

YAMATO INTERNATIONAL INC. 4Q 2023 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】 東証スタンダード 証券コード8127 【決算月】 8月

OVERVIEW

中期ビジョン「Yamato 2023」の最終年度となる23年8月期は、3年後のあるべき姿に向けて掲げた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)、それぞれの分野で取り組み課題や指標をやり切り 成し遂げる1年と位置付けスタート。その結果は全段階の利益において公表数値を達成し、業績の上方修正と増配を公表するなど順調に推移。

店頭は平時に対し売上が9割で推移しても利益が出せる体制の構築に引き続き注力。コロナ感染拡大の影響を受けた第1四半期は苦戦したものの、上期終盤の2月以降は9割以上で推移、4月単月は19年度も上回り通期93%と目指してきた水準を達成。ECは引き続き順調に推移、クロコダイルアプリも利用者が拡大し総会員数も約79万人に到達、売上+26%増と伸長。

在庫は次シーズン物の先行引取りにより前年増となる内容も問題なし。シーズン前半の売上動向に応じた追加発注の判断、短期期での生産・供給が課題。粗利率は円安等の影響を緩和すべく上代設定見直し、プロパー消化率も向上するが原価率上昇の影響により▲0.9pt悪化。

「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、中期ビジョン「Yamato 2026～シン・ブランド創り～」を新たにスタート。既顧客の活性化を大前提としながら、10年後を視野に次世代の潜在顧客獲得により比重を置いた戦略を実践。①収益率を高める分野(GMS) ②売上を伸ばさせる分野(EC/CITERA) ③将来の成長基盤を確立する分野(直営)これら各分野に引き続き注力することで、企業価値・ブランド価値・提供価値 それぞれの「価値拡大」を目指す。

連結PL

	2022/8	2023/8	2024/8 (計画)
売上高	19,398	20,801	22,000
営業利益	144	302	350
<売上比>	0.7%	1.5%	1.6%
経常利益	641	588	420
<売上比>	3.3%	2.8%	1.9%
当期純利益	452	563	330
<売上比>	2.3%	2.7%	1.5%

配当

	2022/8	2023/8 ※	2024/8 (計画)
配当	6円 中間0円/期末6円	12円 中間0円/期末12円	12円 中間6円/期末6円

※2023年9月22日「業績予想及び配当予想の修正(増配)に関するお知らせ」を公表

BS

	2022/8	2023/8
流動資産	9,737	10,515
現預金+有価証券	6,634	7,217
固定資産	11,647	11,961
有形固定資産	6,556	6,568
無形固定資産	25	18
資産合計	21,385	22,476
流動負債	4,684	4,358
固定負債	705	1,318
負債合計	5,390	5,677
純資産合計	15,994	16,798
負債・純資産合計	21,385	22,476

2020年

コロナ禍

2021年

黒字化達成

2022年

増収増益達成

2023年

2024年

中期ビジョン「Yamato 2023」

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「シン・ブランド創り」に基づき目指す

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
真のブランドを創る

ヤマトが掲げるミッション・存在意義

各分野が目指す指標をやりきり成し遂げる1年 → 「公表数値」達成・10年ぶりの利益水準を回復

10年後を視野に 次世代の潜在顧客獲得 に比重を置いた戦略を実践 中期ビジョン「Yamato 2026」

①収益率を高める分野(GMS)

- あるべき店舗の原型づくりを目指し、店舗の空間設計や新什器の実証実験を継続して実施
→ブランドサイン・テーブル什器の開発が進む
- 投資対効果に確信を持って多店舗展開へと移行できるよう、実証実験にて新什器投資による収益率向上を実現

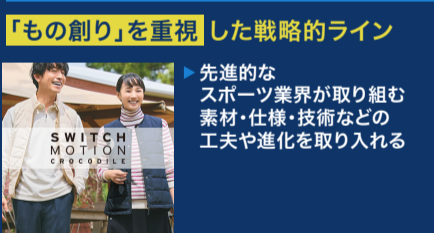


クロコダイル コードレディス



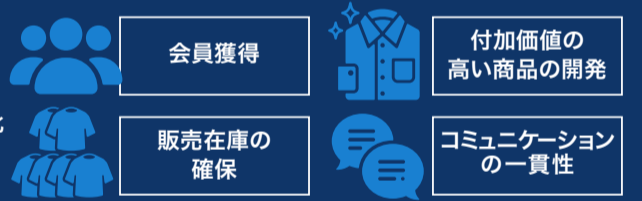
潜在顧客獲得に特化した商品・ラインとして先進的な役割りを担う

スイッチモーション クロコダイル(メンズ・レディス)



②売上を伸ばさせる分野(EC/CITERA)

- 高い成長を目指しながらも利益重視の運営を行う
- クロコダイル コードレディス/スイッチモーションの展開を強化
→次の世代獲得による顧客層の若返りを推進



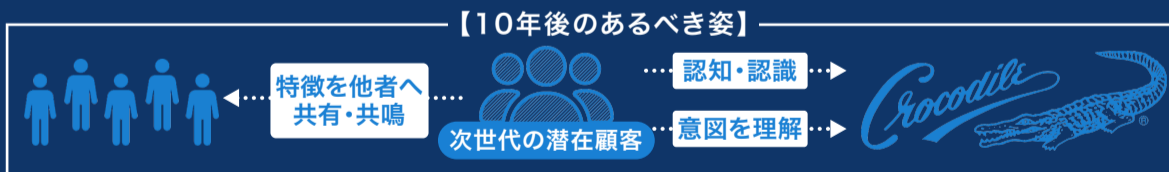
クロコダイル・CITERA共に成長を目指す

③将来の成長基盤を確立する分野(直営)

- 郊外の地域密着型施設へメンズ・レディス複合店の出店を推進
- 次世代の潜在顧客獲得に向け、クロコダイルコードレディスを柱とするレディス特化型店舗を開発
- アウトレットは既存店舗の売上拡大を図ることで新たな商業施設への新規出店を目指す



①～③各分野の取り組みを強化



お客様も社員も誇れる真のブランドになっている姿を目指す

TVCMを関西・関東エリアにて放映(ブランド認知拡大を図る)



10/14～ 中部・山陽・九州・沖縄エリアで放映予定

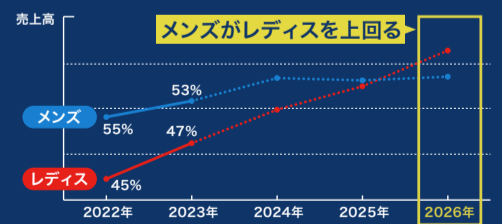
既顧客の活性化・潜在顧客の獲得を目指し、中長期的なブランドへの投資を行うことで、お客様も社員も誇れる「シン・ブランド創り」を実現

その他関連トピックス

「Yamato 2026」完了時点 売上構成 予測

レディス > メンズ

クロコダイル レディス・コードレディス・スイッチモーションレディスが順調に成長し更なる拡大が期待される



生産地

【2023年4Q構成比】
東南アジア:50% 中国:46%
計画的に推し進めてきた東南アジア諸国での生産拠点開拓が進み、初めて東南アジア比率が中国を上回る

配当金

【2023年8月期配当】
期末12円を予定
【2024年8月期配当】
12円/年(中間6円・期末6円)
3年ぶりの中間配当を予定

ESGに関する取り組み

ESGに関する活動を推進する役割を担う「Yamato 未来創造プロジェクト」



環境に配慮した「もの創り」を関連部署と協働し推進
目標:2030年時点で環境配慮型素材を使用した商品の割合50%にする
ウガンダオーガニックコットンによる商品の開発・販売
産業支援や雇用創出に寄与する
持続可能な社会形成に貢献するため
当社だからこそやれること、やる意義があることに取り組み
企業自身の持続的成長に繋げる