YAMATO INTERNATIONAL INC.
4Q 2019 Fact Sheet

【会社名】ヤマト インターナショナル株式会社　【代表者】取締役社長　盤若　智基
【設 立】1947年6月16日
【本社所在地】
<大阪本社>〒577-0061　大阪府東大阪市森河内西1丁目3番1号
<東京本社>〒143-0006　東京都大田区平和島5丁目1番1号
【資本金】49億17百万円
【上 場】東証一部　証券コード8127
【決算月】8月

OVERVIEW

中期成長戦略「ハードからソフトへの変革」のもと、売上高はほぼ計画どおりに推移。営業・経常利益は前年未達となるものの、当期純利益は順調に前年及び計画値を上回る結果。

上期は計画達成、下期も春物におけるMD設計改善等により第3四半期までは計画以上に推移するものの、夏物におけるMD設計・在庫・粗利率等の課題が残り、更に梅雨寒等、気象条件も影響。

「クロコダイル」は既顧客の満足度向上と潜在顧客の獲得に向けた「新しい価値」創造に注力。またECにおいてはプレミア エイジ層の会員が約20万人に達し、その売上に占めるスマートフォン構成比も50%に伸長。新規事業である「CITERA」「Penfield」も同様にブランドの強みや付加価値構築を目指す。「Lightning Bolt」は新たなパートナーとの提携も見込まれライセンス事業の更なる拡大に向け取り組む。

改めて原点である「顧客起点」のもと「新しい価値」を継続的に創造し「新しいつながり方」で提供することで「集客の拡大」「利益の拡大」を実現する。

連結 PL

<単位 百万円>

	2018/8	2019/8	2020/8(計画)
売上高	16,540	16,818	17,100
営業利益	648	582	600
<売上比>	3.9%	3.5%	3.5%
経常利益	754	669	670
<売上比>	4.6%	4.0%	3.9%
当期純利益	474	529	420
<売上比>	2.9%	3.1%	2.5%

配当

	2018/8	2019/8	2020/8(予定)
配当	19円 中間6円/期末13円	17円 中間6円/期末11円	14.5円 中間6円/期末8.5円

BS ※

<単位 百万円>

	2018/8	2019/8
流動資産	11,028	11,345
現金及び現金同等物	7,224	7,525
固定資産	12,539	12,049
有形固定資産	6,707	6,772
無形固定資産	592	111
資産合計	23,387	23,394
流動負債	4,772	5,025
固定負債	1,014	1,019
負債合計	5,786	6,045
純資産合計	17,600	17,349
負債・純資産合計	23,387	23,394

※「税効果会計に係る会計基準」の一部改正（企業会計基準第28号 2018年2月16日）等を2019年8月期の期首から適用しており、2018年8月期に係る数値については、当該会計基準を遡って適用した後の数値となっております。

中期成長戦略「ハードからソフトへの変革」 2017.09 ～

顧客起点に基づき「新しい価値」を継続的に創造できる企業

既顧客 …… 満足度向上につながる価値 …… 既顧客の再活性

潜在顧客 …… 興味を持ち、共感できる価値 …… 潜在顧客の獲得

1 事業戦略 CROCODILE

Regular <レギュラーライン>
CROCODILE / Switch Motion

Sub <サブライン>
crocodile sports / ChiC

それぞれの ミッション・ブランドコンセプト・ポジションや構成 を明確化

「プレミア エイジ層」が求め購買につながる
提供価値の強みや付加価値の構築を戦略的に推し進めていく

crocodile Men's / Ladies / Switch Motion
Regular <レギュラーライン>
- 定番商品の進化
- <デザイン・シーズン物> マーケットで売れている商品／受け入れられている商品の情報の取得

crocodile sports / Chic
Sub <サブライン>
crocodile sports 111コーナー / ChiC 76コーナー
- ミッションと提供価値を更に進化させレギュラーラインを補完
- 差別性 独自性ある提供価値の開発

郊外 SC で展開
直 営 店
MALL
ライフスタイル / 利用シーン / 購買動機
団塊 Jr.

「現在のプレミア エイジ層」 → 既顧客の満足度向上 → マンネリ化しない「新しい価値」の開発

GMS における潜在顧客 → 認知度の向上 → GMS における潜在顧客の獲得

これからの「プレミア エイジ層」予備軍 → 求められる価値を知り、理解 → 更に大きな市場における潜在顧客の獲得

2 投資戦略 CITERA／Penfield／Lightning Bolt

CITERA
- ブランドの顔となる商品＝「新しい価値」の更なる強みや付加価値の構築を強化
- 「アクティブ・トランスファー・ウェア」の開発と提供を継続
- EC/SNS/WEBメディアに加え、各地におけるPop-upストアでのコミュニケーション

ブランドや商品の付加価値を伝え、ブランディングの確立

Penfield
- 小田急ハルクとたまプラーザに出店 20年8月期には阪急うめだ本店に続き、更に多くのPop-upストアの展開を予定
- タッチポイントを通じ、改めて 既顧客・潜在顧客の認識や評価を理解し、求められる価値を知る
- Penfieldのミッションを進化させ、コアターゲットと提供価値のフォーカスを絞る

投資効率を上げ、ブランドや商品の強みや付加価値の構築
潜在顧客獲得のスピードを上げていく

BOLT
- 19年春夏からトップライン「Lightning Bolt Black Label」の展開
- 引き続き「RHC Ron Herman」限定で展開 20年8月期に新たなライセンスパートナーとの提携見込み

ブランドの認知度と価値向上に集中して活動
事業の拡大を目指す

3 ワークスタイル変革

ワークスタイル変革
フリーアドレス
新しいつながり方
ペーパーレス / リモートワーク
更なる最適化

ロジスティック改革
自動ソーターが 2019年9月より本格稼働

- 提供価値の最大化に向けた入出荷業務の効率化
- 約900店舗へのスピーディな商品供給

販売効率の向上

配当金

〈 基本方針 〉12 円／年以上を前提　配当性向 70%以上の安定配当

【2019年8月期配当】 17円／年 (中間6円・期末11円) を予定
※2018 年 10 月 12 日「配当政策の基本方針の変更に関するお知らせ」を公表

【2020年8月期配当】 14.5円／年 (中間6円・期末8.5円) を予定

【お問合せ先】 ヤマト インターナショナル 東京本社 IR 経営企画室 川島　TEL：03-5493-5629　FAX：03-5493-5680　WEB SITE：www.yamatointr.co.jp