



平成19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

・ 第3四半期の業績概要	P3 ~ P8
・ 足下動向および施策の進捗	P9 ~ P15

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、リスクや不確実性を含んでおります。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]

各事業の構成、略称につきましては、以下の通りとなっております。

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

Small Business Unit(S.B.U.) = アナザーエディション(AE)、ジュエルチェンジズ(JC)、オデット エ オディール ユナイテッドアローズ(OEO)、

ドゥワワー(DRW)、ダーズリン・デイズ(DD)

UAラボ(実験事業) = 「時しらず(TSZ)」、「リカー、ウーマン&ティアーズ(LWT)」

第3四半期の業績概況

1. 損益計算書概況(連結・単体)

- ・ 連結業績: 売上高44,852百万円、経常利益6,255百万円、純利益3,287百万円で着地。
- ・ 3Qまではほぼ計画並みの進捗 (単体売上高 計画比 99.5%、経常利益 " 98%程度)

(金額単位:百万円)

	連結実績 (19/3期 第3四半期)			<参考> 連結 前年同期		UA単体実績 (19/3期 第3四半期)			<参考> 単体 前年同期	
	実績	売上比	前年同月増減 前期比	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比増減 前期比	実績	売上比
売上高	44,852	100.0%	4,752 111.9%	40,099	100.0%	43,062	100.0%	3,639 109.2%	39,423	100.0%
売上総利益	25,244	56.3%	3,087 113.9%	22,156	55.3%	24,231	56.3%	2,498 111.5%	21,733	55.1%
販管費	18,973	42.3%	3,438 122.1%	15,535	38.8%	18,159	42.2%	2,886 118.9%	15,272	38.7%
営業利益	6,270	14.0%	350 94.7%	6,621	16.5%	6,072	14.1%	388 94.0%	6,461	16.4%
営業外損益	15	0.0%	44 -51.4%	29	0.1%	1	0.0%	16 -6.7%	15	0.0%
経常利益	6,255	13.9%	394 94.1%	6,650	16.6%	6,071	14.1%	404 93.7%	6,476	16.4%
特別損益	484	-1.1%	112 130.2%	372	-0.9%	456	-1.1%	84 -	372	-0.9%
純利益	3,287	7.3%	370 89.9%	3,658	9.1%	3,282	7.6%	309 91.4%	3,591	9.1%

2. 売上概況(連結・単体、9か月累計)

- ・ 第3四半期の連結総売上高は前年同期比 111.9%の44,852百万円
- ・ UA個別の売上高は、前年同期比 109.2%、計画比 99.5%の 43,062百万円
- ・ 累計の既存店売上高前期比は99.5%

	19年3月期 第3四半期(9か月累計)				(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	期初計画
連結総売上高	44,852	4,752	111.9%	-	-	40,099	-
UA個別総売上高	43,062	3,639	109.2%	234	99.5%	39,423	43,297
ビジネスユニット計	39,383	3,345	109.3%	624	98.4%	36,037	40,008
UA業態	23,685	827	103.6%	185	99.2%	22,857	23,871
GLR業態	8,518	993	113.2%	338	96.2%	7,525	8,857
CH業態	2,372	51	97.9%	45	102.0%	2,423	2,327
S.B.U.及びUAラボ	4,806	1,576	148.8%	146	97.0%	3,230	4,952
アウトレット	3,679	293	108.7%	390	111.9%	3,385	3,288
既存店	99.5%					108.1%	
UA既存	99.8%					108.6%	
GLR既存	96.0%					107.3%	
CH既存	97.7%					120.7%	
S.B.U.及びUAラボ 既存	108.2%					93.7%	

チェンジズ ユナイテッドアローズ東京店および名古屋店につきましては、業態転換を行ったため、今期首よりUA業態の実数値に加えており
前期実績につきましても遡及算出しております。

3. 第3四半期末のBS概況(連結・単体)

- ・連結総資産は前年同期末比94.4%の38,935百万円、単体総資産は〃94.9%の38,413百万円。
- ・連結BSの前年同期末との主な増減要因
 - 流動資産：現預金の減(約94億円)・前期は自社株買付の資金として一時的に現預金保有
 - 〃：たな卸資産の増(約33億円)・積極的な商品投入によるもの
 - 固定資産：主に営業設備投資による有形・無形固定資産および保証金の増(計28億円)
 - 負債：商品仕入の増加に伴う買掛金の増(約24億円)
 - 資本：自社株買付に伴う資本の減少(約77億円)
- ・長短借入金の合計残高は約102億円(約5億円の増)

(金額単位:百万円)

	連結実績				<参考>		UA単体実績				<参考>	
	(19/3期 第3四半期末)				連結 前年同期末		(19/3期 第3四半期末)				単体 前年同期末	
	実績	構成比	前期増減	前期比	実績	構成比	実績	構成比	前期増減	前期比	実績	構成比
総資産	38,935	100.0%	2,325	94.4%	41,260	100.0%	38,413	100.0%	2,061	94.9%	40,474	100.0%
流動資産	24,503	62.9%	5,154	82.6%	29,658	71.9%	23,192	60.4%	5,268	81.5%	28,461	70.3%
固定資産	14,431	37.1%	2,829	124.4%	11,602	28.1%	15,220	39.6%	3,207	126.7%	12,012	29.7%
流動負債	16,772	43.1%	1,996	89.4%	18,768	45.5%	16,302	42.4%	1,769	90.2%	18,071	44.6%
固定負債	4,747	12.2%	4,414	1424.3%	333	0.8%	4,742	12.3%	4,429	1515.9%	312	0.8%
純資産(資本)合計	17,415	44.7%	4,743	78.6%	22,159	53.7%	17,368	45.2%	4,721	78.6%	22,089	54.6%

4. 出店(及び退店)・移転・増床計画(UA単体)

- ・今期は出店32、退店3、UAの転換に伴う退店4、期末店舗数は104の予定
- ・中間期の発表以降の変更点は以下の通り
 - GLR博多店は博多井筒屋様閉店に伴い退店 新規物件を検討中
 - UAレーベルイメージストアのチェンジズUA2店舗(東京、名古屋)は退店
 - オデット エ オディールの下期新規出店2店舗は4月オープン予定

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			
			通期	上期	下期				通期	上期	下期	
	合計	79	32	18	14	7	104		3	2	1	
主力 事業	既存UA	23				4	19	-	2	0	2	
	UA レーベル イメージストア	4	1	1		2	3					
	新UA	0	5	3	2		5	60~140坪				
	B&Y	0	4	2	2		4	50~100坪				
	GLR	GLR	24	4	1	3	1	27	80~100坪			
		GLR新規形態	3	2	1	1		5	25~30坪			
	CH	CH	3				3	-				
	SBU	アナザ'イデ'イション	7	4	3	1		11	25~35坪	1	1	
		ジュエルチェンジズ	1	2	2			3	-			
		オデット エ オディール	6	5	4	1		11	15~20坪			
ドゥロワー		2	2		2		4	50坪前後				
ダ'シリ'ン'デ'イズ'		4					4	-				
ディズニー ラブドバイ ネイチャー フォー UA		0	2		2		2	20~25坪				
ラボ		時しらず	2				2	-				
	リカー、ウーマン &ティアーズ	0	1	1		1	15坪前後					

UAレーベルイメージストア=(ザ ソプリンハウス×1、ディストリクトUA×1、キャスケットソク×1)



参考：出店・移転・増床の明細（確定案件のみ）

上期出店、移転の明細

形態	事業	事業	概要	時期	店舗名	商業施設等	規模	オープン日	
新規 出店	UA	新UA	新店(転換)	9月	神戸元町店	路面店	売場面積 128.4坪	9月1日(済)	
			新店(移転)	9月	福岡店	VIORO	売場面積 147.3坪	9月15日(済)	
			新店(転換)	9月	有楽町店	有楽町西武	売場面積 103.5坪	9月9日(済)	
		B & Y UA	新規出店	9月	福岡店	路面店	売場面積 99.9坪	9月15日(済)	
			新規出店	9月	有楽町店	有楽町西武	売場面積 53.3坪	9月9日(済)	
			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	売場面積 24.2坪	9月16日(済)
	GLR	GLR総合店	新規出店	9月	川崎店	ラゾーナ川崎プラザ	売場面積 101.2坪	9月28日(済)	
		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	売場面積 21.1坪	9月9日(済)	
	S.B.U.	アナザーエディション	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	ステラブレイス	売場面積 33.9坪	4月29日(済)	
			新規出店	9月	町田店	町田モディ	売場面積 22.7坪	9月28日(済)	
		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	売場面積 26.0坪	9月9日(済)	
			新規出店	9月	六本木ヒルズ店	六本木ヒルズ	売場面積 32.0坪	9月15日(済)	
		オットイオティール	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)	売場面積 18.8坪	9月15日(済)	
			新規出店	9月	なんばマルイ店	なんばマルイ	売場面積 17.9坪	9月22日(済)	
			新規出店	9月	有楽町阪急店	有楽町阪急	売場面積 14.6坪	9月6日(済)	
		UAラボ	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)	売場面積 14.4坪	9月1日(済)
	移転	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	売場面積 26.9坪	9月9日(済)



下期および来期首の出店、移転、退店の明細（来期は確定分のみ）

形態	形態	事業	概要	時期	店舗名	商業施設等	規模	オープン(クローズ)
新規 出店	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4日(済)
			新店(転換)	3月	新潟店	ビルボードプレイス	総面積 70.1坪	07年3月2日予定
	UA	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4日(済)
			新規出店	3月	新潟店	ビルボードプレイス	総面積 82.9坪	07年3月2日予定
	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2日(済)
			新規出店	3月	ららぽーと横浜店	ららぽーと横浜	総面積 96坪	07年3月15日予定
			新規出店	3月	渋谷マークシティ店	渋谷マークシティ	総面積 80.5坪	07年3月15日予定
	GLR	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 16.0坪	10月13日(済)
			新規出店	3月	大宮店	ルミネ大宮	総面積 42.1坪	07年3月8日予定
	S.B.U.	アナザ'-エディション	新規出店	3月	大宮店	ルミネ大宮	総面積 42.1坪	07年3月8日予定
			新規出店	3月	新潟店	ビルボードプレイス	総面積 30.5坪	07年3月2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 53.9坪	10月19日(済)
			新規出店	2月	福岡店	路面店	総面積 52.3坪	07年2月8日(済)
	S.B.U.	ディズニー・ラブド ・バイ・ネイチャー	新規出店	3月	自由が丘店	路面店	総面積 30坪前後	07年3月1日予定
新規出店			3月	ららぽーと横浜店	ららぽーと横浜	総面積 24.8坪	07年3月15日予定	
アウトレット	アウトレット	新規出店	11月	南大沢店	ラフェット多摩	総面積 70.5坪	11月16日(済)	
		新規出店	3月	南町田店	グランベリーモール	総面積 42.3坪	07年3月2日予定	
改装	UA	既存UA	改装	2月	二子玉川店	玉川高島屋S・C	総面積 123.3坪	07年2月9日(済)
			改装	2月	原宿本店ウイメンズ館	路面店	売場面積 203.3坪	07年1月26日(済)
退店	UA	レーベルイメージ ストア	退店	2月	チェンジズUA 東京店	路面店	売場面積72.9坪	07年1月末(済)
			退店	2月	" 名古屋店	松坂屋名古屋店	売場面積54.2坪	07年1月末(済)
GLR	GLR総合店	退店	3月	博多店	博多井筒屋	売場面積77.4坪	07年3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。

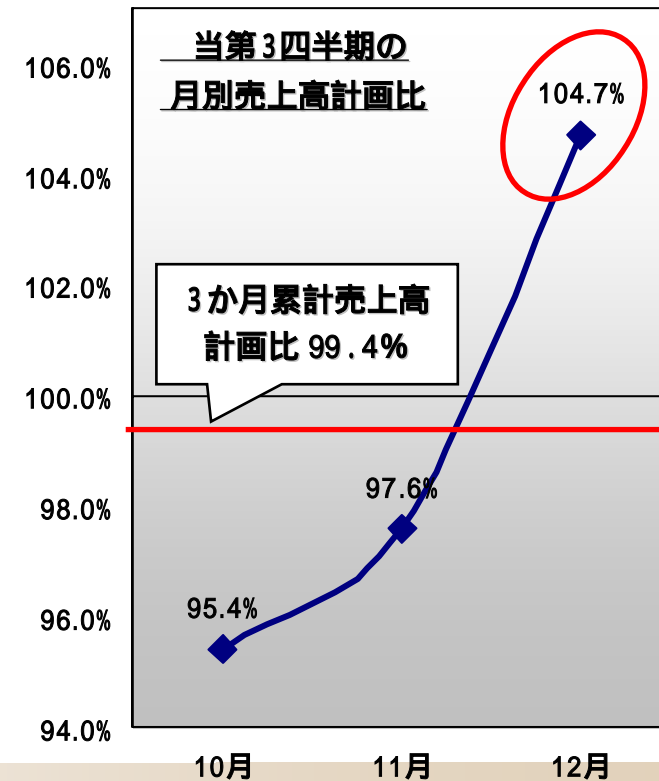
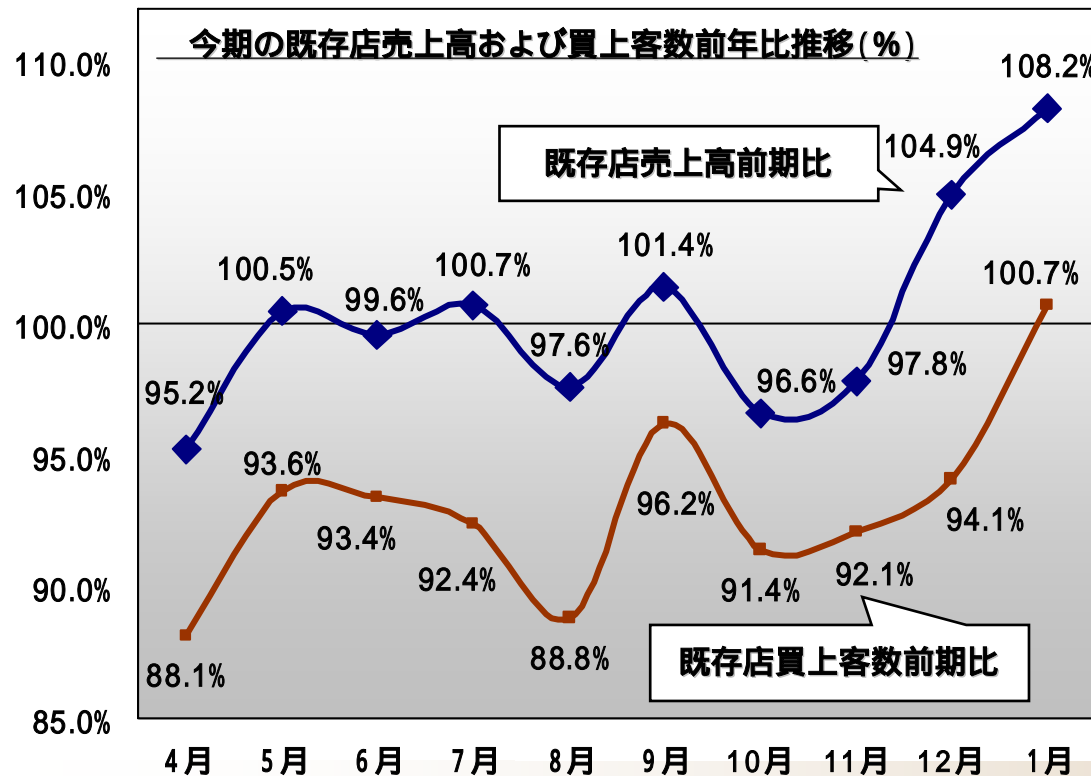
来期の出店・移転・増床の明細（確定分のみ）

形態	形態	事業	概要	時期	店舗名	商業施設等	規模	オープン日
新規 出店	UA	新UA	新規出店	4月	丸の内店	新丸ビル	総面積 162.8坪	07年4月27日予定
	S.B.U.	および	新規出店	4月	丸の内店	新丸ビル	総面積 27.8坪	07年4月27日予定
			新規出店	4月	名古屋ラシック店	ラシック	総面積 39.0坪	07年4月27日予定
	UAラボ	時ならず	新規出店	4月	名古屋店	名古屋バルコ	総面積 30.5坪	07年4月20日予定
	アウトレット	新規出店	4月	千歳店	千歳レラ	総面積 149.3坪	07年4月20日予定	

足下動向および施策の進捗

1. 足下の動向

昨年12月以降、売上が好調に推移。1月は既存店買上客数も前年をクリア。
 当第3四半期3ヶ月間のUA単体売上高計画比は99.4%であるが
 12月は計画を大きくクリア。
 1月も売上計画をクリアし、4月～1月10ヶ月累計では全社売上が計画クリア。



2. 足下販売の好調要因

1. 売れる商品を積極投入(在庫の量+質双方の向上) 販売機会ロスが発生した前期秋冬～春物商戦の反省を踏まえ、積極的な在庫投入を実施。

2. UAウイメンズ アパレル経験をもつ部門長(06/01着任)のマネジメントにより 売れ筋商品を切らさず投入。
(四半期別 UAウイメンズ既存店売上高前期比 1Q:94.0%、2Q:100.5%、3Q:107.4%)

3. 商品部門と販売部門の連携強化(スーパーバイザー)による売場演出力の強化

4. 好調なインターネット通販 オンラインショッピングタウン「ZOZOTOWN」を中心に 前期を大幅に上回る売上を確保
(4月～12月累計通販売上 約13億円、前期比約360%)

3. 下期策定施策の進捗状況

・コアとなる施策の進捗

商品力の強化

- ・ 基本商品政策を改訂、さらにブレのない商品企画実現に向け、創業役員による政策の解説をDVD化。商品部門関係者の受講会や浸透に向けたテストを実施。

販売力の強化

- ・ 基本販売政策 改訂案作成中(4月UP予定)。
- ・ 顧客サービス企画の立案、基本政策の浸透、運営マニュアルの作成指導等を目的とした全社販売統括部門の設置準備

商品、販売部門の連携強化、情報の共有

- ・ UA : 両部門を結ぶスーパーバイザーが首都圏繁忙店舗を中心に稼働
- ・ GLR : 同様の機能を持つ営業企画部メンバーが売上上位店舗を中心に稼働

各部門の進捗

UA業態

- ・ 07年春物商品より店頭起点の週次売上・仕入計画(52週MD)に基づいた商品投入を開始 1月中盤以降のシーズン立ち上がりが好調に推移中。
- ・ 07年1月よりセール以外の全週(年間50週)で 商品イベントを企画。
投入商品と連動した魅力ある売場作りを実現。
- ・ ウイメンズに続き、メンズ商品部門も06年11月よりアパレル経験者を部長職へ任命。
自主企画商品の企画・生産・追加、修正等の業務レベルのさらなる向上を目指す。

UAストアブランド分割

・ 不足商材の拡充

不足商材(新UAのカジュアル商材、ビューティ&ユース(BY)のドレス)について、07年春夏商材では積極的に拡充中。

・ BYの内装モディファイ

- ・ 既存店・・・商品陳列方法を改善 カテゴリー毎により見やすい売場作りの推進。
- ・ 今後の新規出店・・・BYのクリエイティブディレクター(CD)を設置。新CDのもとで内装コンセプトを見直し。(今春出店店舗でマイナーチェンジ、今秋出店店舗は新コンセプトで企画)

・ 認知度向上

特に新UA、BYが隣接していない福岡地区では、新UA店内にてスタッフによるBYの積極告知や、認知度向上ためのイベントを積極開催。

GLR業態

- ・商品投入の機動性を強化(より柔軟な追加投入や修正を実施予定)
- ・上記実現のため、一部の生産を海外から国内へシフト
- ・業態本部によるリサーチ・情報収集を強化(営業企画部) 今春夏シーズンの商品企画や店頭企画へ反映
- ・ファサードグリーンについても07年1月よりファッションディレクターを設置。より出店立地にフィットした商品企画を目指す。

スタッフ部門のサポート強化

- ・各事業部門単位での月次フォーキャスト(予測)会議開催の開始
迅速な対応が可能に
- ・ES向上のための人事諸施策(資格取得支援、表彰制度の充実、海外研修支援等)の具体的検討と一部開始

4. 中長期成長に向けた課題と方向性

- ✓ 販売スタッフの人財確保(特にアルバイトスタッフ)と販売接客品質のさらなる向上
- ✓ 主力事業(UA、GLR)における52週MDの定着と安定運用
- ✓ 販売とのバランスを勘案した適正在庫水準の見極め
- ✓ 魅力的な売場作りを主眼に置いた最適な商品MDの構築
- ✓ 新たなステージを目指した新中長期戦略の立案

2011年3月期 売上高1,000億円以上、
 経常利益150億円以上の達成を目指す

参考:その他重点取り組み課題の進捗

ハウスカードを起点としたCRMの強化

- ・カードホルダー数・・・34万人(中間期末+8万人)、
- ・ホルダーの売上は一品単価、一人当り買上点数、客単価すべて非ホルダーを上回り推移(ホルダーの客単価は非ホルダーの約2倍)
- ・来期中頃には店頭で買上分析、データ抽出等が可能なシステムを導入予定
店頭でのよりピンポイントな販促・接客に活用予定

店頭業務効率化の推進

- ・短時間勤務者:繁忙店舗を中心にUA:4店舗、GLR:4店舗、アナザーエディション:2店舗、オデット エ オディール:1店舗の計11店舗で稼働中。
- ・うち3店舗は午前など閑散時間帯に短時間勤務者を配置、繁忙時間に正社員・フルタイムアルバイトをより多く配置し、繁忙時間帯のさらなる売上向上を目指す。

注記:当期の重点取り組み課題

- ・52週MDの推進、
- ・自主企画商品の開発力強化、
- ・ハウスカードを起点としたCRMの強化、
- ・店頭業務効率化の推進