

2025年12月期 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）

2026年2月13日

目次

1. 会社概要

2. 2025年12月期 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

5. サステナビリティ活動 (参考資料)

鶴野 尚史 (つるの なおふみ)

米国ペンシルベニア州立テンブル大学卒業

グロービス経営大学院MBA

早稲田大学大学院経営管理研究科夜間主ファイナンス専修修了

2019年3月 上席部長として当社に入社

2021年3月 取締役管理本部長

2023年3月 専務取締役

2025年3月 代表取締役社長 就任

米国公認会計士（ワシントン州）

英国CMI認定サステナビリティ（CSR）プラクティショナー



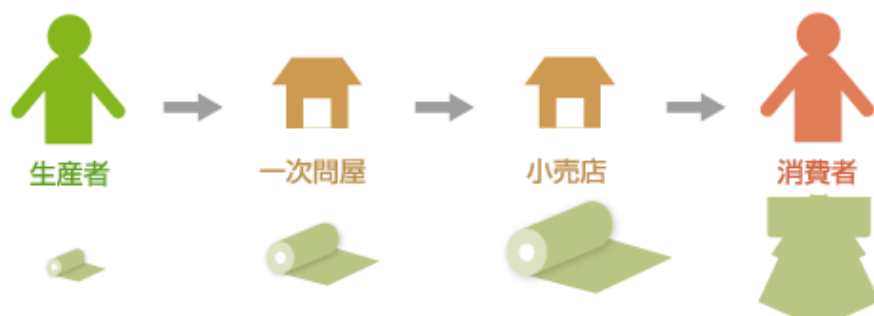
1. 会社概要

和装品の販売仲介 ～当社独自のビジネスモデル～

きもの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。

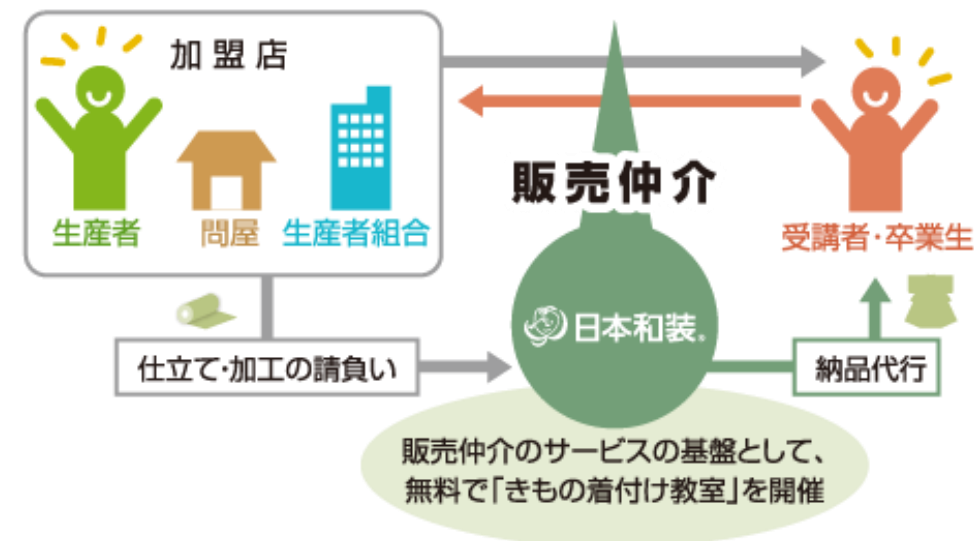
〈きもの業界の複雑な流通形態〉

- ・複数存在する中間マージン



〈日本和装のビジネスモデル〉

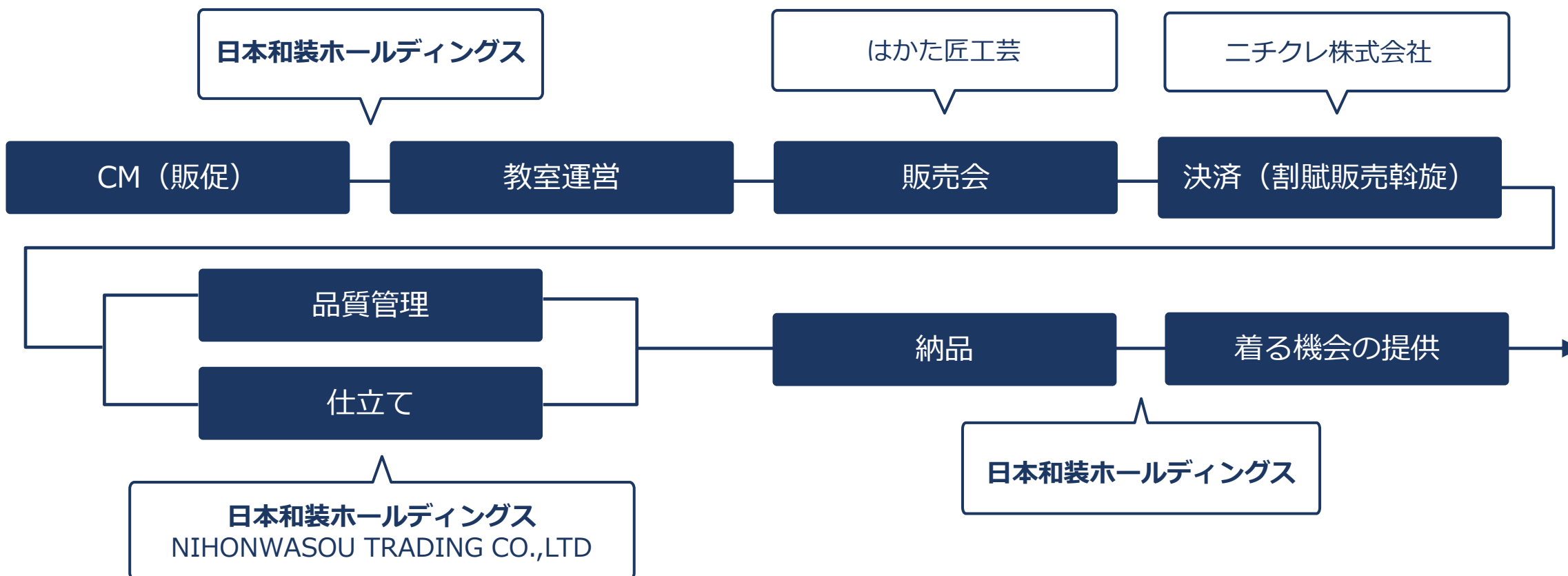
- ・シンプルな流通形態
- ・きものや帯の知識を“伝えて”仲介する
- ・代金回収の代行など生産者にもメリット
- ・仕立てから納品まで、徹底した品質管理



※加盟店からいただく仲介手数料が主な収益です。

グループによるワンストップ対応でシナジー創出

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。



ビジネスモデルの強化

着付け教室の卒業生は22万5千人超。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。



お客様の満足度向上を最優先に、サービス品質の向上と提供価値の拡充を図りながら、持続的な成長を支えるビジネスモデルの強化に引き続き取り組んでまいります。

2. 2025年12月期 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）向けについては、幅広いイベント施策を通じて購買機会の創出を進めた結果、取扱金額は堅調に推移
- 受講料無料の「きもの着付け教室」については、春に「お試し2回無料着付け体験」を実施し、参加へのハードルを下げる一方で、内容の充実を図り、より満足度の高い運営に努めたものの、春教室の新規顧客数は減少
- 秋の募集では、マーケティング戦略等を見直し、デジタルマーケティング施策を展開したことで、新規顧客数は前年比約117%と好調に推移
- 春の「きもの着付け教室」の影響を完全には吸収できず、2025年12月期の連結売上高は4,485百万円となりました

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年12月期 実績	2025年12月期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,704	4,485	△218	△4.7%
売上総利益	4,296	4,085	△210	△4.9%
販売費および 一般管理費	3,816	3,710	△105	△2.8%
営業利益 (営業利益率)	480 (10.2%)	375 (8.4%)	△104	△21.9%
経常利益 (経常利益率)	432 (9.2%)	324 (7.2%)	△107	△24.9%
税金等調整前当期純利益	426	348	△77	△18.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	296	231	△65	△22.0%

●売上高

前期比 △218
 販売仲介手数料 △268
 和服・和装品販売 +147
 縫製加工 △88

●販管費

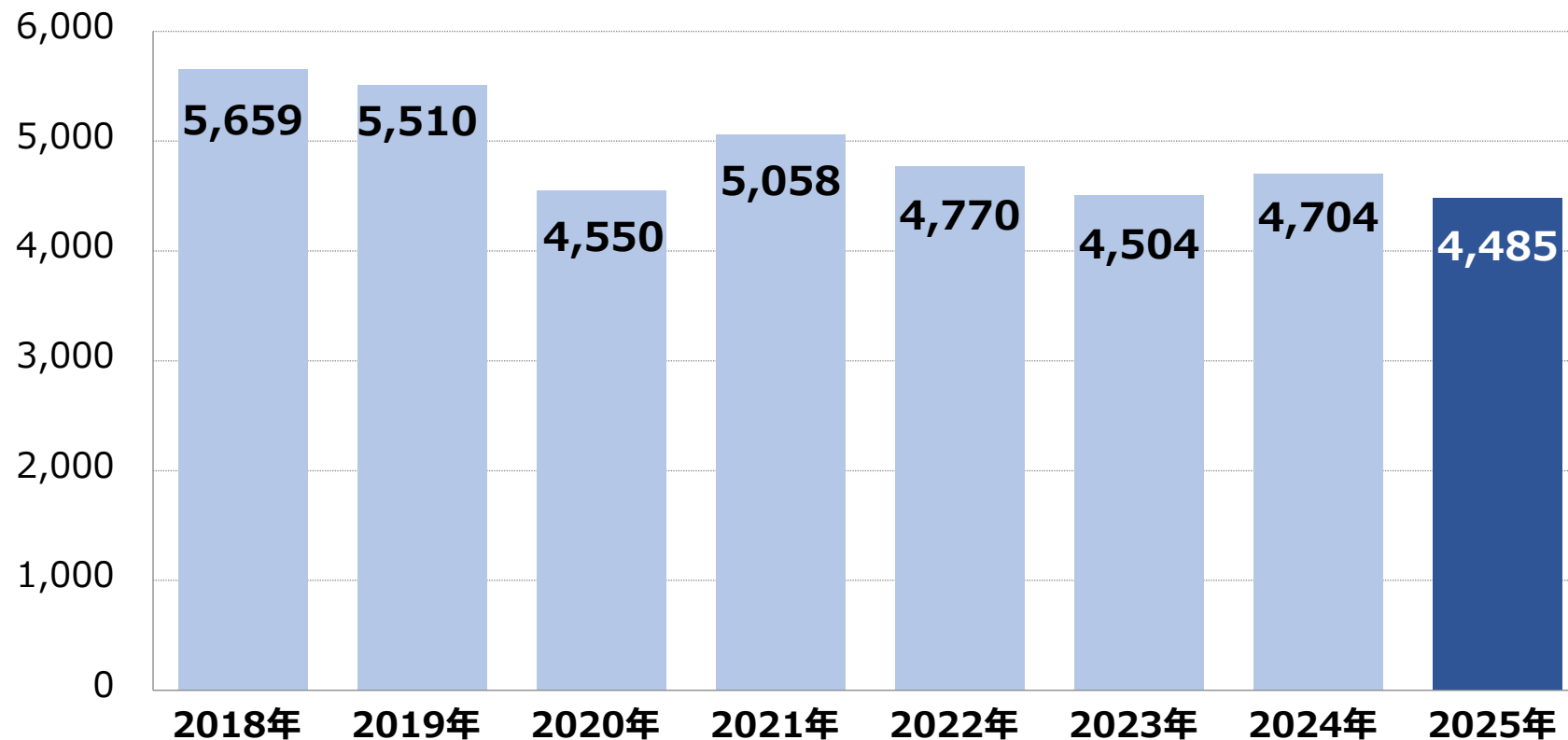
前期比 △105
 広告宣伝費 +20
 会場費等 △18
 地代家賃等 △26

●特別利益

前期比 +24
 収用補償金 +24

売上高 年度別推移

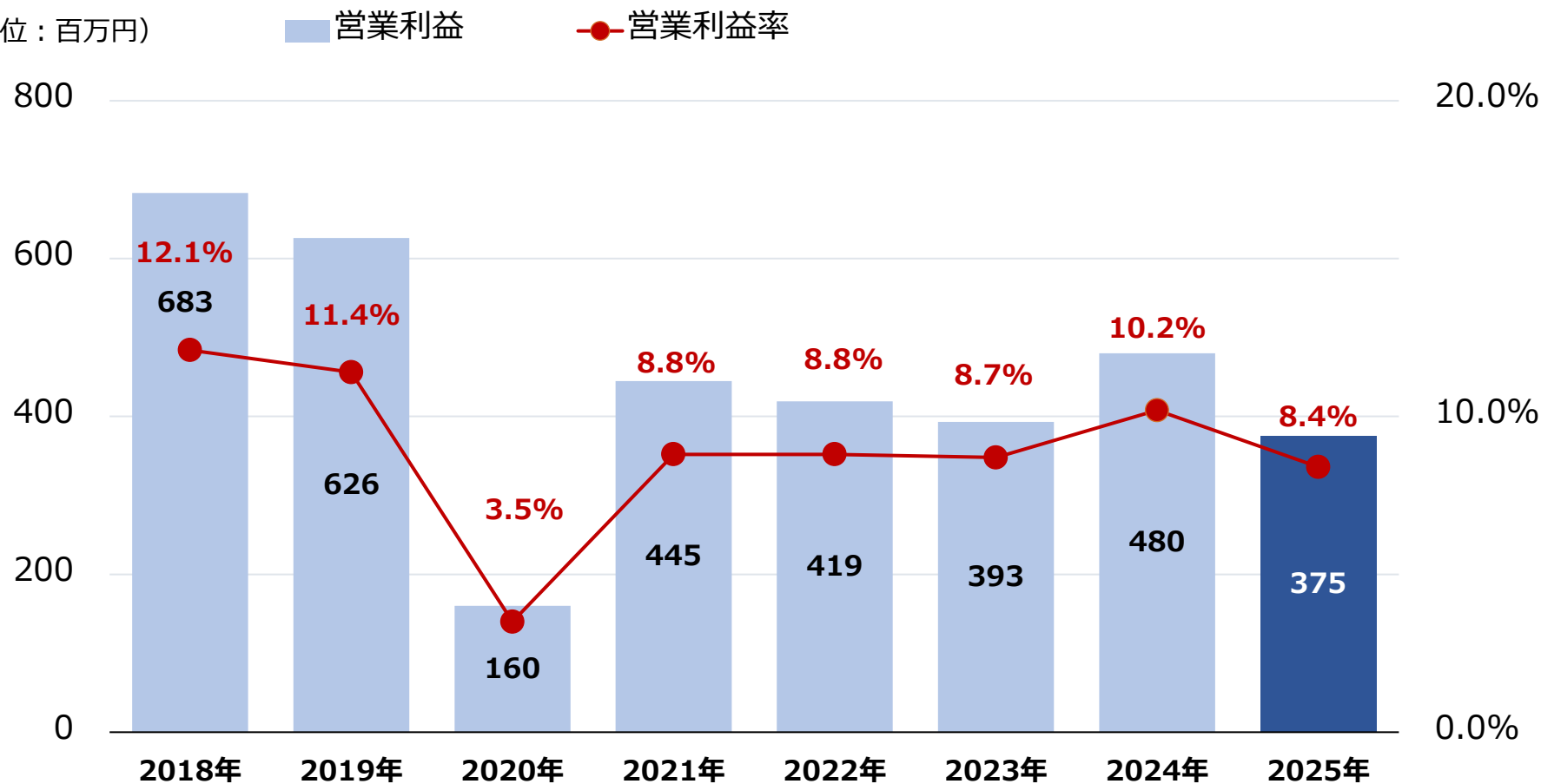
(単位：百万円)



- 卒業生（既存顧客）向けのイベントは好評であり、秋の「きもの着付け教室」の新規顧客数も好調に推移したものの、春の新規顧客数および新規顧客向けの販売会での参加者数が計画を下回った結果、通期では売上高が前年比で4.7%減少

営業利益・利益率 年度別推移

(単位：百万円)



- 売上高の減少に伴い営業利益は375百万円となり、前年から104百万円減少
- マーケティング戦略等を見直し、WEBを中心としたプロモーション展開を強化した結果、前年よりも広告宣伝費用は増加したものの、その他の販管費などのコストコントロールを行い、営業利益率は8.4%を確保

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年12月末	2025年12月末	前期末比 増減額
流動資産	9,041	8,538	△502
現金及び預金	2,749	2,510	△239
割賦売掛金	5,430	5,096	△334
その他	861	931	+70
固定資産	300	233	△67
資産合計	9,341	8,771	△570
負債	5,709	5,039	△670
有利子負債	4,579	4,086	△492
その他	1,130	952	△177
純資産	3,632	3,732	+99
負債純資産合計	9,341	8,771	△570
自己資本比率	38.9%	42.6%	

●現金及び預金

前期末比 △239

営業活動によるCF +385

財務活動によるCF △619

●有利子負債

前期末比 △492

●純資産

前期末比 +99

当期純利益 +231

配当 △126

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

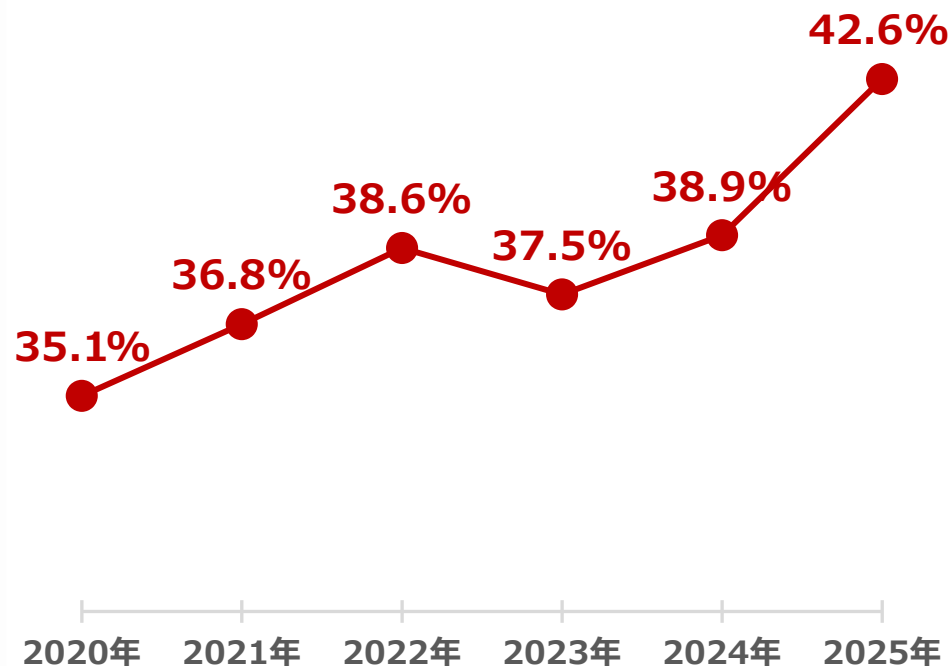
	2024年12月期	2025年12月期	前年同期比 増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	+343	+385	+42
投資活動による キャッシュ・フロー	△46	△93	△47
財務活動による キャッシュ・フロー	△245	△619	△373
現金及び現金同等物の 増減額	+51	△327	△378
現金及び現金同等物の 期首残高	2,451	2,502	+51
現金及び現金同等物の 期末残高	2,502	2,175	△327

現金及び現金同等物の増減額 △327

- 営業CF +385
 - 税金等調整前純利益 +348
 - 割賦売掛金の減少 +334
 - 法人税等の支払額 △109
- 投資CF △93
 - 定期預金の払戻による収入 +273
 - 定期預金の預入による支出 △363
- 財務CF △619
 - 長期借入れによる収入 +1,700
 - 長期借入金の返済による支出 △2,282
 - 配当金の支払額 △126

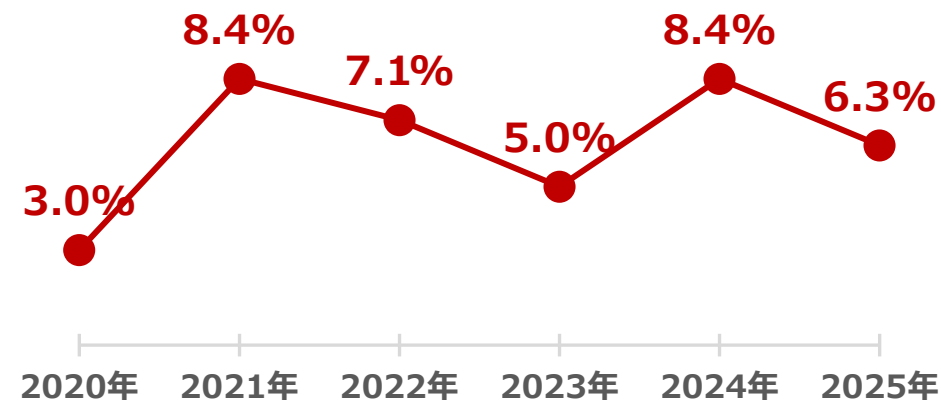
自己資本比率・ROE

【自己資本比率】



自己資本比率は42.6%に上昇し
引き続き財務の健全性を維持

【ROE】



減収減益によりROEは6.3%に低下

3. TOPICS

きものブリリアンツ全国大会、盛大に開催

2025年8月7日、8日の2日間にわたり、帝国ホテル東京にて「きものブリリアンツ全国大会」を開催いたしました。

1日目は「日本の染織技術を魅せるステージ」を実施し、さまざまな伝統技法によって制作されたきものや帯を紹介。

2日目は、産地部門別にグランプリを競う個人戦に加え、新たに「新人賞」を設けるなど、より幅広い参加者が活躍できる構成としました。

両日とも会場は多くの来場者でにぎわい、きものへの関心の高さがうかがえる結果となりました。

今後とも本大会を通して日本の染織技術やきもの文化を広く発信し、次世代へと継承する機会を創出してまいります。



希少な産地のきものの披露に加え、来場者同士の交流も生まれる場です。

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。

2025年下期、きものファンの創出と 産地活性化を目指したイベント・ツアーを展開

2025年下期も、きものファンの拡大および産地のさらなる活性化を目的に、多彩な企画を盛り込んだイベントやツアーを実施いたしました。

■ 伝統 京都ツアー



京都の伝統文化を体験いただける3つのツアーをご用意。茶道や花街、織物工房、京料理など、各分野の魅力を凝縮した内容で、観光や見学を通じて京都の美意識と職人技を体感していただきました。

■ おっしょい!! 博多祇園山笠ツアー



日本和装発祥の地・博多を舞台に、山笠見物を中心としたツアーを2025年も実施。福岡の食や観光に加え、伝統工芸士が多数在籍する子会社「はかた匠工芸」の工房見学など、博多の魅力を存分にご体感いただきました。

■ 琉球染織ツアー



毎年恒例の琉球染織ツアーを「小さな島の、大きな宝」をテーマに実施。離島の染織文化紹介に加え、工芸体験やエイサーなどの伝統芸能、作家との交流を通じ、産地と参加者の双方にとって価値ある機会となりました。

マーケティング戦略の見直しにより 2025年秋の新規募集は好調に推移

2025年秋は、全国約400教室において、9月下旬より受講料無料の「きもの着付け教室」を順次開講いたしました。

本募集では、マーケティング戦略の見直しを行い、ウェブマーケティングを中心とした集客を実施した結果、新規顧客の獲得が堅調に推移しました。

今後も、より多くのお客様に受講いただける体制構築に向け、マーケティング戦略の改善を継続してまいります。

【日本和装オリジナル着付けの特長】

point 1 手順が少なく
覚えやすい



お手持ちの
着付け小物も
使えます

point 2 ラクなのに
着崩れしづらい



point 3 力もいらず
帯に優しい



手結びが
習得
できます



大阪・関西万博 「TEAM EXPO パビリオン」に出展

2025年8月、大阪・関西万博の「TEAM EXPO パビリオン」にて展示を行いました。

「着物の技術を未来につなごう」をテーマに、着物の伝統技術を守り、その魅力を未来へつなげていくための取り組みを紹介いたしました。会場では、映像や実物展示を通じて、着物をまとう楽しさや、日本が誇る染織技術の奥深さを体験していただきました。

さらに特別企画として、着付け教室の卒業生および一般の方、約80名が参加して「きものde大屋根リングジャック」を実施。

実際にきものを身にまとった人々が一堂に会する演出を通じて、当社の文化継承への取り組みを具体的な形で発信する場となりました。

真夏、万博内でのきものの姿は、とても注目を浴びていました。



ECサイト「KAERUWA」 オリジナル商品展開&サイトリニューアル

2024年1月に開設したECサイト「KAERUWA」では、当社グループでこれまで取り扱いのなかった、洗えるきものや帯など、手に取りやすい価格帯の商品を揃えております。さらに2025年は、老舗足袋メーカーとのコラボレーションによるオリジナル商品「インナーブルーム足袋」等をリリースし、多くのお客様に購入いただきました。

また、サイトの利便性向上とサービス拡充を目的に大幅なリニューアルを実施し、デザインから機能まで一新いたしました。

今後も、当社グループのシナジー効果を最大限に活かして「和の総合サイト」としての価値向上を目指してまいります。加えて、オリジナル商品の開発や魅力的な商品の拡充にも注力してまいります。

「KAERUWA」

<https://kaeruwa.com/>

和洋折衷の商品や、モダンなきものが人気です。



4. 今後の展開について

新イメージキャラクターに 菅野美穂さんを起用

2026年のイメージキャラクターには、菅野美穂さんを起用しました。幅広い世代から支持される高い知名度と確かな演技力に加え、凛とした大人の品格と親しみやすさを併せ持つ存在です。飾らない等身大のライフスタイルは、多くの方々の共感を集めています。

「きもの」を特別な日の装いにとどめず、日常の中で自然体楽しんでいただきたいという当社の想いを体現いただける存在であると考え、今回の起用に至りました。



1月から全国で放映したテレビCMでは、きものを着ることの楽しさや喜び、そして新しいことを始めるワクワク感をお届けしました。



着る人とつくる人をつないで40年 きものを、憧れから日常へ

おかげさまで日本和装の着付け教室は、2026年に開講40周年を迎えます。これまでに22万5千人を超える卒業生を輩出し、受講料無料でありながら、しっかり学べるカリキュラムに早くラクに着られるオリジナル着付けと、初心者の方でも安心して通える体制を築いてきました。これからも、つくる人と着る人をつなぎ、きものを特別なものから日常へと広げるため、きものの未来に向き合い続けます。



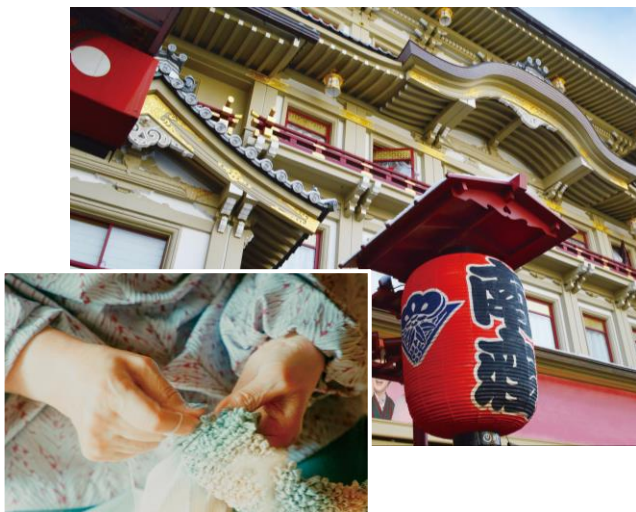
40周年を記念してブランドCM「つなぐ篇」も制作。水引でつながる縁が印象的なCMになりました。



高付加価値のイベント・ツアーで、満足と笑顔を創出

2026年上期も、様々なイベントやツアーに取り組みます。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。

■ 初春ツアー



1月から2月に実施する恒例ツアーは、「巡る」をテーマに、映画『国宝』の聖地巡礼をはじめ、「京都のものづくり」「大島紬」「有松絞り」など各産地を訪問します。いずれも希少性の高い体験価値を提供します。

■ 産地応援ツアー



山形応援ツアーは2026年も桜の季節に開催。上杉神社境内で行うショーは、2024年・2025年に地元メディアにも取り上げられるなど好評を博しました。産地ときものファンとの結びつきを一層深めています。

■ きものブリリアンツ地区大会



8月開催の「きものブリリアンツ全国大会」への選出をかけたイベントです。2026年は、雑誌『美しいキモノ』とのタイアップにより、地区大会から全国大会までを特集した別冊を制作します。

2026年度業績予想

(単位：百万円)

わが国経済は、雇用・所得環境の改善や、経済・物価動向に応じた各種政策の効果などにより、景気が緩やかな回復基調となっている一方、米国の通商政策の影響による景気の下振れリスクや、物価上昇が個人消費に及ぼす影響の長期化など、依然として先行き不透明な状況が続いており、和装業界においても、まだ先行きは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、2025年度においても、各段階利益は黒字を確保しております。

2026年も、幹となる和装品等の販売仲介事業を中心として、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。

	2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	増減率
売上高	4,485	4,560～4,660	1.6%～ 3.9%
営業利益	375	397～447	5.8%～ 19.1%
経常利益	324	356～401	9.7%～ 23.5%
当期純利益	231	246～275	6.4%～ 18.9%
1株当たり 当期純利益	円 銭 25.51	円 銭 円 銭 27.14～30.33	6.4%～ 18.9%

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。

2025年12月期は、当初14円の配当予想のところ、期末に2円の記念配当を実施し、通期で合計16円の配当を行いました。

2025年12月期の配当利回りは4.4%となっております。

2026年12月期は14円の配当を予定しております。

	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期 (実績)	2026年 12月期 (予想)
1 Q	3円	3円	3円	3円
2 Q	3円	3円	3円	3円
3 Q	3円	3円	3円	3円
4 Q	5円 ※1	5円	7円 ※2	5円
合計	14円 ※1	14円	16円 ※2	14円
配当性向	73.5%	42.8%	62.7%	—
配当利回り ※3	4.0%	4.5%	4.4%	—

※1 2023年12月期は創業40周年記念配当1円を含んでおります

※2 2025年12月期は記念配当2円を含んでおります

※3 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

きもの文化を次世代へ 「浴衣の着付け」出前授業を約1万名に実施

当社の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。

実際に浴衣に触れ、自分で着てみる体験型の授業は、教育現場からも高い評価をいただいています。

こうした取り組みを通じて、子どもたちが和装への関心を深め、日本の豊かな文化を未来へ受け継いでいくことを当社は目指しています。きもの文化を次世代へつなぐ活動として、今後も継続してまいります。

■実績

合計**73校**で中・高校生**10,365名**に実施
(2025年12月末時点)

2023年には調布市教育委員会より感謝状をいただきました。

出前授業には、着付け教室の講師と卒業生が協力してくださっています。



日本の蚕糸業と和装文化の未来を紡ぐ 「Reborn The Silk プロジェクト」推進

幻の国産蚕「太平長安（太平×長安）」の復刻を軸とした「Reborn The Silk プロジェクト」を通じて、日本の蚕糸業支援に取り組んでいます。養蚕から製糸・製織・染色までを一貫して支援し、反物としてきものファンへ届けることで、国産シルクの流通基盤の構築を進めています。

2025年には、本プロジェクトから生まれた太平長安の生糸を用いて次世代の職人が創作した着物や帯が、日本工芸国技保存会主催の「第1回 国技展（日本工芸国技保存会展覧会）」において紹介され、多くの来場者の注目を集めました。今後も本プロジェクトを通じ、蚕糸業の支援と和装文化の継承に尽力してまいります。



2026年は10箱（約20万粒）の飼育を予定し、生産規模は着実に拡大。将来的には年間200箱（約400万粒）規模を目指しています。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、ラインアップも着実に広がっています。

(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 101名
代表者	代表取締役社長 鶴野 尚史
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〕

「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2025年12月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、2025 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、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