



平成18年3月期
第3四半期
決算説明会

株式会社 ユナイテッドアローズ

Contents

I. 当第3四半期の業績概況と通期見込み

P3 ~ P9

II. 重点施策の進捗および今後の方針等

P10 ~ P16

※ 資料内の数値は百万円未満を切り捨て表示し、百分率は原データから算出しております

[当資料に関する留意事項]

当資料の業績予想に関する記述、および客観的事実以外の記述に関しましては、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。実際の業績は、当社の事業をとりまく経済情勢、市場の動向、為替レートなどにかかわる様々な要因により、記述されている業績予想とは大幅に異なる可能性があることをご承知おき下さい。

[資料文中の業態・事業の表示について]

※各業態の略称、事業の構成につきましては、以下の通りとなっております。

UA = ユナイテッドアローズ、GLR = ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング、CH = クロムハーツ

S.B.U. = Small Business Unit (アナザーエディション、チェンジズ ユナイテッドアローズ、オデット エ オディール ユナイテッドアローズ、ドウロワー、ダーズリン・デイズ)

UAラボ = 時しらず

I. 当第3四半期の業績概況

1. 損益計算書概況(9ヶ月累計)

- ・ UA単体の業績は前期に比較し、各段階利益が大幅に向上。
- ・ 連結業績についても、(株)フィーゴの好業績により各利益率はUA単体業績を上回った。

(金額単位:百万円)
<参考>
前年同期

	連結実績		参考:UA単体実績			前年同期	
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比増減 前期比 売比増減	実績	売上比
売上高	40,099	100.0%	39,423	100.0%	5,143 115.0% 0.0%	34,279	100.0%
売上総利益	22,156	55.3%	21,733	55.1%	3,042 116.3% 0.6%	18,690	54.5%
販管費	15,535	38.8%	15,272	38.7%	1,558 111.4% -1.3%	13,713	40.0%
営業利益	6,621	16.5%	6,461	16.4%	1,483 129.8% 1.9%	4,977	14.5%
営業外損益	29	0.1%	15	0.0%	▲ 15 50.4% 0.0%	30	0.1%
経常利益	6,650	16.6%	6,476	16.4%	1,468 129.3% 1.8%	5,007	14.6%
特別損益	▲ 372	-0.9%	▲ 372	-0.9%	▲ 304 - -0.7%	▲ 67	-0.2%
純利益	3,658	9.1%	3,591	9.1%	684 123.5% 0.6%	2,907	8.5%

※連結実績に含まれる株式会社フィーゴの実績は2005年10月~12月の3ヶ月間のものとなります。

2. 売上概況(9ヶ月累計)

- ・ (株)フィーゴの売上3ヶ月分を含む連結売上高は40,099百万円となった。
- ・ UA単体の売上高は、前年同期比115.0%、計画比101.3%の39,423百万円となった。
- ・ UA、GLR、CH、S.B.U.およびUAラボすべてのカテゴリーで計画を上回り好調に推移した。

	18年3月期 第3四半期(9ヶ月累計)				(金額単位:百万円)		
	実績	前年同期比増減		計画比増減		前年同期	計画
		前期比	前期比	計画比	計画比		
連結総売上高	40,099	—	—	—	—	—	—
UA個別総売上高	39,423	5,143	115.0%	515	101.3%	34,279	38,907
ビジネスユニット計	36,037	4,642	114.8%	408	101.1%	31,395	35,629
UA業態	22,418	1,502	107.2%	124	100.6%	20,915	22,293
GLR業態	7,525	1,402	122.9%	162	102.2%	6,123	7,362
CH業態	2,423	452	123.0%	108	104.7%	1,971	2,315
S.B.U.及びUAラボ*	3,670	1,284	153.9%	12	100.3%	2,385	3,658
アウトレット	3,385	501	117.4%	107	103.3%	2,884	3,278
既存店	—	—	108.1%	—	—	98.2%	—
内、面積同一	—	—	107.0%	—	—	96.0%	—
内、面積変動	—	—	114.5%	—	—	114.6%	—

3. 18年3月期の連結業績見込み (UA個別の業績見込みに変更はありません)

- ・連結の通期見込みは売上高 53,396百万円、経常利益 7,380百万円、純利益 3,937百万円
- ・UA単体での通期計画に変更なし。

(金額単位:百万円)
<参考>
前年同期

	連結通期見込み		参考:UA単体通期計画(変更なし)			前年同期	
	計画	売上比	計画	売上比	前年同期比増減 前期比 売比増減	実績	売上比
売上高	53,396	100.0%	52,196	100.0%	5,865 112.7% 0.0%	46,330	100.0%
売上総利益	28,828	54.0%	28,140	53.9%	3,504 114.2% 0.7%	24,636	53.2%
販管費	21,460	40.2%	20,922	40.1%	2,367 112.8% 0.0%	18,555	40.1%
営業利益	7,367	13.8%	7,217	13.8%	1,137 118.7% 0.7%	6,080	13.1%
営業外損益	13	0.0%	▲ 13	0.0%	30 29.9% 0.1%	▲ 43	-0.1%
経常利益	7,380	13.8%	7,204	13.8%	1,167 119.3% 0.8%	6,037	13.0%
特別損益	▲ 309	-0.6%	▲ 541	-1.0%	▲ 413 - -0.8%	▲ 128	-0.3%
純利益	3,937	7.4%	3,897	7.5%	420 112.1% 0.0%	3,476	7.5%

4. 貸借対照表概況

- ・ 当3Q末の連結総資産は41,260百万円、無形固定資産中の連結調整勘定は約15億円
- ・ UA単体：自社株購入資金として約80億円を借入、3Q末時点では現金保有→1月自己株へ

(金額単位：百万円)

	連結実績		参考：UA単体実績		<参考> 前年同期末	
	構成比 実績	実績	構成比 実績	前期増減 前期比	構成比 実績	実績
総資産	100.0%	41,260	100.0%	14,103 153.5%	100.0%	26,371
流動資産	71.9%	29,658	70.3%	11,413 166.9%	64.6%	17,048
固定資産	28.1%	11,602	29.7%	2,689 128.9%	35.4%	9,323
有形固定資産	13.1%	5,398	13.3%	294 105.8%	19.3%	5,073
無形固定資産	4.9%	2,022	1.2%	▲ 18 96.4%	1.9%	506
投資等	10.1%	4,181	15.2%	2,413 164.5%	14.2%	3,742
流動負債	45.5%	18,768	44.6%	10,857 250.5%	27.4%	7,213
固定負債	0.8%	333	0.8%	▲ 623 33.4%	3.5%	936
資本合計	53.7%	22,159	54.6%	3,868 121.2%	69.1%	18,221

参考: たな卸資産の動向(UA単体)

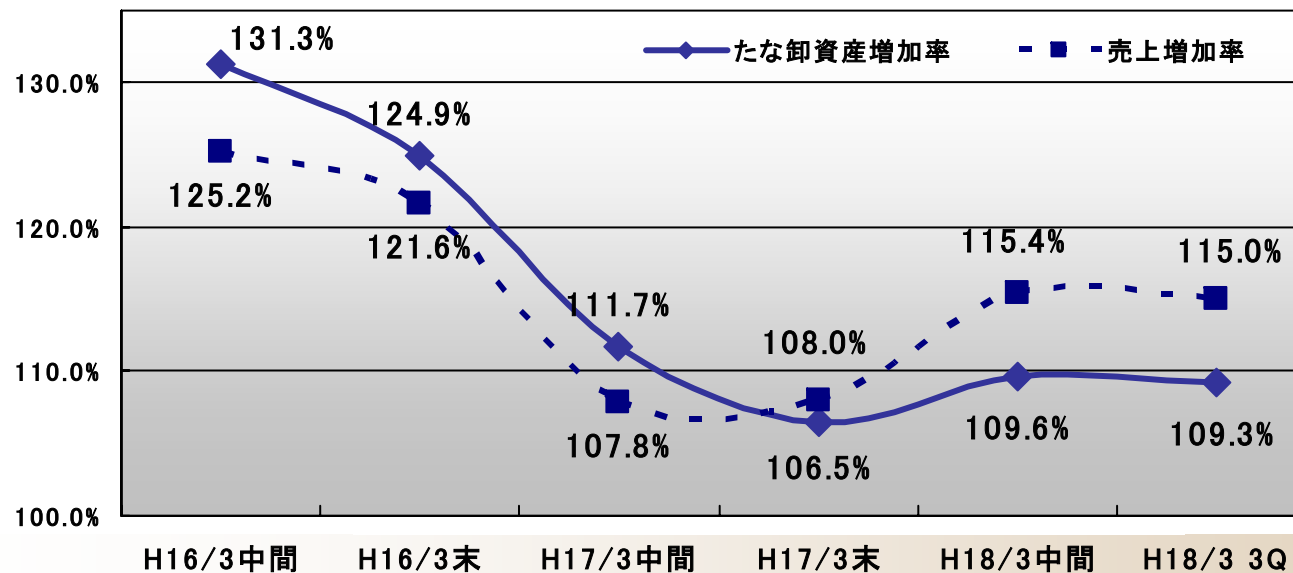
- ・ 当第3四半期末のたな卸資産は前年同期末+9.3%の約111億円で着地
- ・ 18/3期末は前年同期末+5%程度で着地見込み

■ たな卸資産(商品在庫+貯蔵品)の推移

(金額単位: 百万円)

	16/3期 中間末	16/3期 期末	17/3期 中間末	17/3期 期末	18/3期 中間末	18/3期 第3Q末	18/3期 期末予想
期末たな卸 資産額	9,704	9,594	10,842	10,216	11,879	11,173	107億以下
前年同期 増加率	131.3%	124.9%	111.7%	106.5%	109.6%	109.3%	105%程度
※参考 売上増加率	125.2%	121.6%	107.8%	108.0%	115.4%	115.0%	112.7%

※参考: たな卸資産増加率と売上増加率の推移 (ともに前年同期比)



5. 出店・移転・増床の実績と計画(UA単体)

- ・ 18/3期の修正出店計画は、新規出店数12店舗、期末店舗数79店舗を予定
- ・ 来期4月へのずれは3店舗

※事業別 新規出店数

	期首 店舗数	新規出店予定			当期末 予想	来期首 期ずれ	出店時の 売場面積	※改装・増床予定			
		通期	上期	下期				改装・増床予定 通期	上期	下期	
合計	67	12	4	8	79	3		8	7	1	
主力	UA	23		0	23		—	3	3	0	
	UA LIS	2			2		—				
事業	GLR	21	3	1	2	24	0	60～80坪	3	2	1
	ファサード GLR	0	2		2	2		20～30坪			
	オドナタ GLR	0	1		1	1		20～30坪			
	CH	3			3			—			
SBU	アナザーエディション	7	0		0	7	2	25～40坪			
	チェンジズ	2	1	1		3		50坪前後			
	オデット エ オデール	3	3	1	2	6	1	20坪前後	1	1	
	ドゥロワー	2				2		—			
	ダーシリン・デイス	2	2	1	1	4	0	25～50坪			
ラボ	時しらず	2				2		—	1	1	

※UA LISはユニテッドアローズ レーベル イメージ ストア(ザ ソブリンハウス、ディストリクト ユナイテッドアローズ)

※出店交渉等により時期は前後する場合があります。

参考：出店・移転・増床の明細(UA単体)

形態	事業	概要	時期	店舗名	商業施設等	規模	オープン日	備考
上期出店	GLR	新規出店	9月	岡山店	岡山一番街	売場 83.2坪	9月15日(済)	
	チェンジス*	新規出店	5月	ジュエルチェンジズ 新宿店	ルミネ新宿1	売場 49.4坪	5月10日(済)	
	オデット エ オデール	新規出店	9月	横浜店	ルミネ横浜	売場 22.0坪	9月9日(済)	
	ダーズリン・デイズ*	新規出店	6月	丸の内本店	路面店	売場 49.3坪	6月25日(済)	
下期出店	GLR	新規出店	10月	千葉店	千葉そごう オーロラモールジュエンス	売場 107.0坪	10月23日(済)	
	GLR	新規出店	3月	みなとみらい店	ランドマークプラザ	売場 115.0坪	3月17日	
	GLR(ファサード*)	新規出店	3月	ファサードグリーン 松屋銀座店	松屋銀座	売場 25.0坪	3月3日	
	GLR(ファサード*)	新規出店	3月	ファサードグリーン 大丸梅田店	大丸梅田	売場 19.0坪	3月18日	
	GLR(オドナタ)	新規出店	3月	オドナタ 大丸梅田店	大丸梅田	売場 19.0坪	3月18日	
	オデット エ オデール	新規出店	10月	日本橋店	コレド日本橋	売場 27.9坪	10月7日(済)	
	オデット エ オデール	新規出店	3月	立川店	ルミネ立川	売場 27.5坪	3月3日	
	ダーズリン・デイズ	新規出店	3月	梅田阪神店	阪神百貨店	売場 16.0坪	3月9日	
上期 増床・改装	UA	全面改装	9月	池袋店	池袋パルコ	売場 166.4坪	9月2日(済)	
	UA	改装・増床	9月	横浜店	ルミネ横浜	売場 166.9坪	9月9日(済)	
	UA	増床	6月	渋谷公園通り店	路面店	売場 64.2坪	6月10日(済)	
	GLR	全面改装	9月	船橋店	TOKYO-BAY ららぽーと	売場 82.0坪	9月2日(済)	
	GLR	増床	8月	名古屋店	栄NOVA	売場 78.6坪	8月27日(済)	
	時しらず	増床	8月	代官山店	路面店	売場 21.8坪	8月21日(済)	
	オデット エ オデール	増床	9月	新宿店	ルミネ新宿1	売場 23.3坪	9月2日(済)	
下期 増床・改装	GLR	全面改装	3月	町田店	ルミネ町田		3月9日	

2007年3月期の出店・移転・増床明細(確定案件のみ)

形態	事業	概要	時期	店舗名	商業施設等	規模	オープン日	備考
上期出店	アナザー・エディション	新規出店	4月	渋谷店	渋谷パルコ	売場 31.4坪	4月14日	
	アナザー・エディション	新規出店	4月	札幌店	札幌ステラプレイス	売場 44.4坪	4月29日	
	オデット エ オデール	新規出店	4月	池袋店	池袋パルコ	売場 34.5坪	4月27日	

Ⅱ.重点施策の進捗および今後の方針等

1. 重点施策の進捗

- ① 各種経営指標の改善
- ② 新規事業の進捗
- ③ 販売の強化について

2. 重点事業の新プランについて

- ① 新プランの概要および改訂の背景
- ② 中期および長期売上構想

1. 重点施策の進捗

① 各種経営指標の改善

- ・売上総利益率（累計の前年同期比 +0.6%、ビジネスユニット合計前年同期比 +1.3%）
引き続き原料、付属、工場の集約を推進
- ・販管費率の低減（累計の販管費率 38.7%、前年同期 40.0% 1.3%低減）
コスト意識向上による経費減。店舗短時間勤務→来期より繁忙店舗をメインに展開決定
- ・たな卸資産の適正化（当第3Q末 前年同期末比 +9.3%、売上高前年同期比 +15.0%）
売上の山に連動した仕入の推進。52週MD→2006年8月頃よりUAウイメンズ、2006年10月頃よりUAメンズ導入決定

② 新規事業の進捗

- ・オデット エ オディール 多店舗化決定（→詳細は次項にて）

③ 販売の強化について

- ・買上率向上を目指し、2006年2月よりUA全店にてハウスカード導入
非ポイント制ハウスカードによるピンポイント販促の推進
- ・特商部（旧東矢部）設立によるスペシャルサービスの推進
外商、パーソナルスタイリング提案 → 競争優位性の確保

2. 重点事業の新プランについて

① 新プランの概要および改訂の背景

ユナイテッドアローズ業態

成長拡大に伴い、ご来店いただくお客様の多様化(年齢・テイストetc.)が進む
→ 多様化するお客様に向けて、よりシャープな訴求ができる店舗へ
進化させるため、2つのストアブランドへ「リブランディング」

ユナイテッドアローズ

メンズ・ウイメンズのドレスを核として、ドレス軸・大人軸から
スポーツ商材も拡大し、『豊かさ、上質さ、クラス感を感じる』
大人軸フルラインストアを展開。

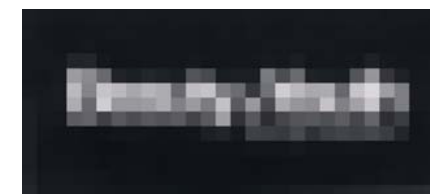
・出店数・・・24店舗



ビューティー アンド ユース ユナイテッドアローズ

メンズ・ウイメンズのスポーツを核として、カジュアル軸・若者
軸からドレス商材も付加した、『こだわりを感じる世界観』で
貫かれたフルラインストアを展開。

・出店数・・・48店舗



※ロゴ策定中

上記の事業プランにより、長期的に72店舗、売上高600億円規模の事業を目指す

グリーンレーベル リラクシング業態

- ・ UA業態同様、ご来店いただくお客様の多様化するニーズにきめ細かくお応えするため店舗形態を多様化
- ・ 新規のメンズ、ウイメンズ専門店は大規模店舗(20~30坪)であり、機動的な出店が可能



ユナイテッドアローズ
グリーンレーベル
リラクシング

メンズ、ウイメンズのドレス、スポーツからキッズ、
マタニティ、トイまで取り扱い、シンプルで上質な
ライフスタイル提案を行う



ファサードグリーン
グリーンレーベル
リラクシング

20歳代後半~30歳前後の働く大人の女性に向け
セクシー&エレガンスな衣料品および服飾雑貨を
提案



オドナタ
グリーンレーベル
リラクシング

ビジネスウエアをメインに、コンフォート・リラックス
ウエア、雑貨、コスメ、フレグランスなども取り扱う、
ビジネスマンのためのライフスタイルサポートショップ



その他の新規形態
店舗

現在、複数の形態を企画中。
確定次第、順次発表します。

上記の事業プランにより、長期的に115~145店舗、
売上高450~500億円規模の事業を目指す

オデット エ オディール ユナイテッドアローズ

- ・ スモールビジネスユニット群の中でも突出した成長を続けている。
- ・ 今春より出店を加速 → 7大都市の他、人口50万人以上の都市に立地する駅ビル、ファッションビル、百貨店を中心に

オデット エ オディール
ユナイテッドアローズ

Odette é Odile
united arrows

女性のための靴と雑貨のショップ
専属デザイナーの手による高品質な
オリジナルシューズをメインに、バラエティ
に富んだ仕入れ品を取り揃える

上記の事業プランにより、長期的に
60店舗、売上高100億円規模の
事業を目指す

■参考:オリジナルレーベルのシューズ

Odette é Odile
(オデット エ オディール)



PEPITA D' ORO
(ペピータドロ)



Luxage
(ルクサーージュ)



Feedyou
(フィージュ)





参考：各事業の中期および長期構想

	当期 見込み		中期計画 までの 出店構想	中期(2011/3期) 構想			長期構想	
	店舗数	売上高		ストアブランド	店舗数	売上高	店舗数	売上高
ユナイテッド アローズ	23店舗	298億円	毎年2~6店舗 程度、出店 (ストアブランド 転換)	ユナイテッド アローズ	20店舗 前後	400~ 450億円	24店舗	600億円 規模
				ビューティー アンド ユース ユナイテッドアローズ	20~25 店舗		48店舗	
グリーン レーベル リラクシング	24店舗	99億円	毎年、2~4店舗 程度出店	グリーンレーベル リラクシング	30~40 店舗	310~340 億円	30~40 店舗	450~500 億円規模
			来期、動向を 見きわめた上で 出店加速 (年間10店舗前後)	ウイメンズ専門店 (ファサードグリーン グリーンレーベル リラクシング)	40~50 店舗		70~80 店舗	
			毎年、2~4店舗 程度出店	メンズ専門店 (オドナタ グリーンレーベル リラクシング)				
オデット エ オディール	6店舗	約8億円	毎年、5~8店舗 程度出店	同左	30~40 店舗	—	60店舗	100億円 規模

② 中期および長期売上構想 (UA単体)

