

株式会社ユニテッドアローズ 2026年3月期 通期 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。

●FY26/3実績、FY27/3業績予想について

Q: FY26/3 第4四半期の業績の特徴を知りたい。

A: 売上は一部子会社の影響により計画比若干未達となりましたが、単体は計画を上回りました。売上総利益率はやや低下した一方、販管費の抑制により営業利益は計画を上回っています。

Q: FY27/3 上期・下期の収益の見通しについて教えてほしい。

A: 上期は在庫消化の影響により利益成長が限定的となる一方、下期はその影響が一巡し、増益幅が拡大する見通しです。

Q: FY27/3 既存店売上と在庫計画の考え方を教えてほしい。

A: 既存店売上の拡大方針に変更はありません。前期に続き春夏商品は積極的な在庫調達を行っていますが、前期の反省を踏まえ秋冬商品からは慎重な調達をおこないます。

Q: FY27/3 売上総利益率改善の主な要因は何か。

A: 定価販売比率の向上、在庫配分の適正化、および一部価格改定などにより段階的な改善を見込んでいます。

Q: FY27/3 上期の売上総利益率が低下する要因と、その影響の継続性を知りたい。

A: 前年の春夏商品の在庫が重く、アウトレットでの消化規模が拡大するため上期の売上総利益率が低下する見込みです。当該在庫は当期中に整理する計画であり、翌期以降に影響が継続するものではありません。

Q: FY27/3 の販管費の見通しについて教えてほしい。

A: 単体では前年比約105%を見込んでいます。広告投資は継続する一方、前年の計画達成賞与支給の反動もあり、人件費の増加は一定程度抑制される見込みです。

●長期ビジョン、中期経営計画について

Q: 長期ビジョンで売上高と営業利益を見直し、利益率を維持している背景は何か。

A: 長期ビジョンにおける利益計画は、個別施策の精緻な積み上げというよりも、当社が目指す収益構造の方向性を示したものです。当社は、高感度・高付加価値戦略の進展により、販売価格

と付加価値の適正化を通じた売上総利益率の向上余地がまだあると認識しています。加えて、UA3.0 で進めているサプライチェーンのデジタル化などにより、販管費の効率化を図ることが可能と考えています。売上総利益率の改善と効率化の両面をバランスさせることで、営業利益率10%水準を確保できる収益体質の構築を目指しています。

Q: 長期での海外売上の目標を従来の100億円から200億円に引き上げた背景は何か。

A: 中国市場における成長可能性に加え、他地域での展開余地も確認できたことから、海外事業の成長見通しを引き上げました。

Q: 中期経営計画のスローガンに含まれる「日本が誇る世界に向けた」という表現の意図は何か。

A: 国内中心の事業からグローバル展開へ軸足を移す意思を示したものです。海外でのブランド価値向上とインバウンド需要の取り込みの双方を志向しています。

Q: 持株会社化の狙いと、中期経営計画との関係を知りたい。

A: 高感度・高付加価値なライフスタイル提案を実現するため、M&Aも選択肢に含めたアパレルにとどまらない事業領域の拡張を目的として持株会社体制へ移行します。中期経営計画の財務目標は既存事業を中心とした成長を前提としており、現段階でM&Aの効果は織り込んでいません。一方、長期的にはM&Aも活用し、事業ポートフォリオの拡張を図る方針です。

Q: M&A や新規事業において対象外とする領域はあるのか。

A: 現時点で特定の領域を除外しているものではありませんが、高感度・高付加価値という当社の強みに適合することを前提としています。低価格マーケットへの参入は想定していません。

●その他

Q: 中東情勢など外部環境リスクの影響をどう見ているか。

A: 原材料価格や輸送コストの上昇、納期の不安定化といった影響を認識しています。一定の影響は計画に織り込みつつも、不確実性が高いため引き続き動向を注視します。

Q: 自己株式取得の目的は何か。

A: ROE向上を主目的として実施しています。

以上