



株式会社ユニテッドアローズ 2019年3月期 月次売上概況 質疑応答集

この質疑応答集は、月次売上概況(速報)発表時に、アナリスト、機関投資家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。

●2019年3月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、3月の小売+ネット通販既存店売上は、気温の影響で月前半は弱めに推移したものの、後半の気温上昇とともに春物需要が活性化し、前年を上回りました。

Q、春物の好調アイテムは？

A、メンズでは春物アウター、オンオフ兼用のジャケット、パンツなどが、ウィメンズではスカート、パンツ、ワンピースなどの中衣料全般、春物アウターが好調です。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約14%増、クロムハーツは約5%増となりました。

●2019年2月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、2月の小売+ネット通販既存店売上は、月を通じて前年同月を上回りました。月前半はセール商品の最終需要が高まり、月後半からは春物の動き出しが見られています。

Q、2月の好調要因は？

A、月前半の低気温で冬物衣料、防寒小物のセール販売が進みました。加えて、昨年よりも気温が早めに上昇したことで、メンズのビジネスニーズ、ウィメンズの式典需要などが活性化したことが要因です。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約11%増、クロムハーツは1%強の増となりました。

●2019年1月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、1月の小売+ネット通販既存店売上は、月を通じて前年を上回りました。特に月中旬の伸びが顕著で、二桁の増となっています。

Q、ネット通販既存店売上の前年比が137.8%と非常に高かった理由は？

A、近年、セール商品をネット通販でお求めになる傾向が高まっています。今年は昨年に比べセール商品の在庫量が多く、ネット通販売上の拡大に大きく寄与しました。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約7%増、クロムハーツは約18%強の減となりました。クロムハーツについては、今年1月からの中国の法規制の影響も考えられますが、現段階ではどの程度の影響があるかは不明です。



●2018年12月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、12月の小売＋ネット通販既存店売上は、第2週は前年を下回ったものの、その他の週は前年を上回りました。第2週のマイナスは一時的に気温が上昇し、冬物衣料の動きが停滞したことが要因です。気温の低下に伴い、第3週以降は好調な伸びとなっています。

Q、12月の好調要因は？

A、気温が低下したことでメンズ、ウィメンズともにニットやアウターなどの冬物衣料の売上が拡大しました。引き続きウィメンズの衣料全般の動きが良く、売上の下支えとなっています。

Q、ネット通販既存店売上の前年比が125.8%と非常に高かった理由は？

A、VIP顧客向けセール、ハウスカード会員向けセールの実施により、UAオンラインストアの売上前年比が128.3%（前年度に撤退した事業の売上を除いた既存事業ベースで約136%）と高かったことが影響しています。その他のサイトでは楽天ブランドアベニュー、アマゾンが好調を維持しています。

●2018年11月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、11月の小売＋ネット通販既存店売上は、第1週は前年を下回ったものの、2週以降は前年を上回る推移となり、特に月下旬の伸びが高くなっています。第1週の前年割れは休日が前年よりも少なかったこと、前年ZOZOTOWNでクーポンを配布したことに対する反動です。

Q、気温高におけるアウター販売への影響は？

A、気温が高かった影響で、ほぼ全ての事業で冬物アウターの売上が弱含みとなりました。反面、ウィメンズの中軽衣料全般、メンズのビジネス衣料が好調に推移し、アウターのマイナス分をカバーしました。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約9%増、クロムハーツは約19%増となりました。

●2018年10月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、10月の小売＋ネット通販既存店売上は、最終週が前年を下回ったものの、その他の週は前年を上回りました。最終週で気温が上がり、冬物需要が一時停滞したことが前年割れの要因と見えています。

Q、第一事業本部に比べ、第二事業本部の伸びが低い背景は？

A、第一事業本部では著名ブランドのダウンジャケットなど、先物商品の動向が見られたのに対し、第二事業本部は実需ニーズが高く、気温高の影響を受けています。ウィメンズのドレス需要については、第一事業、第二事業とも良好です。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約6%減、クロムハーツは約11%増となりました。単体については昨年10月に免税売上が大きく伸びており、その反動による一時的な減少と思われます。



●2018 年9月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、9月の小売＋ネット通販既存店売上は、第1～2週は前年よりも気温が高く、秋物動向に遅れが見られました。しかしながら、中旬以降の気温低下と2週連続の連休などの影響で秋物ニーズが高まり、第3週以降は前年同期を上回りました。

Q、9月の好調要因は？

A、ウィメンズ全般とメンズカジュアルが好調だったことが全体を牽引しています。シャツ、カット、パンツ、スカート、ワンピースなどの秋物商品に動きが見られました。また、著名ブランドのダウンジャケットも先物ニーズで好調に売れています。

Q、2度の台風や北海道胆振東部地震の影響は？

A、台風 21 号、24 号の上陸に伴い、関西地区の店舗を中心に臨時休業、首都圏店舗でも営業時間の短縮などが発生しました。北海道胆振東部地震では、道内全店舗が2日間の臨時休業をした他、2 日～10 日強の短時間営業をするなどの影響が出ています。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約9%増、クロムハーツは約 19%減となりました。クロムハーツは昨年9月に免税売上が大きく伸びており、その反動による一時的な減少と思われる。

●2018 年8月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、8月の小売＋ネット通販既存店売上は、全ての週で前年同期を上回りました。特に月中旬の伸び率が高く、第3週(13日～19日)の既存店売上は前年から20%弱の伸びとなりました。

Q、8月の好調要因は？

A、残暑の影響で夏物需要が長期化するのに対し、夏物商品のセール用在庫を確保していたことが主な要因です。売上高に対するセール構成比が31%と前年から4ポイント弱の増加となりましたが、値引き率のコントロールにより、売上総利益率への影響は軽微と思われる。

Q、秋物商品の状況は？

A、メンズではシャツなどの軽衣料が、ウィメンズではスカート、ワンピースなどの中軽衣料に動きが見られています。また先物ニーズとして、著名ブランドのダウンジャケットの売上も好調でした。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約8%増、クロムハーツは約12%増となり、高い伸びが継続しています。

●2018 年7月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、7月の小売＋ネット通販既存店売上は、全ての週で前年同期を上回りました。段階的にセール対象品を増やしたことで、特に月後半の伸びが高くなっています。



Q、西日本の豪雨の影響はあったのか？

A、中国・九州地区の一部店舗で臨時休業、営業時間の短縮がありました。全社における中国・四国・九州地区の売上は6%程度のため、業績への影響はそれほど大きくはありません。

Q、既存店買上客数減と客単価増の理由は？

A、既存店買上客数の減は、前年に比べて休日が1日少なく、小売既存店の買上客数が減ったことが影響しています。客単価の増は、前年に比べ定価販売の比率が3ポイント程度高まったことが主な要因と考えられます。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約6%増、クロムハーツは約8%増になりました。

●2018年6月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、6月の小売+ネット通販既存店売上は、全ての週で前年同期を上回りました。月初からスタートしたVIP顧客向けのセールが好調だったため、特に月前半の売上の伸びが顕著となりました。

Q、6月の好調要因は？

A、ウィメンズが全般的に好調だったのに加え、メンズにおいても夏物需要が活性化したことが要因です。また多くの店舗でセール開始日が29日から(去年は30日から)となったことも売上増につながっています。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約29%増、クロムハーツは約2%減になりました。

Q、CHROME HEATS JP 合同会社の売上前年比が低い理由は？

A、昨年6月中旬に月末からの価格改定を発表しており、駆け込み需要が発生しました。今年はその反動で売上前年比が一時的に下がりました。

●2018年5月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、5月の小売+ネット通販既存店売上は、大型連休後の気温低下で第2週が前年同期を下回ったものの、他の週は前年を上回って推移しました。商業施設での各種販促キャンペーンやネット通販サイトのクーポン施策により、特に月中旬～下旬にかけて好調でした。

Q、5月の好調要因は？

A、ウィメンズにおいて、スカート、ワンピースなどの中衣料、シャツ、カット、ブラウスなどの軽衣料の動きが全般的に良かったことが要因です。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約14%増、クロムハーツは約13%増となり、高い伸びが継続しています。



●2018年4月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、4月の小売+ネット通販既存店売上は、全ての週で前年同期を上回りました。気温の上昇により夏物衣料の動きが加速したことと、ハウスカード会員向けのダブルポイントキャンペーンの開催(20日～24日)等により、特に第4週の既存店売上が前年の11%増と高い伸びになりました。

Q、小売既存店売上、買上客数の改善が続いている要因は？

A、気温の上層とともに夏物衣料のニーズが高まったことが要因です。特にメンズカジュアル、ウィメンズ全般が好調です。

Q、客単価が前年を割った背景は？

A、ニーズが拡大した夏物衣料は春物衣料に比べて単価が低く、夏物の売上構成比が高くなったことが要因と思われます。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約19%増、クロムハーツは約10%増となり、2月、3月に続いて伸びが継続しています。

以上