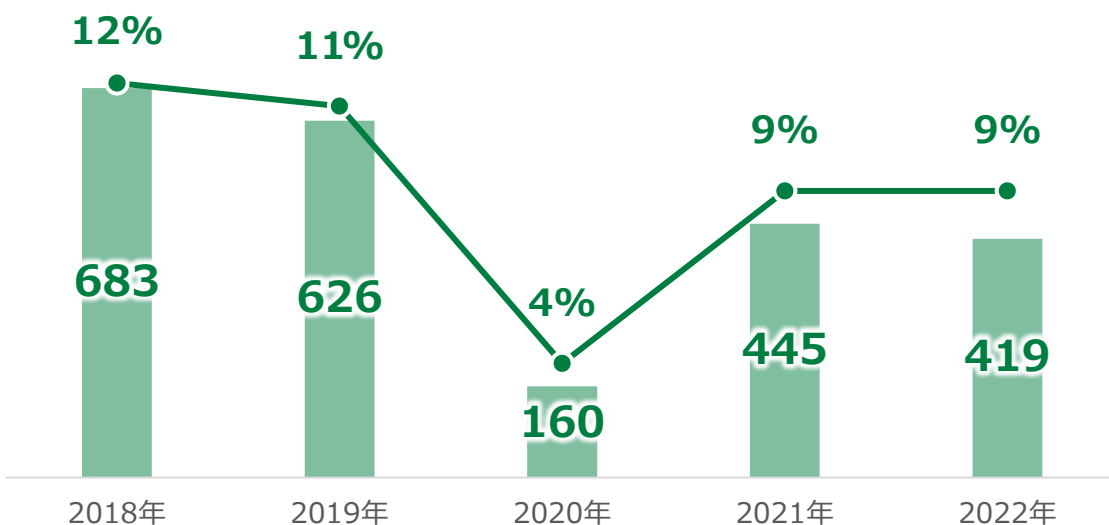


2022年12月期の連結売上高は、下半期の物価高騰によりお客様の消費マインドが弱まった影響等から前年を下回り、4,770百万円となりました。

一 参考資料／財務数値等②

連結営業利益・営業利益率

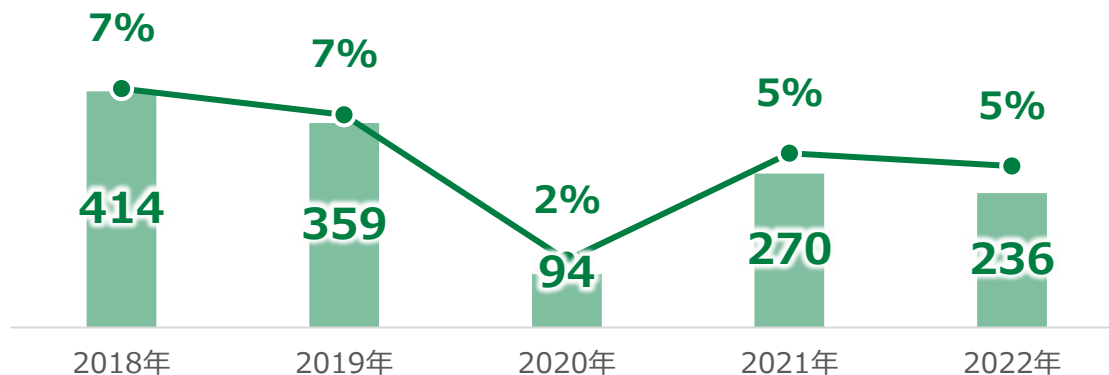
(百万円)



2022年12月期の連結営業利益は、売上高の減少に伴い前年比で減少し、419百万円となりましたが、利益確保に向けてコストコントロールを行ったことにより、営業利益率は前年と同水準を維持しております。

親会社株主に帰属する連結当期純利益・当期純利益率

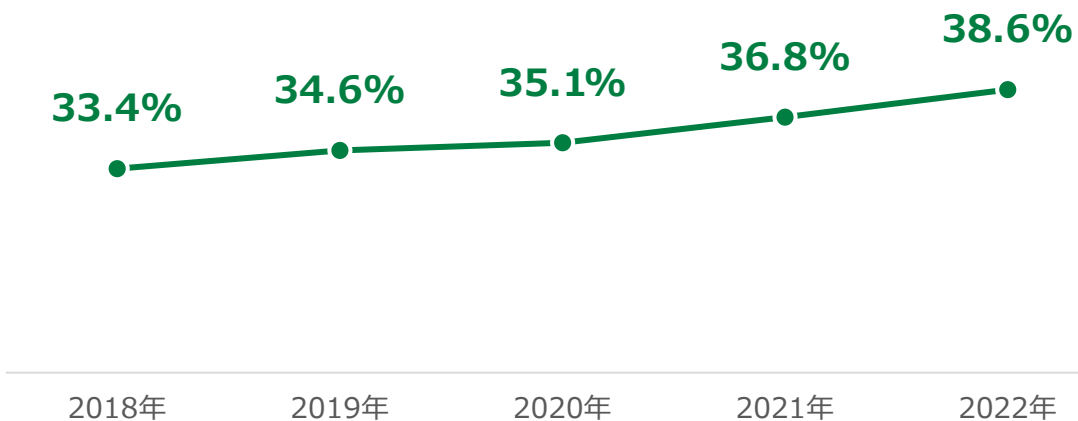
(百万円)



2022年12月期の親会社株主に帰属する連結当期純利益は、売上高の減少に伴い前年比で減少し、236百万円となりました。

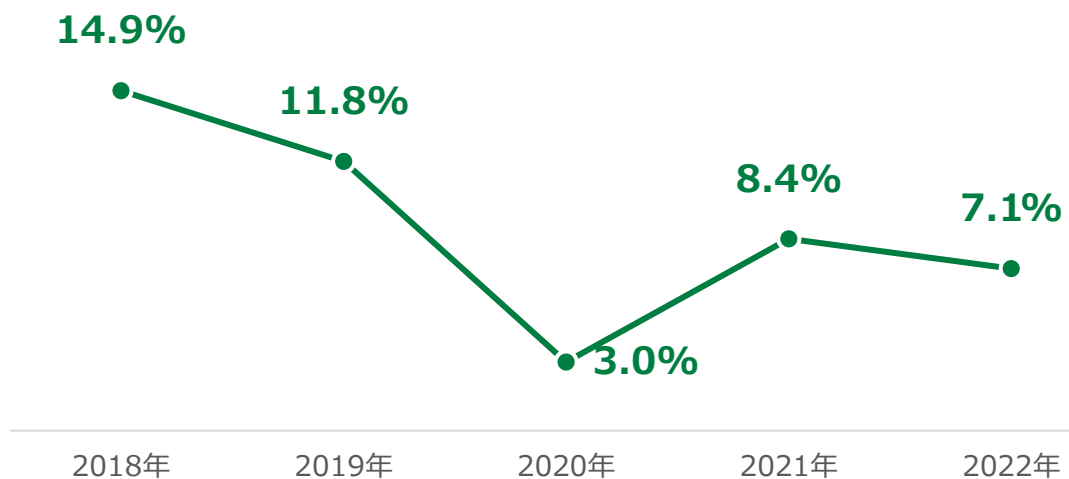
一 参考資料／財務数値等③

自己資本比率



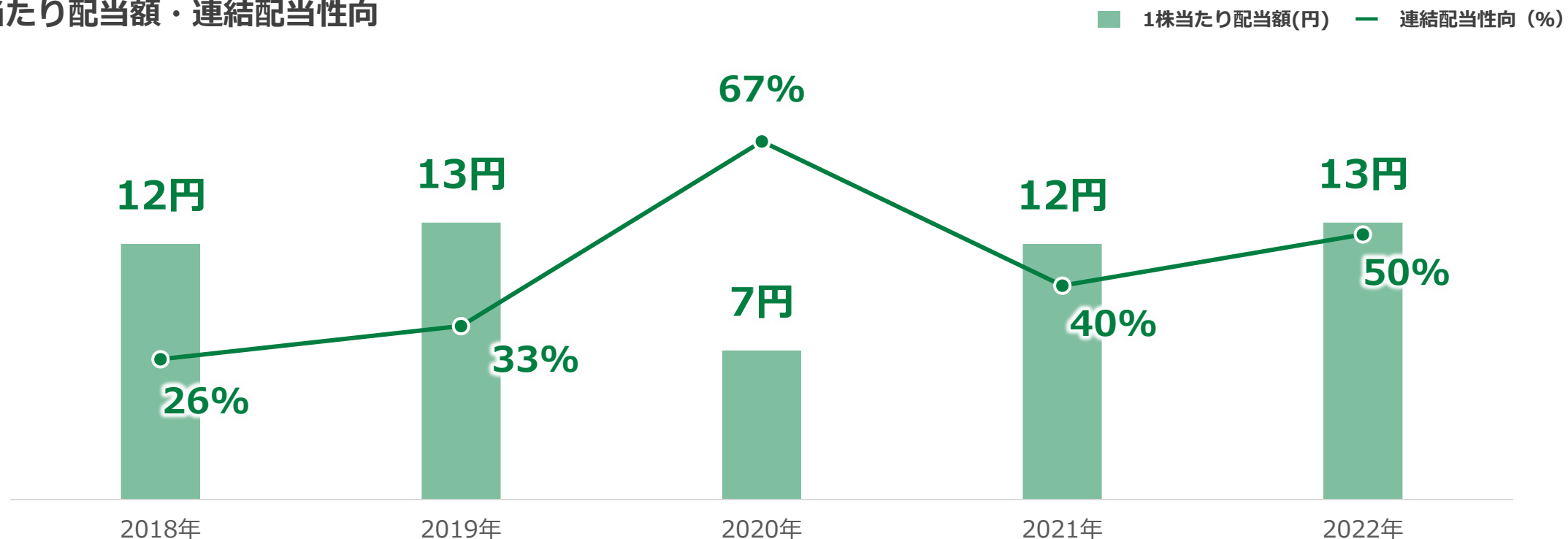
2022年12月期の自己資本比率は38.6%（前年同期比+1.8%）となり、財務の健全性を維持しております。

ROE



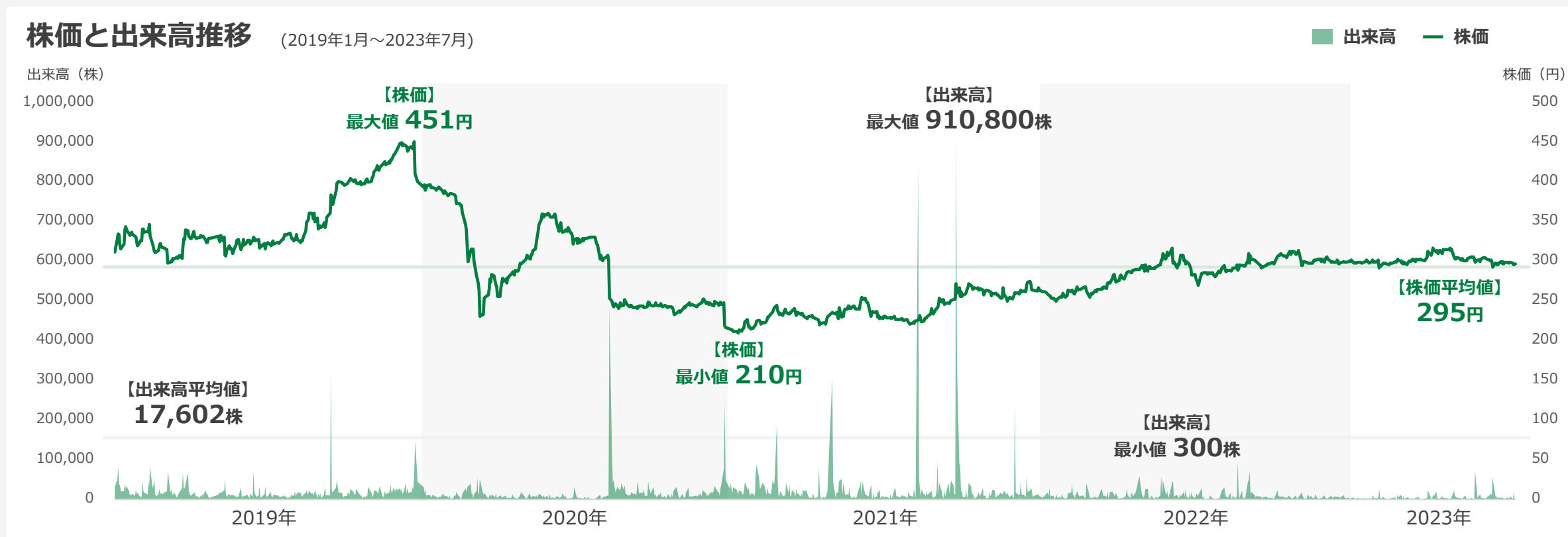
2022年12月期のROEは7.1%（前年同期比△1.3%）となり、当期純利益の減少により前年比で減少しましたが、7%を維持しております。

1株当たり配当額・連結配当性向



配当性向は高い水準で推移しております。尚、株主様にいち早く経営成績を還元することにより、株式の魅力を高め、新規株主様の獲得を図ることを目的として、2022年12月期より、四半期配当を導入しております。

一 参考資料／財務数値等⑤



2019年1月4日～2023年7月31日の期間で、株価の平均値は295円、最大値は451円、最小値は210円、出来高の平均値は17,602株、最大値は910,800株、最小値は300株でした。