

## ユナイテッドアローズ業態

ビジネスユニット  
売上高前年同期比

108.8%

小売+ネット通販既存店  
売上高前年同期比

107.9%

## UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ



2011年秋冬シーズンビジュアルより引用

「ユナイテッドアローズ」では、商品・販売・宣伝部門の連携により、お客様の声を活かした品ぞろえを強化しました。その結果、メンズではリネンシャツ、6ポケットパンツなど、ウイメンズではドット柄のブラウス、リボン付きブラウスなどのオリジナル企画商品が好調に推移しました。売れ筋商品の在庫を適時に拡充して販売機会ロスを極小化したことで売上が向上し、在庫の効率化につながりました。



UNITED ARROWS

## BEAUTY &amp; YOUTH UNITED ARROWS

ビューティ&amp;ユース ユナイテッドアローズ



2011年秋冬シーズンビジュアルより引用

「ビューティ&ユース」では、メンズではポロシャツ、チノパンツ、ウイメンズではブラウス、ポンチョなどが好調に推移しました。シューズも好評で、メンズではデッキシューズ、レザーサンダル、ウイメンズではフラットシューズ、レインシューズなどが売上をけん引しました。店舗の概況としては、近隣にオープンした大型商業施設の影響を受けた大阪・福岡地区を除き、どの地域の店舗も概ね好調でした。



BEAUTY & YOUTH  
UNITED ARROWS

## ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング業態

ビジネスユニット 売上高前年同期比	123.6%	小売+ネット通販既存店 売上高前年同期比	108.1%
----------------------	--------	-------------------------	--------

### UNITED ARROWS green label relaxing



2011年秋冬ジャケットスタイルプロモーションビジュアルより引用

「グリーンレーベル リラクシング」では、商品・販売・宣伝部門の連携により、販売強化スタイリングの戦略的な打ち出しを行いました。特にウィメンズでは、雑誌、新聞折込広告、ソーシャルメディアなどを使った宣伝活動と、商品陳列などによる店頭での訴求を組み合わせ、多くのヒット商品を創出しました。アイテムの動向としては、メンズでは機能性素材のシャツ、ジャケットなどが、ウィメンズではシャツ、ニット羽織などが好調でした。



## クロムハーツ業態

ビジネスユニット 売上高前年同期比	132.1%	小売既存店 売上高前年同期比	131.1%
----------------------	--------	-------------------	--------

### CHROME HEARTS



2011年秋冬シーズンビジュアルより引用

「クロムハーツ」では、東日本大震災後の訪日外国人減少による免税売上の縮小、原材料の高騰に伴う商品価格の改定などのマイナス要因がありました。しかしながら、2010年4月の「クロムハーツ ギンザ」オープンによりブランド認知が拡大したことで、新たな層のお客様の来店が増えました。また、新作のピースプレレット、家具や生活雑貨などのライフスタイル商品、ウェディングリングがクロムハーツファンのお客様から高いご支持を得て、全体の売上をけん引しました。



## スモール ビジネス ユニット およびUAラボ

ビジネスユニット  
売上高前年同期比\* 91.4%

小売+ネット通販既存店  
売上高前年同期比 104.9%

### SBU and UA LABs



ドゥロワー 2011年秋冬シーズンビジュアルより引用

ウィメンズのシューズと服飾雑貨を取り扱う「オデット エ オディール」では、歩きやすいフラットシューズのほか、梅雨時期にはレインシューズ、盛夏時期にはサンダルが好調でした。上質で洗練された逸品を世代を超えた大人の女性に提供する「ドゥロワー」では、実需期に合わせて人気商品の追加投入を行い十分な在庫量を確保したことで、安定的な売上を確保しました。「アナザーエディション」「ジュエルチェンジズ」では、ワンピース、ブラウスなどが好調でした。

\*前年同期のビジネスユニット売上高には、前期に事業を撤退した「キャス・キッドソン」「時しらず」の売上が含まれています。

## 連結子会社の概況

### CONSOLIDATED SUBSIDIARIES

#### 株式会社 フィーゴ

イタリア製革小物ブランド「フェリージ」の小売・卸事業を行うフィーゴでは、商品の納期遅れの影響があったものの、直営小売店舗におけるメールマガジンやポイントカードのキャンペーンなど



2011年秋冬シーズンビジュアルより引用

の販促施策により、増収となりました。6月には経営体制を変更するとともに、納期遅れの改善に向けたサプライチェーン再構築に着手しています。

#### 株式会社 コーエン

メンズ、ウィメンズのカジュアルウェアを展開する「コーエン」では、MD精度の向上により、着実な成長を遂げました。「早く新しい商品が見たい」というお客様の声に対応して、秋冬から春夏商品への切り替え時期を早めたほ



2011年秋冬シーズンビジュアルより引用

か、盛夏時期にシャツ、カットなどの在庫を拡充して機会ロスを極小化したことで、安定した売上を確保しました。メンズでは機能性素材のポロシャツ、シャツ、クロップドパンツなどが、ウィメンズではシャツ、チュニック、ニット羽織などが好調でした。

(株)コーエンは1月期決算のため、当第2四半期累計期間の連結対象期間は、2011年2月～7月となります。