

株式会社ユニテッドアローズ 2027 年 3 月期 第 1 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: 第 1 四半期の業績は会社計画に対してどのような進捗でしたか。また販管費の未消化要因について教えてください。

A: 第 1 四半期は、連結売上高が計画を約 5 億円上回って着地しました。売上総利益率は計画をやや下回ったものの、売上高の上振れにより売上総利益額も計画を上回りました。また、販管費が計画を下回ったことで、営業利益は計画を約 5 億円上回る進捗となりました。販管費の未使用分については執行時期のずれにより、第 2 四半期以降に発生するものも含まれます。物流委託費については UA3.0 による業務効率化効果も表れ始め、計画を下回る進捗となっています。

Q: 経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益の伸びも強いが、計画に対してどのような要因が作用しているのか教えてください。

A: 経常利益については期初計画に織り込んでいない為替差益が発生しています。親会社株主に帰属する四半期純利益は前年の税金の還付があつてことで税率が下がったことが主要因です。税率については通期に至る段階で通常の税率に収斂されていくため、一時的要素が強いとお考えください。

Q: 第 2 四半期に向けた売上総利益率の見通しと在庫の状況について教えてください。

A: アウトレット事業については、過年度在庫の増加で売上総利益率の低下を見込んでいますが、想定よりも割れ幅は浅く収まる見通しです。一方、ビジネスユニットでは 6 月の販売苦戦やセール時期の後ろ倒しにより、在庫水準がやや高めの状況となっています。このため、第 2 四半期は在庫消化を優先する局面となり、売上総利益率は計画に対してやや慎重に見ています。秋冬商品の在庫調達については前年よりも抑制気味に運用しており、在庫水準をコントロールしながら販売を進めていく方針です。

Q: 価格適正化施策および UA3.0 の進捗について教えてください。

A: 当社では前年度からブランドごとにお客様の価格許容度を分析し、販売価格の最適化を進めています。2027 年 3 月期第 1 四半期においても継続的に運用しており、春夏シーズンでは商品特性上値上げが難しい環境ながら、販売単価は全体で 4~5%程度上昇しました。値引き施策についても見直しを進めており、従来よりもきめ細かな運用を実施しています。UA3.0 については在庫配分最適化の効果が顕在化し始めており、下期以降さらに精度を上げて運用します。

原価低減に向けた取り組みもデータ分析から具体的な施策が打てる状況となっており、今後の売上総利益率改善への寄与を期待しています。

Q: UA クラブにおいて F2 以上の会員比率を重要 KPI としている理由と、ロイヤルカスタマーの状況について教えてください。

A: 当社では年間 2 回以上購入される F2 以上の会員比率を UA クラブの重要な KPI として管理しています。F2 以上の会員様は年間 1 回購入の方と比較して翌年以降の継続率が高く、中長期的な顧客基盤の強化につながります。社内では VIP 顧客層の動向についても継続的に分析しており、足元では VIP 顧客数も伸長しています。今後も F2 以上の会員比率の向上とロイヤルカスタマーの育成を通じて、顧客基盤のさらなる強化を図ってまいります。

Q: 記念配当実施後の配当方針について教えてください。

A: 原則的には累進配当の対象は普通配当をベースとして考えていますが、来期の配当についてはキャッシュフローの状況と設備投資のバランスを考慮しながら、柔軟に判断する方針です。今後も株主還元を重視しながら、持続的な利益成長に応じた安定的な配当を実施します。

以上