

2020年 8月期 第2四半期

決算説明資料

2020.04.10

YAMATO INTERNATIONAL INC.

< 証券コード 8127 >

不透明感を増す国内外の情勢

新たな
「潮目の変化」

あらゆる産業で
求められる
大きな変革

勝ち組と
悪化する企業
との格差

Yamato
INTERNATIONAL

「ハードからソフトへの変革」

顧客満足度の向上

付加価値の高い
商品開発

提供価値の最大化

2020年8月期 第2四半期

決算概要

※資料に記載の（前年比）は、前年第2四半期対比を表しています。

2020年 8月期スタート

通期の増収増益を目指し 10月からの消費増税を想定した上期減益計画

増税前駆け込み需要見られず
増税後の反動減で
予想以上の消費の冷え込み



暖冬による
冬物販売不振



台風による
豪雨被害の影響



新型コロナウイルス
の影響



当初想定以上に厳しい半年に

2020年8月期 第2四半期 決算概要

経常利益
▲79.1%

▶ 増税・暖冬などの影響、今までに経験のない環境下

MD設計・在庫・粗利率など課題が明確に
下期、来期に向けた改善が求められる

(連結)	2019年8月期		2020年8月期		
	2Q累計実績	当初公表	2Q累計実績	前年比 (増減率)	公表比 (増減率)
売上高	8,956	9,000	8,702	▲2.8%	▲3.3%
営業利益	530	400	75	▲85.7%	▲81.1%
<売上比>	5.9%	4.4%	0.9%	▲ 5.1pt	▲ 3.6pt
経常利益	571	430	119	▲79.1%	▲72.2%
<売上比>	6.4%	4.8%	1.4%	▲5.0pt	▲ 3.4pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	362	270	68	▲81.3%	▲74.8%
<売上比>	4.1%	3.0%	0.8%	▲ 3.3pt	▲ 2.2pt

※2020年3月19日「業績予想の修正に関するお知らせ」を公表。

<単位 百万円>

2020年8月期 第2四半期 決算概要【売上・既存店】

売上・既存店

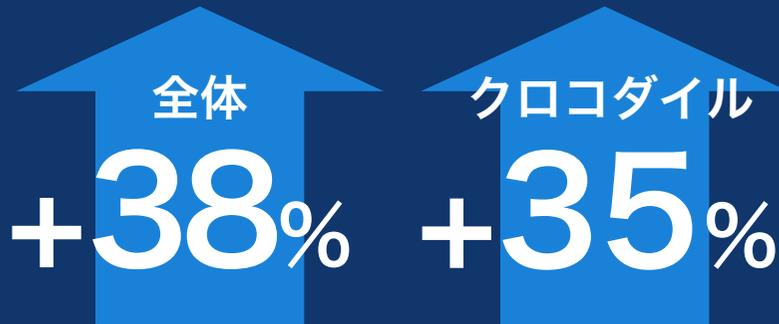


- ▶ クロコダイルグループ ▲3%の減収
- ▶ 既存店は全社ベースで ▲4%減
- ▶ クロコダイルの直営店 ▲5%減

	全社	GMS				直営店
		クロコダイル メンズ	クロコダイル レディス	スイッチ モーション	小計	
売上 (前比)	▲2.8%	▲5%	▲3%	▲11%	▲4%	+6%
既存店 (前比)	▲4%	▲4%	▲3%	▲13%	▲4%	▲5%

2020年8月期 第2四半期 決算概要【EC】

EC



- ▶ 効果的なデジタル×アナログマーケティング
利便性向上を目指した新サービスの導入により
プレミアム エイジ層の会員数が+33%増
- ▶ クロコダイルは前年比 +35%と引き続き伸長

LINE@+メルマガ会員数推移



2020年8月期 第2四半期 決算概要【粗利・在庫】

粗利率

▲3.2pt

- ▶ 増税・自然災害・暖冬等の影響
- ▶ 秋冬在庫の消化優先により▲3.2pt減

前年2Q実績	当年2Q実績	前年比（増減率）
45.3%	42.1%	▲3.2pt

在庫

▲1.0億円

- ▶ ▲102百万円減と大きく改善
- ▶ 在庫の適正化で、下期から前を向ける状態が整う
- ▶ 「シーズン前半」「プロパー販売」につながる商品開発とその提供価値を最大化する
店頭オペレーション・マーケティング活動への取り組み
- ▶ コロナショックの影響をどう乗り越えるかが次の課題

前年実績（単体）	当年実績（単体）	前年比（増減額）
2,283	2,181	▲102

<単位 百万円>

2020年8月期 第2四半期 決算概要【販管費】

販管費

- ▶ 「集客の拡大」「利益の拡大」を実現する投資戦略に基づき、**新サービス導入・新聞広告**など、「新しいつながり方」への**先行投資を積極的に行いながらも計画内に収まる**
- ▶ **引き続き優位性を生む投資軸へ資源を集中**

+0.65億円

ワークスタイル変革

無駄な
作業・コスト
削減

※2016年度上期対比

光熱費



▲51%

物流コスト



▲24%

コピー用紙コスト



▲70%

(連結)	2019年8月期2Q累計		2020年8月期2Q累計		
	実績	売上比	実績	売上比	前年比 (増減額)
販売管理費	3,526	39.4%	3,592	41.3%	+65
人件費	2,438	27.2%	2,461	28.3%	+22
支払手数料	78	0.9%	85	1.0%	+7
賃借料	83	0.9%	99	1.1%	+15
減価償却費	96	1.1%	81	0.9%	▲15
その他経費	829	9.3%	865	9.9%	+35

<単位 百万円>

2020年8月期 第2四半期 決算概要【出退店状況】

出退店実績

942店舗

<直営 16店舗 コーナー 926 店舗>

純増数（前年期末比）

+4店舗

<直営 +1 店舗 コーナー +3 店舗>

2020年8月期 第2四半期 決算概要【出退店状況】ブランド別

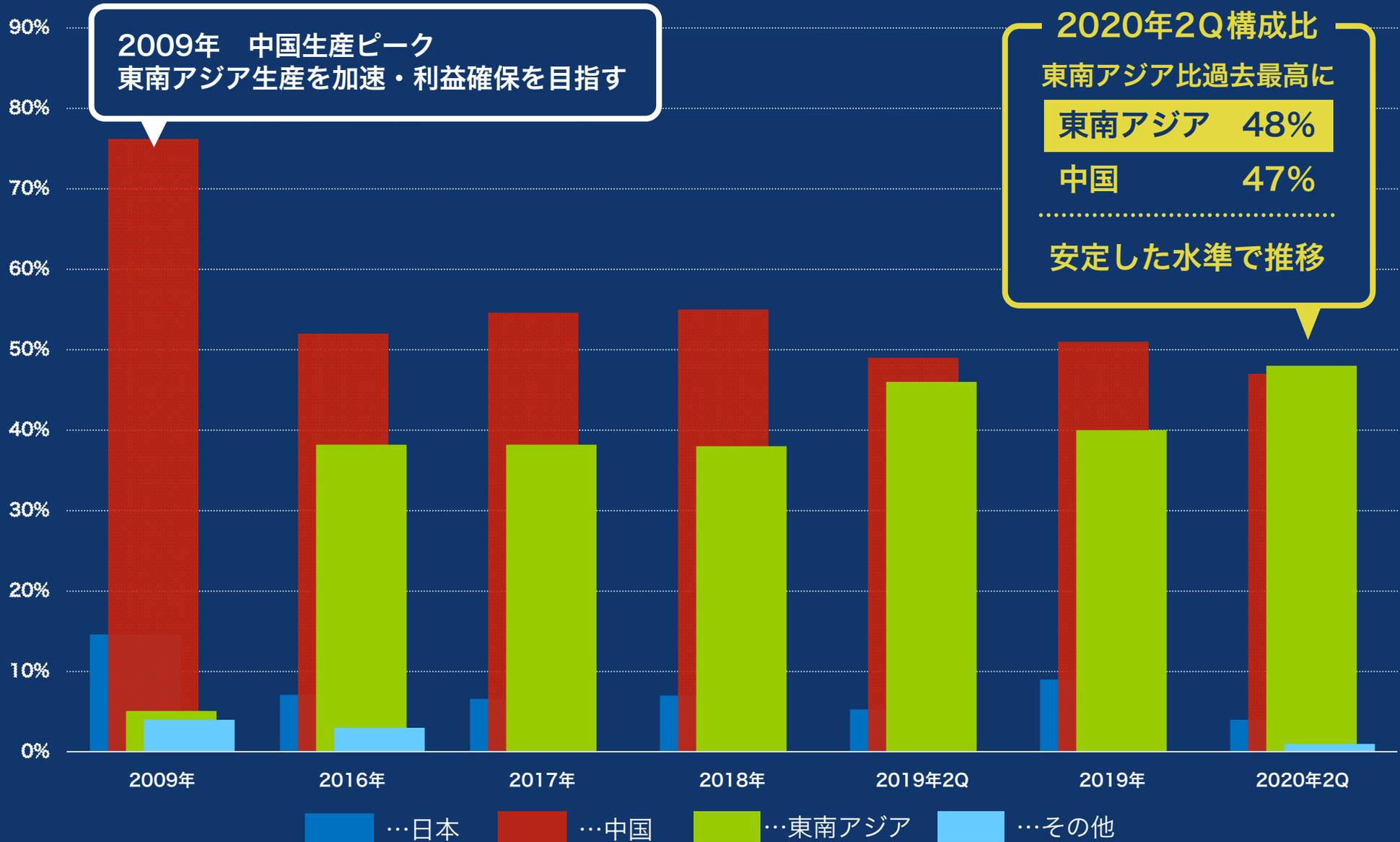
ブランド別 店舗数 < 2020年 2月末 >

	前年実績 (2019年8月期末)	直営 プロパー	直営 アウトレット	コーナー	2Q実績	前年期末比
クロコダイルメンズ	456	—	—	461	461	+5
Relax	268	—	—	278	278	+10
Sports	111	—	—	121	121	+10
クロコダイルレディス	378	—	—	373	373	▲5
Relax	184	—	—	185	185	+1
Chic	76	—	—	86	86	+10
スイッチモーション	88	—	—	91	91	+3
クロコダイル直営店	14	7	8	—	15	+1
Penfield	2	1	—	1	2	0
計	938	8	8	926	942	4

※Relax Sports Chicはレギュラーコーナーを拡張、店舗数に含まず

2020年8月期 第2四半期 決算概要【生産地】

生産拠点 国別構成比（金額ベース）





中国生産

春節以降一部工場が遅延するも
その影響は限定的

東南
アジア

生産比率高まり、
目先の春物商品は予定通り入荷

東南アジアの生産体制・物流面の不透明さが増すことも想定し
引き続き各国におけるコロナウイルスの影響を注視
最適な生産地を選択することで
納期遅延リスクを低減し、安定した商品供給体制を維持

2020年8月期 第2四半期 決算概要【貸借対照表】

- ▶ 純資産が前年期末の173億49百万円から172億34百万円と微減
- ▶ 健全な財務体質を維持し、引き続き強固な財務基盤のもと事業を推進

(連結)	2019年8月期		2020年8月期		
	期末	2Q末	構成比	前年期末比増減	前年期末比増減率 (%)
流動資産	11,345	12,457	50.3%	1,111	109.8%
現預金+有価証券	7,525	8,724	35.2%	1,199	115.9%
現金及び預金	4,768	6,319	25.5%	1,551	132.5%
有価証券	2,756	2,404	9.7%	▲ 351	87.2%
売掛金等	1,603	1,431	5.8%	▲ 172	89.3%
たな卸資産	2,059	2,181	8.8%	121	105.9%
その他	156	119	0.5%	▲ 36	76.7%
固定資産	12,049	12,333	49.7%	283	102.4%
有形固定資産	6,772	6,897	27.8%	124	101.8%
無形固定資産	111	110	0.4%	0	99.2%
投資その他の資産	5,165	5,325	21.5%	160	103.1%
資産合計	23,394	24,790	100.0%	1,395	106.0%
流動負債	5,025	6,569	26.5%	1,543	130.7%
固定負債	1,019	986	4.0%	▲ 33	96.7%
負債合計	6,045	7,555	30.5%	1,510	125.0%
純資産合計	17,349	17,234	69.5%	▲ 114	99.3%
負債・純資産合計	23,394	24,790	100.0%	1,395	106.0%

<単位 百万円>

2020年8月期

下期・通期計画

「ハードからソフトへの変革」



「顧客起点」

「新しい価値」を継続的に創造

獲得

既顧客

満足度
向上



再活性

潜在顧客

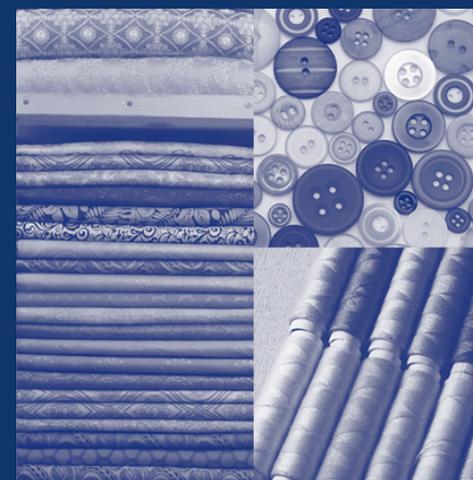
興味



共感

コロナショックの終息・回復の兆し見えず予測困難
下期・通期の見通しを一旦取り下げ、未定に

①商品調達



- ▶ 2020年夏物商品の納期確定
- ▶ 消費回復の遅れによる影響が懸念される夏・秋・冬物商品の生産調整
- ▶ 素材調達国と生産国（中国・東南アジア・日本）割り振りによるリスク管理

②好調なチャネルへの積極投資

上期も計画を大きく上回り、直近も堅調に推移しているECに更なる投資



クロコダイルで
会員用アプリを導入



店舗・自社ECの
在庫共有化
トライアル開始



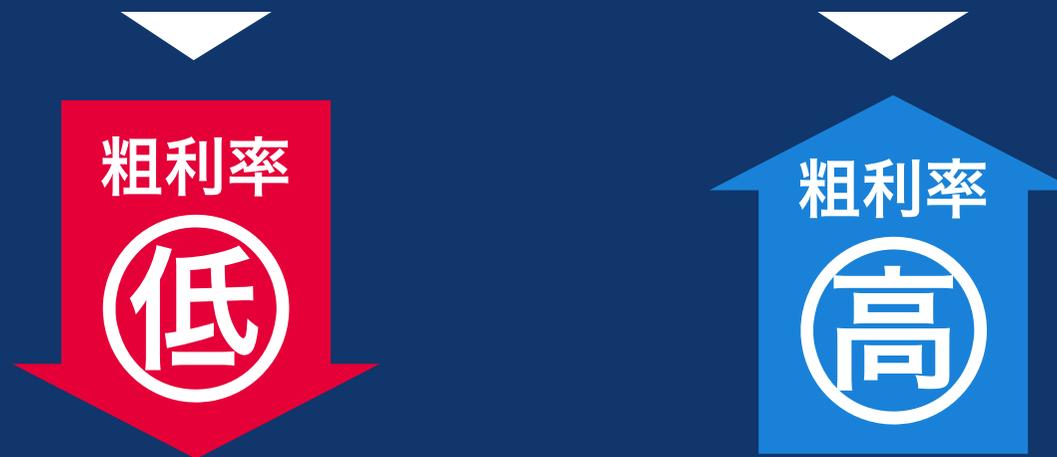
テレコマース・
自力で店頭集客を高める
新聞広告等への投資を継続

30万人の会員化を更に推進
新規顧客の確保・既存顧客のリピート率向上で売上拡大を目指す

③在庫マネージメント

【在庫消化に走る】

【長期販売継続】



- ▶ 店頭販売の回復時期とそのペースに大きく左右される粗利率に注視
- ▶ 在庫消化に走るか、販売期間を長く設け継続して消化していくか、生産調整と合わせ判断

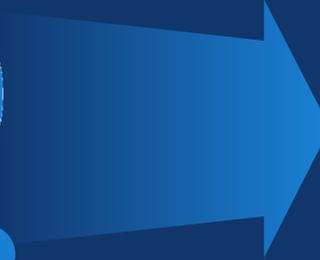
①商品調達 ②好調なチャネルへの積極投資 ③在庫マネージメント にフォーカス
健全な財務体質・企業の体力を堅持し、この局面を乗り切る



リーマンショック



震災



大きく変化

ライフ
スタイル

価値観

購買行動
動機

CORONA SHOCK

世の中はこれまでになく大きく変化
従来のビジネスモデルでは生き残れない

世のスタンダードは劇的に変化、慣習が変わり受け入れられていく



テレワーク



オンライン面接・授業・映画



デリバリーサービス



EC

リアルの世界でも……

外出を控える風潮の中でも
人気のある店は満席



差別性・独自性・人々の需要を満たす価値があるものは
選ばれ続ける

新しいライフスタイル



- 「顧客起点」で捉え
- 「新しい価値」を創造し
- 「新しいつながり方」で提供

企業体制・生産性・働き方を見直し
資産と経験を活かしながら、
新しいビジネスチャンスを掴めるよう前向きに変化

2020年8月期下期・通期計画【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

2020年8月期配当 中間6円

※ 2020年3月19日に公表いたしましたとおり、期末の配当金につきましては通期の連結業績予想が確定後、修正が必要な場合は基本方針にのっとり、速やかに公表いたします。

「ハードからソフトへの変革」

本資料には将来の業績に関する予測が含まれておりますが、経済状況や経営環境の変化等に応じて実際の成果や業績と異なる可能性があります。

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、不確実性を内包するものがありますことにご留意下さい。