



UNITED ARROWS LTD.

News Release

2026 年 9 月 3 日

株式会社ユナイテッドアローズ

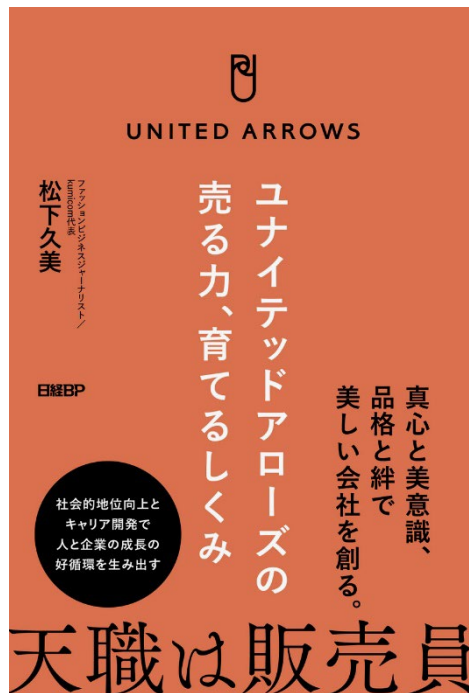
AI 時代にこそ問われる“ヒト”の価値を描くノンフィクション書籍

『ユナイテッドアローズの売る力、育てるしくみ』

9 月 26 日（土）、全国の書店・オンライン書店にて発売

本日「Amazon」にて予約受付開始

株式会社ユナイテッドアローズ（代表取締役 社長執行役員 CEO: 松崎 善則、本社所在地：東京都渋谷区）は、「販売員の社会的地位向上」を掲げる当社の人材育成の考え方と、AI 時代において改めて注目される“ヒト”の価値を描いた書籍『ユナイテッドアローズの売る力、育てるしくみ』（著者：松下久美氏、発行：日経 BP）が、2026 年 9 月 26 日（土）に発売されることをお知らせします。本日、「[Amazon](#)」にて予約受付を開始しました。



当社は「真心と美意識をこめてお客様の明日を創り、生活文化のスタンダードを創造し続ける」を経営理念に掲げ、高感度・高付加価値な商品とサービスを通じてお客様の人生に寄り添い、その生活を一層豊かにすることを目指しています。本書では、そうした価値提案を支える競争力の源泉「ヒト（人材）」「モノ（商品）」「ウツワ（店舗環境）」のうち、特に「ヒト」に焦点を当て、販売員一人ひとりの成長ストーリーと、ヒトが育つ組織作りの考え方や実践が紹介されています。



UNITED ARROWS LTD.

本書の著者は、約 30 年にわたり当社を取材してこられたファッションビジネスジャーナリストの松下 久美氏。長年ファッション業界や販売現場を取材してきた経験と知見をもとに、当社の販売力と人材育成の背景を第三者の視点から紐解いています。

■本書の見所・内容紹介

「あなたに会いに来ました」

なぜユニテッドアローズの販売員は、お客様からそう言われるのか。

彼らが売っているのは、洋服だけではありません。

本書は、年間個人売上高 1 億円超のトップ販売員や接客ロールプレイング大会優勝者、店長、経営陣、ユニークな経歴を持つスタッフなど 30 人超への取材を通じて、ユニテッドアローズの競争力の源泉である“ヒト”の力が描かれたノンフィクションです。

AI がどれだけ進化しても、ヒトの心を動かせるのはヒトだけ。「何を買うか」ではなく、「誰から買うか」。その答えが、本書にはあります。

接客・販売に携わる人はもちろん、経営者、人事担当者、管理職、そして「ヒトが育つ組織」の本質を学びたいすべての人へ。

販売員の数だけ、お客様の数だけ物語がある。

The Future is Human.

ヒトこそ、未来を創る。

■目次

はじめに：AI 時代だからこそ高まる「ヒト」の価値と、新しい「真実の瞬間」

序章：ユニテッドアローズ、新章へ。TABAYA ホールディングス始動、高感性・高付加価値ライフスタイル提供グループへの挑戦

第 1 章：スター販売員の仕事の流儀。「すべてはお客様のために」を体現する最高峰たち

第 2 章：現場がヒトを育て、ヒトが会社を育てる。店長・メンターが実践する人材マネジメントの神髄

第 3 章：人生の数だけ接客がある。多彩な経験が生む感動の接客

第 4 章：ヒトがいるから選ばれる。接客が生む価値、販売員の誇り

第 5 章：AI 時代、「売る力」はヒトに宿る。顧客との関係が生む競争優位

第 6 章：誇れる仕事をつくる。販売職の社会的地位向上がヒトと企業の成長を加速する

第 7 章：人こそ、ユニテッドアローズの未来。代表取締役 社長執行役員 CEO 松崎善則



UNITED ARROWS LTD.

インタビュー

コラム 1：ARIGATO を原動力に。感謝の声が顧客感動と従業員感動を生む

コラム 2：ARIGATO を原動力に。「謙虚さ、素直さ、感謝」で紡ぐ信頼の接客

コラム 3：新サービス導入の最前線「ヒト・モノ・ウツワ」を生かした究極の接客販売へ。

「パーソナルスタイリングサービス」が挑む新たな顧客体験

おわりに

■書籍の概要について

書名：「ユナイテッドアローズの売る力、育てるしくみ」

著者：松下 久美（ファッションビジネスジャーナリスト／kumicom 代表）

発売日：2026 年 9 月 26 日（土） ＊電子書籍も同日発売予定

価格：紙書籍・電子書籍とも 2,200 円（税込）

出版社：日経 BP

ISBN：978-4296210978

発売場所：全国の書店および「Amazon」等のオンライン書店にて発売します。当社の店舗および EC サイトでの取り扱いはありません。

Amazon 予約・販売ページ：<https://www.amazon.co.jp/dp/4296210971/dp/4296210971>

■著者の松下 久美（まつした・くみ）氏について

ファッションビジネスジャーナリスト／kumicom 代表。販売員経験を経て、「日本繊維新聞」記者、「WWD ジャパン」編集者・シニアエディターなどを歴任。販売、百貨店、専門店、アパレル業界を長年取材し、ユナイテッドアローズも 1990 年代から継続して取材。現在は各種メディアへの寄稿のほか、人材育成やサステナビリティ、OMO 分野のアドバイザーとしても活動している。

■株式会社ユナイテッドアローズについて



UNITED ARROWS LTD.

1989 年創業。独自のセンスで国内外から調達したデザイナーズブランドとオリジナル企画の紳士服・婦人服および雑貨等の商品をミックスし販売するセレクトショップを運営しています。「ユナイテッドアローズ」「ビューティー&ユース ユナイテッドアローズ」「ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング」等のブランドやレーベルを展開。