

2018年 8月期 第2四半期

決算説明資料

2018.04.06

YAMATO INTERNATIONAL INC.

< 証券コード 8127 >

—— 国内外の情勢 ——



「ハードからソフトへの変革」

2016年5月～ 中期構造改革

CIの刷新



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



中期成長戦略へ

構造改革にいち早く着手、前だけを向ける体制・環境に

2018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。

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確立

「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

2017.09

投資と成長に
集中できる環境

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 第2四半期 決算概要

四半期純利益
(前年比)

54.6%

全段階の利益において前年実績及び計画を大幅に上回る

- ▶ 前年の2Q・4Qに続き2018年3月23日に上期・通期業績予想の上方修正を発表

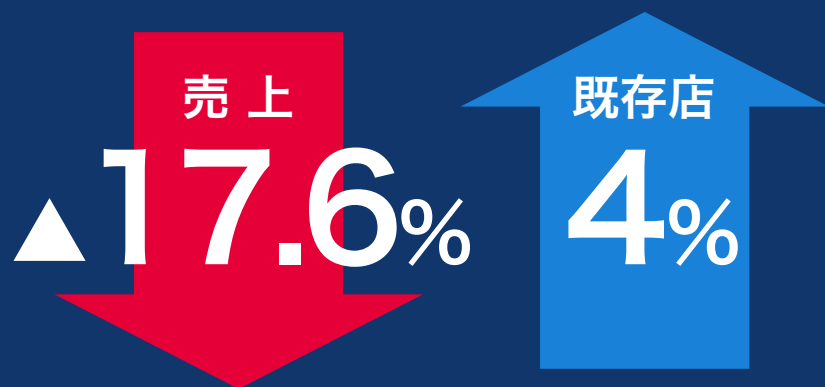
業績予想の大幅な上方修正
中期成長戦略で掲げる「利益の拡大」を実現

(連結)	2017年8月期	2018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	10,682	8,600	8,801	▲17.6%	2.3%
営業利益	512	340	600	17.1%	76.6%
<売上比>	4.8%	4.0%	6.8%	+2.0pt	+2.8pt
経常利益	531	360	627	18.1%	74.4%
<売上比>	5.0%	4.2%	7.1%	+2.1pt	+2.9pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	259	190	400	54.6%	110.9%
<売上比>	2.4%	2.2%	4.6%	+2.2pt	+2.4pt

<単位 百万円>

2018年8月期 第2四半期 決算概要【売上・既存店・EC】

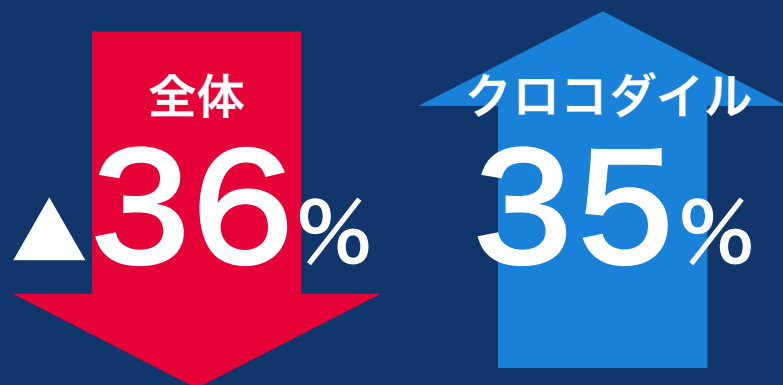
売上・既存店



- ▶ 商標権を保有しない事業からの計画的な撤退が減収要因
- ▶ **クロコダイルグループ+4%の増収**
- ▶ 既存店は全社ベースで+4%と好調に推移

	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)	▲17.6%	+3%	+6%	▲2%	+3%	▲76%
既存店 (前比)	4%	+5%	+4%	+1%	+4%	+5%

EC



- ▶ エーグルの終了により、EC全体で前年比 ▲36%
- ▶ 効果的なデジタル×アナログマーケティングにより
プレミアム エイジ層の会員増
- ▶ **クロコダイルは前年比 +35%と高い伸び率を継続**

2018年8月期 第2四半期 決算概要【粗利】

粗利率

- ▶ 「シーズン前半」「プロパー販売」に注力し更に伸長
- ▶ 事業戦略の精度向上・収益を最大化する運営能力



0.6pt

前年2Q実績	当年2Q実績	前年比（増減率）
46.4%	47.0%	+0.6pt

2018年8月期 第2四半期 決算概要【販管費】

販管費

▲9億円

- ▶ 「集客の拡大」「利益の拡大」を実現する投資戦略に基づき、積極的な投資を行いながらも前年比▲9億円削減
- ▶ 構造改革の成果と優位性を生む投資軸の転換が順調にシフト

(連結)	2017年8月期 2Q累計		2018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	4,439	41.6%	3,537	40.2%	▲901
人件費	2,748	25.7%	2,437	27.7%	▲311
支払手数料	222	2.1%	78	0.9%	▲144
賃借料	303	2.8%	78	0.9%	▲224
減価償却費	108	1.0%	103	1.2%	▲5
その他経費	1,055	9.9%	840	9.5%	▲215

2018年8月期 第2四半期 決算概要【在庫】

在庫

- ▶ シーズン中盤からの適切な判断によりバランス良く消化
- ▶ 春物を先行して引取りながらも前年比▲1億42百万円削減

▲1.4億円

前年実績 (単体)	当年実績(単体)	前年比(増減額)
2,145	2,003 (約9回転)	▲142

<単位 百万円>

2018年8月期 第2四半期 決算概要【出退店状況】

出退店実績

902店舗

<直営 12店舗 コーナー 890 店舗>

純増数（前年同期比）

+12店舗

<直営 +1 店舗 コーナー +11 店舗>

2018年8月期 第2四半期 決算概要【出退店状況】ブランド別

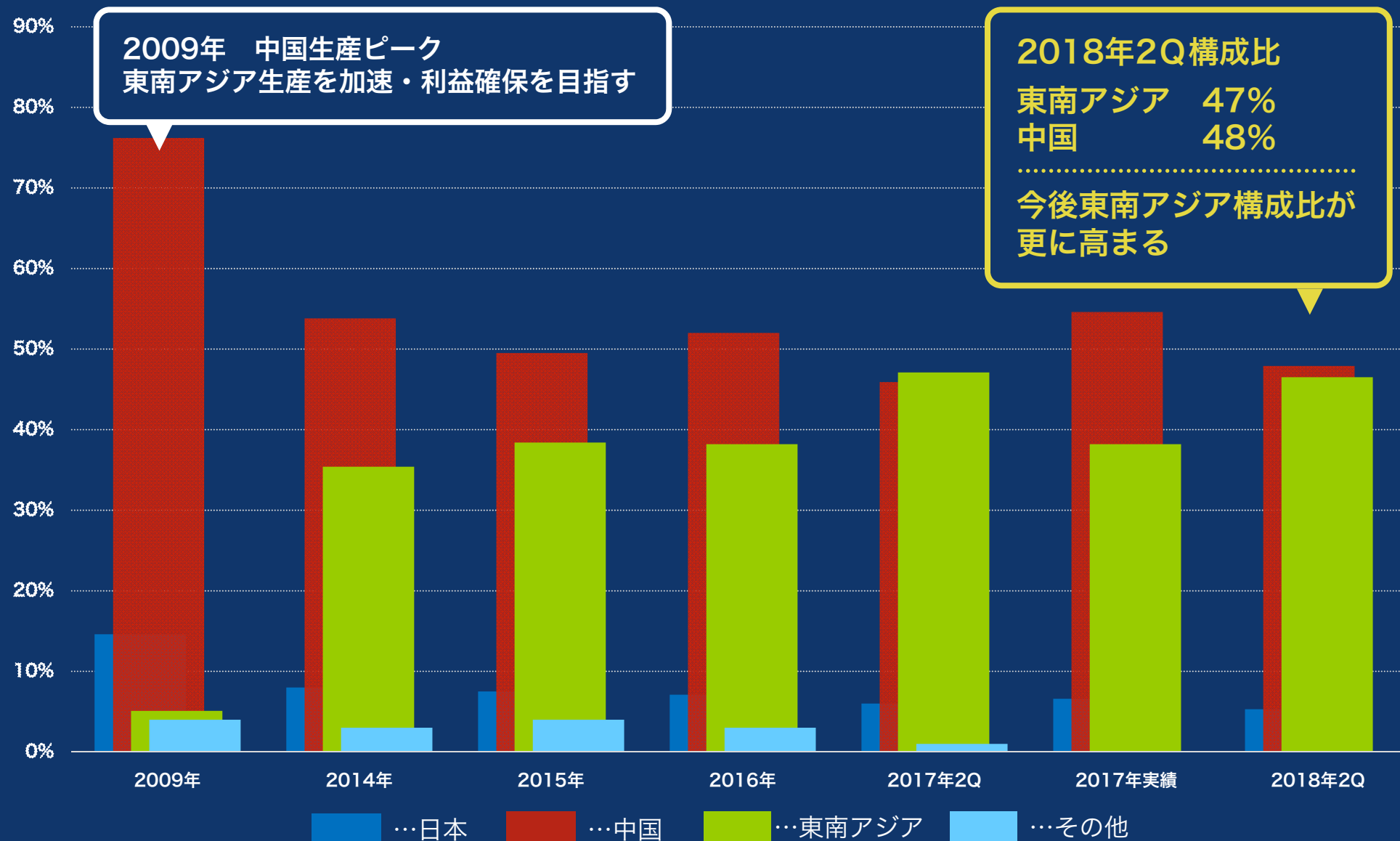
ブランド別 店舗数 < 2018年 2月末 >

	前年実績 (2017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	444	—	—	450	450	+6
Relax	238	—	—	256	256	+18
Sports	66	—	—	84	84	+18
クロコダイルレディス	349	—	—	356	356	+7
Relax	135	—	—	158	158	+23
Chic	35	—	—	53	53	+18
スイッチモーション	86	—	—	84	84	▲2
クロコダイル直営店	11	4	8	—	12	+1
計	890	4	8	890	902	+12

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

2018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）



2018年8月期 第2四半期 決算概要【貸借対照表】

- ▶ 中期構造改革によって大幅に圧縮されたバランスシート
- ▶ バランスシートは引き続き強靱・ROEの向上にも寄与
- ▶ 現預金＋有価証券は前年期末の96億52百万円から109億59百万円と増加

	2017年8月期 期末	2018年8月期			
		2Q末	構成比	前年期末比増減	前年期末比増減率(%)
流動資産	13,439	14,771	58.1%	1,331	9.9%
現預金＋有価証券	9,652	10,959	43.1%	1,307	13.5%
現金及び預金	5,922	7,619	30.0%	1,697	28.7%
有価証券	3,729	3,339	13.1%	▲389	▲10.5%
売掛金等	1,581	1,540	6.1%	▲40	▲2.6%
たな卸資産	1,789	2,011	7.9%	222	12.4%
その他	416	259	1.0%	▲156	▲37.7%
固定資産	10,329	10,634	41.9%	305	3.0%
有形固定資産	6,778	6,738	26.5%	▲40	▲0.6%
無形固定資産	570	635	2.5%	64	11.4%
投資その他の資産	2,981	3,261	12.8%	280	9.4%
資産合計	23,769	25,406	100.0%	1,636	6.9%
流動負債	5,741	6,449	25.4%	707	12.3%
固定負債	496	1,022	4.0%	526	106.0%
負債合計	6,238	7,471	29.4%	1,233	19.8%
純資産合計	17,530	17,934	70.6%	403	2.3%
負債・純資産合計	23,769	25,406	100.0%	1,636	6.9%

2018年8月期

下期・通期計画

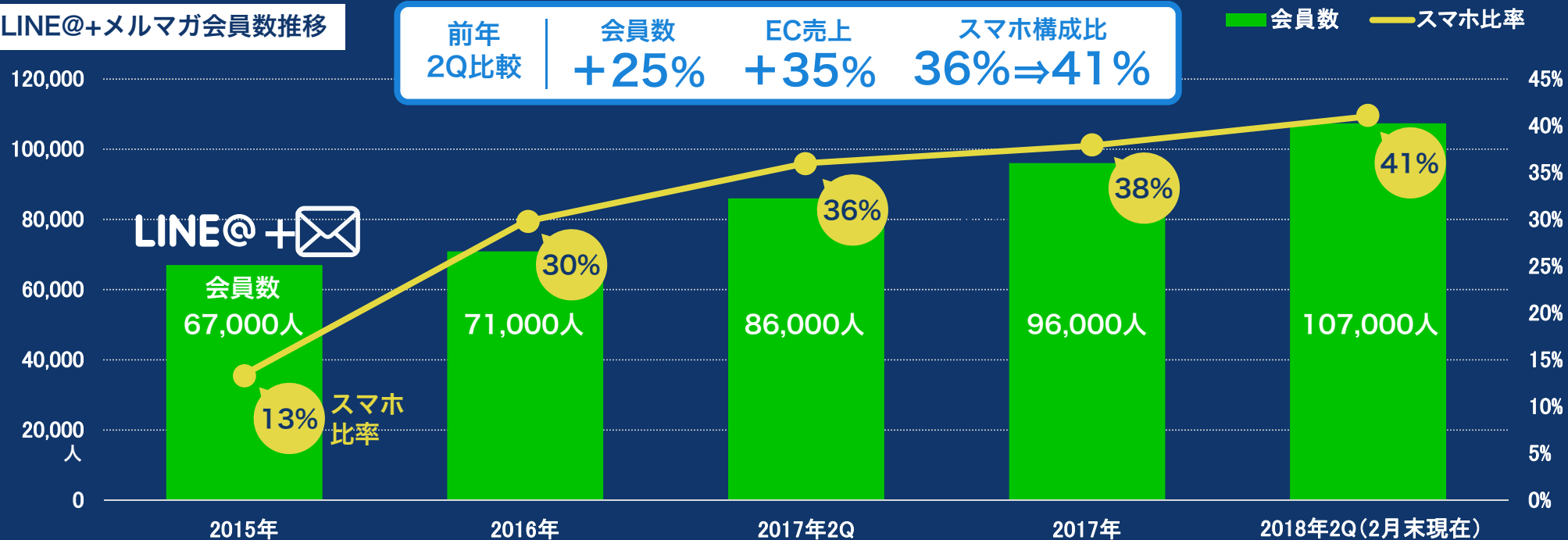
——「ハードからソフトへの変革」——



「集客の拡大」「利益の拡大」

30万人会員化 ➡ LINE@+メルマガ会員数が10万人超え

LINE@+メルマガ会員数推移



テレコマース

「新しい価値」を
「新しいつながり方」で



新しい
顧客の
獲得



高い成長率・立地獲得が期待できるブランドなどによる新規顧客獲得



直営店



Relax



crocodile
sports



Chic CROCODILE



運営手法の進化+新しい手法

ライセンスビジネス/18年春夏より1社3カテゴリー展開スタート



帽子



アンダー
ウェア



レディース
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・レディース
ナイティ



CROCO BEANS
キッズ

新規ライセンス

店舗

EC

テレコマース

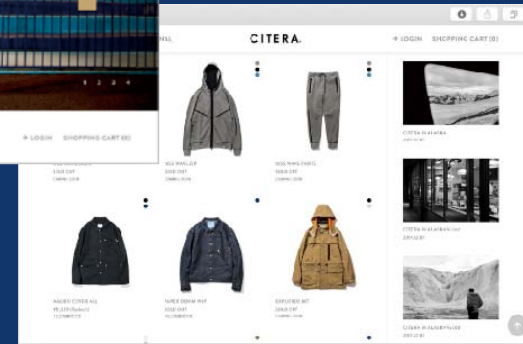
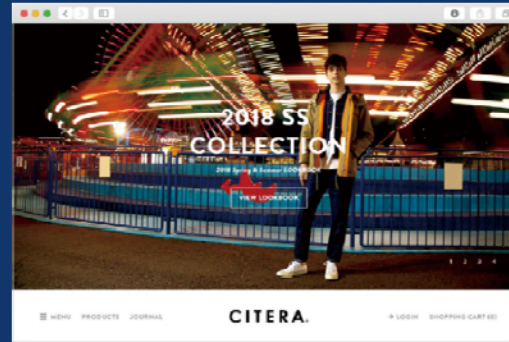
ライセンス

全チャネルで「集客の拡大」「利益の拡大」を実現

ショールーミングPOP-UP展開
WEBマーケティング



2018年2月
WEBサイト全面リニューアル



—— アクティブ トランスファーウェア CITERA ——
ブランディングの確立・認知度の高まり

投資

新しいファンクション

新しいサービス

「集客の拡大」

スタートアップ
アーリー・

グロース
エクспанション・

フリース&バッグに特化、ブランディングの確立に注力

セレクト・POP-UP



フェスイベント



SONYコラボ



WEBマーケティング



第2フェーズ



SHOP



商品開発・新しい付加価値の提供

「集客の拡大」を目指す準備へ

2018年3月23日発表

1971年誕生、ハワイ発カジュアルサーフブランド
「Lightning Bolt」の商標権を伊藤忠商事と共同保有



- ▶ 2020年 開催東京オリンピックにてサーフィンやスケートボードが正式種目に
- ▶ アクションスポーツのムーブメントから需要拡大を期待

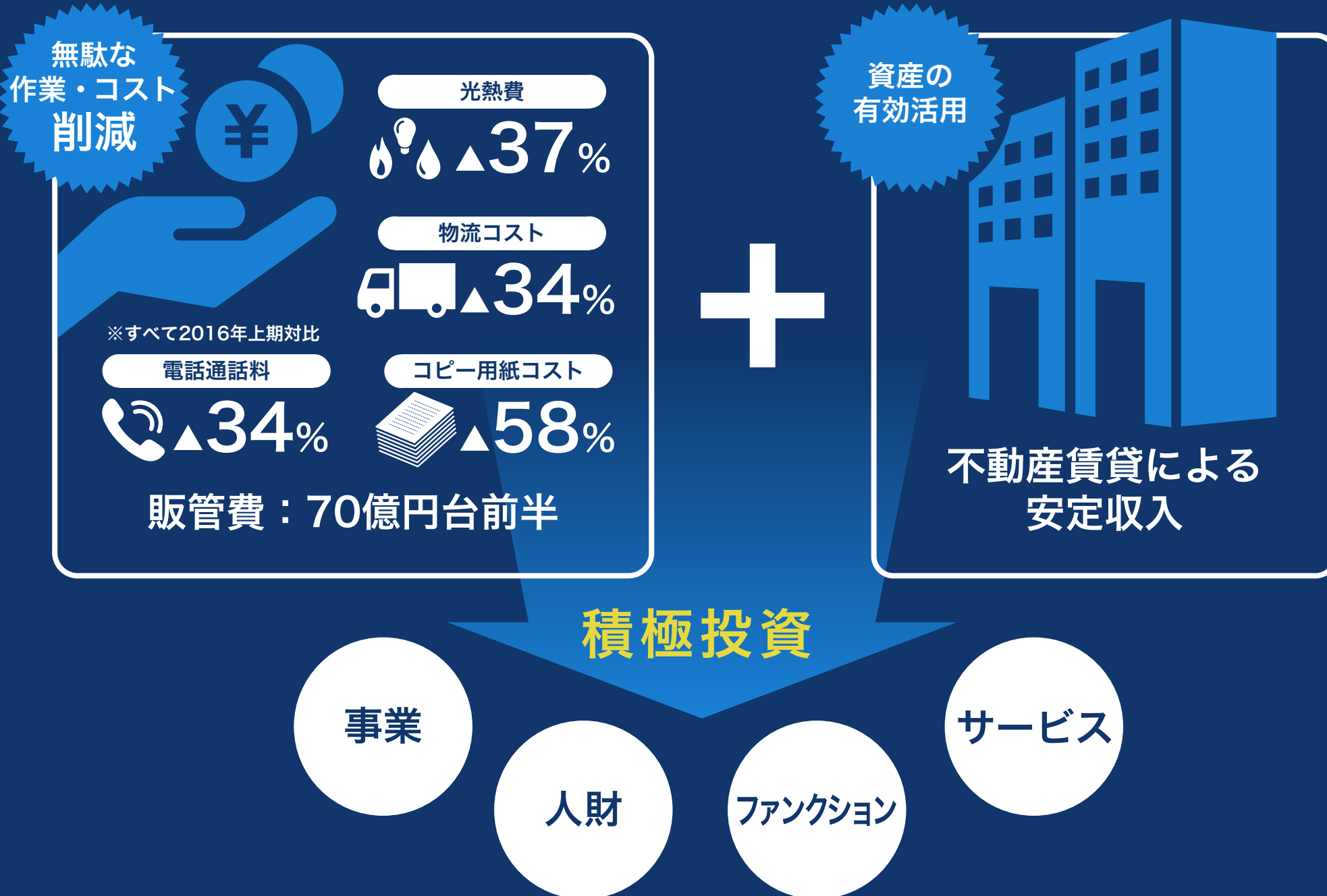
- ▶ 日本国内における商標権を伊藤忠商事と共同保有両社のブランドビジネスの経験を活用
- ▶ 国内セレクトショップ・専門店を通じてライセンスビジネスを共同で展開

ブランド価値向上と事業の拡大を目指す



「コミュニケーション・スピード・効率化」次世代水準に

2018年8月期下期・通期計画【②投資戦略／③ワークスタイル変革】



2018年8月期下期・通期計画【全世界/全産業の現状】



2018年8月期下期・通期計画【「ハードからソフトへの変革」の本質】



「新しい価値」を「新しいつながり方」で

「集客の拡大」「利益の拡大」

「ソフトの投資」を加速、中期成長戦略を実行

2018年8月期下期・通期計画

▶ 2018年3月23日業績予想の上方修正を発表

(連結)	2017年8月期	2018年8月期			
	通期実績	通期当初計画	通期修正計画	前年比 (増減率)	当初比 (増減率)
売上高	18,704	16,600	16,800	▲10.2%	1.2%
営業利益	756	600	850	12.4%	41.7%
<売上比>	4.0%	3.6%	5.1%	+1.1pt	+1.5pt
経常利益	817	640	900	10.1%	40.6%
<売上比>	4.4%	3.9%	5.4%	+1.0pt	+1.5pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	207	350	560	169.5%	60.0%
<売上比>	1.1%	2.1%	3.3%	+2.2pt	+1.2pt

<単位 百万円>

2018年8月期下期・通期計画【出退店・既存店】

出退店計画

919店舗

<直営 12店舗 コーナー 907 店舗>

純増数（2月末比）

+17店舗

<直営 0 店舗 コーナー +17 店舗>

既存店計画

±0%計画

前年フラットを計画

自己株式の取得

上期は 5万5,000株の自己株式を取得

下期新たに25万株を取得（2018年3月27日公表）
2018年8月期 累計30万5,000株を取得

- ▶ 2015年10月上限70万株の自己株式の取得を計画
 - ▶ 2017年8月期 43万1,000株を取得
 - ▶ 2018年8月期 30万5,000株を取得
-
- ▶ 2017年8月期～現在 累計73万6,000株を取得

今後も株主還元策の一つとして自己株式の取得を検討

2018年8月期下期・通期計画【配当金】

2018年3月23日に配当予想の上方修正を発表

〈基本方針〉 12円／年以上を前提 配当性向70%以上の安定配当

2018年8月期配当

19円／年(中間6円・期末13円)
大幅な増配 (期末+7円) を予定

12年振りの大幅な増配

+7円

10年振りの高い配当水準

19円/年

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。