

日本和装 ビジネス・レポート

2017年12月期のご報告 (2017年1月1日~2017年12月31日)



きものを自分で着られる喜びを。



百年先のために、いま変革を。

わたしたち日本和装ホールディングス株式会社はそう考えています。

無料で着付けを教えることできものを着られる人を増やし、
和装市場の活性化を図る、という流通の仕組みを作り出し、
今日まで歩み続けてまいりました。

2018年で創業35周年を迎えますが、
和装文化継承の一翼を担ってきたという静かな自負も持っております。

訪日外国人観光客が過去最高を記録する中、
いま、きものをはじめとする日本文化への関心が高まっており、
長年縮小傾向にあった和装業界でも、変化の兆しが見え始めています。

2年後の2020年には東京オリンピック・パラリンピックが開催されますが、
いまの和装文化回帰の盛り上がりを一過性のものにしてはなりません。

きものを着られる喜びを知っていただくために、
美しくありたい、と願うすべての日本女性のために、
当社はこれからも事業展開を続けてまいります。

2017年度決算につきましては、
おかげさまで増収増益を成し遂げることができました。
投資家のみなさまに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。

2018年3月

日本和装ホールディングス株式会社

代表取締役社長 吉田重久



(写真左から)
・起業時の吉田重久
・ロゴマーク制作資料
・2006年9月
ジャスダック上場
・2012年2月
東証二部上場



【日本和装はこんな会社です】



教える

無料で年に2回(春と秋)きものの着付け教室を開催し「きものを自分で着られる人=きものファン」を増やしています。全国に展開しています。



伝える

工程などについて、生産者(日本和装の契約企業)が講義形式で伝えます。知識や生産者の思いを知ること、きものの価値を理解していただけます。

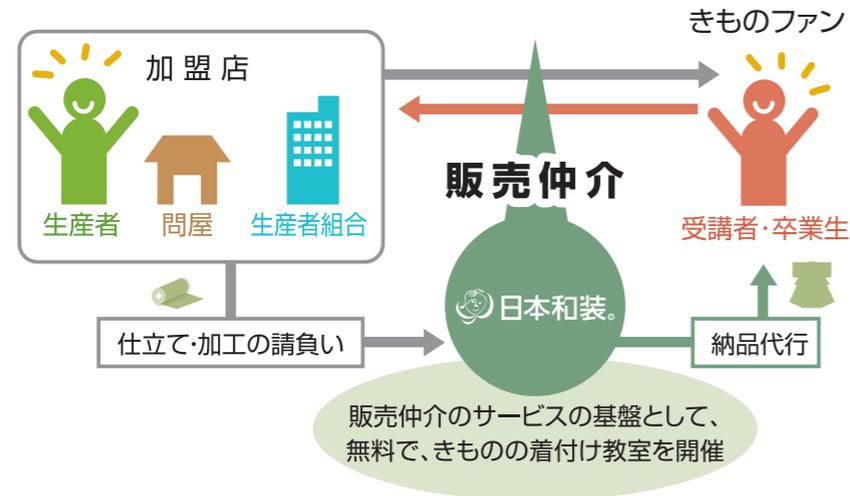


流通を促す

きものファンになった会員様と生産者との出会いの場を設定、つまり、契約企業が製品を販売する機会を作り出します。それが販売仲介です。

【日本和装のビジネスモデル】

生産者ときものファンを結ぶ「販売仲介」という仕組みを構築しています。



※加盟店からいただく仲介手数料が主な収益です。

【支える3つの仕組み】

1 「着る機会」の創出



きものをワードローブの選択肢のひとつに。いろんな場面できものを着られるよう、着る機会を創っています。

- ・プリリアンツ全国大会 (きものファッションショー)
- ・加賀友禅オーナーズ倶楽部
- ・きもの日本一の会 などがあります。

2 徹底した「品質管理」



日本和装は契約企業が販売したきものや帯の仕立て・加工を代行して請け負っています。縫製は一律の基準にのっとり、きもの仕立て満足度ランキングでは1位に輝きました。また、厳しい検品を経て、納品に至るまでの工程を一括管理しています。

3 「生産者」にもメリットを



日本和装は、購入者からの代金回収を代行。販売日から10日後に契約企業へ現金での立替払いを行なっております。契約企業側には、代金回収リスクを負うことなく、決済までの期間も短いというメリットがあり、安心して次の商品開発に臨んでいただいています。

2017年12月期 損益計算書[連結]

全ての項目で大幅な増収増益。
グループ全体で利益を生み出す体制に。

連結

(単位：百万円)

| 項目 | 2017年12月期 | | | 2016年12月期 |
|---------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| | ①実績 | 前年差異 (①-②) | 前年比 | ②実績 |
| 売上高 | 5,246 | 405 | 8.4% | 4,841 |
| 売上総利益 | 4,654 | 290 | 6.7% | 4,364 |
| 販売費及び 一般管理費 | 4,156 | 116 | 2.9% | 4,040 |
| 営業利益 (営業利益率) | 498 (9.5%) | 175 (-) | 53.9% (-) | 323 (6.7%) |
| 経常利益 (経常利益率) | 443 (8.5%) | 193 (-) | 77.4% (-) | 250 (5.2%) |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 281 | 107 | 61.3% | 174 |

全指標で黒字化を達成。
自社博多織製品(主に博多帯)の売れ行きも好調。

【事業内容】

博多織の製造販売業、「男きもの専門店SAMURAI」の運営。

【はかた匠工芸の業績】

(単位：百万円)

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期利益 |
|--------------|-------|------|------|------|
| 2016年12月期 通期 | 878 | 8 | 3 | △11 |
| 2017年12月期 通期 | 1,241 | 11 | 5 | 4 |



手織り職人の一木孝厚。2017年3月に伝統工芸士の認定を受けました

●「男きもの専門店SAMURAI」とは…

2014年4月オープン。はかた匠工芸の直営店として、男性用のみのきものを販売。余分な流通マージンを排除したリーズナブルな価格設定(オーダーメイドで16万5千円～)を実現。男きもの市場の拡大を目指す当社グループのフラッグシップです。

男きもの専門店SAMURAIの
売上高の推移



オープン以来初となる店外催事を開催。
オープン3周年で累計来店者数1万名様を突破。



取引高大幅増に加え、新サービスも開発。
グループの利益向上に貢献。

【事業内容】

当社グループのお客様向けショッピングローン事業

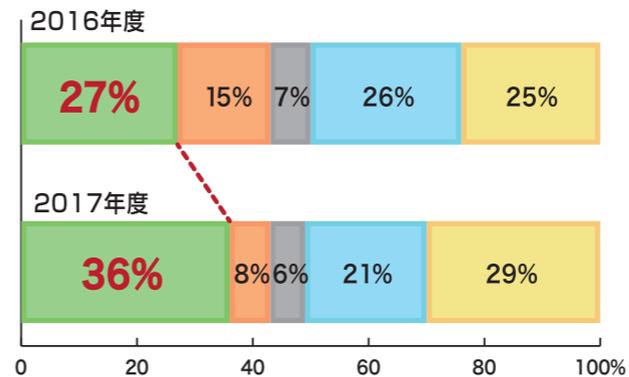
【ニチクレの業績】

(単位：百万円)

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期利益 |
|--------------|-----|------|------|------|
| 2016年12月期 通期 | 272 | 172 | 115 | 74 |
| 2017年12月期 通期 | 364 | 243 | 191 | 125 |

●支払い方法シェア率

自社クレジット(分割払い)の取扱い強化により、他信販への支払い手数料が縮小、グループ利益に貢献。



●きもの安心保証

業界初となるきものに特化した保険商品。購入商品の2%の保証料を追加することで、商品がお手元に届いてから5年間、1回2,000円(税別)の免責で、きものトラブルに対応する長期安心保証サービスです。



お申し込み状況

約700契約
(2017年8月スタート)

**安定運営を確実なものにし、
収益力アップへ。**

連結

(単位：百万円)

| 項目 | 2017年12月期 通期実績 | 2018年12月期 通期計画※ | 前期比 |
|---------------------|-------------------|--------------------|----------|
| 売上高 | 5,246 | 5,300 | 1.0% |
| 売上総利益 (売上総利益率) | 4,654 (88.7%) | — (—) | — (—) |
| 販売費及び 一般管理費 | 4,156 | — | — |
| 営業利益 (営業利益率) | 498 (9.5%) | 520 (9.8%) | 4.4% |
| 経常利益 (経常利益率) | 443 (8.5%) | 460 (8.7%) | 3.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 281 | 290 | 3.2% |

※2018年12月期の通期計画は、2018年2月13日発表数値によるものです。今後の業績推移に応じて、修正の必要が生じた場合は速やかに公表いたします。

**現代女性にとっての“きもの” = 伝統衣装ではなく、
自分を表現するための「ファッション」**

女性の「もっと美しくありたい」という願望に訴求するため、教室名を「美しいきもの着付け教室」とストレートなものに変更。きものを着てキレイになる自分をイメージしてもらい、他着付け教室との差別化を図りました。新しいイメージキャラクターには篠原涼子さんを起用して「きものを着られる喜びを」表現しました。

なお、2018年12月期の新規募集のための年間広告宣伝費は、前年同額を見込んでいます。



〈起用理由〉

妻として、母として、温かく幸せな家庭を持つイメージがあり、女性が憧れる女性であること。
きものを着た時の美しさだけでなく可愛いらしさも表現できること。

CMのメイキング動画も話題に。



新しい試みも登場。 今後にご期待ください。

●優しい振袖着せ付け教室

社会活動の一環として振袖の着せ付けを無料で教える教室を3月下旬から開講します。親から子へ、子から孫へという昔ながらの着付けの文化を伝承します。



●アリババグループ傘下のサイトにて 日本文化体験アクティビティを販売

中国のネット通販最大手アリババグループ(阿里巴巴集団)が運営する旅行専用サイト「Fliggy」にて、ローソンHMVエンタテイメントが来店する「LAWSON ticket 海外旗艦店」を通じて、中国人旅行者向けに、きもので日本文化を体験するアクティビティの販売を3月に開始します。



中国人旅行者の消費動向が「モノ」から「コト」へとシフトし、体験型のインバウンド需要が高まっていることを受けて企画。

和装を世界遺産 (無形文化遺産)へ!

NPO 法人「和装を世界遺産にするための全国会議」と連動し、「和装」をユネスコ無形文化遺産にするための活動を続けています。

●世界遺産名刺

世界遺産名刺を博多織777周年を記念した柄にリニューアル。5,000名の名刺会員を目標に、登録を募っています。



●着付けカー

スタジオ併設の移動着付けカー。要望に応じて、どこでも駆けつけます。4月頃から稼働予定。



(イメージ)

●黒紋付をニッポンの最高礼装に

フォーマルシーンでの和装を推奨するため、毎年年初に黒紋付姿での集いを開催しています。



2018年1月に京都で開催の「黒紋付会」。二条城をバックに

株主優待

株主の皆さまのご支援に感謝し、 株主優待制度を実施しています。



12月末日の株主名簿に記録された株主さまに対し、保有株式数に応じて以下の優待を進呈いたします。

| 保有株式数 | 優待内容 |
|-------------------|-------------------------|
| 500株以上 1,000株未満 | きものメンテナンス券(5,000円相当) 1枚 |
| 1,000株以上 3,000株未満 | きものメンテナンス券(5,000円相当) 2枚 |
| 3,000株以上 5,000株未満 | きものメンテナンス券(5,000円相当) 3枚 |
| 5,000株以上 | きものメンテナンス券(5,000円相当) 4枚 |

年間配当について

業績アップにより2017年12月期配当は2.2倍に。

| | 第2四半期末 | 期末 | 合計 |
|-----------------------|--------|----|-----|
| 2017年12月期 一株あたり配当金 | 4円 | 7円 | 11円 |
| 前期実績 (2016年12月期) | 2円 | 3円 | 5円 |

会社概要

| | |
|-------|--|
| 商号 | 日本和装ホールディングス株式会社 |
| 本社所在地 | 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 |
| 営業拠点 | 東京、新宿、さいたま、千葉、横浜、静岡、浜松、名古屋、京都、大阪、神戸、岡山、松江、広島、高松、福岡 |
| 設立 | 1986年7月 |
| 役員構成 | 代表取締役 会長兼社長 吉田重久 取締役 道面義雄 取締役 菅野泰弘 取締役 近藤美知子 社外取締役 小浜直人 社外取締役 安田憲生 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」 「きものリフレッシュセンター」の運営 ・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 | 459,634,444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 | 三井住友銀行、三菱東京UFJ銀行、りそな銀行、みずほ銀行、東京都民銀行 |
| 主な取引先 | となみ織物株式会社、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 |
| 主幹証券会社 | 野村證券株式会社 |
| 顧問弁護士 | 吉峯総合法律事務所 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 米沢繊維協議会 |
| 関係会社 | 株式会社はかた匠工藝 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(株式会社電通共同出資) 日本和装ダイレクト株式会社 通信販売事業 Nihonwasou International Business Head Quarter 株式会社(通称NIB) 海外子会社株式の保有及び経営管理 NIHONWASOU VIETNAM Co.,Ltd. きもの縫製に関するコンサルティング |

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

〒100-0005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 www.wasou.com

本資料は2017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2017年12月末日のデータに基づいて作成されており、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。