YAMATO INTERNATIONAL INC.
4Q 2026 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】
【資本金】49億17百万円　<大阪本社>〒577-0061　大阪府東大阪市森河内西1丁目3番1号
【 上場 】東証スタンダード　証券コード8127　【決算月】8月　<東京本社>〒143-0006　東京都大田区平和島5丁目1番1号

OVERVIEW

中期ビジョン「Yamato 2026」の最終年度となる26年8月期は、引き続き主要分野における課題に取り組み、その達成を目指すことに注力。
レディスは堅調に伸長し、通期で初めて売上構成比がメンズを上回る。一方メンズは、プロパー販売月の計画乖離と、店舗数の減少に伴う売上の低下により苦戦。
その結果、増収増益となるも 営業・経常利益において減益となり、10月2日に業績予想の修正を公表。

2027年6月に会社設立80周年を迎える節目に、新・中期ビジョン「Yamato 2029」をスタート。「シン・ブランド創り」を引き継ぎながら、新しい成長基盤をつくる3年間に。
「クロコダイル」による「既存事業の成長」、自ら保有している商標を活用した「新規事業の創出」、会社の資金を有効活用した「M&A」などによる中長期的な企業価値の向上、これらの戦略を実行し、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

<単位 百万円>

	2025/8	2026/8	2027/8(計画)
売上高	19,444	19,882	20,300
営業利益	▲201	▲289	150
<売上比>	—	—	0.7%
経常利益	▲62	▲100	250
<売上比>	—	—	1.2%
当期純利益	143	203	200
<売上比>	0.7%	1.0%	1.0%

※2026年10月2日「業績予想の修正に関するお知らせ」を公表

配当金

	2025/8	2026/8(予定)	2027/8(予定)
配当	16円 中間6円/期末10円	14円 中間6円/期末8円	14円 中間6円/期末8円

年間配当金14円以上を前提に、配当性向80%以上の安定配当

BS

<単位 百万円>

	2025/8	2026/8
流動資産	10,308	9,600
固定資産	12,992	13,147
資産合計	23,301	22,748
流動負債	4,563	4,042
固定負債	1,423	1,386
負債合計	5,986	5,429
純資産合計	17,314	17,318
負債・純資産合計	23,301	22,748

「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

「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

新・中期ビジョン取組み「Yamato 2029 ～パッション&クリエイション～」

基幹事業「クロコダイル」による「既存事業の成長」

❶ストラテジックラインとレディスの成長

次の世代の潜在顧客獲得を目指す 2つのラインが順調に成長



グループの成長エンジンとして 更なる売上規模の拡大を目指す

「クロコダイル」レディスを筆頭に 更なるレディスブランドの 成長に努める

直貿
中国 ベトナム ＋ シャツ パンツ アウター ＋ CROCODILE CODE SWITCH MOTION CROCODILE
2029年度 直貿比率を約2倍に高める

直流
ベトナム ▶優良工場との協業 ▶新たな検品・検針拠点

バリューチェーンを見直し コストを低減 ➡ 粗利率の底上げ

❷「クロコダイル」メンズのリブランディング

【1】出遅れたリブランディングの巻き返し

21年秋冬～リブランディング
"大人のTPO"を スマートに演出 ⇔ メンズ既顧客は 過度な変化が苦手 → 変化に乏しく無難な企画

欲しいと思われる提案ができていなかった

26年秋冬シーズン～新たなチャレンジ
・新しい商品の開発
・スタイル／コーディネートの見直し
・コラボ企画の提案 phiten

プロパー販売▶売上最大化▶適正在庫 ▶値引き抑制▶粗利率改善

【2】出店戦略によるトップラインの引き上げ

3年間で 店舗数大幅減 → 失った売上高も 見逃せない規模に

店舗数 (23/8期比) ▲31減

中期ビジョン「Yamato 2029」
▶出店攻勢に転じ トップラインを引き上げる
▶面積の拡張
SWITCH MOTION CROCODILE / Relax
テイストや価格帯スタイル／コーディネート 求められる提供価値を確立

❸新規事業の創出

25年秋冬よりスタート ブラックライン

お客様	商品	販路
コスパ重視で 手軽にファッションを 楽しみたい	一貫性を重視しながら クロコダイルとは 差別化	GMS以外の 成長著しい販路

crocodile ブランドロゴもすみ分け 黒いシルエットのワニのマークで展開

レディス市場
ライセンス事業の成長余地が大きい
CROCODILE 新規アイテム・ライセンシー開拓を強化 メンズに匹敵する事業規模を目指す

会社全体の利益成長に 貢献する取組み

❹M&A

資金を有効活用 → 収益・成長につながる会社や事業に投資 → 利益を生み資本効率を改善

中長期的な企業価値の向上を目指す

投資のスコープ
❶親和性
顧客層・ビジネスモデルが既存事業と類似
❷補完性 / 機能強化
既存事業で網羅できていない顧客層・チャネルを補う
❸新規事業領域

成長につながる分野への投資の可能性を検討し速やかに着手

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

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

課題・施策

利益の拡大
● シン・ブランド創り
● 「Yamato 2029」の4つの施策
・ストラテジックラインとレディスの成長
・「クロコダイル」メンズのリブランディング
・新規事業の創出
・M&A

資産効率の向上
● 株主還元策の強化
・配当政策の基本方針 2025年10月3日「配当政策の基本方針の変更に関するお知らせ」公表
・自己株式取得の機動的な実施 2026年2月20日「自己株式の取得及び自己株式の買付けに関するお知らせ」公表
● 政策保有株式の縮減
・2028年度末までに簿価ベースで30%の縮減を目指す (2024年度期初比) 2026年度:5銘柄 縮減

キャッシュアロケーションイメージ
キャッシュフロー → 株主還元 ・配当政策の基本方針 ・自己株式取得 → 成長投資 ・コア事業成長投資 ・EC/DX戦略投資 ・M&A戦略投資 → 資金調達 ・政策保有株式売却 ・有利子負債活用

【お問合せ先】　ヤマト インターナショナル 東京本社IR経営企画室 保田・長澤　TEL：03-5493-5629　FAX：03-5493-5680　WEB SITE：www.yamatointr.co.jp