

# 攻守を交えた戦略で、 内部基盤を固めた4期間



# 上場後4期間の日本和装の取り組み

	きもの業界	日本和装		
		売上高	攻め	守り
H18年(2006)5月 ~H19年(2007)4月	<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>	<b>第21期</b> (19年4月期)  <b>6,274</b> (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>ジャスダック証券取引所上場</b></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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「きもの安心宣言」表掲</li> <li>● 弁護士を交えた法律勉強会の実施</li> </ul>
H19年(2007)5月 ~H20年(2008)4月	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 過量販売の社会問題継続</li> </ul>	<b>第22期</b> (20年4月期)  <b>6,411</b> (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 子会社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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 体制強化のため本社を福岡から東京に移転し、営業本部と一本化</li> <li>● 「販売仲介事業に関する基本方針」制定、公表</li> </ul>
H20年(2008)5月 ~12月	<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>	<b>第23期</b> (20年12月期) <b>&lt;8ヵ月決算&gt;</b>  <b>3,930</b> (百万円)		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「お買い物計算書」の改定</li> <li>● アスアル研修センターを設置し社員の研修を強化</li> <li>● 不採算拠点7局の減損計上</li> </ul>
H21年(2009)1月 ~12月	<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> <li>● 消費者庁発足</li> <li>● 「特定商取引法」「割賦販売法」の改正施行</li> </ul>	<b>第24期</b> (21年12月期)  <b>5,950</b> (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 子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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 不採算拠点7局の閉鎖</li> <li>● 「コンプライアンス委員会」発足</li> <li>● 広告でビジネスモデルを積極的に開示</li> <li>● 子会社運営「きものスーパー」閉店に伴う特別損失計上</li> </ul>

きもの業界

● きもの小売業大手「たけうちグループ」倒産

たけうちグループ

(売上 530億円)

負債総額	205億円
店舗数	568店
従業員	5,300人
グループ企業	14社



● 「きもの過量販売」が社会問題化



日本和装 ( ● = 攻め ● = 守り )

● ジャスダック証券取引所上場

● クレジットカード決済開始

● 積極的な広告宣伝活動

● 「きもの安心宣言」表掲

● 弁護士を交えた法律勉強会の実施



日本和装は“無理な販売”から  
お客様を守ります。

1. 価値のわからない品の販売から  
お客様を守ります。

そのためにも日本和装は、きものや帯を正しく評価するための知識提供につとめています。

2. 不適切な価格の品の販売から  
お客様を守ります。

そのためにも日本和装は、お客様の末永い購入につながる適切な価格の実現につとめています。

3. 変更・取り消しのきかない販売から  
お客様を守ります。

そのためにも日本和装は、8日間の無条件解約(クーリングオフ)期間を設けています。

きもの業界

● 過量販売の社会問題継続

2006年に社会問題化した過量販売に加え、景気の後退で業界は縮小傾向

日本和装 ( ● = 攻め ● = 守り )

● 子会社4社を設立

■ 日本和装ホールセールズ株式会社

和装文化に関する情報提供サービス、織物の製造販売(100%子会社)

■ 日本和装クレジット株式会社

割賦販売斡旋業、金銭貸付業(100%子会社)

■ 日本和装マーケティング株式会社

和服及び和装品の小売業、日本和装ファンクラブの運営(100%子会社)

■ NIHONWASOU USA, INC.

米国でのきもの関連事業(100%子会社・米国法人)

● 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



● 子会社運営の小売店「きものスーパー」開店



● 体制強化のため本社を福岡から東京に移転し、営業本部と一本化



● 「販売仲介事業に関する基本方針」制定、公表

きもの業界

日本和装 ( ● = 攻め ● = 守り )

- 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)



- 「お買い物計算書」の改定

**【クーリング・オフのお知らせ】**

8日間は、無条件で申込みの撤回 (契約が本和装ホールディングス株式会社 カスから発生します。但し、現金取引 (契約しクーリング・オフはできません。

請求されることはありません。③既に代金又は対価



- アスナル研修センターを設置し社員の研修を強化



- 不採算拠点7局の減損計上

きもの業界

日本和装 ( ● = 攻め ● = 守り )

- クレジット業界の自主規制(与信の厳格化)
- 消費低迷により小売・店外催事が減少
- 老舗産地問屋の経営破たん
- 消費者庁発足
- 「特定商取引法」「割賦販売法」の改正施行

- 子会社で博多織の製造開始



- 「日本和装クレジット」で個品割賦を開始



- 不採算拠点7局の閉鎖
- 「コンプライアンス委員会」発足
- 広告でビジネスモデルを積極的に開示
- 子会社運営「きものスーパー」閉店に伴う特別損失計上

