

|| 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 >>>](#)

2025年5月27日(火)

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. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025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市場全体及び業績の拡大を図る	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. 2024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	10
■ 中長期の成長戦略	10
● 今後の注力施策や活動	10
■ 株主還元策	13

要約

主力事業は和装品の販売仲介。独自の販売方式で市場拡大を目指す

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などもあり 2023 年 12 月期までの数年間は減収減益が続いたが、2024 年 12 月期は「お試し 3 回無料着付け体験コース」の効果等により増収増益を達成した。

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期は、売上高が 4,704 百万円(前期比 4.5% 増)、営業利益が 480 百万円(同 22.0% 増)、経常利益が 432 百万円(同 22.8% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益が 296 百万円(同 71.6% 増)となった。前期に特別損失(創業者功労金 50 百万円)を計上したことから親会社株主に帰属する当期純利益の増益幅が大きくなった。新たなイベントの企画や「お試し 3 回無料着付け体験コース」の効果などにより増収となり、販管費の増加が小幅に留まったことから営業増益を達成した。

2. 2025 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、2025 年 12 月期については、売上高 4,715 ~ 4,815 百万円(前期比 0.2 ~ 2.3% 増)、営業利益 490 ~ 541 百万円(同 2.0 ~ 12.6% 増)、経常利益 440 ~ 487 百万円(同 1.8 ~ 12.6% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 300 ~ 333 百万円(同 1.2 ~ 12.3% 増)を見込んでいる。前期に引き続き「無料着付け教室」や各種イベント、モデルの富永愛を起用した CM を継続することなどから増収を予想している。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、この売上高と各利益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市場全体及び業績の拡大を図る

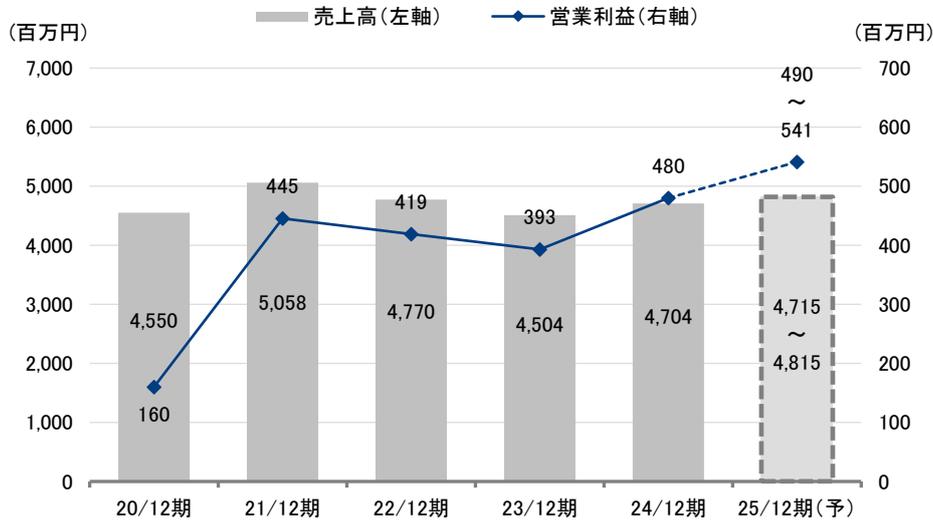
同社では中期経営計画や定量的な数値目標は発表していない。しかし、業績拡大に加えて「新市場の創出=和装品(きもの)市場の拡大」を目的として、付加価値の高いイベント・ツアーの企画に加えて独自のプライベートブランド「SOUCOLE(ソウコレ)」の展開、EC サイト「KAERUWA(カエルワ)」の拡充、CSR 活動として中高生に向けた「浴衣の着付け」出前授業の提供などを行っている。これらの活動により、業績を伸ばすとともに、将来の着物市場全体の拡大を目指しており、今後の動向が注目される。

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
- ・2025 年 12 月期の増収増益予想は十分達成可能
- ・中長期では、独自のプライベートブランドの展開や EC 事業の拡充等で新市場の創出を図る

要約

連結業績推移



注：25/12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である。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（2025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20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	（株）ヨシダホールディングス（現日本和装ホールディングス<2499>）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・企画イベント等に特色

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、全国各地にある営業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。2024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(2025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20社(同)となっている。営業拠点では、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。

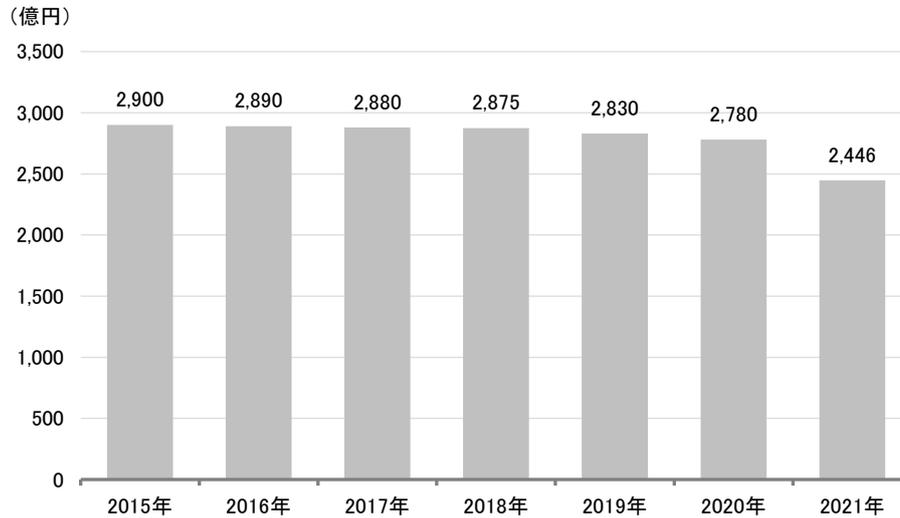
3. 競合と市場シェア

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

2024年12月期は4.5%増収及び22.0%営業増益を達成

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期は、売上高が4,704百万円（前期比4.5%増）、営業利益が480百万円（同22.0%増）、経常利益が432百万円（同22.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が296百万円（同71.6%増）となった。

上半期は、新規顧客向けの「きもの着付け教室」において、初開催となった「お試し3回無料着付け体験コース」が好評を得て多くの来訪者があった。また、既存顧客向けの「プリリアンツ地区大会」や京都・米沢への産地ツアーが好調に推移、「縁の会」と「遊々会」には合わせて約2,300名が来場した。下半期も、「夏の花の都ツアー」や「博多祇園山笠ツアー」などの企画が堅調な結果を残し、「プリリアンツ全国大会」には延べ1,000名以上が参加、新たに「浴衣の着付け・半幅帯の結び方」教室を卒業生向けに開講して顧客の固定化につなげた。これらの施策により増収を確保した。

利益面では、増収の影響もあり売上総利益率は91.3%（前期91.0%）と改善し、販管費の増加が3.0%に留まったことから営業利益は大幅増益となり、営業利益率も10.2%（前期8.7%）と改善した。前期に特別損失（創業者功労金50百万円）を計上したことから親会社株主に帰属する当期純利益は伸び率が高くなった。

業績動向

2024年12月期連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	4,504	100.0%	4,704	100.0%	200	4.5%
売上総利益	4,099	91.0%	4,296	91.3%	196	4.8%
販管費	3,705	82.3%	3,816	81.1%	110	3.0%
営業利益	393	8.7%	480	10.2%	86	22.0%
経常利益	352	7.8%	432	9.2%	80	22.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	172	3.8%	296	6.3%	123	71.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

財政状況は堅固、手元の現金及び預金は27億円超と豊富

2. 財政状況

2024年12月期末の資産合計は前期末比130百万円増加して9,341百万円となった。主な要因は現金及び預金の増加79百万円、営業未収入金及び割賦売掛金の増加5百万円、有形固定資産の減少10百万円、投資その他資産の減少28百万円であった。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り引きの残高である。

負債合計は前期末比45百万円減少して5,709百万円となった。主な要因は短期借入金の減少165百万円、契約負債(前受金)の減少9百万円、長期借入金の増加46百万円であった。

純資産合計は前期末比176百万円増加して3,632百万円となった。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169百万円であった。この結果、2024年12月期末の自己資本比率は前期末より1.4ポイント上昇して38.9%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

2025年5月27日(火)

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

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末	増減額
現金及び預金	2,670	2,749	79
営業未収入金及び割賦売掛金	5,660	5,666	5
流動資産計	8,867	9,041	174
有形固定資産	128	118	-10
無形固定資産	24	20	-4
投資その他の資産	190	162	-28
固定資産計	343	300	-43
資産合計	9,210	9,341	130
短期借入金	2,773	2,608	-165
契約負債	373	364	-9
流動負債計	3,820	3,732	-87
長期借入金	1,923	1,970	46
固定負債計	1,933	1,976	42
負債合計	5,754	5,709	-45
利益剰余金	2,693	2,862	169
純資産合計	3,456	3,632	176
負債純資産合計	9,210	9,341	130

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

2024年12月期の営業活動によるキャッシュ・フローは343百万円の収入であった。主な収入は税金等調整前当期純利益426百万円、減価償却費22百万円、営業未収入金の減少18百万円、未払費用の増加73百万円で、主な支出は貸倒引当金の減少33百万円、割賦売掛金の増加23百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは46百万円の支出で、定期預金の預入（ネット）による支出25百万円、有形固定資産の取得による支出11百万円、無形固定資産の取得による支出3百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは245百万円の支出であったが、主な支出は長短借入金の返済118百万円、配当金の支払額126百万円であった。

この結果、期中の現金及び現金同等物は51百万円増加し、2024年12月期末残高は2,502百万円となった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-179	343
投資活動によるキャッシュ・フロー	-25	-46
財務活動によるキャッシュ・フロー	65	-245
現金及び現金同等物の増減	-140	51
現金及び現金同等物の期末残高	2,451	2,502

出所：決算短信よりフィスコ作成

4. 主なトピックス

(1) きものブリリアンツ全国大会 2024 開催

2009 年の初開催から 17 回目となる「きものブリリアンツ※全国大会」を、2024 年 8 月 5～6 日の 2 日間にわたって帝国ホテル東京で開催した。同大会では、1 日目は「Brilliants Fes」と称して来訪者に様々なステージでお祭り気分を楽しんでもらい、2 日目は産地部門別でグランプリを目指す個人戦を行った。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た。約 500 名を超える出演者、2 日間で延べ 1,000 名を超える来訪者があり、会場内の至るところで笑顔が溢れる大会となった。

※ きものブリリアンツ (商標登録済) : ダイヤモンドのカットの名称である「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

2024 年も、きものファンや産地をもっと盛り上げるべく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、新規顧客の獲得及び顧客満足度向上の実現に向けた取り組みを行った。

a) 夏の花の都ツアー

日本を代表する二大都市である東京と京都、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実施した。

b) おっしょい!! 博多祇園山笠ツアー

同社発祥の地である博多を象徴する「博多祇園山笠」の見物をはじめ、伝統工芸士が多数在籍する同社の連結子会社である(株)はかた匠工芸などを訪問し、来訪者に博多を満喫してもらった。

c) 琉球染織ツアー

毎年恒例の琉球染織ツアーを実施した。豊かな自然に生まれ、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ことが好評を博した。

(3) EC 事業「KAERUWA」1 周年

EC サイト「KAERUWA (カエルワ)」は 2025 年 1 月で 1 周年を迎えた。今後も、東レ <3402> のシルック® 及びブレタ (仕立て上がり) のきものをはじめ、パイヤー厳選や作家こだわりの帯留め・髪飾りなどの小物商品も引き続き充実させる方針だ。また、KAERUWA オリジナル商品を鋭意制作中で、2025 年 1 月にはオリジナルドレープバッグを発売した。和装ユーザーだけでなく、非和装ユーザーにも和文化に触れてもらい、和のアイテムに興味関心をもってもらうことで和商品の需要喚起を図る。

(4) IR 活動

株主・個人投資家をはじめ、多くの顧客に同社を知ってもらうために、以下のような IR 活動を行った。

- ・資産運用 EXPO 内「IR・株式投資フェア」出展 (2024 年 7 月)
- ・YouTube チャンネル「Japan Stock Channel」出演 (2024 年 7 月)
- ・(株)日本証券新聞社主催「個人投資家向け会社説明会」参加 (2024 年 9 月)
- ・雑誌「日経マネー」への記事掲載 (2024 年 11 月)

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期は増収増益と 2.0 ～ 12.6% の営業増益を見込む

2025 年 12 月期は、売上高 4,715 ～ 4,815 百万円（前期比 0.2 ～ 2.3% 増）、営業利益 490 ～ 541 百万円（同 2.0 ～ 12.6% 増）、経常利益 440 ～ 487 百万円（同 1.8 ～ 12.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 300 ～ 333 百万円（同 1.2 ～ 12.3% 増）を見込んでいる。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。

2025 年 12 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		増減	
	実績	構成比	予想	構成比	額	率
売上高	4,704	100.0%	4,715 ～ 4,815	100.0%	11 ～ 111	0.2 ～ 2.3%
営業利益	480	10.2%	490 ～ 541	10.4 ～ 11.2%	10 ～ 61	2.0 ～ 12.6%
経常利益	432	9.2%	440 ～ 487	9.3 ～ 10.1%	8 ～ 55	1.8 ～ 12.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	296	6.3%	300 ～ 333	6.4 ～ 6.9%	4 ～ 37	1.2 ～ 12.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。 既存事業では量と質の向上、EC サイトでの顧客基盤の拡大を目指す

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、既存事業では質の充実と量の拡大、さらに EC サイトでの顧客基盤の拡大を目指し、以下のような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) モデルの富永愛をイメージキャラクターとして続投

今年も、世界的なトップモデルで、近年では俳優としての活躍も著しいモデルの富永愛をイメージキャラクターとして継続する。同氏は、社会貢献活動や日本の伝統文化を国内外に伝えるグローバルな活動も注目されており、また素顔写真をカバーデザインに採用したエッセイ本で飾り気のない言葉が読者から支持を得るなど、多くの女性の憧れの存在となっている。現在出演中の NHK 大河ドラマ「べらぼう」で華やかな時代衣装を披露する一方で、同社の TVCM では現代のきものを素敵に着こなし、きものの魅力を伝えている。一人二役を演じた CM でのユーモラスな表現や、同氏とお揃いコーデのパペットも話題となっている。

中長期の成長戦略

(2) 「お試し 2 回無料着付け体験」を全国で開催

同社では設立以来、受講料無料で「着付け教室」を続けてきたが、2024 年春、参加ハードルを低くした全 3 回の「着付け体験」を行い、好評を得た。2025 年にはさらにバージョンアップした「お試し 2 回無料着付け体験」を全国で開催する。2 回の教室で本社オリジナルの「簡単」「早くてラク」「美しい」着付けを来訪者に体験してもらったあとに、希望者には受講料無料で通える本教室（5 回）を用意している。

(3) 引き続き付加価値の高いイベント・ツアーを企画
a) 初春ツアー

国宝や世界遺産に登録された場所を訪ね、歴史・文化・伝統技などに触れる産地ツアー。工房見学やグルメも楽しめる。

b) 産地応援ツアー

産地へ赴き、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、きものの産地を盛り上げる企画。

c) ブリリアンツ地区大会

同社が毎年開催している「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。全国各地で多くの卒業生が参加している。

(4) EC 事業「KAERUWA」の拡充

2024 年 1 月に顧客層の拡大を目指す事業戦略として EC サイト「KAERUWA」を開設した。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、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、廉価なオリジナル製品の投入など幅広い展開も推進しており、2025 年はさらなる EC サイトの拡充を目指している。この EC 事業「KAERUWA」には以下のような特徴がある。

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。

d) EC 向け廉価品の投入

今後、EC サイト専用の廉価製品の投入も計画しており、これにより若年層を中心に「和装品市場」の拡大（裾野の拡大）を目指す。

(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「Reborn The Silk プロジェクト」

きものや帯の原材料に欠かせない生糸を作る養蚕は、明治時代には世界に誇る一大産業だったが、近年は減少が進み、ほとんどを輸入品に頼っている。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になればという思いから、2023年に「Reborn The Silk プロジェクト」を立ち上げた。幻の品種である国産蚕「太平長安」を復刻し、約1年間にわたって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プロジェクトは3年目に入った。このプロジェクトを継続することで日本の養蚕業の理解の輪を広げていく計画だ。

※きものや帯はブランド名「Arcsilk (アルクシルク) (商標登録出願中) として製品化される。ARC (アルク) はフランス語で「架け橋」を意味する。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、さらにきもの姿で「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る。

b) 「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2024年12月までに、東京、千葉、横浜、静岡、名古屋、岡山など合計64校9,000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や、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」を形成していくことを同社では期待している。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」などの声が寄せられ、好評であった。

株主還元策

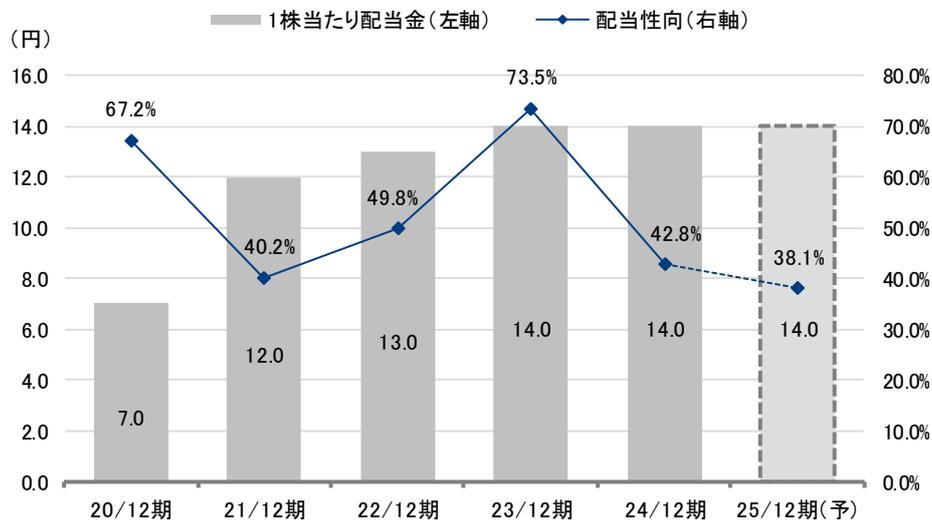
安定配当を基本に四半期配当を導入。 2025 年 12 月期は年間 14.0 円を予定

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。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。

このような株主還元の方針に基づき、2022 年 12 月期は年間 13.0 円（第 1 四半期 3.0 円、第 2 四半期 3.0 円、第 3 四半期 3.0 円、第 4 四半期 4.0 円、配当性向 49.8%）、2023 年 12 月期は同 14.0 円（第 1 四半期 3.0 円、第 2 四半期 3.0 円、第 3 四半期 3.0 円、第 4 四半期 5.0 円、同 73.5%）、2024 年 12 月期は同 14.0 円（第 1 四半期 3.0 円、第 2 四半期 3.0 円、第 3 四半期 3.0 円、第 4 四半期 5.0 円、同 42.8%）の配当を行った。

進行中の 2025 年 12 月期も年間 14.0 円（第 1 四半期 3.0 円、第 2 四半期 3.0 円、第 3 四半期 3.0 円、第 4 四半期 5.0 円、予想配当性向 38.1% ~ 42.3%）を発表済みだ。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：25/12 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・表示したものです。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