

平成20年度（平成20年12月期）

決算説明資料

（平成20年5月1日～平成20年12月31日）



平成21年（2009）2月13日

日本和装ホールディングス株式会社



※表紙の花：
フクジュソウ（福寿草）。元日草の別名を持ち、江戸時代から、新春を祝う花とされてきた。
露地植えでもよく育ち、雪の下でも可憐な花を咲かせるという。

目次

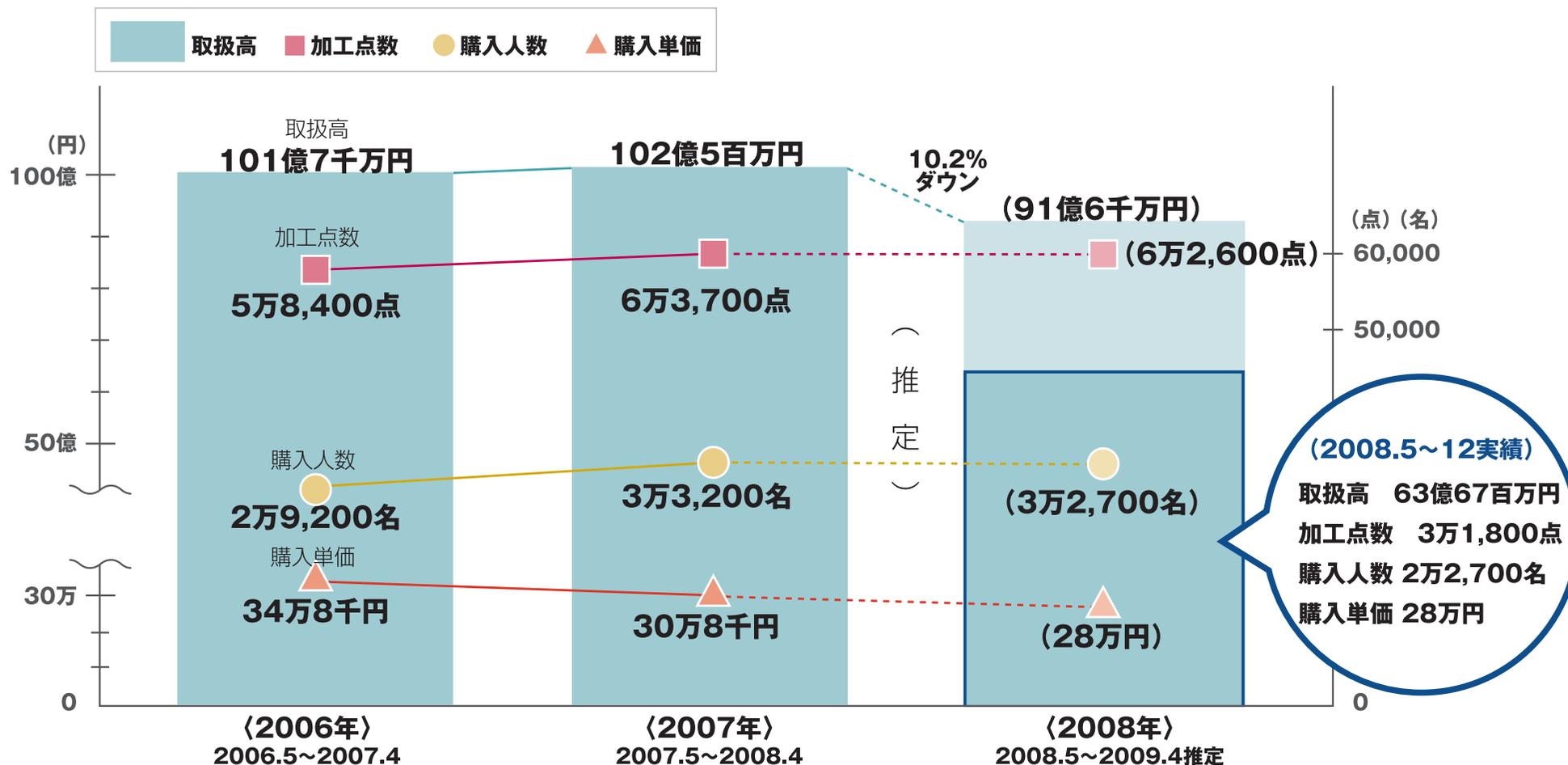
●はじめに	2
●3年間の日本和装「取扱い」	3
●きもの小売市場規模	4
●厳しい業界環境の中で	5
●平成20年12月期（第23期）決算	
要点・概要	6~7
顕著な成果	8
ポイント説明	9
広告宣伝費の伸びについて	10
●平成21年12月期（第24期）業績予想	
要点・概要	11~12
●新しいプロモーション手法への挑戦	
きものブリリアンツ	13
プロモーションの両輪	14
進む修了生の特性分析	15
「プロシューマー」養成	16
登録商標「日本和装の仲介」	17
●おわりに	18
●注意事項	19

**きもの、帯の販売機会を当社がつくる。
その機会をめざして、消費者が集まる。
このビジネスモデルの強みが
発揮されました。**

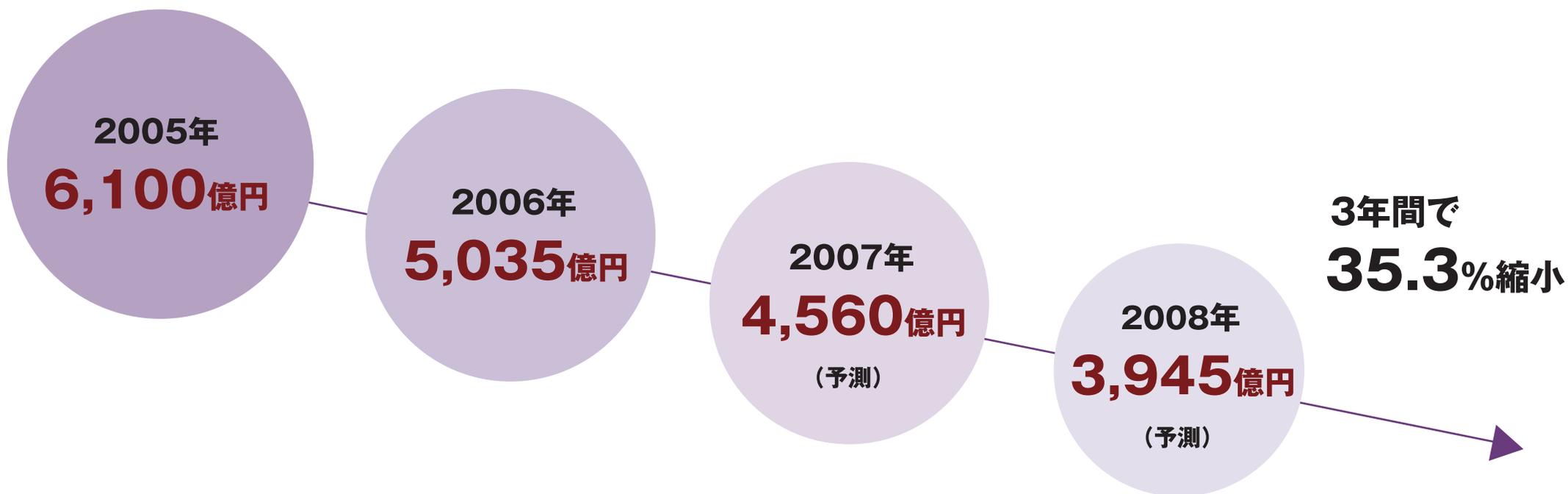
●3年間の日本和装「取扱い」

日本一をめざす!「日本和装の仲介」

「集客力」と「価格力」がカギ—3年間の日本和装「取扱い」(単体)から—



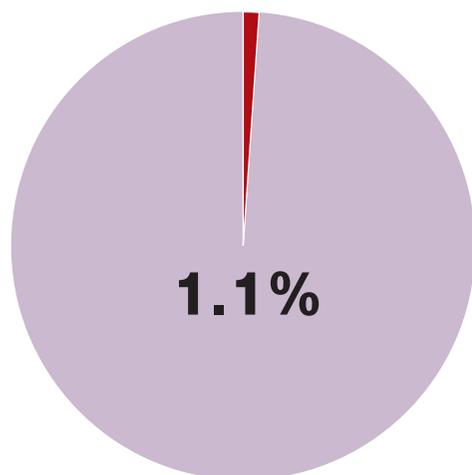
縮小が続く「きもの小売市場規模」



※矢野経済研究所『きもの産業白書2008年版』

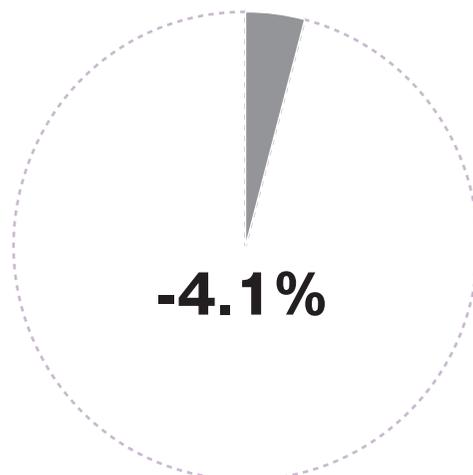
「売上高に対する営業利益の割合」3業態企業例 比較

〈きもの卸売業〉



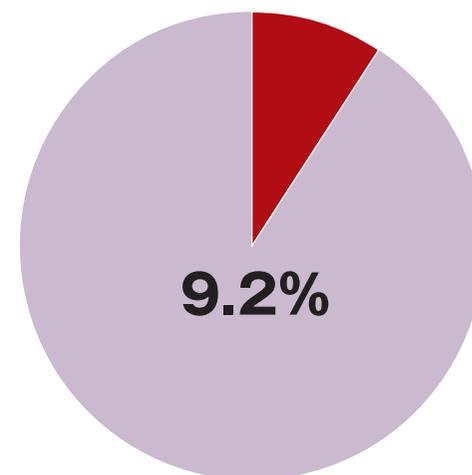
A 社
(きもの事業セグメントのみ)
平成20年3月期

〈きもの小売業〉



B 社
(単体)
平成20年2月期

〈きもの販売仲介業〉



当社
(単体)
平成20年12月期

●平成20年12月期(第23期)決算

平成20年12月期(第23期)決算【要点】(連結) (百万円未満切り捨て)

(平成20年5月1日～平成20年12月31日)

きもの小売市場の縮小が続く中、従来の同市場とは一線を画した「きもの販売仲介市場」を形成してきた当社。この第23期も、きもの業界全体のためにも、社員教育を徹底し、また、高視聴率の報道番組への提供をはじめ、積極的に広告宣伝活動を行いました。しかしながら巨視的には、予想を超える金融危機と景気停滞の影響も無視できない状況となり、平成20年11月5日公表予想から微増収となりました。

●売上高：平成20年11月5日公表予想から 234百万円(6.3%)増加

●経常利益：平成20年11月5日公表予想から 61百万円(25.4%)増加

●当期純利益：平成20年11月5日公表予想から ±0

※第23期の第2四半期において、非効率拠点と見なされた7局の減損損失を特別損失に計上しております。

●通期配当：1株当たり1,200円

※通期とは平成20年5月1日～12月31日の期間。事業年度の末日変更により、8ヵ月決算となります。

●平成20年12月期(第23期)決算

平成20年12月期(第23期)決算【概要】(連結)

(平成20年5月1日～平成20年12月31日) ※

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

	平成20年 12月期実績	増減		20.11.5予想修正 平成20年12月期通期予想
売上高	3,934	234	6.3%	3,700
営業利益	297	57	23.7%	240
経常利益	301	61	25.4%	240
当期純利益	125	±0	±0%	125

※平成20年11月21日の臨時株主総会にて、事業年度の末日変更(毎年4月30日→毎年12月31日)を行っております。

従って、前期の第22期が12ヵ月決算であるのに対し、この第23期は8ヵ月決算となります。



●平成20年12月期(第23期)成果

平成20年12月期(第23期) 顕著な成果

(平成20年5月1日～平成20年12月31日)

- 平成20年6月に東京・日本橋人形町に開設した当社業務研修施設「アスアル研修センター」。模擬教室、模擬「販売機会」会場を併設したこの研修センターで、社員研修を強化して実施した結果、サービスの質の向上には明らかに成果があったと考えます。
- この第23期には、全国規模で開催された「4ヵ月間無料きもの着付教室」修了生対象の2大イベントが成功のうちに終了しました。
 - ・奄美大島紬「田中一村の世界」(平成20年8月～10月)→取扱高:約1億7,000万円、取扱点数:442点
 - ・きもの一日大学「和の色に恋」(平成20年8月～10月)→取扱高:約7,000万円、取扱点数:520点さらに平成21年1月にかけての、この全国規模イベントも成功をおさめています。
- ・「21周年ありがとうの会」(平成20年11月～平成21年1月)
→取扱高:約2億9,400万円、取扱点数:2,419点
- 学習意欲、高級志向が平均傾向よりも高いと思われる日本和装修了生対象の以下の新企画教室が実施され、好評のうちに進行しました。両教室とも、平成21年2月より新たな受講者(修了生のみ)を迎えて、第2期が実施されます。
 - ・きもの最上級教室(週1回・全15回)
 - ・きものプラチナ教室(週1回・全12回)

平成20年12月期(第23期) ポイント説明

(平成20年5月1日～平成20年12月31日)

- 巨視的には、予想を超える金融危機と景気停滞による、消費マインドの低下が無視できない状況となりました。
- そのような状況であればこそ、不振のきもの業界全体のイメージアップのためにも、高視聴率の報道テレビ番組枠で当社企業PRのCMを、受講者募集の時期以外にも出すなど、前年の同時期にも増して、積極的に広告宣伝活動を行いました(詳しくは次ページ)。
- 非効率拠点と見なされた7局の減損損失を第23期第2四半期で計上しました。
(この第2四半期における取扱高全体に占める、7局の合計の取扱高の割合は6.1%。
長期的な視野に立ち、東京・名古屋・大阪を中心とした大都市圏に経営資本を集中するため、平成20年秋期をもって、以上7局の閉鎖を決めました)
- 自己資本比率は77.6%です。(参考:平成20年4月期 73.4%)

【参考】前年同時期比 広告宣伝費の伸びについて

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

「4か月間無料きもの着付教室」	①平成20年5~12月(単体)	②平成19年5~12月(単体)	増減	
広告宣伝費合計	790	756	34	4.4%
「4か月間無料きもの着付教室」 受講者募集広告費	565	667	△102	△15.3%
テレビ朝日 「報道ステーション」提供料(※)	160	0	160	—
会報誌(KOSODE)関連費用	41	65	△24	△36.9%
ダイレクトメール関連費他	24	24	±0	±0%

※「4か月間無料きもの着付教室」受講者募集時期に先立ち(平成20年5~9月)、「報道ステーション」番組枠内で当社企業PRのCMが放映されました。
きもの業界全体のイメージアップのためのCMでもありました。

平成21年12月期(第24期)業績予想【要点】(連結)

●売上高：6,000百万円

きもの販売仲介収入が、着付教室修了後のリピート購入にも十分に立脚できる体制をさらに強化

●利益：購入単価を上げることよりも、販売機会での参加人数及び販売仲介点数(加工点数)を増やすことに注力する。
ムダを省き、営業利益のさらなる改善をはかり、業績向上をめざす。

- ・ 営業利益 600百万円
- ・ 経常利益 600百万円
- ・ 当期純利益 326百万円

●配当：1株当たり通期1,500円を予定

平成21年12月期(第24期)業績予想【概要】(連結)

(単位:百万円、百万円未満切り捨て)

	平成21年 12月期予想	平成21年 12月期上期予想
売上高	6,000	2,900
営業利益	600	280
経常利益	600	280
当期純利益	326	149

「きものブリリアンツ」キャンペーン本格始動

日本和装「きものブリリアンツ」キャンペーンの趣旨は「みんなで“きもの美人”になりましょう」というものです。具体的には「きものを着る機会と、美しくなるチャンスをもっと!」と呼びかけるキャンペーンです。

「4カ月間無料きもの着付教室」修了生に対し、昨年11月1日発行の日本和装会報誌「KOSODE」で、このキャンペーン参加のための最初のアクションである「ブリリアンツ・メイツ登録者募集」の告知をしたところ、現在、登録者は9,500名を超えています。平成21年1月には全国7都市で、ブリリアンツ・メイツのための「新春きものパーティ」を開催、合計790名が出席しました。



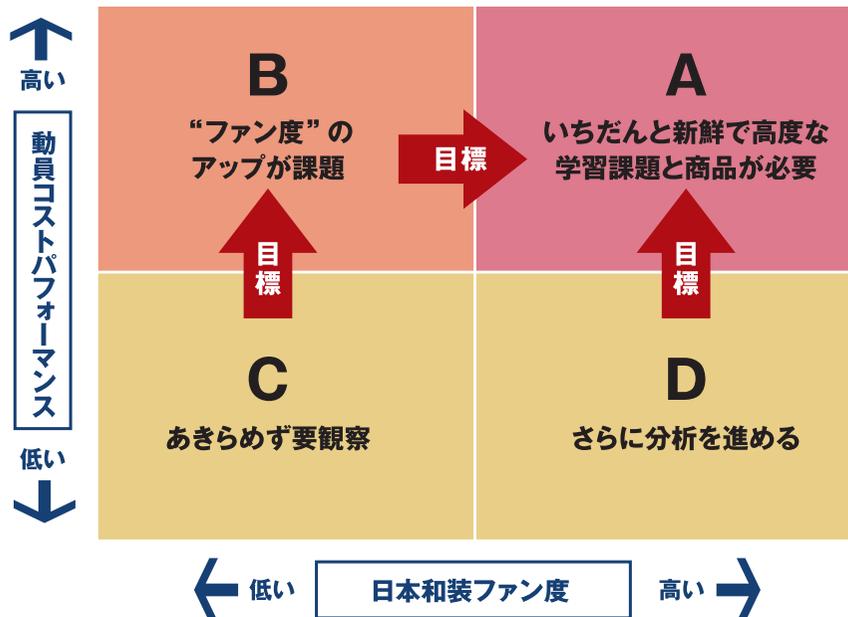
先発の日本和装「きものマスター検定」と「きものブリリアンツ」キャンペーンは修了生対象プロモーションの両輪です

早くも9,500名を超えた「ブリリアンツ・メイツ」の他に、日本和装修了生の中には現在、2万5,400名の「きもの基礎マスター」と呼ばれる人たちがいます。「きもの基礎マスター」は、平成19年1月発行の会報誌「KOSODE」で、初めて登録者募集の告知が行われましたが、4ランクがある「日本和装きものマスター検定」を受験するための最初のアクションが「きもの基礎マスター」登録です。いわば、「きもの文化人をめざす」のが「きもの基礎マスター」修了生であり、「きもの美人をめざす」のが「ブリリアンツ・メイツ」修了生です。大きく2つの志向に分けたグループを軸として、修了生対象の2大プロモーションを並行して推進していく所存です。



修了生対象プロモーションを裏付ける 分析はさらに進んでいます

【前期決算説明資料に「補足」で既出】着付教室修了生の特性分類（概案）



新しい手法での修了生対象プロモーションの順調な進展を支えるものの一つは、左の図のような、日本和装修了生14万1,000名に対する分析です。

前出の「きもの最上級教室」、イベント「田中一村の世界」は
いうなれば「A分類」修了生のニーズを中心にイメージした企画、
また「きものプラチナ教室」、イベント「和の色に恋」は
いうなれば「B分類」修了生のニーズを中心にイメージした
企画ともとらえられます。

平成21年春期において、「4か月間無料きもの着付教室」では
全国で296教室、1,496クラスで開講の見込みです。

平成21年春期「4か月間無料きもの着付教室」受講者も、
左の図のような修了生候補であり、今後十分に期待が持てると考えられます。

きものを“楽しむ人”から“盛り上げる人”へ 日本和装「プロシューマー」養成

単に当社事業のみならず、今後のきもの文化と消費の継続・発展を
考えるとき、きものファンが“受身になりがちな消費者”ばかりというのでは、
心もとないものがあります。

当社は、今後のきもの文化と消費においては、
「消費者 (consumer=コンシューマー)」であるばかりでなく
「増進者 (promoter=プロモーター、盛り上げる人)」である人、
いうなれば

■「プロシューマー」(“promoter+consumer”からの造語)
が重要なキーマンとなると考えます。

「きものプロシューマー」養成の一環として、現在、

- 「きもの講師 養成講座」第1期生(東京・名古屋・大阪。平成20年12月より開講)が受講中。
- 「アイデア ママ」(斬新なアイデアが求められるイベント等の企画運営担当、大阪局よりスタート)を、昨年秋に募集した結果、3名が活動中。いずれも、対象を日本和装修了生に限定しての募集、実施です。

5つのつく日は… アイデア・ママの日♪

スタート!

- 1/25 (日)** きものでおでかけ～大阪天満宮・天神橋筋編～
13:00～16:30 参加費 2000円
「きもの楽しみ方」をテーマにした、おでかけの楽しみ方。天神橋筋の散策や、天満宮の参拝などを行います。
- 2/5 (木)** タンズの中、見てください。
10:30～11:00 参加費 2000円
おでかけの楽しみ方。天神橋筋の散策や、天満宮の参拝などを行います。
- 2/10 (火)** おさらい会～変わり結び～
13:00～14:30 参加費 1000円
おさらい会。変わり結びの体験を行います。
- 2/15 (日)** おさらい会～二重太鼓～
13:00～14:30 参加費 1000円
おさらい会。二重太鼓の体験を行います。
- 2/20 (金)** おでかけイベント★ネイル体験
13:30～14:30 参加費 1000円
おでかけイベント。ネイル体験を行います。
- 2/25 (水)** アイデア・ママひなまつり～大阪天満宮・桑島亭編～
10:00～17:00 参加費 5000円
アイデア・ママの活動発表会。ひなまつりの楽しみ方について発表を行います。
- 3/5 (月)** おさらい会～名古屋編～
13:00～14:30 参加費 1000円
おさらい会。名古屋編の体験を行います。
- 3/10 (日)** ネイル体験
13:30～14:30 参加費 1000円
ネイル体験。
- 3/15 (日)** カラーコーディネート講座
13:00～14:30 参加費 3000円
カラーコーディネート講座。
- 3/20 (金・祝)** おさらい会～変わり結び～
10:00～11:30 参加費 1000円
おさらい会。変わり結びの体験を行います。
- 3/25 (水)** きものでおでかけ～大阪天満宮・桑島亭編～
10:00～16:30 参加費 5000円
きもの楽しみ方。天神橋筋の散策や、天満宮の参拝などを行います。

「日本和装の仲介」が登録商標に

かねてより当社が商標登録出願をしていた

「日本和装の仲介」(商願2007-097143)が平成20年11月、
特許庁より商標登録の査定を受け、
商標権の設定の登録をいたしました。

今後は、登録商標「日本和装の仲介」を土台として、
新しいプロモーション手法への挑戦を率先して行い、
ますます確固たる事業基盤を築いていきたいと考えております。

小売業よりも、販売仲介業の時代です

きもの業界の不振を乗り越えるためのみならず、
さらに続くことが予想される景気停滞の時代こそ、
生産者と消費者の距離をもっと縮めること、
そして、生産者も消費者も一人ひとりが
「人生の主人公になれる」よう、事業を行うことが大切だと考えます。

今こそ、小売業よりも、販売仲介業の時代です。

注意事項

本資料は平成20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、本資料は平成20年12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 <http://www.nihonwasou.co.jp>

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