

2021年 8月期

決算説明資料

2021.10.15

YAMATO INTERNATIONAL INC.

< 証券コード 8127 >

コロナ禍

—— 1年半経過 ——

変異株・感染再拡大の懸念は残るも、ワクチン接種6割達成
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

新常態＝ニューノーマル時代の到来

 **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
真のブランド創りを目指し活動

2021年8月期

決算概要

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 効率化とローコスト経営

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 決算概要

経常利益
当期純利益
黒字化

- ▶ 売上高 136億91百万円（前年比 ▲3.9%）
- ▶ 営業損失 ▲3億64百万円
- ▶ 経常利益 92百万円
- ▶ 当期純利益 30百万円

売上が平時（19年8月期）の9割で推移しても利益が出せる体制を目指す
→感染拡大第4・5波と長引くコロナの影響を受け売上は平時の8割に留まるも
有事でも利益が出せる体制が整いつつある

(連結)	2020年8月期	2021年8月期			
		9/24修正公表	実績	前年比 (増減率)	9/24修正公表比 (増減率)
売上高	14,252	13,690	13,691	▲3.9%	±0%
営業利益	▲923	▲365	▲364	-	-
<売上比>	-	-	-	-	-
経常利益	▲760	90	92	-	3.1%
<売上比>	-	0.7%	0.7%	-	±0pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,295	30	30	-	2.2%
<売上比>	-	0.2%	0.2%	-	±0pt

※2021年9月24日「業績予想の修正に関するお知らせ」を公表

<単位 百万円>

2021年8月期 決算概要【売上・既存店】

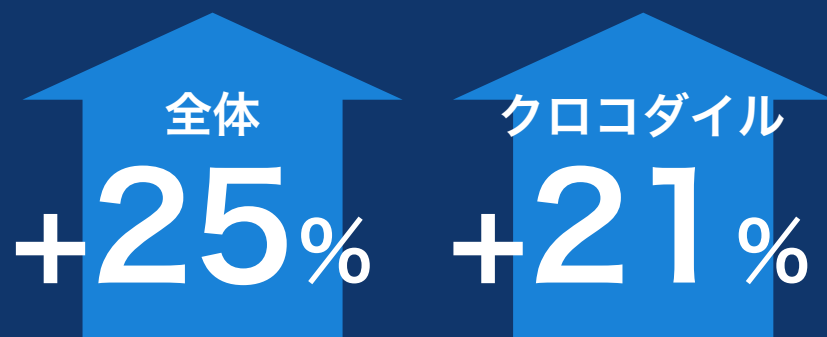
売上
▲3.9%

既存店
▲3%

- ▶ 売上高▲3.9%の減収
- ▶ クロコダイルグループ▲4%の減収
- ▶ 既存店全社ベースで ▲3%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)	▲3.9%	▲4%	▲5%	▲11%	▲5%	▲14%
既存店 (前年比)	▲3%	▲2%	▲4%	▲6%	▲3%	▲8%

2021年8月期 決算概要【EC】



- ▶ 効果的なデジタル×アナログマーケティング
動画コンテンツ「スタイルUP」など
利便性向上を目指した新サービスの導入
SNS広告などに積極投資
- ▶ クロコダイル会員数目標30万人達成・期末時点で44万人
(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 +21%増と伸長
- ▶ 新規事業も加えた全社EC売上も+25%増と伸長

LINE@+メルマガ+アプリ 会員数推移



前年比較	会員数	EC売上	スマホ+タブレット構成比
	+63%	+25%	57%⇒63%

2021年8月期 決算概要【コロナ禍における既存店・EC状況比較】

店頭（平時に対して 売上が9 掛で利益が出せる体制を構築）

< 上期 >

- ▶ 2 度目の緊急事態宣言が出た1月の落ち込みが大きく影響

< 下期 >

- ▶ 感染拡大第4 波・3 度目の緊急事態宣言の影響を受け
3～5 月までは8 掛以下と苦戦
- ▶ 6月の父の日、7月の夏物販売で盛り返す
- ▶ 8月はデルタ株の猛威・緊急事態宣言の延長により
集客が失速し 通期で8 掛に着地

EC（2024年度に全社売上シェア1割目標）

- ▶ セール比率が高い第4 四半期に
ややペースダウン
(分母が大きく伸び率が最も高い
レディスのセール商品不足に起因)
- ▶ セール時商材不足になりがちなECに
在庫を充足しながら
全体最適を図るオペレーションの構築が課題

		9月	10月	11月	12月	1月	2月	上期累計	
既存店	19年 8月期比	77%	85%	82%	85%	68%	88%	77%	
	前年比	78%	102%	81%	90%	70%	90%	84%	
EC	前年比	86%	151%	201%	115%	117%	160%	132%	
		3月	4月	5月	6月	7月	8月	下期累計	通期累計
既存店	19年 8月期比	感染拡大第4 波・3 度目の緊急事態宣言			父の日	夏物販売	デルタ株猛威 緊急事態宣言延長	81%	80%
	前年比	75%	76%	75%	92%	91%	71%	118%	97%
EC	前年比	130%	291%	132%	101%	100%	82%	119%	125%
	前年比	135%	139%	150%	99%	118%	96%	119%	125%

セール比率が高い第4 四半期にややペースダウン

2021年8月期 決算概要【粗利・在庫】



【粗利率】

- ▶ 過度な在庫消化に走らず利益重視の運営で前年より+2.8pt増と大きく改善

前年実績	当年実績	前年比（増減率）
42.1%	44.9%	+2.8pt

【在庫】

- ▶ 計画的にキャリーした20年春物のプロパー再販も順調に消化その総額も前年内に収まり健全な状態で着地
- ▶ 感染急拡大・緊急事態宣言再発出により翌年にキャリーしプロパー再販を決定した一部20年冬物商品、21年春夏商品を除いた総額で計画内に

前年実績（単体）	当年実績（単体）	前年比（増減額）
2,292	1,965	▲326

<単位 百万円>

来期は22年春夏商品の仕入計画を見直し、
キャリーした20年冬物商品のプロパー再販による正しい換金と消化を推進し
粗利率の向上と在庫換金に注力

2021年8月期 決算概要【販管費】

販管費
▲4.2億円

- ▶ 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先行投資
- ▶ ①不採算分野の整理・③効率化とローコスト経営 の成果が表れ始め前年を大きく下回り計画内にも収まる
- ▶ 今後も売上が9掛で推移したとしても利益が出せる体制を構築しながら将来性のある事業へ積極的に投資

(連結)	2020年8月期		2021年8月期		前年比（増減額）
	実績	売上比	実績	売上比	
販売管理費	6,929	48.6%	6,505	47.5%	▲ 424
人件費	4,883	34.3%	4,694	34.3%	▲ 188
支払手数料	155	1.1%	145	1.1%	▲ 10
賃借料	170	1.2%	165	1.2%	▲ 5
減価償却費	185	1.3%	141	1.0%	▲ 44
その他経費	1,533	10.8%	1,358	9.9%	▲ 175

<単位 百万円>

2021年8月期 決算概要【出退店状況】

出退店実績

897 店舗

<直営11店舗 コーナー886店舗>

純減数
(前年同期比)

▲37 店舗

<直営▲4店舗 コーナー▲33店舗>

2021年8月期 決算概要【出退店状況】ブランド別

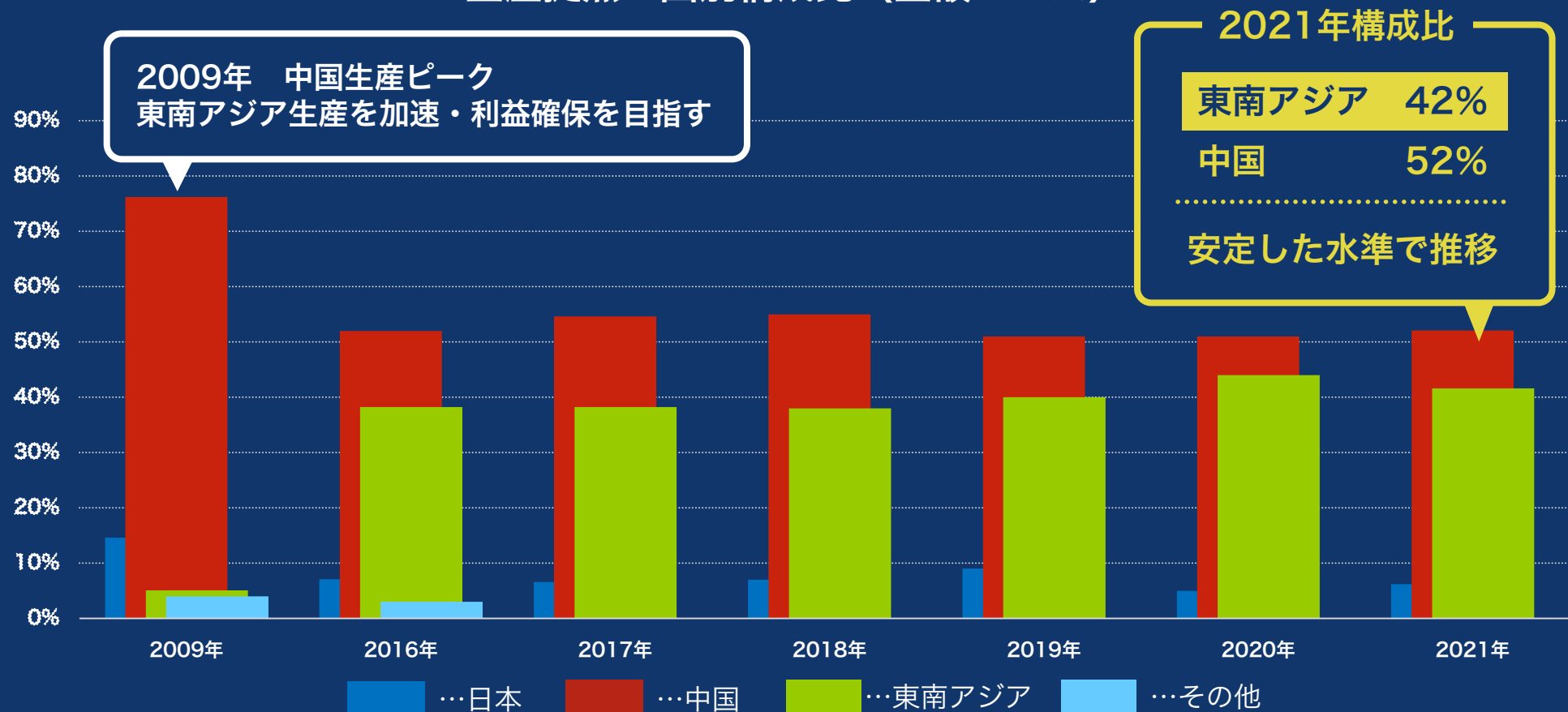
ブランド別 店舗数 < 2021年 8月末 >

	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	当年実績	前年期末比
クロコダイルメンズ	452	—	—	438	438	▲ 14
Relax	279	—	—	278	278	▲ 1
Sports	125	—	—	118	118	▲ 7
クロコダイルレディス	375	—	—	369	369	▲ 6
Relax	182	—	—	175	175	▲ 7
Chic	95	—	—	102	102	+7
スイッチモーション	91	—	—	79	79	▲ 12
クロコダイル直営店	14	4	7	—	11	▲ 3
Penfield	2	—	—	—	—	▲2
計	934	4	7	886	897	▲ 37

※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 決算概要【生産地】

生産拠点 国別構成比（金額ベース）



- ▶ ミャンマー（情勢不安）：生産の大部分を他国に振替え進行
- ▶ ベトナム（ロックダウン）：一部商品で生産調整を行いながら納期交渉し影響を軽微に収める
- ▶ 当面の間カントリーリスクを分散させ引き続き品質管理を徹底し安定した商品供給体制を維持
- ▶ 中国（新疆ウイグル自治区強制労働問題）：人権方針を制定し公表、人権尊重の観点から今後も適切に対応

2021年8月期 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159億47百万円と微増
- ▶ 借入金の返済および配当を行いながらも
現金同等物は前年期末の53億34百万から58億50百万円と増加に転じ ②強固な財務基盤の回復が着実に進む

	2020年8月期	2021年8月期			
	期末	期末	構成比	前年期末比増減	前年期末比増減率(%)
流動資産	9,095	9,068	43.2%	▲ 27	▲0.3%
現預金＋有価証券	5,334	5,850	27.8%	516	9.7%
現金及び預金	4,334	4,850	23.1%	516	11.9%
有価証券	999	999	4.8%	0	0.0%
売掛金等	1,249	1,038	4.9%	▲ 211	▲16.9%
たな卸資産	2,292	1,965	9.4%	▲ 326	▲14.3%
その他	218	213	1.0%	▲ 4	▲2.2%
固定資産	11,822	11,945	56.8%	122	1.0%
有形固定資産	6,748	6,638	31.6%	▲ 109	▲1.6%
無形固定資産	25	19	0.1%	▲ 5	▲23.2%
投資その他の資産	5,048	5,286	25.2%	237	4.7%
資産合計	20,917	21,013	100.0%	95	0.5%
流動負債	4,010	4,084	19.4%	74	1.9%
固定負債	1,107	980	4.7%	▲ 127	▲11.5%
負債合計	5,118	5,065	24.1%	▲ 52	▲1.0%
純資産合計	15,799	15,947	75.9%	148	0.9%
負債・純資産合計	20,917	21,013	100.0%	95	0.5%

中期ビジョン 「Yamato2023」

22年8月期計画

—— 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」



「もの創り」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

—— ミッションに基づき目指す ——

「シン・ブランド創り」とは……

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

||

ヤマトが掲げるミッション・存在意義

—— 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」

3年後の
あるべき姿に向け
掲げた
3つの分野

- 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）

22年8月期＝中期ビジョン2年目

各分野が目指す指標と活動が連動していく段階

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

レギュラーライン



サブライン



CROCODILE CODE

21年秋冬より商品や店頭に本格的に反映

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）

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

2022年8月期・通期計画

(連結)	2022年8月期					
	通期計画	前年比 (増減率)	上期計画	前年比 (増減率)	下期計画	前年比 (増減率)
売上高	19,800	-	10,350	-	9,450	-
営業利益	100	-	70	-	30	-
<売上比>	0.5%	-	0.7%	-	0.3%	-
経常利益	250	-	190	-	60	-
<売上比>	1.3%	-	1.8%	-	0.6%	-
当期純利益	150	-	120	-	30	-
<売上比>	0.8%	-	1.2%	-	0.3%	-

※2022年8月期の連結業績予想については、2022年8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 2020年3月31日）等を適用するため、上記の連結業績予測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、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益に与える影響は軽微となる見通しです。

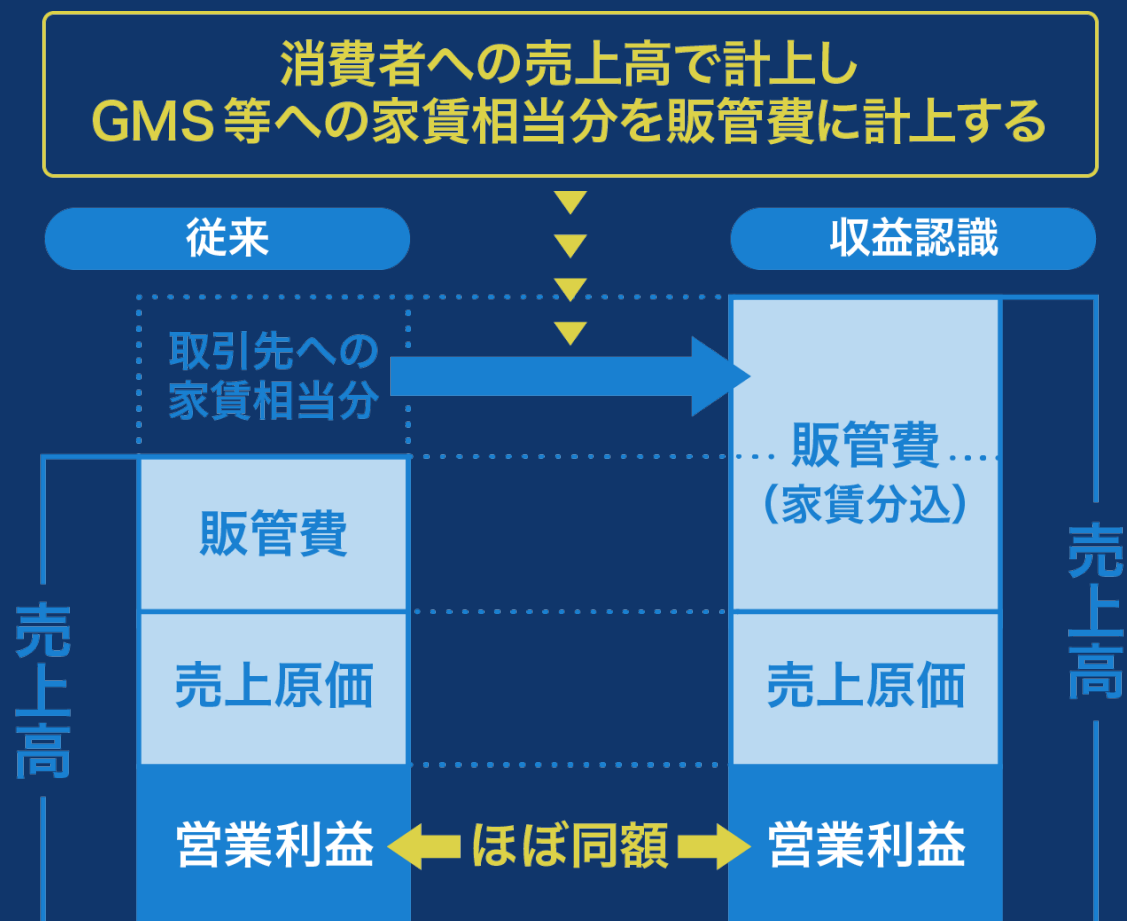
<単位 百万円>

通期での「増収増益」を目指す

2022年8月期・通期計画

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



出退店計画

.....

865店舗
＜直営 **11** 店舗 コーナー **854** 店舗＞

純減数（前年比）
▲32店舗
＜直営±0店舗 コーナー**▲32**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

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

E

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**
 - ・ 2021 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
- ▶ **副資材における環境に配慮したグリーン調達及び縮減への取り組み**
 - ・ 商品袋、ハンガー、襟キーパー、クリップなどの脱プラスチック素材への代替検討
 - ・ 商品下げ札、襟台紙、中紙などの使用数量の縮減検討



S

Social

社会分野と 生産性向上への 取り組み

- ▶ **人権問題への取り組み**
 - ・ ヤマト インターナショナル グループ 人権方針の制定（2021年8月6日）
 - ・ 人権デューデリジェンス体制の整備に継続的に取り組む
- ▶ **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%）
 - ・ リモートワーク、出勤時間選択、短時間勤務、時間有給などが既に定着



G

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断な経営判断**
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

引き続き持続可能な社会の形成に向け活動・貢献

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

※2021年7月9日付で株式会社東京証券取引所より新市場区分における一次判定結果を受領し
「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認

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。