



株式会社ユニテッドアローズ 2023年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は報道機関向け、アナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様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。

Q、第1四半期の計画超過について、どの項目が大きく寄与しているか知りたい。

A、影響度の順で言うと、売上総利益の超過、売上高の超過、販管費の抑制が寄与しています。セール販売のコントロールにより、売上総利益が額、率ともに計画を上回りました。

Q、販管費の主要抑制項目は？

A、物流委託費、人件費、広告宣伝費の減の他、その他変動費部分が想定よりも下がっています。物流委託費の減は実店舗が好調だったため、店舗から倉庫への在庫戻しが想定よりも抑えられたこと、自社ECサイトの売上が想定よりも弱含んだことなどが影響し、人件費は想定よりも退職者が増加したことなどが要因です。

Q、原価高などのマイナス要素はあるが、売上総利益率の改善は下期も継続できるものか？

A、下期も引き続きセールの抑制、セール開始時期の後ろずらしなどを行い、定価販売を強化します。一部商品については商品のクオリティアップを前提として価格改定も行き、原価率を維持していく方針です。

Q、秋冬商品の在庫調達状況は？

A、当初は2019年秋冬商品の85%程度の想定でしたが、春夏で一部在庫不足もあったことも考慮し90%弱まで高める予定です。仮に改定した価格が通らず値引きせざるを得なくなった場合でも、売上数量を確保し、売上総利益額の獲得を目指します。

Q、主要サイト別の売上状況を知りたい。

A、

	売上高前年比	構成比	前年差
ユニテッドアローズ オンラインストア	88.5%	32.6%	▲2.4pt
ZOZOTOWN	99.5%	44.4%	1.8pt
楽天ファッション	103.6%	15.0%	1.2pt



Q、自社 EC サイト改善の進捗状況は？

A、システム面の改善はおおよそ対応できており、現在は AB テストなどを繰り返しつつ、小さな改善を続けています。今春夏は在庫の持ち方に課題があり、秋冬からは実店舗とネット通販の在庫配分のバランスを修正します。自社 EC サイトと実店舗の在庫連携を当第 4 四半期に実施する予定で、以後売上は大きく回復していくものと見ています。

Q、サステナビリティの取り組みの業績に対するプラス、マイナスの影響があれば教えて欲しい。

A、商品廃棄率の低減が大きくプラスに寄与します。定価販売比率を高め、アウトレット販売構成比を抑制し、在庫を効率運用することで、売上総利益率の改善の他、保管コストの低減などにつながります。それ以外のサステナビリティに対する取り組みはコスト増につながる可能性があります。商品廃棄率低減による効果でコスト吸収を図ります。

Q、サステナビリティの各数値目標について、それぞれ中間目標は持っているのか？

A、特に中間目標は持っていませんが、ESG データブックやサステナビリティサイトを通じて進捗状況を継続的に開示していく方針です。

Q、インフレ傾向が続く中、ファッション消費の減退リスクをどう見ているか？

A、足元ではインフレ懸念よりもオープンニングからのファッション消費意欲の方が大きいと見ており、事業別に見ても回復度合いに大きな強弱はありません。秋冬からこれが大きく崩れることは考えにくく、比較的堅調に進むのではないかとというのが現時点での見方です。

Q、次の中期に向けて新規ブランドの手ごたえがあるとのことだが、ファッション以外の領域まで広げていく方向感か？

A、ここ数年でスタートしたブランドで動きの良いものがあり、次の中期期間内の拡大を考えています。非アパレルについても、次期中期において積極的に検討していく方針です。

以 上