



株式会社ユニテッドアローズ 2022年3月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は報道機関向け、アナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q. 修正予想では第4四半期の売上をどのように見ているのか？

A. 1月下旬から新型コロナウイルス感染第6波のマイナス影響が出ています。この影響がどの程度続くのか見通しが立てづらいため、感染拡大で緊急事態宣言が続いた昨年8月、9月の売上状況を加味し、(株)UAの2月、3月の売上予想を保守的に見直しています。売上総利益率は当初予想からほとんど変えず、販管費は変動費部分を修正予想に応じて下げています。1月決算の子会社は11月、12月の実績と1月の動向を織り込んでおり、(株)コーエンについてはコロナ禍の影響による特別在庫評価減を含む在庫評価減を第4四半期に計上しています。

Q. コーエンの在庫評価減はどの段階で、どの程度織り込まれているのか？この評価減で来期以降の損益の見通しは？

A. 第4四半期に4～5億円の在庫評価減を予定しており、売上原価に入れてあります。この評価減はコロナ禍による特別評価減を含むもので、例年の倍程度の水準になっています。今回の評価減により、過去年度在庫によるマイナス影響は縮小するため、損益は改善していく見通しです。

Q. コーエンの課題はどこにあると認識しているか？

A. 今期は競合他社を意識しすぎて価格を下げたものの、販売点数を伸ばすことができずに売上苦戦となりました。品ぞろえ面でも、品番数を大きく絞った中率を高める戦略が当たらず、来期は品番数の見直しも行う予定です。それぞれの店舗の規模感の違いから、標準的な品ぞろえモデルが組みづらいことも課題の一つです。これらを修整していくことで、来期以降の回復につなげたいと考えています。

Q. 自社ECサイト自社運営化の投資回収の目的、今後の収益面の影響を教えてください。

A. 2022年3月に新しい運営体制に切り替える予定で、投資回収は2～3年程度、現在の手数料率からの収益性改善が2年後と想定しています。運営体制変更による来期コストへのマイナスインパクトは小さく、以後の売上拡大で次の中期経営計画の期間には利益貢献につながる目論見です。



Q. 主要サイトの売上前年比、ネット通販に占める構成比を教えてください。

A.

	売上高前年比	構成比	前年差
ユナイテッドアローズ オンラインストア	100.2%	35.1%	3.3pt
ZOZOTOWN	80.3%	42.5%	▲5.4pt
楽天ファッション	120.6%	14.6%	3.6pt

Q. 実店舗回復に向けた商品面、販売面の強化について、どのようなことを考えているか？

A. 商品面については、品番数を2割程度削減する方針です。品番数を抑制することで商品一点一点に対してかける時間を増やして付加価値の高い開発を行い、定価販売比率の向上を図ります。販売面についても、来期からより販売活動に注力できる組織形態に変更し、販売力を底上げします。

Q. 中期経営計画2年目の進捗、現段階の自己評価を教えてください。

A. 前期から行っている在庫改善プロジェクトの成果などで、売上総利益率はコロナ禍前に近い水準まで改善が進んでいます。不採算事業や店舗の見極めも目途がたち、販管費の抑制も図れ、回復への準備は整ってきました。あとは売上回復次第と認識しています。現段階では小規模ですが、新たにスタートしたシテンやマルウ ユナイテッドアローズなどネット通販を中心に広げている新ブランドが好調で、次期の中期計画ではこれらを拡大していけると考えています。

以上