

2023年 8月期

決算説明資料

2023.10.13

YAMATO INTERNATIONAL INC.

<東証スタンダード市場 8127>

3年に及ぶコロナ禍を乗り越え
社会・経済活動は正常化に向かい、かつての日常に戻りつつある一方……

政治・経済の変化

複雑化する外交関係・金融市場 / 物価上昇

社会問題

少子化・高齢化

その他

気候変動・地政学リスクの高まり

ますます不透明感を増す環境

 **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「Yamato 2023」を推進
「シン・ブランド創り」を目指し活動

2023年8月期

決算概要

中期ビジョン最終年度：23年8月期

【 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）

各分野の課題・指標をやり切り
成し遂げる1年

2023年8月期 決算概要



▶ 売上高	208億 1百万円
▶ 営業利益	3億 2百万円
▶ 経常利益	5億 88百万円
▶ 当期純利益	5億 63百万円

- ▶ 21年8月期「黒字化」 / 22年8月期「増収増益」 / 23年8月期「公表数値」達成
- ▶ 今期 10年ぶりとなる利益水準を回復
- ▶ 「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

(連結)	2022年8月期		2023年8月期		
	実績	9/22修正公表	実績	前年比 (増減率)	9/22修正公表比 (増減率)
売上高	19,398	20,800	20,801	7.2%	±0%
営業利益	144	300	302	109.2%	0.9%
<売上比>	0.7%	1.4%	1.5%	0.7pt	±0pt
経常利益	641	580	588	▲8.2%	1.4%
<売上比>	3.3%	2.8%	2.8%	▲0.5pt	±0pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	452	560	563	24.6%	0.6%
<売上比>	2.3%	2.7%	2.7%	0.4pt	±0pt

※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

<単位 百万円>

2023年8月期 決算概要【売上・既存店】

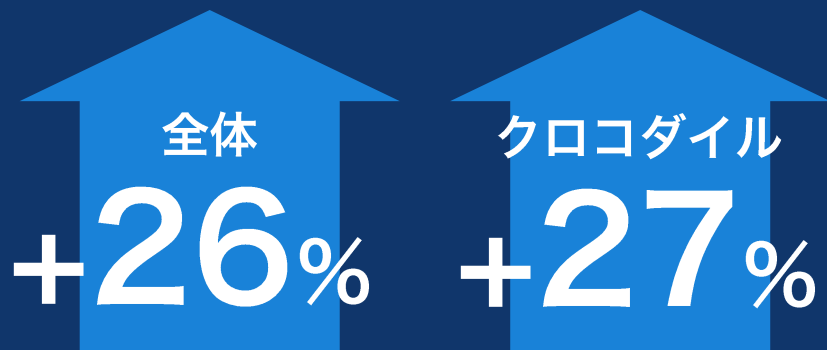
売上
+7.2%

既存店
+7%

- ▶ 売上高+7.2%の増収
- ▶ クロコダイルグループ+7%の増収
- ▶ 既存店全社ベースで+7%の増収

	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 クロコダイル	小計	
売上 (前年比)	+7.2%	+3%	+8%	+8%	+5%	+25%
既存店 (前年比)	+7%	+4%	+10%	+9%	+7%	+12%

2023年8月期 決算概要【EC】



- ▶ Eコマース市場の傾向は伸び率が鈍化しつつある中当社は引き続き高い伸長率を継続
- ▶ クロコダイルアプリ利用者は順調に拡大し総会員数79万人に到達
- ▶ 売上は前年比 +26%増と高い伸長率を維持

LINE+メルマガ+アプリ 会員数推移

前年
比較

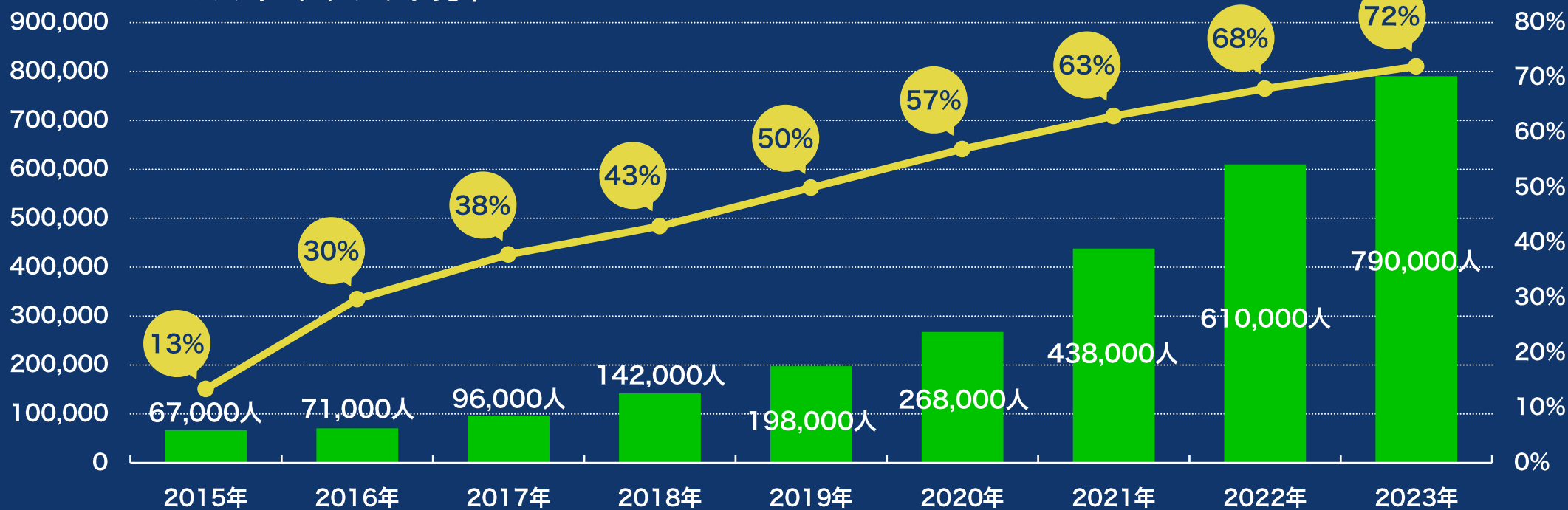
会員数
+30%

EC売上
+26%

スマホ+タブレット構成比
68%⇒72%

■ LINE + ☒ + (APP) 会員数

● スマホ+タブレット比率



2023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（19年8月期）売上の9割で推移しても利益を出せる体制を構築し、今期はより高い水準での達成を目指す
- ▶ 感染拡大第7波・8波の影響を受けた第1四半期は苦戦するも2月以降はコンスタントに9割以上で推移
- ▶ **4月単月は19年度の実績を上回り、通期で93%を達成**

		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	感染拡大第7波・8波の影響							90%	
	前年比	78%	95%	84%	97%	87%	98%			
EC	前年比	107%	118%	97%	105%	108%	120%	108%		
		134%	140%	101%	122%	131%	149%	127%		
		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	2月以降コンスタントに9割以上で推移								
	前年比	94%	101%	98%	97%	99%	82%	96%	93%	
EC	前年比	120%	111%	105%	101%	102%	98%	106%	107%	
EC	前年比	107%	116%	148%	121%	127%	124%	125%	126%	

2023年8月期 決算概要【在庫・粗利】

在庫
1.6億円

【在庫】

- ▶ 秋物を前倒しで引き取ったことに起因（これから販売する在庫内容に問題なし）
- ▶ 2月以降は春夏物の売行きが好調に推移するも（特にレディースは想定以上のペースで在庫消化）シーズン後半夏物在庫が不足
秋物を早めに展開するも猛暑となった8月で失速
- ▶ 売上動向に応じた追加発注の判断や短納期での生産・供給は継続課題

前年実績(単体)	当年実績(単体)	前年比(増減額)
1,666	1,830	164

<単位 百万円>

【粗利率】

- ▶ 円安や原材料価格高騰の影響を緩和するべく上代設定を見直しオペレーションの精度向上によりプロパー消化率が改善されるも原価率の上昇がこれらの対応を上回り粗利率に影響
- ▶ 適切な商品調達や付加価値の構築、その価値に見合った上代設定を行い最適なオペレーションによる粗利率の向上に努める

前年実績	当年実績	前年比(増減率)
58.4%	57.5%	▲0.9pt

粗利率
▲0.9pt

2023年8月期 決算概要【販管費】

販管費
4.6億円

- ▶「シン・ブランド創り」を实践するべくあるべき店舗の姿へ向けた新仕器の開発、40年ぶりのTVCM、再開した直営店の出店など積極的な投資を行うも計画内に収まる
- ▶今後も業務の効率化、無駄の削減を徹底しながら、中長期的なブランド価値拡大を目指した投資実施

(連結)	2022年8月期			2023年8月期			前年比 (増減額)	
	実績 (新基準)	売上比	実績 (旧基準)	実績 (新基準)	売上比	実績 (旧基準)	新基準	旧基準
販売管理費	11,191	57.7%	6,447	11,648	56.0%	6,664	456	216
人件費	4,530	23.4%	4,530	4,467	21.5%	4,467	▲63	▲63
支払手数料	153	0.8%	154	174	0.8%	176	21	21
賃借料	159	0.8%	159	186	0.9%	186	26	26
減価償却費	139	0.7%	139	127	0.6%	127	▲11	▲11
その他経費	6,209	32.0%	1,462	6,692	32.2%	1,706	483	243

<単位 百万円>

2023年8月期 決算概要【出退店状況】

出退店実績

878店舗

<直営13店舗 コーナー865店舗>

純減数
(前年期末比)

▲8店舗

<直営+2店舗 コーナー▲10店舗>

2023年8月期 決算概要【出退店状況】ブランド別

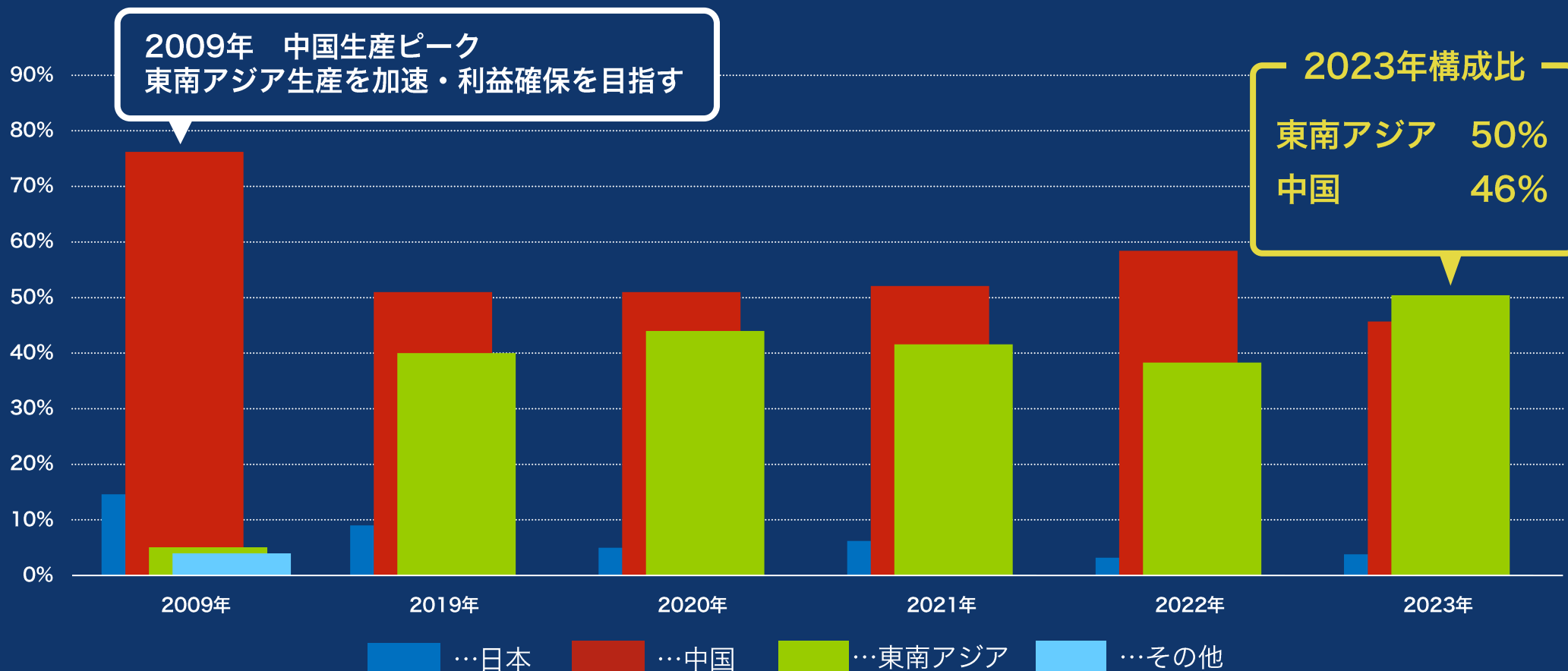
ブランド別 店舗数 < 2023年 8月末 >

	前年実績 (2022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	432	-	-	426	426	▲6
リラックス	263	-	-	261	261	▲2
スイッチモーション クロコダイルメンズ	123	-	-	127	127	+4
クロコダイルレディス	364	-	-	360	360	▲4
リラックス	164	-	-	164	164	±0
クロコダイル コード	107	-	-	110	110	+3
スイッチモーション クロコダイルレディス	79	-	-	79	79	±0
クロコダイル直営店	11	5	8	-	13	+2
計	886	5	8	865	878	▲8

今期より出店を再開した直営店は郊外の地域密着型施設への出店を強化
引き続き店舗採算を重視した出退店政策を推進

2023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）



- ▶ 計画的に押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
- ▶ 期中の追加生産体制を強化する為に商品原価や生産リードタイムなどを考慮しバランスがとれた生産国の選定が求められる
- ▶ シーズンを通じて安定した売上を確保するべく、切れ目のない商品供給の体制構築を目指す

2023年8月期 決算概要【貸借対照表】

- ▶ 純資産が前年期末の159億94百万円から167億98百万円と増加
- ▶ 現金同等物はコロナ前の水準にもどりつつあり、健全な財務体質を維持
- ▶ 今後もいかなる経営環境においても事業に集中できる強固な財務基盤を堅持

	2022年8月期	2023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	9,737	10,515	46.8%	777	8.0%
現預金＋有価証券	6,634	7,217	32.1%	583	8.8%
現金及び預金	5,605	4,817	21.4%	▲788	▲14.1%
有価証券	1,028	2,399	10.7%	1,371	133.3%
売掛金等	1,212	1,205	5.4%	▲7	▲0.6%
たな卸資産	1,756	1,943	8.6%	186	10.6%
その他	133	149	0.7%	15	11.4%
固定資産	11,647	11,961	53.2%	314	2.7%
有形固定資産	6,556	6,568	29.2%	12	0.2%
無形固定資産	25	18	0.1%	▲6	▲27.0%
投資その他の資産	5,065	5,374	23.9%	308	6.1%
資産合計	21,385	22,476	100.0%	1,091	5.1%
流動負債	4,684	4,358	19.4%	▲326	▲7.0%
固定負債	705	1,318	5.9%	613	86.9%
負債合計	5,390	5,677	25.3%	286	5.3%
純資産合計	15,994	16,798	74.7%	804	5.0%
負債・純資産合計	21,385	22,476	100.0%	1,091	5.1%

中期ビジョン
「Yamato 2026
～シン・ブランド創り～」

24年8月期計画

—— Yamato INTERNATIONAL 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

ミッションに基づき目指す

「シン・ブランド創り」

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

——「シン・ブランド創り」を目指しスタート——

中期ビジョン「Yamato 2026」

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

主要分野

- ①収益率を高める分野（GMS）
- ②売上を伸長させる分野（EC/CITERA）
- ③将来の成長基盤を確立する分野（直営）

各分野における課題に取り組み指標達成を目指す

中期ビジョン「Yamato 2026 ～シン・ブランド創り～」

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



①収益率を高める分野（GMS）

クロコダイル コードレディス II

デザイン性・トレンド性を重視した
戦略的なライン



コーナー・直営プロパー店にて品揃えの一部としてスモールテスト実施
2年経過・次のフェーズへ

- ▶ スタイル/コーディネート提案前提の「もの創り」で差別化
- ▶ リブランディング後 最も高い成長率で推移
- ▶ 24年春夏から商品構成を拡充、一部店舗にて独立店舗へと拡張

①収益率を高める分野（GMS）

スイッチモーション クロコダイル (メンズ・レディース)

||

「もの創り」を重視した戦略的なライン



スポーティーなブランドイメージを戦略的に活用するも
まだまだ発展途上

- ▶ 先進的なスポーツ業界が取り組む素材・仕様・技術などの工夫や進化を取り入れる

中期ビジョン「Yamato 2026 ～シン・ブランド創り～」

①収益率を高める分野（GMS）

クロコダイル コードレディス



スイッチモーションクロコダイル



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

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



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

引き続き重視・取り組み強化

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・レディース複合店の
出店を推進

2023年10月6日

クロコダイル

ニューポートひたちなか店 オープン



- ▶ 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ースを柱とする
レディー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

【10年後のあるべき姿】



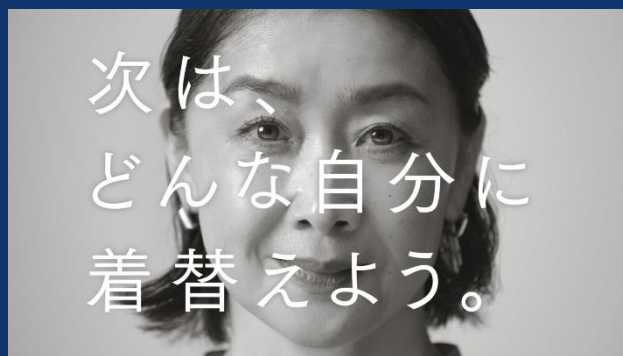
お客様も社員も誇れる
真のブランドになっている姿を目指す

その他関連トピックス

2024年8月期 計画（その他関連トピックス）

TVCMを関西・関東エリアにて放映（ブランド認知拡大を図る）

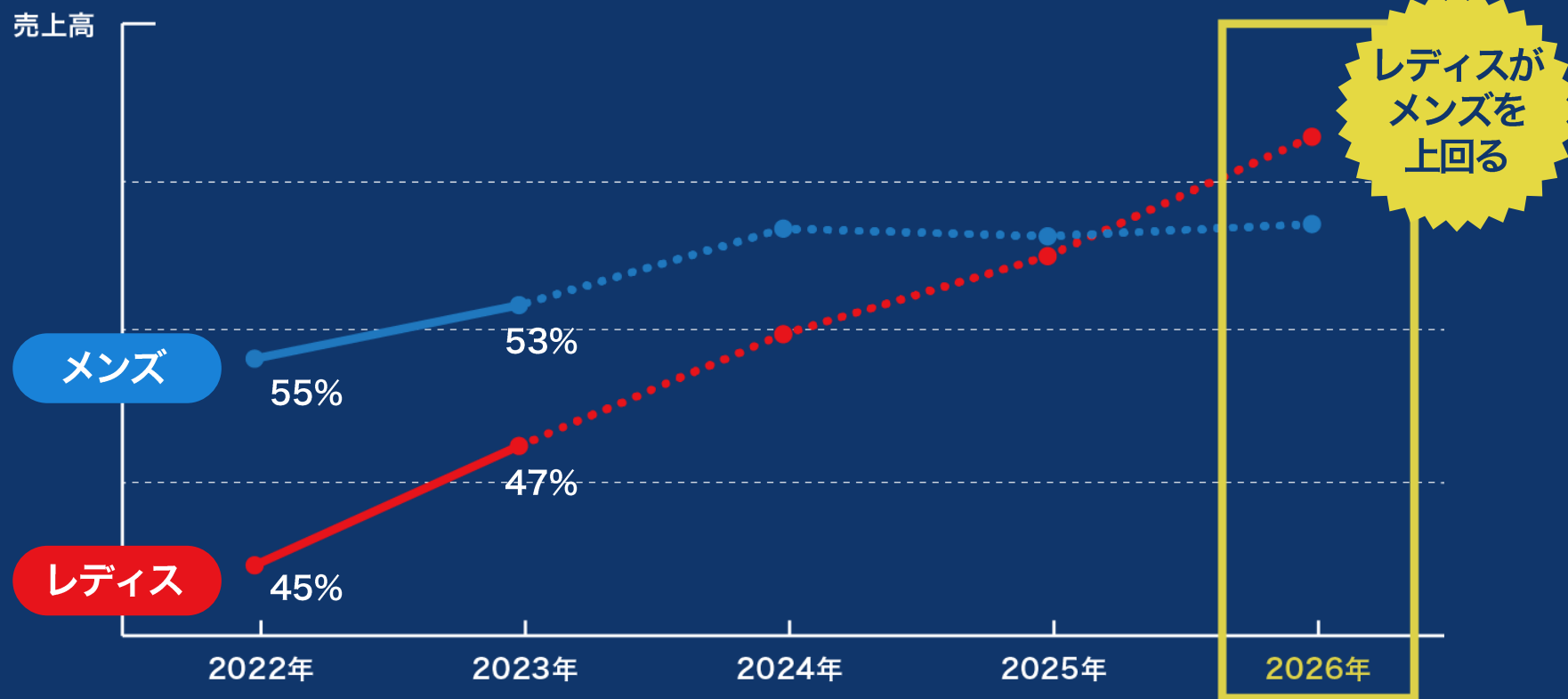
10/14～ 中部・山陽・九州・沖縄エリアで放映予定



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

「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が
順調に成長し更なる拡大が期待される

2024年8月期 計画

(連結)	2024年8月期					
	通期実績	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	22,000	5.8%	11,500	6.8%	10,500	4.6%
営業利益	350	15.6%	220	0.3%	130	55.9%
<売上比>	1.6%	0.1pt	1.9%	▲0.1pt	1.2%	0.4pt
経常利益	420	▲28.6%	250	▲40.3%	170	0.3%
<売上比>	1.9%	▲0.9pt	2.2%	▲1.7pt	1.6%	▲0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	330	▲41.4%	180	▲47.8%	150	▲31.4%
<売上比>	1.5%	▲1.2pt	1.6%	▲1.6pt	1.4%	▲0.7pt

<単位 百万円>

「シン・ブランド創り」を実践するための戦略的な投資を行いながら
企業価値・ブランド価値・提供価値の
 中長期的な「価値拡大」を目指す

2024年8月期 計画【出退店】

出退店計画

857 店舗
＜直営 16店舗 コーナー 841店舗＞

純減数
(前年期末比)
▲21 店舗
＜直営+3店舗 コーナー▲24店舗＞

2023年8月期配当
期末12円を予定

※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

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

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

- ・ 2023年度のコピー用紙使用枚数77%削減（2016年度対比）
- ・ コーナー約900店舗へのタブレット配備・オフィス改装

▶ 商品・副資材における環境に配慮したグリーン調達への取り組み

- ・ ウガンダオーガニックコットンをはじめとする環境配慮型素材を使用した商品の企画
- ・ 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



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（内女性1名）
- 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

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を50%にする
- ・ リサイクルした素材やボタンの使用
- ・ 商品の製造過程における環境への配慮などつくる責任を果たす

▶ ウガンダオーガニックコットンによる商品の開発・販売

安定的にウガンダコットンを使用・拡大することで
ウガンダの産業支援や雇用創出に寄与

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

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。