ユナイテッドアローズグループの歩み

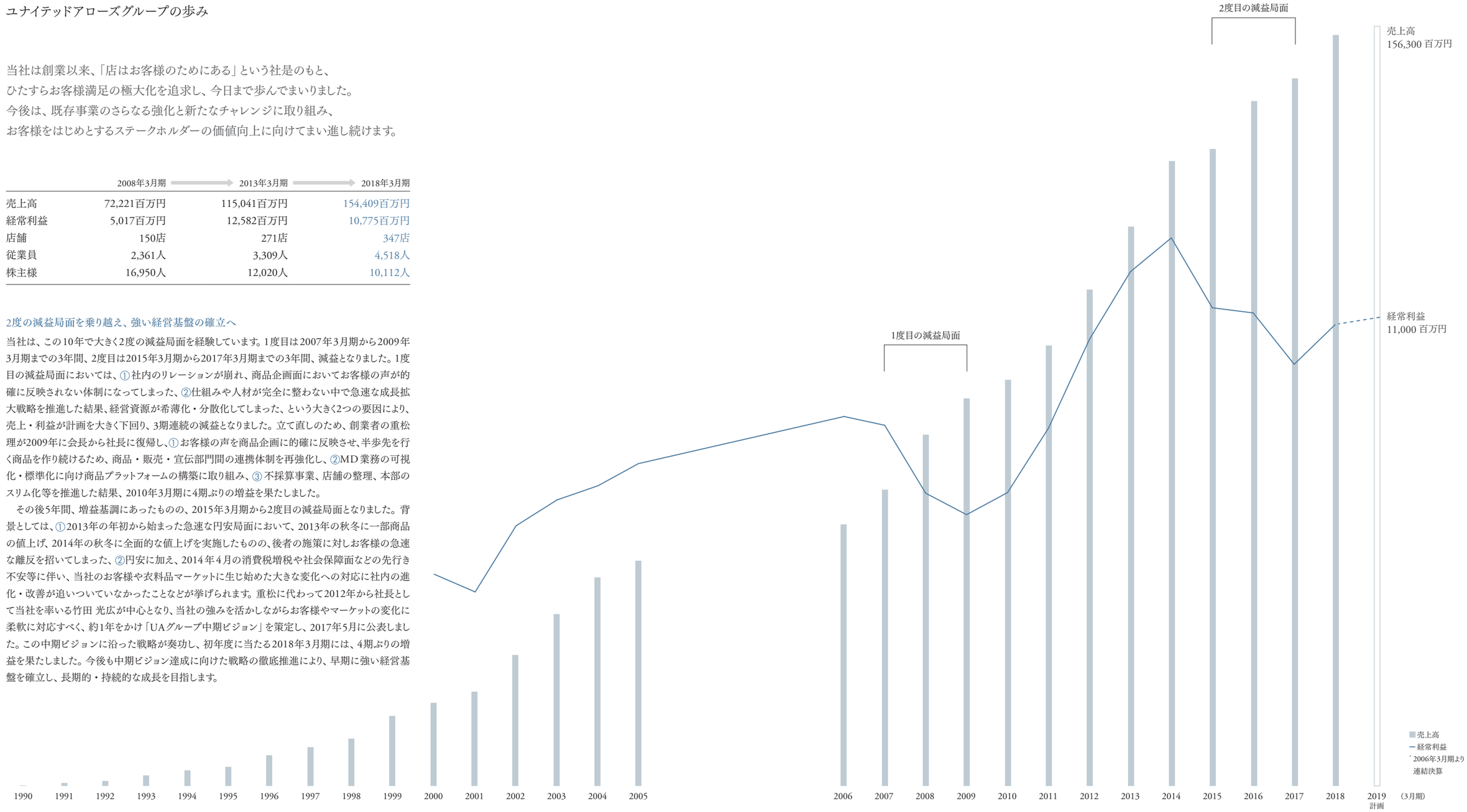
当社は創業以来、「店はお客様のためにある」という社是のもと、
ひたすらお客様満足の極大化を追求し、今日まで歩んでまいりました。
今後は、既存事業のさらなる強化と新たなチャレンジに取り組み、
お客様をはじめとするステークホルダーの価値向上に向けてまい進し続けます。

	2008年3月期	2013年3月期	2018年3月期
売上高	72,221百万円	115,041百万円	154,409百万円
経常利益	5,017百万円	12,582百万円	10,775百万円
店舗	150店	271店	347店
従業員	2,361人	3,309人	4,518人
株主様	16,950人	12,020人	10,112人

2度の減益局面を乗り越え、強い経営基盤の確立へ

当社は、この10年で大きく2度の減益局面を経験しています。1度目は2007年3月期から2009年3月期までの3年間、2度目は2015年3月期から2017年3月期までの3年間、減益となりました。1度目の減益局面においては、①社内のリレーションが崩れ、商品企画面においてお客様の声が的確に反映されない体制になってしまった、②仕組みや人材が完全に整わない中で急速な成長拡大戦略を推進した結果、経営資源が希薄化・分散化してしまった、という大きく2つの要因により、売上・利益が計画を大きく下回り、3期連続の減益となりました。立て直しのため、創業者の重松 理が2009年に会長から社長に復帰し、①お客様の声を商品企画に的確に反映させ、半歩先を行く商品を作り続けるため、商品・販売・宣伝部門間の連携体制を再強化し、②MD業務の可視化・標準化に向け商品プラットフォームの構築に取り組み、③不採算事業、店舗の整理、本部のスリム化等を推進した結果、2010年3月期に4期ぶりの増益を果たしました。

その後5年間、増益基調にあったものの、2015年3月期から2度目の減益局面となりました。背景としては、①2013年の年初から始まった急速な円安局面において、2013年の秋冬に一部商品の値上げ、2014年の秋冬に全面的な値上げを実施したものの、後者の施策に対しお客様の急速な離反を招いてしまった、②円安に加え、2014年4月の消費税増税や社会保障面などの先行き不安等に伴い、当社のお客様や衣料品マーケットに生じ始めた大きな変化への対応に社内の進化・改善が追いついていなかったことなどが挙げられます。重松に代わって2012年から社長として当社を率いる竹田 光広が中心となり、当社の強みを活かしながらお客様やマーケットの変化に柔軟に対応すべく、約1年をかけ「UAグループ中期ビジョン」を策定し、2017年5月に公表しました。この中期ビジョンに沿った戦略が奏功し、初年度に当たる2018年3月期には、4期ぶりの増益を果たしました。今後も中期ビジョン達成に向けた戦略の徹底推進により、早期に強い経営基盤を確立し、長期的・持続的な成長を目指します。



1989.10 (株)ユナイテッドアローズを設立、代表取締役社長に重松 理が就任

1990.7 「ユナイテッドアローズ」第1号店渋谷店をオープン

1992.10 フラッグシップ・ショップとして「ユナイテッドアローズ 原宿本店」をオープン

1999.7 日本証券業協会(現ジャスダック)に店頭登録

1999.9 「グリーンレーベル リラクシング」の本格出店開始

1999.12 「クロムハーツ」の本格出店開始

2002.3 東京証券取引所 第二部に上場

2003.3 東京証券取引所 第一部に銘柄指定

2005.11 イタリア製鞄等の輸入・卸・販売の(株)フィーゴを子会社化

2004.6 代表取締役社長に岩城 哲哉が就任

2005.2 ネット通販サイト「ゾゾタウン」に出店開始

2007.3 店舗数(単体)が100店舗を超える

2008.5 衣料品・身の回り品の企画・小売の(株)コーエンを子会社として設立

2009.4 代表取締役 社長執行役員に重松 理が就任

2009.9 自社運営ネット通販サイト「ユナイテッドアローズ オンラインストア」オープン

2012.3 連結売上高が初めて1,000億円、経常利益が100億円を超える

2012.3 ネット通販売上高(単体)が初めて100億円を超える

2012.4 代表取締役 社長執行役員に竹田 光広が就任

2013.8 創業以来初となる海外子会社台湾聯合艾諾股份有限公司を設立

2015.9 (株)Designsを設立

2016.7 CHROME HEARTS JP合同会社を設立

2016.10 クロムハーツ事業に関連する権利義務を会社分割によりCHROME HEARTS JP合同会社へ承継

2018.3 創業以来連続増収を達成