

社長メッセージ



株主の皆様には、格別のご支援とご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

2019年3月期の上半期業績は、連結売上高717億円（前年同期比2.9%増、計画比2.2%増）、同経常利益31億円（前年同期比0.0%増、計画比40.0%増）と前年同期比で増収増益、売上高、利益とも計画を超過しました。2020年3月期を最終年度とする3カ年計画「UAグループ中期ビジョン」は半分が経過しましたが、強い経営基盤の確立に向けて着実に進展しており、手応えを感じています。収益性の向上とともに、次の成長に向けた施策の実行など、中期ビジョンの実現に向けてまい進します。

Q 2019年3月期上半期の総括をお願いします。

前期に続き、ウィメンズ部門が好調に推移しました。

中でも、トレンドマーケットで展開する「ユナイテッドアローズ(UA)」のウィメンズでは2017年秋ごろから回復が見られ、2018年も好調が継続しています。MD（商品計画）細分化の浸透に加えて、働く女性のオン・オフ兼用商品に対するニーズの高まり等、マーケットの変化に対する提案ができたことが、好調な結果につながっています。さらに、「UA」と同様、トレンドマーケットのお客様に向けた「ビューティ&ユース(BY)」に加えて、「ドゥロワー」「ブラミンク」といった、同マーケットの中でも高価格帯のブランドも好調に推移しています。

メンズ部門についても、クールビズの定着と、職種や働き方に応じた軽装化が進む中、自宅で洗える、しわになりにくいなど機能性とファッション性を備えたセットアップをはじめ、カジュアルシーン、ビジネスシーンの両方で通用するオン・オフ兼用の商品などは好調です。一方、従来のフォーマルスーツなどのビジネス衣料は苦戦しています。特に、ハイエンドを嗜好するお客様に向けた提案は課題であり、伸びしろでもと考えています。

また、この数年好調を続けている「グリーンレーベル リラッキング(GLR)」でも一部課題がありました。春の早い段階での気温上昇に対して、従来のMD細分化の運用で商品展開の前倒しは行えましたが、季節の境目となる端境期の提案が弱かったことなどが挙げられます。これに対して、自主企画のシューズやバッグを強化しているところです。前期に撤退したウィメンズのシューズ事業「ボワソソショコラ」のスタッフが「GLR」のシューズの企画を行うようになってから、お客様の評価が大きく高まっています。

Q 中期ビジョンの進捗についてお聞かせください。

中期ビジョンは、将来の成長に向けた前段階として「強い経営基盤の確立」を第一に目指すものです。不採算事業・店舗の精査等を実行し、収益性の早期改善を図った前期に続き順調に進捗しており、確かな手応えを感じています。

当期は「中期戦略の徹底推進」を経営方針に掲げています。まず、「UA」「BY」を中心とする、主にトレンドマーケットに向けた事業を統括する第一事業本部、「GLR」を中心とする、主にミッドトレンドマーケットに向けた事業を統括する第二事業本部に組織を再編しました。これにより、各マーケットに適した方針、戦略のもと事業運営を行う組織体制となっています。加えて、次の成長に向けて、新物流センターを開設し順調に稼働しているほか、「GLR」「コーエン」が台湾でテストマーケティングを開始し、海外展開の可能性を探るなど、中期ビジョンの実現に向けて着実に進めています。

一方で、中期ビジョン策定時の想定より環境変化のスピードが速いことから、変化に柔軟に対応することも大切です。大きな方向性は維持しながら、必要に応じて軌道修正も行っています。例えば、トレンドマーケット向けの「UA」や「BY」が想定以上に好調なことから、「UA」「BY」両ブランドの商品を取り扱う総合店の強化を前倒しで実施しています。昨年11月の「横浜店」の全面改装に続き、当期には「新宿店」のリニューアルや、従来「UA」「BY」をそれぞれ別に展開していた「神戸三宮店」の統合を行いました。ドレス軸の「UA」とカジュアルテイストの「BY」を組み合わせることで、スタイリング提案の幅を広げ、お客様の多様なニーズに応えています。

「GLR」と「コーエン」が台湾でテストマーケティングを開始

「GLR」と「コーエン」は、台湾での本格出店を見据えてテストマーケティングを開始しました。初の台湾進出となる「GLR」は2018年秋に「新光三越」に期間限定店舗を出店するとともに、公式オンラインストアを開設しました。「コーエン」は2018年春、公式オンラインストアの展開に加えて「Qスクエア」に期間限定店舗を出店。大変好評いただいたため、2018年秋に再出店し、テストマーケティングを継続しています。

この取り組みは、「UAグループ中期ビジョン」の戦略のうち「お客様との接点の拡大」の一つに掲げる「海外展開の拡張」の一環です。事前調査を重ね、海外展開の可能性を見極めます。



GLR期間限定店舗

今後は、変化が速い環境下で、次の成長ストーリーをどのように描くかが課題です。これについては、本年6月より就任した新任取締役の新しいアイデアも取り入れるなど、討議を重ねていきます。

Q 株主の皆様へメッセージをお願いします。

この度、上半期業績の上方修正を行いました。通期業績予想については据え置いています。業績が堅調なことから、来期の中期ビジョン最終年度の定量目標達成と、長期的な安定成長に向けた、既存店の改装や新規出店等の戦略投資等を下半期に実施するためです。

足下の業績は好調ですが、市場は拡大傾向ではなく、お客様が商品を見る目も厳しさが続いています。一方、ご期待に応える価格と価値のバランスが取れた商品を作りこみ提案していければ、お客様にご評価いただけるチャンスでもあるととらえています。

また、今後の成長を考える上で、環境や社会への貢献という視点も重視しています。当社の理念体系の一つに「社会との約束『5つの価値創造』」があります。まず、お客様価値の創造、それを支える従業員価値の創造、さらに取引先様価値、社会価値、株主様価値を創造していくことを定めています。従業員が働きやすい会社であることや、環境・社会的にも持続可能な事業運営をすることは、当社の培ってきた強みであるお客様との信頼関係につながり、ひいては持続的な成長にもつながると考えています。

株主の皆様には、当社グループの今後の事業戦略にご期待いただき、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2018年12月

代表取締役 社長執行役員

竹田光彦