



〈 個人投資家向け会社説明会 〉

「4ヵ月間無料きもの着付教室」の日本和装

きもの業界を販売仲介が再興

「着られる」喜びで市場を開拓した23年
これからは「着たい」需要を作る仕掛けで新市場形成

2010年4月23日
日本和装ホールディングス株式会社
[証券コード2499]

はじめに

『4ヵ月間無料きもの着付教室』で
おなじみの日本和装は、
着付け学院でも
きもの小売業でもありません。
生産者と消費者をつなぐ
「きもの販売仲介業」です。



目次

■個人投資家向け会社説明会

日本和装の沿革	3
日本和装ホールディングスグループ	4
「4ヵ月間無料きもの着付教室」	5
全国で15万人超の修了生	6
きもの販売仲介とは	7
きもの小売市場における日本和装	8
これからの成長戦略	9
日本和装の戦略	10

■参考資料

【会社概要】	
日本和装は「きもの販売仲介業」	13
着付け教室No.1！	14
独自の品質管理システム	15
正直な経営でお客様を守る	16
日本和装の全国展開	17
加盟店制度	18
【09年12月期 決算資料】	
09年12月期 日本和装単体決算	20
09年12月期営業利益の増減分析	21
売上高を支えた企画イベント	22
株式上場後の歩み	23
【10年12月期 通期計画】	
通期スケジュール	25
通期計画	26
オールインワン政策	27
【株主還元】	28

■ご注意

日本和装の沿革

(弊社社長・吉田重久の年表)

1962年11月		誕生	九州・福岡で四人兄弟の末っ子として生まれる (やんちゃな青春時代を過ごす)
1982年		19歳	福岡大学商学部第二部(夜間)に進学
1984年 3月	デリコ(個人事業)創業	21歳	
1986年 7月	有限会社デリコ(福岡市)創設 資本金100万円(舶来品輸入販売業)	23歳	
1987年	「無料きもの着付教室」を3カ所で開催	25歳	
1991年 3月		28歳	福岡大学商学部第二部卒業
9月		28歳	結婚(のちに二男二女に恵まれる)
1993年	佐賀・久留米・熊本へと教室拡大 / 「きものリフレッシュセンター」設立		
1995年	1月17日大阪進出 / 9月東京進出	32歳	
2003年10月	商号を「株式会社ヨシダホールディングス」に変更		
2004年 4月	福岡に「カスタマーセンター」を設立		
10月	京都に「糸の匠センター」(物流管理部門)を設立		
2005年	「カスタマーセンター」を京都に移転		
2006年 5月	商号を「日本和装ホールディングス株式会社」に変更		
9月	ジャスダック証券取引所 上場(上場後資本金458,707,954円)	43歳	
2007年 3月	子会社「日本和装ホールセラーズ株式会社」を設立		
6月	子会社「日本和装クレジット株式会社」を設立 / 本社を東京に移転		
2008年 3月	子会社「NIHONWASOU USA,INC」を米国に設立		
2009年10月		46歳	バセドウ病を発症 → 2010年4月緩解

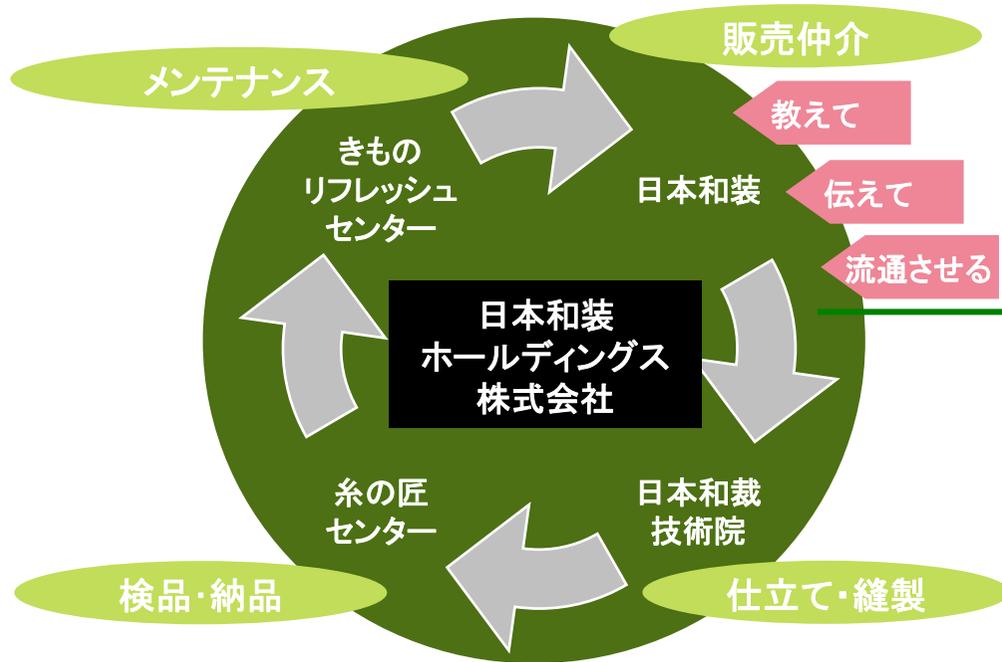


※弊社社長ブログ「道はそこにある」
<http://blog.nihonwasou.co.jp/>

日本和装ホールディングスグループ

＜子会社＞※すべて100%子会社

＜親会社＞



日本和装ホールセラーズ株式会社

伝えて
文化を残す

日本和装クレジット株式会社

流通させる

日本和装マーケティング株式会社
2010年度に合併

流通させる

NIHONWASOU USA, INC.

教える
伝える
流通させる

- ・織物の製造
- ・セミナー講師の派遣

- ・個品割賦あっせん
- ・総合割賦あっせん

- ・きものや帯・和装小物の販売
- ・日本和装ファンクラブの運営

※日本和装ファンクラブとは
09年3月不採算拠点の見直しを実施。閉鎖拠点の講師・修了生のフォローをするために発足した組織。
現在2,088名が5名の講師を中心に自主運営組織として活動している

・米国法人

「4ヵ月間無料きもの着付教室」で「教えて」「伝える」

受講者募集



受講者募集
(年2回春・秋)

着付け講習



着付けの技術を教え
知識を伝える

セミナー



※生産者から
直接販売

修了パーティ



修了後は・・・

「4ヵ月間無料きもの着付教室」は、週1回2時間・全15回
新規顧客（受講者）は年間2万人超!!

全国で15万人超の修了生も引き続き「学んで」「楽しむ」

告知



会報誌「KOSODE」（季刊・無料）
DM、チラシ、ハガキなど

- ステップアップのための無料教室
- 大都市圏での即売イベント
- 各地の即売イベント
- きものマスター検定
- きものブリリアンツ・キャンペーン



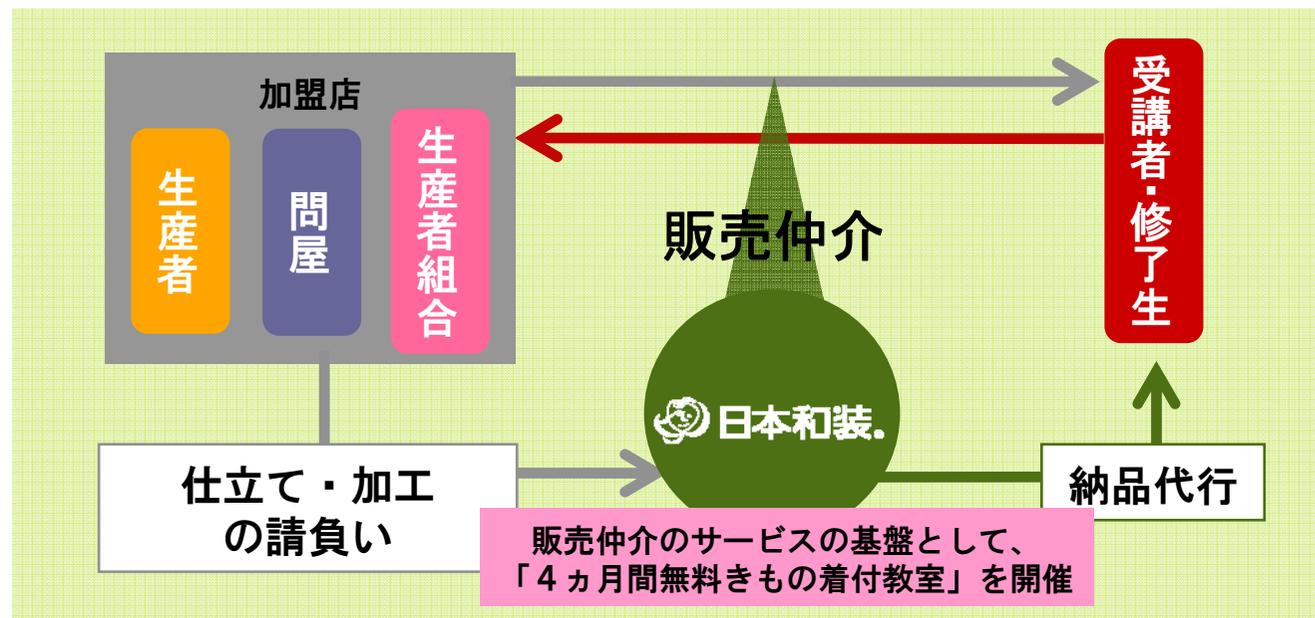
きもの販売仲介とは新しい流通システム

生産者と消費者の双方にメリットがあるシンプルな流通形態

■きもの業界の複雑な流通



■日本和装のビジネスモデル

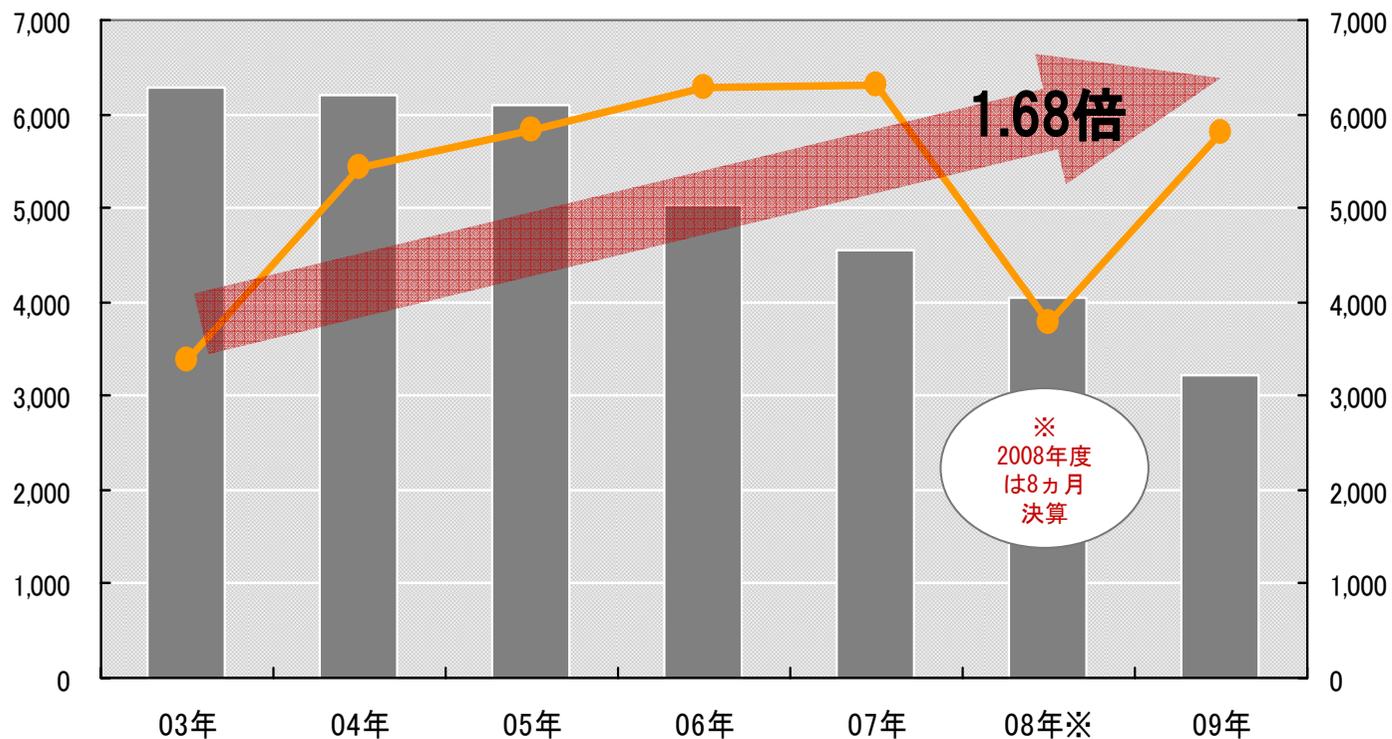


きもの小売市場における日本和装

低迷する業界に対し、日本和装は6年間で売上高を1.68倍に！

[きもの小売市場と日本和装売上高の推移] ■ きもの小売市場 ● 日本和装売上高

(単位:億円)



(単位:百万円)

注)

●きもの小売市場については、「きもの産業白書2009年版」(矢野経済研究所調べ)より

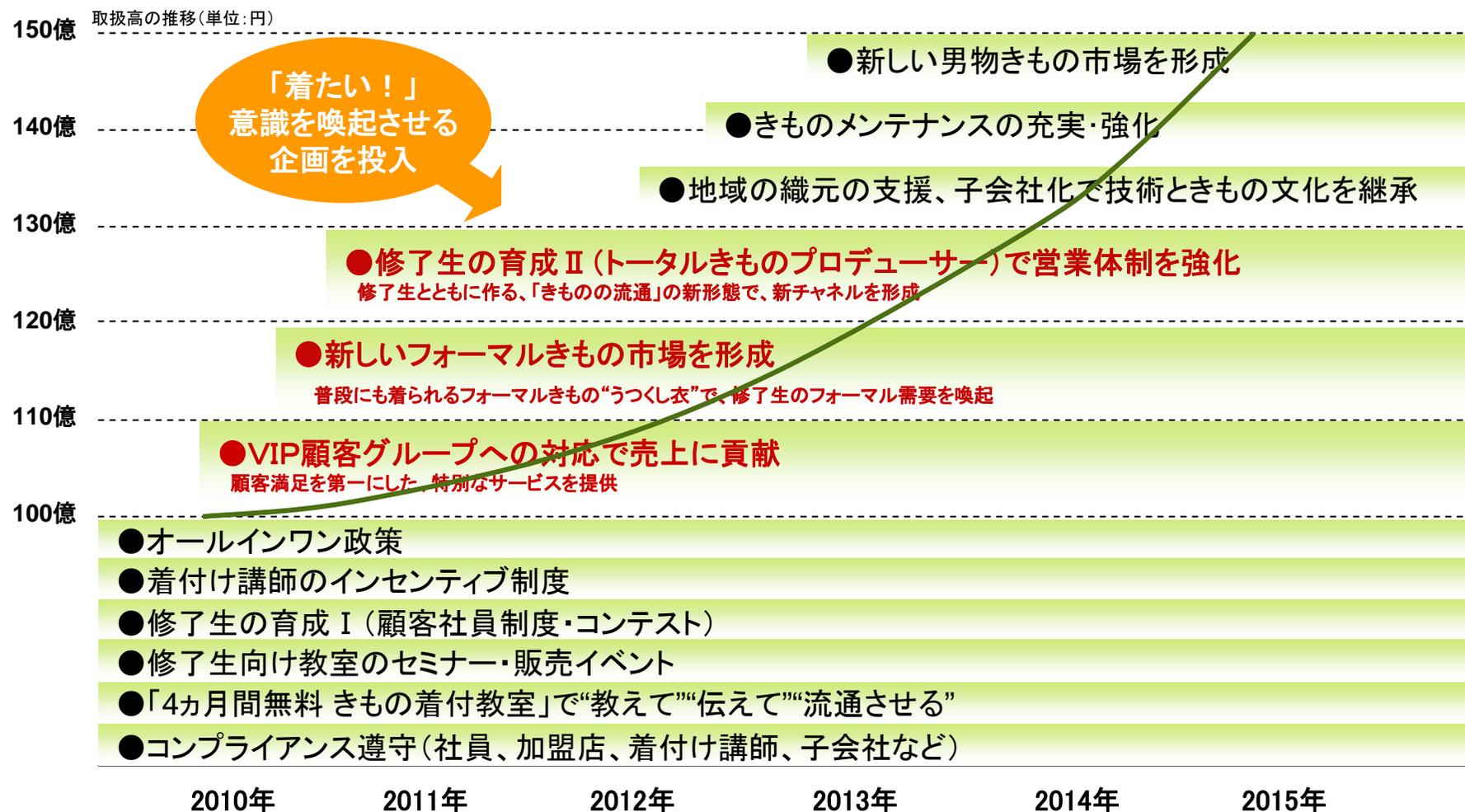
●日本和装の売上高、経常利益については、単体における、決算数値

※06年9月:日本和装株式の上場準備として03年9月、10月、12月、03年4月にわけて関連会社等の統合整理を行った

※日本和装の08年度については、決算期変更に伴い、8ヵ月決算の数値

これからの成長戦略

日本和装の企画力で“きもの業界”全体を活性化！

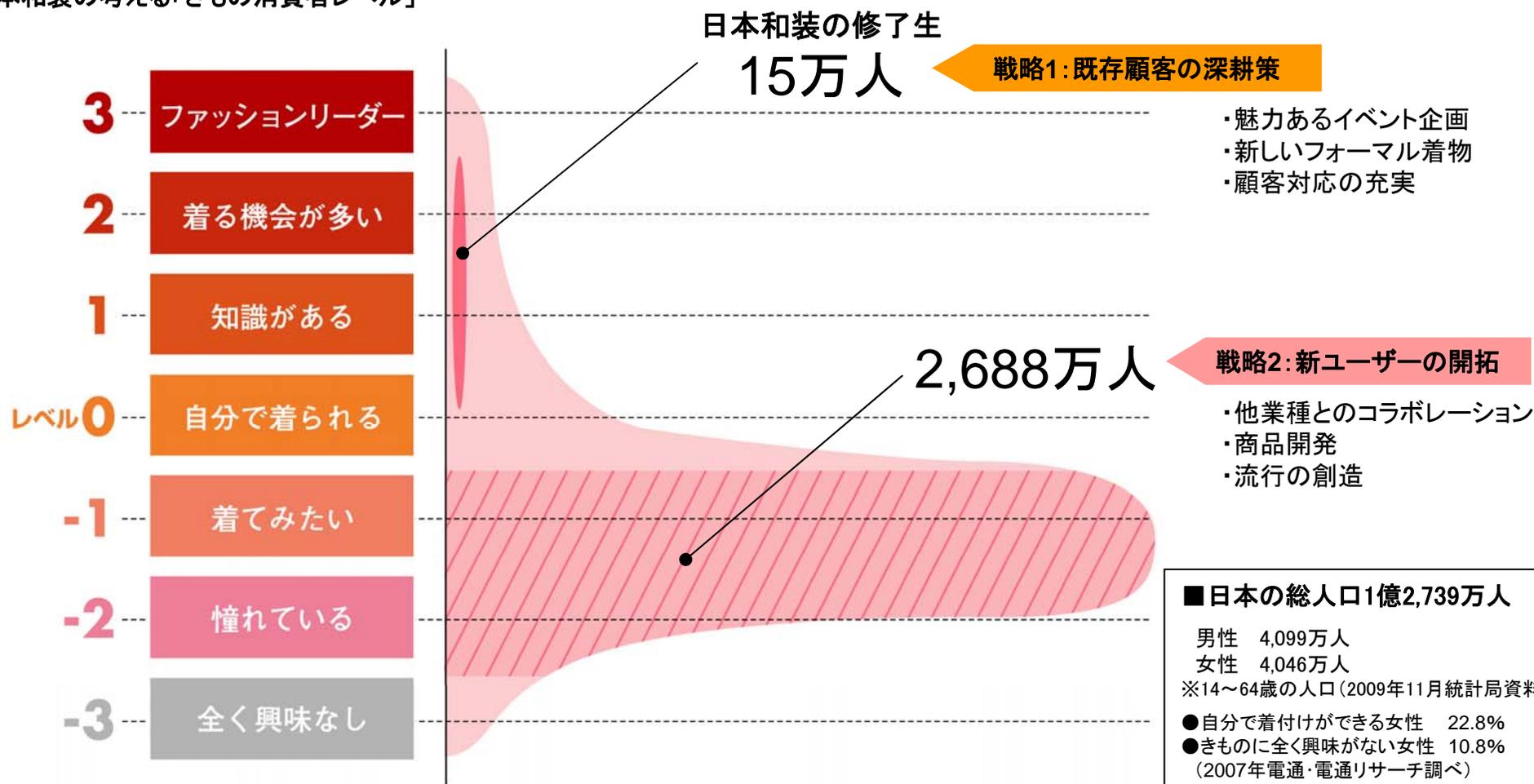


拡大した市場できもの業界No.1へ

日本和装の企画力で、ニーズを掘り起こします！

販売仲介（在庫を持たない中立的な立場）だからこそできる新ユーザーの開拓

■日本和装の考える「きもの消費者レベル」





参考資料をご用意しています。

くわしくは資料をご参照ください。

●参考資料：日本和装について・1

日本和装ホールディングス株式会社



■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

【従業員数】連結149名 講師(業務委託)340名

【拠点数】全国22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

【URL】

日本和装ホールディングス株式会社 <http://www.nihonwasou.co.jp>

日本和装 <http://www.wasou.com>

●参考資料：日本和装について・2

日本和装は「きもの販売仲介業」



※比較対象の「着付け学院」「きもの小売業」は一般的なイメージです

	着付け学院	きもの販売仲介業＝日本和装	きもの小売業
市場	寡占状態	6年間で売上高1.68倍 (P8参照)	6年間で半減
収入源	入学金・授業料	販売仲介手数料	売上利益
着付教室の目的	流派技術の指導 プロの養成	「きもの消費者」の創造、市場の拡大 (P5参照)	
仕入れ		していない	複数の問屋が介在
加工		独自の仕立て基準あり (P15参照)	和裁士に依頼
検品・物流		独自の検品、発送センター (P15参照)	販売員など
在庫		在庫なし	在庫あり
着付教室の流派・免状	流派・免状制度あり	なし	
品揃え		加盟店コンペで品質と価格を日本和装が精査 受講者、修了生の声が商品作りに反映	流行に左右 化繊、海外縫製の プレタきもの（お仕立て済み） が並ぶ
商品説明		生産者や現場に精通した人から語られる	販売員から
売れ筋		正絹のおしゃれ着（紬）	フォーマル（訪問着・附下げ）

●参考資料：日本和装について・3

着付教室No.1！ “みんなの通いたい” 着付教室です。

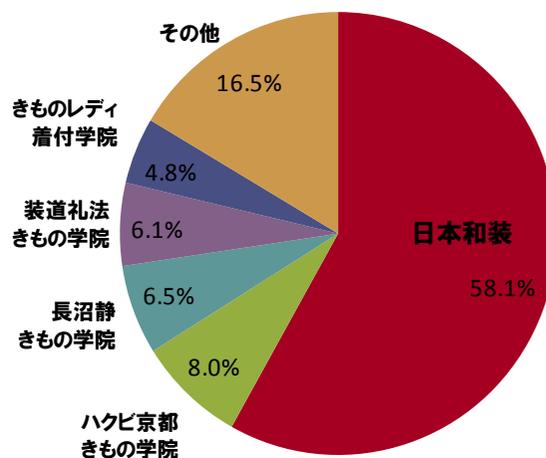
2009年度 着付教室No.1の三冠王！みんなが通いたい着付教室は「日本和装」！



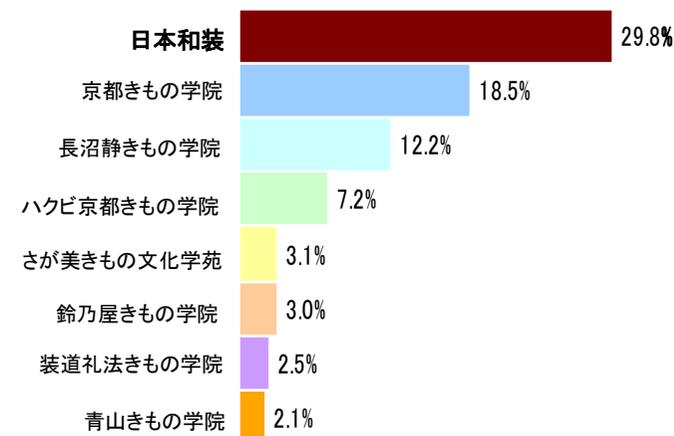
(※1) 着付教室の修了生数

教室	修了生数
日本和装	24,000
ハクビ京都きもの学院	3,300
長沼静きもの学院	2,700
装道礼法きもの学院	2,500
きものレディ着付学院	2,000
その他	6,800
合計	41,300

(※2) 着付教室のシェア



(※3) 通ってみたい着付教室



2008年に初心者対象の着付教室を修了した人数(株式会社富士経済調べ 2009年6月実施)

全国約10万人を対象としたネット調査において
(社団法人地域経済研究所調べ 2009年7月実施)

●参考資料：日本和装について・4

独自の全国統一品質管理システムで信頼と安心を提供

物流管理

糸の匠センター



縫製・お仕立て

日本和裁技術院



消費者対応

カスタマーセンター



日本和装で仕立たきものには
すべてナンバリングされた
タグを付け、縫製レベルの
保証と縫製者の特定が可能



●参考資料：日本和装について・5

業界慣習よりも、正直な経営でお客様に信頼と安心を！

■「法律は最低のモラル」

着付教室No.1企業、これから着物業界No.1を目指す企業として、個人情報保護法、特定商取引法を遵守することを、社内のみならず、加盟店、委任契約の着付け講師を巻き込んで取り組む

■コンプライアンス委員会

外部から弁護士を迎え、消費者クレームの解決、法令改定前の事前研修、加盟店・講師を含めたコンプライアンス研修、リスク管理、予防措置などを討議する委員会を運営

■きもの安心宣言

きもの業界にありがちなクレームゼロをめざし、2006年11月27日、「きもの安心宣言」を掲げ、2010年2月現在、加盟店38社と協力縫製会社29社から賛同を得ている



加盟店対象のクレジット説明会の様子



●参考資料：日本和装について・6

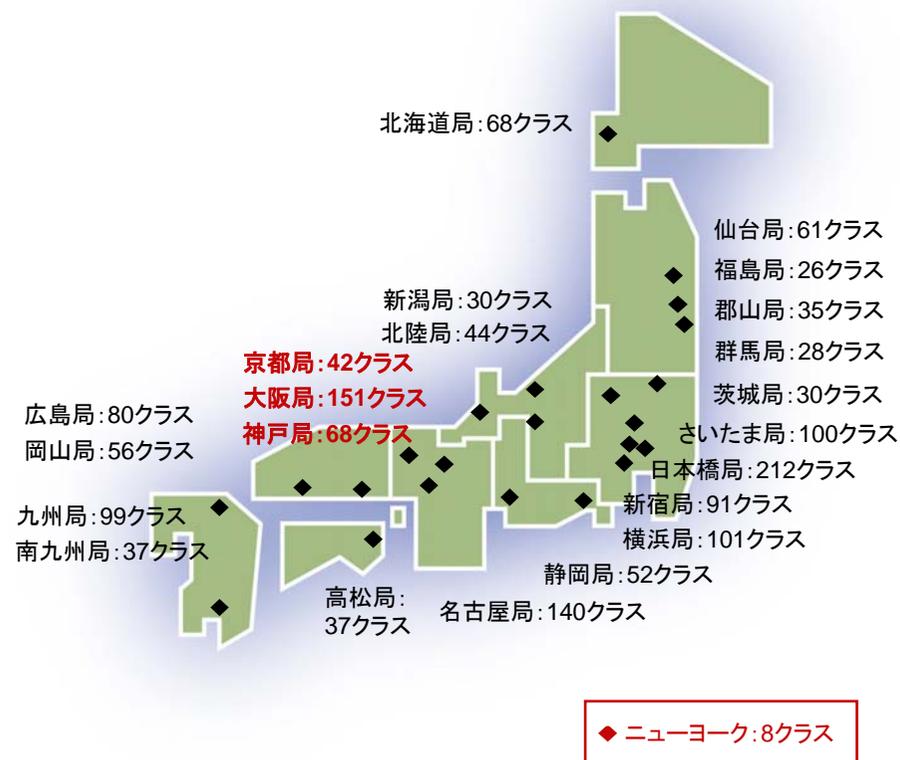
日本和装の全国展開

22拠点 337教室 約1,500クラス

■過去4年間の地域別売上高

	06.4月期	07.4月期	08.4月期	08.12月期	09.12月期
北海道	5.2%	4.8%	4.0%	4.4%	4.7%
東北	7.5%	7.1%	7.6%	9.0%	6.5%
関東	37.3%	39.1%	38.9%	40.0%	42.9%
中部	14.9%	16.4%	18.4%	16.9%	16.2%
近畿	24.0%	20.2%	17.5%	16.7%	17.0%
中国	3.8%	5.9%	6.0%	5.6%	6.1%
四国	2.3%	2.4%	3.3%	2.4%	1.6%
九州	5.1%	4.0%	4.3%	4.8%	5.0%

■2010年春 全国337教室、1,588クラスで開講



※(2010.1.31現在)開講クラス数は応募者数によって増減します。

●参考資料：日本和装について・7

品質と適正な価格を保持する加盟店制度



■加盟店制度

- ・ 38社（2010年2月1日現在）のうち19社が生産者および生産者組合
- ・ 取扱い商品の価格帯、供給体制について審査を行う
- ・ 経営状況、取引先、取引条件などについて企業調査を実施
- ・ 契約履行状況については、営業本部によって常時確認
- ・ 生産者や卸し問屋は、加盟店になることで、売り掛け金の回収の手間が省け、回収期間の短縮が図れる



■年に2回のコンペティション

- ・ 毎年春と秋の2回、きもの・帯それぞれについてコンペティションを開催
- ・ 営業本部とマネージャーによる審査・選考を実施
- ・ 新作のきものや帯を持ち寄り、消費者ニーズの反映状況、品質、販売価格、セミナーへの取組み体制などの面から選考。
- ・ 結果によって、セミナー（販売機会）の配置・回数などを決める
- ・ 商材の内容や価格設定、説明責任体制などによっては、過去にセミナーを担当できない加盟店が出ている

●参考資料：

09年12月期 決算資料



連結

売上高 5,950百万円（計画比99.2%）

営業利益 404百万円（計画比67.3%）

- 売上高は、ほぼ計画値を達成
- 09年秋期受講者募集が一時的に伸び悩んだ事と、グループ子会社の営業損失が営業利益に影響
- 内部基盤の整備に着手（オールインワン政策）

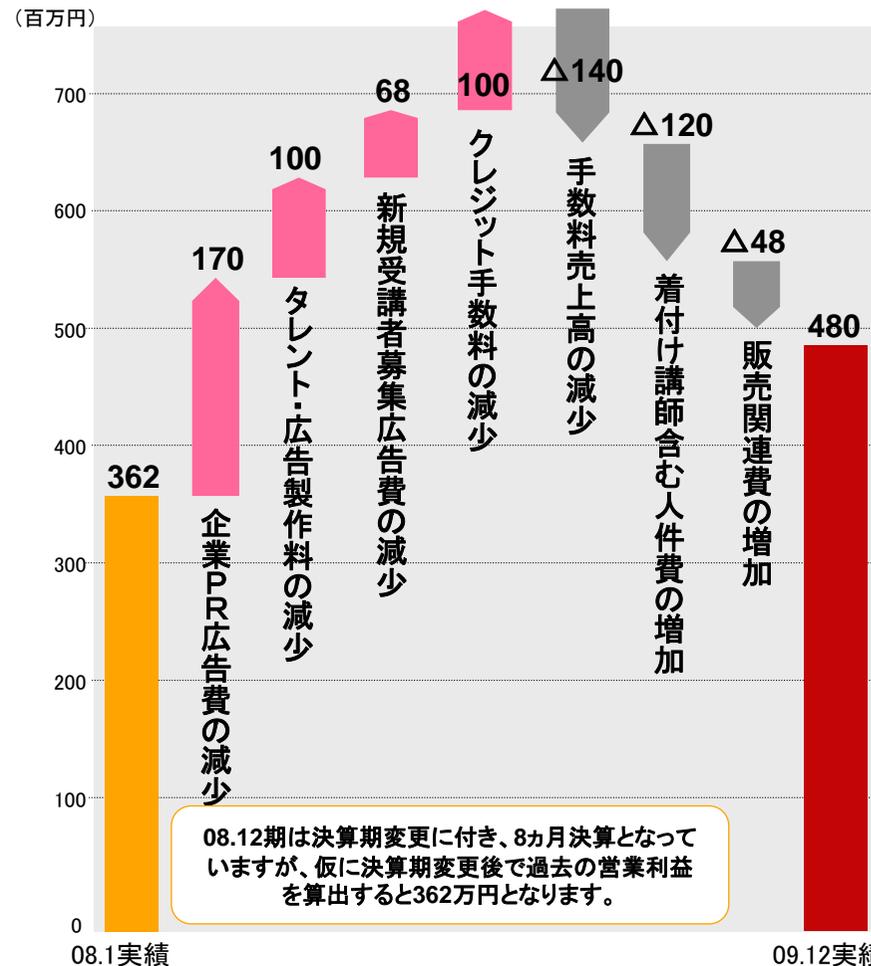
●参考資料：09年12月期決算・1

09年12月期 日本和装単体決算

売上高 計画比100.9% 子会社合併による特別損失1億2,000万円を計上

(単位：百万円)

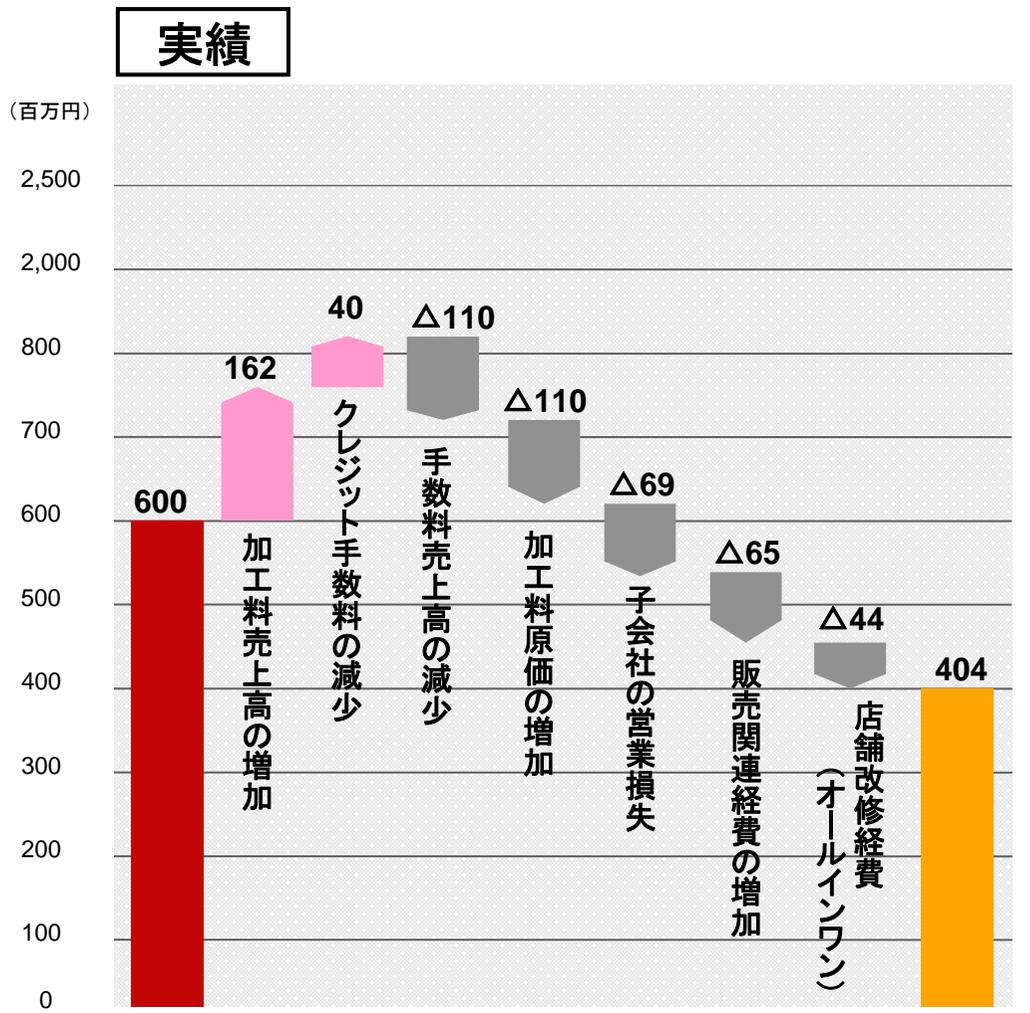
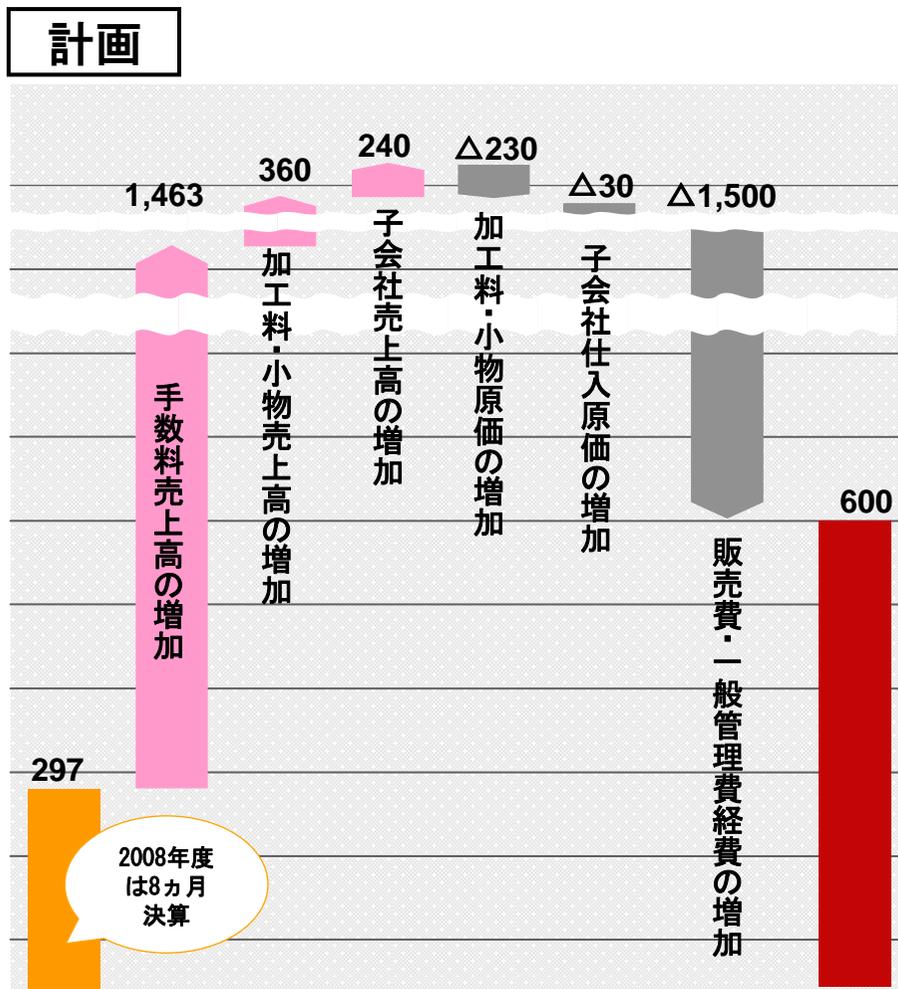
単体						
項目	①08.12期 実績 (8ヵ月)	②09.12期 計画	③09.12期 実績 (12ヵ月)	前期差異 (③-①)	計画差異 (③-②)	計画比
売上高	3,788	5,600	5,654	1,866	54	100.9%
売上総利益	3,289	—	4,811	1,522	—	—
売上総利益率	86.8%	—	85.1%	△1.7%	—	—
販売費及び 一般管理費	2,941	—	4,325	1,384	—	—
営業利益	347	580	485	138	△95	83.6%
営業利益率	9.2%	10.4%	8.6%	△0.6%	△1.8%	—
経常利益	355	580	490	135	△90	84.5%
経常利益率	9.4%	10.4%	8.7%	△0.7%	△1.7%	—
当期利益	179	326	195	16	△131	59.8%



※日本和装の2008年度については、決算期変更に伴い、8ヵ月決算の数値

●参考資料：09年12月期決算・2

09年12月期 営業利益の増減分析〈連結〉



08.12実績 ※08年12月期の8ヵ月決算から
09年12月期は通常の12ヵ月決算で計画

●参考資料：09年12月期決算・3

売上高を支えた企画イベント

修了生（既存顧客）が楽しんで参加するイベントが、販売仲介の場に！

●大型即売イベント

きものコレクション

開催時期：09年11月

開催地：北海道、東京、名古屋、大阪、福岡

参加人数	2,103人
購入率	93.3%
購入平均金額	12万2,800円

取扱高 2億4,000万円



●KOSODE連動イベント

イベント名	参加人数	購入率	購入平均金額
22周年ありがとうの会	4,476人	53.10%	20万8,000円
夏もの&単衣	1,626人	43.30%	21万2,400円
モードなモードな博多織	829人	25.09%	27万4,900円

きものの明日 プロジェクト '09

開催時期：09年6月

開催地：東京、名古屋、大阪

参加人数	1,550人
購入率	72.8%
購入平均金額	19万4,200円

取扱高 2億2,000万円



●各拠点主催イベント

イベント名	参加人数	購入率	購入平均金額
オールインワンオープニング	817人	54.22%	17万3,700円
お手入れ講座	242人	39.26%	22万6,100円
奄美ツアー	42人	92.86%	105万5,800円

●参考資料：09年12月期決算・4

株式上場後の歩み



低迷する業界のなか、内部基盤を固め着付教室No.1！飛躍はこれから

	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"> ● きもの小売業大手「たけうちグループ」倒産 ● 「きもの過量販売」が社会問題化 	第21期 (19年4月期) 6,274 (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「きもの安心宣言」表掲 ● 弁護士を交えた法律勉強会の実施
H19年(2007)5月 ~H20年(2008)4月	<ul style="list-style-type: none"> ● 過量販売の社会問題継続 	第22期 (20年4月期) 6,411 (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ● 子会社4社を設立 ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
H20年(2008)5月 ~12月	<ul style="list-style-type: none"> ● 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) 	第23期 (20年12月期) (8ヵ月決算) 3,930 (百万円)		<ul style="list-style-type: none"> ● 「お買い物計算書」の改定 ● 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
H21年(2009)1月 ~12月	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	第24期 (21年12月期) 5,950 (百万円)	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

●参考資料：

10年12月期 通期計画



連結

売上高

現状維持

営業利益

前年比1.3倍増

- さらなる成長に向けての基盤固めの年
- 修了生（既存顧客）向けサービスの充実
- オールインワン政策で地方局の稼働率を上げ、収益基盤を強化

●参考資料：10年12月期通期計画・1

通期スケジュール



臨機応変な企画、機動力のある運営で即売イベントが売上高を底辺から支えていく

	新規顧客		修了生(既存顧客)			
	4ヵ月間無料きもの着付教室		大型共通イベント	KOSODE	局イベント	
1月	募集	09年秋期教室		●44号発行	随時開催	
2月				イベント		
3月			セミナー			
4月			10年春期教室			●45号発行
5月		セミナー				イベント
6月				●きものの明日フェア		
7月						
8月				●46号発行		
9月	募集			イベント		
10月		10年秋期教室		●47号発行		
11月		セミナー	●きものコレクション	イベント		
12月						

2010年春期受講者の
応募状況

15,142件

〈参考〉

- ・2009年秋期受講者応募数=9,874件
- ・2009年春期受講者応募数=13,384件

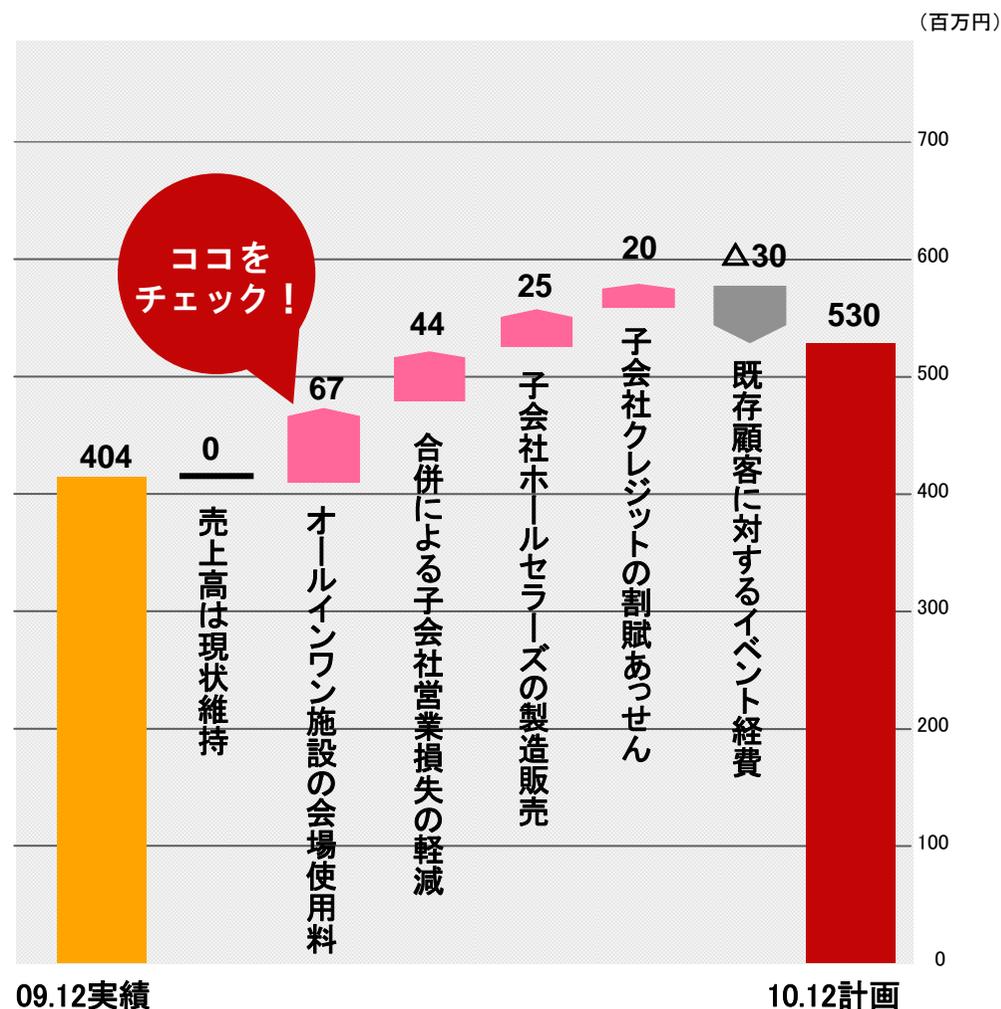
通期計画

オールインワン施設の稼働UPにより、営業利益で前年比1.3倍増を目指す

連結

(単位:百万円)

項目	09.12期		10.12期	
	①実績	②計画	比率(%)	差異 (②-①)
売上高	5,950	6,000	100.8%	50
売上総利益	4,971	→	—	—
売上総利益率	83.5%	→	—	—
販売費及び一般管理費	4,566	→	—	—
営業利益	404	530	131.1%	126
営業利益率	6.8%	8.8%	—	—
経常利益	402	500	124.4%	98
経常利益率	6.8%	8.3%	—	—
当期利益	196	280	142.9%	84



●参考資料：10年12月期通期計画・3

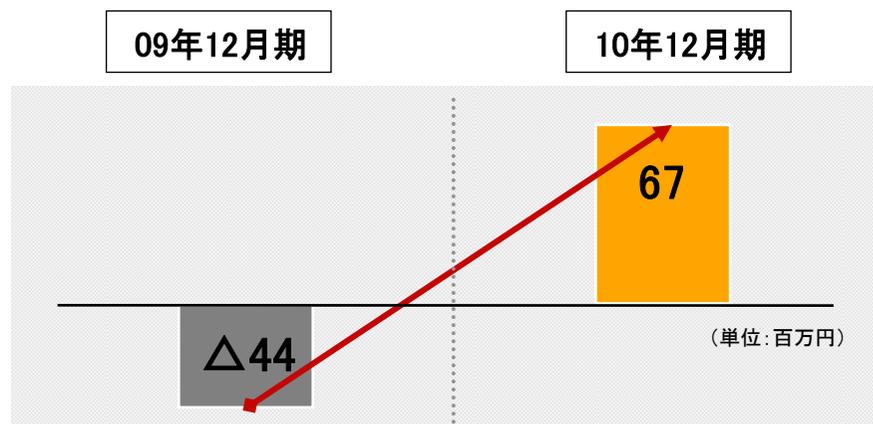
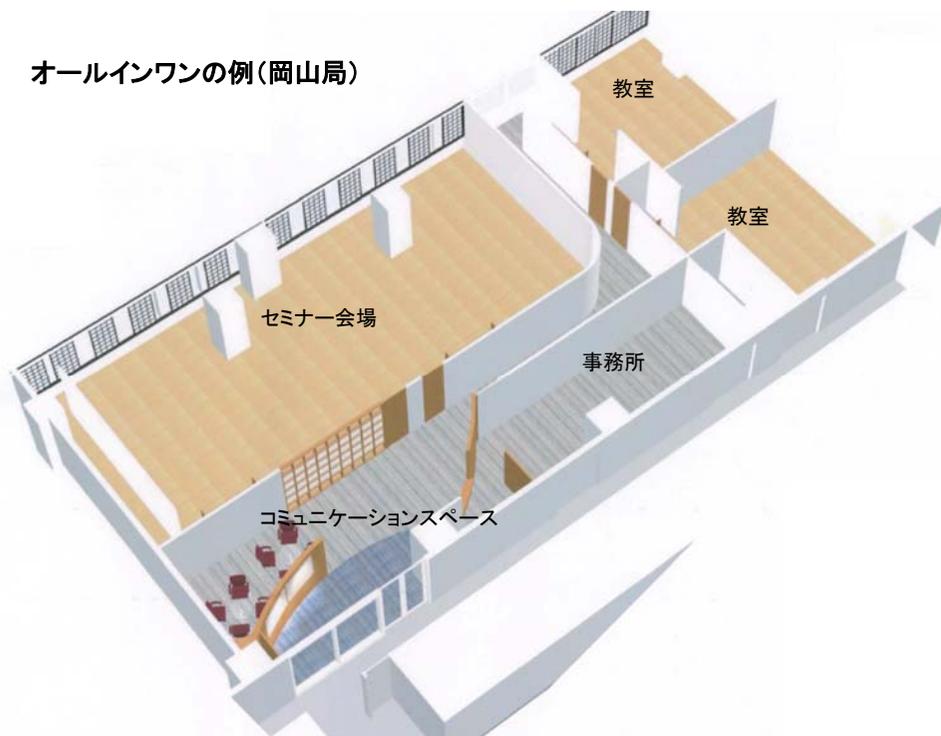
オールインワン政策

10年12月期からの収益増を目指し、内部基盤整理・地方拠点の効率化を開始。

■オールインワン政策

09年秋、拠点の効率化を進め、セミナー会場が教室、事務所と一体化。
加盟店との連動性が高まり、セミナー会場の開催時のスペース使用料収入アップが見込めるようになった。

オールインワンの例(岡山局)



1日3万円の施設料
+外部からの備品調達
加盟店の負担

使用料収入1.6倍
を見込む

1日5万円

日本和装が会場備品も一括請負い

●参考資料：株主還元

株主利益を守り、継続かつ安定した配当を目指す

決算期	1株当たりの配当金		配当性向	
第20期 (2006年4月)	78,537.00	期末	78,537.00	11.5%
		中間	0	
第21期 (2007年4月)	1,239.00	期末	1,239.00	20.7%
		中間	0	
第22期 (2008年4月)	1,700.00	期末	1,200.00	38.4%
		中間	500.00	
第23期 (2008年12月) ※8ヵ月決算	1,200.00	期末	1,200.00	60.3%
		中間	0	
第24期 (2009年12月)	1,500.00	期末	1,000.00	68.9%
		中間	500.00	

■ご注意

本資料は09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09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
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