



## 株式会社ユニテッドアローズ 2023年3月期 第2四半期決算説明会 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。

## ●業績について

## Q、上期実績の計画超過について、売上、売上総利益、販管費で貢献している要素は？

A、売上高はほぼ計画水準となりました。計画差で見ると、売上総利益率改善による売上総利益額の超過が一番大きく、人員減による直接人件費の減、在庫効率の向上による物流委託費の減などによる販管費の抑制分がそれに続きます。

## Q、主要サイトの動向を知りたい。

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	99.5%	34.8%	1.0pt
ZOZOTOWN	91.8%	42.0%	▲2.1pt
楽天ファッション	105.1%	15.1%	1.2pt

## Q、下期の売上総利益率改善の見通しと、その手法について知りたい。

A、秋冬も品番数を精査し、在庫調達量をコントロールしています。期中のセールを極力抑え、年明けのセールも短期間で終わらせることで売上総利益率を確保します。

## Q、今秋冬から在庫を積み増すという説明があったが、積み増した在庫は順調に動いているか？

A、10月も好調に推移しており、今のところ順調に動いていると認識しています。冬物アウターが本格的に動き出すのはこれからなので、11月以降の動向を注視しています。

## ●OMO 戦略について

## Q、OMO 戦略についてどのような KPI を設定しているのか？

A、実店舗とネット通販の売上総利益率の差が課題となっており、この差をどこまで縮めることができるかが KPI の一つです。自社 EC については実店舗在庫とのシステム連携が今期中に終わる見込みで、この在庫連携が OMO 戦略のための大きなポイントとなります。



Q、OMO 戦略(スライド P18)の各数値に対する評価を知りたい。

A、サイト規模の拡大については、アプリダウンロード数が伸長し、評価も上がっています。一定の成果を出せていると捉えています。

OMO によるデジタル接客については、店舗スタッフを中心に積極的なコーディネート投稿を行っています。コーディネート経由の売上が伸びており、一定の評価をしていますが、まだまだ伸びしろはあります。店舗への来客数が回復する中、デジタル接客に時間がさけないケースも出ており、スタッフ拡充も視野に入れていきます。

デジタルマーケティング強化については、SNS 専門チームで取り組んできましたが、20 代、30 代のお客様へのリーチに課題がありました。そのため SNS の専門組織を立ち上げ、ツイッターとインスタグラムを中心に運用を強化します。

在庫配分は大きな課題だと認識しています。現時点では在庫配分をマンパワーで行っていますが、今期中に実店舗在庫とのシステム連携を図り、大きく改善させます。

#### ●(株)コーエンについて

Q、コーエン社の取り組みについて、現時点での評価を聞きたい。来期以降も売上、利益を伸ばすセグメントとして捉えていいのか？

A、上期については、不採算店舗の見極めで収益性強化が進み、値引き販売を抑えたことで売上総利益率改善が進んでいる点を評価しています。他社の値引き競争に巻き込まれず、しっかりと価値を作っていくために、ブランディングと MD 改革を推進しています。店舗面積のばらつきや商品テイストが多岐にわたっている点が現時点での課題です。ブランドの軸をしっかりと固め、店舗面積の標準化を進めながら MD を効率化させます。これらの課題に手を打った上で、次の中期計画において再成長への戦略を織り込んでいきます。

Q、コーエン社の在庫分析システムはどういった効果が見込めるのか？UA 社でも導入しているが、成果に違いはあるか？

A、今回採用している在庫分析システムは、販売動向をもとにシステムから算出される予想を使い、在庫配分後の移動や消化施策の判断を適正化させるためのものです。コーエン社はオリジナル企画商品の構成比が高く、店舗毎の MD 構成の違いが少ないため、システム判断に基づく運用がしやすい側面があります。UA 社でも一部のブランドで試験運用していますが、過去の経験に基づいた人的な判断も併用しています。UA 社は仕入商品の構成比が高く、消化速度の速いもの、遅いものが混在しています。加えて、店舗ごとに MD 構成の違いもあるため、機械的な判断による在庫配分がフィットしづらい傾向があります。



Q、コーエンの退店計画が増えた背景、今後の出退店の見通しは？

A、不採算店舗の見直しを進めており、期初には未定だった退店の決議が増えたためです。退店は今期である程度目途が立ち、今後大きくは増えない見込みです。今後の出店は次期中期計画内で討議しており、中期計画発表時にご説明します。

以 上