



## 株式会社ユニテッドアローズ 2024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。

## ●今期業績について

## Q. 上半期の対計画進捗を教えてください。

A. 売上高、売上総利益額および率はおよそ計画水準、販管費のコントロールが効き、営業利益以下の各利益が計画を超過しています。販管費については在庫効率向上による物流関連コストの抑制、出店一時経費の減などの削減要因はありますが、下期以降に期ズレで発生するものもあります。UA クラブへの移行に伴う一時コストは、もともと第2四半期の経費計画に織り込まれていたものです。

## Q. 第2四半期の人件費が前年を下回っている要因は？

A. (株)UA は前年は特別賞与の引当金が織り込まれていたことが影響しており、(株)コーエンは退店に伴う人員減などが影響しています。

## Q. 価格の見直しも2年目になるが、ブランド別の評価を教えてください。

A. 円安などによる原価高騰に対応するため、商品のクオリティ向上を伴う価格改定を行っておりますが、ユニテッドアローズ、ビューティー&ユースを中心とするトレンドマーケットにおいては、大きな客数減もなく、売上増と売上総利益率改善につながっています。グリーンレーベルを中心とするミッド・トレンドマーケットについては、値付けに難しいところも出てきたため、今冬のアウター類では一部価格設定の見直しを行い、多少原価率が上がったとしても購入点数の増加でカバーしていく考えです。

## Q. UA クラブへの移行はスムーズにいったのか、その後のお客様からの反応やアプリダウンロード数などの指標の変化はあるか？

A. 特に大きなトラブルなく移行しています。還元率が良くなっていることから、特に顧客の方からご好評いただいています。まだスタートして数か月のため、指標の変化などについてはお話しできる段階ではありません。

## Q. 通販サイト別の売上前年比、構成比を知りたい。

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	108.0%	35.9%	1.0pt
ZOZOTOWN	102.4%	41.0%	▲0.9pt
楽天ファッション	114.4%	16.5%	1.3pt



Q. CITEN の進捗状況、出店拡大の時期を知りたい。

A. CITEN は現時点で 5 店舗とネット通販で運営しており、計画に近い進捗となっています。今後は 50 店舗を目安に出店していく計画で、店舗サイズの再検証と、やや若年層に寄り過ぎている商品テイストの見直しを図りながら拡大していく手ごたえを持っています。

Q. コーエンの足元状況が厳しいが、その背景と今後の見通しを知りたい。

A. 今年の秋冬シーズンから商品企画やテイストの変更を進め、新たな MD への切り替えを行いました。8 月から 9 月にかけては、秋の実売期向け商品の品ぞろえがメインになったため、想定以上の長い夏のニーズに対応しきれませんでした。MD の切り替えにあたって品番数を絞り込んだことで、前年までご好評いただいていた定番商品のラインナップが薄くなってしまい、新規のお客様に向けた商品と既存のお客様に向けた商品のバランスを崩してしまったことも苦戦要因です。品ぞろえの修正は進めており、冬に向けて改善を図っています。

Q. 中国のポップアップショップを通じて見えた手ごたえ、課題は？

A. 上海と北京のポップアップを通じて、エリア別の動向の違い、MD の検証を行っています。5 月～7 月に開催した上海は想定を上回る反響があったものの、9 月から開催している北京は高気温の影響もあってやや苦戦しています。両エリアともハイエンドなカジュアル商品の反響が大きく、エイチ ビューティー&ユース、ユナイテッドアローズ&サンズ、ロクなどの高価格帯のオリジナル企画商品を中心にラインナップしています。来期以降の本格展開時にも、ハイエンドなオリジナル企画商品中心の品ぞろえを想定しています。現地のパートナー企業と組み、大きな投資リスクを持たずに商品の供給とサポートで拡大を図っていく計画です。現時点でも地元企業からの引き合いを多くいただいております。来期には出店できるのではないかと考えています。課題としては、当社の中でも規模の小さいハイエンドカジュアル品の品ぞろえのため、生産体制をどう整えるかということ、内外価格差をどの程度まで抑えられるかという点です。

以上