

YAMATO INTERNATIONAL INC. 4Q 2020 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 【決算月】 8月
 【上場】 東証一部 証券コード8127

OVERVIEW

上期の増税・災害・暖冬等から課題克服に向け臨んだ下期は、コロナ禍で店舗の臨時休業や時短営業の影響を大きく受け売上15.3%減となり、21年ぶりの営業損失を計上。

ECは、会員アプリがスタートするなど積極的な投資を行った結果、クロコダイルの売上は+31%増。新規事業を含む全社EC売上も+34%増と計画を大きく上回るペースで伸長。潜在顧客獲得を視野に入れ EC専用商品の開発も試み、更なる事業拡大を目指す。

21年8月期は、適切な在庫換金とコスト削減を徹底し、仮に19年8月期と比べ売上が9割掛で推移したとしても利益が出せる体制の構築に取り組み黒字化させ、中期ビジョン「Yamato2023」を新たに始動する。

20年8月期の配当金は配当政策の基本方針に則り、厳しいコロナ禍においても年間配当金12円を予定。コロナの収束時期や需要の回復時期が不透明であることから、21年8月期の連結業績予想は一旦未定とし、合理的な算出が可能になり次第、速やかに公表。当期の配当予想についても、連結業績予想の開示が可能になった段階で公表。

連結 PL

(8月21日公表) <単位 百万円>

	2019/8	2020/8	2021/8 (計画)
売上高	16,818	14,252	
営業利益	582	▲923	
<売上比>	3.5%	-	
経常利益	669	▲760	未定 ※1
<売上比>	4.0%	-	
当期純利益	529	▲1,295	
<売上比>	3.1%	-	

配当

	2019/8	2020/8	2021/8 (計画)
配当	17円 中間6円/期末11円	12円 中間6円/期末6円	未定 ※2

※1 2021年8月期の連結業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響に関して、今後の収束時期及び需要の回復時期等の予測が困難であることから、現時点では未定としております。
 ※2 2021年8月期配当に関しましては、業績予想の開示が可能となった段階で速やかに公表いたします。

BS

<単位 百万円>

	2019/8	2020/8
流動資産	11,345	9,095
現金及び現金同等物	7,525	5,334
固定資産	12,049	11,822
有形固定資産	6,772	6,748
無形固定資産	111	25
資産合計	23,394	20,917
流動負債	5,025	4,010
固定負債	1,019	1,107
負債合計	6,045	5,118
純資産合計	17,349	15,799
負債・純資産合計	23,394	20,917

中期ビジョン「Yamato2023」2020.09～

コロナ禍 (ウィズコロナ / アフターコロナ) における
 大きな経営環境の変化
 「ハードからソフトへの変革」を見直すきっかけに……

不変のミッション 「ものを創り 人を創り お客様と共に心豊かな毎日を創る」

中期ビジョン「Yamato2023」始動

2021年8月期・通期計画

21年8月期目標→黒字化

ポイント① 不採算分野の整理

- ▶ 不採算店舗・売上が低迷するコーナー約70店舗の撤退
- ▶ 不採算ブランドの事業縮小 資源の集中を図る



ポイント② 強固な財務基盤の回復

- ▶ 計画的にキャリアした20年春夏商品のプロパー再販による正しい換金
- ▶ 過剰投入・過剰在庫による値引依存から脱却＝粗利率・粗利額の改善



ポイント③ ローコスト経営

- リモートワーク働き方の見直し
 - オンライン化
 - 物流業務等の効率化
- 仮に19年8月期比・売上9割推移しても利益が出せる体制の構築

22年8月期以降の再成長を目指す

配当金

【2020年8月期配当】12円/年(中間6円・期末6円)を予定

※2020年7月10日「配当予想の修正に関するお知らせ」を公表

【2021年8月期配当】

業績予想の開示が可能となった段階で速やかに公表いたします。

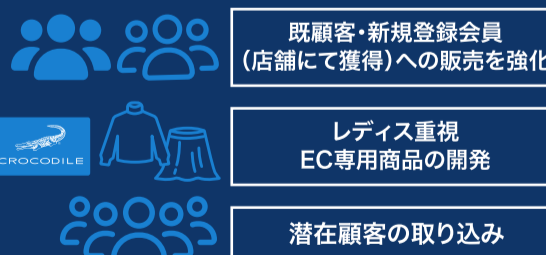
①収益率を高める分野(GMS)

「もの創り」「人創り」に基づき顧客起点で商品開発・店舗運営・販売



②売上を徹底的に伸ばす分野(EC/CITERA)

自社EC 97% (売上) → 成長著しいEC事業へ積極投資・成長拡大を図る



③将来の成長基盤を確立する分野(直営)

潜在顧客の獲得を目指し原型をつくることからの再スタート

