



株式会社ユニテッドアローズ 2023年3月期 第3四半期決算説明会 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。

●第3四半期業績、業績予想の修正について

Q、第3四半期のみの上総利益率について、対計画進捗は？

A、第3四半期のみで見た場合、計画を若干下回っています。期初の想定から為替レートが大きく変動したことや、11月の高気温で冬物アウターの売上がふるわなかったことが主要因です。

Q、修正計画で第4四半期の上総利益率が前年を超過する背景は？

A、(株)コーエンの上総利益率の改善が大きく、連結での改善に寄与しています。

Q、修正計画で第4四半期の営業赤字が拡大している理由は？

A、為替の変動も踏まえて(株)UAの上総利益率を保守的に見ていることや、期初計画に入っていない賞与原資の増加、計画達成賞与の支給、店舗修繕などのコストが追加で織り込まれているためです。

Q、原価上昇が続く中、上総利益率の上昇余地はあるのか？

A、社内ではプロパー消化率をKPIとして持っています。これは総仕入れのうち定価で売れた割合を示す指標で、商品の的中率を指すものです。この指標が改善するとセール販売や残在庫の比率が下がり、上総利益率が良化します。ここはまだ当社の目標値には達してなく、改善余地はあると捉えています。加えて2023年春夏以降も価格の改定を進め、原価上昇の影響を抑制します。

Q、2022年秋冬の価格改定で得られた手ごたえ、課題があれば知りたい。

A、全体的に見ると大きなマイナス影響はなかったと捉えています。事業により若干の差もありました。UA、BYを中心とするトレンドマーケットにおいては、クオリティと価格の見合った商品の提供ができ、価格改定を受け入れていただけています。GLRを中心としたミッド・トレンドマーケットはベーシック商品の比率が高いこともあり、価格改定が通りづらい側面もありました。次の春夏以降は、それぞれのマーケット特性に応じた精緻な価格設定を行います。



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 |
|---------------------|--------|-------|--------|
| ユナイテッドアローズ オンラインストア | 100.7% | 35.2% | 0.1pt |
| ZOZOTOWN | 95.9% | 40.6% | ▲1.8pt |
| 楽天ファッション | 111.6% | 16.2% | 1.6pt |

Q、物流コストが上昇しているが、ネット通販の配送料などでの対策は？

A、自社 EC の配送料は昨年 10 月に改訂し、すでに対策済みです。現時点でお客様からのネガティブな声もなく、このまま継続します。物流センターから店舗への配送についてもコスト上昇が懸念されており、業務の集約やシステム投資を通じた倉庫人員の削減などの対策を進めます。

Q、(株)コーエンの収益性改善は進んでいるか？

A、これまでコーエン社は値引き販売で売上を確保していくやり方をしていましたが、(株)UA と同様に適正な価格設定と定価販売強化に切り替え、在庫効率の改善とブランド価値の向上を図っています。ここについては一定の手ごたえをつかんでおり、売上総利益率、収益性の改善に向かっています。今後は定価販売強化を継続しつつ、店舗オペレーションの課題解決にも注力します。不採算店舗の見極めと並行して店舗面積の標準化を図り、MD の効率化、販管費の抑制を進めます。

Q、来期の人件費の考え方を教えてください

A、採用の再開などで人件費は上昇する見込みですが、人件費率は今期水準を維持する予定です。ここ数年、社員教育に十分な投資ができていなかったこともあり、現在の強化ポイントは社員教育、育成です。従業員意識調査でも、成長の実感を得たい、学びの場が欲しいという声が上がっており、従業員のやりがいを育む意味でも教育に注力していきます。人事評価制度の見直しや昇格率アップなどの施策でメリハリをつけながら、人件費率を維持していきます。

Q、実店舗での人材のあり方について、今後の変化はあるのか？

A、当社においては、実店舗での購買体験が最も重要なものと認識しています。リオープニング以降、実店舗の接客体験の重要性が高まっており、販売員の拡充が最優先です。販売員のモチベーションアップ、スキルアップのためにも、タレントマネジメントの活用を行っていきます。オフィス部門については、属人的な業務の見直しや業務精査を通じて効率化を図ります。



Q、次期中期計画で攻めのフェーズに入るとのことだが、これまでのやり方との違いはあるのか？

A、これまでは小さく生んで時間をかけて育てていくやり方をしてきましたが、成長までのスピード感に課題がありました。現行の中期期間において新たな取り組みに着手しており、いくつか温めているアイデアもあります。次期の中期計画ではある程度の投資をしながら、短期的に売上を伸ばしていく手法をとります。

以 上