

はかた匠工芸 (3610)

2014/12 期中間期は赤字、通期会社計画は黒字

TOKYO PRO MARKET | 専門衣料製造小売 | 業績レビュー

BLOOMBERG 3610 JP | REUTERS 3610.T

- 2014/12 期中間期 (2014/1-6) は、売上高が 162,200 千円、営業損失は 50,801 千円、経常損失が 50,670 千円、中間純損失が 57,894 千円と赤字となった。男きもの事業は引き続き受注好調であるが、原材料仕入れ価格の上昇や、消費税増税等に伴う値引きにより原価率は上昇している。
- 2014/4 から男性向け和服市場の開拓を進めるため、直営の男きもの専門店「SAMURAI」1号店 (銀座本店) とフランチャイズ店舗 (京都店) を出店。男きもの製造及び販売 (男きもの事業) を開始している。
- 2014/12 期の会社計画は、2013/12 期には卸売販売が主体販路であった販路を直販の形態に変更し、売上高が前期比 3.1 倍の 639,111 千円、営業利益は 5,070 千円、経常利益が 4,062 千円、当期純利益は 2,437 千円と黒字転換を見込んでいる。

What is the news?

2013/12 期は、主力である博多織の製造に注力し、日本和装グループ内における販売活動の費用構造の検証等のため、販売活動を直販事業から卸売事業に変更し、当社の販売機能を外部に出す形での見直しを進めた。これらの結果、売上高は 206,324 千円 (前期比 72.5%減)、TOKYO PRO Market 上場に伴う上場関連費用 6,000 千円を計上したこと等により営業損失は 9,079 千円 (前期は営業損失 3,686 千円)、経常損失は 10,461 千円 (前期は経常損失 7,375 千円)、当期純損失は 6,987 千円 (前期は当期純損失 4,828 千円) となった。

How do we view this?

2014/12 期は、販路の拡大・強化を進める。同社は、男性向け和服市場には今後も開拓の余地が大きいと判断し、男きもの製造及び販売 (男きもの事業) を開始。2014/4/17 に直営の男きもの専門店「SAMURAI」1号店 (銀座本店) を東京都中央区銀座五丁目・歌舞伎座前に、4/30 にはフランチャイズ店舗 (京都店) を京都市東山区祇園町南側・南座傍に出店した。2014/12 期の会社計画では、2013/12 期には卸売販売が主体販路であった販路を直販の形態に変更し、売上高の増加及び新規事業である男きもの事業での売上増加を見込んでいる。なお、株式公開関連費用として 2013/12 期に約 6 百万円を計上しており、2014/12 期においては約 27 百万円を見込んでいる。2014/12 期は、売上高が前期比 3.1 倍の 639,111 千円、営業利益は 5,070 千円、経常利益が 4,062 千円、当期純利益は 2,437 千円と黒字転換を見込んでいる。

業績推移

事業年度	2011/12	2012/12	2013/12	2014/12F
売上高(百万円)	1,077.1	750.8	206.3	639.1
経常利益(百万円)	21.60	-7.38	-10.46	4.1
当期純利益(百万円)	13.65	-4.83	-6.99	2.4
EPS (円)	-63.54	104.30	-44.09	4.71
PER (倍)	-	4.99	-	110.40
配当 (円)	0.00	0.00	0.00	0.00
配当利回り (%)	0.00	0.00	0.00	0.00

(※) 2013/11/1に1:400の株式分割を実施。

(出所: 会社公表資料をもとにフィリップ証券作成、F=予想は会社計画)

配当予想 (円) 0.00

株価 (円) 520 2014/9/12 (基準値)

2014/7/15 上場

会社概要

平成19年3月に日本和装HDの100%子会社として設立された。はかた匠工芸は、日本和装グループ会社の中で製造部門を有する唯一の子会社として、織物を製造販売。主力は「博多帯」であり、日本三大産地のひとつである福岡県で織物の製造販売を行っている。

かねてより和装文化に関する豊富な知識を有する人材を「伝統文化テラー」として委任契約を締結、契約企業各々が商品を取引する際には、「伝統文化テラー」が和装文化に関する知識を受講者へ適切に伝達することで、着物に関する「潜在市場の掘り起こし」に注力してきた。

平成21年1月に日本和装HD社の取引先倒産から、同社の博多帯の製造工場 (株式会社匠工芸) も倒産の危機にあり、はかた匠工芸が匠工芸の従業員を受け入れ、博多帯の製造工場の運営に携わることとなった。以降、はかた匠工芸は、日本和装グループにおいて、帯の製造部門を有する会社としての位置付けとなった。

平成24年3月に商号を日本和装ホールセラーズ株式会社から現在の株式会社はかた匠工芸へ変更している。

企業データ



主要株主 (2014/6/12)

株主	(%)
1. 日本和装ホールディングス株式会社	74.60
2. 株式会社 井上	1.86
3. 外市 株式会社	1.86

(出所: 会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

アナリスト

庵原 浩樹

hiroki.i.hara@phillip.co.jp

+81 3 3666 6980

■沿革

同社(旧商号:日本和装ホールセラーズ株式会社)は、平成19年3月に設立された。当時の和装業界は、一部企業による「過量販売」に関する報道の影響等を受け、長年にわたり業界に従事し和装文化に関する豊富な知識と経験を持ちながら、十分に発揮できる場所を見出せない人材が多かった。

このような状況にあつて、同社親会社である日本和装ホールディングス株式会社(以下「日本和装HD社」という。)は、和装文化に関する豊富な知識を有する人材と委任契約を締結し、「伝統文化テラー」と称して日本和装HD社の運営する各種教室のカリキュラムの中で、契約企業各社(日本和装HD社と販売業務委託契約を締結した全国の着物・帯のメーカー及び和装品全般の総合卸売業者。以下「加盟店」という。)が受講生に商品を販売する際に、和装文化に関する知識を受講者へ適切に伝達する役割を果たし、着物に関する「潜在市場の掘り起こし」に注力。

同社は、日本和装HD社の上述の取組みを専業に行う100%子会社として設立され、「伝統文化テラー」を日本和装HD社の運営する各種教室や催事及び加盟店各社が行う販売会等へ派遣し、和装関連商品の販売促進を主たる目的とする事業を行ってきた。その後、平成21年1月に日本和装HD社の取引先である株式会社後藤が倒産したことにより、株式会社後藤が所有していた博多織の製造工場(株式会社匠工芸)も倒産の危機にあつた。同年2月に株式会社匠工芸の従業員を同社へ移籍させ博多織の製造工場の運営に携わることとなり、同年9月に清算会社である株式会社後藤から株式会社匠工芸の土地・建物・設備を取得。以後、同社は帯の製造部門を有する会社として事業を行っている。

平成24年3月には、商号を日本和装ホールセラーズ株式会社から現在の株式会社はかた匠工芸へ変更。商号に製造する織物の産地「はかた」を明示し、「匠工芸」とすることでメーカーと認知されるようにした。

年月	沿革
平成19年3月	日本和装ホールセラーズ株式会社(福岡市中央区)設立
平成19年7月	東京都千代田区丸の内へ本社移転
平成21年2月	株式会社後藤の倒産により、工場設備と従業員を継承し博多帯製造開始
平成21年3月	博多織物協同組合加入
平成23年3月	福岡県大野城市へ本社移転
平成24年3月	「日本和装ホールセラーズ株式会社」を「株式会社はかた匠工芸」へ商号変更
平成26年4月	博多織工業組合加入 男ぎもの専門店「SAMURAI」銀座本店(直営)、京都店(フランチャイズ)を出店し、男ぎもの事業を開始

(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

図表1 工場内



(出所:会社資料)

■事業内容

(1) 直販事業

直販事業とは、当社が製造する帯等の製品や他社から仕入れた着物等の商品を直接消費者へ販売する事業。日本和装 HD 社の販売仲介によるものに加えて、当社工場内での販売がある。

① 日本和装 HD 社の仲介による販売

日本和装 HD 社が運営する無料きもの着付教室や各種イベントにおける当社製品及び商品の販売機会において、同教室の受講者や修了生に対し、当社製品及び商品を販売。なお、当事業年度においては、同社の仲介による販売高は、当社売上総額の 99.7% を占めている。

② 当社工場内での販売

当社工場内の展示場スペースを活用し、工場見学を中心とした講義を交えた消費者への直接販売。同社工場で帯の製造工程を「教える」または「伝える」ことで、その伝統的な技法や価値に対して消費者の理解を深めることができ、購買に結びつくものと考えている。同社では、一般の方がいつでも工場見学できるよう体制を整えている。また、同社ホームページ上では、博多織の製造工程の動画も公開。インターネットによる販売も行っている。

図表 2 同社製品



(出所: 会社資料)

工場内には、手織り、機械織り合わせて 20 台の機(はた)を保有。機を変えることで、一人の職人が数種類の帯を製造することが可能である。特に、手織りの機を数多く保有し稼働させていることが特徴である。同社製造の手織りの帯の特徴は、「絹鳴り」の音にあるものと考えている。この「絹鳴り」の音と独特の結び味は、密度の高い経糸(たていと)と太い緯糸(よこいと)、さらに上質な絹糸ゆへの醍醐味と言える。武士や庶民の実用の帯として発展した博多織は、今ではデザインも多様化され、使いやすく、結びやすく、そして美しい帯として製造されている。

図表 3 手織り機～各機で違った帯ができあがる～



(出所: 会社資料)

(2) 卸売事業

卸売事業は、同社で製造している「博多織」を中心とした和装品全般の製造卸となる。生産量の少ない博多織であり、また、手織りの技法でも製造される同社の帯は、機械織り中心の他産地との差別化が図られている。

(3) OEM 事業

閑散期においても織機等の製造設備を有効に活用することを目的に、同業他社からの依頼に基づき、他社ブランドでの和装品の製造を行っている。

(4) 新規事業(男きもの事業)

これまで、和装業界の主たる顧客が女性に限定され、男性向けの和装(以下「男きもの」という。)は、限られた顧客を対象にしてきた。同社では、男きもの市場には、今後も開拓の余地が大きいものと判断し、新規事業として男きもの製造及び販売(男きもの事業)を開始。

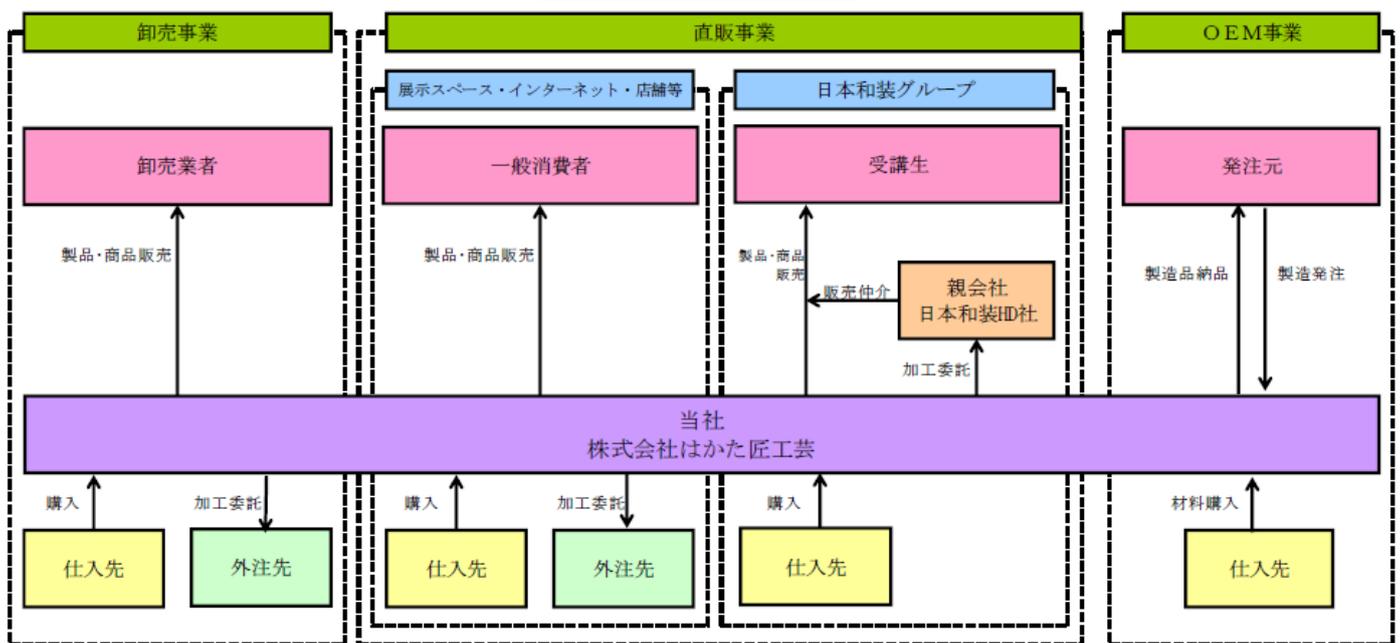
男きもの販売を目的とした店舗展開として、直営の男きもの専門店「SAMURAI」1号店(銀座本店)を平成26年4月17日に東京都中央区銀座五丁目・歌舞伎座前に、同年4月30日にフランチャイズ店舗(京都店)を京都市東山区祇園町南側・南座傍に出店。企画・製造・販売を当社で、仕立てを(株)きものブレイン・日本和装ベトナム社(NIHONWASOU VIETNAM Co.,Ltd.)が行うことで縫製・流通経費の最少化を図り、高品質の男きもの低価格での提供を展開できよう。なお、この男きものオリジナルブランドである「KATANA」は、40代以上をターゲットとし、「格好良いおとなの男」をキーワードにエクゼクティブ層の新しいファッションとして提案していく意向。素材は正絹(オールシルク)・「きものはオーダーメイド」という原則を変えることなく、きもの・羽織・帯・長襦袢・仕立一式の構成である。

図表4 販売開始を開始した「男きもの」



(出所:会社資料)

図表5 事業系統図



(出所:会社公表資料)

図表6 直営の男きもの専門店「SAMURAI」1号店(銀座本店)



「SAMURAI」
店舗外観イメージ

男きもの専門店「SAMURAI」を東京銀座歌舞伎座正面に開店。「SAMURAI」は、きものや帯の製造工場を持つ同社の直営店として、男性向けの和服のみを販売。そのため、オリジナルの男きものシリーズ「KATANA」では、余分な流通マージンを排除したリーズナブルな価格設定(オーダーメイドで14万7千円から)を実現。同社は今後、男きもの市場の拡大を目指しており、「SAMURAI」の開店は、その第一歩と位置づけている。

【レポートにおける免責・注意事項】

本レポートの発行元：フィリップ証券株式会社 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町4番2号

TEL:03-3666-2101 URL: <http://www.phillip.co.jp/>

本レポートの作成者：公益社団法人 日本証券アナリスト協会検定会員 庵原浩樹

当資料は、情報提供を目的としており、金融商品に係る売買を勧誘するものではありません。記載されている内容は投資判断の参考として筆者の見解をお伝えするもので、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また、当資料の一部または全てを利用することにより生じたいかなる損失・損害についても責任を負いません。当資料の一切の権利はフィリップ証券株式会社に帰属しており、無断で複製、転送、転載を禁じます。

<日本証券業協会自主規制規則「アナリスト・レポートの取扱い等に関する規則（平14.1.25）」に基づく告知事項>

1. 本レポートの作成者であるアナリストと対象会社との間に重大な利益相反関係はありません。
2. 当社は、東京証券取引所の定める「特定上場有価証券に関する上場規程の特例」（以下「特例」）第102条の規定に基づき、発行会社の担当 J-Adviser に就任する旨の契約を締結いたしております。また、当社は、「特例」第135条に定める流動性プロバイダーであり、発行会社株式の円滑な流通の確保に努めるほか、流動性プロバイダーとしての義務を負っております。