

2017年 8月期

決算説明資料

2017.10.13

YAMATO INTERNATIONAL INC.

< 証券コード 8127 >

中期構造改革

2016.05

「ハードからソフトへの変革」

未来に通用する
ブランディング型ビジネスの確立

CIの刷新



Sail for Change !



東西本社の移転改装



戦略の転換



ブランドポートフォリオの入替



ワークスタイル変革



2017.06.16

設立70周年／第三の創業

2017年8月期

決算概要

2017年8月期 決算概要

経常利益
(前年比)

126.5%

「集客の拡大」「利益の拡大」の実現が当会計年度のポイント

- ▶ 8/31発表 “業績予想の修正” を更に上回る結果
- ▶ 当期純利益は当初公表比で+47.9%の増益
- ▶ 通期では2010年以来7年ぶりの大幅な上方修正

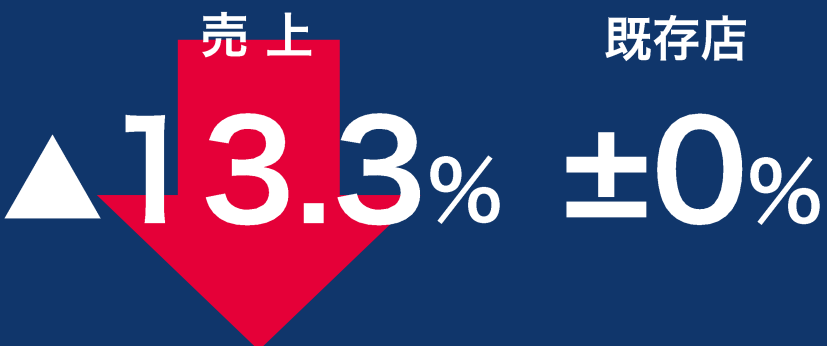
中期構造改革が予想以上に進捗
全段階の利益において前年実績 及び 計画を上回る

<単位 百万円>

(連結)	2016年8月期	2017年8月期					
		当初公表	8/31 修正公表	実績	前年比 (増減率)	当初公表比 (増減率)	8/31修正公表比 (増減率)
売上高	21,566	19,500	18,500	18,704	▲13.3%	▲4.1%	1.1%
営業利益	338	340	700	756	123.6%	122.4%	8.0%
<売上比>	1.6%	1.7%	3.8%	4.0%	2.4pt	2.3pt	0.2pt
経常利益	360	370	750	817	126.5%	120.8%	8.9%
<売上比>	1.7%	1.9%	4.1%	4.4%	2.7pt	2.5pt	0.3pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲3,468	140	150	207	—	47.9%	38.5%
<売上比>	—	0.7%	0.8%	1.1%	—	0.4pt	0.3pt

2017年8月期 決算概要【売上（既存店・EC）】

売上・既存店



- ▶ 商標権を保有しない事業からの撤退により前年比▲13.3%
- ▶ クロコダイルグループは通期で+1%の増収
既存店は下期+3%と順調に進捗。グループ全体で+1%
「シーズン前半・プロパー販売の強化」取組みが結果につながる

	全社	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	エーグル
売上 (前比)	▲13.3%	±0%	5%	▲1%	▲49%
売上 構成比		48.8%	29.9%	6.0%	13.0%
既存店 (前比)	±0%	1%	±0%	▲2%	▲3%

EC



- ▶ EC通販全体で前年比 ▲15.3% 自社ECで前年比 ▲6.1%
- ▶ 効果的なWEBマーケティング&プレミアエイジ層の会員化
クロコダイル通期+27%と高い伸び率を継続

2017年8月期 決算概要【粗利】

粗利率

0.8pt

- ▶ 「シーズン後半の過剰な在庫処分」が正常化
- ▶ 収益を最大化する運営能力と事業戦略の精度UP

前年実績	当年実績	前年比 (増減率)
46.1%	46.9%	+0.8pt

2017年8月期 決算概要【販管費】

販管費

▲16億円

- ▶ 「集客の拡大」「利益の拡大」を実現する投資戦略
- ▶ 前年比▲15億96百万円の削減
- ▶ 構造改革の効果が予想を大きく上回り
来期は70億円台前半へと更に効率化が進む予定

<単位 百万円>

(連結)	2016年8月期		2017年8月期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減額
販売管理費	9,613	44.6%	8,016	42.9%	▲1,596
人件費	5,900	27.4%	5,180	27.7%	▲719
旅費・交通費	414	1.9%	320	1.7%	▲94
業務委託費	499	2.3%	371	2.0%	▲128
賃借料	816	3.8%	382	2.0%	▲434
減価償却費	213	1.0%	223	1.2%	9
その他経費	1,771	8.2%	1,540	8.3%	▲231

2017年8月期 決算概要【在庫】

在庫

▲5億円

- ▶ シーズン前半・プロパー販売。先行して秋物引取り
- ▶ 前年より▲5億5百万円削減
- ▶ 約12回転と適時適品の内容・更なる効率化

前年実績	当年実績	前年比 (増減額)
2,093	1,588 (約12回転 ・単体)	▲505

<単位 百万円>

2017年8月期 決算概要【出退店状況】

出退店実績

890店舗

<直営 11 店舗 コーナー 879 店舗>

純 減 数 (前年期末比)

▲ 36 店舗

<直営 ▲27 店舗 コーナー ▲9 店舗>

2017年8月期 決算概要【出退店状況】ブランド別

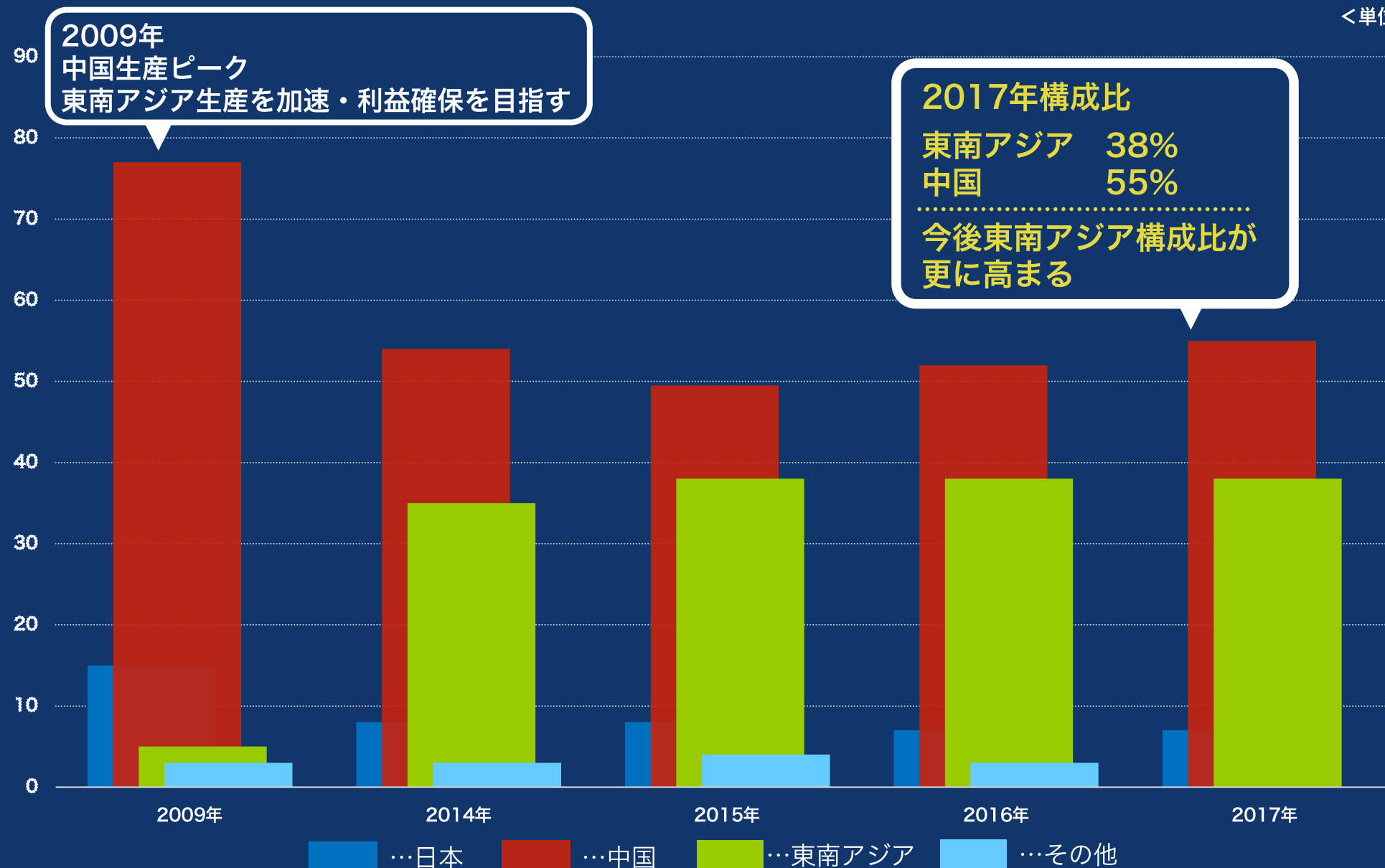
ブランド別 店舗数 < 2017年 8月末 >

	前年実績 (2016年8月期末)	直営 プロパー	直営 アウトレット	コーナー	当年実績 (2017年8月期末)	前年期末比
クロコダイル メンズ	442			444	444	+2
クロコダイル レディス	334			349	349	+15
スイッチ モーション	86			86	86	±0
クロコダイル 直営店	11	4	7	0	11	±0
					計 890	計 +17
エーグル	52			0	0	▲52
他	1			0	0	▲1
計	926	4	7	879	890	▲36

2017年8月期 決算概要【生産地】

生産拠点 国別構成比（金額ベース）

<単位 %>



2017年8月期 決算概要 【 連結子会社 上海雅瑪都時装有限公司の操業停止 】

1994.04～ 上海雅瑪都時装有限公司 設立



- ▶ 人件費の高騰／工員の高齢化／新規雇用環境の悪化／設備機器の老朽化
- ▶ 将来にわたり利益を伴いながら安定した供給をすることが困難になりつつある
- ▶ 当社の東南アジアの生産拠点も体制が充実

2017年11月20日 操業停止を決定

2017年8月期 決算概要【特別利益・損失の詳細】



【上海雅瑪都時装有限公司】

従業員に支払う経済補償金等 **▲3億6百万円**

機械設備等の固定資産の減損処理による減損損失として **▲35百万円**

計 ▲3億41百万円の特別損失を計上



【旧大阪本社別館】

共用資産から賃貸用不動産に用途変更することに伴う

固定資産等の減損損失 **▲2億67百万円を特別損失として計上**



【エーグル】

事業の承継完了に伴い、ライセンス契約終了益

3億25百万円を特別利益として計上

通期の当期純利益として当初計画を

67百万円 上回り着地

2017年8月期 決算概要【貸借対照表】

- ▶ 前年度に実施した中期構造改革によって収益構造が大幅に改善
- ▶ 今後のROE の向上に寄与
- ▶ **現預金＋有価証券は96億52百万円と増加し、引き続き強靱な財務体質**

<単位 百万円>

	2016年8月期	2017年8月期			
	期末	期末	構成比	前期末比 (増減額)	前期末比 (増減率)
流動資産	14,087	13,439	56.5%	▲647	▲4.6%
現預金＋有価証券	9,140	9,652	40.6%	511	5.6%
現金及び預金	9,140	5,922	24.9%	▲3,218	▲35.2%
有価証券	0	3,729	15.7%	3,729	—
売掛金	1,838	1,581	6.7%	▲256	▲14.0%
たな卸資産	2,254	1,789	7.5%	▲465	▲20.6%
その他	855	416	1.8%	▲439	▲51.3%
固定資産	10,537	10,329	43.5%	▲207	▲2.0%
有形固定資産	7,144	6,778	28.5%	▲366	▲5.1%
無形固定資産	657	570	2.4%	▲87	▲13.2%
投資その他の資産	2,735	2,981	12.5%	246	9.0%
資産合計	24,624	23,769	100.0%	▲855	▲3.5%
流動負債	5,519	5,741	24.2%	222	4.0%
固定負債	1,661	496	2.1%	▲1,165	▲70.1%
負債合計	7,180	6,238	26.2%	▲942	▲13.1%
純資産合計	17,443	17,530	73.8%	87	0.5%
負債・純資産合計	24,624	23,769	100.0%	▲855	▲3.5%

2017年8月期

「中期構造改革」の完了



2018年8月期～

「中期成長戦略」へ

2018年8月期

中期成長戦略／通期計画

2018年8月期 中期成長戦略

2016.05

「ハードからソフトへの変革」

ブランディング型ビジネスの構築

「ソフトの投資」

「集客の拡大」

「利益の拡大」

「新しい価値」を
「新しいつながり方」で

3年間の投資フェーズ

- 1 事業戦略
- 2 投資戦略
- 3 ワークスタイル変革

ヤマトならではの強みを
徹底的に活かす

中期構造改革

収益を生み出し
やすい企業体質に

資産と経験の活用

投資と成長に
集中できる環境

2017.09

中期成長戦略

投資の集中／中期成長戦略を着実に推し進める



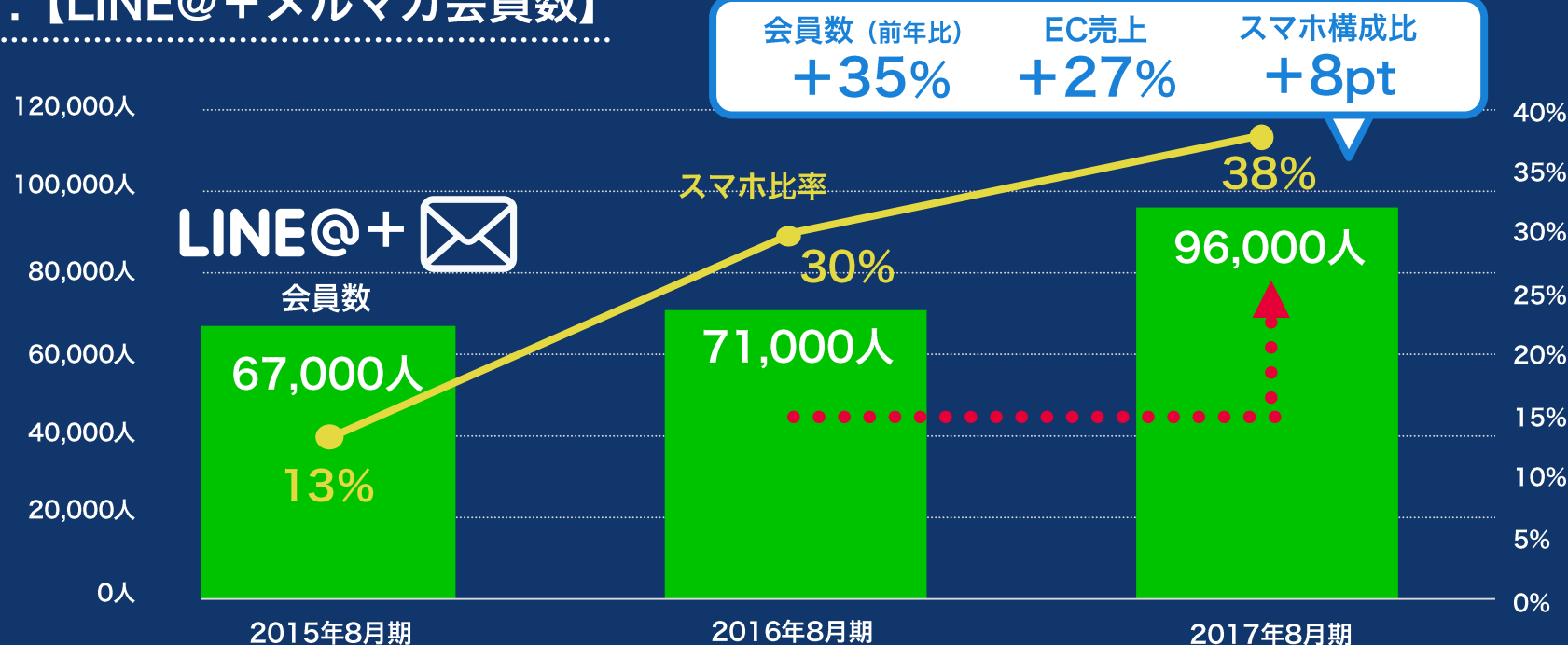
CITERA®



2018年8月期 中期成長戦略／通期計画【1.事業戦略】 クロコダイル

30万人会員化／既存店の成長に注力

1. 【LINE@+メルマガ会員数】



2. テレコマース 2017年9月～START

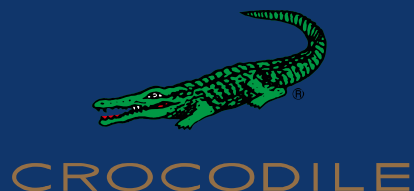


更なるサービスの向上と
EC売上の拡大を目指す

「新しい価値」を「新しいつながり方」で
「集客の拡大」

2018年8月期 中期成長戦略／通期計画【1.事業戦略】 クロコダイル

【出店】 クロコダイルレディス出店。 Relax・Sports・Chicの**更なる立地獲得**



Relax

crocodile
sports

Chic CROCODILE

【ライセンスビジネス】 18年春夏～新たに1社3カテゴリーが追加。計 9社17カテゴリーのライセンス展開



帽子



アンダー
ウェア



レディス
バッグ・財布



靴下



ハンカチ



メンズ ベルト
財布・バッグ



手袋



ネクタイ



メンズ・レディス
ナイティ



CROCO BEANS
キッズ

新規ライセンスー

CITERA®

3年間の投資フェーズ（2016年-2018年）

2016・09～（初年度）



SNS・WEB広告・コラボイベント・Pop-upストア

**ブランディングの確立と集客
の拡大を目標に集中投資**

機能素材を用いたアクティブトランスファウェア

**グローバルに通用する
商品カテゴリー**

2017・09～

これまでのWEBマーケティング

+

**ショールーミングスタイルの
フラッグシップストア出店も視野**



2018年8月期 中期成長戦略／通期計画 【2.投資戦略】PENFIELD



- ▶ 「ソフトの投資」により日本・中国・香港・台湾の商標権を取得
- ▶ 今の時代にアップデートされたバッグ・フリース等、厳選された商品でスタート

2017・04～（初年度／第1フェーズ）

積極的なWEBマーケティング／大手セレクトショップへの卸／Pop-upストア等の取組み



差別化されたブランディングの確立
第2フェーズで予定される店舗展開への準備

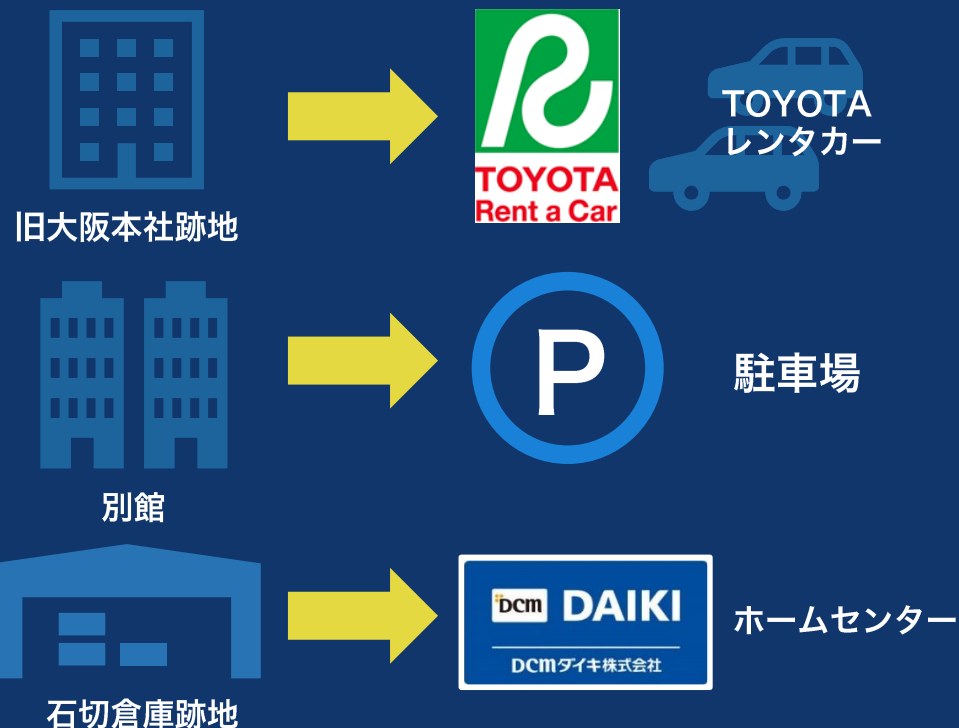
資産の有効活用

EC物流を内製化



子会社 ヤマト ファッションサービスの
有効活用

旧大阪本社、別館 / 石切倉庫を賃貸化



今期より収益化

2018年8月期 中期成長戦略／通期計画 【2.投資戦略／3.ワークスタイル変革】

東西本社の移転改装



店舗にタブレットを配布....



コスト削減
+

コミュニケーション・スピード・効率化が一挙に進み
社内でも「新しいつながり方」を実現

ワークスタイル変革



記事掲載



TV放映

第30回
日経
ニューオフィス賞
受賞

未来のヤマトをリードする人財の獲得・育成へ

2018年8月期 中期成長戦略／通期計画

構造改革を終え、当期純利益が大幅に伸張する計画

<単位 百万円>

(連結)	2018年8月期					
	通期計画	前年比 (増減率)	上期計画	前年比 (増減率)	下期計画	前年比 (増減率)
売上高	16,600	▲11.3%	8,600	▲19.5%	8,000	▲0.3%
営業利益	600	▲20.7%	340	▲33.7%	260	6.7%
<売上比>	3.6%	▲0.4pt	4.0%	▲0.8pt	3.3%	0.3pt
経常利益	640	▲21.7%	360	▲32.3%	280	▲1.9%
<売上比>	3.9%	▲0.5pt	4.2%	▲0.8pt	3.5%	▲0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	350	68.4%	190	▲26.7%	160	—
<売上比>	2.1%	1.0pt	2.2%	▲0.2pt	2.0%	—

新しい収入源、更に効率化やコスト削減から生まれた余力

3年間の投資フェーズ

基幹事業や新規事業に積極的に先行投資

2018年8月期 通期計画【出退店・既存店】

出退店計画

914店舗

<直営 13 店舗 コーナー 901 店舗>

純増数 (前年比)

+24 店舗

<直営 +2店舗 コーナー+22店舗>

既存店計画

±0%計画

前年フラットを計画

配当政策の基本方針

**12円／年以上を前提
配当性向70%以上の安定配当**

2017年8月期配当

12 円／年（ 期末6円 ） を予定

2018年8月期配当

**基本方針にのっとり前期と同額の
12 円／年（ 中間6円・期末6円 ） を予定**

中期成長戦略

「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。