

2025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）

2025年8月14日

目次

1. 会社概要

2. 2025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

3. TOPICS

4. 今後の展開について

(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2025年8月20日より掲載予定です

鶴野 尚史 (つるの なおふみ)

米国ペンシルベニア州立テンブル大学卒業

グロービス経営大学院MBA

早稲田大学大学院経営管理研究科夜間主ファイナンス専修修了

ベンチャー企業から東証プライム上場企業まで様々なステージの企業で、営業、管理体制の構築、IPO、M&A、グローバル展開などの多様な経験を積んでいる。管理領域から企業戦略まで全社的な課題解決を得意とするオールラウンダー。

米国公認会計士（ワシントン州）

英国CMI認定サステナビリティ（CSR）プラクティショナー

2019年3月 上席部長として当社に入社

2021年3月 取締役管理本部長

2023年3月 専務取締役

2025年3月 代表取締役社長 就任



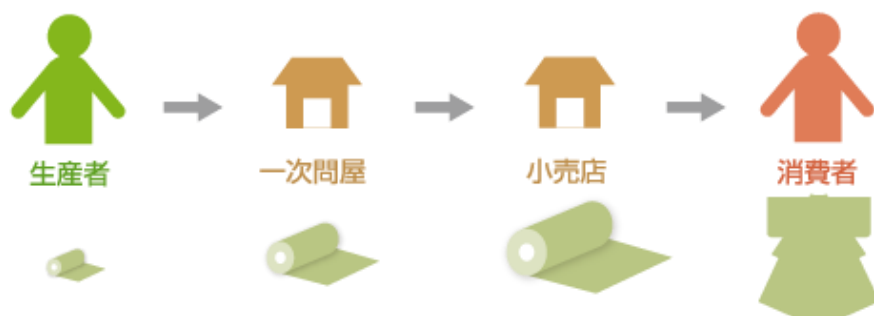
1. 会社概要

和装品の販売仲介 ～当社独自のビジネスモデル～

きものの新しい流通の仕組みを確立し、当社独自のビジネスモデルを軸に事業の充実と拡大を遂げてきました。

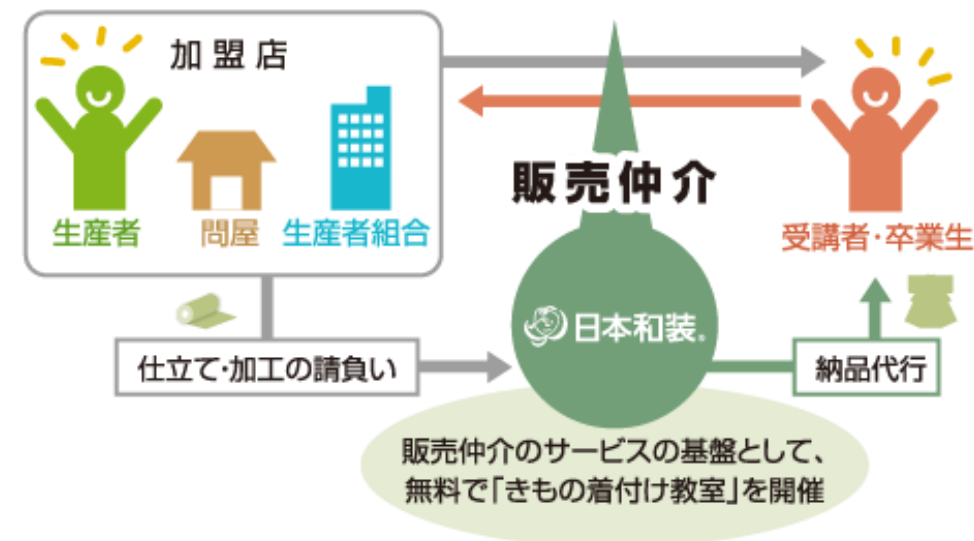
〈きもの業界の複雑な流通形態〉

- ・複数存在する中間マージン



〈日本和装のビジネスモデル〉

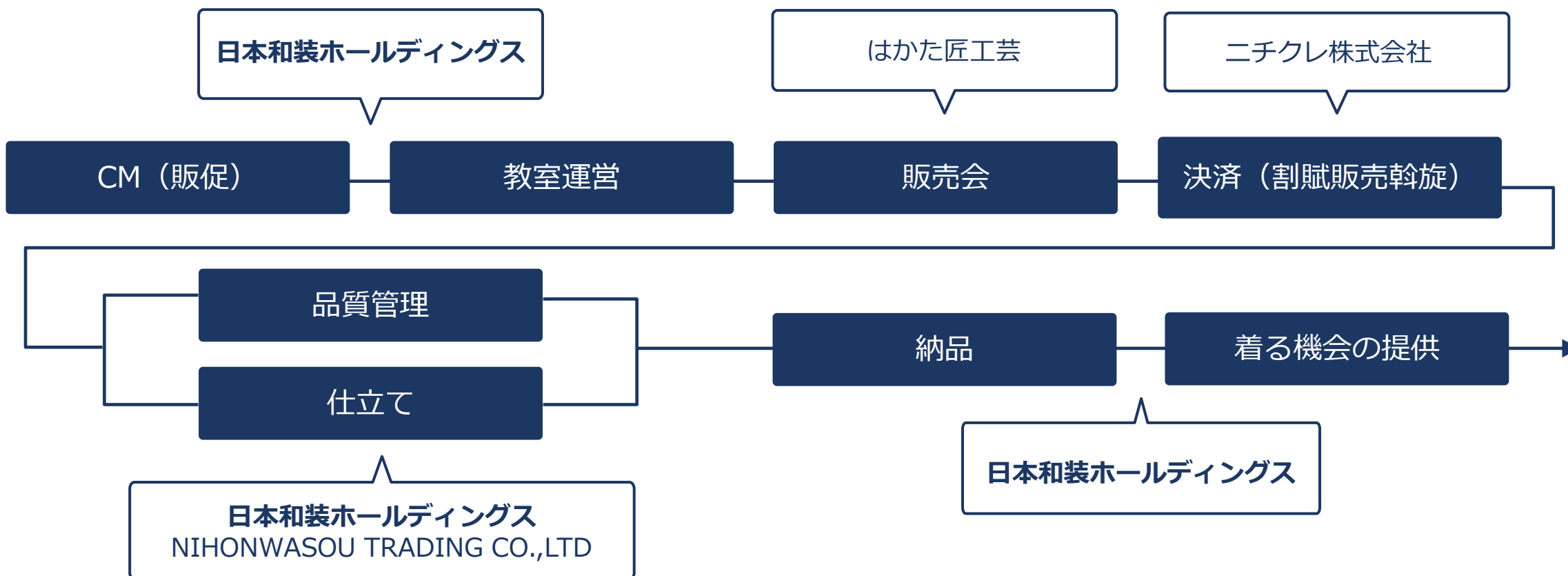
- ・シンプルな流通形態
- ・きものや帯の知識を“伝えて”仲介する
- ・代金回収の代行など生産者にもメリット
- ・仕立てから納品まで、徹底した品質管理



※加盟店からいただく仲介手数料が主な収益です。

グループによるワンストップ対応でシナジー創出

販促から教室運営・販売・決済（割賦販売斡旋）・品質管理・仕立て・着る機会の提供までワンストップで完結。日本和装グループ内でのシナジー効果を創出します。



ビジネスモデルの強化

着付け教室の卒業生は22万人超。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、全クラスが少人数でのレッスン。質問もしやすいと好評です。



■手厚いサポート

きものや帯のレンタル、振替可能、継続も受講料無料など、始めやすく続けやすい教室です。



■プライベートブランド

産地との強いつな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しています。



お客様の満足度向上のため、今後もビジネスモデルの強化に努めてまいります。

2. 2025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

- 卒業生（既存顧客）向けのイベントは、「ブリリアンツ地区予選大会」や産地ツアーが好評を博し、「遊々会」「縁の会」には約2,300人にご来場いただくなど、取扱金額が堅調に推移
- 受講料無料のきもの着付け教室は、昨年に引き続きイメージキャラクターに富永愛さんを採用、「お試し2回無料着付け体験」を開催し、新規のお客様へのアプローチに注力しましたが、消費者動向等により、新規応募者数は昨年と比べ減少
- 以上により、2025年上半期の連結売上高は2,153百万円となりました

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年12月期 2Q実績	2025年12月期 2Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,219	2,153	△65	△3.0%
売上総利益	2,030	1,973	△56	△2.8%
販売費および 一般管理費	1,924	1,874	△50	△2.6%
営業利益 (営業利益率)	105 (4.8%)	99 (4.6%)	△6	△6.4%
経常利益 (経常利益率)	84 (3.8%)	73 (3.4%)	△10	△12.2%
税金等調整前当期純利益	84	95	11	14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	48	53	4	9.5%

●売上高

前期比 △65
 販売仲介手数料 △120
 和服・和装品販売 +81
 縫製加工 △25

●販管費

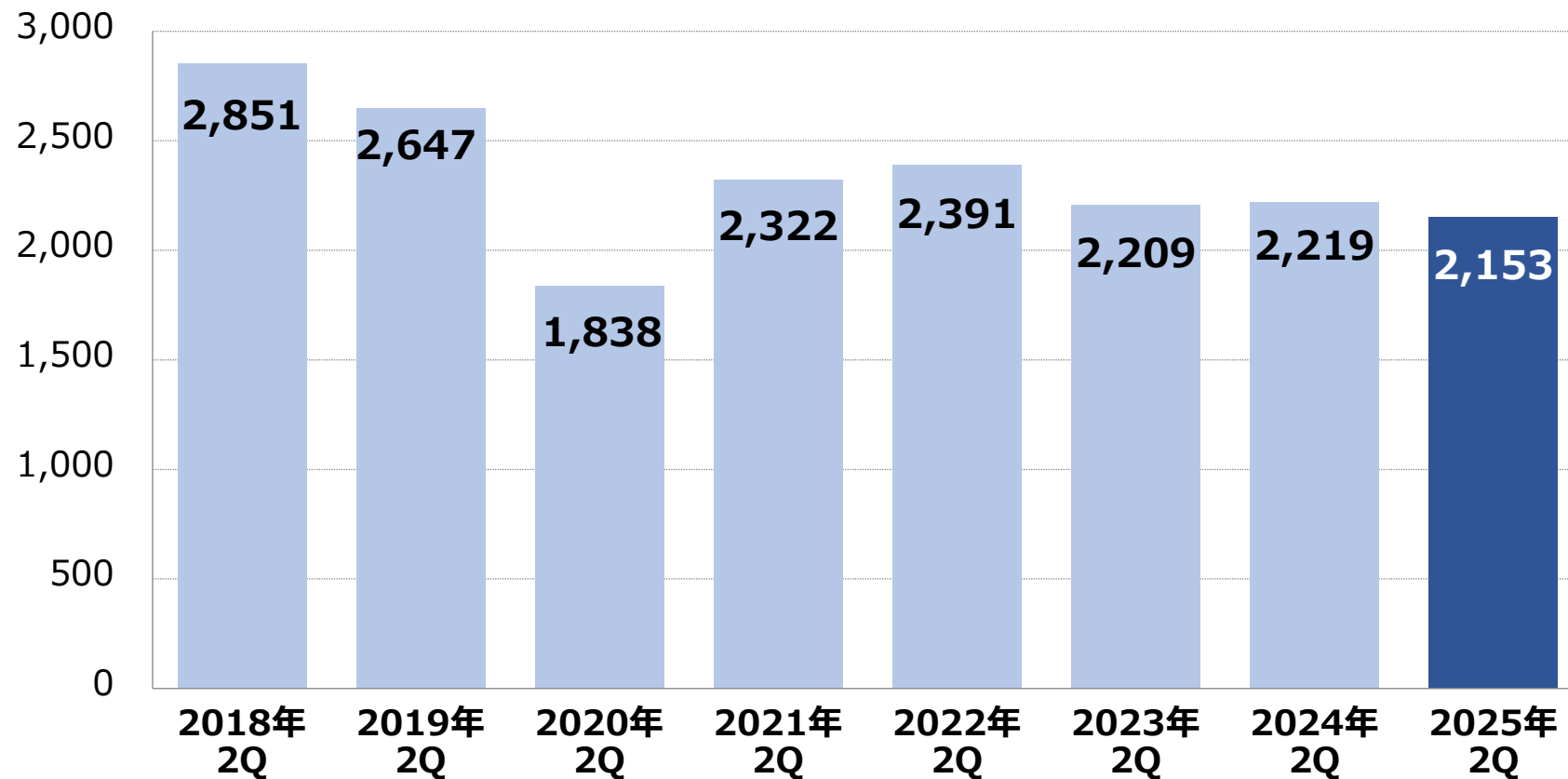
前期比 △50
 広告宣伝費 +9
 会場費等 △39

●特別利益

前期比 +22
 収用補償金 +22

売上高 年度別推移

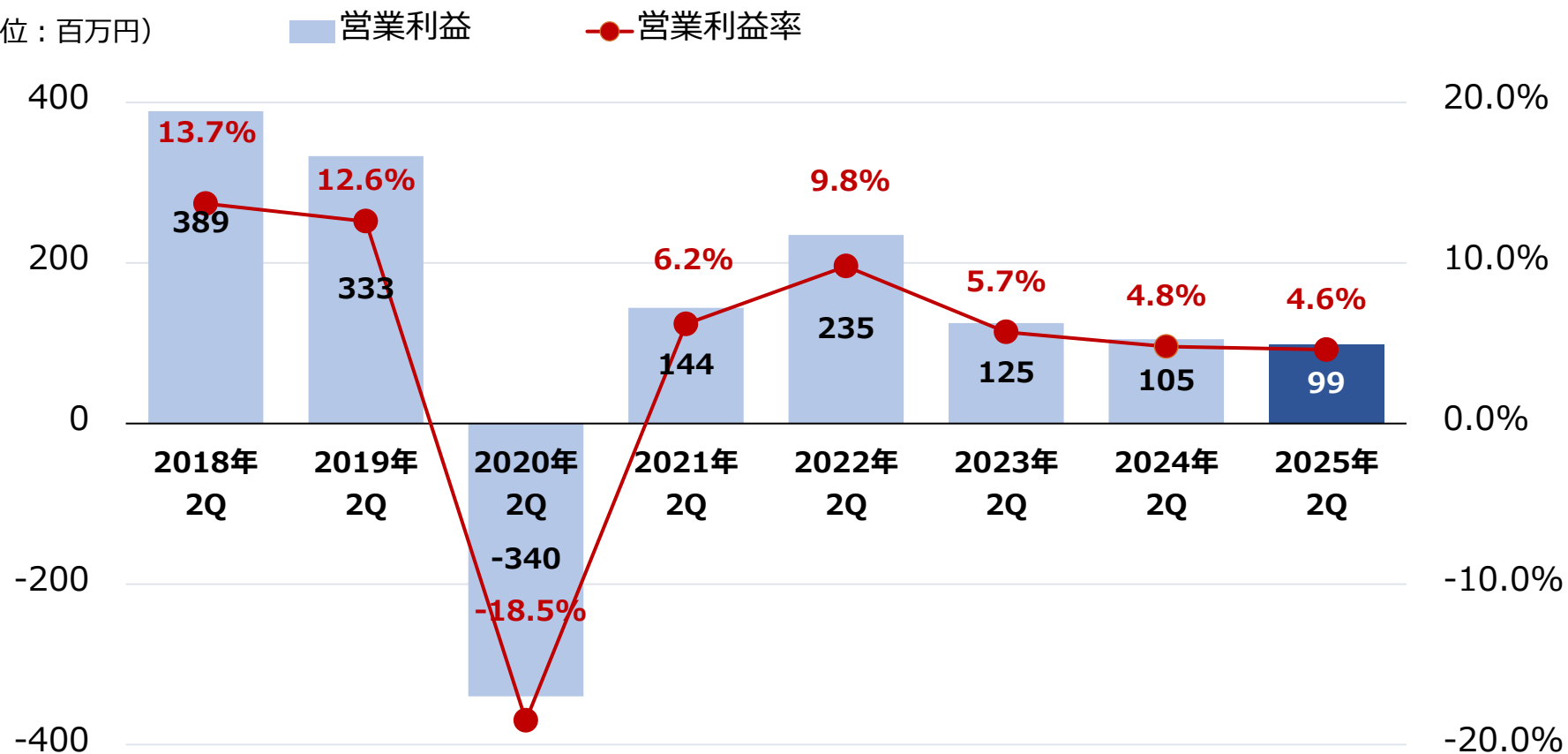
(単位：百万円)



- 卒業生（既存顧客）向けのイベントは、「ブリリアンツ地区予選大会」の取扱金額が前年比約110%となり、「遊々会」「縁の会」にも多くの方にご来場いただくなど、堅調に推移
- 受講料無料のきもの着付け教室は、「お試し2回無料着付け体験」を展開し、受講のハードルを下げ、より幅広い層への訴求を図ったものの、消費者動向等により、新規応募者数は昨年比で減少

営業利益・利益率 年度別推移

(単位：百万円)



- 売上高の減少に伴い、販管費などのコストコントロールを行い、営業利益は99百万円、営業利益率は4.6%を維持

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年12月末	2025年6月末	前期末比 増減額
流動資産	9,041	8,615	△426
現金及び預金	2,749	2,332	△416
割賦売掛金	5,430	5,476	45
その他	861	805	△55
固定資産	300	274	△25
資産合計	9,341	8,889	△452
負債	5,709	5,292	△417
有利子負債	4,579	4,294	△284
その他	1,130	997	△132
純資産	3,632	3,597	△35
負債純資産合計	9,341	8,889	△452
自己資本比率	38.9%	40.5%	

●現金及び預金

前期末比 △416

営業活動によるCF △50

財務活動によるCF △357

●有利子負債

前期末比 △284

●純資産

前期末比 △35

当期純利益 +53

配当 △72

連結キャッシュ・フロー計算書

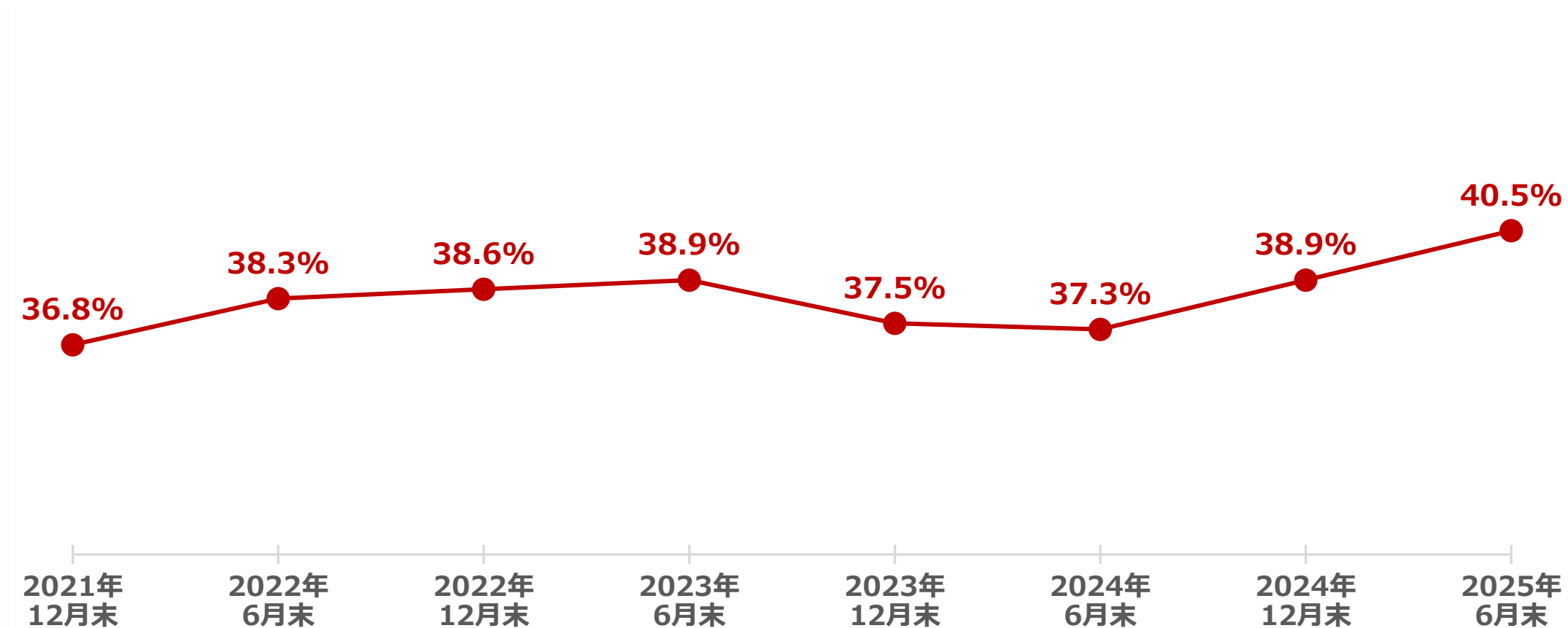
(単位：百万円)

	2024年12月期 2Q実績	2025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	△67	△50	+16
投資活動による キャッシュ・フロー	△24	△10	+13
財務活動による キャッシュ・フロー	△45	△357	△311
現金及び現金同等物の 増減額	△135	△419	△283
現金及び現金同等物の 期首残高	2,451	2,502	+51
現金及び現金同等物の 期末残高	2,315	2,083	△232

現金及び現金同等物の増減額 △419

- 営業CF △50
 - 税金等調整前純利益 +95
 - 割賦売掛金の増加 △45
 - 法人税等の支払額 △52
- 投資CF △10
 - 定期預金の預入による支出 △43
 - 定期預金の払戻による収入 +35
- 財務CF △357
 - 長期借入れによる収入 +1,000
 - 長期借入金の返済による支出 △1,154
 - 短期借入金の純減少額 △130
 - 配当金の支払額 △72

自己資本比率の推移



自己資本比率は40.5%となり、引き続き財務の健全性を維持。

3. TOPICS

きもの好きの夢があふれる「遊々会」「縁の会」を開催

4月下旬より6月にかけて日本最大級のきもの催事「遊々会」「縁の会」を開催。

全国21会場で来場者は総勢約2,300名に及びました。

なかでも東京で開催した「遊々会」会場では、選り抜きの加盟店8社がこの日のために用意した自信作を一堂に揃え、訪れたきものファンの方々が作品や職人さんとの触れ合いを満喫しました。

今年のテーマは、“夢”。新たなきものたちとの出会いや、着る機会として楽しむなどきもの好きの夢があふれる会場となり、皆様にご満足いただける場となりました。



6月に東京・恵比寿 ザ・ガーデンホールで開催した「遊々会」では6日間で約800名が来場されました。オープニングは、国内外で活躍する書道家・杉田曠機氏によるパフォーマンスを披露。

高付加価値のイベント・ツアーで、満足と笑顔を創出

2025年上期も、様々なイベントやツアーに取り組みました。きものを着ることで笑顔が増える、人生が豊かになる、そんなきっかけを今後も創出していきます。

■ 初春ツアー



恒例のツアー、今年は京都に加えて奄美大島へのツアーも実施。京都では、初詣や京料理を堪能。奄美大島では、大島紬の製造工場を見学したり豊かな自然を満喫したりと、それぞれの魅力あふれるコースがご好評でした。

■ 産地応援ツアー



昨年好評を博した山形応援ツアーを今年も開催しました。米沢や白鷹などの産地を訪れ、職人との交流や郷土料理を堪能。上杉神社でのファッションショーを今年も開催し、複数の地元メディアにも取り上げられました。

■ きものブリリアンツ地区大会



8月に開催の「きものブリリアンツ全国大会」への出場権をかけたイベント。全国で約1,900名ものご参加がありました。2025年は新たに新人賞を設け、より多くの方に全国大会を目指していただきました。

富永愛さんがイメージキャラクターを続投

世界的なトップモデルで、近年では俳優としての活躍も著しい富永さん。社会貢献活動や日本の伝統文化を国内外に伝えるグローバルな活動も注目されています。

現在出演中のNHK大河ドラマ「べらぼう」で華やかな時代衣装を披露する一方で、日本和装のイメージキャラクターとして現代のきものを颯爽と着こなして「自分できものを着られるようになること」の素晴らしさを伝えていただきました。



1月～2月に全国で放映のテレビCMは、インパクトある富永さんのリアクションが好評でした。



「お試し2回 無料着付け体験」を 全国で開催

設立以来、受講料無料で「着付け教室」を続けてきた日本和装は、2024年春、敷居を低くした全3回の「着付け体験」を行い、好評をいただきました。そこで2025年春は、さらにバージョンアップした「お試し2回無料着付け体験」を全国で開催。2回で日本和装オリジナルの「簡単」「早くてラク」「美しい」着付けを皆様に体験していただきました。体験後、ご希望の方には、さらに深く学べる本教室へ進んでいただきました。



帯だけに特化した 3回の体験コースも開催

6月～7月にかけて、日本和装オリジナルのカンタン帯結びを体験できるコースを開催しました。



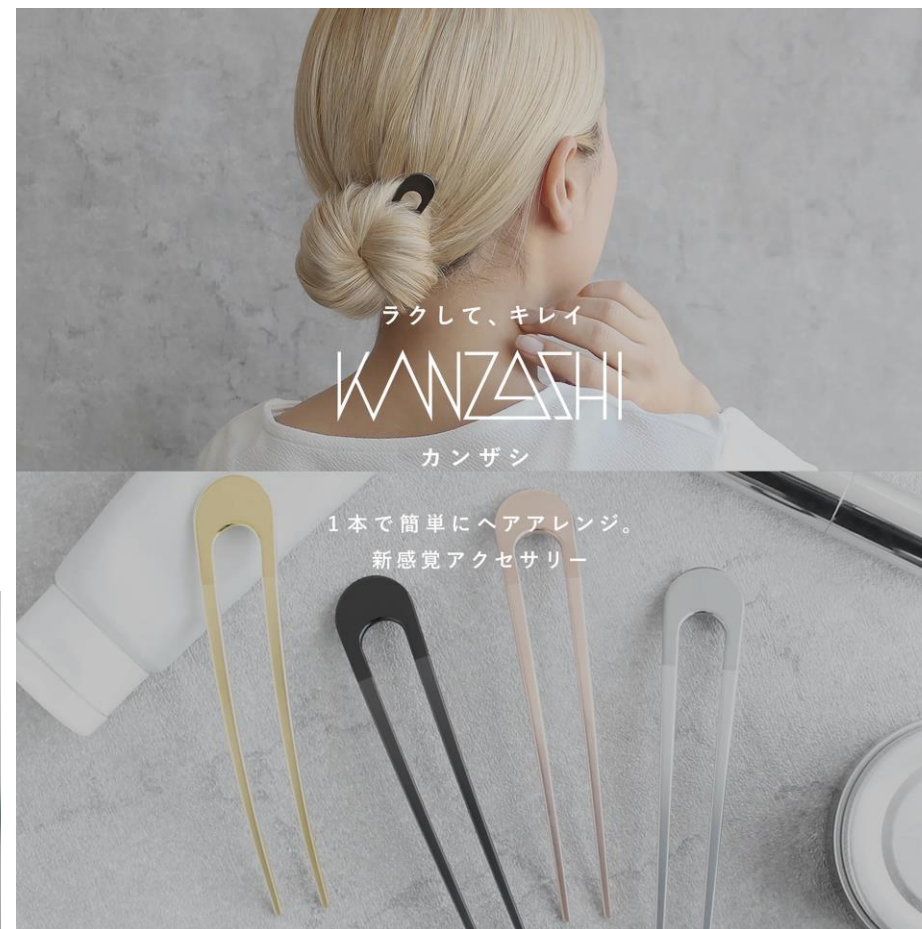
ECサイト「KAERUWA」 こだわりの新商品を続々と展開

2024年1月にリリースした「KAERUWA（カエルワ）」。きもの・帯を中心とした和装品販売からスタートし、作家こだわりの和洋兼用商品や和の伝統を織り交ぜたアクセサリーに着目。新ブランドとの取引を広げることで、きものユーザー以外のターゲット流入を意識した取り組みを行っております。

着付けができない人でも和に触れられるアイテム展開にも目を向けることで、「KAERUWA」の認知拡大を目指していきます。

「KAERUWA」 <https://kaeruwa.com/>

ストールクリップ&羽織紐や
和服型ナイトウェアなど新ス
タイルの商品にも注力中



デジタルマーケティング強化のためアドバイザリー契約締結

当社は、2025年1月に当社に対して、バランスの取れた多面的・中立的な提言や事業運営に資する幅広いアドバイスをを得ることを目的とし、合同会社Grace Rise（代表 小原 奈名絵）との間で、当社の事業に関する経営アドバイザリー契約を締結いたしました。

代表の小原氏は、一貫してコンシューマー向けのマーケティングに携わり、TVCMを通じた業績拡大に関わる受賞歴に加え、デジタルマーケティングやUXを通じたベストプラクティスなどの登壇実績が多数あります。

また、同氏は一般社団法人WE associationの代表理事でもあり、業界の垣根を越えて、働く女性のエンパワーメントと企業の多様性推進に尽力しています。当社は、女性活躍推進と多様性のある職場づくりを重視しており、同氏の知見や取り組みはこれらの実現に大いに貢献すると考えています。さらに、きものや伝統芸能への造詣も深く、当社の事業領域とも親和性の高い知識と感性を備えています。

このように「コンシューマー向けマーケティング」「経営」「きもの」と多岐にわたる専門知識や経験に基づき、当社のマーケティング戦略や経営全般に対し、的確な助言を行っていただき、今後同氏の知見及びネットワークを最大限に活用し、当社のさらなる成長と企業価値向上に取り組んでまいります。



第68回「新作博多織展」にてデザイン性、技術力が認められ、はかた匠工芸の帯がW受賞

当社の連結子会社である「株式会社はかた匠工芸」が、第68回新作博多織展に出品し、福岡県知事賞ならびに福岡市長賞を受賞いたしました。

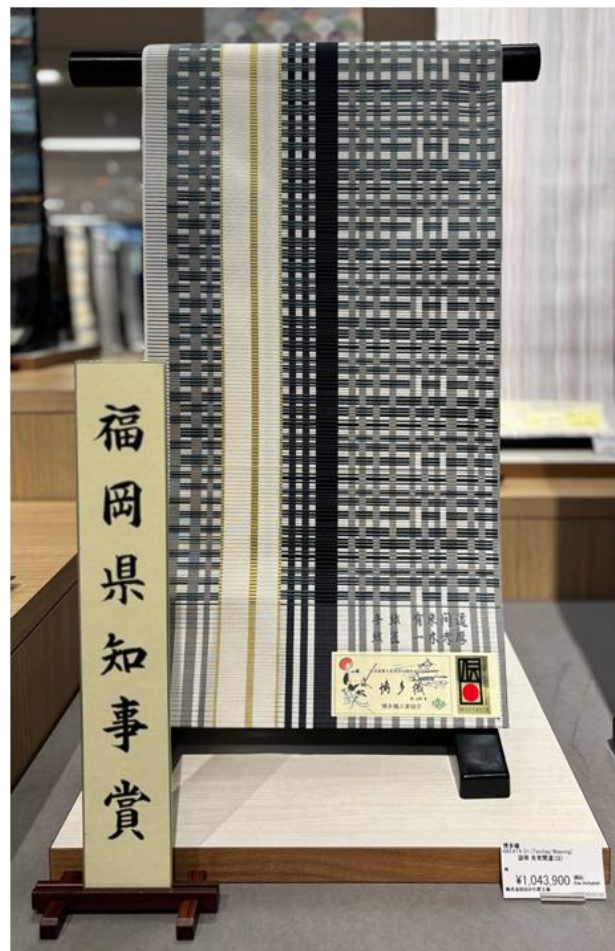
■福岡県知事賞「有来間道（うらいかんとう）」

白、紺藍、金茶、うす鼠色の経縞（たてじま）に浅葱色の緯縞（よこじま）をランダムに配した格子柄が印象的。

博多織の原点ともいえる間道柄を、博多織の中でも希少性が高く、幻の織物といわれる総浮（そううけ）の技法を採用して織り上げた究極の袋帯です。

■福岡市長賞「花の浮橋」

エレガントな輝きの銀光シルベット箔を両面に使用した数量限定の袋帯。緯糸の間に空間ができるような織技法でデザインに奥行きを持たせ、立体感と軽やかさを両立させました。季節やコーディネートにあわせて変化を楽しめるリバーシブル柄になっていて、オールシーズン対応なので季節を問わず使えます。



4. 今後の展開について

「きもの着付け教室」 秋の新規受講者の募集がスタート

2025年秋も全国約400教室で9月下旬から順次開講を予定しています。
9月上旬からTVerでCMも放映予定です。

カリキュラムは、週1回・2時間・6回から。受講料無料で、長襦袢やきものの着付けの基本から、フォーマルな袋帯の結び方まで、きものの着こなしを幅広く学べます。

さらに、カリキュラム中に開催される「見る目を養う講座&販売会」では、生産者から直接着物や帯を購入することも可能です。

【教室の特長】卒業生22万名超

Point 1 

ずっと
無料

受講料無料で手軽に
始められる

Point 2 

たった
6回

"簡単着付け"だから
初心者でも袋帯からOK

Point 3 

ほぼ
駅近

全国約400教室から
最寄りを選ぶ



きものブリリアンツ全国大会、盛大に開催

8月7日、8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」を開催しました。

本年度は1日目に『日本の染織技術を魅せるステージ』と題し、様々な伝統技法をカテゴリに別け、卓越した日本の技術を披露するステージとなり観覧者を魅了しました。2日目は産地部門別でグランプリを目指す『個人戦』に加え、新たに『新人賞』を設け、より多くの笑顔が輝く大会へと進化しました。両日とも、出演者たちの華やかな装いと優雅なウォーキングが観覧者に感動を届け、盛況のうちに幕を閉じました。

本大会を通して日本の染織技術やきもの文化を広く発信し、次世代へと継承する機会を創出してまいります。



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。



伝統技法、地域に伝承される技術別のステージや、生演奏をバックにしたステージなど、大いに盛り上がりました。

2025年下期、きものファンの創出と産地活性化を目指したイベント・ツアーを展開

2025年下期も、きものファンの拡大および産地のさらなる活性化を目的に、多彩な企画を盛り込んだイベントやツアーを順次実施してまいります。

■ 伝統 京都ツアー



京都の伝統文化を体験いただける3つのツアーをご用意。茶道や花街、織物工房、京料理など、各分野の魅力を凝縮した内容で、観光や見学を通じて京都の美意識と職人技を体感していただけます。

■ おっしょい!! 博多祇園山笠ツアー



日本和装発祥の地・博多を舞台に、博多祇園山笠の見物を中心としたツアーを今年も実施。福岡の食や観光に加え、伝統工芸士が多数在籍する子会社「はかた匠工芸」の工房見学など、博多の魅力を存分にご体感いただきます。

■ 琉球染織ツアー



毎年ご好評をいただいている琉球染織ツアー。染織の宝庫・沖縄で開催される、きものファッションショーや職人との交流などを通じて、沖縄の伝統技術と文化に触れる特別な体験をご提供しています。

こだわりのECサイト「KAERUWA」の推進 キャンペーン施策とオリジナル商品の拡充

人気を博しているお仕立て割引キャンペーン等を行いながら、新規会員獲得に向けた施策を実施中。メルマガ登録を積極的にアピールし、顧客の囲い込みを意識したメルマガ配信やキャンペーン施策を行ってまいります。また、非和装ユーザーにもささる和洋兼用商品や日本伝統に着目した作家こだわりのブランド展開、当サイトでしか手に入らないオリジナル商品を増やすことでKAERUWAサイトの市場価値をあげてまいります。

右/老舗足袋メーカー「イサミ足袋」と共同開発
「インナーブルーム足袋」
左/創業145年の刺繍メーカーの作品「刺繍で
作ったネックレス」



2025年度業績予想

(単位：百万円)

和装業界においては、雇用・所得環境の改善や、インバウンド需要の拡大等を背景に、景気が緩やかな回復傾向となっている一方、不安定な国際情勢による資源価格の高騰、物価上昇の継続による消費者マインドの下振れリスク、米国による通商政策の影響など、依然として先行き不透明な状況が続いております。

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、2025年上半期においても、各段階利益は黒字を確保しております。

2025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かすことにより、和装業界に関わるシェアを広げてまいります。

	2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	増減率	2025年12月期 上半期実績
売上高	4,704	4,715～4,815	0.2%～ 2.3%	2,153
営業利益	480	490～541	2.0%～ 12.6%	99
経常利益	432	440～487	1.8%～ 12.6%	73
当期純利益	296	300～333	1.2%～ 12.3%	53
1株当たり 当期純利益	円 銭 32.70	円 銭 円 銭 33.09～36.73	1.2%～ 12.3%	5.90

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（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。

2025年12月期は、第1四半期に3円、第2四半期に3円の配当を行いました。

第3四半期は3円、第4四半期は5円、通期では14円の配当を予定しております。

	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期 (実績)	2025年 12月期 (予想)
1 Q	3円	3円	3円	—
2 Q	3円	3円	3円	—
3 Q	3円	3円	—	3円
4 Q	5円 ※1	5円	—	5円
合計	14円 ※1	14円	—	14円
配当性向	73.5%	42.8%	—	—
配当利回り ※2	4.0%	4.5%	—	—

※1 創業40周年記念配当1円を含んでおります

※2 配当利回り：1株配当年額/株価（株価は年度末終値）

5. サステナビリティ活動

きものを次世代につなぐために。 「浴衣の着付け」出前授業を約1万名に実施

当社の全国の拠点がある地域において、中学校・高校への浴衣の着付け出前授業を無償で行っています。

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。

実際に触れ浴衣を自分で着てみる、という体験を通して、子供たちが和装への関心を高め「豊かな文化の残る日本社会」を形成していくと当社は信じています。きもの文化を次世代へつないでいく取組として今後も継続してまいります。

■実績

合計**72校**で中・高校生**10,275名**に実施
(2025年7月末時点)

2023年には調布市教育委員会より感謝状をいただきました。



国産養蚕業を支援するために。 「Reborn The Silk プロジェクト」 推進

CSR活動の一環として取り組む養蚕支援「Reborn The Silk プロジェクト」は、3年目を迎え日本の養蚕業を支援する取り組みとして成長を続けています。

2023年の2箱（約4万粒）から始まり、2025年には6箱（約12万粒）、2026年には10箱（約20万粒）へと生産規模を拡大。将来的には年間200箱（約400万粒）の育成を目指します。

長野県の養蚕農家・竹内慶子氏や、150年以上の歴史を持つ山梨県のアシザワ養蚕と協力し、希少品種「太平長安」の育成に注力。さらに、「日本サステナブルシルク協会」運営の「日本シルクワーカーズ.net」と連携し、

新たな協力会社との取引が生まれています。

引き続き持続可能な日本のシルク産業の発展に貢献してまいります。



きものや帯はブランド「Arcsilk（アルクシルク）※」として製品化されます。ARC（アルク）はフランス語で「架け橋」を意味します。このブランドが、日本文化のきものを未来へつなぐ「架け橋」となるように、またきもの姿で「歩く」人たちがもっともっと増えるように、という想いが込められています。 ※商標登録出願中

(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 105名
代表者	代表取締役社長 鶴野 尚史
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 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」



“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)



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カ月以内
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2025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、2025 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