



平成19年3月期
第1四半期
決算説明会

株式会社 ユナイテッドアローズ

Contents

・ 第1四半期の業績概況

P3 ~ P8

・ 重点施策の進捗等

P9 ~ P14

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、ドゥロワー、
ダージリン・デイズ)

UAラボ = 時しらず

第1四半期の業績概況

1. 損益計算書概況(連結・単体、3ヶ月累計)

- ・連結売上高13,281百万円、経常利益1,924百万円、純利益1,075百万円で着地。
- ・単体売上高12,683百万円(前期比 106.3%)、経常利益1,869百万円(前期比 97.3%)、純利益1,097百万円(前期比 98.4%)で着地。

(金額単位:百万円)

	連結実績 (19/3期 第1四半期)			参考:UA単体実績 (19/3期 第1四半期)			<参考> 単体 前年同期 実績	
	実績	売上比	前年同月増減 前期比	実績	売上比	前年同期比増減 前期比	実績	売上比
売上高	13,281	100.0%	-	12,683	100.0%	754 106.3%	11,928	100.0%
売上総利益	7,688	57.9%	-	7,354	58.0%	545 108.0%	6,808	57.1%
販管費	5,760	43.4%	-	5,488	43.3%	577 111.8%	4,910	41.2%
営業利益	1,927	14.5%	-	1,865	14.7%	31 98.3%	1,897	15.9%
営業外損益	3	0.0%	-	3	0.0%	19 16.0%	23	0.2%
経常利益	1,924	14.5%	-	1,869	14.7%	51 97.3%	1,921	16.1%
特別損益	28	-0.2%	-	0	0.0%	28 -	27	-0.2%
純利益	1,075	8.1%	-	1,097	8.6%	18 98.4%	1,115	9.4%

株式会社フィーゴにつきましては、平成17年10月より連結となりましたので、連結実績の前年同期比はございません。

2. 売上概況(連結・単体、3ヶ月累計)

- ・ 第1四半期の連結総売上高は13,281百万円
- ・ UA単体の売上高は、前年同期比106.3%、計画比98.1%の12,683百万円
- ・ 既存店売上高前期比は98.3%

	19年3月期 第1四半期(3ヶ月累計)				(金額単位:百万円)		
	実績	前年同期比増減 前期比		計画比増減 計画比		前年同期	計画
連結総売上高	13,281	-	-	-	-	-	-
UA個別総売上高	12,683	754	106.3%	251	98.1%	11,928	12,934
ビジネスユニット計	11,583	703	106.5%	383	96.8%	10,879	11,966
UA業態	6,862	62	99.1%	192	97.3%	6,925	7,054
GLR業態	2,525	296	113.3%	224	91.8%	2,228	2,750
CH業態	710	29	96.0%	0	100.1%	739	709
S.B.U.及びUAラボ	1,485	499	150.7%	32	102.3%	985	1,452
アウトレット	1,100	51	104.9%	132	113.7%	1,048	967
既存店		98.3%				108.5%	
内、面積同一		97.9%				107.4%	
内、面積変動		100.7%				118.8%	
UA既存		96.6%				108.2%	
GLR既存		97.8%				103.1%	
CH既存		96.0%				125.6%	
S.B.U.及びUAラボ 既存		114.9%				113.5%	

3. 第1四半期末のBS概況(連結・単体)

- ・連結総資産は34,416百万円、単体の総資産は33,894百万円(前年同期末比125%)となった。
- ・単体の前年同期末比較: 主な資産の増加は現預金、たな卸資産および関連会社株式。
主な負債の増加は自社株取得等に伴う長短借入金。

(金額単位: 百万円)

	連結実績 (19/3期 第1四半期末)		参考: UA単体実績 (19/3期 第1四半期末)		参考: 単体 前年同期末	
	構成比 実績		構成比 実績	前期増減 前期比	構成比 実績	
総資産	100.0%	34,416	100.0%	6,785 125.0%	100.0%	27,109
流動資産	65.3%	22,461	62.8%	3,923 122.6%	64.1%	17,371
固定資産	34.7%	11,954	37.2%	2,862 129.4%	35.9%	9,738
有形固定資産	15.6%	5,377	15.8%	77 101.5%	19.4%	5,270
無形固定資産	5.6%	1,937	1.7%	90 118.4%	1.8%	489
投資等	13.5%	4,640	19.7%	2,694 167.7%	14.7%	3,978
流動負債	36.4%	12,519	35.5%	5,172 175.4%	25.3%	6,859
固定負債	19.1%	6,573	19.4%	5,945 1067.4%	2.3%	614
純資産(資本)合計	44.5%	15,323	45.1%	4,332 77.9%	72.4%	19,635

参考. たな卸資産の動向 (UA単体)

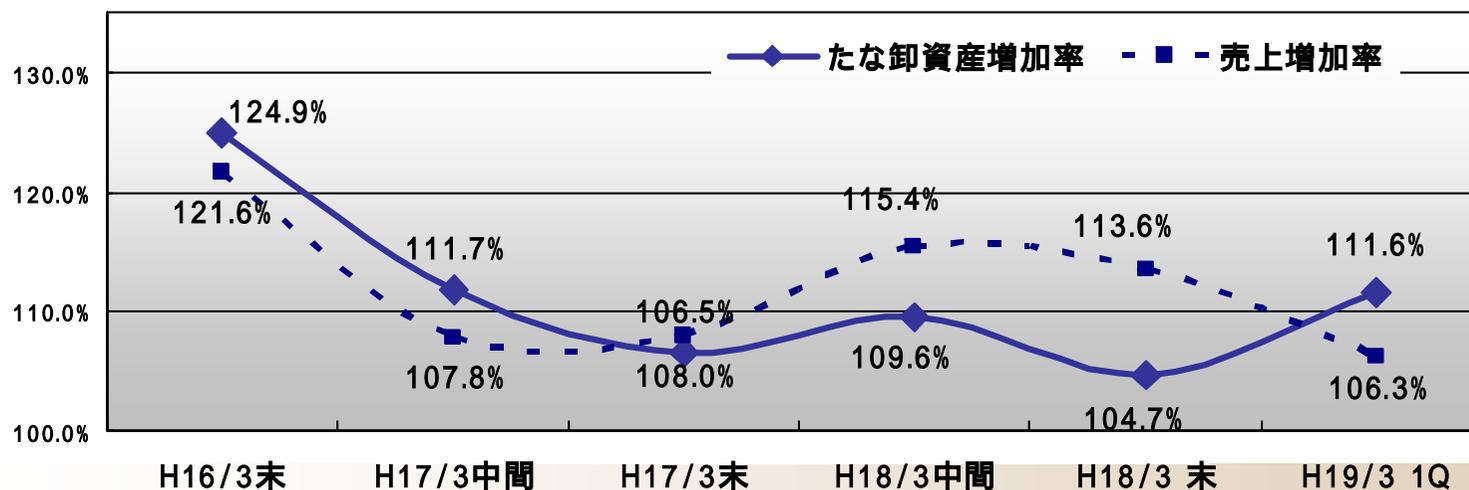
- 第1四半期のUA単体 たな卸資産は前期比111.6%の11,195百万円
- 第1四半期の売上計画未達により、若干増加傾向。
- 期末については、売上の伸び率以内(+11.5%)の着地を目指す。

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 期末	17/3期 中間末	17/3期 期末	18/3期 中間末	18/3期 期末	19/3期 第1四半期
期末たな卸 資産額	9,594	10,842	10,216	11,879	10,694	11,195
前年同期 増加率	124.9%	111.7%	106.5%	109.6%	104.7%	111.6%
参考 売上増加率	121.6%	107.8%	108.0%	115.4%	113.6%	106.3%

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)



4. 出店(及び退店)・移転・増床計画(UA単体)

- ・出店(一部ストアブランド転換)32、転換に伴う退店4、期末店舗数は107の予定
- ・5月決算説明会後の追加出店はジュエルチェンジズ 2店舗

		事業別 新規出店数						改装・増床予定			
		期首 店舗数	新規出店予定			転換 退店	当期末 予想	出店時の 売場面積	移転・改装・増床予定	上期	下期
合計		79	32	18	14	4	107		3	2	1
主力 事業	既存UA	23				4	19	-	2	0	2
	UA UA レーベル イメージストア	2	1	1			3				
	新UA	0	5	3	2		5	60~140坪			
	B&Y	0	4	2	2		4	50~100坪			
	GLR	24	4	1	3		28	80~100坪			
	GLR GLR新規形態	3	3	1	2		6	25~30坪			
	CH CH	3					3	-			
SBU	アナサ'-イテ'イション	7	3	3			10	25~35坪	1	1	
	チェンジズ	3	2	2			5	-			
	オデ'ット E オデ'イール	6	8	4	4		14	15~20坪			
	ドゥロワー	2	1		1		3	50坪前後			
	ダ-ザ'リン・デイズ'	4					4	-			
ラボ	時しらず	2					2	-			
	新規ラボ	0	1	1			1	15坪前後			

UA業態のイメージストア=レーベルイメージストア
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(確定案件のみ)

上期出店の明細

事業	事業	概要	時期	店舗名	商業施設等	規模	オープン日	備考
UA	新UA	新店(転換)	9月	神戸元町店	路面店	総面積 148.4坪	9月1日予定	
		新店(移転)	9月	福岡店	VIORO(新施設)	総面積 173.9坪	9月15日予定	
		新店(転換)	9月	有楽町店	有楽町西武	総面積 128.2坪	9月9日予定	
	B & Y UA	新規出店	9月	福岡店	路面店	総面積 134.9坪	9月15日予定	
		新規出店	9月	有楽町店	有楽町西武	総面積 64.1坪	9月9日予定	
UAレーベル イメージストア	新規出店	9月	キャスキッドソン 代官山店	路面店	総面積 32.9坪	9月16日予定		
GLR	GLR総合店	新規出店	9月	川崎店	ラゾーナ川崎プラザ'	総面積 124.7坪	9月28日予定	
	GLR新規形態店	新規出店	9月	ファサード福岡ソラリア プラザ店	ソラリアプラザ	総面積 26.0坪	9月9日予定	
S.B.U.	アナザ'-エディション	新規出店	4月	渋谷店	渋谷バルコ	売場面積 24.0坪	4月14日(済)	
		新規出店	4月	札幌店	ステラプレイス	売場面積 33.9坪	4月29日(済)	
		新規出店	9月	町田店	町田駅前ビル (仮称)	総面積 32.0坪	9月下旬予定	
	ジュエルチェンジズ	新規出店	9月	福岡ソラリアプラザ店	ソラリアプラザ	総面積 30.2坪	9月9日予定	
		新規出店	9月	六本木ヒルズ店	六本木ヒルズ	総面積 38.3坪	9月15日予定	
	オットエオティール	新規出店	4月	池袋店	池袋バルコ	売場面積 21.0坪	4月27日(済)	
		新規出店	9月	福岡店	VIORO(新施設)	総面積 26.5坪	9月15日予定	
		新規出店	9月	なんばマルイ店	なんばマルイ	総面積 24.1坪	9月22日予定	
新規出店		9月	有楽町阪急店	有楽町阪急	総面積 15.4坪	9月6日予定		
UAラボ	LWT(リカー、ウーマン& ティアーズ)	新規出店	9月	リカー、ウーマン &ティアーズ	南青山(路面)	総面積 約20坪	9月1日予定	

上期移転・増床の明細

S.B.U.	アナザーエディション	移転	9月	福岡店	ソラリアプラザ	総面積 36.0坪	9月9日予定	
--------	------------	----	----	-----	---------	-----------	--------	--

下期出店(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
UA	新UA	新規出店	10月	神戸三宮店	ミント神戸	総面積 72.9坪	10月上旬予定	
	B & Y UA	新規出店	10月	神戸三宮店	ミント神戸	総面積 107.3坪	10月上旬予定	
GLR	GLR総合店	新規出店	11月	金沢店	金沢フォーラス	総面積 100.9坪	11月上旬予定	
	GLR新規形態店	新規出店	10月	ファサード新宿 ミロード店	新宿ミロード	総面積 15.9坪	10月13日予定	
S.B.U.	ドゥロワー	新規出店	10月	心齋橋店	路面店	総面積 50.5坪	10月19日予定	

売場面積未定の場合、総面積を表示しております。売場面積は総面積の約80%~85%程度となります。



重点施策の進捗等

1. 重点施策の進捗状況

2. 7月1日付けおよび8月1日付け組織変更について

今期の重点取組課題

商品の強化策

- ・52週MDの推進

- ・自主企画商品の開発力強化

販売の強化策

- ・ハウスカードを起点としたCRMの強化

- ・店舗業務効率化の推進による売上の極大化

. 52週MDの推進

UA業態 (メンズ・ウイメンズとも今年中に点検・準備し、2007年1月から本格稼働予定)

- ・ 全店舗の売場フェイス量調査実施(4~7月) 店頭在庫の適正化
- ・ 7月より店舗からの週次商品動向レポートのフォーム変更 売れ筋商品の品番単位での動向把握、およびスタイリング成功事例の店舗・オフィス間情報共有

GLR業態 (導入2年目 全体的な精度向上)

- ・ 52週MDデータの商品部門、販売部門の共有(前期は商品部門のみで活用)
商品主導の週次販売戦略の立案
- ・ 秋冬物商品の品番削減(10%削減目標) 店頭在庫のさらなる適正化

. 自主企画商品の開発力強化

- ・ 人員の強化・・・デザイナーおよびパタンナー20名弱を当社専属化(元 業務委託契約)
- ・ 商品部門担当課長、MD、ファッションディレクターによるサンプル1点単位でのチェック(品質、価格等)開始
- ・ 52週MDに基づいた週単位での企画スケジューリングの策定
- ・ (UA業態：ストアブランド分割に向けた不足商材の見きわめと開発)
課題：幹部クラス人員のさらなる確保

. ハウスカードを起点としたCRMの強化

- ・ カードホルダー数 全社で約19万人(うちUA業態 約11万人) (2006/07末現在)
 - ・ UA・買上履歴に応じたピンポイントの販促活動を開始し、好調に推移
 - ・ 今年2月から全店導入したUA業態のハウスカード使用比率は約2割に達している(S.B.U.は5割超の事業もあり)
 - ・ GLRでは今年中の全店導入を目指し、準備中
- 課題: 事業横断での仕組み・オペレーション統一化 今期中の専門部署立ち上げ

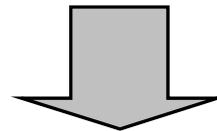
. 店舗業務効率化の推進による売上の極大化

- ・ 繁忙時間帯限定の短時間勤務者導入(UA、GLR10店舗)では、繁忙時間帯の販売戦力が向上
 - ・ レイバーコントロールのテスト導入店舗(GLR4店舗)では、付帯業務の漏れ・ミスが減少し、運営精度が向上 結果、接客時間の拡大および残業時間の削減が実現
- 課題: 短時間勤務者導入において、販売経験のない派遣者に対する基礎教育
派遣会社との連携強化による派遣者基準の見直し

2. 7月1日 および8月1日付け組織変更について

組織変更の狙い

1. 取締役会の強化
2. ライン部門の強化
3. スタッフ部門の強化



- ・ 創業役員に加え、新たな視点を持つ取締役を外部招聘・社内選任
- ・ ライン・スタッフ部門双方の強化のため、幹部クラスの
ジョブローテーション
- ・ 将来的な拡大の基盤作り(ブランドビジネス本部、ECビジネス部 新設)



新組織図 (2006.8.1現在、簡易版となります)

