



Change!

2016年8月期 第2四半期 決算説明資料

ヤマト インターナショナル株式会社



目次

▶ 会社概要	3
▶ 会社沿革	4
▶ 設立70周年に向けた中期構造改革	5
▶ 2016年8月期 第2四半期決算概要	7
▶ 2016年8月期 下期・通期計画	19

(注) 資料に記載の(前年比)は、(前年上期対比)を表しています

会社概要

【社名】 ヤマト インターナショナル株式会社

【設立】 1947年6月16日

【資本金】 49億17百万円

【上場】 東証一部 証券コード8127

【代表者】 取締役社長 盤 若 智 基



【本社所在地】 <大阪本社> 大阪府中央区博労町2丁目3番9号

<東京本社> 東京都大田区平和島5丁目1番1号

【決算月】 8月(2010年度より8月期に変更)

【売上高】 219億85百万円(2015年度連結ベース)

【従業員数】 471名(2015年8月31日現在 連結ベース)

【事業内容】 カジュアルウェアの企画・製造・卸・販売 (メンズ・レディス・キッズ)

【取扱ブランド】 クロコダイル、クロコダイルレディス、スイッチモーション、イーグル、カーニーハウス、
ユニバーシティ・オブ・オックスフォード・コレクション、スピンボックス他 計10ブランド

会社沿革

1937年 シャツ製造業として大阪で創業

1947年 (株)ヤマト被服工業所を設立

1953年 ヤマトシャツ(株) に社名変更

1963年 「クロコダイル」の販売開始
卸型事業を本格的に開始



1979年 「クロコダイル」の国内商標権を取得

1982年 ヤマト インターナショナル株式会社に社名変更
大証2部上場

1987年 大証1部指定

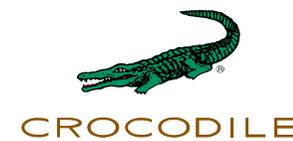
1993年 仏アウトドアブランド「エーグル」を導入
直営型事業を強化



1994年 上海工場(子会社)での製造開始

1998年 「クロコダイル」の自主管理型売場をGMSで本格的に展開

2002年 「クロコダイル・レディス」を導入 自主管理型売場をGMSで本格的に展開



2005年 クロコダイルの新レディスライン「スイッチモーション」を導入



2006年 東証2部上場

2007年 東証1部指定



2009年 Eコマース事業を強化

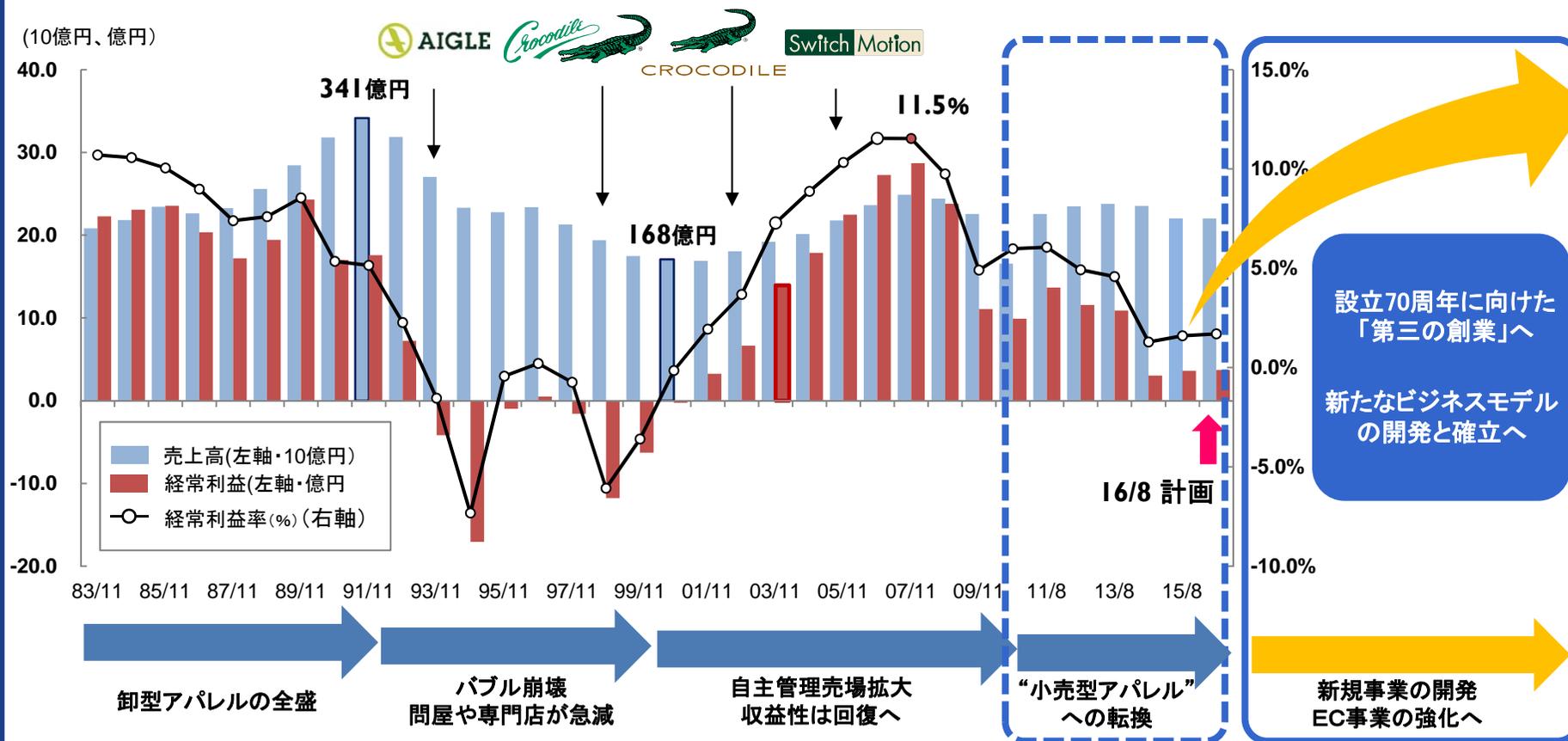
2012年 「クロコダイル」国内販売50周年

2013年 「社外取締役」「執行役員」制度導入

2017年 6月 会社設立70周年を迎える

設立70周年に向けた中期構造改革を推進

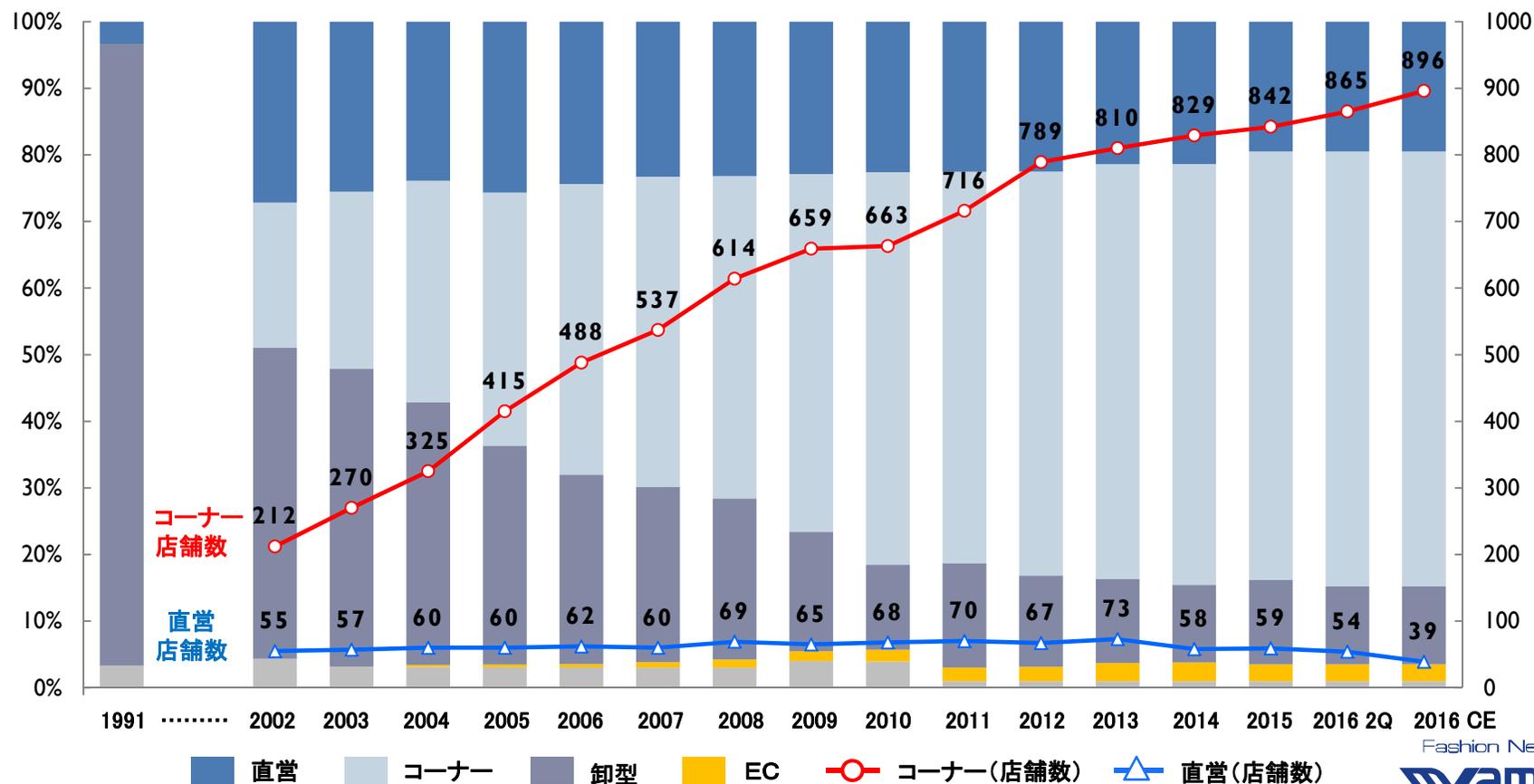
- ▶ 成長に向けた積極的な投資
- ▶ 不採算事業・ブランド・店舗の整理の最終年度



ブランドとチャネルの変遷

- ▶ 1993年の「エーグル」ブランドの導入と共に、直営型販売を強化
- ▶ 1998年「クロコダイル」2002年「クロコダイルレディス」の自主管理型売場をGMSで本格的に展開
- ▶ 2017年設立70周年を「第三の創業」と位置付け、新たなビジネスモデルの開発へ

(売上構成比)



2016年8月期 第2四半期 決算概要

ヤマト インターナショナル株式会社

2016年8月期 第2四半期 決算概要： 增收増益

➤ 構造改革により、
売上高 営業・経常・当期純利益 全てにおいて 增收増益

(単位:百万円)

(連結)	2015年8月期 2Q累計実績	2016年8月期			
		当初公表	2Q累計実績	[増減率]	
				前年比	公表比
売上高	11,774	11,800	11,801	+0.2%	+0.0%
営業利益	413	420	481	+16.4%	+14.5%
(売上比)	3.5%	3.6%	4.1%	+0.6pt	+0.5pt
経常利益	472	480	500	+5.8%	+4.2%
(売上比)	4.0%	4.1%	4.2%	+0.2pt	+0.1pt
四半期純利益	224	240	283	+26.3%	+17.9%
(売上比)	1.9%	2.0%	2.4%	+0.5pt	+0.4pt

増収要因： MD設計図の見直し

▶ 主要因

◆MD設計図を入口から見直し、仕入バランスを調整

- ・ プロパー販売期間が長い秋物を拡大し、プロパー販売期間が短い冬物を縮小
- ・ 従来の仕入比率 [秋物 4 : 冬物 6] を [秋物 6 : 冬物 4] へ
(注)MD:マーチャндаイジング

◆暖冬に対する 早期且つ適切な判断と実行

- ・ 期末の大幅値引を回避
- ・ 非稼動在庫が圧縮され、翌期商品の早期仕入・販売を実現

増収要因： 売上+0.2% 既存店±0%

▶ 売上高

売上高
+0.2% 増加

基幹ブランドが伸長

- ・ クロコダイルメンズ +2%
 - ・ エーグル +1%
- クロコダイルレディス ±0% スウィッチモーシオン ±0%

▶ 既存店

既存店売上
±0% 横ばい

概ね計画どおりに推移

- ・ クロコダイルメンズ +3%
 - ・ エーグル ▲1%
- クロコダイルレディス ▲3% スウィッチモーシオン +2%

増収要因： レadies売上+6% EC売上+1%

▶ レadies

レadies売上
+6% 伸長

堅調に推移

- ・ クロコダイルレadies ±0% スウィッチモーション ±0 % エーグルファム +33%

▶ Eコマース

EC売上
+1% 伸長

基幹ブランドが伸長

- ・ クロコダイルメンズ +レadies +2% スウィッチモーション +14% エーグル +1%
- ・ 成長事業として位置付け、集中投資を推進

今後の課題： 粗利率 商品開発力

▶ (一) 課題項目

◆ 粗利率 ▲1.5pt 低下

- ・ 当年実績 45.9% 前比 ▲1.5pt 前年実績 47.4%
- ・ シーズン前半からのプロパー販売に課題

◆ 商品開発力

- ・ 前年踏襲ではない「機能性×新商品」の開発

増益要因： 販管費・在庫の改善 原価率維持

▶ (＋)改善項目

◆販管費 ▲2.2億円 減少

構造改革推進の効果もあり、大幅改善

・ 当年実績 4,940百万円 前比 ▲224百万円 前年実績 5,164百万円

◆在庫高 ▲1.3億円 減少

前年・計画を下回り、内容も大幅改善(旧品減・新时期前倒し)

・ 当年実績 2,676百万円 前比 ▲127百万円 前年実績 2,803百万円

(注)在庫高は単体数字です

◆原価率 前年並み

円安による生産コストを東南アジアシフトで吸収

販売管理費： 大幅改善

▶ 販売費及び一般管理費

- ▶ 通期目標 : 100億円以下
- ▶ 上期実績 : 49億40百万円 前年比 2億24百万円 減
- ▶ 販管費率 : 41.9% 前年比 2.0pt 低下

(単位:百万円)

	2015年8月期 2Q累計		2016年8月期 2Q累計		
	実績	(売上比)	実績	(売上比)	増減額
販売管理費	5,164	43.9%	4,940	41.9%	-224
人件費	3,072	26.1%	2,986	25.3%	-86
賃貸料	495	4.2%	477	4.0%	-18
減価償却費	133	1.1%	94	0.8%	-39
その他経費	1,464	12.4%	1,383	11.7%	-81

生産地： 中国から東南アジアへ

- ▶ 冬物仕入縮小に伴い、2Q東南アジア構成比は前年同期比で約5pt低下
- ▶ 8月期末(通期)の東南アジア構成比は40%前後を見込む

国別構成比(金額ベース)

	2003年	2009年	2014年	2015年 2Q	2015年	2016年 2Q	(単位:%) 2016年 見込
日本	36	15	8	6	8	7	
中国	57	77	54	43	49.5	47	50%前後
東南アジア	2	5	35	47	38	42	40%前後
他	5	3	3	4	4	4	
粗利率	48	49	47	47	48	46	

- ▶ 2009年度： 中国生産のピーク年、基幹ブランドを中心に東南アジア生産を加速させ 利益確保を目指す
- ▶ 2013年度： 中国から東南アジアへの生産シフトを引き続き進める(2014年計画30%)
- ▶ 2015年度： 東南アジア38%、引き続きシフトが進む 中国49.5%、15年振りに50%を下回る

出店の状況： 純増+18店舗

▶ 出店実績

- ▶ 「クロコダイル」を中心としたコーナー出店を拡大

▶ 店舗数 : 919店舗 (直営 54店舗 コーナー 865店舗)

▶ 純増数(前年比): +18店舗 (直営 ▲5店舗 コーナー +23店舗)

(当初計画): +29店舗

▶ 直営店舗(参考)

▶ クロコダイル crocodile 3DAYS 柏の葉店 (2016年3月)

▶ エーグル AIGLE 北陸小矢部店 (2015年7月)



Crocodile 3DAYS ららぽーと柏の葉店



AIGLE 三井アウトレットパーク北陸小矢部店

2016年8月期 第2四半期： 出店実績

▶ ブランド別店舗数

■ 2015年度8月期末 店舗数

ブランド	直営 プロパー	直営 アウトレット	コーナー	計
クロコダイルメンズ			420	420
クロコダルレディス			307	307
スイッチモーション			85	85
クロコダイル直営店	5	7		12
クロコダイルトーキョー	2			2
エーグル	29	14	30	73
他		2		2
計	36	23	842	901

■ 2016年2月末 店舗数

直営 プロパー	直営 アウトレット	コーナー	計	純増
		434	434	+14
		317	317	+10
		85	85	±0
4	7		11	-1
1			1	-1
26	14	29	69	-4
	2		2	±0
31	23	865	919	+18

純増 -5 ±0 +23 +18

貸借対照表

- ▶ 現預金＋有価証券は113億円(総資産比率37.9%)
- ▶ ネットキャッシュ100億円(投資有価証券含む)とバランスシートは強靱

(単位:百万円)

	2015年8月期		2016年8月期		備考	
	期末	2Q末	2Q末	構成比	前年同期末比増減	前年同期末比増減率(%)
流動資産	14,851	17,893	17,161	57.1%	-732	-4.1%
現金及び預金	4,150	5,046	4,929	16.4%	-117	-2.3%
有価証券	5,650	7,149	6,451	21.5%	-698	-9.8%
現預金+有価証券	9,801	12,196	11,381	37.9%	-815	-6.7%
売掛金等	1,987	2,190	2,014	6.7%	-176	-8.0%
たな卸資産	2,552	3,077	2,859	9.5%	-218	-7.1%
その他	511	430	907	3.0%	477	110.9%
固定資産	13,637	13,906	12,872	42.9%	-1,034	-7.4%
有形固定資産	10,144	10,288	10,031	33.4%	-257	-2.5%
無形固定資産	78	81	66	0.2%	-15	-18.5%
投資その他の資産	3,414	3,537	2,774	9.2%	-763	-21.6%
資産合計	28,488	31,800	30,033	100.0%	-1,767	-5.6%
流動負債	5,150	8,394	6,878	22.9%	-1,516	-18.1%
固定負債	1,714	1,623	1,695	5.6%	72	4.4%
負債合計	6,864	10,017	8,573	28.5%	-1,444	-14.4%
純資産合計	21,623	21,783	21,460	71.5%	-323	-1.5%
負債・資本合計	28,488	31,800	30,033	100.0%	-1,767	-5.6%



Change!

2016年8月期 下期・通期計画

ヤマト インターナショナル株式会社

2016年8月期： 下期・通期計画

- 設立70周年に向けた構造改革を推進、
成長投資と株主還元のバランスを重視し、増収増益を計画
1. 成長に向けた積極的な投資
 2. 不採算事業・ブランド・店舗の整理の最終年度
 3. 株主還元強化

(単位:百万円)

(連結)	2015年8月期		2016年8月期			
	下期実績	通期実績	下期計画	前年比(増減率)	通期計画	前年比(増減率)
売上高	10,211	21,985	10,200	-0.1%	22,000	+0.1%
営業利益	-182	230	-100	—	320	+38.8%
(売上比)	-1.8%	1.0%	-1.0%	—	1.5%	+0.5pt
経常利益	-111	361	-110	—	370	+2.4%
(売上比)	-1.1%	1.6%	-1.1%	—	1.7%	+0.1pt
当期純利益	-112	111	-90	—	150	+34.2%
(売上比)	-1.1%	0.5%	-0.9%	—	0.7%	+0.2pt

2016年8月期： 下期主要計画の前提条件

➤ 「クロコダイル」「新規事業の開発」に集中投資し、
増収増益を計画

◆クロコダイル事業

- ・ 前年踏襲ではない「機能性×新商品」の開発
- ・ レディスを中心としたコーナー店の拡大
- ・ 直営事業の強化

◆新規事業 + EC事業

- ・ 70周年に向けた次の成長事業の開発
- ・ VMD+広告+Eコマース+SNSを連動させた成長戦略

◆不採算店舗の最終整理

- ・ 直営店 下期15店舗 通期20店舗閉鎖

2016年8月期： 下期主要計画の前提条件

▶ 利益を伴った売上の実現

◆4・5月対策

主力商品の拡大とSP精度の向上

- ・ 主力商品を明確に打ち出し売上を拡大
- ・ クロコダイル「SNOW COTTON」の仕入拡大と販売強化

◆6月対策

付加価値のある機能素材に特化した商品・販売政策

- ・ クロコダイル「父の日商戦」の販売・プロモーション強化
- ・ エーグル「RAIN FAIR」の販売・プロモーション強化

◆7・8月対策

在庫適正化による売上・利益の確保

- ・ 在庫適正化により、夏物不足・期末処分を改善
- ・ 秋物の早期立ち上げ



Switch Motion

SNOW COTTON

クロコダイルの接触冷感シャツ

ひんやり体験してみませんか?
ラインアップますます充実!クロコダイルの接触冷感シャツ。

- 肌当たり心地よい 綿100%
- 肌を冷やしながら保湿する 接触冷感
- 綿のぬくもりも兼ね備えた冷感保持

SNOW COTTON
肌かんやん
着てみて! (実感!)

全国840店舗

YAMATO INTERNATIONAL



Change!

HAPPY RAINY DAY!

機能素材 & Rain Fair

HAPPY RAINY DAY!



2016年8月期： 下期出店・既存店計画

▶ 出店計画 下期純増 +16店舗を計画

- ▶ 店舗数 : 935店舗 (直営 39店舗 コーナー 896店舗)
- ▶ 下期純増数(2月末比): +16店舗 (直営 ▲15店舗 コーナー +31店舗)
当初計画: ▲5店舗
- ▶ 通期純増数(8月末比): +34店舗 (直営 ▲20店舗 コーナー +54店舗)
当初計画: +24店舗

▶ 既存店計画 下期前年 +1%を計画

- ▶ 既存店 : 下期全社 +1%

2016年8月期：株主還元①

▶ 自己株式の取得

上限70万株の取得
を計画

平成28年10月12日までに取得予定
株主価値の向上・資本効率の向上

- ・ 株式の取得価額の総額(上限) 4億円を計画
- ・ 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 3.3%
- ・ 70万株を上限として取得する自己株式は、取得後に消却を予定

▶ 自己株式の消却

120万株の消却
を実施

平成27年10月27日消却済
将来の希薄化懸念を払拭

- ・ 発行済株式総数(自己株式を含む)に対する割合 5.3%
 - ・ 120万株の自己株式を消却済
-
- ・ 合計190万株の発行済株式総数(自己株式を含む)に対する割合 8.4%

2016年8月期：株主還元②

▶ 配当政策の基本方針の変更

配当政策の基本方針 (従来)

配当性向を重視し、30%以上の安定配当を目指す

・ 2015年8月期 配当 年12円（中間期 6円 + 期末 6円）



株主還元の強化

配当政策の基本方針 (2016年度以降)

年12円以上を前提、配当性向70%以上の安定配当

・ 2016年8月期 配当 前期と同額の年12円（中間期 6円 + 期末 6円）を予定

配当金と自己株式取得の推移（連結ベース）

	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	期末株価 (円)	配当金(円)		配当性向 (%)	自己株式取得実績	
					内記念配			取得株数 (千株)	取得価額 (百万円)
06年	2,688	2,727	1,588	979	22	2	31.1		
07年	2,792	2,869	1,625	706	27	5	37.3		
08年	2,341	2,379	1,206	419	24		43.5	1,033	566
09年	1,076	1,107	350	323	18		109.6	86	34
10年	964	990	522	332	11		44.9		
11年	1,323	1,366	693	333	16		49.2		
12年	1,094	1,156	492	374	18		77.9		
13年	989	1,089	580	426	16		58.7		
14年	260	303	99	443	16		341.1		
15年	230	361	111	403	12		228.7		
16年計画	320	370	150		12		170.4	700	400

ヤマト インターナショナル株式会社

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でありますことにご留意下さい。