



平成 28 年 5 月 27 日

各 位

会 社 名 ヤマト インターナショナル株式会社  
代 表 者 名 取締役社長 盤 若 智 基  
(コード番号 8127 東証第一部)  
問 合 せ 先 取締役 常務執行役員  
経理部長兼 IR 室長 高 橋 俊 輔  
TEL (03) 5493-5629

### 「中期構造改革」に関するお知らせ

当社は、会社設立 70 周年に向けて、今後のビジネス戦略の見直しを図る「中期構造改革」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

なお、当該「中期構造改革」の一環として、平成 28 年 5 月 26 日付で「AIGLE (エーグル) のライセンス契約終了に関するお知らせ」「大阪本社事務所の移転に関するお知らせ」「早期退職優遇制度の特別募集について」「特別損失の計上に関するお知らせ」「業績予想の修正に関するお知らせ」を開示しております。詳細につきましては各お知らせをご参照ください。

以上

添付：「ハードからソフトへの変革」中期構造改革 説明資料

# 「ハードからソフトへの変革」

## 中期構造改革 説明資料

2016.05.26

YAMATO INTERNATIONAL INC.

# 70年間の資産と経験

01

1947~

創業



大阪でシャツ縫製工場としてスタート

工場

問屋/専門店卸

02

1990~

第二の創業



1990年代に入り「直営型小売ビジネス」にビジネスモデルを転換。  
“ハード”の投資により事業とブランド認知の拡大。ECビジネスにも注力

自主管理

小売

出店拡大

03

2016/09~

第三の創業



2017年6月に創立70周年。新たなビジネスモデル展開へ

# ブランド事業の経験

## licensor ライセンサー



小売ベース  
**300**  
億円

1963年販売スタート  
1979年日本国内の商標権取得  
60歳以上の“プレミアエイジ”向けに  
ライセンス展開

BEIGE

Amber House



KEARNEY HOUSE

BEST MADE STANDARD COMFORT CLOTHING

## licensee ライセンシー



小売ベース  
**60**  
億円

1993年よりライセンス契約  
フランス発のアウトドアブランド  
ラバーブーツ / アウター / バッグを中心に販売

CHEVIGNON

hiromichi

BY HIROMICHI NAKANO



University of **Oxford**  
Fine quality clothing with Great British Design

# 市場と環境 アパレル・流通業界

## “ハード”の投資

出店戦略

雑誌・新聞・TV・看板



退店ラッシュ

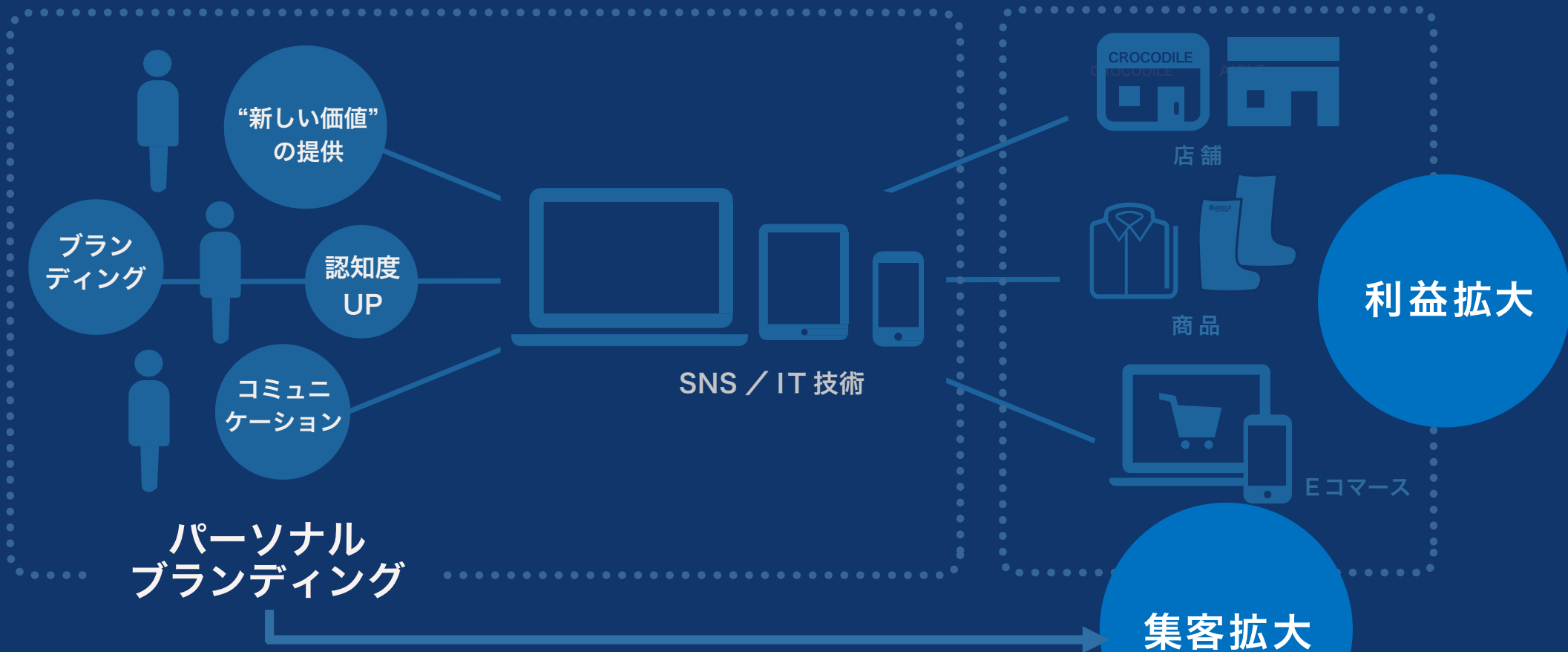
影響力や効率低下

構 造 不 況 業 界



“スマートフォンを使った仕組みへの投資”により  
タクシー（ハード）への集客へつなげる

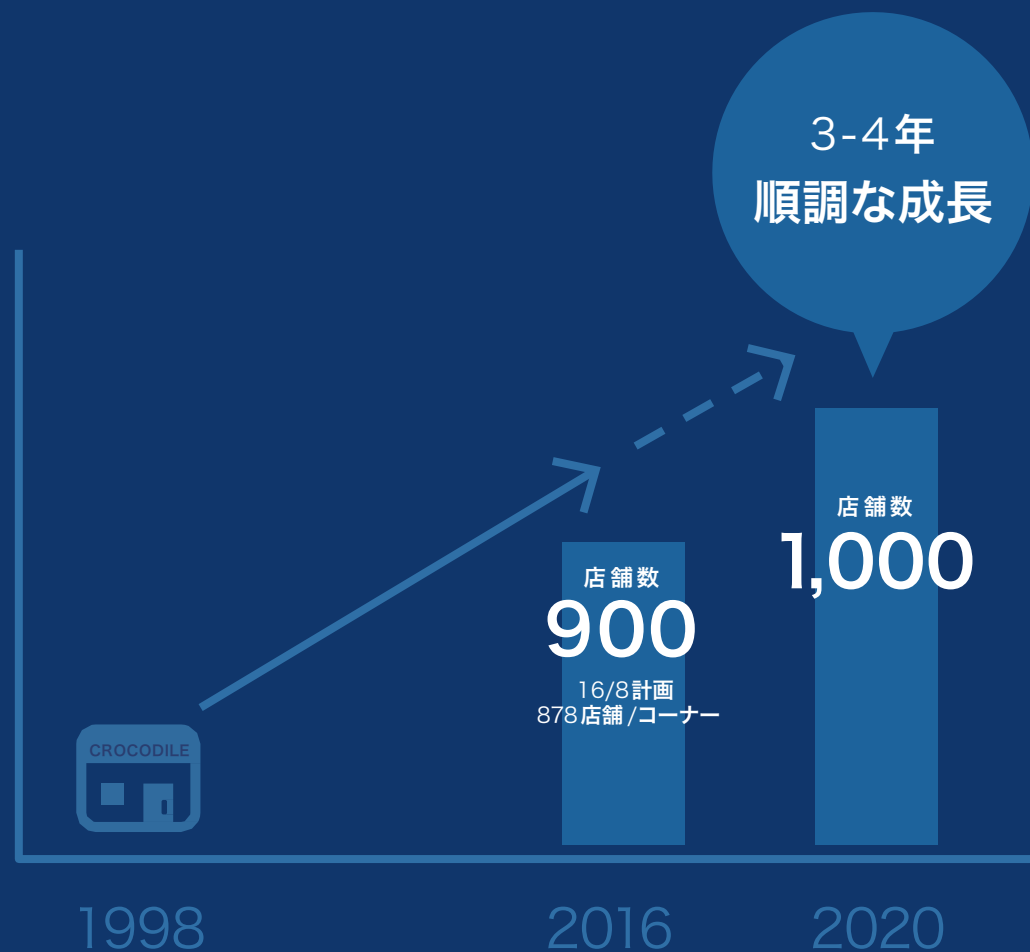
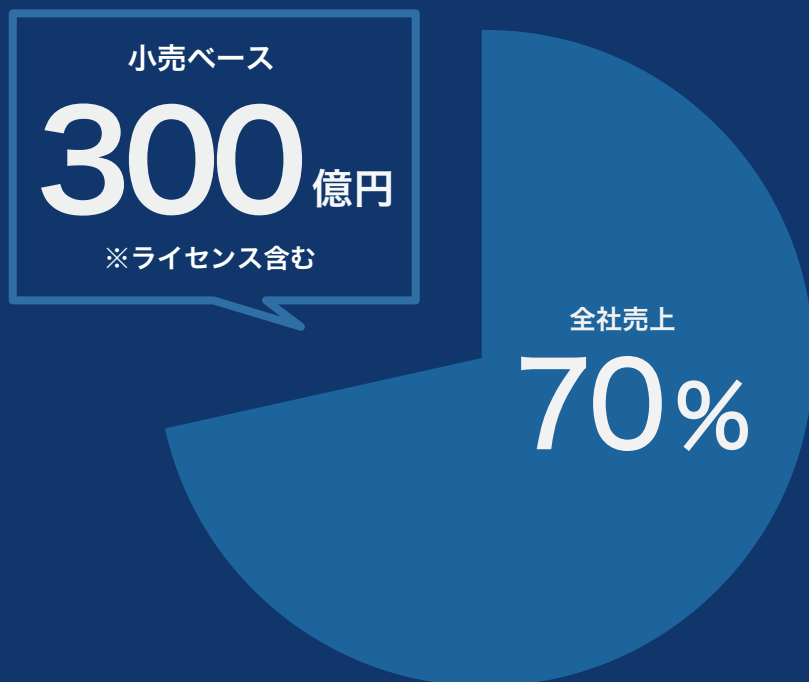
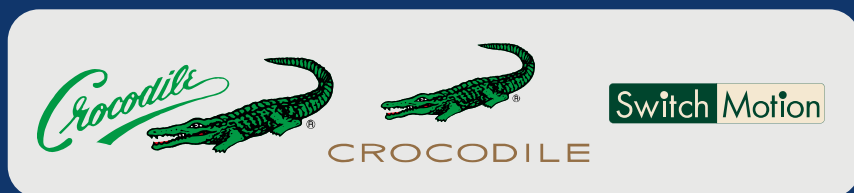
# ブランディング型ビジネスの根幹 ハードからソフトへの変革



SNS や IT 技術を使い  
ダイレクトな新しいコミュニケーション  
を頻繁に行い、集客へつなげる

# CROCODILE について

## クロコダイル事業概要



差別化された新しい価値



# CROCODILEの特徴



CROCODILE  
購買客層

Premier age  
プレミア エイジ

60~75 歳 <2,700万人>

60 歳 以上 <4,200万人>

今後も人口  
減少なし

趣味・趣向  
が明確

「旅行」  
「健康」  
「運動」



# ソフトの投資による30万人の会員化

CROCODILE ①

店頭で会員登録

300万人



CROCODILE

900

店舗

LINE@の会員数

1 万人増

前年比

+10,000



30 万人  
クロコダイル会員化

購買客の  
10%

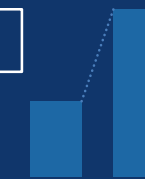
来店・購買動機に繋がる  
コンテンツの配信



サイトのアクセス数

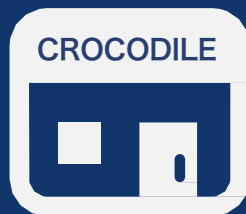
170%

前年比



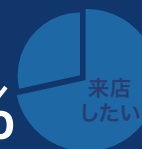
170%  
UP!

店頭・オンラインショップ

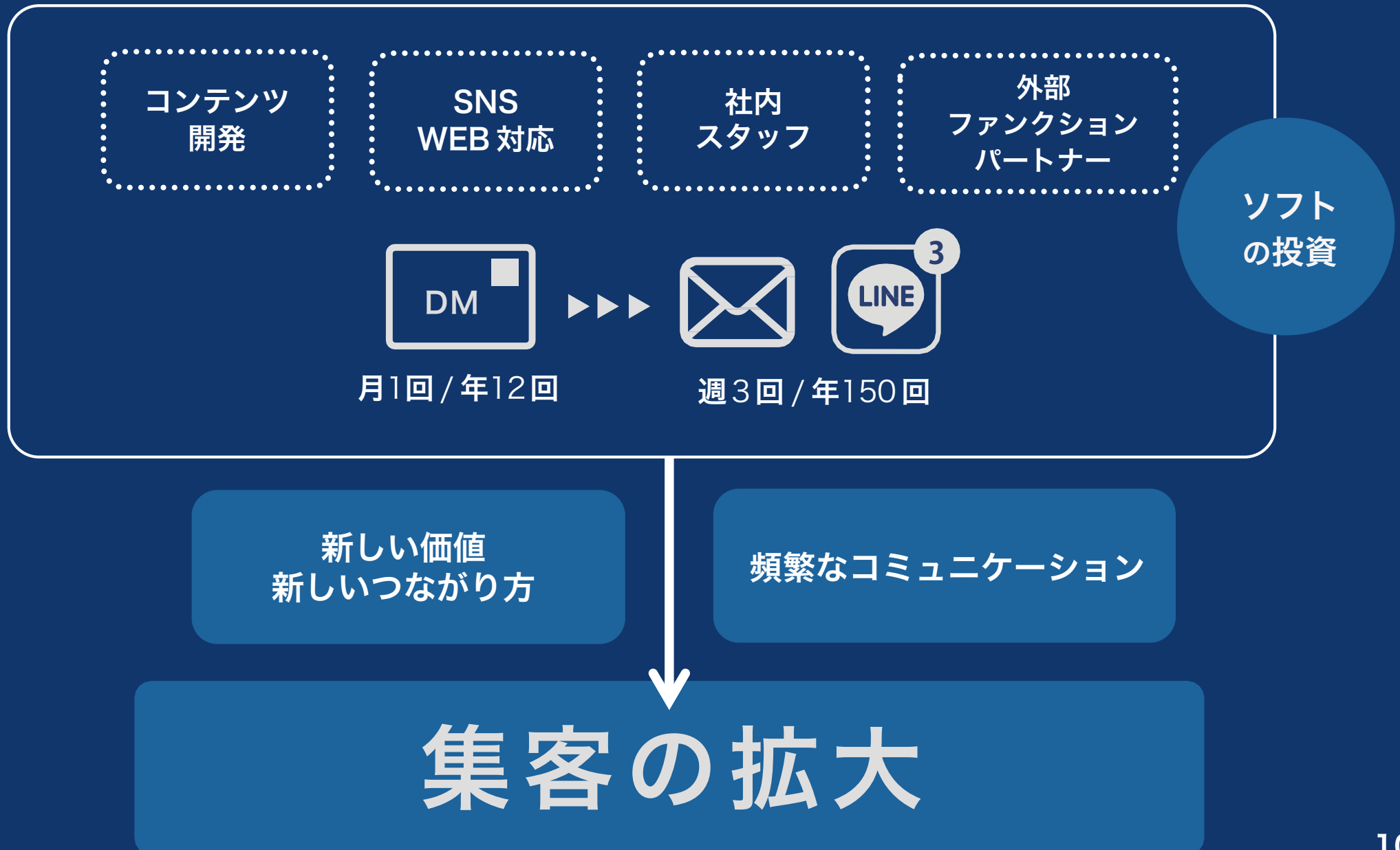


配信をみて来店したいと思うお客様

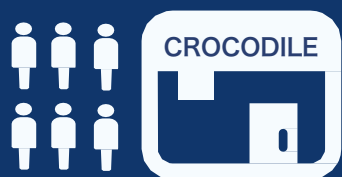
70%



来店  
したい



## 集客の拡大



店舗効率向上



Eコマースの拡大



ライセンス  
ビジネス拡大



新ライン/新チャネル

## 利益の拡大

### プレミアムエイジ層 のライフスタイルにあった業態開発



「旅行」  
「健康」  
「運動」

60~75歳 <2,700万人>  
2035年 国民の50%が50歳以上

3 DAYS  
*crocodile*

crocodile 3DAYS <メンズ&レディス>  
「旅するプレミアム エイジ」  
2016年3月ららぽーと柏の葉店 OPEN

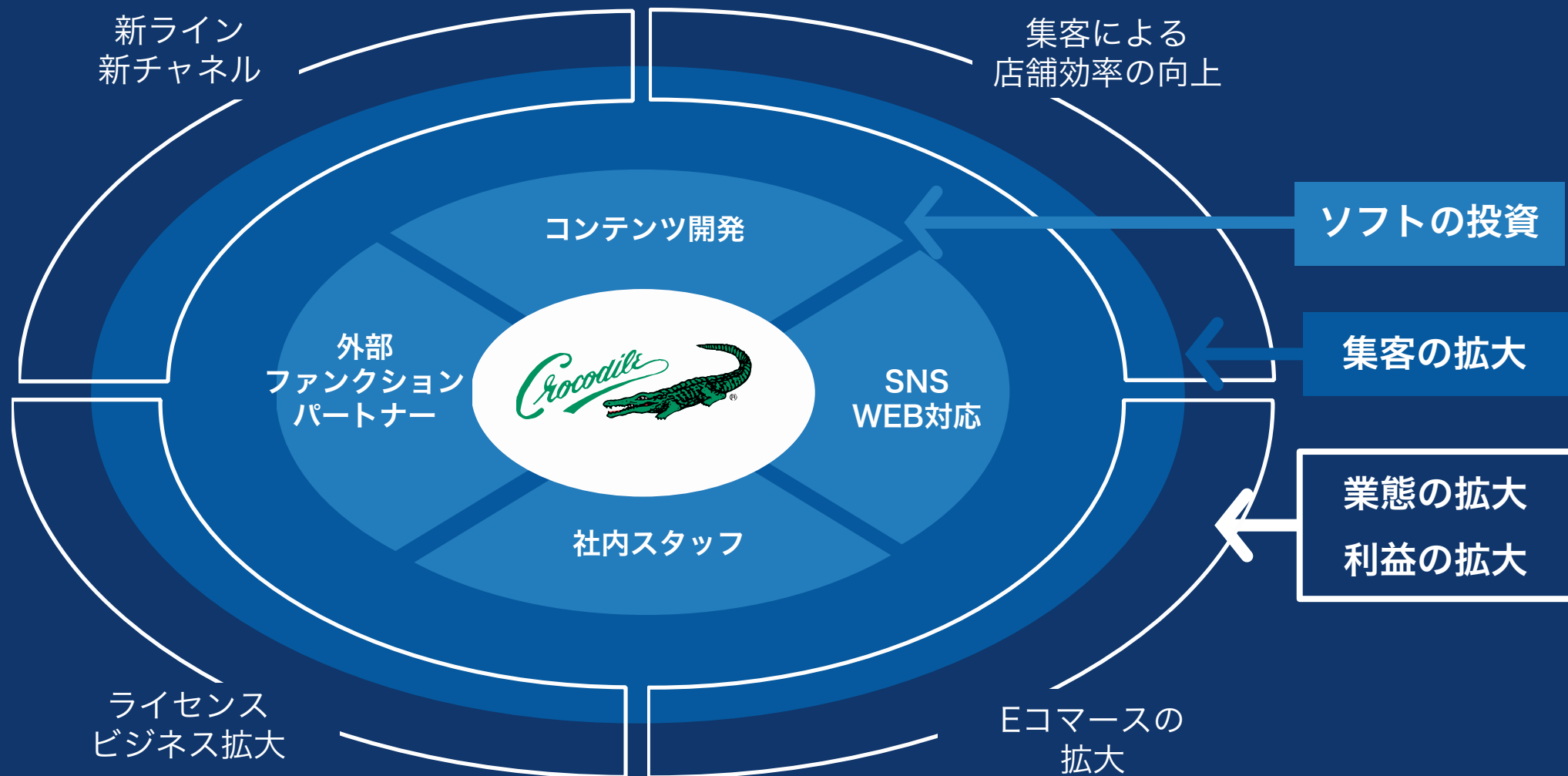
crocodile  
sports

crocodile sports <メンズ>  
「ゴルフライフシーンからタウンユースまで」  
爽やかで機能的、上品なスポーティスタイルを提案

Chic CROCODILE

crocodile Chic <レディス>  
ベーシックを見つめなおし、美しく見える  
シルエットと着心地の良さが調和したデザイン

# CROCODILEの成長戦略



# 新規事業における投資戦略

---

## 2つの投資戦略

1

### WEBマーケティング / ファンクションパートナー

WEBマーケティングによる独自のEC集客プラットフォームを確立

2

### 米国発ブランドの商標権

日本および東アジア地域の商標権取得

CITERA

「移動に適したアクティブトランスファーウェア」

2016.09 START!

スポーツ  
アウトドア

+

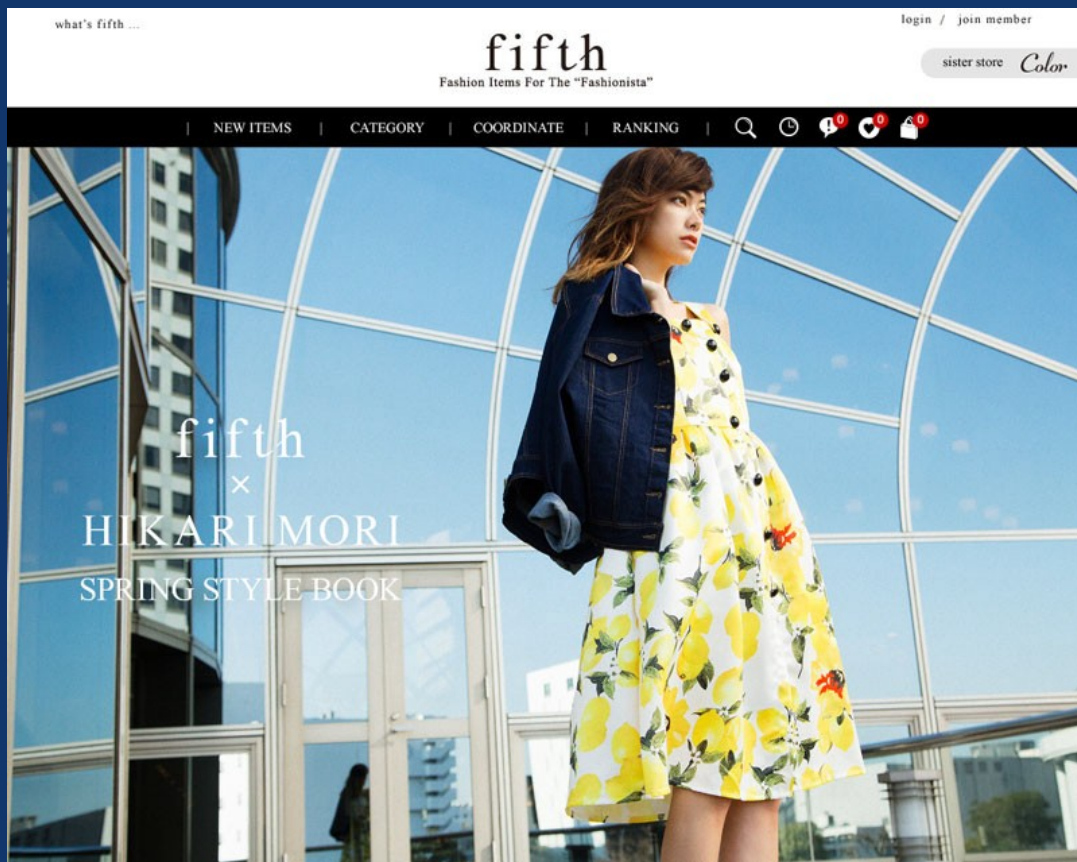
経験を生かした  
企画力  
機能素材

国内 Eコマースでスタート

スマホ・SNS に最適な WEB マーケティングで独自の EC集客プラットフォーム確立  
ショールーミング店舗の出店・卸・クロスボーダー Eコマース・グローバル展開



# WEBマーケティング / ファンクションパートナー 戦略的業務提携



## 株式会社 CODE SHARE

ECサイト制作 / WEB広告戦略 / CRM戦略  
/ システム・物流・決済・CS

事業パートナーとして戦略的業務提携を締結  
同社のインフラを活用し、シームレスに展開  
CODE SHARE運営ECサイト「fifth」の会員数は  
初年度14万人、2015年度30万人、2016年  
40万人強で推移

# 米国発ブランドの商標権取得

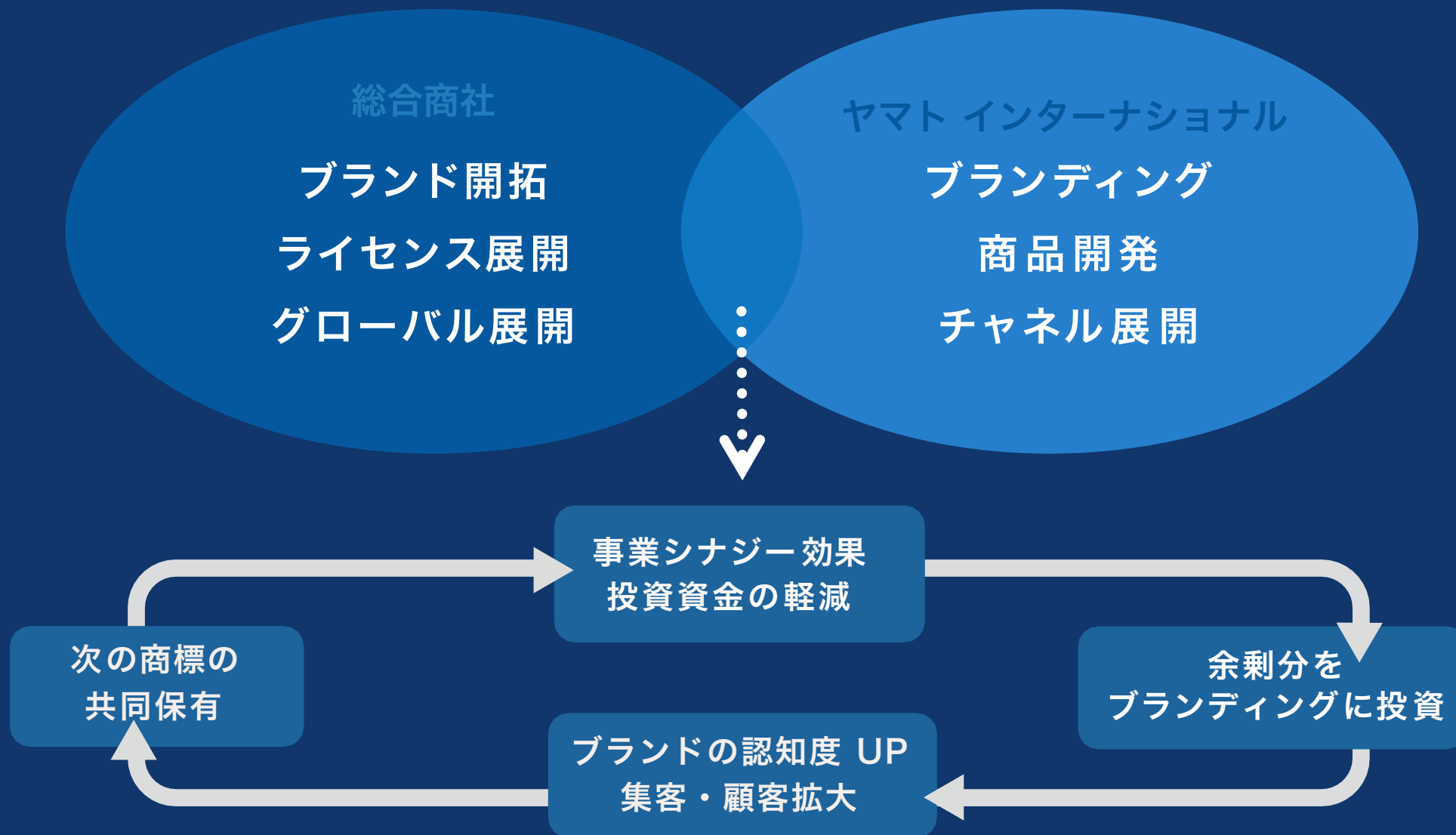
# 2017.03 START!

国内 Eコマースでスタート

日本と東アジア地域で展開  
グローバルに通用する商品カテゴリー展開  
ECプラットフォームを活用

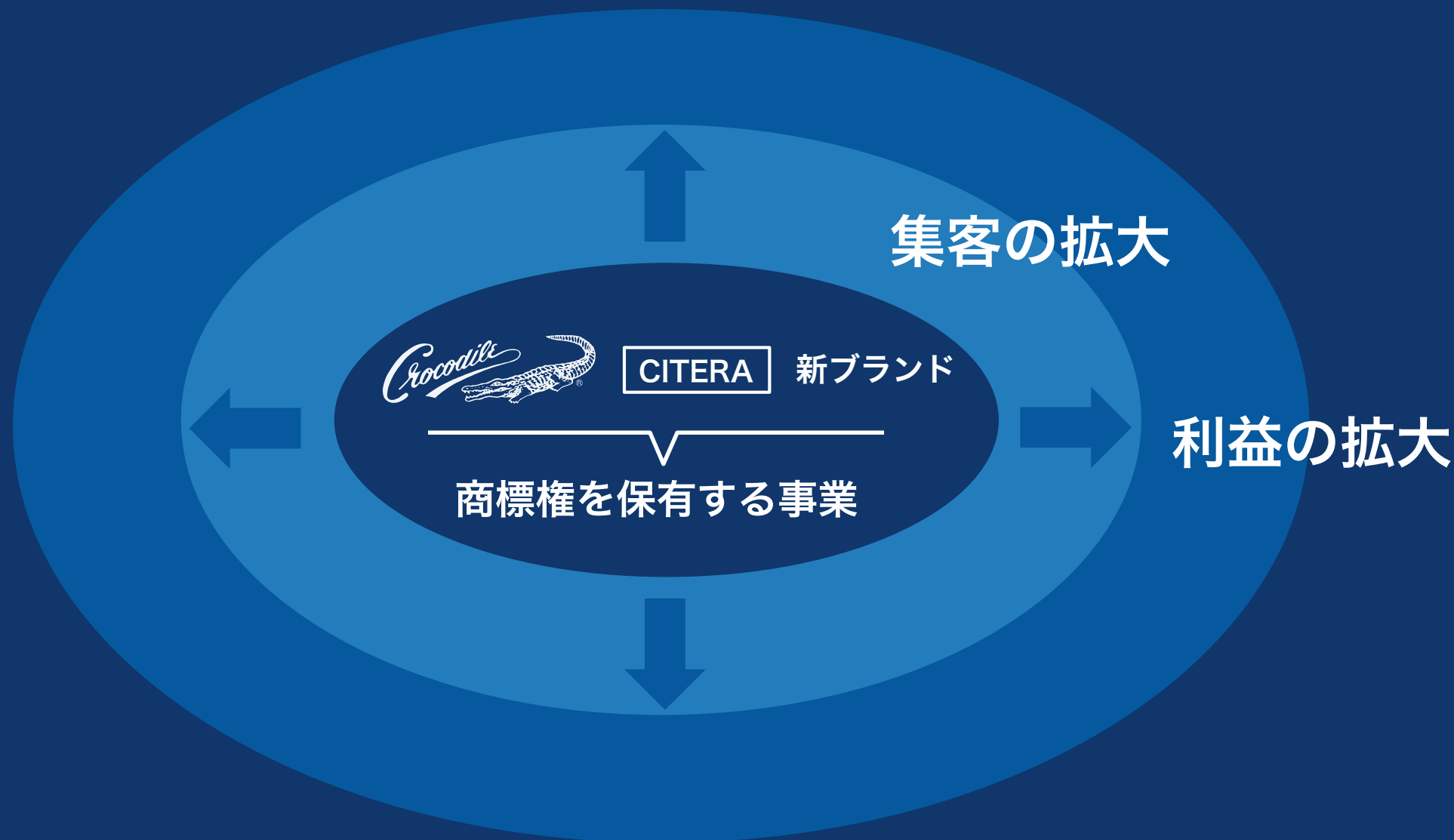
# 米国発ブランドの商標権

商標権共同保有



# 事業戦略のまとめ

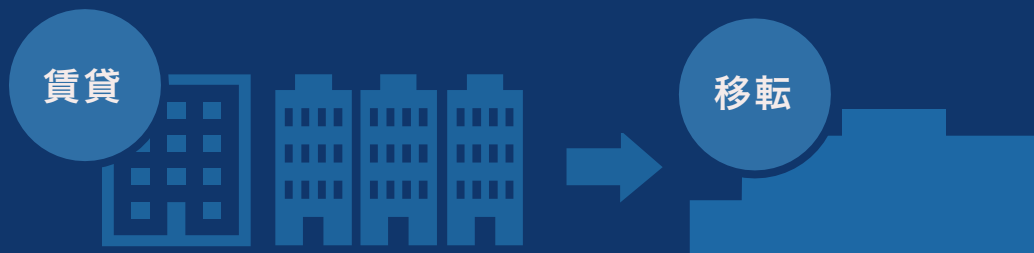
## ソフトの投資によるブランディング型ビジネス



# 資産の有効活用

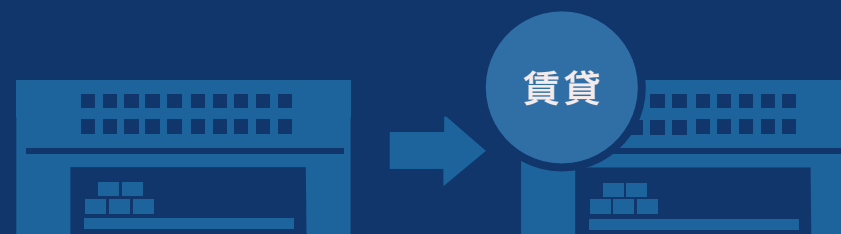
## ① 大阪本社

本社機能をデリポートに移転しフラット & 効率的なオフィスに



## ② 大阪石切倉庫

在庫の効率化による倉庫の廃止。賃貸物件として収益化



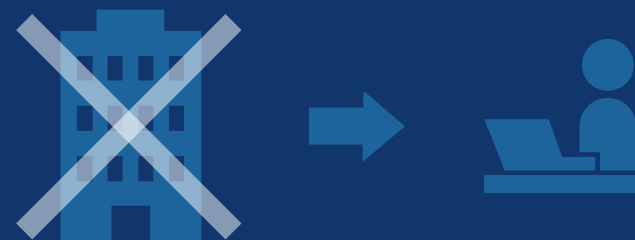
## ③ 東京本社

ヤマトの使用比率を全体の 30%以下に効率化



## ④ 福岡営業所

賃貸を解消。九州地方の営業活動はリモートワーク化



# 安定した賃貸収入 / ワークスタイル変革

# ライセンス契約終了

---



2017年2月 エーグルインターナショナル社との  
ライセンス契約を友好的に早期終了

2016年5月末時点で存続が決まっている53店舗を  
(株) ラコステ ジャパンへ承継予定

# 早期退職優遇制度の特別募集

---

早期退職優遇制度の特別募集の実施

# 連結業績予想の修正、特損、今後の概要

2016年8月期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
前回発表予想	220億円	3.2億円	3.7億円	1.5億円
今回修正予想	220億円	3.2億円	3.7億円	▲ 32.0億円

特別損失	固定資産	▲30.9億円	<東京本社> ▲25.1 億円 ..... <大阪本社 及び 石切倉庫> ▲5.4 億円
	早期退職優遇制度の特別募集等		▲3.8 億円

配当
年間配当金12円以上を前提に、配当性向70%以上の安定配当 年間 <b>12 円</b> < 当初公表どおり >

財務状況	
販管費	102.3 億円 → <b>70 億円後半</b>
純資産	216.2 億円 → <b>180 億円前後</b>





2016/09~  
第三の創業

# 「ハードからソフトへの変革」 を実行

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。