

|| 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 >>>](#)

2024年5月9日(木)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|----------------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2023年12月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2024年12月期の業績見通し | 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. 2023年12月期の業績概要 | 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 | 12 |
| ● 今後の注力施策や活動 | 12 |
| ■ 株主還元策 | 14 |

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。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. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期連結業績については、売上高が4,504百万円(前期比5.6%減)、営業利益が393百万円(同6.2%減)、経常利益が352百万円(同10.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が172百万円(同27.0%減)となった。特別損失として創業者功労金50百万円を計上したことから当期純利益の減益幅が大きくなった。創業40周年を迎え、新たなイベント等を企画したこともありイベントや着付け教室の受講者数は増加したものの、顧客の消費マインドの冷え込み等による買い控えの影響により、減収減益となった。しかし、弊社では、来訪者数の増加は将来の購入増につながる要素であることから、必ずしも悲観する決算ではなかったと考えている。

2. 2024年12月期の業績見通し

同社は、業績予想については不確定要素が多々あることからレンジで公表しており、2024年12月期連結業績については、売上高4,600~4,700百万円(前期比2.1~4.4%増)、営業利益400~452百万円(同1.6~14.8%増)、経常利益358~406百万円(同1.9~15.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益220~254百万円(同27.8~47.0%増)と予想している。増収となる要因として会社は、前期の着付け教室やイベントの来訪者数が増加したこと、2023年5月に新型コロナウイルス感染症の法上の分類が5類へ移行したことでイベントや着付け教室への参加増が期待できること、新CMに著名な女優である富永愛を起用したこと、今年の春期は新しいパターンである「お試し3回無料着付け体験コース」を展開していることなどを挙げている。同社のビジネスモデルは、売上高が上がるとともに利益も増加することから、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

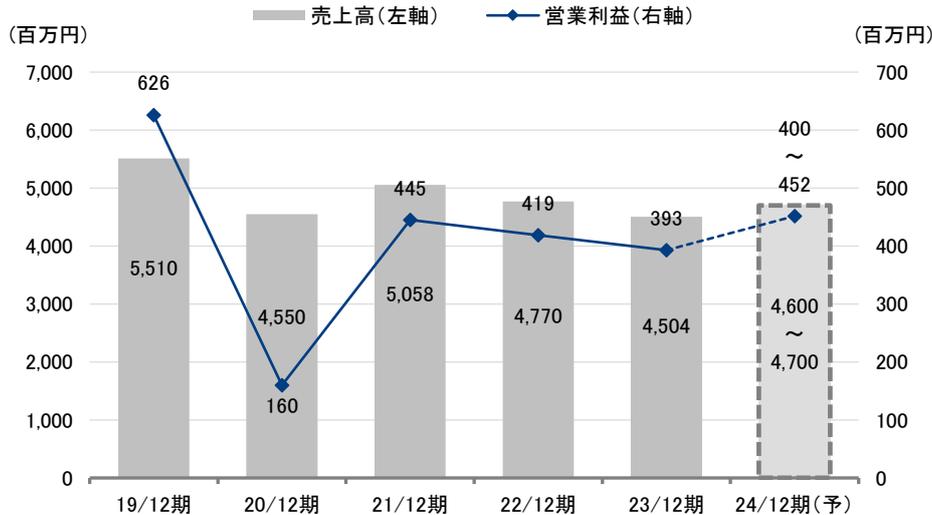
同社では中期経営計画や定量的な数値目標は発表していない。しかし、業績拡大に加えて「新市場の創出(和装品(きもの)市場の拡大)」を目的として、付加価値の高いイベント・ツアーの企画に加えて独自のプライベートブランド「SOUCOLE(ソウコレ)」の展開、ECサイト「KAERUWA(カエルワ)」の開始、CSR活動として中高生に向けた「浴衣の着付け」出前授業の提供などを行っている。これらの活動により、将来の着物市場全体の拡大を目指しており、今後の動向が注目される。

要約

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
- ・2024年12月期の営業利益は前期比1.6～14.8%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の展開やEC事業の開始等で新市場の創出を図る

連結業績推移



注：24/12期の予想はレンジの上限値を記載
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っており、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（2024年3月末時点）を有しており、同社に加盟する和装品の生産者（加盟店）は19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。

会社概要

2. 沿革

同社の起源は、舶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）氏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（以下、東証）第2部に上場、2022年4月の東証の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 |
| 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。

事業概要

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、自分で着付けができない、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で開催される「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「着付けができない・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してもらうことで、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、参加のハードルが低くなっている。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、これらを通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、きものへの理解度を高め販売を増やしている。2023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、同社を通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(2024年3月末時点)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19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。

事業概要

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、メンテナンスや検品、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。

(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高いと言えるだろう。

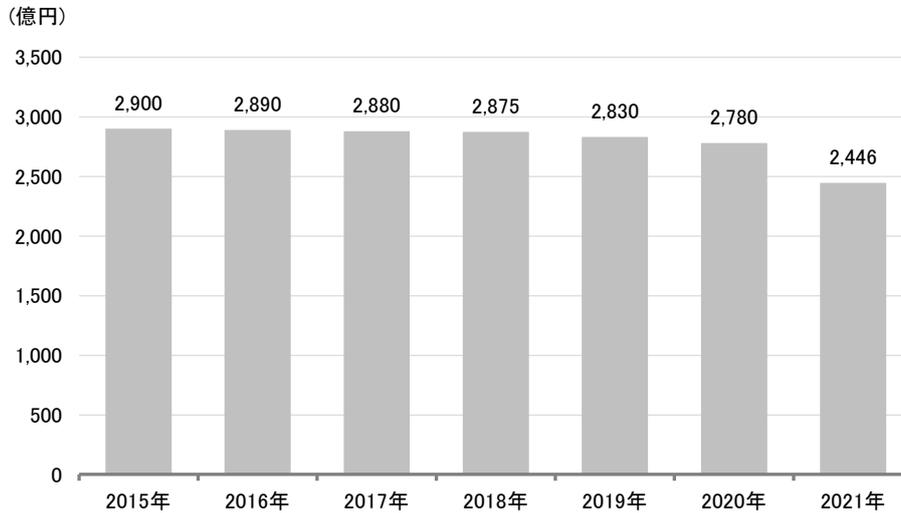
3. 競合と市場シェア

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る一方、同業他社の売上高には「レンタル」を含むものもあり、単純な規模的な比較はできないが、弊社では業界のトップ4には位置付けられていると推定している。

事業概要

着物小売市場規模推移



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

2023年12月期は来訪者数は増加したが、買い控えで減収減益

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期連結業績については、売上高が4,504百万円(前期比5.6%減)、営業利益が393百万円(同6.2%減)、経常利益が352百万円(同10.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が172百万円(同27.0%減)となった。特別損失として創業者功労金50百万円を計上したことから当期純利益の減益幅が大きくなった。

きもの着付け教室の応募総数は、春期は前年比約38%増と堅調に推移し、通期では前年より約600名多い顧客が教室に参加した。さらに既存顧客のイベント、教室の参加人数も前年比約8%増となった。しかし、前期に引き続き、顧客の消費マインドの冷え込み等による買い控えの影響により、売上高は前期を下回った。この結果、営業利益も減益となった。しかし、弊社では、来訪者数の増加は将来の購入増につながる要素であることから、必ずしも悲観する決算ではなかったと考えている。

業績動向

2023年12月期連結業績

(単位：百万円)

| | 22/12期 | | 23/12期 | | 増減 | |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|------|--------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 額 | 率 |
| 売上高 | 4,770 | 100.0% | 4,504 | 100.0% | -266 | -5.6% |
| 売上総利益 | 4,375 | 91.7% | 4,099 | 91.0% | -275 | -6.3% |
| 販管費 | 3,955 | 82.9% | 3,705 | 82.3% | -249 | -6.3% |
| 営業利益 | 419 | 8.8% | 393 | 8.7% | -25 | -6.2% |
| 経常利益 | 392 | 8.2% | 352 | 7.8% | -40 | -10.2% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 236 | 5.0% | 172 | 3.8% | -63 | -27.0% |

出所：決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

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

2023年12月期末の資産合計は前期末比407百万円増加して9,210百万円となった。主な要因は現金及び預金の減少138百万円、営業未収入金及び割賦売掛金の増加544百万円などであった。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348百万円増加して5,754百万円となった。主な要因は短期借入金の増加389百万円、契約負債(前受金)の増加58百万円、長期借入金の減少205百万円などであった。

純資産合計は前期末比58百万円増加して3,456百万円となった。主な増加要因は親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加54百万円などであった。この結果、2023年12月期末の自己資本比率は前期末より1.1ポイント低下して37.5%となった。

日本和装ホールディングス

2499 東証スタンダード市場

2024年5月9日(木)

<https://www.wasou.com/profile/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 22/12期 | 23/12期 | 増減額 |
|---------------|--------|--------|------|
| 現金及び預金 | 2,809 | 2,670 | -138 |
| 営業未収入金及び割賦売掛金 | 5,116 | 5,660 | 544 |
| 流動資産計 | 8,441 | 8,867 | 425 |
| 有形固定資産 | 144 | 128 | -15 |
| 無形固定資産 | 13 | 24 | 10 |
| 投資その他の資産 | 203 | 190 | -12 |
| 固定資産計 | 361 | 343 | -17 |
| 資産合計 | 8,803 | 9,210 | 407 |
| 短期借入金 | 2,384 | 2,773 | 389 |
| 契約負債 | 315 | 373 | 58 |
| 流動負債計 | 3,267 | 3,820 | 553 |
| 長期借入金 | 2,129 | 1,923 | -205 |
| 固定負債計 | 2,138 | 1,933 | -205 |
| 負債合計 | 5,405 | 5,754 | 348 |
| 利益剰余金 | 2,638 | 2,693 | 54 |
| 純資産合計 | 3,397 | 3,456 | 58 |
| 負債純資産合計 | 8,803 | 9,210 | 407 |

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

2023年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは179百万円の支出であった。主な収入は税金等調整前当期純利益298百万円、減価償却費27百万円、契約負債の増加58百万円などで、主な支出は割賦売掛金の増加449百万円、営業未収入金の増加94百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは25百万円の支出で、主に有形固定資産の取得による支出6百万円、無形固定資産の取得による支出16百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは65百万円の収入であったが、主な収入は短期借入金の増加270百万円、主な支出は配当金の支払額117百万円などであった。

この結果、期中の現金及び現金同等物は140百万円減少し、2023年12月期末残高は2,451百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

| | 22/12期 | 23/12期 |
|------------------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 27 | -179 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -26 | -25 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -76 | 65 |
| 現金及び現金同等物の増減 | -67 | -140 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 2,592 | 2,451 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 主なトピックス

(1) きものプリリアンツ全国大会

2023 年 8 月 2～3 日の 2 日間にわたり、帝国ホテル東京で「きものプリリアンツ※全国大会」を開催した。これは地区大会を勝ち抜いた卒業生によるきものファッションショーで、他の方の着姿を見ることで知識を深め、感性を磨き、切磋琢磨しながら、美しさを追求する場であり、着る機会を創出している。同社では、「きものに出会った方々がご自分の美しさを再発見し、自信を持ち、満面の笑みをたたえる姿こそ、当社が最も望んでいることであり、同大会がそれを後押ししていることと、強く確信しています」と述べている。

※ きものプリリアンツ (商標登録済) : ダイヤモンドのカットの名称である「プリリアントカット」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見せることができる「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た。

(2) 付加価値の高いイベント・ツアー企画

2023 年では引き続き、様々なイベント・ツアー等を企画し、新規顧客の獲得、顧客満足度向上の実現に向けた取り組みを行った。

a) 夏の着付け教室開講

同社では、受講料無料のきもの着付け教室を毎年春と秋に開講しているが、2023 年の夏、初めて新規受講者対象の「夏の着付け教室」を本格展開。浴衣の着付けを盛り込んだことも好評につながり、400 名を超える新規顧客の獲得が実現した。

b) 産地ツアー

顧客が直接産地を訪ねて、職人と触れ合ったり、産地ならではの食文化などを楽しむツアー。2023 年も新潟、博多、米沢、沖縄など多数の産地を訪れた。特に、夏の京都ツアーは、祇園祭の鉾に特別に乗ることができ、とても満足度の高いツアーとなった。

c) KIMONO PRIDE

厳選された顧客のみを招待し、一流作家との交流と特別展示会がセットになったイベント。2023 年は、京都駅の駅前広場でファッションショーを併せて開催した。野外でのファッションショーは様々な人の目に触れ、普段できない貴重な体験ができたと大好評であった。

(3) 創業 40 周年

同社は 2023 年 3 月に創業 40 周年を迎えたが、これに合わせて様々なイベントを企画した。

a) 40 周年プレミアムナンバーズ

同社が仕立てたきものや帯に付いているタグに記された固有のシリアル番号を対象に 2024 年 3 月まで毎月抽選を行い、5,000 円分の食事券を合計 1,200 名に贈呈した。タンスに眠っているきものを活用してもらうことを期待してのイベントである。

b) 創業 40 周年感謝の会

2023 年 4 月より順次、全国で開催。40 周年にちなんで 40 種類の景品が当たる特典ガチャや、メッセージ動画を撮影した。さらに 2024 年 3 月には東京と京都で記念パーティを開催した。

日本和装ホールディングス

2499 東証スタンダード市場

2024年5月9日(木)

<https://www.wasou.com/profile/ir/>

業績動向

(4) 「ニッポンきもの総選挙」で業界人気雑誌とタイアップ

毎年開催している同社のイベント「ニッポンきもの総選挙」では、創業40周年を迎えた当社と、創刊70周年を迎えた(株)ハースト婦人画報社発行の雑誌「美しいキモノ」とのタイアップが実現し、2023年8月～10月にかけて全国22拠点で開催した。「美しいキモノ」の編集長が厳選したバックナンバーの表紙20冊を対象に、同社の顧客(卒業生)の投票で表紙No.1を決める「美しいキモノ」表紙総選挙では、そうそうたる歴代女優たちの写真を真剣に審査する顧客の姿も多く見られた。また同イベントへのきものでの来場者には、カメラマンが撮影した写真を渡し、さらにその中から選ばれた人には「美しいキモノ」に写真が掲載されるなどの特典も用意した。日頃できない貴重な体験に多くの顧客から喜びの声が届いた。

(5) はかた匠工芸(連結子会社)の手織袋帯が九州経済産業局長賞を受賞

2023年11月10～12日に、博多織発祥の地である福岡県福岡市にて開催された「第121回博多織求評会」において、同社の連結子会社である(株)はかた匠工芸が出品した手織袋帯「孔雀牡丹Ⅱ」が九州経済産業局長賞を受賞した。はかた匠工芸は博多織の製造元であり、博多織の織元では同数1位となる総勢8名の伝統工芸士(国家資格)が在籍し、熟練の職人に続き、若い世代の織匠たちも多数活躍している。博多織の普及と伝統技術の継承だけでなく、新しい表現の開拓に挑戦している。

手織袋帯「孔雀牡丹Ⅱ」は、博多織特有の経糸で色柄を織り出した帯で、8,640本もの経糸を使っている。落ち着いたグラデーションカラーに孔雀と牡丹の吉祥の意匠を取り入れ、伝統を感じさせながらも華やかで上品な印象に仕上げられている。

はかた匠工芸の手織袋帯「孔雀牡丹Ⅱ」


出所：決算補足資料より掲載

■ 今後の見通し

2024 年 12 月期の営業利益は前期比 1.6 ~ 14.8% 増予想

同社は、2024 年 12 月期業績について、売上高 4,600 ~ 4,700 百万円（前期比 2.1 ~ 4.4% 増）、営業利益 400 ~ 452 百万円（同 1.6 ~ 14.8% 増）、経常利益 358 ~ 406 百万円（同 1.9 ~ 15.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 220 ~ 254 百万円（同 27.8 ~ 47.0% 増）と予想している。親会社株主に帰属する当期純利益の増加率が高いのは、前期に特別損失を計上したことによる。同社は毎年、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。

増収となる要因として同社は、以下の環境変化や施策の実行を挙げている。

- 1) 既述のように、前期の着付け教室やイベントへの来訪者が増加したことから、これが今期の売上増につながる可能性が高い。
- 2) 新型コロナウイルス感染症の法上の位置付けが 2023 年 5 月から 5 類となったことで、着付け教室や販売会への参加が通年で増加する可能性が高い。
- 3) 2024 年から新しい TVCM のイメージキャラクターに著名な女優の富永愛を起用したことで、その効果が期待できる。
- 4) 2024 年春期に「お試し 3 回無料着付け体験コース」を実施する。

2024 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 23/12 期 | | 24/12 期 | | 増減 | |
|---------------------|---------|--------|---------------|------------|----------|--------------|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 額 | 率 |
| 売上高 | 4,504 | 100.0% | 4,600 ~ 4,700 | 100.0% | 96 ~ 196 | 2.1 ~ 4.4% |
| 営業利益 | 393 | 8.7% | 400 ~ 452 | 8.7 ~ 9.6% | 7 ~ 59 | 1.6 ~ 14.8% |
| 経常利益 | 352 | 7.8% | 358 ~ 406 | 7.8 ~ 8.6% | 6 ~ 54 | 1.9 ~ 15.3% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 172 | 3.8% | 220 ~ 254 | 4.8 ~ 5.4% | 48 ~ 82 | 27.8 ~ 47.0% |

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が、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。

● 今後の注力施策や活動

(1) 2024 年新イメージキャラクターに富永愛を起用

トップモデルとして世界の第一線に立ち、昨今では人気 TV ドラマの主演でも大きな話題を呼んでいる女優の富永は、社会貢献活動などにも積極的で、抜群のプロポーションと自立したライフスタイルが多くの女性の憧れとなっている。一挙一動に「挑戦」という文字が想起される富永愛を TVCM に起用することで、そのバイタリティで「きものに興味はあるけれど、あと一歩が踏み出せずにいる方たち」の背中を押してくれることを同社は期待している。2024 年 1 月から放映された TVCM では、和太鼓とセッションをするかのように美しいポーズを披露する富永愛に注目が集まった。

(2) 「お試し 3 回無料着付け体験コース」を実施

2024 年春期に、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」を実施する。これまでもお試し体験はあったが、基本的には 1 回のみで、来訪者に着付けの楽しさを感じてもらうには十分とは言えなかった。そのため、業界でも例を見ない「3 回無料体験」を開始した。これによって、1 回では駆け足になってしまうことも、3 回ならゆっくり、じっくり体験してもらうことが可能で、誰でも気軽に参加しやすくなると同社では考えている。さらに希望者には、3 回の体験のあとに、本教室「超簡単らくらく着付け教室」（受講料無料/5 回）へ通ってもらうことも可能だ。これにより、きもの着付け教室への参加のハードルが低くなることが期待される。

(3) 付加価値の高いイベント・ツアー企画

2024 年上期も、引き続き様々なイベントやツアーに取り組んでいく。

a) 京都初春ツアー

見て、触れて、味わって、体験して「京もん」の素晴らしさを改めて感じてもらうため、「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堪能することができるイベント。

b) 産地応援ツアー

米沢・新潟などの産地に赴き、伝統技術や産地ならではの作品を見学し、職人との交流も含めて、きもの産地を盛り上げていくイベント。

c) ブリリアンツ地区大会

2023 年ギネス世界記録認定の「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。2024 年は産地と結び付いた企画を年間通じて予定している。

中長期の成長戦略

(4) EC 事業「KAERUWA」始動

顧客層の拡大を目指す事業戦略として EC サイト「KAERUWA」を 2024 年 1 月 9 日に開設した。若年層をターゲットに、気軽に和装を楽しめるサイトを目指し、初回はリーズナブルな価格帯のきものや帯、小物などを販売している。また、品質の良さを求めるユーザー向けのこだわりの小物、オリジナル製品など、幅広い展開も予定している。この EC 事業「KAERUWA」には以下の特徴がある。

a) 初心者向け

きものを気軽に着られるように、しわになりにくく自宅で洗濯できる東レ <3402> 開発の「シルック®きもの」や、仕立て済の「プレタ着物」などを中心に販売している。カジュアルからセミフォーマルまで幅広く取り揃えており、初心者が受け入れやすい商品ラインナップとしている。

b) シーンを提案

「お呼ばれ」「イベント」といった行事に合わせてきものを選べるリンクを設置し、初心者でも選びやすい工夫をしている。

c) 通常より多い「9パターン」のサイズオーダー

年間仕立て数トップクラスの日本和装「糸の匠センター」監修の下で、様々な体型の顧客に満足してもらえるようにこだわっている。

(5) CSR 活動

同社は様々な CSR 活動にも積極的に取り組んでいる。以下は最近の実例である。

a) 国産養蚕支援事業「Reborn The Silk プロジェクト」

かつて日本は世界一の生糸輸出国だったが、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るのが現状だ。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、養蚕は明治時代の文明開化を大きく推進させた世界に誇る一大産業であった。同社では、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のために「Reborn The Silk プロジェクト」を立ち上げた。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くことを目指している。2023 年 6 月に卒業生が養蚕現場を訪問した際には複数のマスメディアに取り上げられ、話題になった。

b) 中高生 6,130 名へ「浴衣の着付け」出前授業を提供

同社は、CSR 活動の一環として、全国の拠点(局)がある地域限定で、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る。2022 年 6 月から 2023 年 12 月までに、東京、千葉、横浜、静岡、名古屋、岡山など合計 53 校、6,130 名の生徒に着付けの授業を行った。家庭科の教科書から得る座学だけではなく、実際に浴衣に触れて、自分で浴衣を着られるようになることで「和装」への関心が高まることを、同社では期待している。さらに、浴衣に触れた中学生・高校生たちが「豊かな和の文化が残る日本社会」を形成していくと、同社では信じている。実際に授業を受けた生徒たちからは「難しかったけれど楽しかった」「先生が親切に教えてくれた」「初めて着てみたけれど、似合っていて嬉しかった」など、全体として好評であった。

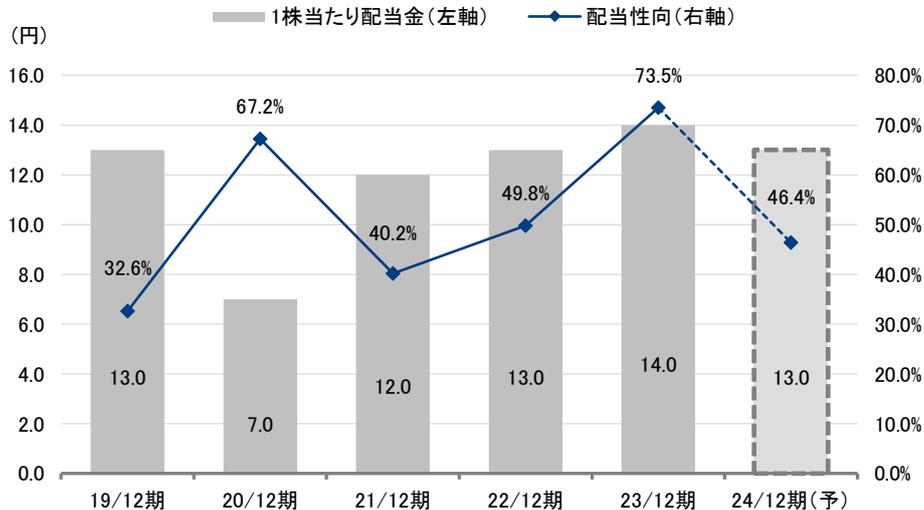
■ 株主還元策

安定配当を基本に四半期配当を導入。 2024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7.0円（配当性向67.2%）、2021年12月期は同12.0円（配当性向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ている。2022年12月期には、第1四半期から第3四半期はそれぞれ3.0円、第4四半期（期末）は4.0円と、年間13.0円配当を行った。2023年12月期は、創業40周年であることから、記念配当1.0円を加えて年間14.0円配当を行ったが、進行中の2024年12月期は通常の年間13.0円配当の予定だ。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。

1株当たり配当金と配当性向



注：24/12期予想配当性向はレンジ形式の業績予想の上限値に対するもの
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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