COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

日本和装ホールディングス

2499 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 11 月 21 日（月）

執筆：客員アナリスト
寺島 昇
FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

日本和装ホールディングス
2499 東証スタンダード市場
2022 年 11 月 21 日（月）
https://www.wasou.com/profile/ir/

目次

■要約 01
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期（実績） 01
2. 2022 年 12 月期通期（予想） 01
3. 中長期の成長戦略：新市場の創出により成長を図る 01
■会社概要 02
1. 会社概要 02
2. 沿革 03
■事業概要 03
1. 事業内容 03
2. 特色・強み 05
3. 競合と市場シェア 05
■業績動向 06
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要 06
2. 財政状況 07
3. キャッシュ・フローの状況 08
4. 主なトピックス 09
■今後の見通し 11
■中長期の成長戦略 11
● 今後の注力施策や活動 12
■株主還元策 13

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

和装品の販売仲介会社、独自の販売方式で国内大手

日本和装ホールディングス<2499>は、和装品（主に女性用きもの）販売における国内大手の販売仲介会社である。独自の無料着付け教室や販売会、各種イベントなどを開催することで、着実な成長を遂げてきた。ここ数年は、人口減による市場全体の縮小や新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けて業績は伸び悩んでいたが、足元の業績は回復しつつある。

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期業績（実績）

2022 年 12 月期第 2 四半期連結業績については、売上高が 2,391 百万円（前年同期比 3.0% 増※）、営業利益が 235 百万円（同 62.2% 増）、経常利益が 230 百万円（同 50.5% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 128 百万円（同 25.0% 増）となった。前年同期まではコロナ禍の影響を受けていたが、その影響が薄らいだことに加え、新たな商材や趣向を打ち出した販売会が功を奏して売上高は順調に回復した。さらに、売上総利益率が改善したことに加え、販管費の伸び率を 0.8% に押さえたことから営業利益は大幅な増益となった。

※ 2022 年 12 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用している。また、前年同期比は従来基準との比較となる。

2. 2022 年 12 月期通期（予想）

2022 年 12 月期連結業績については、売上高 5,093 ～ 5,193 百万円（前期比 0.7 ～ 2.7% 増）、営業利益 460 ～ 513 百万円（同 3.4 ～ 15.3% 増）、経常利益 450 ～ 498 百万円（同 0.5 ～ 11.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 272 ～ 305 百万円（同 0.6 ～ 12.9% 増）とする期初予想を据え置いている。無料着付け教室受講者数や販売会等への来場者数が不確定であることから、予想値はレンジ形式としている。販売会等が順調に開催され来場者数が堅調に推移すれば、この予想値を達成することは十分可能であると弊社では見ている。

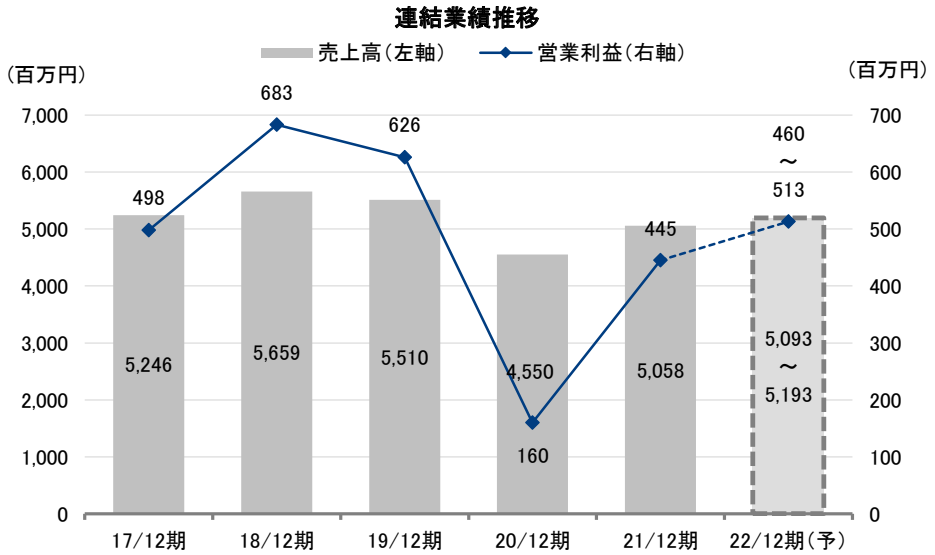
3. 中長期の成長戦略：新市場の創出により成長を図る

同社では中期経営計画や定量的な数値目標は発表していない。しかし、業績拡大に加えて「新市場の創出（和装品（きもの）市場の拡大）」を目的として、独自のプライベートブランド「SOUCOLE（ソウコレ）」の展開や自宅でマンツーマンレッスンが受けられる富裕層向けのエグゼクティブコースなど独自の施策を展開している。足下では、「きものブリリアンツ全国大会」開催、友の会事業の開始、サブブランド事業の準備などを行っており、今後の動向が注目される。

Key Points

- 和装品（主に女性用きもの）の販売仲介会社。独自の販売方式で高シェアを維持
- 2022 年 12 月期の営業利益は前期比 3.4 ～ 15.3% 増の予想だが、達成は十分可能
- 中長期では、独自のプライベートブランド「SOUCOLE」の展開や自宅でのマンツーマンレッスン（富裕層向けのエグゼクティブコース）などで新市場の創出を図る

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注：22/12 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。22/12 期（予）はレンジ形式のため、グラフは上限値を記載
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

和装品の販売仲介会社、独自の販売方式で高シェアを維持

1. 会社概要

同社の主力事業は、きものを中心とした和装品の販売仲介である。消費者（顧客）に対して無料の着付け教室や独自企画の販売会等を開催することで和装品の生産者（加盟店）と消費者をつなぎ、そこで販売された金額に応じて手数料を得る事業モデルとなる。さらに仕立てや加工の請負、納品代行、割賦販売の斡旋など周辺サービスも行うなど、和装品販売においてワンストップサービスを提供している。全国に 20 拠点程度（2022 年 6 月末現在）を有しており、同社に加盟する和装品の生産者（加盟店）は 17 社（同）となっている。

日本における和装品市場は、人口減少に加えコロナ禍の影響もあり市場全体は右肩下りが続いているが、同社は消費者への啓蒙や独自企画の販売会等、さらにプライベートブランド「SOUCOLE」の展開などにより、新たな市場を創出し成長を図っていく計画だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 沿革

同社の起源は、船来品輸入販売業として 1984 年に創業者の吉田重久（よしだしげひさ）が福岡で創業したデリコ（個人事業）である。その後、きものを着られる人を増やして、和装品の流通を促進することを目的に、生産者と消費者（顧客）を直接結び付ける販売仲介に特化して事業を展開してきた。その後も各地に拠点（局）を開設して全国展開を図った。さらに 2006 年には商号を日本和装ホールディングスに改称し、2007 年に本社を東京都に移転した。

株式については、2006 年 9 月に当時の JASDAQ 証券取引所に上場し、2012 年には東京証券取引所市場第 2 部に上場、2022 年 4 月の同市場区分再編に伴いスタンダード市場へ移行した。

主な沿革

年月	項目
1984年 3月	デリコ（個人事業）創業
1996年 6月	資本金を 1,000 万円に増資
2003年 9月	日本和装ホールディングス（株）（旧（株）ヨシダホールディングス）に事業統合
2006年 5月	商号を日本和装ホールディングス株式会社に変更
2006年 9月	ジャスダック証券取引所に上場
2007年 7月	本社を東京都千代田区に移転
2012年 2月	東京証券取引所市場第 2 部に上場
2019年 4月	本社を東京都港区に移転
2021年 3月	子会社 Nihonwasou Asia Pacific Holdings Pte.Ltd. をシンガポールに設立
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いスタンダード市場へ移行

出所：会社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

事業概要

主力事業は和装品の販売仲介。無料の着付け教室や独自の販売会に特色

1. 事業内容

同社の事業は、和装品の販売仲介及びこれに関連したサービス（仕立・加工の請負、納品代行、割賦販売の斡旋など）の単一セグメントであるため、セグメント情報は開示されていない。事業全体の概要は以下のとおりである。

（1）和装品の販売仲介

同社は、和装品を製造するメーカーではなく、商品を仕入れて販売する商社でもない。主力事業は、生産者と消費者（顧客）の間に立ち、無料着付け教室や販売会等を通じて和装品の販売を促進し、その販売額に応じて手数料を得る販売仲介である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

一般的に和装業界においては、多くの生産者・消費者（顧客）それぞれが問題（悩み）を抱えている。生産者側では、市場が縮小するなかでの販売拡大、消費者ニーズの把握、入金までの時間などが挙げられる。一方、消費者側としては、自分で着付けできない、きものの価値がわからない、きものを着る機会がないなどがある。これらの問題（悩み）に対し、同社が仲介業者として生産者と消費者の間に入ることによって双方の悩みを解決し、和装品販売に寄与している。言い換えれば、それまで和装業界（呉服業界）にあった複雑な流通形態をよりシンプル化することで、和装品販売全体を伸ばしているとも言える。

ビジネスモデルの特徴

出所：決算補足資料より掲載

（2）販売方法

主な販売方法は、全国各地にある拠点で定期的に開催される「無料着付け教室」（1 開催は週 1 回を 6 回を実施）である。既述のとおり、消費者がきもの購入をためらう最大の理由は「着付けできない・価値がわからない」ことであるため、無料着付け教室へ参加することで、これらの悩みや理解不足を解消している。

さらに、同社の着付け教室は無料であるため、参加の敷居が低くなっている。また、独自に企画した販売会やイベントを適宜開催しており、これらをとおして消費者にきものの魅力を直接丁寧に説明することで、きものの理解度を高め販売を増やしている。2021 年 12 月期の実績としては、無料着付け教室を全国に約 400 教室開催した。

（3）関連事業

同社は、主力の和装品の販売仲介だけでなく、仕立てや加工、検品、納品などの付帯業務も行っている。さらに子会社において、割賦販売の斡旋・管理や博多織の製造・販売も行っている。このため、生産者・消費者（顧客）ともに、同社をとおすことで和装品購入・販売のすべてのサービスをワンストップで受けることができる。

（4）拠点と加盟店

同社は全国に 20 拠点程度（2022 年 6 月末現在）を有しており、同社へ商品を提供する和装品の生産者（加盟店）は 17 社（同）となっている。各拠点では、定期的な着付け教室を開催すると同時に、各地区独自の販売会やイベントなども開催している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 特色・強み

（1）ワンストップ・ソリューションの提供

既述のとおり、同社は生産者及び消費者（顧客）に対して、ワンストップ・ソリューションを提供している。具体的には、和装品販売の仲介だけでなく、着付けの習得、仕立て・加工の請負、修理や検品、納品代行、さらには割賦販売の斡旋・管理や博多織の製造・販売など、和装品購入における様々なサービスを提供している。

（2）「無料着付け教室」と「質の高い講師陣」

多くの同業他社や各種学校等も着付け教室を提供しているが、その多くは有料である。また、着付け教室の講師についても、同業他社や他教室に比べて「経験豊富な質の高い講師陣を配している」と同社は述べている。このような質の高い講師陣が同社に多いのは、長い間の信頼関係によるもので、同業他社が追いつくのは容易ではないだろう。この結果、第三者機関※での調査で主要着付け教室 13 社のうちトップの評価を得ている。

※ アンケートモニター提供元：GMO リサーチ（株）2021 年 12 月調べ。

（3）独自の企画力

同社は和装業界において長い歴史と経験を有しており、これらが質の高い企画力につながっている。また、この企画力によって様々な販売会やイベントを開催している。このため、企画力の高さ・強さも同社の特色であり強みと言える。

（4）財務的負担が軽い

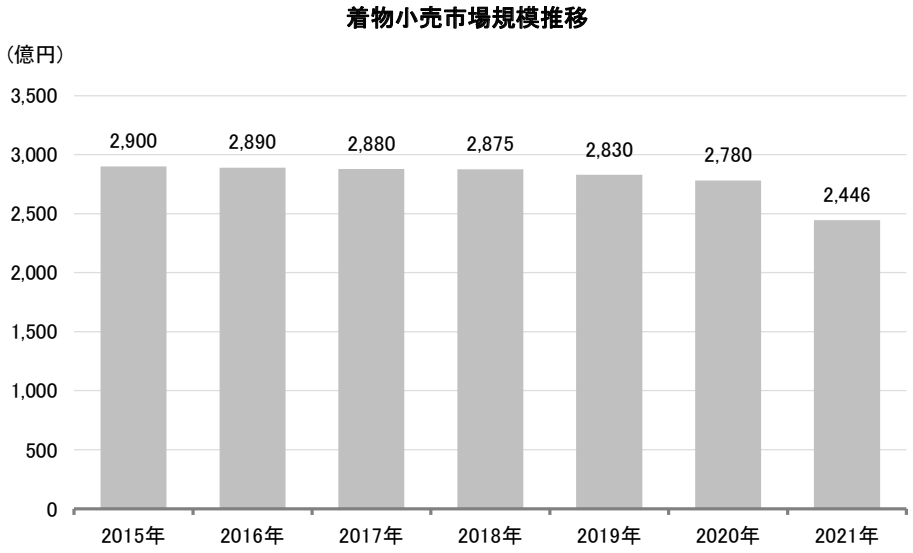
同社は生産者ではないことから固定資産である製造設備を持たず、また、商社や問屋でもないことから在庫も保有していない。この結果、バランスシートはスリムであり、財務的な負担は軽い。このため、企業として変化に対する対応力は強いと言えるだろう。

3. 競合と市場シェア

同社の知る限り、日本の和装品市場は販売を含めた各分野において多くの競合企業が存在するが、同社と同等の規模で、同様なワンストップでサービスを提供する企業は見当たらないとのことである。

和装品市場全体については、流通経路も複雑であり正式な統計がないことから正確な市場規模については把握が容易ではないが、（有）きものと宝飾社「着物市場規模に関する調査 2022 年」によれば、2021 年の着物小売市場は 2,446 億円（前年比 12% 減）となっており、コロナ禍の影響を受けたようだ。このような市場の下での同社のポジショニング（市場シェア）については、同社の売上が販売仲介手数料であり、手数料率等が非開示であることから正確な算出は難しいものの、同社の 2021 年 12 月期の連結売上高は、50 億円程度で前年比 11.2% 増加しており、コロナ禍においても安定した業績を残している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：（有）きものと宝飾社「着物市場規模に関する調査 2022 年」よりフィスコ作成

業績動向

2022 年 12 月期第 2 四半期はコロナ禍からの回復もあり、前年同期比 62.2% の営業増益

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 12 月期第 2 四半期決算は、売上高が 2,391 百万円（前年同期比 3.0% 増）、営業利益が 235 百万円（同 62.2% 増）、経常利益が 230 百万円（同 50.5% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益が 128 百万円（同 25.0% 増）となった。前年同期までは多少なりともコロナ禍の影響を受けていたが、その影響が薄らいだことに加え、新たな商材や趣向を打ち出した販売会が功を奏して売上高は順調に回復した。さらに、売上総利益率が改善したことに加え、販管費の伸び率を 0.8% に押さえたことから営業利益は大幅な増益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2022 年 12 月期第 2 四半期連結業績

（単位：百万円）

	21/12 期 2Q		22/12 期 2Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	2,322	100.0%	2,391	100.0%	68	3.0%
売上総利益	2,096	90.2%	2,202	92.1%	106	5.1%
販管費	1,951	84.0%	1,967	82.3%	15	0.8%
営業利益	144	6.2%	235	9.8%	90	62.2%
経常利益	153	6.6%	230	9.6%	77	50.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	102	4.4%	128	5.4%	25	25.0%

注：22/12 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

上期は、「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し、今までにない着付け教室の展開を行ったことで新たな顧客層を獲得した。また、全国 19 会場で開催された「きものブリリアンツ地区大会」に多くの顧客が参加したほか、「はかた匠工芸ツアー」がコロナ禍以降に実施されたツアー・イベントのうち過去最高の集客数を得るなど好調な結果となった。さらに、ワンストップソリューションの提供により、グループ会社のシナジー効果も発揮され、産地や商材を打ち出したツアー・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した。毎年恒例のイベントである「遊々会」「縁の会」には約 2 千名が参加し、「遊々会」東京会場の取扱高は過去最高となった。これらの結果、売上高は前年同期比 3.0% 増となり、営業利益は同 62.2% 増となった。

財政状況は堅固、手元の現金及び預金は 26 億円超と豊富

2. 財政状況

2022 年 12 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 217 百万円減少して 8,740 百万円となった。主な要因は現金及び預金の減少 227 百万円、営業未収入金の増加 38 百万円、割賦売掛金の増加 27 百万円、投資その他資産の減少 36 百万円などであった。このうち割賦売掛金は、加盟店が顧客に販売した際に、子会社のニチクレ（株）が割賦販売を斡旋した取引の残高である。

負債合計は前期末比 271 百万円減少して 5,390 百万円となった。主な要因は短期借入金の減少 280 百万円、前受金（契約負債）の減少 17 百万円、長期借入金の増加 196 百万円などであった。

純資産合計は前期末比 53 百万円増加して 3,350 百万円となった。主な増加要因は親会社株主に帰属する四半期純利益の計上による利益剰余金の増加 37 百万円などであった。この結果、2022 年 12 月期第 2 四半期末の自己資本比率は同 1.5 ポイント上昇して 38.3% となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	21/12 期末	22/12 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	2,870	2,643	-227
営業未収入金	208	246	38
割賦売掛金	4,930	4,957	27
流動資産計	8,553	8,375	-178
有形固定資産	165	156	-8
無形固定資産	9	15	5
投資その他の資産	229	192	-36
固定資産計	404	365	-39
資産合計	8,958	8,740	-217
短期借入金	2,690	2,410	-280
前受金（契約負債）	430	413	-17
流動負債計	3,900	3,433	-467
長期借入金	1,753	1,950	196
固定負債計	1,760	1,956	196
負債合計	5,661	5,390	-271
純資産合計	3,296	3,350	53
負債純資産合計	8,958	8,740	-217

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2022 年 12 月期第 2 四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは 42 百万円の支出であった。主な収入は税金等調整前四半期純利益 230 百万円、減価償却費 15 百万円、営業預り金の増加 29 百万円などで、主な支出は割賦売掛金の増加 27 百万円、営業未収入金の増加 35 百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは 24 百万円の支出で、主に定期預金の預入 5 百万円、無形固定資産の取得 9 百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは 174 百万円の支出であったが、主に短期借入金の減少 45 百万円、配当金の支払額 90 百万円などであった。

この結果、期中の現金及び現金同等物は 234 百万円減少し、2022 年 12 月期第 2 四半期末残高は 2,425 百万円となったものの、第 2 四半期末時点で割賦売掛金の残高は 4,957 百万円（同 27 百万円増）である。

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	21/12 期 2Q	22/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	154	-42
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1	-24
財務活動によるキャッシュ・フロー	-432	-174
現金及び現金同等物の増減額	-275	-234
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,155	2,425

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 主なトピックス

（1）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た。普段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だ。一例を挙げると、「京都ツアー」では「五感で楽しむ京の旅」をテーマに、加盟店ゆかりの工房や建造物などを特別に見学したほか、観光やグルメなど初夏の京都を堪能した。「キモノの次世代への挑戦」では、20 ～ 40 代の新進気鋭の作家 8 名が京都でディスカッション及び販売会を開催し、未来の担い手を応援する機会にもなった。「はかた匠工芸ツアー」では、博多織と久留米絣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見学した。

主なイベント・ツアー企画

京都ツアー

きものの未来に出会う旅

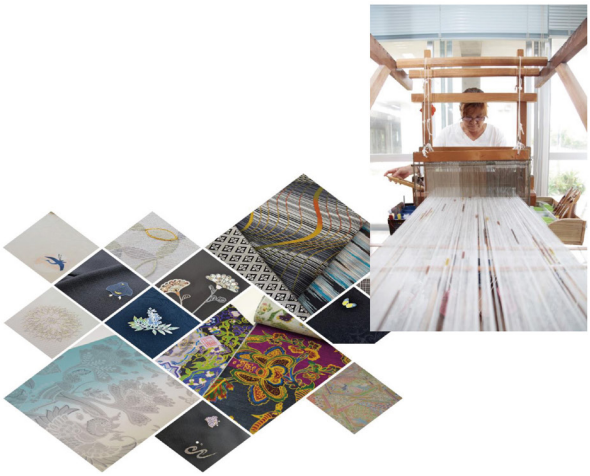
はかた匠工芸ツアー

出所：決算補足資料より掲載

（2）プライベートブランド「SOUCOLE」

「SOUCOLE」は、加賀、琉球、伊那、十日町などの産地職人と同社がタッグを組み、共同開発・製作したプライベートブランド商品である。すべての商品にシリアルナンバーを付けたオリジナルの 1 点もので、同色・同柄のものは存在しない。また、全国各地で「ニッポンのモノづくり再発見講座」を開催し、職人たちの技術と同社の思いが結集した「SOUCOLE」ブランドを紹介している。

SOUCOLE



出所：決算補足資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）同社最大のきものの祭典「遊々会」「縁の会」

2022 年 5 月中旬から 9 月にかけて全国 23 会場で「遊々会」「縁の会」を開催しており、8 月末現在で 2,000 名超が来場した。このうち、6 月に東京・恵比寿ガーデンプレイスで開催した「遊々会」には 6 日間で 680 名が来場するなど好評を得ている。2022 年のテーマは、「顧客（消費者）や加盟店に『希望』を持ってもらいたい、きもので笑顔を増やしたい」という思いから「希望」とし、会場では職人たちを応援する「新しいモノづくり基金」企画も実施した。

「遊々会」「縁の会」

出所：決算補足資料より掲載

（4）「浴衣の着付け」出前授業を無償で提供

同社は、中学・高校生向けに「浴衣の着付け」出前授業を無償で提供している。浴衣を着付けるという体験をとおして、きもの文化に関心を持ってもらうプログラムとなっており、きものについて学べるオリジナル冊子も進呈している。着付けの指導には同社講師のほかに卒業生も参加し、2022 年は 8 ヶ所（8 月時点）で実施した。「実体験を伴った授業ができてとてもありがたい」と、学校の教師からも好評を得ている。

「浴衣の着付け」出前授業

出所：決算補足資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2022 年 12 月期の営業利益は前期比 3.4 ～ 15.3% 増予想

2022 年 12 月期業績について同社は、売上高 5,093 ～ 5,193 百万円（前期比 0.7 ～ 2.7% 増）、営業利益 460 ～ 513 百万円（同 3.4 ～ 15.3% 増）、経常利益 450 ～ 498 百万円（同 0.5 ～ 11.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 272 ～ 305 百万円（同 0.6 ～ 12.9% 増）とする期初予想を据え置いている。無料着付け教室受講者数や販売会等への来場者数が不確定であることから、予想値はレンジ形式としている。

コロナ禍の影響がさらに薄れ、着付け教室や販売会への参加が増えれば予想値を達成することも可能だが、再び人々の活動が低下する可能性もあるため慎重な見方も外していない。

2022 年 12 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	21/12 期		22/12 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	額	率
売上高	5,058	100.0%	5,093 ～ 5,193	100.0%	34 ～ 134	0.7 ～ 2.7%
営業利益	445	8.8%	460 ～ 513	9.0 ～ 9.9%	14 ～ 67	3.4 ～ 15.3%
経常利益	448	8.9%	450 ～ 498	8.8 ～ 9.6%	1 ～ 49	0.5 ～ 11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	270	5.4%	272 ～ 305	5.3 ～ 5.9%	1 ～ 34	0.6 ～ 12.9%

注：22/12 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

和装品市場拡大のために様々な施策を実行

同社では、中期経営計画や定量的な数値目標は発表していない。しかし、業績拡大に加えて、日本の伝統である和装品（きもの）市場の拡大に向けて、様々な施策や応援活動を推進していく計画だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

● 今後の注力施策や活動

（1）「きものブリリアンツ全国大会」の推進

「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」を語源とし、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によって、「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た。「きものブリリアンツ全国大会」は 2009 年の初開催から毎年行われており、「きものブリリアンツ全国大会 2022」は 8 月 2 日、3 日の 2 日間にわたり帝国ホテル東京で開催された。子会社（株）メインステージの社外取締役でもある伍代夏子氏が登壇するなど、例年以上に華やかなステージで賑わった。今後も、和装品市場拡大のために積極的にこの催しを後押ししていく方針だ。

（2）無料着付け教室新規受講者の募集

同社は、全国で無料着付け教室新規受講者募集のテレビ CM を放映している。秋の着付け教室では、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、同社の「早くて簡単」着付けを訴求していく。

（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、2022 年 1 月より「日本和装 友の会※」をスタートした。また、子会社のニチクレでは、同業他社（中小規模の呉服販売店）や他業種の友の会事業を請け負う代理事業の展開を検討している。今後も様々な顧客ニーズに対応するため、友の会事業を積極的に推進する方針だ。

※ 毎月一定額を 12 ヶ月間積み立てると、1 年後に 1 ヶ月分の積立金がボーナスとして加算される。満期後は、入会後に発行した「友の会カード（会員証）」を提示するだけで、同社が主催するイベントやツアーでの買い物に利用できる。

（4）きものを世界遺産へ ～夢の実現に向けて～

a）NPO 法人「きものを世界遺産にするための全国会議」

同社は、創業者の吉田重久氏が議長を務める NPO 法人「きものを世界遺産にするための全国会議」に協力している。各拠点で募金活動への協力のほか、全国約 3,100 名の「和装家（わそうか）」が普及活動を行っており、中には、より具体的にきものの楽しさを伝えるために「きもの体験」を行なう「きものチューター」も活動している。

b）きもの 100 万人プロジェクト（任意団体）

同社代表取締役社長である道面義雄（どうめんよしお）氏が代表を務める「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、和装業界が協働できる仕組みづくりを始めている。元大臣や現職の県知事、著名な芸能人らも応援しているとのことである。

（5）サブブランド事業の検討

2021 年に発表したサブブランド事業も検討を進めている。近年急増した EC サイトを活用し、同社でもオンライン販売に向けた事業を展開する計画だ。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しており、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る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

メインブランドとサブブランドの比較

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

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

株主還元策

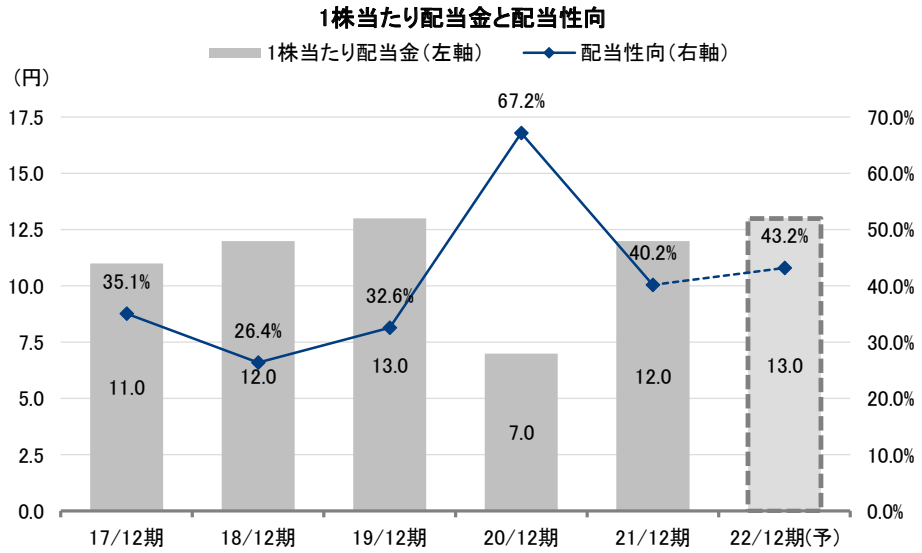
安定配当を基本に四半期配当を導入。2022 年 12 月期は年間 13.0 円を予定

同社は、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いる。この方針に基づき、2020 年 12 月期は年間（期末）7.0 円（配当性向 67.2%）、2021 年 12 月期は同 12.0 円（第 2 四半期末 5.0 円、期末 7.0 円）（配当性向は 40.2%）の配当を行った。

さらに、株主に対していち早く経営成績を還元することで、株式の魅力を高め新規株主の増加を図ることを目的として、2022 年 12 月期から四半期配当を導入した。第 1 四半期は 3.0 円、第 2 四半期は 3.0 円の配当を行い、第 3 四半期は 3.0 円、第 4 四半期（期末）は 4.0 円、年間 13.0 円配当（予想配当性向 38.5% ～ 43.2%）を予定している。このように、配当金額や配当性向だけでなく、「いち早く株主へ還元したい」という同社の姿勢は評価できるだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策



注：22/12 期予想配当性向は、レンジ形式の業績予想の下限値に対するもの
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp