

**株式会社ユニテッドアローズ 平成 30 年3月期 月次売上概況 質疑応答集**

この質疑応答集は、月次売上概況(速報)発表時に、アナリスト、機関投資家、マスコミ各社からいただいた主なご質問をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

**●平成 30 年3月度**

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、3月の小売+ネット通販既存店売上は、第1週が前年同期を下回ったものの、2週以降は前年同期を上回って推移しました。第1週の前年割れは主要商業施設のカードホルダー向け販促キャンペーンの時期ズレ(前年は2日~8日、当年は8日~14日)によるもので、第2週、3週は前年を20%以上上回る既存店売上となりました。

Q、3月の好調要因は？

A、月前半はスプリングコートや式典需要の商品の売上が伸び、月中旬からは春物の動きが本格化しました。特にウィメンズはニット、ブラウス、スカート、ワンピース全般に動きが見られています。メンズもカジュアルが好調だったのに加え、スーツなどのビジネス需要の商品のニーズが高まりました。

Q、ネット通販の伸びが回復した理由は？

A、ネット通販売舗は実店舗に比べてセール売上の構成比が高くなる傾向があります。1、2月はセール商品の在庫不足により売上伸張が鈍化したものの、3月は売上の大半を定価販売の商品が占めるようになったため、伸びが回復しています。

Q、ネット通販の全店売上(前年比 107.3%)と既存店売上(同 115.9%)の伸びに差が出ている理由は？

A、1月下旬から2月にかけて、アナザーエディション、ボワソンショコラ、アンルートのネット通販売舗、計22店舗を閉店しました。昨年3月のネット通販売上の約10%がこれらの店舗から構成されており、それが抜けた分、全店売上と既存店売上の差が大きくなっています。閉店店舗の影響を除くと、全店売上の伸びも既存店と同様の水準となります。

**●平成 30 年2月度**

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、2月の小売+ネット通販既存店売上は、すべての週が前年同期を上回って推移しました。低気温の影響から、月の前半は冬物商品へのニーズもありましたが、週を追うごとに春物商品への関心が高まり、特にウィメンズでは、トレンドである色・柄物商品等への関心が高く推移し、売上につながりました。

Q、ネット通販の伸びが低くなった理由は？

A、出店しているECモールにおいて、アウターなどのセール在庫が少なくなったことが要因と捉えています。背景として、2017年12月に実施したVIPセールが好調に推移したため、ECモールでセール商品が活発に動く1月~2月において、セール在庫、特にアウターなどのニーズの高い商品が少なくなりました。このため、入店客数が減少し、売上の伸びが低くなりました。一方、ユニテッドアローズ オンラインストアについては、春物商品も稼動し始め、前年同月比 約24%増と好調に推移しました。



Q、免税売上の動向は？

A、今年度は春節が2月となったこと等から、単体で前年の約129%、CHROME HEARTS JP 合同会社で前年の約105%と前年同月を上回りました。

●平成30年1月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、1月の小売+ネット通販既存店売上は、第3週を除いて前年同期を下回って推移しました。12月に行ったVIPセールやハウスカード会員向けセールが好調だった影響でセール商品の在庫量が少なくなり、セール売上が伸び悩みました。

Q、ネット通販の伸びが低くなった理由は？

A、ネット通販においてもセール商品の在庫が少なく、伸び率が鈍化しました。先行受注品のリモワのスーツケースの発送があったなどにより、ユナイテッドアローズ オンラインストアの売上は約46%増と好調でした。

Q、免税売上の動向は？

A、単体で前年から1.4%減、CHROME HEARTS JP 合同会社で前年の11.0%減となりました。セール商品の在庫が少なかったことや、前年との春節のズレ(前年は1月28日から、今年は2月16日から)の影響と思われます。

●平成29年12月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、12月の小売+ネット通販既存店売上は、前年より休日が1日少ない第4週が前年を下回ったものの、他の週は前年同週を上回りました。月上旬から開始したVIP向けセールが好調で、月前半の伸びが高くなっています。

Q、ネット通販の伸びが高くなった理由は？

A、ユナイテッドアローズ オンラインストアにおいて、月上旬からのVIP向けセール、月末からのハウスカード会員向けセールなどにより売上が大きく伸びたことが、ネット通販売上全体を押し上げました。

Q、免税売上の動向は？

A、単体で前年の116.9%、CHROME HEARTS JP 合同会社で前年の100.4%と前年同月を上回りました。

●平成29年11月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、11月の小売+ネット通販既存店売上は、第2週、第5週が前年同期を下回ったものの、その他の週は前年同期を上回りました。特に第4週が強く、小売+ネット通販既存店売上高は前年同期から20%強の伸びとなりました。第2週の前年割れは気温高の影響によるもの、第5週の前年割れはVIP向けセールが今年は12月初旬からの開催に月ズレしたことによるものです。

Q、11月の好調要因は？

A、気温の低下とともにメンズ、ウィメンズとも冬物アウターの動きが活性化したことに加え、ウィメンズのニット、スカート、ワンピースなどの売上増がウィメンズ全般の底上げに繋がったことも、当月の好調要因です。



Q、ユナイテッドアローズ事業の売上が回復した理由は？

A、ドレス部門のメンズ、ウィメンズ衣料の改善が、売上回復に大きく寄与しました。メンズはアウターを中心に、ウィメンズは衣料全般が好調でした。

#### ●平成 29 年 10 月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、10 月の小売＋ネット通販既存店売上は、第3週が前年同期を下回ったものの、その他の週は前年同期を上回りました。第3週の前年割れは、前年はハウスカード会員向けのポイントキャンペーンを第2週の金曜日から第3週末までの計 10 日間行ったのに対し、今年は第2週の金曜日から第3週の火曜日の計 5 日間で終了したことによるものです。

Q、台風の影響はどの程度あったか？

A、影響度合いを数値化はしておりませんが、主に小売既存店売上に影響が出ています。台風の上陸した第4週、5週については、平日の小売既存店売上は前年同期を上回って推移したものの、台風が上陸した週末が弱含みとなっています。一方、ネット通販既存店売上には台風の影響がほとんど見られませんでした。

Q、ユナイテッドアローズ事業の売上が弱い理由は？

A、メンズの服飾、メンズ、ウィメンズの服飾雑貨の売上が弱かったのが要因です。メンズ衣料ではアウターの動きは顕著だったものの、ニットやパンツなどの中軽衣料が鈍い動きとなりました。メンズ、ウィメンズの服飾雑貨は主に前年のヒット商品の反動によるものです。

#### ●平成 29 年 9 月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、9月の小売＋ネット通販既存店売上は、第2週が前年同期を下回ったものの、その他の週は前年同期を上回りました。ルミネ店舗のカードホルダー向けキャンペーンの開催が前年よりも 1 週間後ろずれしたことにより、第2週が 10%強の前年割れとなったものの、第3週は 20%程度の増加となっています。

Q、小売既存店客数が前年を上回った背景は？

A、前年よりも気温が低い日が多く、秋物需要が活性化したことが主な要因です。ルミネ店舗のキャンペーン時期が 1 週間ずれたこともお客様の購買モチベーションの高まりと合致し、奏功しました。

Q、秋物の動向を知りたい。

A、メンズは合繊素材のジャケットとパンツ、ボタンレスのカーディガンなどが好調です。ウィメンズは秋色のリブニット、チェック柄のパンツ、コーデュロイやスウェードなどの素材感のあるアイテムが好調です。

Q、免税売上の動向は？

A、単体で前年の約 111%、CHROME HEARTS JP 合同会社で前年の約 146%と前年同月を上回っています。



●平成 29 年8月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、8月の小売+ネット通販既存店売上は、全ての週で前年同期を上回りました。前年に比べてセール商品の在庫が豊富にあったことで、特に前半が好調でした。

Q、小売既存店客数が前年を上回った背景は？

A、セール需要の後ろずれがあったことに加え、話題性商品や先物需要のダウンジャケットが好調だったことにより、客数増につながっています。

Q、グリーンレーベル リラクシングの伸びが他事業よりも弱い理由は？

A、他事業よりもセール比率が低かったことや、ダウンジャケットのような先物需要が低いことが影響しています。

Q、免税売上の動向は？

A、単体で前年の 134%、CHROME HEARTS JP 合同会社で前年の 101%と前年同月を上回っています。

●平成 29 年7月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、7月の小売+ネット通販既存店売上は、第1週、3週が前年同期を下回ったものの、その他の週は前年同期を上回りました。ルミネ店舗のセール開始が28日から(前年は14日から)となり、一部のセール売上が月末にずれこんで発生しているため、週のバラつきが出ています。

Q、既存店売上が前年を下回った理由は？

A、昨年は高い値引き率で早期のセール消化を促進したのに対し、今年は長期化するセール動向を踏まえ、値引き率を抑制して段階的なセール施策を取りました。加えてルミネ店舗のセール開始が遅くなったことでセール売上の一部が後ろずれしたため、既存店売上が前年同期を下回っています。

Q、グリーンレーベル リラクシングの小売+ネット通販既存店売上が前年割れた理由は？

A、ビジネスニーズは健闘したものの、半袖シャツやカットなどのカジュアル商品が苦戦しました。また前年に発生した話題性商品の売上の反動により、既存店売上が弱含みとなりました。

Q、小売既存店客単価が高くなった背景は？

A、セールの値引き率を前年よりも抑制したことや、前年よりも定価販売のシェアが高いことの影響です。

●平成 29 年6月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、6月の小売+ネット通販既存店売上は、第3週、4週が前年同期を下回ったものの、その他の週は前年同期を上回りました。2016年8月のハウスカード プログラムの改定によりVIP会員の母数が増え、VIP 優待セールの売上が拡大したことにより、特に月前半が好調に推移しました。

Q、通販売上の伸びが4月、5月に比べて鈍化した背景は？

A、スタートトゥデイ社のシステム障害により、ゾゾタウンとユナイテッドアローズ オンラインストアの売上が約 1 日分計上されていないことが主な要因です。



Q、グリーンレーベル リラクシングの小売+ネット通販既存店売上が前年割れした理由は？

A、今年はセール対象品の品番数や値引率を抑制したため、セール売上の初速が弱かったことが主な要因です。

Q、SBU が好調な理由は？

A、一部弱い事業はあるものの、ジュエルチェンジズ、オデット エ オディール、ドゥロワーなどが好調なため、SBU 全体を押し上げています。

Q、小売既存店客単価が高くなった背景は？

A、ジャケット、パンツ、スカート、ワンピースなどの重衣料、中衣料が好調な反面、カットなど単価の低い軽衣料の売上が弱いこと、セールの値引率を前年よりも抑制したこと、30 日に価格を改定したクロムハーツ製品の駆け込み需要が発生したことなどが、単価の押し上げ要因となっています。

#### ●平成 29 年5月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、5月の小売+ネット通販既存店売上は、月を通じて前年同期を上回りました。大手ネット通販サイトのゾゾタウンで実施した割引クーポン施策(12日~15日)の影響で、特に第2週、3週の伸び率が高くなりました。

Q、小売の売上が弱い背景は？

A、前年同月に比べて休日が1日少ないことや、ゾゾタウンで実施した割引クーポン施策の影響で需要の一部がネット通販に流れたことが影響したとみられます。

Q、夏物のトレンドについて教えて欲しい。

A、メンズでは引き続きパンツ、カットなどが好調で、今年はカジュアルシャツの動きも目立っています。ウィメンズではブラウス、カットが好調なのに加え、ロング丈のスカート、サンダル、かごバッグの動きが見られています。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約12%増(前年からクロムハーツの実績を除く)、クロムハーツは約16%増となり、昨年秋ごろからの増加傾向が続いています。

#### ●平成 29 年4月度

Q、週次の売上動向について知りたい。

A、4月の小売+ネット通販既存店売上は、第5週を除き前年同期を上回りました。第5週の前年割れは、去年は金曜日が祝日だったのに対して、今年は平日だったことの影響です。

Q、小売既存店売上前年比が復調している背景は？

A、気温が上層したことにより、春物衣料が好調に推移しました。ジャケットやきれいめブラウス等、オンオフ兼用で着られる商品の人気が続いています。

Q、免税売上の状況は？

A、免税売上は単体で前年から約22%増(前年からクロムハーツの実績を除く)、クロムハーツは約13%増となり、3月に続いて高い伸びとなりました。

以上