

YAMATO INTERNATIONAL INC. 4Q 2021 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
 【資本金】 49億17百万円 <東京本社>〒143-0006 東京都大田区平和島5丁目1番1号
 【上場】 東証一部 証券コード8127 【決算月】 8月

OVERVIEW

21年8月期は通期での「黒字化」を最大の目標に掲げ、①不採算分野の整理 ②強固な財務基盤の回復 ③効率化とローコスト経営、これら3つの施策を着実に実行。その結果は、感染拡大第4波・第5波と想定以上に長引くコロナの影響をまともに受けたものの、経常利益・当期純利益は想定通り黒字に転じ、コロナ禍など有事においても利益を出せる体制が整いつつある。

店頭は平時に対し売上9割で推移しても利益が出る体制の構築に注力するも、度重なる緊急事態宣言の発出・延長等により失速、通期8割で着地。ECは会員獲得も順調に推移し、コロナ禍においても効果的にお客様の需要を取り込み全社売上+25%増と引き続き伸長。粗利率は過度な在庫消化に走らず、利益重視の運営で+2.8ptと改善、在庫も計画的にキャリアーした20年春物商品のプロパー再販が順調に推移する等前年内で着地し、キャリアー在庫を除く総額では計画内にも収まる。また、借入金の返済および配当を行いながらも現金同等物は増加に転じ、強固な財務基盤の回復が進む。

「ものを創り 人を創り お客様と共に心豊かな毎日を創る」という不変のミッションのもと、いつの時代でもどのような環境下でも お客様の不満や問題を解決し 求められるものを提供し 最初に想起される真のブランド「シン・ブランド創り」に引き続き注力。そしてこれらを背景に取り組んでいる中期ビジョン「Yamato2023」で掲げる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)、3つの分野で目指す指標と活動を運動して実践し3年後のあるべき姿を目指す。

連結 PL

	＜単位 百万円＞		
	2020/8	2021/8	2022/8(計画)
売上高	14,252	13,691	19,800
営業利益	▲923	▲364	100
<売上比>	-	-	0.5%
経常利益	▲760	92	250
<売上比>	-	0.7%	1.3%
当期純利益	▲1,295	30	150
<売上比>	-	0.2%	0.8%

※2022年8月期の連結業績予想については、2022年6月期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号、2022年3月31日)等を適用するため、上記の連結業績予想は当該会計基準等を適用した後の数値となっており、対前期及び対前年同四半期増減率は記載しておりません。
 なお、当該会計基準等を適用することにより売上高は大きく増加しますが、営業利益、経常利益及び純利益は主に影響を受ける期間利益に与える影響は軽微となる見込みです。

配当

	2020/8	2021/8	2022/8(計画)
配当	12円 中間6円/期末6円	5円 中間0円/期末5円	5円 中間0円/期末5円

BS

	＜単位 百万円＞	
	2020/8	2021/8
流動資産	9,095	9,068
現金及び現金同等物	5,334	5,850
固定資産	11,822	11,945
有形固定資産	6,748	6,638
無形固定資産	25	19
資産合計	20,917	21,013
流動負債	4,010	4,084
固定負債	1,107	980
負債合計	5,117	5,065
純資産合計	15,799	15,947
負債・純資産合計	20,917	21,013

中期ビジョン「Yamato2023」

コロナ禍
—1年半経過—

アフターコロナを見据えライフスタイルや価値観も大きく変化
新常态=ニューノーマル時代の到来

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 効率化とローコスト経営

経常利益・当期純利益
黒字化達成

Yamato 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」



- 「ものを創り」とは…… 顧客起点で時代のライフスタイルに相応しい価値を考え、スタイル重視でものを創る／一つの商品を極める
- 「人を創り(社員)」とは…… 良い服を作るために 社員という人を創る =社員一人一人が必要な能力やスキルを習得し成長する
- 「人を創り(お客様)」とは…… お客様が求める価値を知り、お客様に愛用・信頼され、お客様という人を創る

ミッションに「シン・ブランド創り」
基づき目指す

今後も予測できない
危機が起こりうる経営環境において



いつの時代でもどんな環境下でも
お客様の不満や問題を解決し
求められるものを提供し 最初に想起される
真のブランドを創る

Yamatoが掲げるミッション・存在意義

各分野が目指す
指標と活動が
運動していく段階

不変のミッション
「シン・ブランド創り」を背景に始動 中期ビジョン「Yamato2023」

① 収益率を高める分野(GMS)

リブランディングによりコンセプト・スタイル・ターゲット客
各ラインの役割や存在意義が明確に



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

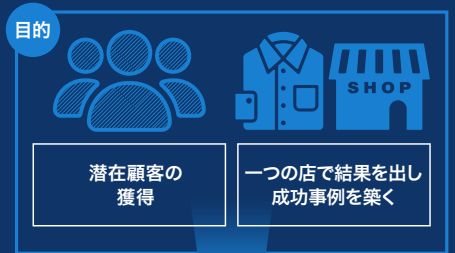
② 売上を徹底的に伸ばす分野(EC/CITERA)

「Yamato2023」完了の翌年
全社売上シェア1割を目指す



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)



商品と店舗の原型づくりを戦略的に推進

2022年8月期目標 通期での「増収増益」を目指す

配当金

【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

【2022年8月期配当】 5円/年(中間0円・期末5円)を予定

ESGに関する取り組み

Environment 環境保護と経費削減への取り組み

- ペーパーレス化の推進
- 21年8月期のコピー用紙使用枚数74%削減(2016年8月期対比)
- コーナー約900店舗へのタブレット配備・オフィス改装

Social 社会分野と生産性向上への取り組み

- ワークライフバランスへの取り組み
- 育児休業・育児短時間勤務制度の充実(2007年以降 正社員の復職率100%)

Governance コーポレートガバナンス

- 独立性の高いスリムな役員構成による迅速果敢な経営判断
- 取締役6名中2名が社外取締役(内女性1名)、監査役4名中2名が社外監査役
- 全役員10名中4名が社外役員、いずれも東京証券取引所に届出をする独立役員

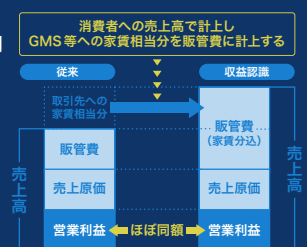
22年8月期会計基準

22年8月期より公表する数値には
「収益認識に関する会計基準」を適用

▶従来基準での売上高
取引先(GMS等)への家賃分を
差し引いた純額

▶新たな基準の売上高
消費者への売上=小売販売高

▶従来基準の売上高との差額(家賃相当分)
約49億円については販管費に計上
営業・経常・当期純利益への影響は軽微



東証 新市場区分への上場申請

株式会社東京証券取引所

新市場区分「スタンダード市場」への上場を申請