

YAMATO INTERNATIONAL INC.

2Q 2025 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	<東京本社>〒143-0006 東京都大田区平和島5丁目1番1号
	【決算月】8月

OVERVIEW

中期ビジョン「Yamato 2026」の2年目となる25年8月期の結果は、インフレ社会の到来による生活防衛意識の高まりや、記録的な猛暑 長引く残暑など気候変動の影響により、苦戦を強いられ減収減益に。3月14日に「業績予想の修正に関するお知らせ」を公表。

現状の趨勢を直視し 需要を正しく見極め、Ⅰ.売上計画の精度向上と利益の確保、Ⅱ.既存店の効率化と面積の拡大、Ⅲ.EC売上倍増に向けた投資戦略、以上3つを重点課題として実行する。

連結PL

	2024/8 2Q	2025/8 2Q	2025/8(計画)*
売上高	11,175	10,539	20,300
営業利益	193	38	150
<売上比>	1.7%	0.4%	0.7%
経常利益	246	103	250
<売上比>	2.2%	1.0%	1.2%
中間/当期純利益	189	75	200
<売上比>	1.7%	0.7%	1.0%

※2025年3月14日「業績予想の修正に関するお知らせ」を公表

配当金

	2024/8	2025/8 2Q(予定)	2025/8(計画)
配当	16円 中間6円/期末10円	6円	16円 中間6円/期末10円

BS

	2024/8	2025/8 2Q
流動資産	10,981	11,264
固定資産	13,025	13,025
資産合計	24,007	24,289
流動負債	5,368	5,730
固定負債	1,290	1,329
負債合計	6,658	7,060
純資産合計	17,348	17,229
負債・純資産合計	24,007	24,289

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

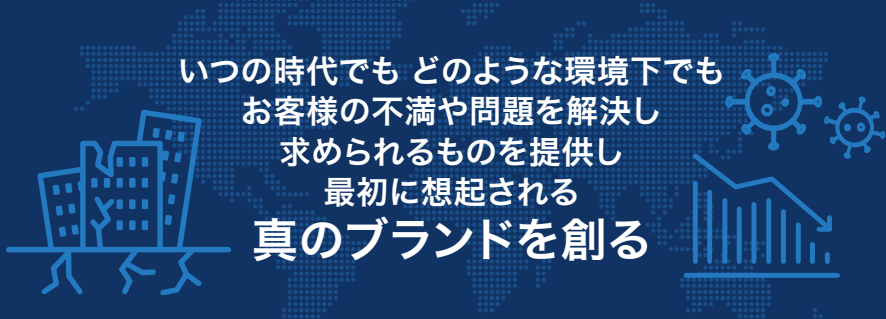
「人創り(社員)」
とは……

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

「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

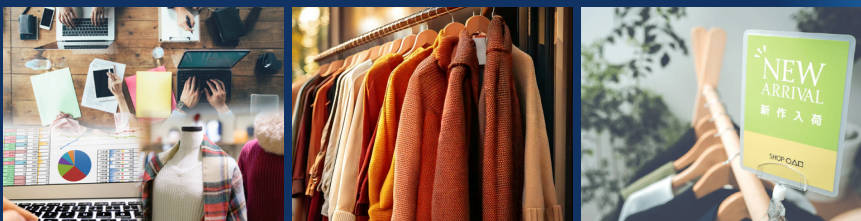
2024～ 中期ビジョン「Yamato 2026」 10年後を視野に 次世代の潜在顧客獲得 に比重を置いた戦略を実践

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)

Ⅰ. 売上計画の精度向上と利益の確保



精度の高い
売上計画の策定
MD設計

端境期に対応した
品揃え

現状の気候に応じた
販売期や
販促の見直し

戦略的に
粗利額と率
を引き上げ、
再成長へ
つなげる

Ⅱ. 既存店の効率化と面積の拡大

既存店の
効率化



閉館地域の
代替店舗への出店



既存店舗の
面積拡張



売上の拡大に引き続き取り組む

Ⅲ. EC売上倍増に向けた投資戦略

クロコダイル総会員数
100万人突破

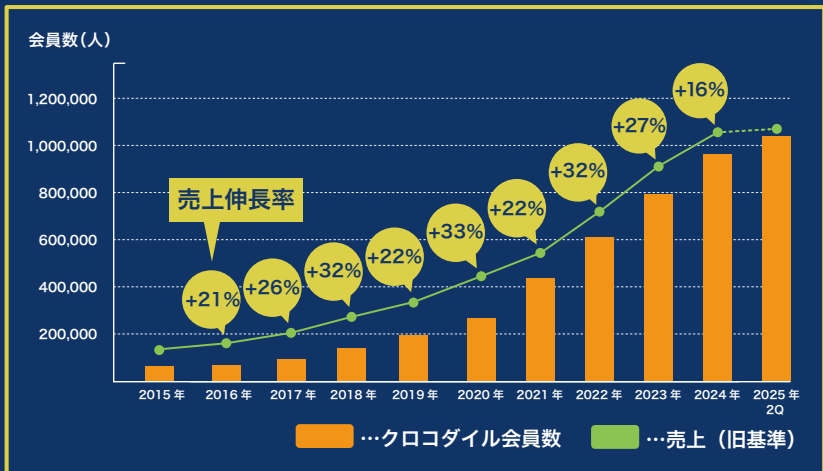
比例して

全社売上に占める
構成比拡大

16年
8月期より 毎年2ケタ増の伸長
▶ 成長の原動力に

先行するトップ企業では ECがもはや最大の販路
まだまだ伸長の余地あり

売上倍増を目指す



カートシステムの刷新
顧客データの一元化
オムニチャネル/OMO
の推進

ECも 店舗も
シームレスに
買い物を楽しめる
サービスの
構築を目指す

引き続き会員獲得に注力しながら

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