

2022年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

2021年11月10日

株式会社YU-WA Creation Holdings
東証一部：7615

- 01 2022年3月期 上半期業績概要
- 02 2022年3月期 通期見通しと下半期の注力事項
- 03 新規事業・サービスについて
- 04 今後の戦略について

01

2022年3月期 上半期業績概要

Financial Results

上半期業績概要 - ①損益抜粋

Financial Results

損益抜粋(連結)

(単位:百万円、%)

	2020/9実績		2021/9実績		前年比	2021/9計画		計画比
		売上比		売上比			売上比	
受注高	3,220		4,191		130.2	5,106		82.1
売上高(出荷高)	3,157	100.0	3,862	100.0	122.3	4,262	100.0	90.6
売上総利益	1,964	62.2	2,413	62.5	122.8	2,907	68.2	83.0
販管費	2,132	67.5	2,647	68.6	124.1	2,953	69.3	89.7
内)広告・販促	596	18.9	561	14.5	94.1	779	18.3	72.1
人件費	935	29.6	1,291	33.4	138.1	1,371	32.2	94.2
営業利益	△168	△5.3	△234	△6.1	-	△45	△1.1	-
営業外損益	19	0.6	20	0.5	107.4	△6	△0.1	-
経常利益	△148	△4.7	△213	△5.5	-	△51	△1.2	-
特別損益	85	2.7	0	0.0	0.7	-	-	-
当期純利益	△117	△3.7	△223	△5.8	-	△71	△1.7	-
1株利益(EPS)	△9.78円		△18.90円		-	△6.05円		-

4月上旬から5月下旬まで全店臨時休業だった前期実績と比較して、今期は緊急事態宣言の長期化で、振袖来店意向が落ち込んでいる期間の中、来店獲得コストを重視し、オフラインのプッシュ販促施策を削減した影響もあり、集客のデジタルシフトによる効果が十分に出せなかった。結果、夏の繁忙期における振袖集客に苦戦し、減益となった。

上半期業績概要 - ②損益抜粋

Financial Results

受注高

・振袖

夏の繁忙期における振袖集客に苦戦
前年比 $\Delta 5.3\%$ | 計画比 $\Delta 43.3\%$ 。

・一般呉服

一般呉服については堅調な推移
前年比 $+46.1\%$ | 計画比 $\Delta 2.2\%$ 。

・連結ベース

前年比 $+30.2\%$ | 計画比 $\Delta 17.9\%$ 。

広告・販促費

広告宣伝費比率を引き下げつつ売上高を確保していく体制
への変更を進めており、
前年比 $\Delta 35$ 百万円($\Delta 5.9\%$)、
計画比 $\Delta 217$ 百万円($\Delta 27.9\%$)。
(前期は広告・販促費のうち76百万円を特別損失に振り替え)

粗利益率

収益認識会計適用前の和装事業としては
前期比 $+0.2$ pt | 計画比 $\Delta 0.2$ pt。
収益認識会計の影響(消化仕入取引分の売上は純額表示と
することによる粗利率アップ要因)が当初計画よりも
少なかったため、連結ベースとしては
前年比 $+0.3$ pt | 計画比 $\Delta 5.7$ pt。

人件費

期中平均人員数(前年同期比 $\Delta 33$ 人、計画比 $\Delta 7$ 人)
(前期は人件費のうち219百万円を特別損失に振り替え)

新規事業

写真スタジオの出店タイミングの遅れと、夏の集客に苦戦した
ことを主要因として、新規事業の営業利益が計画比 $\Delta 21$ 百万。

上半期業績概要 - ③業績の推移

Financial Results

業績の推移(連結)

(単位:億円)



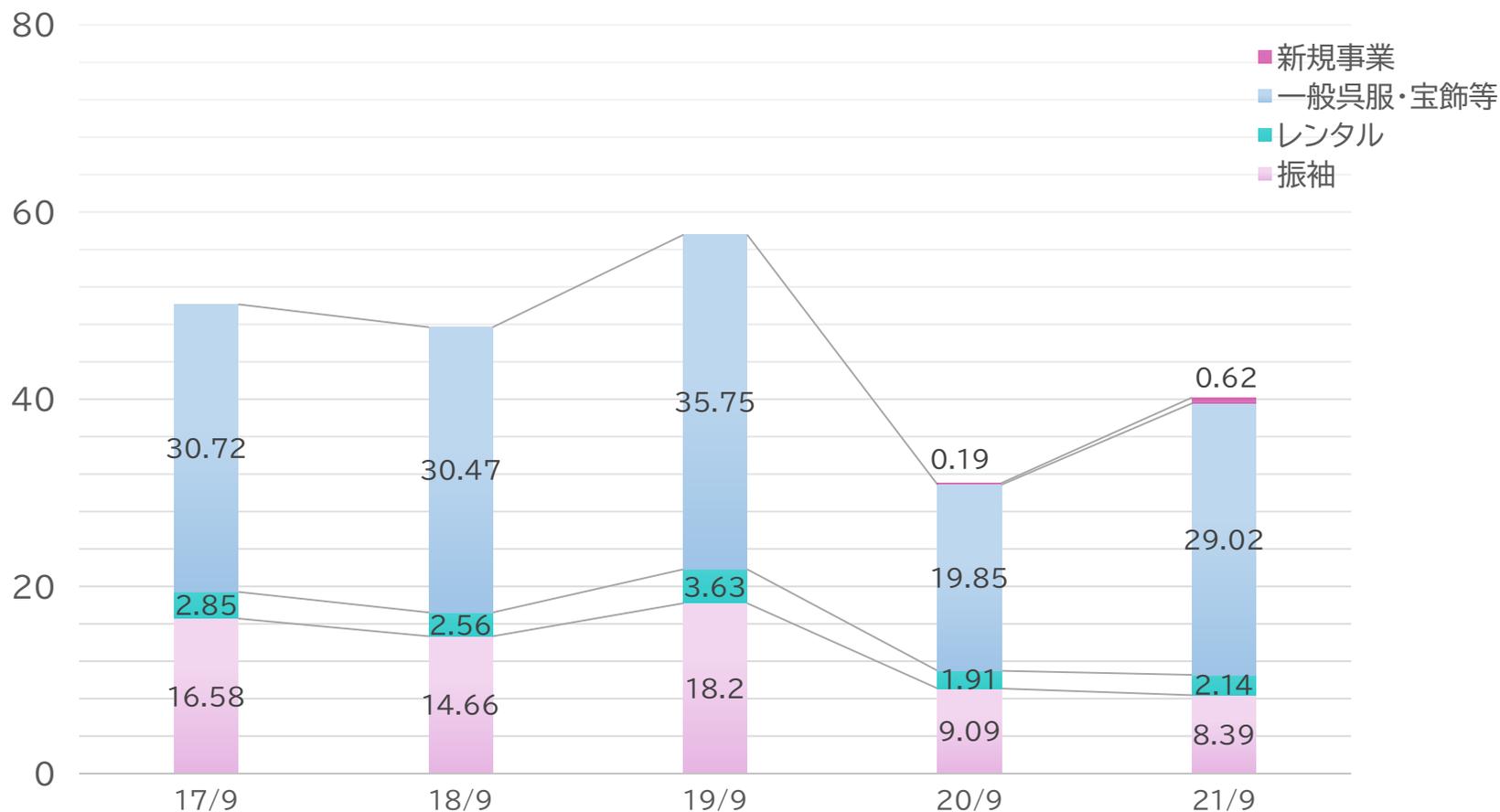
YU-WA Creation Holdings

上半期業績概要 - ④受注構成比の推移

Financial Results

受注構成比の推移

受注高(億円)



上半期業績概要 – ⑤振袖受注状況

Financial Results

振袖受注状況

< 来店者数と受注件数 >

	2020/9	2021/9	増減
来店者数	5,488 人	5,814 人	+ 5.9%
受注件数 (成約率)	3,324 人 (60.6%)	3,351 人 (57.6%)	+ 0.8% (△ 2.9 pt)
内)販売分	2,501 人 (45.6%)	2,435 人 (41.9%)	△ 2.6% (△ 3.7 pt)
内)レンタル分	823 人 (15.0%)	916 人 (15.8%)	+ 11.3% (+0.8 pt)

内)販売・レンタル含む受注状況

	2020/9	2021/9	増減
受注件数	3,324 人	3,351 人	+ 0.8%
平均単価	324 千円	304 千円	△ 6.1%
受注高	1,075 百万円	1,018 百万円	△ 5.3%

緊急事態宣言の長期化で振袖来店意向が落ち込んでいる期間の中、来店獲得コストを重視し、オフラインのプッシュ販促施策を削減した影響もあり、集客のデジタルシフトによる効果が出せなかった。結果、夏の繁忙期における振袖集客に苦戦し、来店者数は前年比+5.9%。成約率△2.9pt、平均単価△6.1%。販売・レンタル合わせた受注金額は前年比△5.3%。

上半期業績概要 – ⑥友の会の状況

Financial Results

友の会の状況

(単位:人、百万円)

	2020/9	2021/9	増減	
会員数	71,552	68,993	△ 2,559	
利用状況	会員による受注高	593	652	+ 59
	一般呉服等の受注全体に占める比率	29.9 %	22.5%	△ 7.4 pt
	平均購入倍率	2.4 倍	3.0 倍	+ 0.6 pt
	積立残高総額	3,364	3,182	△ 182
	内)積立完了未使用	2,738	2,629	△ 109
	未使用の比率	81.4 %	82.6%	+ 1.2 pt

(注)友の会会員積立残高のうち、連絡不能等の長期未使用預り金については収益に振り替えておりますが、上記表では積立残高に含んでおります。

- 会員数が減少しているのは、前期下期に積立利用を促進した影響によるもの。
- 振袖成約後の友の会入会率については、前年比+6.0ptの30.7%。
- 一般呉服・宝飾受注高の増加に伴い、会員受注高についても前年比+9.9%。

上半期業績概要 - ⑦セグメント別損益

Financial Results

2021/9 実績

(単位:百万円、%)

	和装店舗 運営事業	その他事業	計	消去又は 全社	連結
売上高	3,804	57	3,862		3,862
営業費用	3,715	112	3,828	267	4,096
セグメント利益	88	△54	33	△267	△234

2020/9 実績

	和装店舗 運営事業	その他事業	計	消去又は 全社	連結
売上高	3,139	17	3,157		3,157
営業費用	3,028	15	3,044	281	3,325
セグメント利益	111	2	113	△281	△168

●「その他事業(写真・EC・ネイル・オンラインスクール)」において、写真スタジオの新規出店等、先行投資が発生している。

上半期業績概要 - ⑧バランシート

Financial Results

バランシート(連結)

(単位:百万円)

	2021年 3月末	2021年 9月末	増減
流動資産 (うち現金及び預金)	9,407 (4,280)	9,456 (4,130)	+49 (△150)
有形固定資産	148	221	+73
無形固定資産	80	77	△3
投資その他の資産	2,571	2,408	△162
固定資産	2,800	2,707	△93
資産合計	12,207	12,164	△43
負債	6,877	7,377	+500
株主資本	5,330	4,786	△544
その他包括利益累計額	-	-	-
非支配株主持分	-	-	-
純資産	5,330	4,786	△544
負債純資産合計	12,207	12,164	△43

【資産】

- ・現預金 Δ150M
- ・棚卸資産 + 52M
- ・売掛金 + 74M
- ・建物 + 56M
- ・差入保証金 Δ150M
- ・流動資産その他 + 75M

【負債】

- ・前受金 +214M
- ・販促引当金 Δ103M
- ・契約負債 +423M
- ・流動負債その他 Δ62M

【純資産】

- ・利益剰余金 Δ555M
- (内、収益認識会計適用による期首の利益剰余金調整△295M)

※自己資本比率 39.4%
(2021年3月末 43.7%)

上半期業績概要 – その他トピックス

Financial Results

- 2021年10月1日付で持株会社体制への移行を実施
(商号の変更)
当社:(株)YU-WA Creation Holdings
分割準備会社:京都きもの友禅(株)
- (株)テイクアンドギヴ・ニーズと、
「プレミアムロケーションフォトプラン」開始(2021年4月～)
- ネイルサロン事業の開始(2021年5月～)
札幌エリアにネイルサロン2店舗を上期中にオープン、11月に1店舗オープン
- 写真スタジオの新設(2021年7月～)
プレミアムフォトスタジオ「クラネ」を新宿、みなとみらいにオープン
大阪エリアに10月15日オープン
- アプリ型オンライン着付け教室
オンラインおけいこ「tashinami」の開講(2021年9月～)

02

2022年3月期 通期見通しと下半期の注力事項

Full Year Outlook and last half year focus

通期見通し - ①通期計画(連結)

Full Year Outlook and last half year focus

通期計画(連結)

(単位:百万円、%)

	2021/3 実績		2022/3 修正計画		前年比	2022/3 当初計画		当初計画 GAP
		売上比		売上比			売上比	
受注高	7,273		8,944		123.0	10,007		△1,063
売上高(出荷高)	7,668	100.0	8,630	100.0	112.5	9,117	100.0	△487
売上総利益	4,807	62.7	5,417	62.8	112.7	6,147	67.4	△730
販管費	4,744	61.9	5,315	61.6	112.0	5,826	63.9	△512
内)広告・販促	1,171	15.3	1,113	12.9	95.0	1,473	16.2	△360
人件費	2,230	29.1	2,604	30.2	116.7	2,744	30.1	△140
営業利益	63	0.8	102	1.2	162.0	321	3.5	△219
営業外損益	35	0.5	15	0.2	40.6	△12	△0.1	+27
経常利益	98	1.3	117	1.4	118.0	309	3.4	△192
特別損益	53	0.7	0	-	-	-	-	+0
当期純利益	77	1.0	68	0.8	87.8	221	2.4	△153
1株利益(EPS)	6.50円		5.75円		88.5	18.71円		△12.96円
ROE	1.5%		1.3%			4.1%		
1株当たり年間配当金	6.00円		6.00円		-	6.00円		-

●上記の利益未達分を下方修正。配当は当初計画通りとする。

●これを受け、役員報酬を減額とする。

通期見通し - ②通期計画(受注高)

Full Year Outlook and last half year focus

通期計画(受注高)

(単位:百万円、%)

	2021/3 実績		前年比	2022/3 修正計画		前年比	2022/3 当初計画		当初計画 GAP
		構成比			構成比			構成比	
振袖セット	1,960	27.9	60.5	2,112	24.6	107.8	2,810	29.1	△698
レンタル	464	6.6	76.4	514	6.0	110.6	627	6.5	△113
一般呉服・宝飾等	4,542	64.5	74.1	5,733	66.7	126.2	5,800	60.0	△66
新規事業	71	1.0	-	241	2.8	237.0	430	4.4	△189
合計	7,039	100.0	70.5	8,601	100.0	122.2	9,667	100.0	△1,066

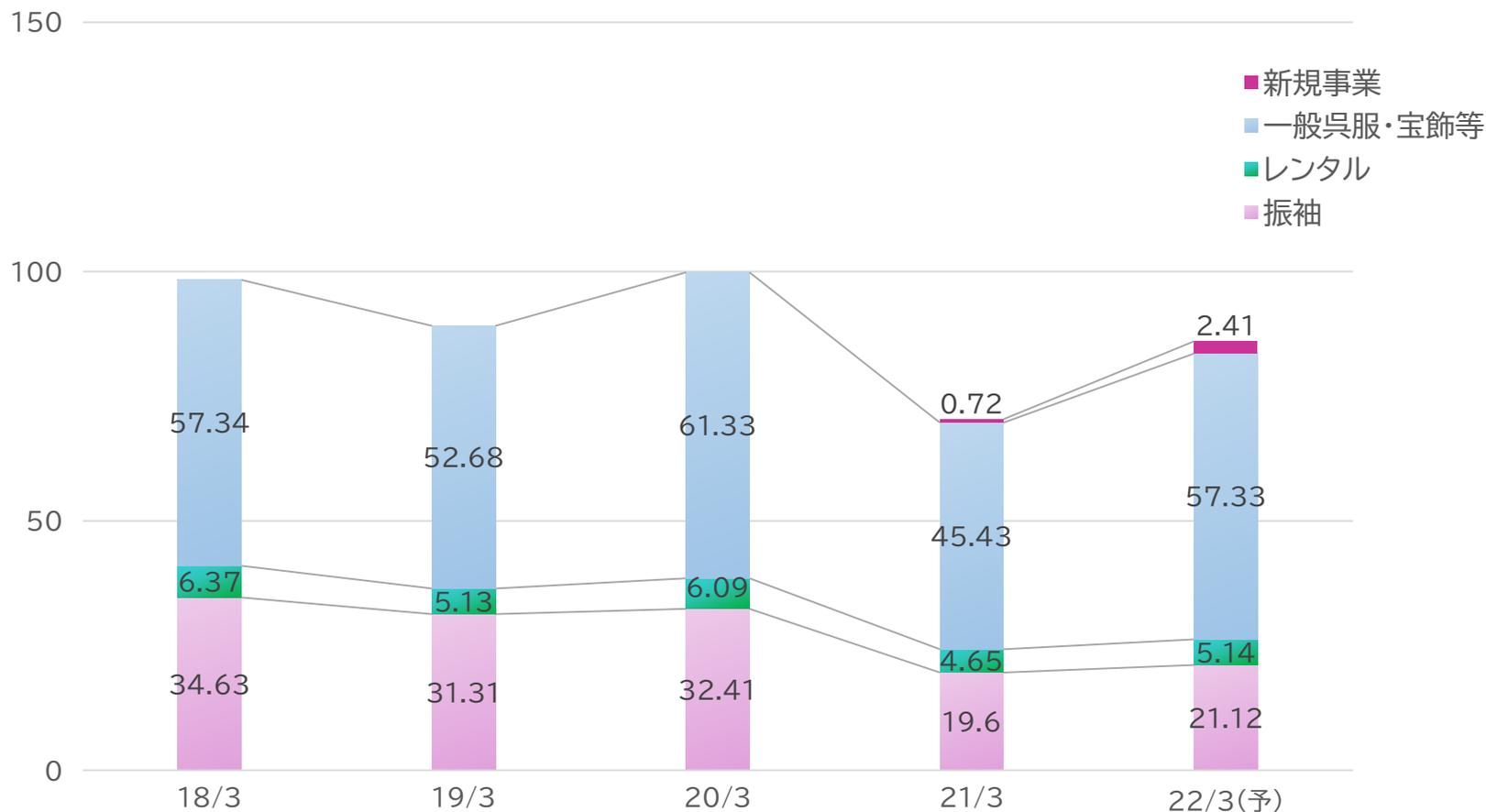
- 振袖セット・レンタル 振袖来場数の増加、成約率アップを図る。
- 一般呉服・宝飾等 大規模催事をエリア分散して開催。行動制限解除に伴いツアー催事企画の実施を計画。

通期見通し - ③受注構成比の推移

Full Year Outlook and last half year focus

受注構成比の推移

受注高(億円)



通期見通し - ④通期計画(セグメント別損益)

Full Year Outlook and last half year focus

2022/3期 修正計画

(単位:百万円、%)

	和装店舗 運営事業	その他事業	計	消去又は 全社	連結
売上高	8,393	237	8,630		8,630
営業費用	7,637	335	7,972	556	8,528
セグメント利益	756	△98	658	△556	102

2022/3期 当初計画

	和装店舗 運営事業	その他事業	計	消去又は 全社	連結
売上高	8,687	430	9,117		9,117
営業費用	7,801	419	8,220	576	8,796
セグメント利益	886	11	897	△576	321

2021/3期 実績

	和装店舗 運営事業	その他事業	計	消去又は 全社	連結
売上高	7,598	69	7,668		7,668
営業費用	6,971	58	7,029	575	7,604
セグメント利益	627	11	638	△575	63

下半期の注力事項

Full Year Outlook and last half year focus

一般呉服

第3四半期

顧客との関係強化/着物産地貢献

産地を巡る沖縄ツアーの実施



永年の当社の取り組みを評価いただいて、
2021年6月吉日、
沖縄に根付く「10カ所の産地事業協同組合」と、
「NPO法人沖縄県工芸産業協働センター」より
感謝状をいただきました！



第3～4四半期

大規模催事開催のリスク分散

東京きもの博の分散開催

従来
1回/都市部 → 3回/エリア分散

エリア分散することで密を回避し、
安心してご来場いただく環境を整備



下半期の注力事項

Full Year Outlook and last half year focus

振袖①

第3四半期

売上改善施策

来店客数UP

来店客数拡販キャンペーンの実施

成約率改善

社員接客教育の強化

DM



WEB



etc...



下半期の注力事項

Full Year Outlook and last half year focus

振袖②

第4四半期

将来顧客獲得のため、友の会に振袖積立プランを導入

京都きもの友禅”だけ”の振袖積み立て始めました。

こんな方に振袖積み立てはおすすめです。

- お嬢様にサプライズがしたい
- 計画的に負担なくお嬢様に振袖を着せてあげたい
- 購入かレンタルかまだ迷っている
- 振袖は着せてあげたいけどまだ決める時期ではない



	2022年1月	2023年1月	2024年1月
2024年 成人式の方	月3,000円 ×1年コース	3,000円×12ヶ月+10%ボーナス	計39,600円
	月5,000円 ×1年コース	5,000円×12ヶ月+10%ボーナス	計66,000円
2025年 成人式の方	月3,000円 ×1年継続コース	3,000円×12ヶ月+10%ボーナス	3,000円×12ヶ月+12%ボーナス
	月5,000円 ×1年継続コース	5,000円×12ヶ月+10%ボーナス	5,000円×12ヶ月+12%ボーナス
	月3,000円 ×2年コース	3,000円×24ヶ月+10%ボーナス	
	月5,000円 ×2年コース	5,000円×24ヶ月+10%ボーナス	
			満期を迎えていなくても お好きなタイミングで 使用できます。

加えて、第3四半期のキャンペーンの反応を踏まえた繁忙期施策を実施予定

下半期の注力事項

Full Year Outlook and last half year focus

オンラインストア

第3四半期

第3～4四半期

将来顧客獲得の為、取り扱い商材の拡充

ジュニア袴の導入



男性向け商材の導入



株主還元について

Full Year Outlook and last half year focus

- 当社は従来より、安定的かつ継続的な配当を行うことを重視しております。
- 22/3期については、業績・財務基盤の早期回復を図っていくことに注力し、1株当たり年間配当額は6円を計画しております。

<直近3期間の推移(連結ベース)>

	20/3	21/3	22/3(予)
1株当たり年間配当金	8円	6円	6円
配当性向	-	92.3%	104.4%
純資産配当率	1.7%	1.3%	1.3%

※20/3期の配当性向は、当期純利益がマイナスのため表示しておりません。

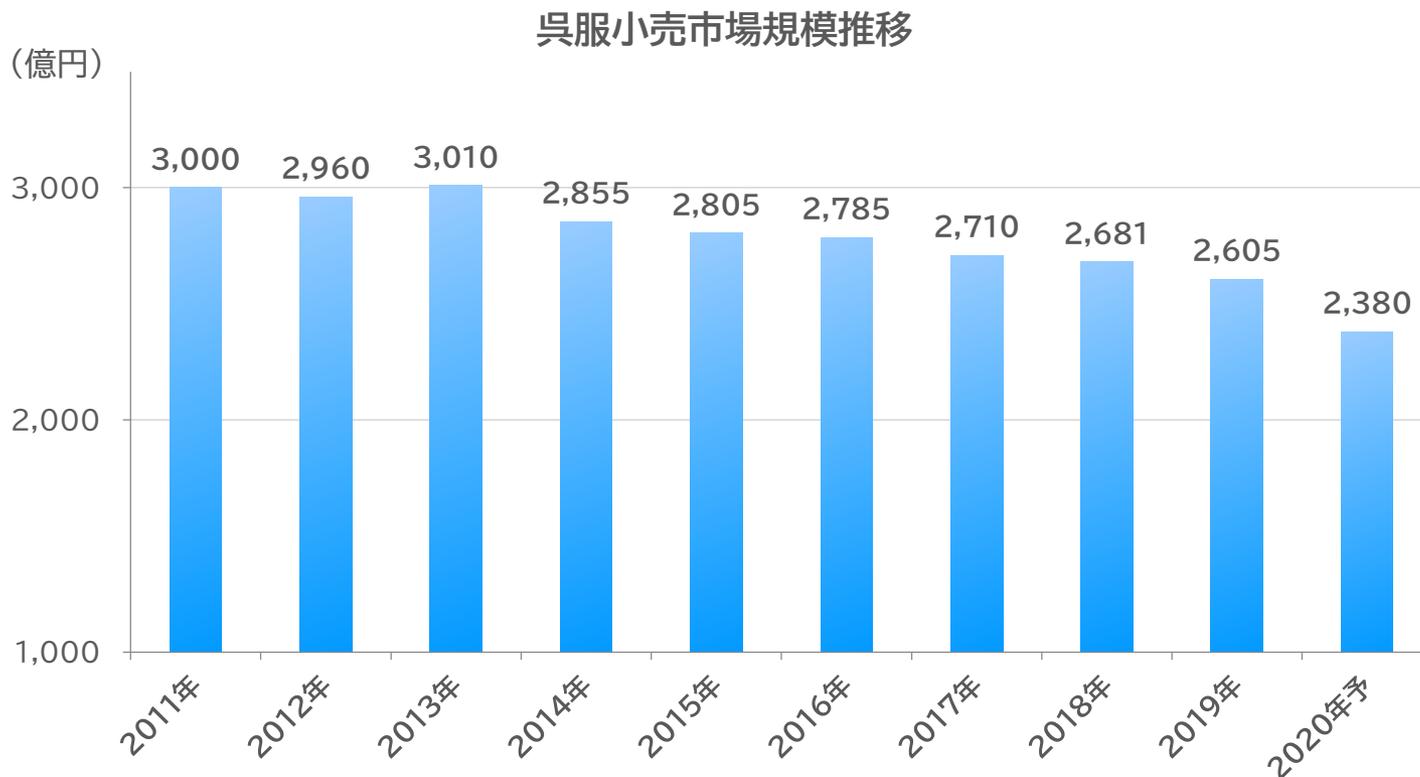
03

新規事業・サービスについて

Topics

新規事業・サービスの目的

Topics



市場規模については、過去の4,000億円を超えていた規模から
近年は横ばい傾向にあるものの、大幅に縮小。

注1. 小売金額ベース

注2. 2020年予測値(2020年3月現在)

注3. 市場規模には、正絹のきもの、紬類のきもの、帯類、リサイクルきもの他、和装小物、浴衣(ゆかた)、合繊素材のきもの等を含む。なお、きものレンタルは含まない。

出所: (株)矢野経済研究所「きもの産業年鑑(2020年版)」

経営理念に沿った事業・サービスを新規に展開

Topics



既存和装事業での新規サービス導入や、顧客様向けの新規事業により顧客満足度を引き上げ、事業間の相互送客とLTVの向上を目指す。

写真スタジオ事業について

Topics

成人の記念写真撮影の内製化を推進。多彩なスタジオ背景で、振袖の着姿にあった様々な構図で撮影したお写真を提供し、振袖関連売上と顧客満足の上昇を図る。今期3店舗出店。今後3年間で10店舗体制を目指す。



<https://www.kyotokimonoyuzen.co.jp/studiocrane/>



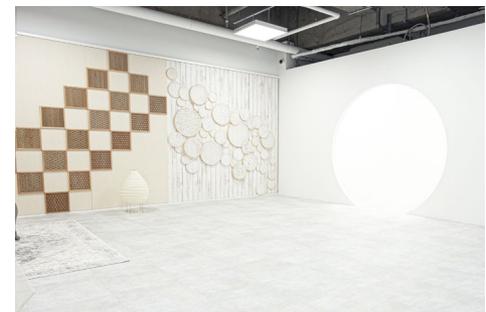
PLAN

プラン

※お客様の思い通りにお写真を撮るプランをご用意。
お振袖だけでなくお振袖以外の写真も撮影いたします。

10/20(水) ~ 12/26(日) 期間限定
新宿・みなとみらい・梅田 3店舗同時開催！
スタジオクラネ梅田店オープン記念特別プラン
※各プランも期間中にお申し込みいただいた方が有効になります。

プラン名	料金
ベースプラン 振袖撮影専用スタジオ（約15分撮影） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。	お振袖撮影専用スタジオ（約15分撮影） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。 お振袖以外の写真も撮影いたします。
撮影データ一式プラン 撮影データ一式（お振袖撮影専用スタジオ） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。	お振袖撮影専用スタジオ（約15分撮影） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。
お振袖込みプラン お振袖撮影専用スタジオ（約15分撮影） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。	お振袖撮影専用スタジオ（約15分撮影） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。
成人式当日レンタル お振袖撮影専用スタジオ（約15分撮影） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。	お振袖撮影専用スタジオ（約15分撮影） お振袖のコーディネートも承ります。 お振袖以外の写真も撮影いたします。



ネイルサロン事業について

Topics

今期4店舗（3店舗出店済み）出店予定。今後3年間で36店舗体制を目指す。コロナ禍のため自粛していた、相互送客・きもの催事でのサービスなど事業シナジーも実施していく。

プレスリリース | <https://www.kyotokimonoyuzen.co.jp/ir/pdf/press/201105nail.pdf>



京都きもの友禪
2020年11月5日
京都きもの友禪株式会社

報道関係各位

指先からも女性を輝かせるトータル和装コーディネートをお手伝い
京都きもの友禪 ネイルサロン事業への新規参入を決定
ティエヌとのフランチャイズ加盟で2021年より順次出店

京都きもの友禪
ティエヌ

京都きもの友禪株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:御部雅徳、以下京都きもの友禪)は、全国に96店舗のネイルサロンを展開^{※1}する、株式会社ティエヌ(本社:東京都中央区、代表取締役社長:CEO:藤原えりか、以下ティエヌ)へのフランチャイズ加盟を決定いたしましたことをお知らせいたします。2021年より、京都きもの友禪初となるネイルサロンを全国に順次出店いたします。

■ネイルサロン事業参入の背景
京都きもの友禪は、創業当初より日本の女性の美と夢と心のやすらぎを創造することを永遠のテーマとして、人生の輝れ舞台である成人式などお慶事が囿られる旅路をこ懐として、お客様に永くご支助いたしたる会社文化に取組んでいます。旅路をはじめとした和装に於ける機会が時代を経るにつれて変化を遂げている中、当社としても既存事業を軸としつつ、新たな領域に挑戦することで、時代やお客様のニーズに合った多様なサポートを目指す必要があります。そこで今回、女性の美と夢を支援する当社と、ネイルサロンの密着を通して指先から女性の美しさをサポートし、よりよい社会の実現を目指すティエヌ両社の事業を掛け合わせにより、幅広い層のお客様と従業員双方を輝かせることをミッションとした、フランチャイズ加盟が実現いたしました。

■ネイルサロン事業における課題
新事業となるネイルサロンの参入は、お客様のみならず従業員双方にとり、有難義を取り組みたいと期待されます。お客様に対しては、既存事業の軸となっている和装に新たな付加価値を与え、指先からの美のサポートにとどまらず、呉服店ならではの厚みのある和装コーディネートのご提案を可能にします。また、ネイルサロンは、爪が伸びることで定期的なお手入れが必要になる、継続的な来店を促せる美容サービスの領域であることから、成人式以外でも京都きもの友禪にご来店いただける機会を創出します。ティエヌの強みでもある短期間、1名産後、1名産前、1名産後の独自制術のノウハウを研究によって会得することで、華やかなネイルアート以外でも、日常的かつ手軽に指先のケアをお楽しみいただけるようになります。当社は今回のフランチャイズ加盟によるネイルサロンの参入で、成人を超える世代から、親御様の世代まで長く愛されるサービスをご提供し続けることを目指します。

さらに、新事業への参入は、当社における社内職種の拡大にも繋がります。ティエヌによる徹底したネイル研修や、複数の店舗展開による新たなマネジメントポジションの創出など、女性従業員の新たなキャリアプランの選択もサポートすることを目指し、従業員満足度の向上を目指します。

長年の安心の高品質と信頼を誇る京都きもの友禪は、経営理念に基づいた新たな領域への挑戦によって、すべての女性が輝く社会の実現に向けて、ティエヌ協力のもと大きな一歩を踏み出しました。京都きもの友禪がご提供するトータルビューティーな旅路体験を、ぜひ、ご堪能ください。

※1 2020年6月時点

保険販売事業への参入

Topics

10月1日に保険販売事業へ参入。

当社の強みである顧客との繋がりを活かし、シニア層顧客を中心にセールス展開していく。

プレスリリース | <https://www.yuwa-holdings.co.jp/pdf/news/211001pr.pdf>



2021年10月1日
京都きもの友禪株式会社

お客様の人生に寄り添い、美と夢と心のやすらぎをご提供
京都きもの友禪 生命保険販売事業への新規参入を決定
SOMPOひまわり生命と代理店委託契約を締結致します。



SOMPOひまわり生命
あなたが健康だと、だれかがうれしい。

京都きもの友禪株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:橋本和之、以下「京都きもの友禪」)は、SOMPOひまわり生命保険株式会社(本社:東京都新宿区、取締役社長:大場康弘、以下「SOMPOひまわり生命」)との間で生命保険代理店委託契約を締結し、生命保険販売事業に参入したことをお知らせいたします。

■生命保険販売事業参入の背景
京都きもの友禪は、創業当初より女性の美と夢と心のやすらぎを創造することを永遠のテーマとして、人生の晴れ舞台である成式などでお嬢様が贈られる振袖をご縁として、お客様に永くご支持いただける会社創りに取り組んでいます。
近年、振袖をはじめとした和装に触れる機会が時代を経るにつれて変化を遂げている中、当社は既存事業を軸としつつ、新たな事業領域に挑戦することで、時代やお客様のニーズに合った多様なサポートを目指してまいりました。
そこで今般、お客様の人生に寄り添い、美と夢と心のやすらぎの提供を目指す当社と、「あなたが健康だと、だれかがうれしい。」をコーポレートスローガンに、「健康応援企業」の確立をビジョンに掲げ、保険本来の機能(Insurance)に健康をサポートする機能(Healthcare)を組み合わせた「Insurhealth®(インシュアヘルス)」を提供しているSOMPOひまわり生命の事業を掛け合わせることで、幅広い層のお客様に新たな価値を提供することをミッションとした、生命保険販売事業参入が実現いたしました。

■生命保険販売事業における展望
当社とお客様のつながりは振袖購入時から始まり、以降、お嬢様、親御様とは、人生の節目を彩る「きもの」のご提供を通じて、未来いお付き合いが続きます。
当社はSOMPOひまわり生命が提供するInsurhealth®商品の提供を通じて、お客様の人生に寄り添い、サポートすることを目指します。
具体的には、生命保険はもちろんのこと、金融、経済、税務などに精通したスペシャリストであるSOMPOひまわり生命のライフカウンセラーとの連携により、お嬢様世代には、ご結婚、ご出産、住宅購入等、人生のイベントに応じたライフプランシミュレーションをご提供し、将来の夢計や健康にまつわる不安解消をお手伝いさせていただきます。また、親御様世代には、年金や医療費シミュレーションをご提供し、老後不安を解消するお手伝いさせていただきます。
長年の安心の高品質と信頼を誇る京都きもの友禪は、経営理念に基づいた新たな領域への挑戦として、SOMPOひまわり生命の協力のもと大きな一歩を踏み出します。全ての女性が輝く社会の実現に向け、お客様の人生に永く寄り添い、女性の美と夢と心の安らぎを創造してまいります。



SOMPOひまわり生命
あなたが健康だと、だれかがうれしい。



おかげさまで40周年。

SOMPOひまわり生命 会社概要(2021年3月末日現在)

会社名	: SOMPOひまわり生命保険株式会社
設立	: 1981年(昭和56年)7月
営業開始	: 1982年(昭和57年)4月
資本金	: 172億5千万円
総資産	: 3兆5,524億円
本社所在地	: 東京都新宿区西新宿6-13-1 新宿セントラルパークビル
公式ウェブサイト	: https://www.himawari-life.co.jp/
代表者	: 取締役社長 大場康弘
株主	: SOMPOホールディングス株式会社(100%)

京都きもの友禪について
創業55周年を迎える老舗の振袖専門店
お客様が望む最良のハチヂをともに考えます。まずはお気軽にご相談下さい。
人と人が笑い合う、特別な一日。
きものはずっと、ずっと、ハチヂを迎える人たちの大切な瞬間をともに過ごしてきました。
先引きの見えない社会状況の中、大事な日々を過ごされている方も多くあります。
だからこそ少しでも、祝い、笑い、喜びを分かち合うお手伝いをしたい。家族や仲間と過ごすその限られた時間を、晴れやかなものにしてほしいです。お客様それぞれのご希望に耳を傾けつついつとつ最良なカタチで叶えること。
そして、成人を迎える人、ご家族の一日が一生モノの一日になるように。
そう願う。私たち京都きもの友禪です。

会社概要

会社名	: 京都きもの友禪株式会社
代表者名	: 代表取締役社長 橋本和之
本社所在地	: 東京都中央区日本橋大伝馬町14-1
地	: 住友生命日本橋大伝馬町ビル
事業内容	: 「振袖」を中心とした高級呉服・宝飾等の販売
会社HP	: https://www.kyotokimonoyuzen.co.jp/

【ECサイト】
-自社サイト : <https://yuzenkomachi.com/>
-楽天市場 : <https://www.rakuten.ne.jp/gold/yuzenkomachi/>

【公式SNS】
-Instagram : [kimono_yuzen \(https://www.instagram.com/kimono_yuzen/?hl=ja\)](https://www.instagram.com/kimono_yuzen/?hl=ja)
-Twitter : [@kimono_yuzen \(https://twitter.com/kimono_yuzen?lang=ja\)](https://twitter.com/kimono_yuzen?lang=ja)
-Facebook : [京都きもの友禪 \(https://www.facebook.com/kyotokimonoyuzen/\)](https://www.facebook.com/kyotokimonoyuzen/)
-LINE : [京都きもの友禪 \(https://ac.ebis.ne.jp/tr_set.php?argument=b1HII2vz&ai=a5F0525708c645\)](https://ac.ebis.ne.jp/tr_set.php?argument=b1HII2vz&ai=a5F0525708c645)



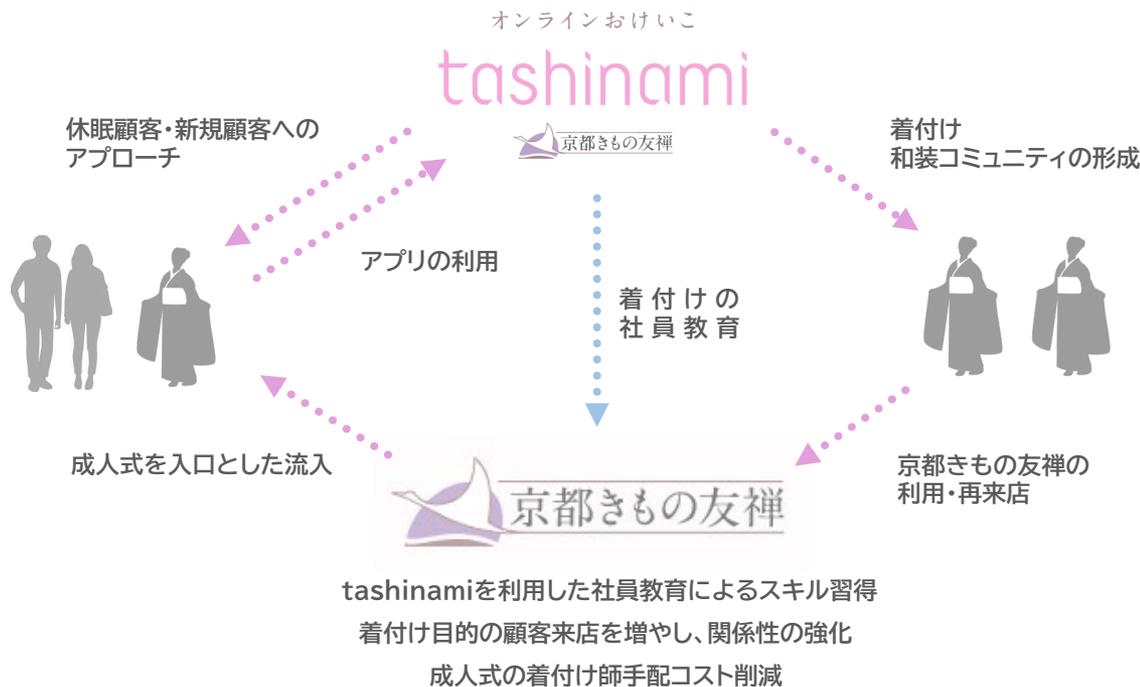
オンライン着付けレッスン事業について

Topics

業界初のオンライン着付けサービスアプリ“tashinami”を開始。若い世代への和装需要喚起と、非アクティブを含めた顧客への新規サービスとして導入。

さらに、初めての方が利用しやすい着物スターターキット付きプランを2022年の1月から実装予定。

<https://yuzenonline.com/tashinami/>



EC事業の進捗

Topics

2020年7月にスタートしたEC事業。振袖レンタル・販売から開始し好調に売上は伸張している。今後は和装を軸にしながら、より提案性の高いオンラインストアを構築する。

京都きもの友禅オンラインストア 3つの目的

振袖在庫の回転率向上

在庫管理の見直し
不稼働在庫のマネタイズ推進

新規顧客の新しい
開拓チャネル

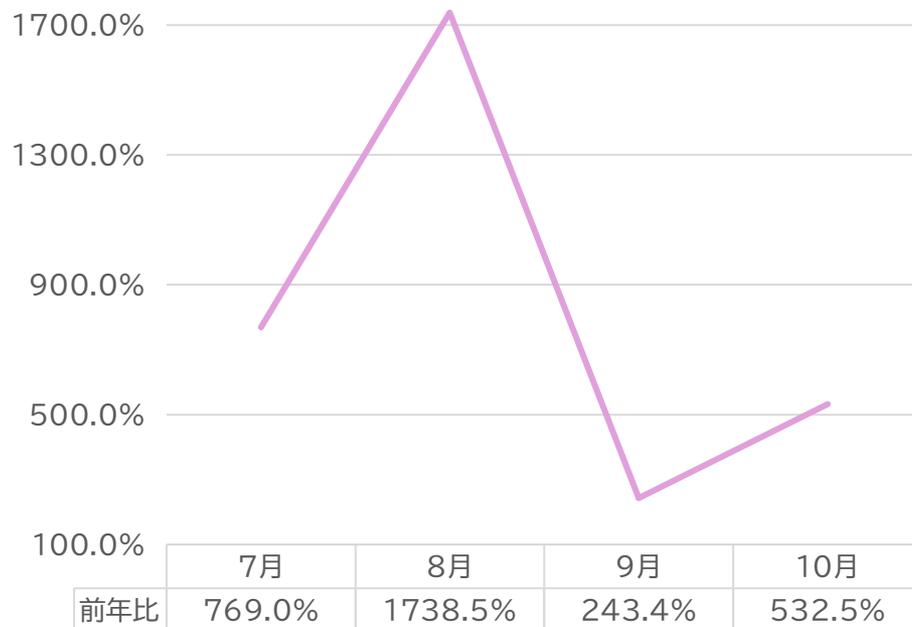
商材の拡張(22年度～)

既存顧客の
利便性向上

友の会積立の利用(23年度～)
ネット限定商品の投入



売上前年比



アライアンスの拡大

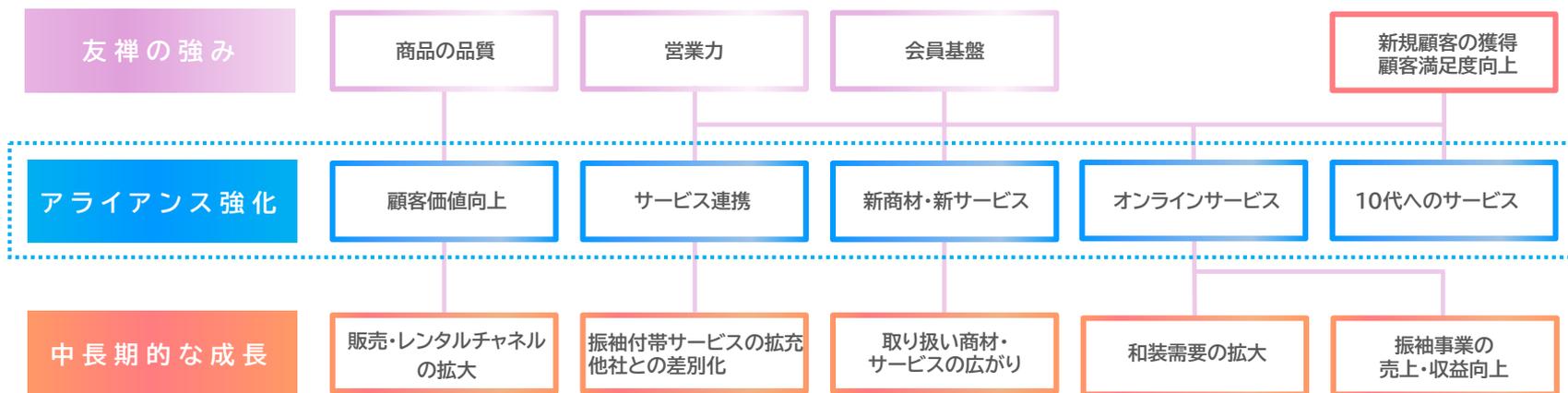
Topics

当社の強みを活かし、

- ① 顧客様へ新しい商材・サービスを提供する
- ② アライアンス先を通じ商品提供を行い、在庫を有効に活用する
- ③ 和装事業の競合との差別化や囲い込みを実現する
- ④ 新たな集客装置を獲得する。

以上①～④を目的にアライアンスを行う。

結果として、営業拠点(店舗)の効率化・新規事業への参入による生産性向上(人件費)に繋げる。



引き続き、アライアンスを積極的に活用していく

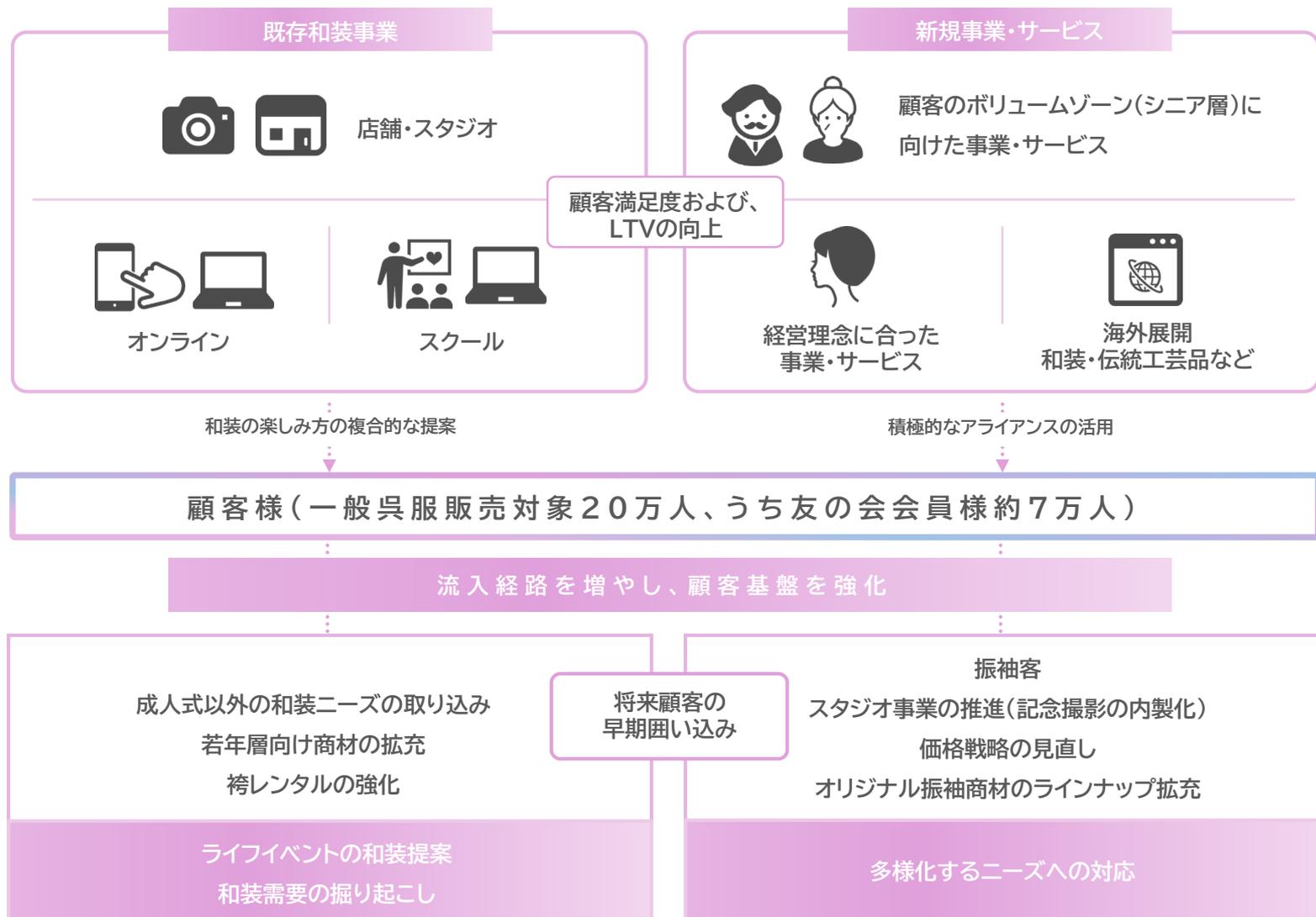
04

今後の戦略について

Growth Strategy | Medium-term Plan

呉服販売会社から、和装のあるライフスタイルを提案する会社へ

Growth Strategy



国内は和装に加えて、顧客向けの事業・サービスを展開

Growth Strategy

当社コンセプトに沿い、顧客ニーズに合わせたサービス・商材をアライアンスを活用して柔軟に提案していく。

Partner

保険  **SOMPOひまわり生命**
あなたが健康だと、だれかがうれしい。
・SOMPOひまわり生命と代理店委託契約締結

ブランド品
貴金属の買い取り  **EcoRing**
・株式会社エコリングと協業

ネイルサロン  **Tien**
・株式会社ティエヌにフランチャイズ加盟

上記以外にも、美容・健康・暮らしなどシニアの関心の高い商材・サービスの導入を検討。

LTVの向上



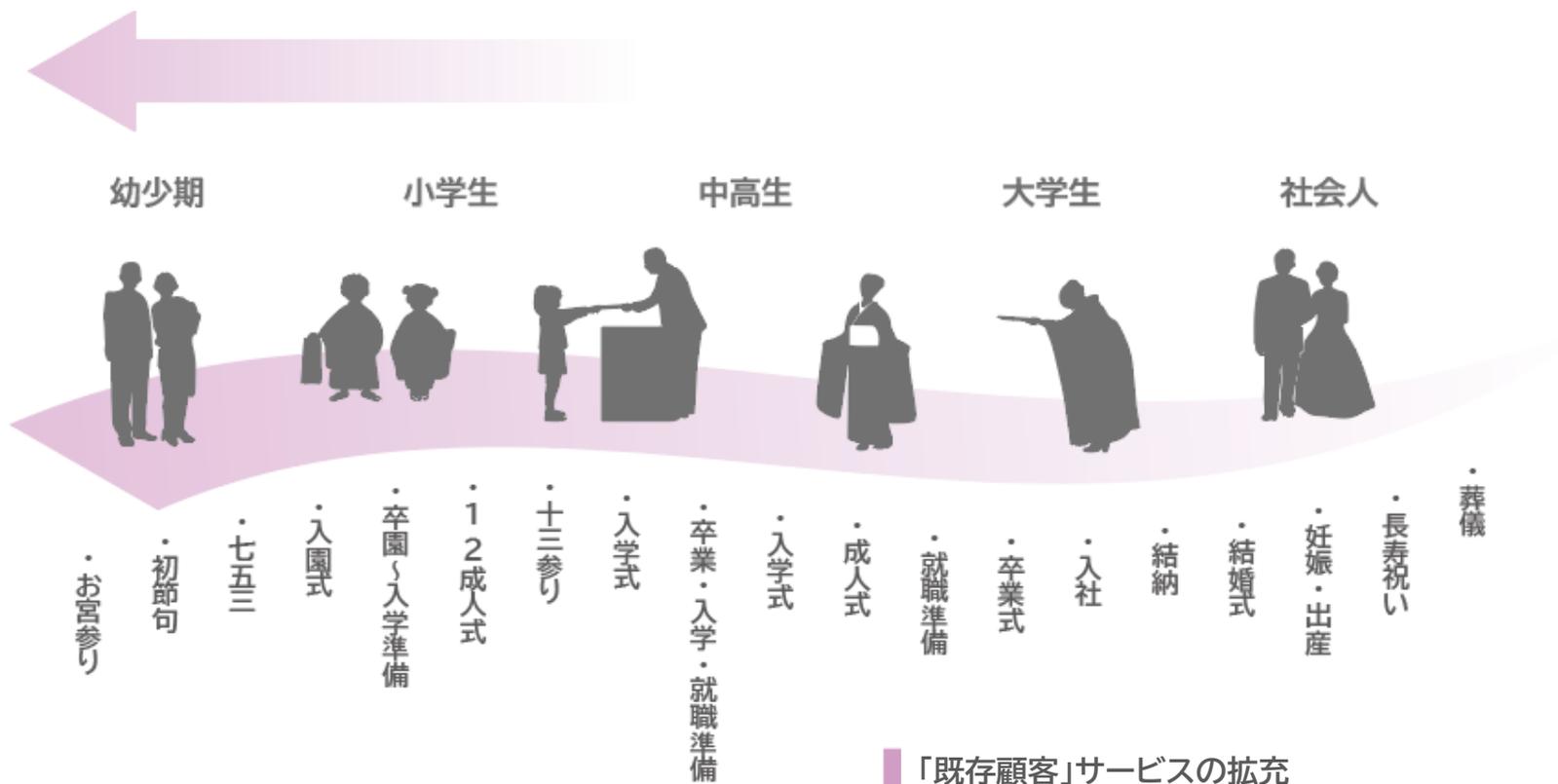
顧客及び友の会会員様に対して親和性の高い商材・サービスを提案



和装はお客様のライフスタイルに寄り添った提案を強化する

Growth Strategy

「新規顧客」既存事業と親和性の高いサービスの導入

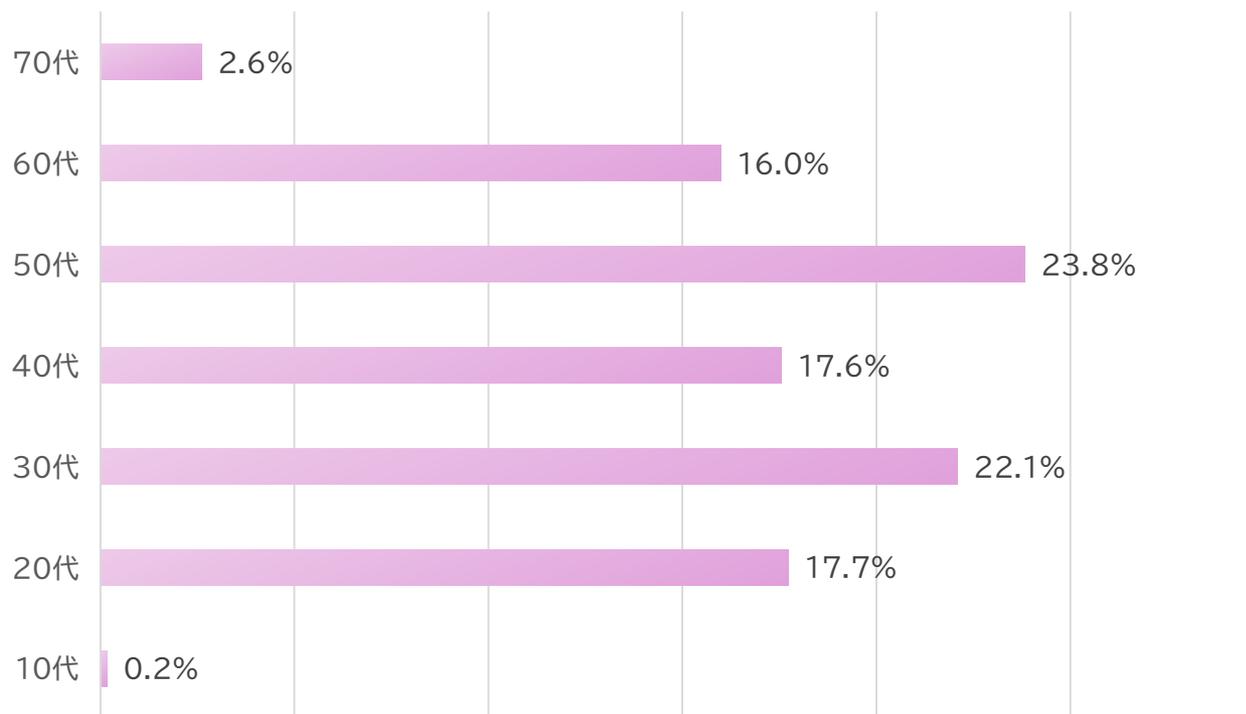


人事改革制度(年功序列型賃金制度見直し)の実施とDC導入

Growth Strategy

積極的な高齢者雇用で、当社のメイン顧客層(シニア層)に向けた新規事業・サービス導入にも違和感なく対応できる。

当社の従業員年代別分布図



当社の持続的成長を可能にする、ESGへの取り組み

Growth Strategy

より良い社会の形成と当社の持続可能な成長のため、社会からの期待や要請にこたえ、ESG活動を推進します。



環境

Environment

着物が本来持っているサステナブルなライフサイクルを推進

- ・ママ振袖・姉妹振袖のプラン導入
- ・悉皆（お直し）サービスの強化
- ・リユース事業開始（ネットジャパン・エコリングと連携）
- ・着物をアップサイクルした商品開発を予定

12 つくる責任
つかう責任



社会

Society

日本の伝統文化の普及と技術の継承に貢献

- ・産地研修の実施（奄美大島）
- ・産地、工房訪問ツアーの積極開催（地域経済への貢献）
- ・高齢者雇用の促進

8 働きがいの
経済成長も



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



企業統治

Governance

コーポレートガバナンスの強化

- ・持株会社化と後継者育成促進
- ・社外役員の積極登用（半数が社外役員）
- ・監査等委員会設置会社へ移行し監督機能を強化

16 平和と公正を
すべての人に



中期計画について - ① 損益抜粋

Medium-term Plan

中期計画(連結)

	2021/3 実績		2022/3 修正計画		2023/3 計画		2024/3 計画	
		売上比		売上比		売上比		売上比
売上高(出荷高)	7,668	100.0	8,630	100.0	10,105	100.0	10,501	100.0
営業利益	63	0.8	102	1.2	474	4.7	560	5.3
経常利益	98	1.3	117	1.4	482	4.8	568	5.4
当期純利益	77	1.0	68	0.8	367	3.6	440	4.2
1株利益(EPS)	6.50円		5.75円		31.13円		37.26円	

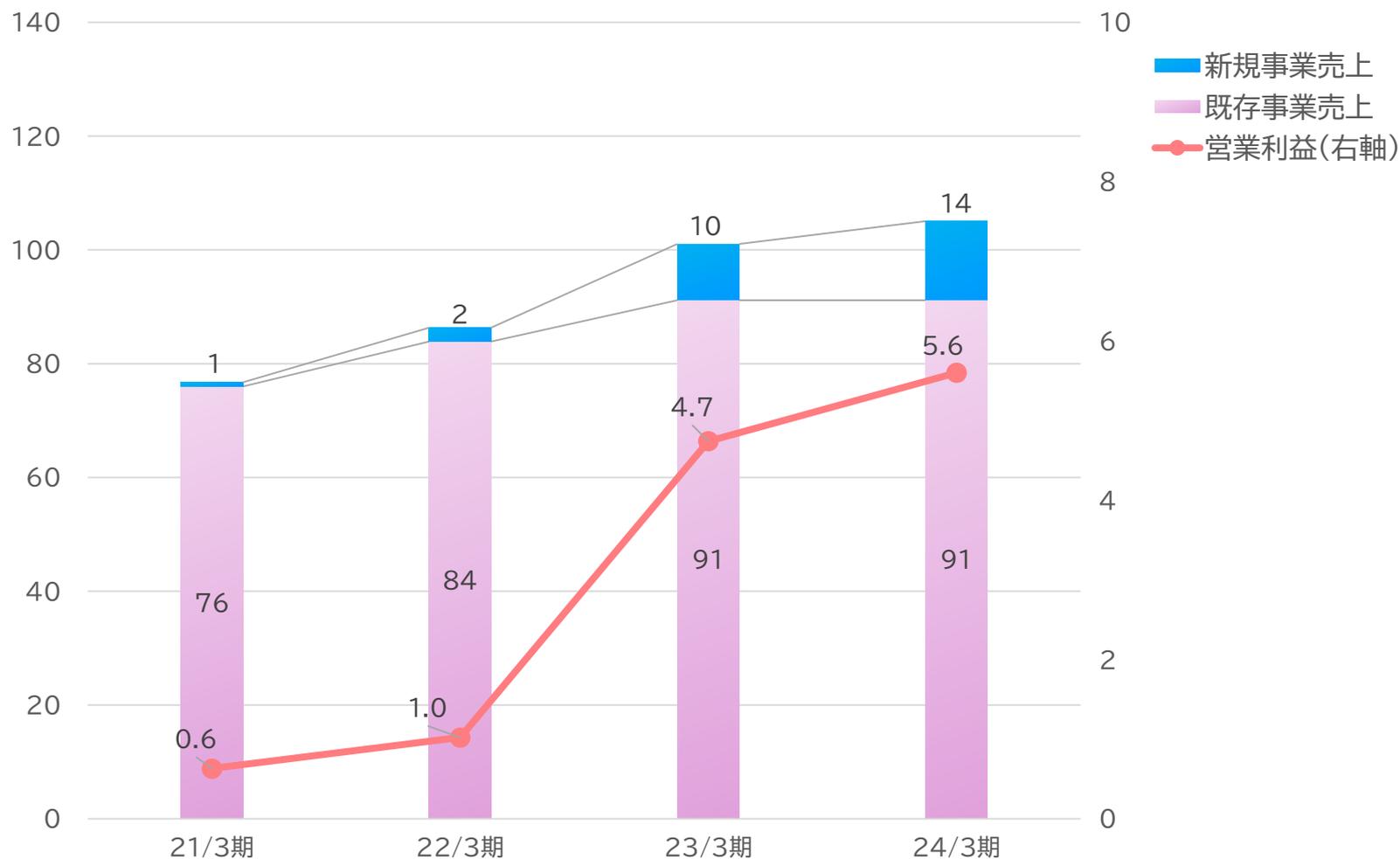
- 22/3期以降は、収益認識会計の適用による影響を加味。
(消化仕入取引分の売上については純額表示)
- 当社は従来より、安定的かつ継続的な配当を行うことを重視しており、業績・財務基盤の早期回復を図り、配当性向30%を目途に実施してまいります。
- 2023/3期計画、2024/3期計画については前回開示の計画から変更なし。

中期計画について - ②既存事業・新規事業の内訳

Medium-term Plan

売上高・営業利益の推移

(単位:億円)



会社概要

Company Profile

日本の女性の美と夢と 心のやすらぎを創造する

日本の伝統文化である“きもの”を通して、
未永く喜びと感動を。



株式会社YU-WA Creation Holdings(旧社名 京都きもの友禅株式会社)

会社概要	代表名	代表取締役 服部 雅親		
	本社所在地	〒103-0011 東京都中央区日本橋大伝馬町14-1住友生命日本橋大伝馬町ビル		
	設立年月日	1971年8月5日		
	事業内容	振袖を中心とした高級呉服・宝飾等の販売		
	資本金	12億円 (2021年3月末現在)		
	従業員数	555名 (2021年3月末現在※嘱託・パートを含む)		
	店舗数	47店舗 (2021年3月末現在)		
	関連会社	(連結子会社)京都きもの友禅株式会社、株式会社京都きもの友禅友の会		
	役員	代表取締役社長	服部 雅親	
		取締役副社長	粕谷 進一	
常務取締役		橋本 和之		
取締役		日笠 祐二		
社外取締役		橋本 泰		
社外取締役(常勤監査等委員)		有川 勉		
社外取締役(監査等委員)		辻 友崇		
	社外取締役(監査等委員)	細川 大輔		

呉服販売会社から、和装のあるライフスタイルを提案する会社へ

Growth Strategy



経営管理部(弓削・渡部)

URL : <https://www.yuwa-holdings.co.jp/>

E-mail : kky_ir@kkyuzen.jp

注意事項

本資料に記載されている将来の見通しに関する数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。

これらの見通しは様々なリスク及び不確定要因を含んでおり、実際の業績は異なる結果となる可能性がございます。