

# 2021年12月期 決算補足資料

日本和装ホールディングス株式会社（証券コード：2499）

2022年2月14日

## 1. 会社概要

## 2. 2021年12月期 決算概要

- ・業績ハイライト
- ・社長コメント
- ・財務ハイライト

## 3. TOPICS

## 4. 今後の取り組みについて

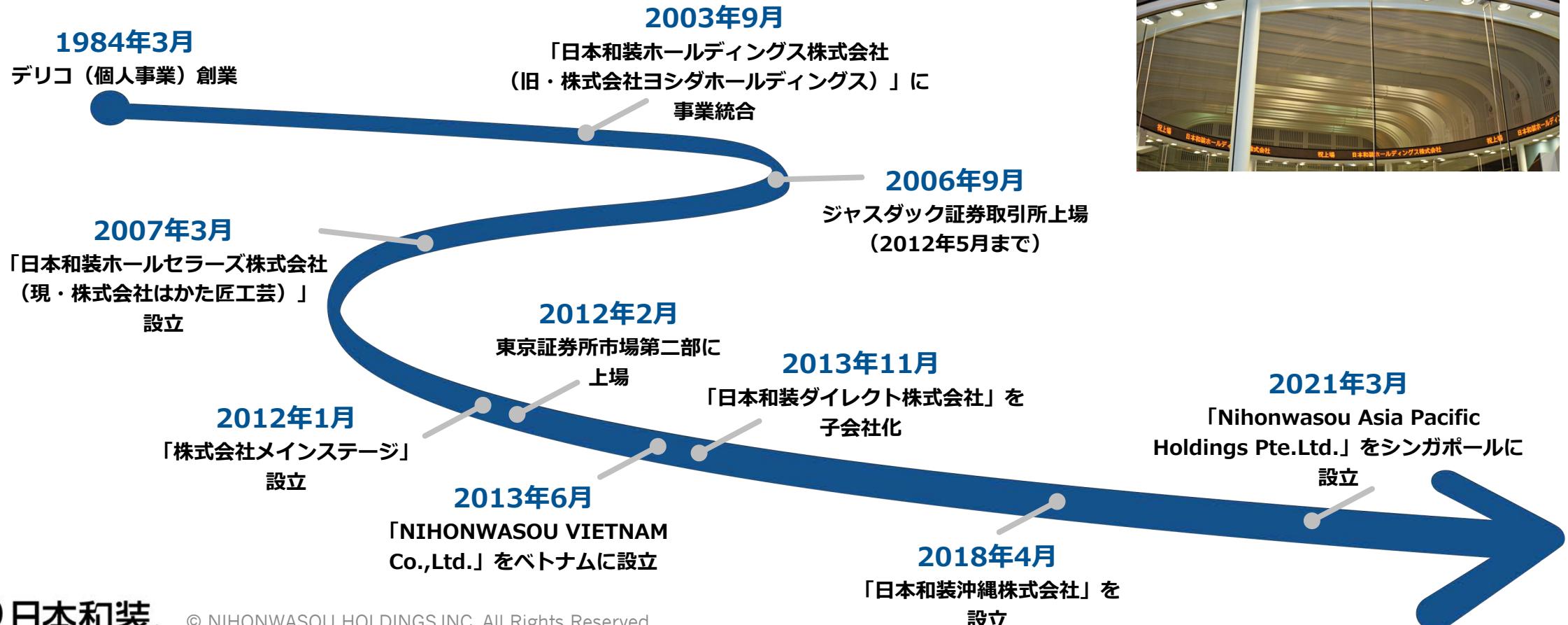
### (参考資料)

本資料の説明動画を弊社ホームページの[会社概要・IR]に2022年2月18日より掲載予定です

# 1. 会社概要

# 日本和装ホールディングスグループ<sup>®</sup> 成長の軌跡

福岡での創業以来、日本和装ホールディングスはたくさんの方のご支援をいただきながら、確実に着実にネットワークを広げ、新しいビジネスへチャレンジしていきます。



## 1. 会社概要 ② ビジネスマodel

# きものファンを増やして流通を活性化

無料の「きもの着付け教室」できものを着られる人を増やし、生産者と消費者を直接結ぶ  
「販売仲介」という、きものの流通の新しい仕組みを確立しました。

### 【日本和装のビジネスモデルの特徴】

- ・シンプルな流通形態
- ・きものや帯の知識を“伝えて”仲介する
- ・代金回収の代行など生産者にもメリット
- ・仕立てから納品まで、徹底した品質管理



# ビジネスモデルの発展

着付け教室の卒業生は20万名超。従来の「教えて、伝えて、流通を促す」ビジネスモデルに加え、今の社会に柔軟に対応して新たな需要を喚起しています。

### 少人数制

より安心して通っていただけるよう、全てのクラスで少人数でのレッスン。



### エグゼクティブコース

ご自宅でマンツーマンで着付けを習えるコースで富裕層のニーズに応えます。



### プライベートブランド

産地との強い繋がりを活かして希少な染織品を制作し、より付加価値の高い商品を提案。



着付け教室という「メインブランド」に加えて、今後は新規事業にも注力、独自のビジネスモデルを活かした「サブブランド」の創造を目指します。

また、グループ会社のシナジー効果を最大限に活かし、未来へと繋げていきます。

## 2. 2021年12月期 決算概要

- ・業績ハイライト
- ・社長コメント
- ・財務ハイライト

### 業績ハイライト

- ・ 第1四半期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、着付け教室やイベント等の延期等が発生するも経営成績は想定通り堅調に推移。
- ・ 第2四半期には、上場15周年企画や恒例イベント「縁の会」「遊々会」が好調な結果となり、グループ会社のシナジー効果も發揮され、第2四半期を終えた時点で各段階利益は黒字を確保。
- ・ 第3四半期以降も、第14回となる「きものブリリアンツ全国大会」や本格的にスタートした富裕層の方向けのエグゼクティブ限定コースもご好評いただきなど、順調であった第2四半期の状況が引き続き継続。
- ・ 以上の結果、当連結会計年度の経営成績は、新型コロナウイルス感染症の影響を受ける中、增收増益を達成。

# グループシナジーが黒字着地に大きく寄与

2021年12月期は、社会情勢も大きく前進した1年となりました。新型コロナウイルス感染症のワクチン接種が進み、2020年に予定しておりました東京オリンピックの開催など、少しずつ世の中の流れが前に推し進むことによって、弊社にとっても追い風になったことは間違いないありません。医療従事者の皆さんをはじめ、行政に関わる皆さんには心より感謝申し上げます。

コロナ禍2年目では、弊社のビジネスモデルがコロナ禍であっても、売上・利益を確立できるビジネスモデルであるということが証明できた年であったと確信しております。「教えて・伝えて・流通を促す」という仕組みは、コロナ禍であっても感染予防対策を徹底した上で、少人数制や個別制を重視したことが特別感の演出に繋がり、より希少価値の高い伝統工芸品でもある着物・帯の販売仲介の成約となりました。

グループ企業である株式会社はかた匠工芸では、伝統工芸士が経営参画したことによって、もの作りと経営の一体化が功を奏し、過去最高益に繋がりました。そして、縫製のコンサルタントを担当するNIHONWASOU(VIETNAM)CO.,LTDをはじめ日本和裁技術院といったグループ内で縫製を完結できる仕組みがあることによって、

お客様の商品の納期順延の影響があったものの最小限に留められたのは、弊社グループの最大の強みであります。

また、割賦販売斡旋事業を営むニチクレ株式会社は、この度友の会事業の許認可を受けることができました。親会社の市場だけではなく、きもの業界全体の市場をターゲットとして、代理店事業を前提としてスタートしております。

現在、世の中においても、弊社及びきもの業界の環境は決して安定している状況ではありませんが、弊社はグループ企業の最大の強みがこの環境下においてより一層力を発揮できたと思います。これからもこのグループ企業の力を活かして、市場全体のシェア拡大並びに、社会的意義がある「きものを世界遺産へ」を成し遂げるべく、鋭意努力して参ります。今後とも、弊社日本和装ホールディングスを何卒宜しくお願い申し上げます。

代表取締役社長 道面義雄



## 2. 2021年12月期 決算概要 ③

### 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	前年同期比	
			増減額	比率
売上高	4,550	5,058	508	11.2%
売上総利益	3,948	4,543	594	15.1%
販売費および 一般管理費	3,788	4,097	309	8.2%
営業利益 (営業利益率)	160 (3.5%)	445 (8.8%)	285	178.1%
経常利益 (経常利益率)	156 (3.4%)	448 (8.9%)	291	186.0%
税金等調整前当期純利益	129	421	291	224.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	94	270	176	187.0%

- 売上高 **5,058**  
前期比 +508  
手数料売上 +555  
製品売上 +25  
商品売上 △93

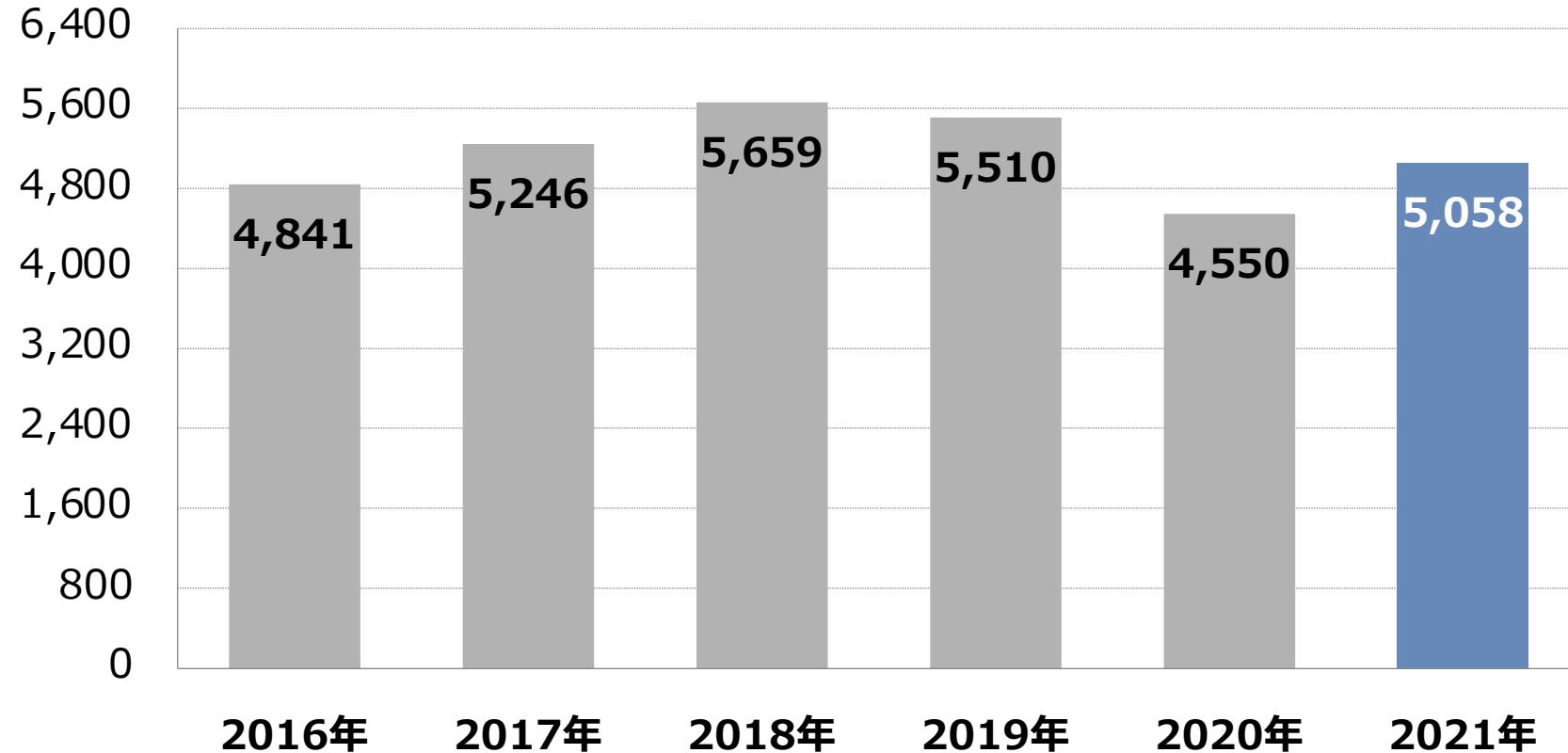
- 販管費 **4,097**  
前期比 +309  
広告宣伝費 +203  
支払手数料 +39  
地代家賃 +9

- 営業外収益 **50**  
前期比 +8  
助成金収入 +4  
為替差益 +5

- 営業外費用 **47**  
前期比 +2

### 売上高 年度別推移

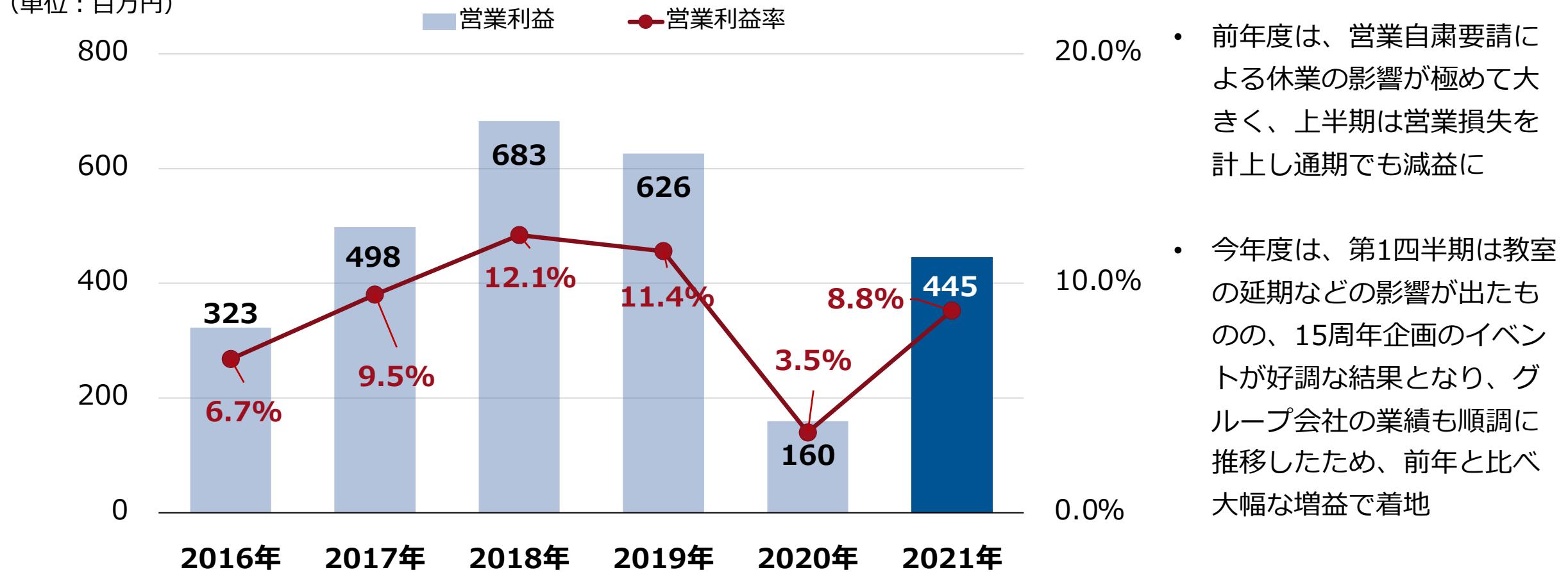
(単位：百万円)



- 前年度は、コロナウィルス感染症拡大の影響を受け、営業自粛要請による休業の影響などもあり、売上高が減少
- 今年度も、第1四半期には、着付け教室の延期などの影響があるものの、第2四半期以降は回復基調

## 営業利益・利益率 年度別推移

(単位：百万円)



## 2. 2021年12月期 決算概要 ⑥

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年12月末	2021年12月末	前年比 増減額
流動資産	8,463	8,553	90
現金及び預金	2,631	2,870	239
割賦売掛金	5,045	4,930	△115
その他	786	752	△33
固定資産	442	404	△37
資産合計	8,905	8,958	52
負債	5,778	5,661	△117
有利子負債	4,818	4,444	△373
その他	960	1,216	256
純資産	3,127	3,296	169
負債純資産合計	8,905	8,958	52
自己資本比率	35.1%	36.8%	

- 現金及び預金 2,870  
前期比 +239  
営業活動によるCF +751  
財務活動によるCF △482
- 有利子負債  
前期比 △373  
借入金の返済
- 純資産  
前期比 +169  
当期純利益 +270  
配当 △108

# 連結キャッシュ・フロー計算書

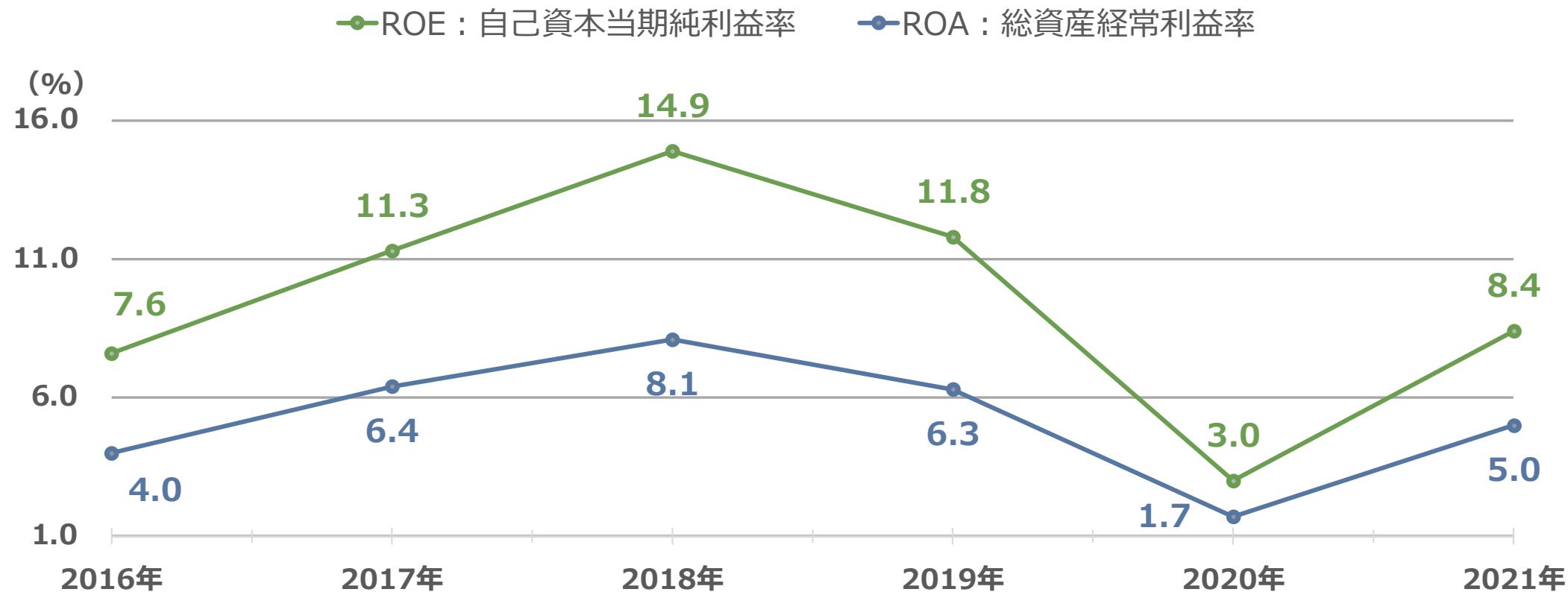
(単位：百万円)

	2020年12月期 実績	2021年12月期 実績	前年同期比 増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	419	751	331
投資活動による キャッシュ・フロー	40	△47	△88
財務活動による キャッシュ・フロー	△167	△482	△315
現金及び現金同等物の 増減額	291	229	△62
現金及び現金同等物の 期首残高	2,139	2,431	291
現金及び現金同等物の 期末残高	2,431	2,660	229

- 営業CF 751
  - 税金等調整前純利益 421
  - 割賦売掛金の減少 115
  - 前受金の増加 90
  - 未払金の増加 75
- 投資CF △47
  - 有形固定資産の取得による支出 △22
  - 敷金及び保証金の差入による支出 △12
- 財務CF △482
  - 短期借入金の純減少額 △175
  - 長期借入れによる収入 2,000
  - 長期借入金の返済による支出 △2,198
  - 配当金の支払額 △108

### ROE・ROA 年度別推移

ROEは8.4%（前年同期比+5.4%）、ROAは5.0%（前年同期比+3.3%）となり、資本効率は改善。



### **3. TOPICS**

### 3. TOPICS ①

## 付加価値の高いイベント・ツアー企画

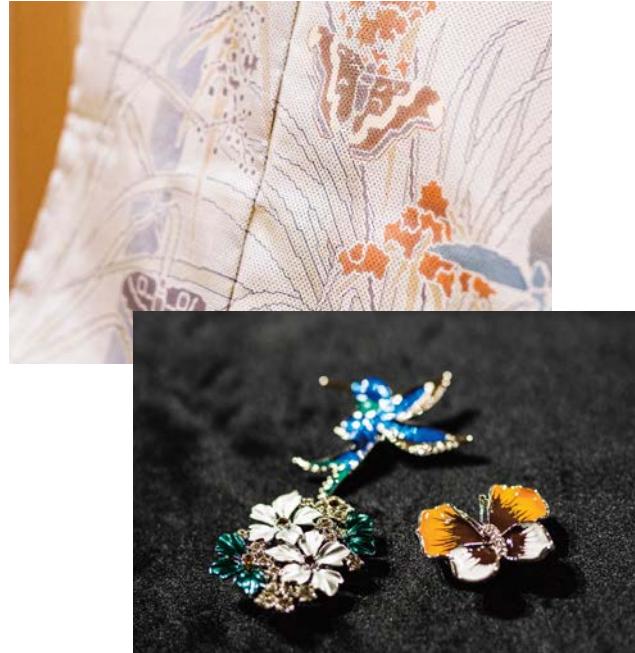
着付けを身につけた卒業生の方を対象に、付加価値の高いイベントや産地ツアーなどを企画しています。産地や問屋と繋がりの深い当社だからこそ提供できる「特別な経験」です。

### 京都ツアー



「至福の体験」がテーマ。菓・茶・香・染の4コースで工房見学や老舗料理を堪能しました。

### 奄美大島・世界遺産記念イベント



世界自然遺産の登録を記念して全国で開催。参加特典のオリジナル帯留めも好評でした。

### 琉球染織ツアー



沖縄を代表する二大巨匠、大城一夫氏と屋富祖幸子氏の対談が実現。工房見学や紅型体験なども。

### 3. TOPICS ②

## きものを世界遺産へ ~「日本和装の夢」~

きものや和装文化の魅力を伝え、次世代に受け継がれていくことを目標とし、さまざまな取り組みをしています。

### NPO「きものを世界遺産にするための全国会議」の協力や支援



署名活動や全国2,700名の「和装家(わそうか)」が和装を普及する活動を日々行っています。

### 中高生向けに「浴衣の着付け」出前授業を実施



和装への関心を少しでも持つてもらえたと、全国の局がある地域で、無償で提供しています。

### 夏の国民的行事で伊調馨さんが世界へ向けてアピール



レスリングの表彰式にプレゼンターとして出席された伊調馨さんのお支度に協力。SNSでも話題に。

### 3. TOPICS ③

# きもの100万人プロジェクト代表に社長の道面が就任

きもの業界が一丸となり、きもの文化を次世代へ伝えていくための行動をミッションとする「きもの100万人プロジェクト」。2020年に発足し、いまや業界最大規模の団体となっています。10月に代表の交代が行われ、新代表に当社の代表取締役社長である道面義雄が就任いたしました。



12月には京都・与謝野町と「着物愛好者を与謝野町にお招きするための連携協定」を締結。与謝野町はちりめんなどの一大産地である丹後地域にあり、一体となって産地の活性化を目指します。

「きもの100万人プロジェクト」の応援団長に  
＼伍代夏子さん就任！／

■ message

伍代夏子です。  
一陽来復を願う今春、この度「きもの100万人プロジェクト」の応援団長に就任させていただきました。  
「きもの」という日本の伝統文化を絶やさないため、また、次の世代に伝えるためにも沢山の方々にきものの魅力を知っていただきたいと思っております。  
きものファンを、更にもう100万人増やせるよう、このプロジェクトを応援して参ります。

- 登録企業・団体数=303
  - 応援のメッセージ=22人  
(政治家・歌手など著名人)
- ※2022年1月24日現在

## 代表就任のご挨拶

清秋の候、時下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。  
さて、私こと、このたび阿部昇氏の後任として、きもの100万人プロジェクトの代表に就任する運びとなりました。  
このような大役をおおせつかり、その責任の重大さを痛感している次第ではありますが、同時に大きなチャンスをいただいたことを大変光栄に思っております。

2020年6月の「きもの」をな活動を行つ大きな柱が必要  
そこで私が導実現に向けてメーションを募集やクラウ  
また、当プロ  
ことも考えてまいりたいと

若輩者ではございますが、プロジェクトのコンセプトである「きものを次世代へ！」という想いを形にするためにも、きもの世界遺産登録に向けて専心努力いたす所存でございます。  
これまでプロジェクトの活動にご支援ご協力くださった皆様方に、この場を借りて改めて感謝と敬意を表しますとともに、今後とも何卒一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。  
まずは略儀ながら書中をもちましてご案内かたがたご挨拶申し上げます。



令和3年10月吉日

きもの100万人プロジェクト  
新代表 道面 義雄

### 3. TOPICS ④

## 京都に「ITO-no-MUSEUM」オープン

「仕立て満足度No.1」（※）の高い技術をはじめ、きものや帯に関するさまざまな情報を「知る、見る、体験できる」複合施設として、11月にオープンしました。

当施設内では、仕立て工程をご紹介するパネル展示コーナーをはじめ、実際の縫製現場で和裁士たちの手縫いの技術を間近にご覧いただけます。

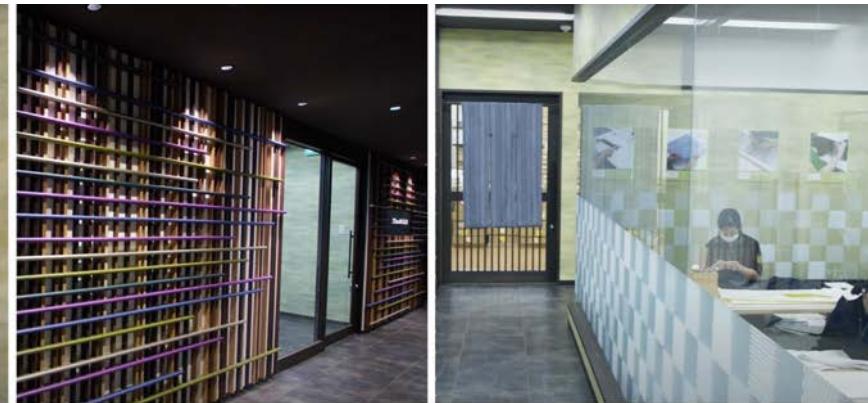


(※) きもの好きの皆さまを対象に行ったアンケートで、仕立てや着心地、着やすさなどの項目で「満足度No.1」を獲得（2014年矢野経済研究所調べ）



ITO-no-MUSEUM

京都市下京区堀川高辻上ル吉水町344アスティル京都ビル 営業時間：9:00～18:00 入場無料  
(見学予約はこちから) Facebook : <https://www.facebook.com/itonomuseum>



### 3. TOPICS ⑤

## 二代目きもののうたオーディション

11月、日本和装のCMテーマ曲「きもののうた」のアレンジソングを公募しました。12月には審査員に4人組コーラスグループの純烈と作曲家のわたなべだいすけさんを迎えて最終オーディションを行いました。マスコミの注目も高く、テレビの芸能ニュース5本とスポーツ新聞など約170媒体のメディアに取り上げられました。



左/  
審査員の純烈は、当社グループ  
「男きもの専門店 銀座  
SAMURAI」のきものを着用して  
ヒット曲「星降る街角」を熱唱。

右/  
優勝し賞金100万円を獲得したア  
カペラグループのPLUS Unison.  
若年層からの応募が目立ちました。

### 3. TOPICS ⑥

## 海外事業の拠点となる新会社設立！

### Nihonwasou Asia Pacific Holdings Pte.Ltd.

2021年3月、今後の海外事業の拠点とするべくシンガポールにて「Nihonwasou Asia Pacific Holdings Pte.Ltd.」を設立いたしました。

海外事業は、海外での着付け教室開講からスタートし、高級家具事業、縫製事業、人材育成事業など、衣・食・住の生活提案を考えたビジネスチャンスを模索しながら展開してまいりました。時には、誰もが憧れる超一流ブランドにきものをアピールし、コラボレーションを提案するなど、常に「夢を持って」挑戦し続けた結果、縫製事業のようにグループ内で重要な役割を担う事業も生まれております。

この事業を通じて培った経験と知識を活かし、日本和装ホールディングスを支える事業の一つの柱となるよう、今後も事業を展開してまいります。



## 4. 今後の取り組みについて

## 4. 今後の取り組みについて ①

### 友の会事業をスタート

子会社であるニチクレ株式会社が2021年12月に経済産業省から「友の会事業」（前払式特定取引業）の許認可を受けました。

これに伴って、日本和装では、2022年1月より「日本和装 友の会」をスタートしました。

顧客サービスの一層の充実や決済手段の多様化を図ります。

また、同時にニチクレでは、同業他社（中小規模の呉服販売店）の「友の会事業」を請け負う代理店事業への事業拡大展開を予定しています。

「友の会事業」を同業他社に横展開することは異例と言われていますが、着物業界全体を支援し活性化させるために、具現化を目指します。

前払式特定取引とは、商品の引渡し又は指定役務の提供に先立って、当該商品の代金又は指定役務の対価の全部又は一部を2ヶ月以上の期間に渡り、かつ3回以上に分割して受領する取引です。

日本和装友の会  
KIMONO FUND  
きものファンド会員証

1. 積み立てでお得

選べる3つの積立コース

コース	毎月の積立金	積立金総額	ボーナス	受取額
10,000円 12ヶ月満期コース	10,000円	120,000円	+ 10,000円	130,000円
30,000円 12ヶ月満期コース	30,000円	360,000円	+ 30,000円	390,000円
50,000円 12ヶ月満期コース	50,000円	600,000円	+ 50,000円	650,000円

満期後は日本和装のイベントやツアーでご利用いただけます。

12ヶ月の積み立てで  
1ヶ月分のボーナスをプラス!

(例えば10,000円コースなら)

積立金  
10,000円×12ヶ月 + ボーナス  
10,000円  
満期後 受取額 → 130,000円

#### 4. 今後の取り組みについて ②

## 2022年のイメージキャラクターは鈴木保奈美さん

大人の女性としての魅力を備え、世代を越え幅広く支持されるファッションリーダー、そしてプライベートでも子育てを終え、次のステージへ挑戦し続ける鈴木保奈美さん。1月から放映されたCMでは演技派で知られる保奈美さんのキュートな演技が話題になりました。



CMには卒業生と講師も出演しました



#### 4. 今後の取り組みについて ③

## やります！もっと着物、自由化宣言。

この春の教室のコンセプトは「あなたがきものを着られるようになるために、できること全部やります！」。

多様なニーズに応えるべく、「完全手ぶら教室」「時短教室」

「何度も補習サービス」「同世代教室」

「リベンジ教室」「友達だけで教室」など

様々な教室とサービスを実施します。



#### 4. 今後の取り組みについて ④

## 「イエローカード制」を導入

春の教室から、日本和装初の試みとなるイエローカード制を導入します。これは万が一お客様にご不快なことがあった場合に、その声がダイレクトに社長室に届く仕組みです。

社員・講師・加盟店がもっと丁寧にお客様に接していくことはもちろん、誹謗中傷や風評被害に強い姿勢で対応していくことを目的としています。



「正々堂々と、ガラス張りの運営を目指していきます」  
(社長・道面義雄)

The graphic features a circular logo with the text "安心のイエローカード制" (Yellow Card System). To the right are two green speech bubbles: one saying "無料だけど大丈夫?" (It's free, right?) and another saying "販売会が不安です" (I'm worried about the sales meeting). Below the logo is a block of text: "全ての方に安心して通っていただくために、日本和装はこの春から「イエローカード制」を導入". At the bottom left, there is explanatory text: "受講開始時に「イエローカード（はがき）」をお渡します。その後のレッスンや販売会等で、万が一失礼な対応でご不快な思いをされたときは、遠慮なく「イエローカード」でお知らせください。すみやかに該当の担当者を変更いたします。" A small cartoon illustration of a person holding a yellow card is also present.

安心の  
イエローカード制

無料だけど  
大丈夫?

販売会が  
不安です

全ての方に安心して  
通っていただくために、  
日本和装はこの春から  
**「イエローカード制」を導入**

受講開始時に「イエローカード（はがき）」をお渡します。その後のレッスンや販売会等で、万が一失礼な対応でご不快な思いをされたときは、遠慮なく「イエローカード」でお知らせください。すみやかに該当の担当者を変更いたします。

※「イエローカード」は社長室がダイレクトに受け取ります。

#### 4. 今後の取り組みについて ⑤

# サブブランド展開で顧客基盤を拡大

新しいターゲット層の獲得を目指す事業戦略として、サブブランドの展開を進めております。

サブブランドでは、当社が今まで扱ってこなかった浴衣やポリエステルのきものや、全国各地の「衣食住」に関する良質な「和」の商品を幅広く集めます。

当社がメインブランドの着付け教室でこれまで行ってきた、無料で着付けを「教えて」、商品の価値を「伝えて」、販売仲介という形で「流通を促す」というビジネスモデルをサブブランドでも最大限に活かして成長をはかります。

サブブランドでメインターゲットとするのは、これまで未開拓だった20～40代の若～中年層市場です。取り扱い商品を「和に関わる全般」とすることで、きものや着付けに興味がない若年層にもターゲットが広がり、ひいては企業全体の顧客基盤を拡大することを目的としています。



(サイトイメージ)



#### 4. 今後の取り組みについて ⑥

## 世界に向けて「家紋登録事業」が始動！

NPO「きものを世界遺産にするための全国会議」× 日本和装ホールディングス株式会社  
～日本文化にスポットをあてた偉業への挑戦～

昨今の日本では「家紋」に対する意識や関心が薄れ、家紋の継承すら危うくなっている中、当社は「家紋」を維持・継承するとともに、世界に向けて広く普及するために「家紋登録事業」を新たに始めます。

「家紋登録事業」では、啓蒙活動から検索・登録サイトの運用、家紋グッズの開発など、家紋に付帯するサービス全般の提供を予定。

新規事業として「家紋」を世界中に普及し、ファンを作り、そして身近にしてもらう、さらには、きものの需要も高まる相乗効果を見込んでいます。

公式サイトは、2022年春公開予定。日本国内やG7を中心に普及活動を行い、順次、中国および東南アジアへ拡大していくことを計画しています。

※NPOきものを世界遺産にするための全国会議と日本和装ホールディングス株式会社は、共同で「家紋登録事業」の「ビジネスモデル特許」を出願いたしました。



#### 4. 今後の取り組みについて ⑦

## 子会社メインステージの社外役員に、伍代夏子さんを起用

当社と大手広告代理店である株式会社電通の共同出資により設立された、日本初のきもの姿専門モデルプロダクション「株式会社メインステージ」の社外役員として、歌手の伍代夏子さんを起用することになりました。

株式会社メインステージでは、自分できものを所有し、自分で着られる所属モデルがこれまでにも数々のTV番組やCM出演などで活躍してきましたが、芸能界屈指の和装美人として知られる伍代夏子さんに経営陣に加わっていただくことで、さらなる事業拡大を図ります。

伍代夏子さんは、2022年3月30日に行われる株式会社メインステージの株主総会で社外役員に就任予定です。

「大好きな着物を普及させるため、きものを着られる女性たちがもっと活躍できるステージを作るため、微力ながら頑張りたいと思います」と伍代さん。



## 4. 今後の取り組みについて ⑧

# 新型コロナウイルスの感染予防対策

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々に心よりお見舞い申し上げますと共に、医療従事者・行政当局をはじめとする感染対応にご尽力いただいたいる皆様に深く感謝申し上げます。

当社では、政府および各自治体の方針を元に、スタッフの取り組みはもとより、お客様にもご協力をお願いし教室やイベントに安心してご参加いただけるよう、安全対策に努めてまいります。



3月に開催された「東京さくら回廊オープンバスツアー」の様子

イベントや教室ではポスターを貼り、新型コロナウイルス感染症対策を実施するとともに、注意喚起をしています。

日本和装。

### 新型コロナウイルスの感染予防対策を徹底しています

日本和装では、お客様に安心してご利用いただくため、感染予防、拡散防止に努めています。

#### スタッフの取り組み

- 体温計測、体調チェックの徹底
- こまめな手洗い、うがい・手指の消毒
- フェイスガード・マスクの着用
- 換気と空気清浄機の使用

#### お客様へのご協力のお願い

- マスクのご着用
- 体調アンケートへのご記入

各出入口などには消毒用アルコールを設置しておりますので、ご利用ください。マスクをお持ちでない方はスタッフにお声がけください。

マスクご協力/公益財団法人 竜の子財団  
当社は留学生の奨学援助を行なっている竜の子財団に長年にわたり協力させていただいており、今回、そのご縁からマスクを寄付いただきました。

日本和装ホールディングス株式会社

#### 4. 今後の取り組みについて ⑨

## 2022年度業績予想

新型コロナウイルス感染症は拡大が続いている、その収束がまだ不透明な状況です。和装業界においては、インバウンド需要の激減、催事の制限や需要の落ち込み等、大きな影響を受けており、その回復にはまだ時間を要すると思われます。

当社は市場規模が縮小して推移している和装業界に属しながら、独自のビジネスモデルによって、業界内では比較的安定した営業利益を計上しており、2020年及び2021年については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けながらも各段階利益は黒字を確保しております。

2022年も、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ことによって、和装業界に関わるあらゆるシェアを広げていくことにより、增收増益となることを見込んでおります。

(単位：百万円)

	2021年12月期 実績	2022年12月期 予想	増減率
売上高	5,058	5,093～5,193	0.7%～2.7%
営業利益	445	460～513	3.4%～15.3%
経常利益	448	450～498	0.5%～11.2%
親会社株式に帰属する 当期純利益	270	272～305	0.6%～12.9%
1株当たり当期純利益	円 銭 29.88	円 銭 30.06～33.73	0.6%～12.9%

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。

## 剰余金の配当について

### 期末配当及び四半期配当制度導入

当社は、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ことを利益配分に関する基本方針としております。

この方針のもと、当初予想を超える利益を獲得できたことを勘案し、期末の配当につきましては、1株当たり7円とさせていただきました。（コロナ禍からの業績復活記念として1円の記念配当を実施させていただくことといたしました。）

また、当社は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、株主の獲得を図ることを目的として四半期配当制度を導入することを決定いたしました。

なお、四半期配当につきましては、2022年3月30日開催予定の第36期定時株主総会において、議案「定款の一部変更」が原案どおり承認可決されることを条件としております。

	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期 (予想)
1Q	—	—	—	3円
2Q	4円	—	5円	3円
3Q	—	—	—	3円
4Q	9円	7円	7円	4円
合計	13円	7円	12円	13円
配当性向	32.6%	67.2%	40.2%	—

# (参考資料)

## (参考資料①)

商号	日本和装ホールディングス株式会社
本店所在地等	〒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 TEL.03-5843-0097 FAX.03-5843-0098
拠点	仙台、新潟、東京、さいたま、千葉、横浜、静岡、浜松、名古屋、京都、大阪、神戸、岡山、高松、広島、福岡
設立	1986年7月
従業員数	正社員 107名
代表者	代表取締役社長 道面 義雄
創業者	創業者取締役 吉田 重久
事業内容	「日本和装」「糸の匠センター」「日本和裁技術院」「きものリフレッシュセンター」の運営等／販売促進代理業／和装、縫製の教育指導／和服及び和装品の売買契約の仲介業務／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
決算期	12月
証券取引所	東京証券取引所市場第二部（証券コード2499）
主要関係会社	株式会社はかた匠工芸〔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）〕 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）〕 日本和装ダイレクト株式会社〔通信販売事業〕 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 Asia Pacific Holdings Pte. Ltd.〔東南アジア各国での事業統括〕 NIHONWASOU TRADING CO., LTD〔ベトナム社会主義共和国における和服縫製業〕

「人の喜ぶところに栄えあり」

「“五方良し”を目標に」



### (参考資料③)

<b>証券コード</b>	2499
<b>証券取引所</b>	東京証券取引所市場第二部
<b>決算期</b>	12月
<b>定時株主総会</b>	事業年度末日の翌日から3ヶ月以内
<b>基準日</b>	第1四半期：3月31日、第2四半期：6月30日 第3四半期：9月30日、第4四半期：12月31日 (2022年3月の株主総会での承認が前提)
<b>公告掲載方法</b>	電子公告による
<b>株主名簿管理人</b>	三菱UFJ信託銀行株式会社
<b>同連絡先</b>	三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1電話0120-232-711 郵送先／〒137-8081新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部
<b>特別口座の 口座管理機関</b>	三菱UFJ信託銀行株式会社

本資料は2021年12月期の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、2021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、また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

東京都港区六本木6-2-31

Tel 03-5843-0097 Fax 03-5843-0098