

# 2020年は きもので。

日本和装 ビジネス・レポート  
2019年12月期のご報告 (2019年1月1日~2019年12月31日)

2020年イメージキャラクター 吉田羊

## ごあいさつ

株主のみなさまには平素より格別のご支援ご厚情を賜り、心より御礼申し上げます。

設立当初から変わらない当社のビジネスモデルは、「教えて、伝えて、流通をうながす」ことです。おかげさまで2019年度は当社の無料きもの着付け教室に、のべ10,000人を超える方々にご入会いただくことができました。

一方、2019年度は新しい経営体制の下、従来作り上げてきたビジネスモデルをさらに進化・発展させるべく、営業部門の次世代リーダーの育成に重点をおき、3年後、5年後を見据えた刷新を行いました。この結果、一時的に戦力の低下を招きましたが、その後営業現場が一丸となって取り組んだ結果、過去最高水準の営業利益を達成した前期に迫る成績となりました。

当社グループでは、日本国内で培ってきた「無料きもの着付け教室」を軸に、新規事業に着手いたしました。全く日本語がわからない人に無料で日本語を教えるサービス「Teachers」をカンボジア、ベトナムにてスタート。日本語での会話ができる人材を育て、企業に紹介する「人材紹介ビジネス」の事業化を目指しております。ミャンマーの日本語学校との業務提携も決まり、今後とも東南アジア各国での展開を視野に、テストマーケティングを強化してまいります。

株主のみなさまへの利益還元を経営の重要課題のひとつと位置付け、引き続き安定した配当を行ってまいりたいと考えております。2019年度につきましては、昨年実績より1円増額した13円/1株(中間4円/期末9円)の年間配当を実施いたします。また来期につきましても継続して13円/1株(中間4円/期末9円)の年間配当を計画しております。株主のみなさまにおかれましては、引き続きご支援いただけますよう、心よりお願い申し上げます。



代表取締役会長

吉田重久



代表取締役社長

道面義雄

当社がビジネスの主戦場になっている和装業界については、「マーケット規模の縮小が続いている」、「明るいニュースが少ない」といった印象が世間一般に定着していると思います。また、投資家のみなさまの中にもその様なイメージを持たれている方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

和装業界のマーケット規模は3,000億円前後であり、依然として昔ながらの商慣習(手形決済、分引き、反積み等)から完全に抜け出すことのできていない、時代の変化に疎い業界と言えます。しかしながら、その様な業界環境であるからこそ、当社グループではグループ企業間のシナジー効果をより一層発揮できる状況にあると自負しております。

当社グループの強みは、製造(株式会社はかた匠工芸)や、縫製機能(日本和装トレーディング株式会社)だけでなく、仕入れ・流通機能(当社)、販促機能(ニチクレ株式会社)やアフターケア機能(当社きものリフレッシュセンター)等、グループ内で完結する、いわば「和装業界のSPA」を築いてきたことにあります。

これは、創業時から確固たるビジネスモデルを確立し、不変的な軸足(ビジネスモデル)を右足にしっかりと置き、時代の変化をうまく捉えられる様に左足を順応させて動かしていくことを重んじてきたことが主要因であり、その結果として、当社グループは業界の中でもトップクラスの利益水準を獲得するに至っております。

今後はさらに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で、和装業界に関わるあらゆるシェアを拡げ、和装業界における売上シェアナンバーワンを目指していきたいと考えております。通信販売事業(日本和装ダイレクト株式会社)、きものモデルエージェンシー事業(株式会社メインステージ)といったツールを活かし、新しいチャンネルを強化することにより、新たな可能性を創造してまいります。株主のみなさまにおかれましては、引き続きご指導ご鞭撻のほど、よろしくごお願い申し上げます。

利益はそれぞれ期初計画を達成。  
上半期における組織としての経験値不足が  
売上高の若干の減少に作用しました。

連結

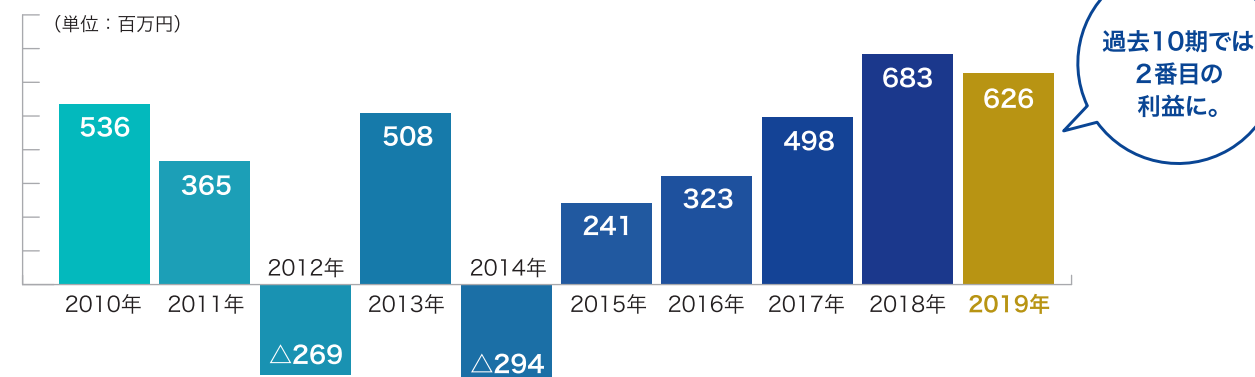
(単位：百万円)

項目	2019年12月期			2018年12月期	実績①-②
	実績①	計画	差異		
売上高	5,510	5,584	△ 74	5,659	△ 149
売上総利益	4,899	-	-	5,020	△ 121
販売費及び 一般管理費	4,272	-	-	4,336	△ 64
営業利益	626	611	15	683	△ 57
営業利益率	11.4%	10.9%	-	12.1%	-
経常利益	568	551	17	673	△ 105
経常利益率	10.3%	9.9%	-	11.9%	-
親会社株主に 帰属する 当期純利益	359	311	48	414	△ 55

※ 当社の売上高は、販売仲介による手数料収入と仕立て代(加工料収入)と小物売上高を計上しています。

持続的成長と収益力向上を目指しながら  
株主さまへの継続的な利益還元をはかります。

●連結営業利益 過去10年の推移



●年間配当

(1株あたり)

	2020年12月期	2019年12月期	2018年12月期
中間	4円	4円	4円
期末	9円	9円	8円 (うち記念配当2円)
合計	13円	13円	12円
配当性向	—	32.6%	26.4%

## 2020年はきもので！ 新イメージキャラクターは吉田羊さんです。



春の受講者募集CMでは、日本和装の着付け教室の卒業生20名がきもの姿で吉田羊さんと共演しました。



吉田羊さんはきもの講師役！  
実際の教室さながらの一体感で、「いつか着られるようになれば…」  
とされている方の背中を押すシーンが完成しました。

## きものを世界にアピールするチャンス！ 日本和装の着付け教室に通ってみませんか？

2020年は  
きもので。



- 週1回・6回～  
初心者でも手早く美しくきものを着られるようになります！！
- 多彩な講師陣！！
- 通いやすい！  
・駅チカ教室多数  
・選びやすいレッスンスケジュール

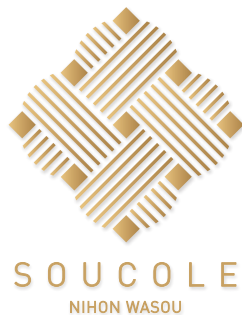


## 産地とお客様をつなぐ架け橋になる プライベートブランドの開発を進めています。

希少価値のある素材や技術とコラボレーションしたオリジナル商品を自社企画、  
当社の取引先メーカー（加盟店）とともに商品開発を行っています。  
年間で一定数量発注することで、需給バランスが安定化、  
産地支援に繋がることも期待しています。

### プライベートブランドコンセプト

- お客様の声をもとに企画開発を行い、新しいきもののニーズを捉えること。
- 様々な伝統技術の調和が生み出す感動をお客様にお届けすること。



国内で唯一、国産繭から  
手引きで糸づくりをする  
長野県の宮坂製糸所と  
タイアップした  
「伊那白紬」



重要無形文化財指定の  
沖縄県の久米島紬と  
タイアップした  
「久米島白紬」



## 顧客満足度のさらなる向上を目指し 感動体験と付加価値を提供してまいります。

2020年は  
きもので。

# 日本和装は 21冠 意識調査21分野でトップ評価

21の項目でトップの評価を獲得しました。  
日本和装はみなさまの確かな目線で支持されております。

株式会社矢野経済研究所が実施した  
著名着付け教室を対象としたインターネットアンケート調査  
・調査対象：習い事として着付けに取り組んだことはないが、  
着付けに興味のある20歳～60歳代の女性1,000人（複数回答）  
・調査期間：2019年7月

👑 通ってみたい着付け教室	認知度
👑 知っている着付け教室	
👑 テレビCMをよく見る	
👑 レッスン内容が充実している	評判
👑 周りを通ったことがある人がいる	
👑 初心者でも参加できる	親近感
👑 丁寧に教えてくれそう	
👑 教室の雰囲気が良い	好印象
👑 教室のイメージが良い	
👑 講師の専門知識が多い	
👑 特典が多い	
👑 着付けがキレイ	規模感
👑 教室数が多い	
👑 教室が近くにある	
👑 継続しやすい	安心感
👑 参加費用が安い	
👑 少人数で実施されている	
👑 規模が大きい	
👑 企業の信用度が高い	
👑 CMやチラシに有名タレントを起用している	
👑 企業姿勢に共感できる	

## グループ企業間の シナジー効果を目指しています。

### 【ニチクレ株式会社】

割賦事業での他社展開を進めています。

2019年度の割賦購入あっせん収益額の構成比は前年比4倍と大幅に上昇。  
グループの収益増加に寄与できる体制を構築しています。



### 【株式会社はかた匠芸工】

技術を伝承するための後継者育成にも力を入れており、

2019年12月末には難関の伝統工芸士への最年少合格者を輩出しました。  
伝統工芸士在籍数は博多織メーカーの中でも最多の8名です。



手織り職人の平田靖子(32)  
博多織の伝統工芸士に  
最年少合格しました。



写真中央が  
博多織のテーブルランナー。  
博多織の可能性にも挑戦しています。



男ぎもの専門店SAMURAIでは  
タレントやTV番組への衣装提供も  
積極的に行っています。

## 人材紹介ビジネスのテストマーケティングを開始 日本和装型ビジネスモデルの可能性を模索しています。

日本語で会話ができる人材を育て、企業に紹介する「人材紹介ビジネス」を  
東南アジアで展開することを模索し、テストマーケティングを行っています。



ミャンマーでの事業展開も視野に、  
ジャパンエキスポに参加しました。



ベトナムでもTeachers始動!

- カンボジアでは、マンツーマンの家庭教師方式で日本語を教えるサービス「Teachers」を開始。日本語講師の登録は50人を超えています。
- ベトナムでの人材紹介事業が可能となるライセンス「職業役務活動許認可」を取得しました。
- ミャンマーでの人材紹介ビジネス事業化に向けて、現地日本語学校との業務提携の覚書を交わしました。



カンボジアでの普及活動の様子

## 会社概要

商号	日本和装ホールディングス株式会社
本店所在地	〒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
営業拠点	仙台、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、広島、高松、福岡
設立	1986年7月
役員構成	代表取締役会長 吉田重久 代表取締役社長 道面義雄 常務取締役 高梨宏史 取締役 近藤美知子 社外取締役 小浜直人 社外取締役 渡辺弘 常勤監査役 小田孝志 監査役 二反田友次 監査役 三好豊
事業内容	・「日本和装」「糸の匠センター」「日本和裁技術院」 「ぎ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
許認可	一般労働者派遣事業／般13-303316 有料職業紹介事業／13-ユ-303816
資本金	478,198,644円
加入団体	経団連（一般社団法人日本経済団体連合会）

取引銀行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行、りそな銀行、 みずほ銀行、きらぼし銀行
主な取引先	とнами織物株式会社、株式会社長嶋成織物、 京商株式会社 他
監査法人	有限責任監査法人トーマツ
主幹事証券会社	野村證券株式会社
顧問弁護士	アンダーソン・毛利・友常法律事務所 星野健秀法律事務所
後援団体	本場大島紬織物協同組合 本場奄美大島紬協同組合 米沢織維協議会
関係会社	株式会社はかた匠芸 ・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 ・ぎものモデルエージェンシー事業（株式会社電通共同出資） 日本和装ダイレクト株式会社 ・通信販売事業 NIHONWASOU (VIETNAM) CO.,LTD ・和服縫製に関するコンサルティング 日本和装沖繩株式会社 ・和服及び和装品の販売仲介業、卸し・販売業 NIHONWASOU (CAMBODIA) Co.,Ltd. ・マーケティングリサーチ

## 株式メモ

証券コード	2499.T
証券取引所	東京証券取引所市場第二部
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	12月31日
公告掲載方法	電子公告による（www.wasou.com）

株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の 口座管理機関	
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

## 日本和装ホールディングス株式会社

〒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 www.wasou.com

本資料は2019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2019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。