

2022年12月期 第2四半期 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8月12日

1. 2022年12月期 第2四半期 決算概要

- ・業績ハイライト
- ・財務ハイライト

2. TOPICS

3. 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8月17日より掲載予定です

1. 2022年12月期 第2四半期 決算概要

- ・業績ハイライト
- ・財務ハイライト

業績ハイライト

- 当上半期は、「やります！もっと着物、自由化宣言」をキャッチフレーズに、「完全手ぶら教室」や「時短教室」など様々なサービスを導入、今までにない着付け教室の展開を行うことで、新たな顧客層を獲得。
- 全国19会場で開催された「きものブリリアンツ地区大会」に多くのお客様が参加。また「はかた匠工芸ツアー」では、コロナ禍以降に実施されたツアー・イベントの中で過去最高の集客数を得て好調な結果となり、グループ会社のシナジー効果も発揮。
- 産地や商材をしっかりと打ち出したツアー・イベントの企画を実施したことで、販売仲介の取扱高が好調に推移。毎年恒例のイベント「遊々会」「縁の会」には約2千人にご参加いただき、「遊々会」東京会場の取扱高は過去最高に。
- 以上の結果、当第2四半期連結累計期間における段階利益は前年を上回る黒字を達成。

1. 2022年12月期 第2四半期 決算概要 ②

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年12月期 2Q実績	2022年12月期 2Q実績	前年同期比	
			増減額	比率
売上高	2,322	2,391	68	3.0%
売上総利益	2,096	2,202	106	5.1%
販売費および 一般管理費	1,951	1,967	15	0.8%
営業利益 (営業利益率)	144 (6.2%)	235 (9.8%)	90	62.2%
経常利益 (経常利益率)	153 (6.6%)	230 (9.6%)	77	50.5%
税金等調整前当期純利益	153	230	77	50.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	102	128	25	25.0%

●売上高 2,391

前期比 +68

手数料売上 +46

商品売上 +30

●販管費 1,967

前期比 +15

旅費交通費 +14

●営業外収益 14

前期比 △17

助成金収入 △23

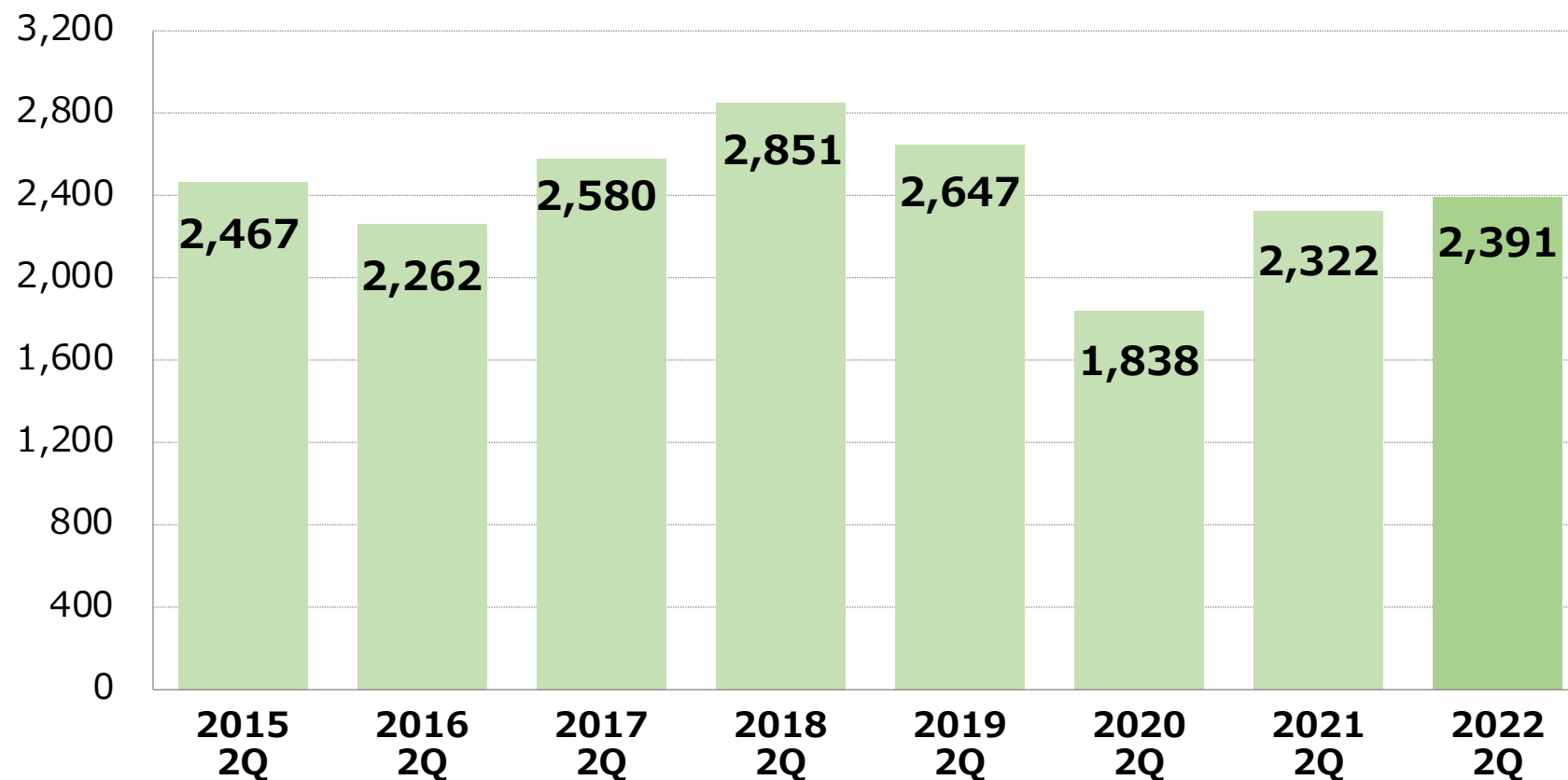
●営業外費用 19

前期比 △4



売上高 上半期推移

(単位：百万円)

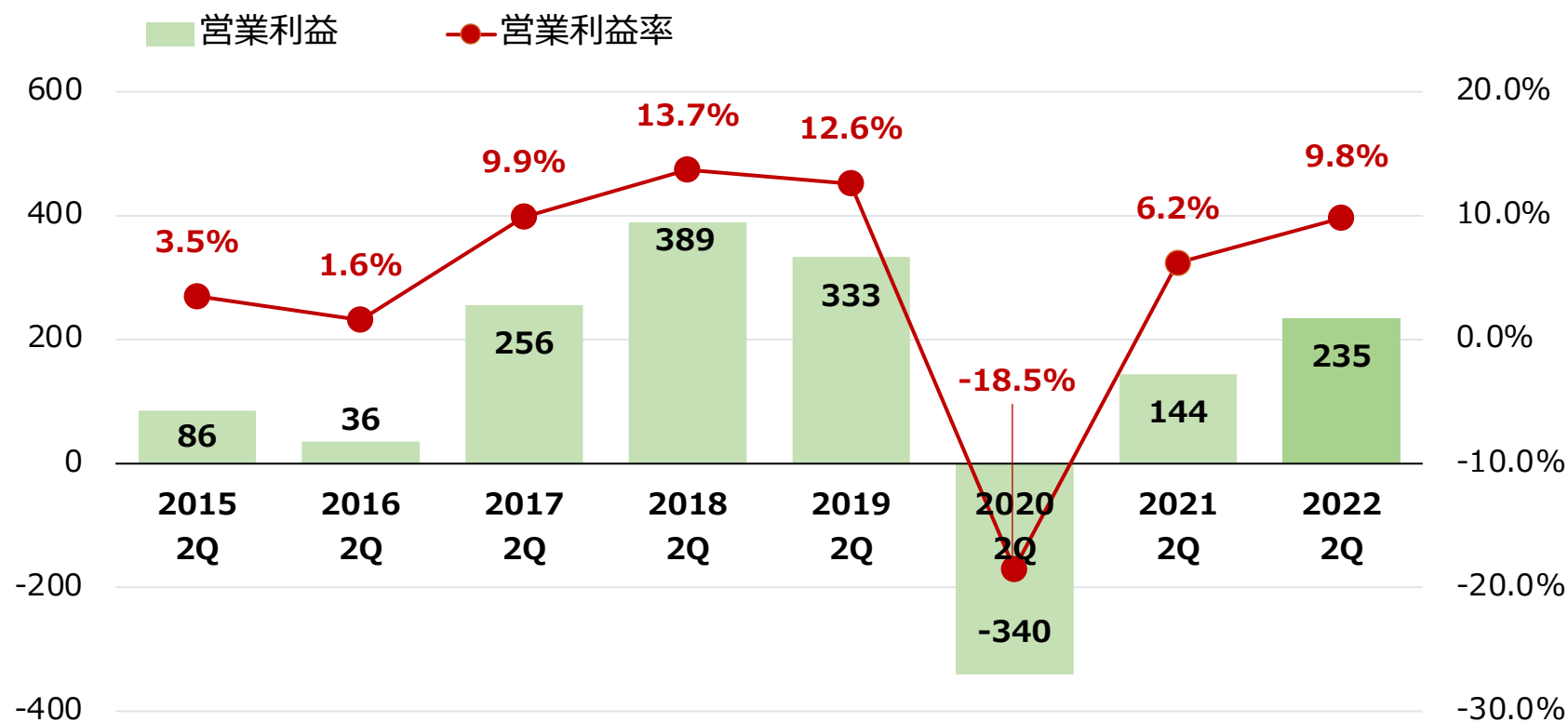


- 今年度上半期は、新規及び既存顧客向けの催事好評等の要因により、前期比で68百万円増加

※今期より「収益認識に関する会計基準」を適用

営業利益・利益率 年度別推移

(単位：百万円)



- 今年度上半期は、新たな着付け教室の展開を行い、はかた匠工芸ツアーや遊々会などのイベントも好調な結果となったため、前年を90百万円上回る黒字を達成し、営業利益率は3.6ポイント増加

1. 2022年12月期 第2四半期 決算概要 ⑤

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年12月末	2022年6月末	前期末比 増減額
流動資産	8,553	8,375	△178
現金及び預金	2,870	2,643	△227
割賦売掛金	4,930	4,957	27
その他	752	774	21
固定資産	404	365	△39
資産合計	8,958	8,740	△217
負債	5,661	5,390	△271
有利子負債	4,444	4,360	△83
その他	1,216	1,029	△187
純資産	3,296	3,350	53
負債純資産合計	8,958	8,740	△217
自己資本比率	36.8%	38.3%	

●現金及び預金 2,643
前期末比 △227
営業活動によるCF △42
財務活動によるCF △174

●有利子負債 4,360
前期末比 △83
借入金の返済

●純資産
前期末比 +53
当期純利益 +128
配当 △90

1. 2022年12月期 第2四半期 決算概要 ⑥

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2021年12月期 2Q実績	2022年12月期 2Q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	154	△42	△197
投資活動による キャッシュ・フロー	△1	△24	△22
財務活動による キャッシュ・フロー	△432	△174	257
現金及び現金同等物の 増減額	△275	△234	41
現金及び現金同等物の 期首残高	2,431	2,660	229
現金及び現金同等物の 期末残高	2,155	2,425	270

●営業CF △42

税金等調整前純利益 230

法人税等の支払額 △145

未払金の減少 △67

未払消費税の減少 △47

●投資CF △24

無形固定資産の取得による支出 △9

定期預金の預入による支出 △5

●財務CF △174

短期借入金の純減少額 △45

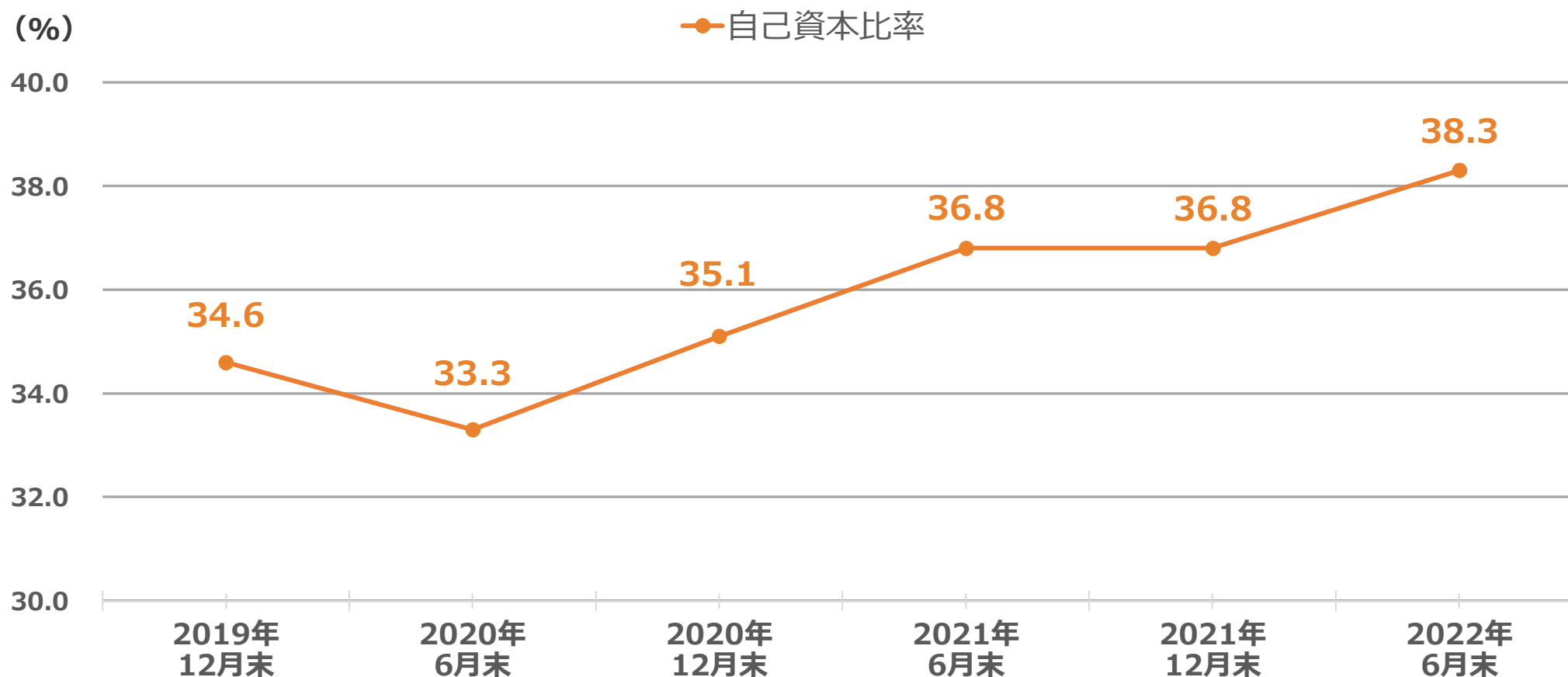
長期借入れによる収入 1,500

長期借入金の返済による支出 △1,538

配当金の支払額 △90

自己資本比率

自己資本比率は38.3%（前期末比+1.5ポイント）となり、財務体質は高い安全性を維持。

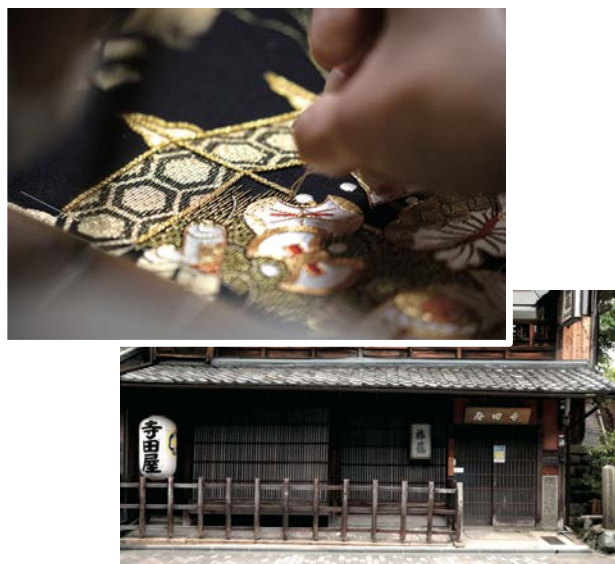


2. TOPICS

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。ふだんは見られない特別な場所への訪問や、新たな作家や職人との出会いなど、産地や職人を守るためのイベント・ツアーの実施に積極的に取り組んでいます。

京都ツアー



「五感で楽しむ京の旅」がテーマ。加盟店のゆかりの工房や建造物などへの特別見学、観光やグルメなど初夏の京都を堪能しました。

きものの未来に出会う旅



「キモノの次世代への挑戦」では20代～40代の新進気鋭の作家8人が京都でディスカッションや展示会を開催。未来の担い手を応援する機会にも。

はかた匠芸ツアー



博多織と久留米絁のそれぞれの工房見学で、熟練職人の卓越した伝統技術や織の素晴らしさをご覧くださいました。

IR活動

株主・個人投資家を始め、多くのお客様に当社を知っていただくために、以下のIR活動を行いました。

- モーニングスター「株式新聞」にインタビュー記事を掲載（2022.3.28）
- ラジオNIKKEI ラジオ番組 朝イチマーケットスクエア 「アサザイ 今日の1社」に出演（2022.4.6）
- プロネクサス「個人投資家向けIRオンラインセミナー」を開催（2022.4.27）
- ラジオNIKKEI ラジオ番組 マーケットプレス内「この企業に注目！相場の福の神」に出演（2022.7.5）



2. TOPICS ③

プライベートブランド「SOUCOLE」

「SOUCOLE（ソウコレ）」は、加賀、琉球、伊那、十日町などの産地職人と日本和装がタッグを組み、共同開発・製作した商品です。

全ての商品にシリアルナンバーが付いた、オリジナルの1点ものとなっており、同色・同柄のものは存在しません。

全国各地で『ニッポンのモノづくり再発見講座』を開催して、職人たちの技術と日本和装の思いが結集した「SOUCOLE」ブランドを紹介しています。



2. TOPICS ④

日本和装最大のきものの祭典「遊々会」「縁の会」

5月中旬より9月にかけて全国23会場で「遊々会」「縁の会」を開催。8月末現在で総勢2,000名超の方が来場されています。今年のテーマは「希望」。会場では職人たちを応援する「新しいモノづくり基金」企画も実施しました。



お客様や加盟店の皆様にも少しでも“希望”を持っていただきたい、きもんで笑顔を増やしたいという強い思いで、社員一丸となって取り組んでいます。

遊々会では尺八と三味線ユニットなどのアトラクションも好評でした。



6月に東京・恵比寿ガーデンプレイスで開催した「遊々会」では6日間で680名がご来場。ご入場時の検温や消毒、来場者人数の制限などコロナ感染症対策を徹底して行われました。

2. TOPICS ⑤

「浴衣の着付け」 出前授業を無償で提供

中学・高校生向けに、浴衣を着付けるという体験を通して、和装に触れてもらい、きもの文化に関心を持っていただくプログラムを、引き続き展開しています。

2022年は既に8ヶ所で開催しました。

実体験を伴った授業ができてとてもありがたい、と学校の先生方からも好評をいただいています。



きものについて学べるオリジナル冊子も進呈しています。



「初めて浴衣を着て楽しかった」という生徒も。着付けの指導には、日本和装の講師の他に卒業生も参加しています。

2. TOPICS ⑥

「イエローカード制」導入 全てのお客様に安心して通っていただくために

2022年よりスタートしました「イエローカード制」。
お客様よりいただいた忌憚のないご意見を真摯に受けとめ、
今後の運営に活かしていきます。



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。



3. 今後の取り組みについて



3. 今後の取り組みについて ①

きものブリリアンツ全国大会2022開催!

8月2日、3日の2日間にわたって、帝国ホテル東京で「きものブリリアンツ全国大会」が開催されました。2009年の初開催から15回目を迎えた記念大会とあって、ピックアップステージなどの特別企画や、日本和装の子会社「メインステージ」の社外取締役でもある伍代夏子さんにご登壇いただくなど、例年以上に華やかなステージで賑わいました。今年から1日だけの参加が可能になり、エントリー数は過去最大に。また、コロナ禍で自粛していた方から「3年ぶりに参加しました！」など嬉しいお声もいただきました。



きものブリリアンツ（商標登録済）とは

ダイヤモンドのカットの名称である「ブリリアントカット」が語源。ダイヤモンドの原石がカットを施すことで輝きを増すように、日本人女性をより美しくみせることができるきもので、史上最高の自分に出会えるよう磨きをかけ、美しく羽ばたいてもらいたいという願いを込めて名付けられました。



3. 今後の取り組みについて ②

秋の「着付け教室」新規受講者の募集

この秋は全国414教室、9月下旬から順次開講予定です。

8月下旬から全国でテレビCMを放映。春に好評だった「手ぶら教室」「時短教室」を継続するほか、「魔法の小袖仮ひも」を受講特典として、日本和装の「早くて簡単」着付けを訴求します。



イメージキャラクターは鈴木保奈美さん。CM内では「お高いんでしょ？着付け習うのって」と、チャーミングな表情で「二の足を踏んでしまっている方々」の気持ちを代弁しつつ、日本和装への扉を開きます。

3. 今後の取り組みについて ③

友の会事業

顧客サービスのより一層の充実や決済手段の多様化を図るために2022年1月より「日本和装 友の会」をスタートしました。

子会社のニチクレでは、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を展開しています。

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

**1年間コツコツ貯めたら
ご褒美がもらえました！**

タンス預金では何も増えませんが、日本和装の「友の会」ならお金が増えるんです。
例えば**1万円コースなら毎月1万円の積み立てで、1年後には13万円に!!**
※12ヵ月満期コースをご利用の場合
くわしくはパンフレットをご覧ください。

日本和装友の会とは

毎月一定額を12ヵ月間積み立ていただくと、1年後に1ヵ月分の積立金額がボーナスとして加算されます。満期後は、入会後に発行した友の会カード（会員証）をご提示いただくと、日本和装のイベントやツアーでのお買い物にご利用いただけます。

ほかにも /

友の会会員限定の
優待セール

きものや帯のレンタルが
1年間無料

入会して
お得

価格が**半額！**お得な**39万円セット**
など、友の会にご入会いただくとさまざまな特典が受けられます。

3. 今後の取り組みについて ④

きものを世界遺産へ ～夢の実現に向けて

● NPO法人「きものを世界遺産にするための全国会議」

当社創業者の吉田重久が議長をつとめるNPO法人に協力。各拠点で募金活動への協力の他、全国約3,000名の「和装家（わそうか）」が普及活動を行っています。

和装家が知人に着付けを教える
「きものチューター」も始まっています。



● きもの100万人プロジェクト（任意団体）

当社の代表取締役社長である道面義雄が代表を務めている「きもの100万人プロジェクト」では、登録している約300の組合・企業が情報交換のために利用できる「掲示板」の設置など、業界が協働できる仕組みづくりを始めています。

千昌夫さんや小柳ルミ子さんら
多くの著名人からの応援もいただいています。



サブブランド事業の進捗について

昨年発表しましたサブブランド事業についても鋭意進行中です。
近年急増したECサイトを活用し、日本和装でもオンライン販売に向けた事業を展開します。
日本の伝統を守るため、和柄を取り込んだ商品開発などにも着手。きもの以外にも展開を広げ、新規ターゲットである若年層を獲得するための新しい企画を進めています。



メインブランド ←		→ サブブランド
40代、50代、60代	顧客層	20代、30代、40代
高価格	平均単価	中低価格
正絹のきもの・帯	主な商品	それ以外の商品
対面	販売手法	インターネット
無料着付け教室	顧客獲得	無料オンライン会員



(サイトイメージ)

3. 今後の取り組みについて ⑥

家紋登録事業「SAMURAI CRESTS」今期リリース予定

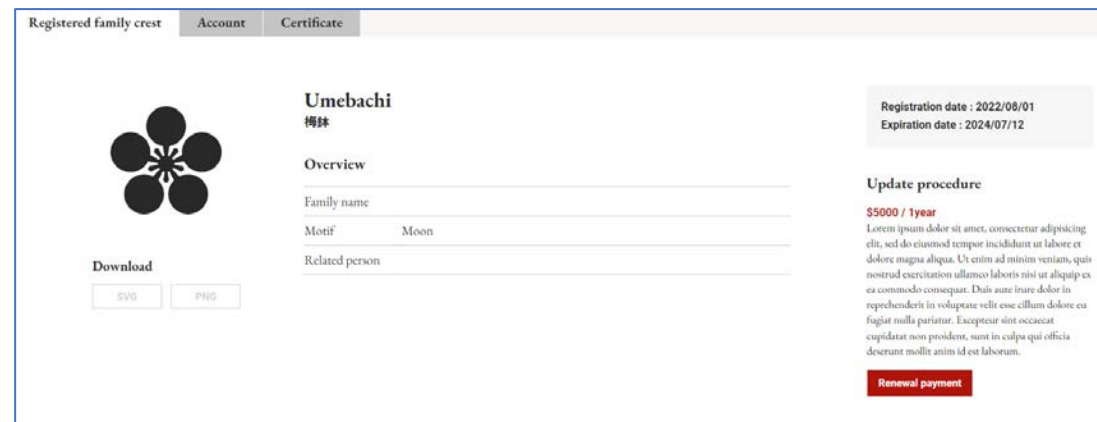
NPO法人「きものを世界遺産にするための全国会議」との共同企画である家紋登録事業「SAMURAI CRESTS」を今期、リリース予定です。

海外ユーザーをメインターゲットとしたサイトの作りとなっており、好きな家紋を購入すると証明書が発行されます。

サイトには、家紋にまつわる歴史や武将に関する情報を掲載し、家紋とは何かをより深く知ってもらえるサイトとなっています。

※NPO法人「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」を出願中。

SAMURAI CRESTSサイト:
<https://samuraicrests.org/>



3. 今後の取り組みについて ⑦

新型コロナウイルスの感染予防対策

当社では、引き続き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、安全対策に努めています。



コロナ対策を徹底しながら、きものを着る機会づくりのイベントも各地で開催されています。



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。



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、拡散防止に努めております。

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

お客様へのご協力をお願い



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 電の子財団
当社は留学生の奨学援助を行っている電の子財団に長年にわたって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

3. 今後の取り組みについて ⑧

2022年度業績予想

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、上半期の業績は堅調に推移しております。

(単位：百万円)

	2021年12月期 実績	2022年12月期 予想	増減率	2022年12月期 上半期実績
売上高	5,058	5,093～5,193	0.7%～ 2.7%	2,391
営業利益	445	460～513	3.4%～ 15.3%	235
経常利益	448	450～498	0.5%～ 11.2%	230
当期純利益	270	272～305	0.6%～ 12.9%	128
1株当たり 当期純利益	円 銭 29.88	円 銭 円 銭 30.06～33.73	0.6%～ 12.9%	円 銭 14.18

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。

3. 今後の取り組みについて ⑨

剰余金の配当（四半期配当）

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。

また、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。

第1四半期・第2四半期の配当金につきましては、右記の通りとなりました。

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期 (実績)	2022年 12月期 (予想)
1 Q	—	—	3円	—
2 Q	—	5円	3円	—
3 Q	—	—	—	3円
4 Q	7円	7円	—	4円
合計	7円	12円	—	13円
配当性向	67.2%	40.2%	—	—
配当 利回り	3.2%	4.5%	—	—

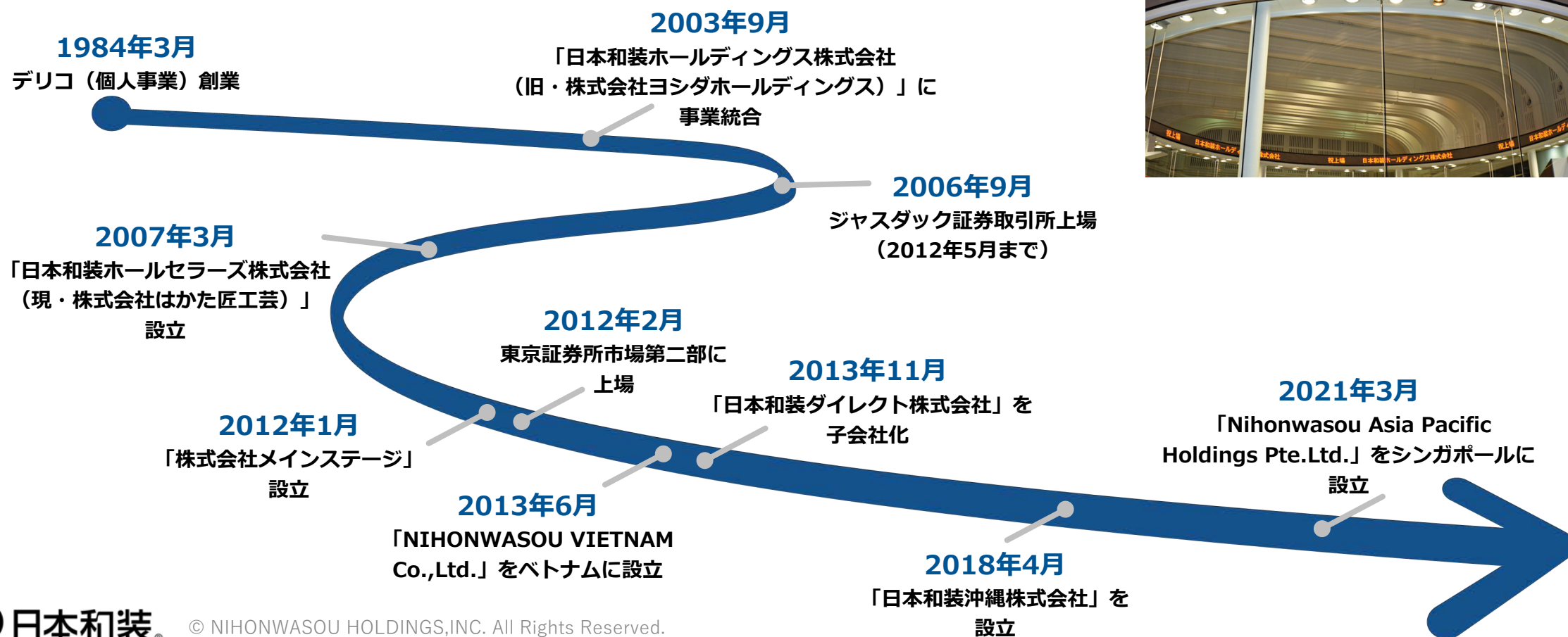
(参考資料)

(参考資料)

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
主要拠点	東京、横浜、静岡、名古屋、京都、大阪、広島、福岡、他（全国に20拠点）
設立	1986年7月
従業員数	正社員 110名
代表者	代表取締役社長 道面 義雄
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	東京証券取引所スタンダード市場（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nstage〔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〕

日本和装ホールディングスグループ 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。



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。



「人の喜ぶところに栄えあり」

「“五方良し”を目標に」



“五方良し”

(消費者様良し、生産者様良し、御取引先様良し、株主様良し、社員良し)



(参考資料)

証券コード	2499
証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場（証券コード2499）
決算期	12月
定時株主総会	事業年度末日の翌日から3ヵ月以内
基準日	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
公告掲載方法	電子公告による
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	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
特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社

本資料は2022 年 12月期第2 四半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、2022 年 6 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