

2024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)

2024年8月14日

目次

1. 会社概要

2. 2024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2024年8月16日より掲載予定です

1. 会社概要

道面 義雄 (どうめん よしお)

1986年9月生まれの37歳。広島県呉市出身。

2008年当社広島局に入社。

プロパー社員として広島拠点長、営業部部長を経て、

2016年取締役就任。2018年には代表取締役社長に就任し、

6年目を迎える本年は、

更なる業績の向上と新規事業の結実を目指して奮闘中。

座右の銘は「にちにち日日哲学せよ」。

● YouTube「DO-MEN channel」

視聴者の皆さまに和装文化に興味を持っていただくため、社長自ら様々なことに体当たりでチャレンジしています。番組内で国産養蚕業支援プロジェクトの紹介も。

<https://www.youtube.com/c/DOMENchannel>

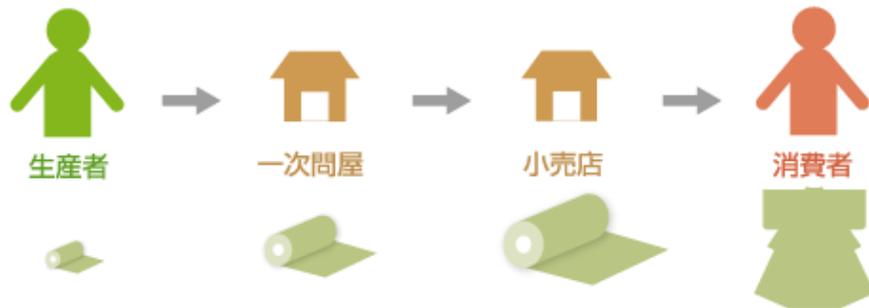


和装品の販売仲介 ～当社独自のビジネスモデル～

きも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。

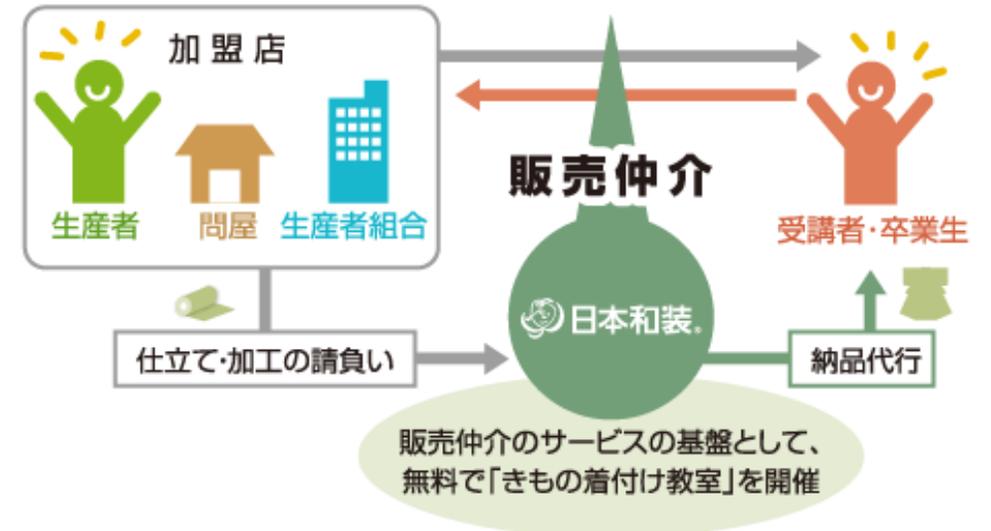
〈きもの業界の複雑な流通形態〉

- ・複数存在する中間マージン



〈日本和装のビジネスモデル〉

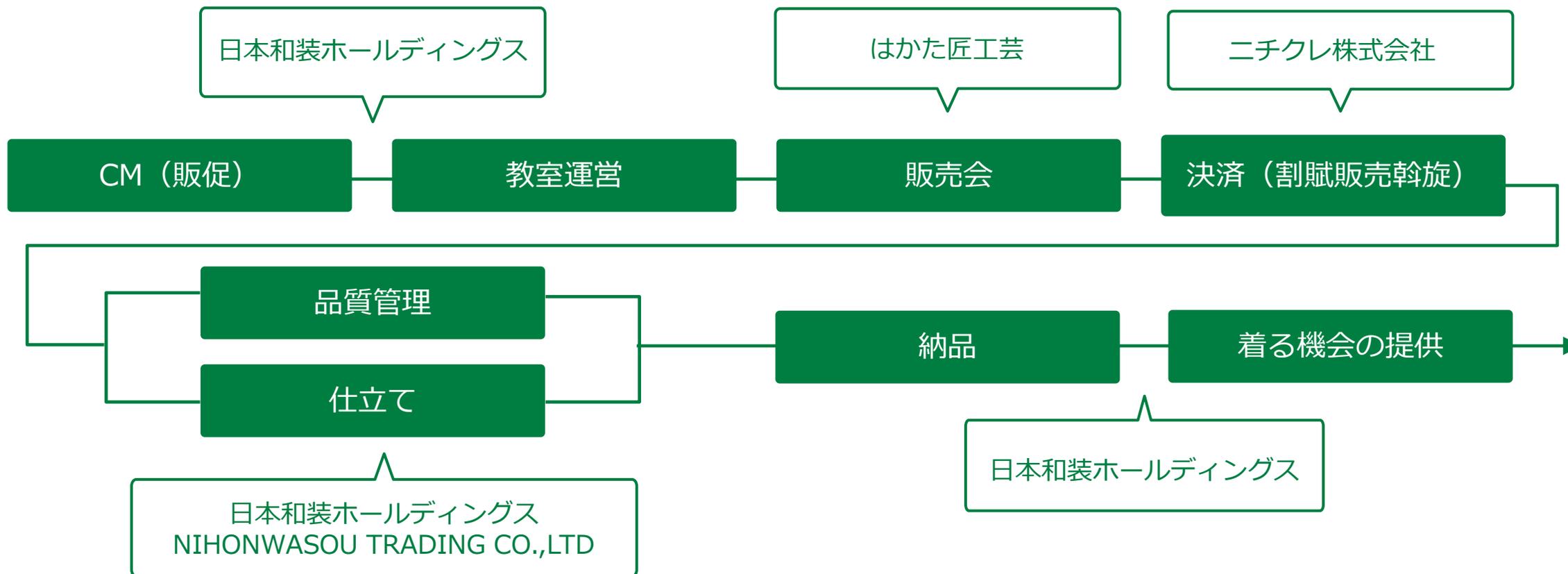
- ・シンプルな流通形態
- ・きものや帯の知識を“伝えて”仲介する
- ・代金回収の代行など生産者にもメリット
- ・仕立てから納品まで、徹底した品質管理



※加盟店からいただく仲介手数料が主な収益です。

グループ会社によるワンストップ対応

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。



ビジネスモデルの発展

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。



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、未来へとつなげていきます。

2. 2024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、新イメージキャラクターに富永愛さんを採用、当期の春限定で「お試し3回無料着付け体験コース」を開催し、新規のお客様へのアプローチに注力
- 2024年上半期の経営成績は、売上高は増加したものの、販売コストの上昇など販売費及び一般管理費の増加により減益

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年12月期 2Q実績	2024年12月期 2Q実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,209	2,219	10	0.5%
売上総利益	2,011	2,030	18	0.9%
販売費および 一般管理費	1,886	1,924	38	2.0%
営業利益 (営業利益率)	125 (5.7%)	105 (4.8%)	△19	△15.8%
経常利益 (経常利益率)	107 (4.9%)	84 (3.8%)	△23	△21.9%
税金等調整前当期純利益	104	84	△20	△19.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	75	48	△26	△35.5%

●売上高

前期比 +10
 販売仲介手数料 △12
 和服・和装品販売 △33
 縫製加工 +53

●販管費

前期比 +38
 広告宣伝費 △23
 給与手当 +11
 会場費等 +36

●営業外収益

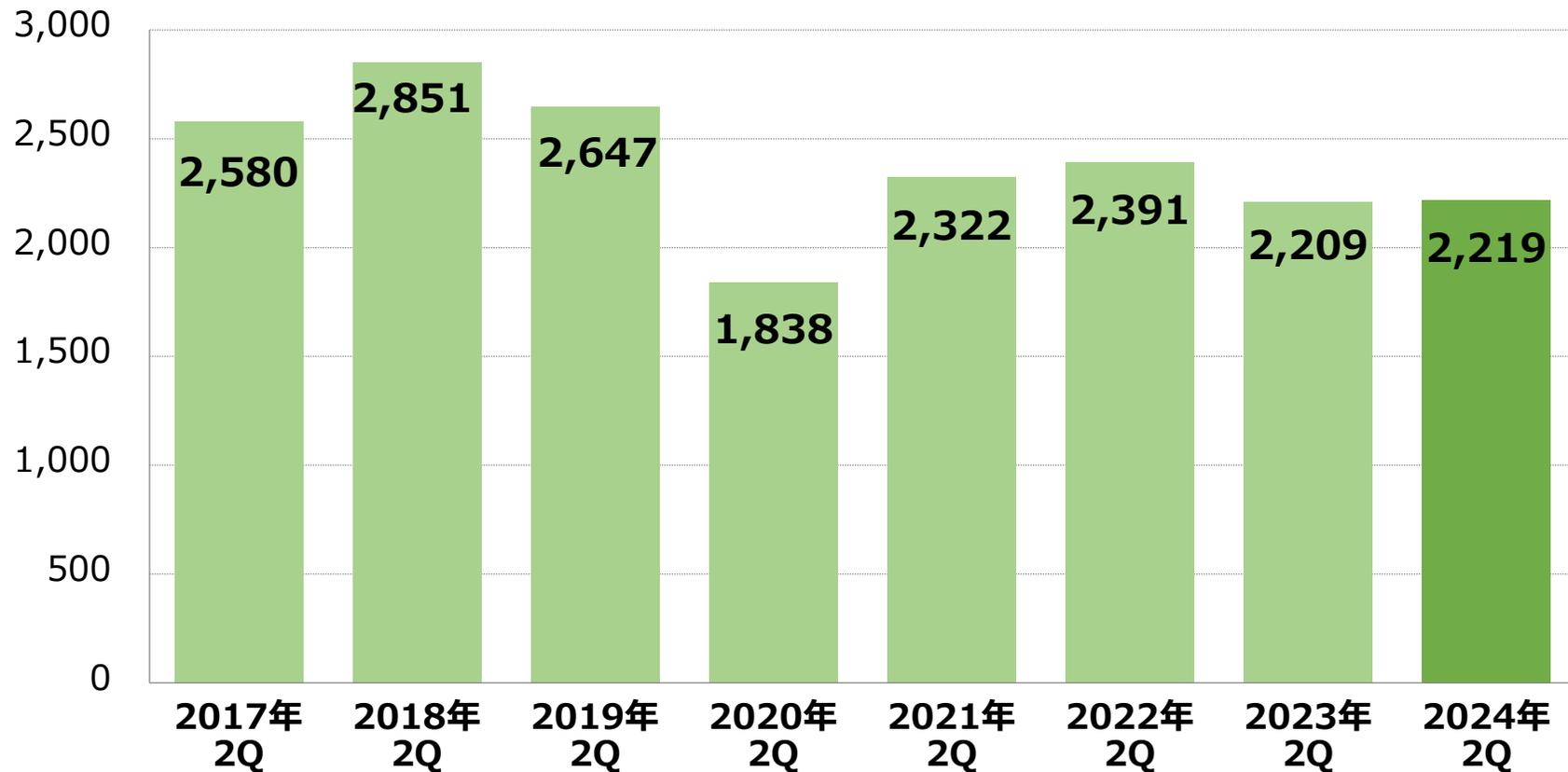
前期比 △1

●営業外費用

前期比 +2

売上高 年度別推移

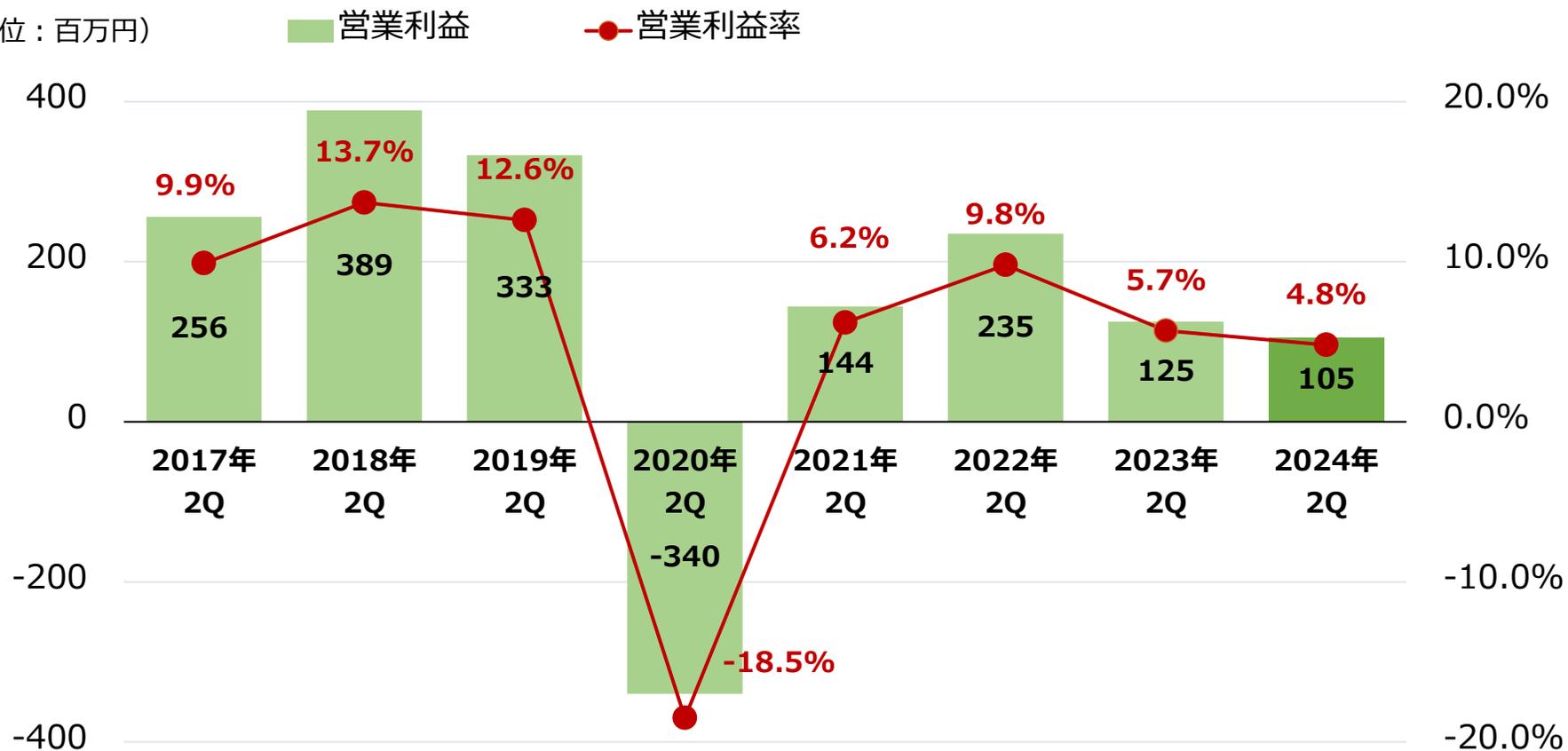
(単位：百万円)



- 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130%と好調に推移
- 受講料無料のきもの着付け教室は、「お試し3回無料着付け体験コース」の開催により、春教室の応募者数は前年比約160%、春のレギュラー販売会の参加者数は前年比約120%と好評

営業利益・利益率 年度別推移

(単位：百万円)



- 売上高は増加したものの、販売コストの上昇などの販管費の増加により営業利益は前年を下回る
- 営業利益率は5.7%から4.8%に減少

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年12月末	2024年6月末	前期末比 増減額
流動資産	8,867	8,913	46
現金及び預金	2,670	2,547	△123
割賦売掛金	5,407	5,558	151
その他	789	807	18
固定資産	343	319	△24
資産合計	9,210	9,233	22
負債	5,754	5,788	33
有利子負債	4,697	4,724	26
その他	1,056	1,063	6
純資産	3,456	3,444	△11
負債純資産合計	9,210	9,233	22
自己資本比率	37.5%	37.3%	

●現金及び預金

前期末比 △123

営業活動によるCF △67

財務活動によるCF △45

●有利子負債

前期末比 +26

●純資産

前期末比 △11

当期純利益 +48

配当 △72

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

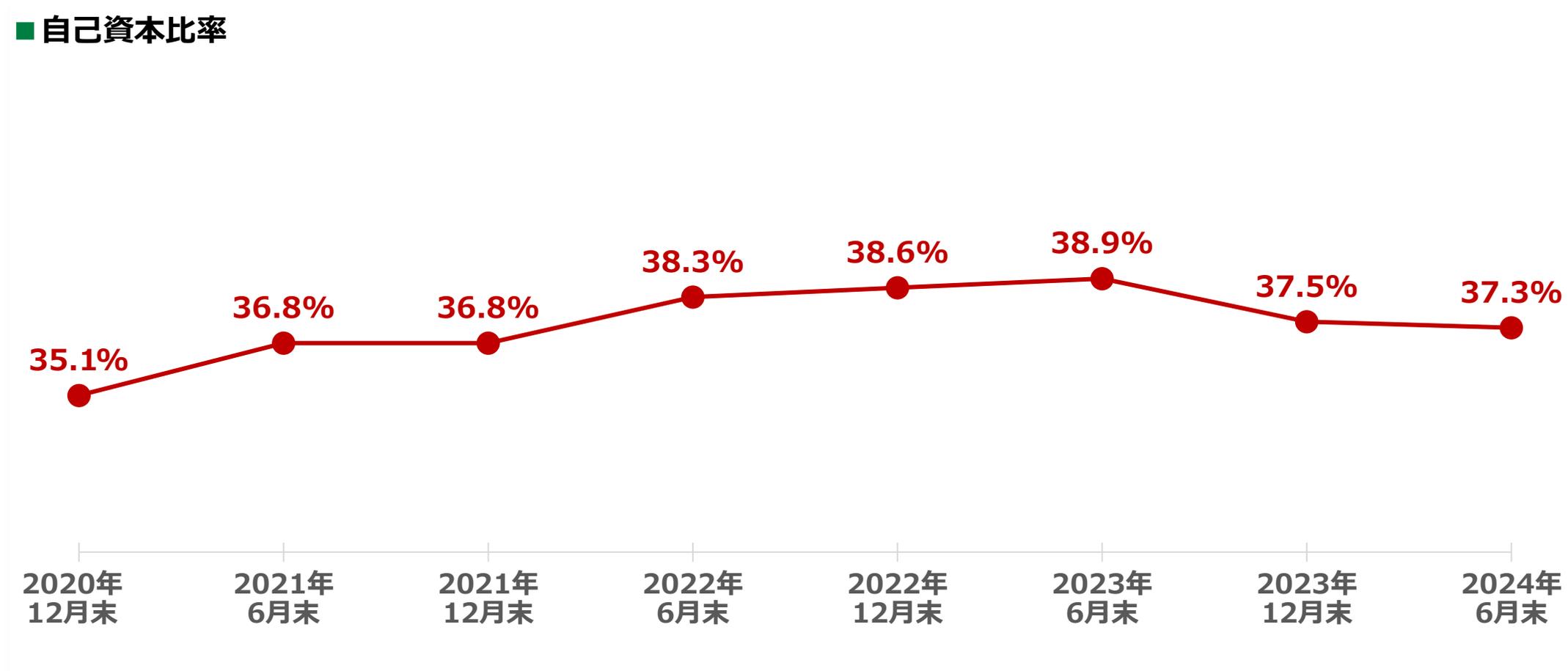
	2023年12月期 2Q実績	2024年12月期 2Q実績	前年同期比 増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△240	△67	+173
投資活動による キャッシュ・フロー	△8	△24	△15
財務活動による キャッシュ・フロー	△176	△45	+130
現金及び現金同等物の 増減額	△425	△135	+289
現金及び現金同等物の 期首残高	2,592	2,451	△140
現金及び現金同等物の 期末残高	2,167	2,315	+148

現金及び現金同等物の増減額 △135

- 営業CF △67
 - 税金等調整前純利益 +84
 - 割賦売掛金の増加 △151
 - 契約負債の増加 +94
 - 法人税等の支払額 △71
- 投資CF △24
 - 定期預金の預入による支出 △16
- 財務CF △45
 - 長期借入れによる収入 +1,650
 - 長期借入金の返済による支出 △1,623
 - 配当金の支払額 △72

自己資本比率

■ 自己資本比率



自己資本比率は37.3%となり、前期より引き続き財務の健全性を維持。

3. TOPICS

日本最大級のきもの催事「遊々会」「縁の会」を開催

5月中旬より6月にかけて「遊々会」「縁の会」を開催。全国18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新作の帯やきものなどが一堂に揃い、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、“ニッポンのチカラ キモノのチカラ”。年明けに起こった能登半島地震の被災地でもある石川県能登地方で生産されている能州紬は、会場の中でもひと際来場者の視線を集めていました。



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、パワフルなゴスペルでお出迎え。

付加価値の高いイベント・ツアー企画

2024年上半期も、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。

■ 京都初春ツアー



見て、触れて、味わって、体験して「京もん」の素晴らしさをあらためて感じるイベント。源氏物語ゆかりの地など、選りすぐりの観光スポットや京料理をご堪能いただきました。

■ 産地応援ツアー



米沢・新潟などの産地を訪問し、職人との交流も含めて、産地を応援しています。4月に行った米沢ツアーでは上杉神社でのファッションショーが地元テレビにも取り上げられました。

■ きものブリリアンツ地区大会



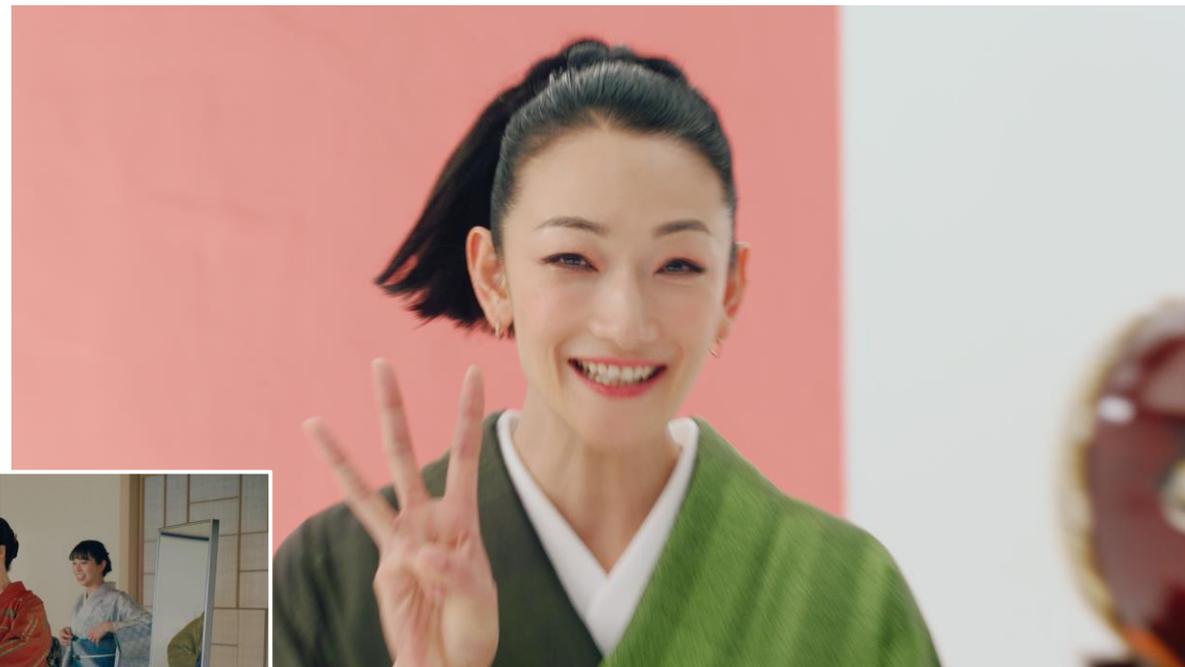
8月に開催される「きものブリリアンツ全国大会」への出場権をかけたイベント。全国で約1,700名ものご参加がありました。2024年はブリリアンツと産地とのコラボ企画も実施中。

2024年春限定、 「お試し3回 無料着付け体験コース」

従来の着付け教室とは大きく異なる「お試し3回 無料着付け体験コース」を全国425教室で募集しました。

業界でも例を見ない3回の着付け体験。カリキュラム内に販売会はなく、3回で着付けの楽しさをお伝えしました。継続して習いたい方は体験コース終了後、受講料無料の本教室へご案内。着付けの楽しさはもとより、日本和装についてもご理解いただいた上で次のステップに進んでいただけるようにいたしました。

今後も「きものを身近に」するために新しい試みに挑戦してまいります。

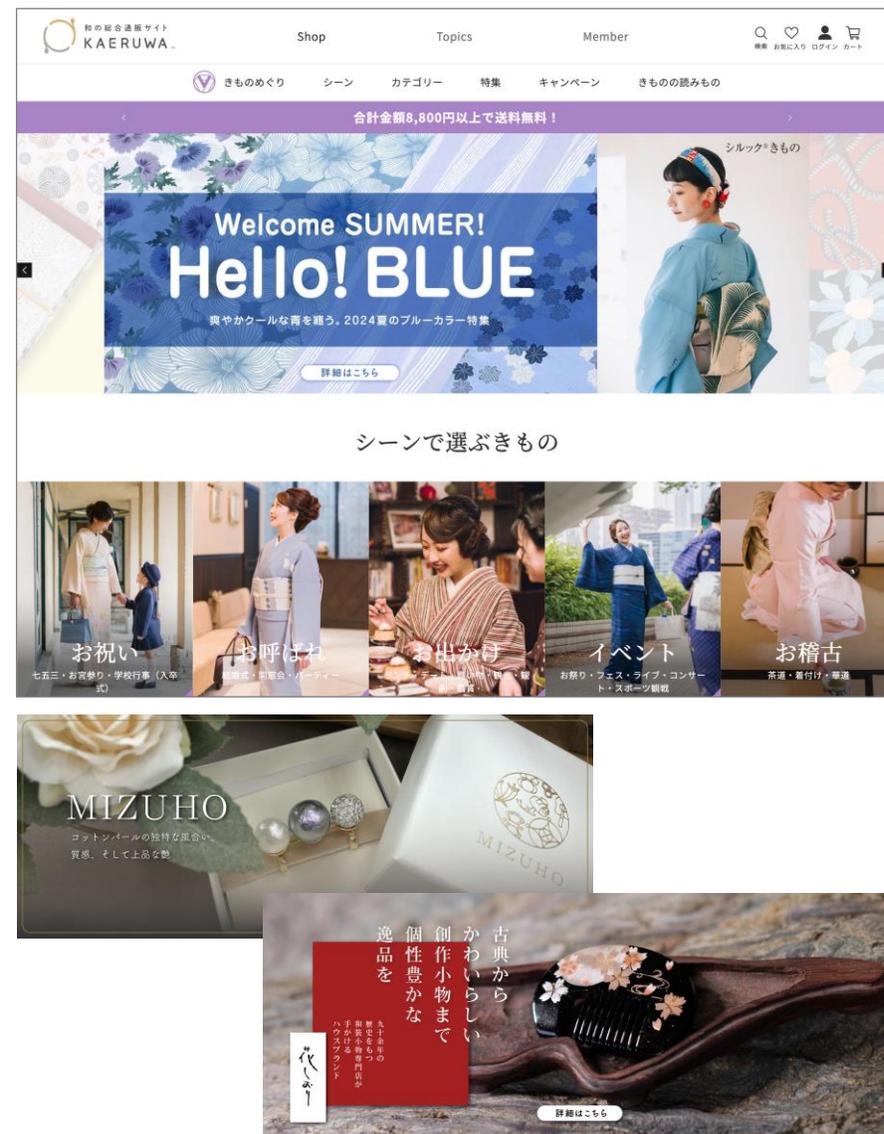
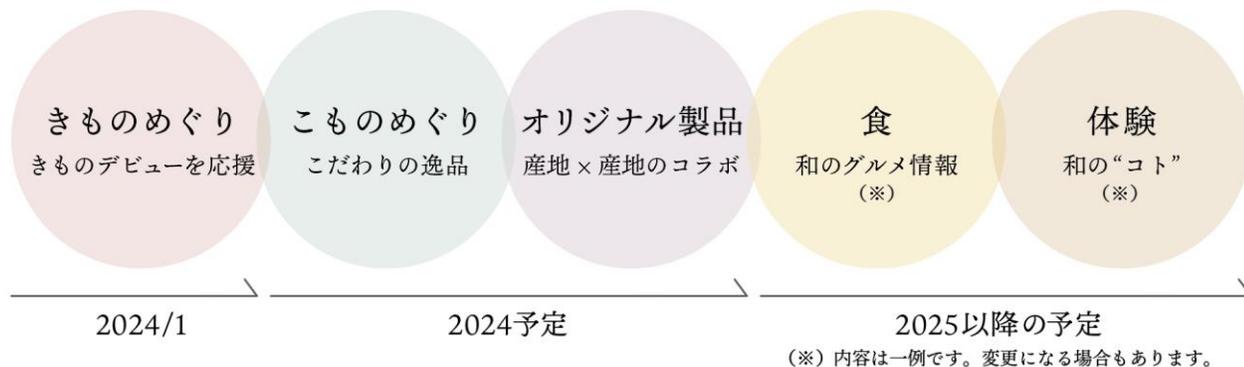


2024年イメージキャラクター富永愛さん出演のCMでは「日本和装史上、最高のきっかけ」「三日坊主の人でも大歓迎」などのメッセージが話題になりました。

EC事業「KAERUWA」公開

ECサイト「KAERUWA（カエルワ）」を2024年1月にリリースしました。きもの・帯を中心とした和装品販売からスタートし、3月には「こものめぐり」を追加。カジュアルなものから、バイヤー厳選や作家こだわりの、帯留め・髪飾りなどの商品を充実させています。また、7月にはオリジナルブランド「TENAS（テナス）」から産地と産地のコラボが結実したカップ＆ソーサーも販売を開始し、「和の総合通販サイト」として拡張を進めています。

「KAERUWA」 <https://kaeruwa.com/>



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

この秋も9月下旬から順次開講、全国375教室を予定しています。
8月下旬からTVerやBSでCMも放映します。

■ 日本和装の着付け教室の特長

1. 受講料無料

設立以来37年、受講料無料で運営、22万人超の卒業生を輩出しています。

2. 超らくらく簡単着付け

着崩れしにくく覚えやすい簡単着付けなので6回で着られるようになります。

3. きものファンと生産者の橋渡し

カリキュラムには講座&販売会があり、加盟店（生産者・メーカー・卸問屋）から直接ご購入いただける機会を作っています。



※個人の感想です。

「きものを着られるようになると、
人生が変わります」秋のCMより



日本和装

受講料
無料

きもの着付け教室

0120-154-829 www.wasou.com 日本和装

きものブリリアンツ全国大会開催！

8月5日、6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。
今年には1日目に『Brilliants Fes』と称して様々なステージでお祭り気分を楽しみ、2日目は産地部門別でグランプリを目指す『個人戦』を行いました。両日とも、出演者たちの華やかな装いと美しいウォーキングが観覧者を大いに魅了しました。
2日間でのべ1,000名を超える方にご来場いただき、会場内の至るところで笑顔が溢れていました。



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。



加盟店ごとのステージや、ペアステージ、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。

2024年下半期、付加価値の高いイベント・ツアー企画

2024年下半期も、きものファンや産地をもっと盛り上げていけるよう、数々の趣向を凝らした企画でイベントやツアーを実施していきます。

■ 夏の花の都ツアー



日本を代表する二大都市、東京と京都。それぞれの産地で生まれた織物の工房見学をはじめ、名所観光や名物グルメなどお楽しみ満載なツアーを企画。

■ おっしょい!! 博多祇園山笠ツアー



日本和装発祥の地である博多。その博多を象徴する「博多祇園山笠」の見物をはじめ、伝統工芸士が数多く在籍する日本和装の子会社「はかた匠工芸」などを訪問して博多を満喫します。

■ 琉球染織ツアー



毎年恒例の琉球染織ツアー。豊かな自然に育まれ、染織の宝庫とも称される沖縄で、工房見学や職人たちとの触れ合いなどを通して貴重な体験ができるととても好評をいただいています。

EC事業「KAERUWA」の推進

■ キャンペーンの実施と「中古帯」の取り扱い

季節にあわせた特集やキャンペーンを積極的に実施し、売上の増加を図ります。また、ユーザー調査でリサイクル商品の需要があることが分かったため「中古帯」の取り扱いも予定しています。



Instagram運用も開始し、サイトの周知拡大や購入促進につながる投稿やファンづくりを図ります。

■ オリジナル商品の開発

独自性のある高品質なアイテムを提供するために、和服にも洋服にも使えるデザインかつ多機能なバッグのほか、伝統工芸品を活かした産地と産地のコラボ商品など、オリジナル商品を続々と開発中です。



7月に誕生した新ブランド「TENAS (テナス)」では琉球紅型の柄を美濃焼のソーサー&カップにあしらいました。

2024年度業績予想

(単位：百万円)

和装業界においては、経済活動の正常化が進み、インバウンド需要の増加などがみられ、緩やかな回復傾向となっている一方、不安定な国際情勢やエネルギー価格の高騰、円安傾向による消費者物価の継続的な上昇など、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、2024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。

2024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。

	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	増減率	2024年12月期 上半期実績
売上高	4,504	4,600~4,700	2.1%~ 4.4%	2,219
営業利益	393	400~452	1.6%~ 14.8%	105
経常利益	352	358~406	1.9%~ 15.3%	84
当期純利益	172	220~254	27.8%~ 47.0%	48
1株当たり 当期純利益	円 銭 19.06	円 銭 円 銭 24.36~28.02	27.8%~ 47.0%	5.39

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。

2024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4円、通期では13円の配当を予定しております。

	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期 (実績)	2024年 12月期 (予想)
1Q	3円	3円	3円	—
2Q	3円	3円	3円	—
3Q	3円	3円	—	3円
4Q	4円	5円 ※1	—	4円
合計	13円	14円 ※1	—	13円
配当性向	49.8%	73.5%	—	—
配当利回り ※2	4.4%	4.0%	—	—

※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」出前授業の実施

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。

特別なものではなく身近な文化として和装に触れてもらいたい。そして、浴衣を自分で着てみる、という体験をした子供たちがきもの文化を次世代へつないでいってくれることを願っています。

■実績

合計**60校**で中・高校生約**8,000名**に実施（2024年7月末時点）



2022年7月には道面の母校である広島県の中学校でも着付け出前授業を実施し、マスコミの取材を受けました。



浴衣一式に加えてきものについて学べるオリジナル冊子も無償で進呈しています。2024年3月には調布市教育委員会より感謝状をいただきました。

国産養蚕業支援 「Reborn The Silk プロジェクト」

生糸は日本の伝統文化であるきものや帯に欠かせない原材料であり、養蚕は明治時代では世界に誇る一大産業でした。ですが近年は減少の一途をたどり、ほとんどを輸入品に頼っています。

大切な伝統技術や文化の継承のために、国内の養蚕業を支援する一助になればという思いから「Reborn The Silk プロジェクト」を立ち上げました。

蚕の中でも幻の品種である「太平長安」を復刻し、その蚕の飼育や製糸に直接携わり、最終的に製品化されたきものや帯を紹介して販売仲介することで継続的に日本の養蚕業の理解の輪を広げていきます。



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、という思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 107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〕

企業理念

「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2024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、2024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