

2021年 8月期 第2四半期

決算説明資料

2021.4.9

YAMATO INTERNATIONAL INC.

< 証券コード 8127 >

コロナ禍

—— 1年以上経過 ——

ワクチン接種開始で収束への期待も高まるが
依然として人々の動きは制限され、
生活や経済活動に及ぼすインパクトは大きく長いものに

 **yamato** 不変のミッション
INTERNATIONAL

「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 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。

21年8月期目標 → 通期黒字化

施策
1 不採算分野の整理

施策
2 強固な財務基盤の回復

施策
3 ローコスト経営

利益重視の経営・将来性のある事業への投資と育成を推進

22年8月期以降の再成長を目指す

2021年8月期 第2四半期 決算概要

売上前年比
▲14.9%

- ▶ 売上高 74億 8百万円
- ▶ 営業利益 ▲66百万円
- ▶ 経常利益 82百万円
- ▶ 四半期純利益 51百万円

感染拡大第3波、2度目の緊急事態宣言発出など想定外の逆境下においても、
経常利益・四半期純利益は想定通り黒字に転じ、通期「黒字化」目標に挑める状態で着地

(連結)	2020年8月期	2021年8月期			
	2Q累計実績	3/19修正公表	2Q累計実績	前年比 (増減率)	3/19修正公表比 (増減率)
売上高	8,702	7,400	7,408	▲14.9%	0.1%
営業利益	75	▲70	▲66	—	—
<売上比>	0.9%	—	—	—	—
経常利益	119	80	82	▲31.2%	2.9%
<売上比>	1.4%	1.1%	1.1%	▲0.3pt	±0pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	68	50	51	▲24.3%	2.9%
<売上比>	0.8%	0.7%	0.7%	▲0.1pt	±0pt

<単位 百万円>

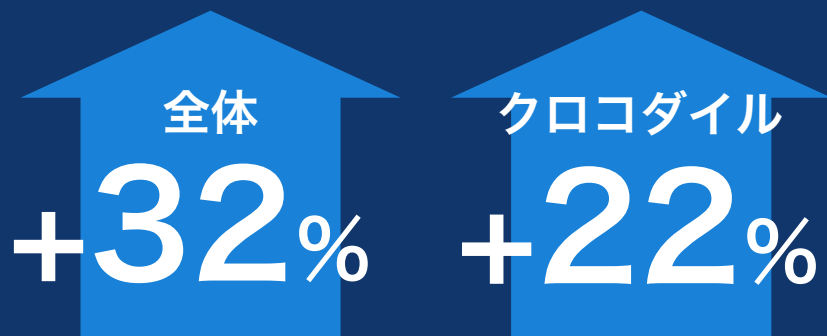
2021年8月期 第2四半期 決算概要【売上・既存店】



- ▶ 売上高▲14.9%の減収
- ▶ クロコダイルグループ▲16%の減収
- ▶ 既存店全社ベースで ▲16%の減収

	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 (前年比)	▲14.9%	▲15%	▲17%	▲19%	▲16%	▲25%
既存店 (前年比)	▲16%	▲14%	▲18%	▲20%	▲16%	▲26%

2021年8月期 第2四半期 決算概要【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
SNS広告戦略などに積極投資
- ▶ クロコダイル会員数は目標30万人達成
(昨年導入のアプリも順調に利用者拡大)
- ▶ クロコダイル売上は前年比 +22%増と伸長
- ▶ 新規事業も加えた全社EC売上も +32%増と伸長

LINE@+メルマガ+アプリ 会員数推移



2021年8月期 第2四半期 決算概要【コロナ禍 既存店・EC状況比較】

店頭

- ▶ 通期黒字化の最大のポイントは、
平時売上の9割で推移しても利益が出せる体制の構築
上期は84%で着地
- ▶ 2度目の緊急事態宣言発出による1月の落ち込みが影響
宣言の影響がなければ想定ペースで進捗

EC

- ▶ 11月は前年の倍以上の売上
- ▶ 新聞広告によるテレコマースも
過去最高の売上を記録
- ▶ 効果的にお客様の需要を取り込んだことで
引き続き順調に推移

	9月	10月	11月	12月	1月	2月	上期累計
既存店 (前年比)	78%	102%	81%	90%	70%	90%	84%
EC (前年比)	86%	151%	201%	115%	117%	160%	132%

2度目の緊急事態宣言発出

前年比倍以上

2021年8月期 第2四半期 決算概要【粗利・在庫】

粗利率

2.0pt

在庫

▲29百万円

- ▶ 過度な在庫消化に走らず利益重視で運営前年より+2.0pt増と大きく改善

粗利率	前年実績	当年実績	前年比(増減率)
	42.1%	44.1%	+2.0pt

- ▶ 計画的にキャリアした20年春物商品のプロパー再販が順調
前年内に収まり健全な状態で着地
- ▶ 2度目の緊急事態宣言により翌年にキャリアしプロパー再販を決定した一部冬物商品、工場廃業により前倒しで引き取った商品を除く総額は計画内
- ▶ 下期は21年冬物商品の仕入計画を見直し、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と消化を推進し粗利率と在庫換金に注力

在庫	前年実績(単体)	当年実績(単体)	前年比(増減額)
	2,181	2,152	▲29

<単位 百万円>

強固な財務基盤の回復を実現

2021年8月期 第2四半期 決算概要【販管費】

販管費
▲2.6億円

- ▶ 新規会員獲得に向けた新サービスの開発や新聞広告など優位性を生む事業への先行投資を積極的に行いながらも不採算分野の整理、ローコスト経営の成果が表れ始め前年および計画内に収まる
- ▶ 売上9掛で推移しても利益が出せる体制を構築するべく引き続きローコスト経営を徹底し、更なるコストダウンを図る

(連結)	2020年8月期2Q累計		2021年8月期2Q累計		前年比 (増減額)
	実績	売上比	実績	売上比	
販売管理費	3,592	41.3%	3,331	45.0%	▲260
人件費	2,461	28.3%	2,395	32.3%	▲65
支払手数料	85	1.0%	74	1.0%	▲10
賃借料	99	1.1%	91	1.2%	▲7
減価償却費	81	0.9%	63	0.9%	▲17
その他経費	865	9.9%	705	9.5%	▲160

<単位 百万円>

2021年8月期 第2四半期 決算概要【出退店状況】

出退店実績

916店舗
＜直営**10**店舗 コーナー**906**店舗＞

純減数
(前年期末比)
▲18店舗
＜直営▲**5**店舗 コーナー▲**13**店舗＞

2021年8月期 第2四半期 決算概要【出退店状況・ブランド別】

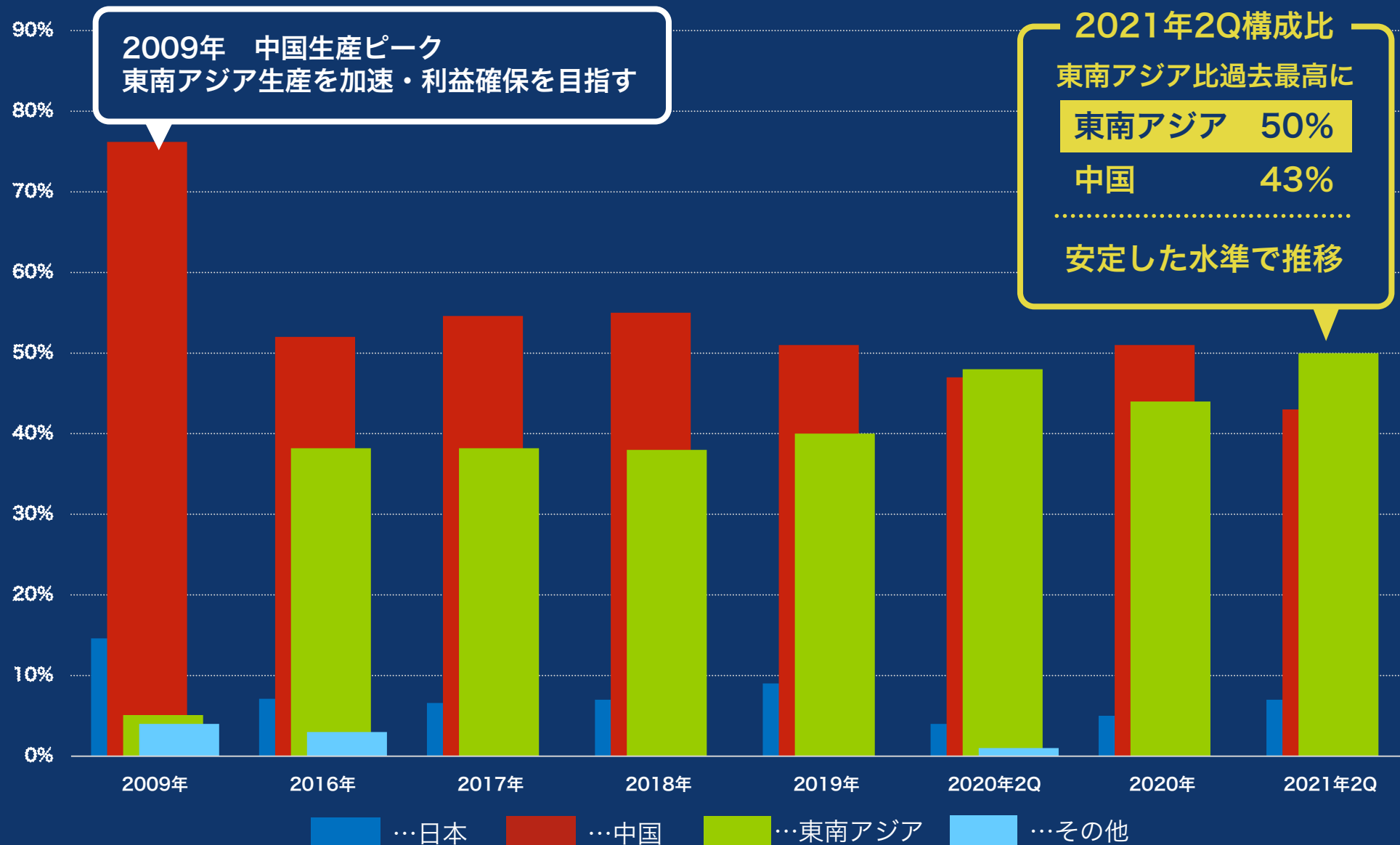
ブランド別 店舗数 <2021年 2月末>

	前年実績 (2020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(2Q) 実績	前年期末比
クロコダイルメンズ	452	—	—	444	444	▲8
Relax	279	—	—	276	276	▲3
Sports	125	—	—	121	121	▲4
クロコダイルレディス	375	—	—	379	379	4
Relax	180	—	—	181	181	1
Chic	97	—	—	102	102	5
スイッチモーション	91	—	—	83	83	▲8
クロコダイル直営店	14	4	6	—	10	▲4
Penfield	2	—	—	—	—	▲2
計	934	4	6	906	916	▲18

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

2021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）



2021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157億 99百万円から159億 20百万円と微増
- ▶ 借入金の返済を進めながらも現金同等物の減少幅は前年期末の▲21億91百万円から▲19億36百万円と改善し強固な財務基盤の回復が進む

	2020年8月期	2021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	9,095	10,510	46.9%	1,414	15.6%
現預金+有価証券	5,334	6,788	30.3%	1,454	27.3%
現金及び預金	4,334	5,788	25.8%	1,454	33.6%
有価証券	999	999	4.5%	0	0.0%
売掛金等	1,249	1,340	6.0%	90	7.3%
たな卸資産	2,292	2,152	9.6%	▲ 139	▲6.1%
その他	218	228	1.0%	9	4.4%
固定資産	11,822	11,882	53.1%	60	0.5%
有形固定資産	6,748	6,675	29.8%	▲ 72	▲1.1%
無形固定資産	25	22	0.1%	▲ 3	▲11.9%
投資その他の資産	5,048	5,184	23.2%	136	2.7%
資産合計	20,917	22,393	100.0%	1,475	7.1%
流動負債	4,010	5,480	24.5%	1,470	36.7%
固定負債	1,107	992	4.4%	▲ 115	▲10.4%
負債合計	5,118	6,472	28.9%	1,354	26.5%
純資産合計	15,799	15,920	71.1%	120	0.8%
負債・純資産合計	20,917	22,393	100.0%	1,475	7.1%

2021年8月期

下期・通期計画

2021年8月期

「黒字化」
に向けた3つの施策

- ① 不採算分野の整理
- ② 強固な財務基盤の回復
- ③ ローコスト経営

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」

- ① 収益率を高める分野（GMS）
- ② 売上を徹底的に伸ばす分野（EC/CITERA）
- ③ 将来の成長基盤を確立する分野（直営）

最重要課題として取組み実行、3年後のあるべき姿を目指す

①収益率を高める分野（GMS）

「もの創り」「人創り」に基づき
ターゲット客と求められる価値の見直し

レギュラーライン



サブライン



それぞれのコンセプトや役割りを明確化

21春夏より部分的に
商品や店頭へ反映

店舗あたりの売上と収益率を高めながら、規模を維持・拡大

②売上を徹底的に伸ばす分野（EC/CITERA）

「Yamato2023」完了の翌年
全社売上シェア1割を目指す



会員獲得



付加価値の高い
商品の開発



販売在庫の確保



コミュニケーション
の一貫性

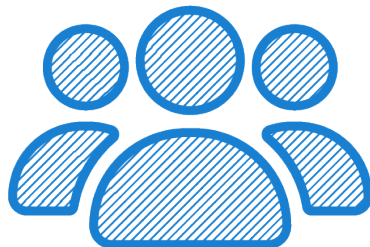
重点的に取り組み強化

引き続きクロコダイル・CITERA共に成長

③将来の成長基盤を確立する分野（直営）

一旦縮小する店舗の整理は上期で完了

目的



潜在顧客の獲得



一つの店で結果を出し
成功事例を築く

商品と店舗の原型づくりを戦略的に推進

2021年8月期 下期・通期計画

▶ 21年3月19日「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」を公表

(連結)	2020年8月期		2021年8月期	
	通期実績	通期計画	前年比 (増減率)	
売上高	14,252	14,300	0.3%	
営業利益	▲923	▲190	—	
<売上比>	—	—	—	
経常利益	▲760	90	—	
<売上比>	—	0.6%	—	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,295	50	—	
<売上比>	—	0.3%	—	

<単位 百万円>

2021年8月期 下期・通期計画【出退店】

出退店計画

887 店舗
＜直営 11 店舗 コーナー 876 店舗＞

純減数 (2月末比)
▲ **29** 店舗
＜直営+1 店舗 コーナー ▲30 店舗＞

2021年8月期配当 期末5円を予定

※2021年3月19日「配当政策の基本方針の変更に関するお知らせ」
ならびに「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」を公表

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」

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。