

“有人们喜悦之地，就有繁荣。”

以“创造文化商务”为己任，日本和装联合控股株式会社的企业理念及其精神用一句话概述就是“有人们喜悦之地，就有繁荣”。

我们感觉在我们从事的业务中，最重要的是能够让有缘相会的各位朋友由衷地感到“幸亏有你，幸亏遇到你”。

当然，这里包括与每位消费者（顾客、会员）的交往，同样也指与股东、客户以及所有合作者的关系。并且与每位员工之间也是相同，大家由衷地开心高兴，员工感到更有“价值”和“使命感”，这就是我们日本和装联合控股株式会社的愿望所在。



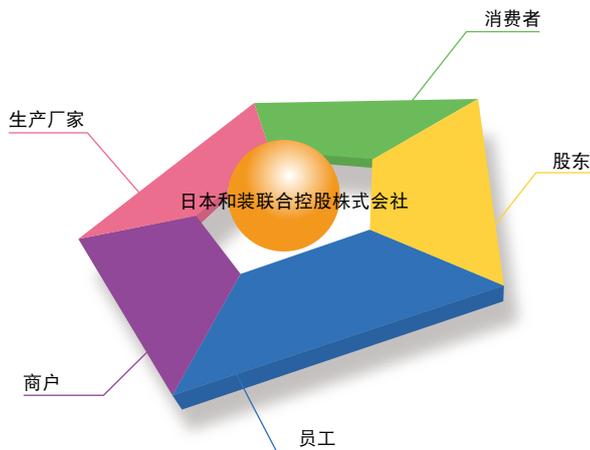
以“五方共赢”为目标

一般来讲企业的最大目标是追求利润，但我们日和装联合控股株式会社却认为并非尽然。在实现目标之前，还有必须要做的事情。归根结底就是认真、正直、始终本着消费者至上的态度，开展每天的业务。

此外，在商品交易的中介过程中，从消费者的角度出发，同时也考虑生产厂家的利益，随时将促成生产厂家和消费者相互繁荣的交易为第一要素。

并且，对于本公司来说，不可忘记要通过我们的工作，为社会做出贡献。具体来讲是创造就业，并加以保持，从而进一步创造本企业员工的工作价值，使理想成为现实。

通过消费者、生产厂家、商户、股东、员工——五方共赢，本公司的实质性目标就是成为五方共享喜悦的企业，我们相信只有达到这个目标，才能实现利润的最大化。



我们不单是零售业企业， 还要确立作为中介业务这 一新业务形态的商业模式。

我们日本和装联合控股株式会社作为“创造文化商务”企业，对于“脱离了教授与传承的过程则无法顺利进行流通、或不得不走向衰退、消亡的商品”进行技术、产业延续的支持以及实际的运营。

现在，在主打业务的“日本和装”业务方面，在日本全国各地经营有和服服装培训教室，这些教室是对和服文化的宣传，通过向顾客教授“和服着装”以及让顾客了解“穿着机会、物品的价值”，开展和服的普及活动并从事促销代理业务。我公司与全国约40家和服及和服带的厂家、和服用品综合批发厂商签订了《销售业务委托合约》，介绍各公司的产品及商品，并从事中介业务。

我公司的收益来自于各合约企业的广告费收入及促销业务收入。由于主要资金源于手续费收入、货款回收代理辅助手续费、加工承包手续费收入、代理交货手续费等，因此能够运营免学费的和服服装培训教室。

“日本和装”的“和服着装免费培训”每年于春秋两次通过各媒体(电视广告、报纸广告等)招收对和服感兴趣、有学习愿望的学员。学员通过呼叫中心报名，编成10名左右的班，由拥有和服着装指导技术的合约讲师负责各教室的培训(一周一讲、每讲2小时、共15讲)。一年约2万人听讲。

当有兴趣的学员掌握了着装及和服价值等“知识”后，自然就会有购买欲望。我公司的销售形式即是仅对有购买愿望的学员介绍合约企业的产品。因其不通过各流通环节，从而能实现低价(这正是新的商业模式)，这也是对参加该培训的消费者(学员)的特别优惠。

由于销售主体最终还是各合约企业，我公司是处于中立的立场，因而在运营过程中能保持“消费者至上主义”的企业姿态，对质量、价值、价格进行管理，保证不发

生有损消费者=学员利益的问题。

日本和装联合控股株式会社在全国范围发展“日本和装”业务，首要目标就是成为市场创造型企业“通过和装发展新的日本文化并创造市场”。

另外，“日本和装”业务除了“和服着装免费培训”外还备有“中级教程”等课程。

■“日本和装”业务

“通过和装发展新的日本文化并创造市场”的
市场创造型商务



● 业务内容

About our enterprise

关于我公司推出的4项品牌



日本和装联合控股株式会社以“日本和装”为中心，推出了“丝之匠中心”、“日本和裁技术院”、“和服再生中心”共4项业务品牌。这4项品牌时而协同，时而独立，共同致力于“通过和装发展新的日本文化并创造市场”。

敬请期待我公司作为新的商务模式——“创造文化商务”的进一步发展！



日本和装

提出“让着装之心遍布日本各个角落”的口号，自1987年起，每年在日本各地开设2期“和服着装免费培训”（一周一讲、共15讲）。



丝之匠中心

为了进一步提高服务及质量，于2004年成立。是从验货到交付顾客实行“一条龙”管理的集中管理中心。



日本和裁技术院

在支援和裁技术者的同时开设“和裁论坛”等开展普及活动。



和服再生中心

承担“和服着装免费培训”的附加服务功能，主要进行和服的保养（全洗及去污渍等）。

