

2024年 8月期

決算説明資料

2024.10.11

YAMATO INTERNATIONAL INC.

〈東証スタンダード市場 8127〉

コロナ前の活気を取り戻し、時代の転換期

政治・経済

- ・円安による物価の高騰
- ・史上最高値の株価
- ・金利・賃金の上昇

▶ 様々な指標が30数年ぶりに更新
デフレ経済が終焉、インフレ社会へ

ライフスタイル

- ・気候変動
- ・リベンジ消費の反動
- ・賃金上昇を実感しにくい物価上昇率
- ・年金受給者の生活を直撃する物価高

▶ 先行き不透明感による
消費マインドの低迷

 **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 2026」を推進
「シン・ブランド創り」を目指し活動

2024年8月期

決算概要

新・中期ビジョン「Yamato 2026 ～シン・ブランド創り～」
初年度：24年8月期

【 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）

それぞれの分野における課題に取り組み
その達成を目指しスタート

2024年8月期 決算概要



▶ 売上高	211億 39百万円
▶ 営業利益	2億 62百万円
▶ 経常利益	3億 85百万円
▶ 当期純利益	3億 52百万円

- ▶ 助成金の剥落などもあり増収減益
- ▶ **当期純利益は公表値を達成**

(連結)	2023年8月期	2024年8月期			
	実績	公表	実績	前年比(増減率)	公表比(増減率)
売上高	20,801	22,000	21,139	1.6%	▲3.9%
営業利益	302	350	262	▲13.2%	▲24.9%
<売上比>	1.5%	1.6%	1.2%	▲0.2pt	▲0.3pt
経常利益	588	420	385	▲34.4%	▲8.1%
<売上比>	2.8%	1.9%	1.8%	▲1.0pt	▲0.1pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	563	330	352	▲37.4%	6.9%
<売上比>	2.7%	1.5%	1.7%	▲1.0pt	0.2pt

<単位 百万円>

2024年8月期 決算概要【売上・既存店】

売上
+1.6%

既存店
+2%

- ▶ 売上高+1.6%の増収
- ▶ クロコダイルグループ+2%の増収
- ▶ 既存店全社ベース+2%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 クロコダイルレディス	小計	
売上 (前年比)	+1.6%	▲1%	+1%	+7%	±0%	+20%
既存店 (前年比)	+2%	±0%	+1%	+10%	+1%	+9%

2024年8月期 決算概要【既存店・客数・客単価月次推移】

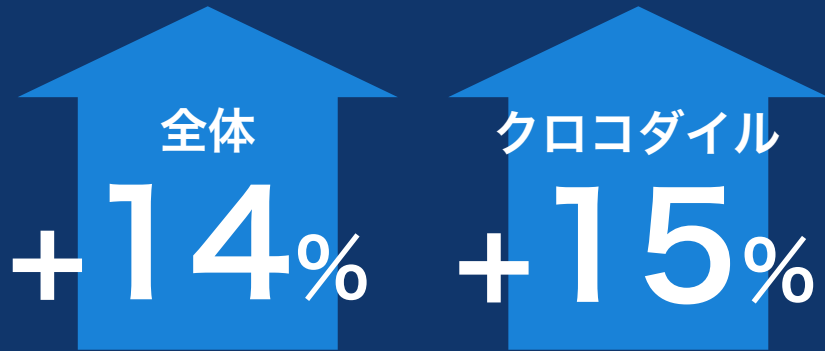
店頭

- ▶ 上期は順調に推移
- ▶ 下期は積極的な仕入計画をもって臨むも、3月の寒の戻りにより春物プロパー販売が低迷
シーズン前半に崩れた在庫バランスが尾を引き、8月の主力商材であるカットソーの品揃えが欠落
- ▶ 通期の前年比は **既存店売上+2%増、客数±0% 客単価+2%増**

		9月	10月	11月	12月	1月	2月	上期累計		
既存店	売上	← 上期は全般順調に推移 →							104%	
	客数	97%	104%	111%	102%	103%	108%	102%		
	客単価	93%	100%	107%	103%	103%	106%	102%		
		3月	4月	5月	6月	7月	8月	下期累計	通期累計	
既存店	売上	← 春物プロパー販売低迷 →		← 在庫バランスを崩す →			← カットソーの品揃えが欠落 →			
	客数	91%	100%	96%	104%	107%	94%	99%	102%	
	客単価	94%	102%	95%	99%	112%	89%	99%	100%	
		98%	100%	101%	106%	97%	106%	101%	102%	

※客数・客単価：主要コーナー及び直営店の既存店前年比を記載

2024年8月期 決算概要【EC】



- ▶ 売上は**前年比+14%増**と順調に成長
- ▶ クロコダイルアプリ利用者を含む**総会員数は96万人**いよいよ**100万人**の大台が見える

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
	+22%	+14%	72%⇒73%



2024年8月期 決算概要 【在庫・粗利】

在庫
2.4億円

【在庫】

- ▶ シーズン初月で在庫バランスを崩したことが主要因
- ▶ 9月でも消化を促進
- ▶ 端境期のMD設計の見直し、在庫回転率・プロパー消化率を重視した効率運営に努める

<単位 百万円>

前年実績 (単体)	当年実績(単体)	前年比(増減額)
1,830	2,070	+240

粗利率
▲0.8pt

【粗利率】

- ▶ 在庫消化を優先したことで粗利率が低下
- ▶ 生産地の東南アジアシフトや 適正な価格転嫁と上代設定の見直しを実現し**原価率は改善**

前年実績	当年実績	前年比 (増減率)
57.5%	56.7%	▲0.8pt

2024年8月期 決算概要【販管費】

販管費
0.8億円

- ▶ 「シン・ブランド創り」を実践するべく、あるべき店舗の姿へ向けた新什器の開発、TVCM、直営店の出店など**積極的な投資を行う**
- ▶ 東京本社ビルの資産価値向上を目的とした 補修工事も費用計上
- ▶ 販管費+0.8億円増となるも**計画内に収まる**

(連結)	2023年8月期		2024年8月期		
	実績	売上比	実績	売上比	前年比 (増減額)
販売管理費	11,648	56.0%	11,731	55.5%	82
人件費	4,467	21.5%	4,459	21.1%	▲7
支払手数料	174	0.8%	197	0.9%	22
賃借料	186	0.9%	214	1.0%	27
減価償却費	127	0.6%	138	0.7%	10
その他経費	6,692	32.2%	6,721	31.8%	29

<単位 百万円>

2024年8月期 決算概要【出退店状況】

出退店実績

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>

2024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 < 2024年 8月末 >

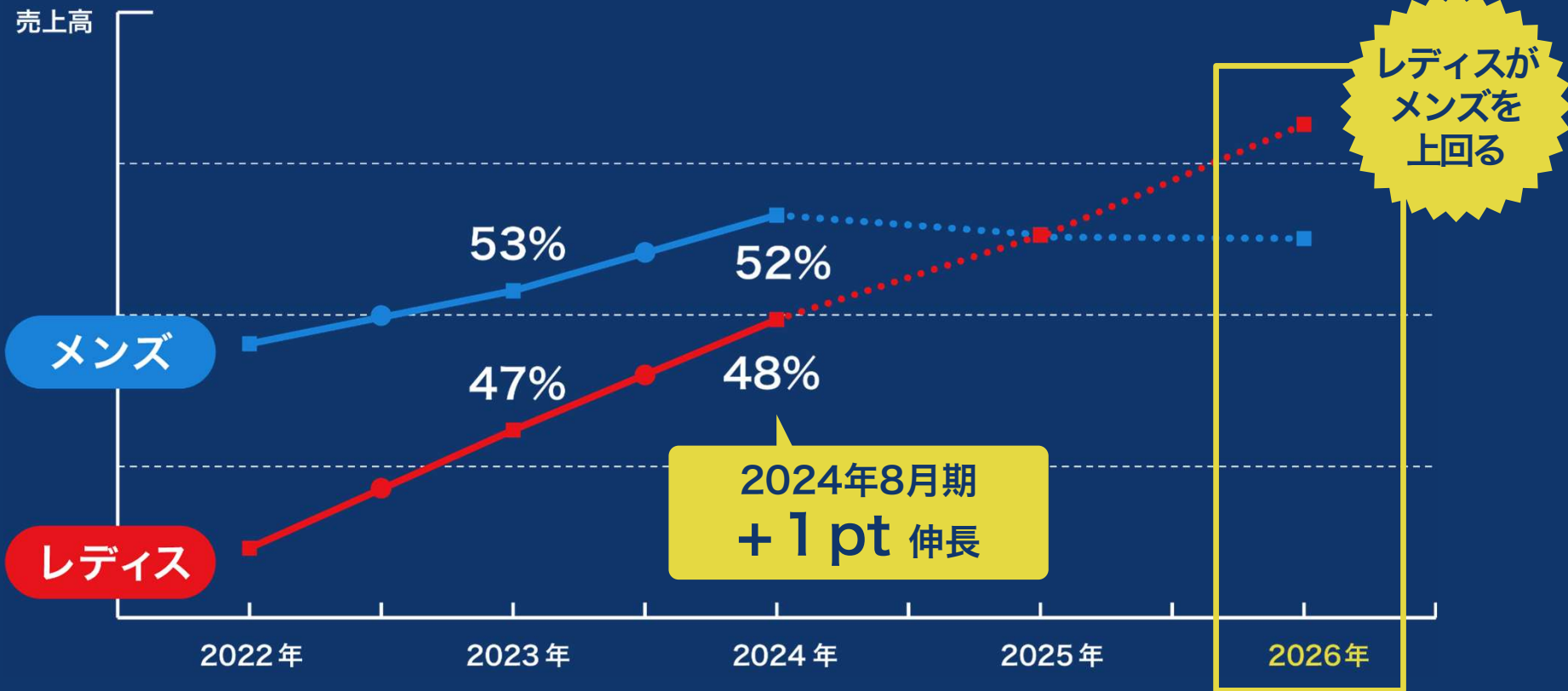
※グレー色表記のブランドは品揃えの一部として店舗内に展開

	前年実績 (2023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	426	-	-	415	415	▲11
リラックス	261	-	-	256	256	▲5
スイッチモーション クロコダイルメンズ	127	-	-	129	129	+2
クロコダイルレディス	360	-	-	360	360	±0
リラックス	164	-	-	163	163	▲1
スイッチモーション クロコダイルレディス	0	-	-	20	20	+20
クロコダイル コード	110	-	-	121	121	+11
スイッチモーション クロコダイルレディス	79	-	-	56	56	▲23
クロコダイル コード	0	-	-	10	10	+10
クロコダイル直営店	13	6	10	-	16	+3
計	878	6	10	841	857	▲21

2024年8月期 決算概要【男女売上構成比】

「Yamato 2026」完了
26年8月期末
売上構成比

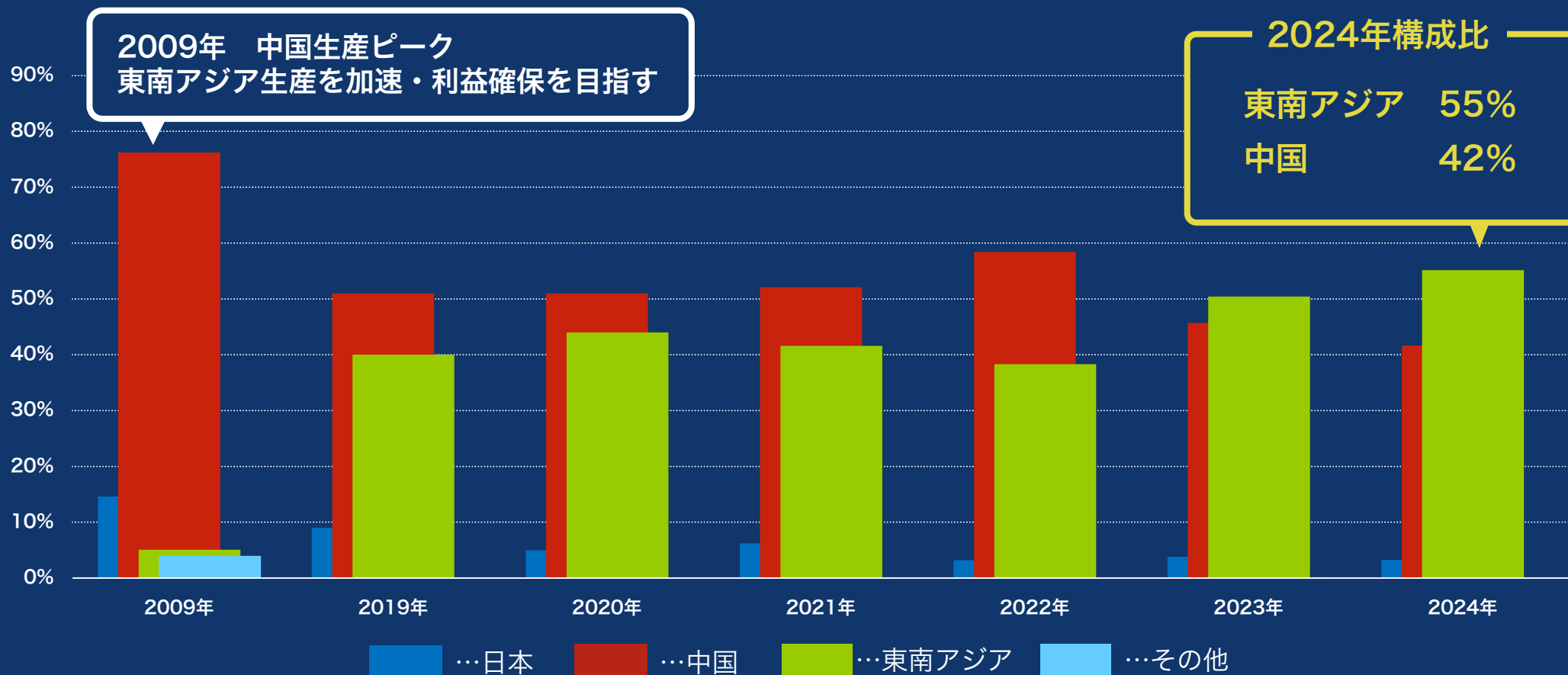
レディス > メンズ



メンズ・レディス双方で「シン・ブランド創り」を実践

2024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）



- ▶ 東南アジア諸国での生産拠点開拓が進み**構成比55%に**。中国を大きく上回る
- ▶ 国際情勢も考慮した生産国の選定、安定した商品供給体制の確保に努める

2024年8月期 決算概要【貸借対照表】

- ▶ 純資産が前年期末の167億98百万円から173億48百万円と増加
- ▶ 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

	2023年8月期	2024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	10,515	10,981	45.7%	466	4.4%
現預金＋有価証券	7,217	7,455	31.1%	237	3.3%
現金及び預金	4,817	5,155	21.5%	337	7.0%
有価証券	2,399	2,300	9.6%	▲99	▲4.2%
売掛金等	1,205	1,244	5.2%	39	3.3%
たな卸資産	1,943	2,156	9.0%	213	11.0%
その他	149	125	0.5%	▲23	▲15.9%
固定資産	11,961	13,025	54.3%	1,064	8.9%
有形固定資産	6,568	6,763	28.2%	194	3.0%
無形固定資産	18	10	0.0%	▲8	▲43.6%
投資その他の資産	5,374	6,251	26.0%	877	16.3%
資産合計	22,476	24,007	100.0%	1,530	6.8%
流動負債	4,358	5,368	22.4%	1,009	23.2%
固定負債	1,318	1,290	5.4%	▲28	▲2.2%
負債合計	5,677	6,658	27.7%	981	17.3%
純資産合計	16,798	17,348	72.3%	549	3.3%
負債・純資産合計	22,476	24,007	100.0%	1,530	6.8%

中期ビジョン
「Yamato 2026
～シン・ブランド創り～」

25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
比重を置いた経営方針

25年8月期

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）

主要分野における課題に取り組み指標達成を目指す

①収益率を高める分野 (GMS)

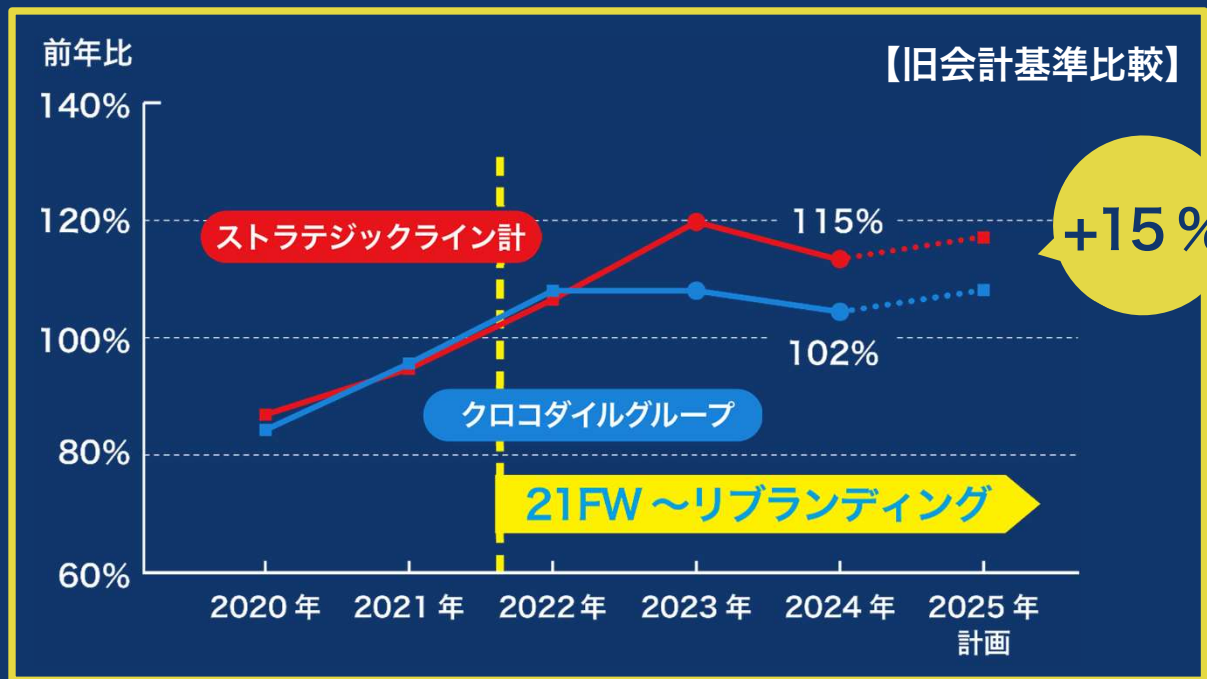
ストラテジックライン

潜在顧客の獲得を目指す

クロコダイル コード

スイッチモーション
クロコダイル

2ケタ増で伸長



独自性 差別性ある商品開発に注力しながら…

独立型コーナーの出店を計画

小型バージョンの導入による売場面積の拡張

中長期的なブランド価値の拡大に繋げる

①収益率を高める分野 (GMS)

ストラテジックライン ①

デザイン性・トレンド性を
最も重視

クロコダイル コード

- ▶ 24年春夏から商品構成を拡充
アパレルに加え 足元も含めた
スタイル/コーディネート提案を強化

PLUS CODE



CROCODILE CODE

①収益率を高める分野 (GMS)

ストラテジックライン ②

「もの創り」を最も重視

スイッチモーション
クロコダイル (メンズ・レディス)

- ▶ クロコダイルに本来備わっている
スポーティなブランドイメージを活用し、
先進的なスポーツ業界が取り組んでいる
工夫・進化を取り入れる
- ▶ メンズの成長率が著しく
引き続き戦略的に提供価値の構築を目指す



②売上を伸長させる分野 (EC/CITERA)

クロコダイル EC

「平和島Lab」にて
動画コンテンツを制作/配信



▼
著名スタイリストを
起用したライブ配信
→視聴者数が伸長



コンテンツ内容の拡充と配信回数を
増やしEC売上の拡大に注力

CITERA®

- ▶ 引き続きECで事業拡大
- ▶ お客様が商品に触れながら対話する場として
バーニーズ ニューヨークとの取り組み
- ▶ POP UP店舗の出店



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

これらの取り組みを強化

③将来の成長基盤を確立する分野（直営）

直営事業は
通期計画を達成

既存店
+9%増

売上
+20%増



24年9月オープン
おのだサンパーク店

直営事業はGMSに比べ
売上に占める

レディス

ストラテジックライン

の構成比が高い

直営



GMS



レディス・
ストラテジックライン



CROCODILE

SWITCH
MOTION
CROCODILE

CROCODILE CODE

これらの分野に注力し、顧客層の若返りを推し進める

【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

2025年8月期 計画

(連結)	2025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	22,000	4.1%	11,500	2.9%	10,500	5.4%
営業利益	400	52.2%	240	23.9%	160	131.3%
<売上比>	1.8%	0.6pt	2.1%	0.4pt	1.5%	0.8pt
経常利益	500	29.6%	285	15.8%	215	53.7%
<売上比>	2.3%	0.4pt	2.5%	0.3pt	2.0%	0.6pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	385	9.1%	215	13.7%	170	3.8%
<売上比>	1.8%	0.1pt	1.9%	0.2pt	1.6%	±0pt

<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

2025年8月期 計画【出退店】

出退店計画

859店舗
＜直営 18店舗 コーナー 841店舗＞

純増数
(前年期末比)
+2店舗
＜直営+2店舗 コーナー±0店舗＞

19年8月期以来 6年ぶりに店舗数が純増予定

2025年8月期 計画【配当金】

2024年8月期配当予定

期末
+4円

【期末配当金】
増配(+4円)

※2024年4月12日「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」を公表

年間
16円/年
(中間6円+期末10円)

【年間配当金】
16円/年
(中間6円+期末10円)

2025年8月期配当予定

16円/年(中間6円+期末10円)

ESGに関する取り組み

ESG活動を関連部署と協働し推進する 「Yamato 未来創造プロジェクト」



未来創造
PROJECT
YAMATO INTERNATIONAL

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**
 - ・ 2024年度のコピー用紙使用枚数76%削減（2016年度対比）
 - ・ 約840 コーナー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に関する取り組み

① 環境や社会貢献に配慮した「もの創り」

リサイクルされた素材や副資材の使用・商品の製造過程における環境への配慮

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

② ウガンダオーガニックコットン 商品開発・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
24年秋冬シーズンより「クロコダイル」メンズ・レディスにも拡大

③ Project sustainability



不要になった服を回収、縫製工場で発生する端材を加え新たな製品を創る取り組みを開始
今期は回収した商品から得た糸でタオルハンカチを製作し、店頭でお客様へ提供

**社員・お客様それぞれが社会の一員として責任を果たし
共に未来を創造していくために
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む**

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。