

株式会社ユニテッドアローズ 2025 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。

Q: 3Q 累計期間の業績について、対修正予想の進捗を知りたい。

A: 売上は修正予想を若干超える水準で、売上総利益率は(株)コーエンの在庫評価損の影響で計画を若干下回ったものの売上増加により額は計画を超過しました。販管費はほぼ計画通りの水準で使用されており、営業利益は修正予想を 8%程度上回っています。

Q: 4Q の見通しについて教えて欲しい。

A: 1 月期決算の(株)コーエンのマイナス影響は残るものの、連結では計画水準で進むと見ています。なお 4Q には新規出店やオフィス移転に伴う一時コストの発生、4 月に予定している商品管理基幹システムへのデータ移行コストの発生、賞与の増、積極的な広告宣伝の実施による宣伝販促費の増など、販管費は大きく増える見通しのため、通期予想は据え置いています。

Q: 2026 年 3 月期の売上向上に向けた改善余地はどこにあるのか？

A: 今年度の取り組みで残暑や暖冬への対応に一定の手ごたえを感じてはいますが、夏から秋への切り替え時期の在庫の過不足、話題性商品の早期投入など、さらなる成長に向けて改善の余地は残されています。2026 年 4 月には新商品管理基幹システム UA 3.0 の導入が始まり、在庫配分の適正化が図れます。これにより販売機会ロスをさらに削減できると考えています。

Q: 売上総利益率の改善に向けては、どのような策を取るのか？

A: 商品価値に見合う適正な価格設定、セール時の値引率コントロールに加え、前述の UA3.0 活用による機会ロス低減が定価販売の押し上げ効果になると見えています。

Q: (株)コーエンの根本的な問題と今後の対応について教えてほしい。

A: (株)コーエンの主な問題は、商品の的中率が低くセール構成比が高いため、売上総利益率が低いことです。お客様から支持をいただいているコラボレーション商品やライセンス商品の取り組みを強化し、改善を図ります。

Q: (株)コーエンの業績が変化するタイミングをいつと見ておけば良いか？

A: (株)コーエンは 1 月決算のため、2024 年の秋冬商品の影響が残る 1Q(2~4 月)は売上総利益の課題が残る可能性はありますが、2Q 以降は商品面の改善が進み、業績が良化していく

見込みです。

Q: 新ブランドの成長について教えてください。

A: 若年層向けウィメンズカジュアルブランドのアティセションは現在 1 店舗出店しており、今後の出店余地の検証を行っているところです。大人の女性向けブランドのコンテは今春から出店拡大を図ります。今秋冬は当社の想定以上のニーズがあり在庫が過小気味だったため、春からはしっかり在庫を持たせています。シテンについては首都圏と郊外のバランスを取りつつ、この春に 6 店舗の出店を予定しています。価格的にもテイスト的にも幅広いお客様のニーズを捉えており、まだまだ成長余地があると捉えています。

Q: 中国店舗の状況、手ごたえを教えてください。

A: 当社のインバウンド売上においても中国のお客様の比重は高く、中国市場には大きな可能性があると考えています。1 号店では当社の中でも比較的感度が高く、高価格帯の品ぞろえにしています。これまでハイブランドを購入されていたお客様のご来店も多く、実際に商品を手に取っていただいて、クオリティの高さに比較して割安感があると捉えられているようです。ファッション好きな方に加えて、富裕層の方々についても商機があると捉えています。

Q: 今年のファッション業界の見通しと御社の方針について知りたい。

A: 円安の影響で原価が上昇する中、当社は比較的価格上昇を許容していただけるブランドだと考えています。物価上昇で家計を圧迫する要素が多い中、ユナイテッドアローズやビューティー&ユースを含むトレンドマーケットを中心にファッション感度が高いお客様に支持をいただいております。よりファッション性を訴求していくことでニーズは広がっていきけると捉えています。一方、中価格帯以下のゾーンでは一定程度は消費の警戒感はあると見ており、特に従前よりなかなか伸ばしきれていないコーエンについては、価格上昇ではない部分で対応する必要があると考えています。

以上