

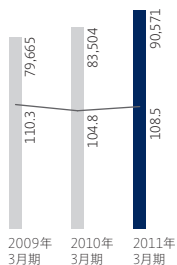
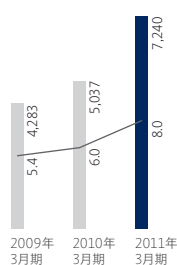
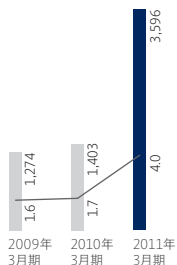
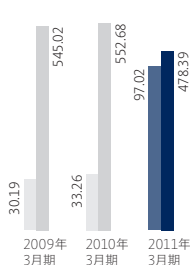
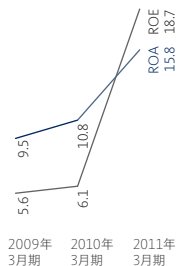
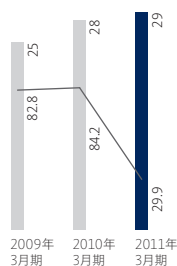


# 東 矢 通 信

第二十三卷

2010.4.1—2011.3.31

## 財務ハイライト

売上高／  
売上高伸び率  
百万円／%経常利益／  
経常利益率  
百万円／%当期純利益／  
当期純利益率  
百万円／%1株当たり当期純利益／  
1株当たり純資産  
円ROA / ROE  
%1株当たり配当金／  
配当性向  
円／%

## Contents

- 01 財務ハイライト
- 03 社長メッセージ
- 08 特集  
「東日本大震災  
チャリティプロジェクト」
- 11 ビジネスレビュー
- 17 連結財務諸表
- 21 株主様アンケート結果のご報告
- 23 株式データ
- 24 株主メモ
- 25 会社情報
- 26 お知らせ

## 将来予測に関する記述についての注意事項

当報告書の業績予想に関する記述および客観的事実以外の記述に関しましては、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。

従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願い申し上げます。

実際の業績は、当社の事業を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替レートなどにかかわるさまざまな要因により、記述されている業績予想とは異なる可能性があることをご承知おきください。



2011年3月11日の東日本大震災により失われた尊い命に対し、深い哀悼の意を捧げます。被災地の皆様には、心よりお見舞い申し上げます。

ファッションには、人々を明るくし、心を豊かにする力があります。当社は、経営理念である5つの価値創造（お客様価値、株主価値、取引先価値、社会価値、従業員価値）を実践することで、一日も早い復興への貢献とさらなるお客様満足の提供を実現したいと考えております。

2011年6月

代表取締役 社長

重松 理

Q 2011年3月期を振り返って、どのように評価されていますか。

商販連携の強化と商品プラットフォームの推進により収益体質が確立され、増収増益を達成することができました。

2011年3月期は、増収増益を達成することができました。主力業態の「ユナイテッドアローズ」「グリーンレーベルリラクシング」の小売既存店と、「ZOZOTOWN」「ユナイテッドアローズオンラインストア」のネット通販が好調で、全社の売上をけん引しました。好調の背景には、商品・販売部門の連携により、お客様の支持を得られる商品が増えたことがあげられます。また、商品プラットフォームの活用により、売れ筋商品は適時に在庫を拡充して機会ロスを極小化する一方、スローセラー商品は早期消化を推進しました。この結果、在庫の効率化が進み、売上総利益の向上とたな卸資産の減少につながり、収益を押し上げることができました。

私はこの1年間を、持続可能な収益体質を確立し、再成長に向けた足場固めをする期と位置付けていましたが、大きな手応えを感じることができました。

「ビューティ&ユース」ウイメンズで大ヒットしたダウンショートジャケット。通販サイトのシーズン先行受注会で大きな反響を得たため、早期に在庫の追加体制を整え、実需期にも安定的に商品を供給しました。お客様のご要望をとらえ、的確に在庫を投入する商販の連携が功を奏しました。



Q 2012年3月期の目標と取り組みについてお聞かせください。

再成長への離陸の期です。商販に「宣」の要素を加えて連携を強化し、創業以来23期連続増収と経常最高益更新を目指します。

再成長への足場を固めた前期に対し、今期は離陸の期と位置付けています。重点取組課題として、「商品・販売・宣伝部門の連携サイクルのさらなる強化」を掲げました。

前期までに商販連携のサイクルがうまく実践され始めていますが、今期はさらなる精度向上を目指します。そして、今期は商販連携に「宣伝」の要素を加え、入店客数の向上に取り組めます。

近年のソーシャルメディアの躍進により、お客様とのコミュニケーション方法は多様化しています。マスメディアでは正しくわかりやすい広告宣伝を行い、ソーシャルメディアではお客様との交流の場であるファンサイトを設けるなど戦略的に活用し、お客様のリピート化・ファン化を目指します。



販売部門は買上客数の向上を、商品部門は在庫消化率の向上を重視し、これらの連携サイクルの強化を図ることで、収益向上につなげます。

このような考えの下、今期は創業以来23期連続増収となる連結売上高95,547～96,493百万円(前期比105.5～106.5%)、経常利益は過去最高となる7,678～8,078百万円(前期比106.0～111.6%)を目指します。配当金については、年間配当31円と、3期連続の増配とさせていただきます。\*

Q 中期を見据えた事業戦略の方向性を教えてください。

今後3年間で、「No.1の高感度ファッション専門店グループ」の地位を確立し、その先の事業拡大の道筋を付けたいと考えています。\*

今後も既存事業の成長が事業戦略の軸となります。小売既存店とネット通販の強化に加え、「ビューティ&ユース」「グリーンレーベルリラクシング」と「コーエン」を成長けん引事業と位置付け、積極的な新規出店を行ってまいります。

「グリーンレーベルリラクシング」のファンサイト。ツイッターやフェイスブックで最新情報をリアルタイムでシェアできるコミュニティサイトです。  
<http://green-label-relaxing-fan.com/>

新チャンネルを開拓し、お客様との接点を拡大するチャンネル戦略も推進します。前期は空港への新展開として、成田・羽田・関西空港への出店を行いました。テレビ通販「ショップチャンネル」でもこれまでに5回の放送を行い、その度に大きな反響を得ています。

今期はさらに駅ナカや高速道路のサービスエリアへの進出を予定しています。それぞれのチャンネルに対する成功モデルを今期中に確立し、来期以降の出店戦略に活かしてまいります。

今後3年間で、「No. 1の高感度ファッション専門店グループ」の地位を確立し、その先の事業拡大の道筋を付けたいと考えています。

株主の皆様には、日頃のご厚情とご理解に深い感謝の意を示すとともに、今後も変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

\*東日本大震災後の経済動向や当社業績に与える影響が不透明のため、今期はレンジ形式による業績予想をしております。同様に、中期経営戦略と定量的な経営目標についても、震災の影響をさらに精査した上で、11月をめどに発表させていただく予定です。

特集  
東日本大震災チャリティプロジェクト

# MOVING ON TOGETHER!

2011年3月11日の東日本大震災により  
被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。  
ユナイテッドアローズグループでは、被災地復興支援を目的とし、  
お客様とともに進む震災チャリティプロジェクト  
「MOVING ON TOGETHER! (ムービング オントウギャザー!）」  
を立ち上げました。私たちはこの活動を推進することで、  
被災地の復興と再生を微力ながら支援してまいります。

## チャリティプロジェクトの主旨

当社の使命は、ファッションを通して社会に心の豊かさを提供することです。このプロジェクトでは、ファッションを楽しみながら支援活動ができるさまざまなチャリティ商品やイベントを企画し、売上の一部を義援金として寄付します。

「MOVING ON TOGETHER!」特設ホームページにて、各事業のさまざまな取り組みをご紹介します。

[www.united-arrows.co.jp/special/2011moving\\_on\\_together/](http://www.united-arrows.co.jp/special/2011moving_on_together/)

ユナイテッドアローズ原宿本店 ウィメンズ館から生中継した「ショップチャンネル」。放送中から注文が殺到し、即時売り切れになる商品もありました。



### チャリティモンキー

日本を助けにやってきた正義の味方。胸のクローバーマークで皆様に幸せをお届けします。このモンキーは、(株) ユナイテッドアローズが展開する各事業の店舗、通販サイトでお買い求めいただけます(「クロムハーツ」を除く)。税込店頭販売価格945円、売上の50%が寄付されます。



### コーエン チャリティピンバッジ

「コーエン」のブルーベア キャンペーンチャリティピンバッジ。売上の全額が義援金に充てられます。1個につき200円の寄付になります。



### ユナイテッドラブ プロジェクト2011

国内人気8ブランドのデザイナーと「ユナイテッドアローズ」とのコラボレーションによるTシャツ。売上の5%が義援金に充てられます。(チャリティ対象期間:8月31日(水)まで)

ご紹介したチャリティ商品は、各店舗や通販サイト「ユナイテッドアローズ オンラインストア」などでお買い求めいただけます。売り切れの場合はご容赦くださいますようお願い申し上げます。



### 義援金5,000万円を寄付

日本赤十字社を通して義援金5,000万円の寄付を行いました。

### 衣料品約4,000点を寄贈

防寒具を中心とした衣料品約4,000点を、宮城県気仙沼市の避難所で生活する方々へお届けしました。

### 東日本大震災による当社の被害状況について

当社が展開する宮城県仙台市の4店舗、(株) コーエンの「コーエン」3店舗(宮城県仙台市2店舗、同名取市1店舗)が、いずれも商業施設や店舗の一部損壊、商品破損などの被害を受けました。震災後はしばらく営業を休止しましたが、4月以降順次営業を再開しております。従業員全員が無事であり、商品廃棄や店舗修繕に係る損害額も約700万円と影響は軽微でした。たくさんのお客様からご心配をいただいたことに、心より感謝申し上げます。

### ユナイテッドアローズ グリーンレーベルリラクシング

エスバル仙台店店長 安田 睦



4月1日の営業再開の朝、開店前にもかかわらず入口に並んで待ってくださるお客様がたくさんいらっしゃいました。

大変な状況の中、営業再開を心待ちにしていたお客様がいてくださったことに感動し、胸が熱くなりました。今回の震災でさまざまなご苦勞をされている方が多くご来店くださっていますので、そういった方々にお買い物を通して少しでも元気になっていただけるよう、親身で明るい接客心がけています。

スタッフは自分たちの故郷である東北が甚大な被害を受けていることに対し、言葉に出さずとも大きな悲しみを抱えています。営業再開してお客様と再会したこと、笑顔や「ありがとう」のお言葉が、スタッフにとって一番のエネルギーになっているようです。

復興の一步を踏み出している今、お客様が求めていらっしゃるの、震災前にあった当たり前の「日常」なのではないかと感じています。東北の玄関口といわれる仙台駅にお店を構えさせていただいている自覚を改めて強く持ち、他ブランドの店舗とも力を合わせ、まずは仙台に活気を取り戻すことで東北を元気にすることが自分たちの使命だと感じています。今まで以上に、お客様に心から信頼され「ありがとう」と言われ続けるお店づくりに力を注いでいきたいと思います。

## ユナイテッドアローズ [UA] 業態

ビジネスユニット  
売上高前期比

107.0%

小売+ネット通販既存店  
売上高前期比

105.6%

## UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ



2011年春夏シーズンビジュアルより引用

ドレス商材を軸とする「ユナイテッドアローズ」では、商品・販売部門の連携を強化し、品ぞろえの改善につなげました。その結果、オリジナル企画商品ではメンズのビジネスバッグ、ウイメンズのトレンチコートなどが、仕入商品ではリモワのスーツケース、デュベティカのダウンコートなどがヒットしました。

新しい試みとして、10月に原宿本店 ウィメンズ館をリニューアルオープンし、料理教室などのイベントの開催によってお客様が集まる場を創出したほか、11月にはテレビ通販の「ショップチャンネル」に進出して顧客層を拡大しました。



UNITED ARROWS

## BEAUTY &amp; YOUTH UNITED ARROWS

ビューティ&amp;ユース ユナイテッドアローズ



2011年春夏シーズンビジュアルより引用



カジュアル商材を軸とする「ビューティ&ユース」では、通販サイトのシーズン先行受注会の活用により、アウター、パンツなど戦略商品のヒットを生み出しました。店舗展開に先立って得られた受注データを基に需要を予測し、事前に追加生産の見込みを立て、商品を安定的に供給することで、1アイテム当たりの売上金額が全社トップになる商品も生まれました。さらに北海道、新潟県、東京都、大阪府、福岡県、熊本県で「ビューティ&ユース」のイメージCMを放送し、ブランドの知名度向上につなげました。



BEAUTY & YOUTH  
UNITED ARROWS

## ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング [GLR] 業態

ビジネスユニット  
売上高前期比 113.3%

小売+ネット通販既存店  
売上高前期比 105.8%

### UNITED ARROWS green label relaxing



スーツ下取りキャンペーン  
広告ビジュアルより引用



下取りキャンペーン中、買い替え  
需要で好調だったメンズスーツ

GLRでは、商品・販売・宣伝部門の連携を強化しました。メンズでは、商品企画、生産担当者間の情報共有を深めて商品を適時に投入できる体制を整え、カット羽織、パンツ、ブーツなどのヒットにつなげました。またスーツ下取りキャンペーンにあわせて新聞広告を実施し、メンズスーツの買い替え需要を促進しました。ウィメンズでは、シーズン初めに有名デザイナーとのコラボ商品で話題を集め、実需期にはホームページ、折り込みチラシなどの販促ツールを使い、売上を拡大しました。3月にはフェイスブック、ツイッターなどのソーシャルメディアを融合したファンサイトを立ち上げ、インターネットを通じた口コミ販促にも着手しています。



## クロムハーツ [CH] 業態

ビジネスユニット  
売上高前期比 122.8%

小売既存店  
売上高前期比 99.5%

### CHROME HEARTS



2011年春夏シーズンビジュアルより引用

CHでは、米国クロムハーツ社がアジア市場に向けてフィッティングを改良したアウターが好調に推移したほか、新商品のウェディングリングやチョコレート、カラーバリエーションを増やした革小物が人気を集めました。またゴールドや宝石付きアクセサリなど高単価商品の売上増加により、客単価が前期比106.9%と向上しました。

4月にオープンした「クロムハーツ ギンザ」に注目が集まったことで、東京都内既存2店舗の売上が弱含み、小売既存店売上高は前期を若干下回りました。しかしながらヒット商品効果やボーナス・クリスマス需要により、「ナゴヤ」「フクオカ」に加え、12月にリニューアルオープンした「オオサカ」が好調で、全体の売上をけん引しました。





## スモール ビジネス ユニット およびUAラボ

ビジネスユニット  
売上高前期比

106.3%

小売+ネット通販既存店  
売上高前期比

100.2%

### SBU and UA LABs



アーキペラゴ ユナイテッドアローズ 博多店

上質で洗練された逸品を世代を超えた大人の女性に提供する「ドゥロワー」では、商品の追加生産体制を強化することで商品供給が安定し、ニット、アウターといった定番アイテムの売上が拡大しました。3月には、ウイメンズブランドの「アナザーエディション」「ジュエルチェンジズ」「オデット エ オディール」、卸中心に展開している「ロッタラブ」の商品で構成される「アーキペラゴ ユナイテッドアローズ」1号店を博多阪急にオープンしました。複数ブランドの幅広いテイストをミックスして紹介することで、各ブランドのアンテナショップとしての役割も果たしています。

## 連結子会社の概況

### CONSOLIDATED SUBSIDIARY

#### 株式会社 フィーゴ

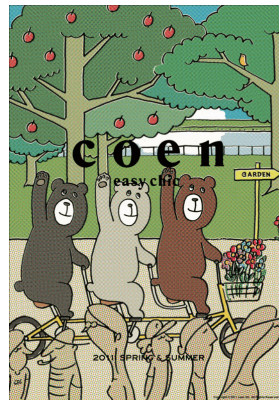
イタリア製革小物ブランド「フェリージ」などの小売・卸事業を行うフィーゴでは、商品の納期遅れにより直営小売店舗や卸販売が苦戦したものの、ネット通販の売上が堅調に推移しました。アイテムの動向では、定番のブリーフケースや財布などが好調でした。今後は商品の安定供給体制を確立し、売上の底上げを図ります。



2011年春夏シーズンビジュアルより引用

#### 株式会社 コーエン

メンズ、ウイメンズのカジュアルウェアを展開する「コーエン」では、池袋サンシャインアルパ店、吉祥寺店など都市部の新規店舗が好調なことに加え、11月に新店したネット通販のZOZOTOWNが売上をけん引しました。今後はMDの精度をあげ、販促活動との連動を強化することで売上を増加し、さらなる成長を目指します。



2011年春夏シーズンビジュアルより引用

(株) コーエンは1月決算のため、通期の連結対象期間は2010年2月～2011年1月となります。

## 連結財務諸表

## 連結貸借対照表(要約)

## 有利子負債は前期比208.2%の16,132百万円

長期借入金が返済により2,094百万円減少した一方、自己株式取得の資金調達的手段として10,700百万円の借入れを行ったため、短期借入金は10,560百万円増加しました。

## 自己株式の取得により株主資本が減少

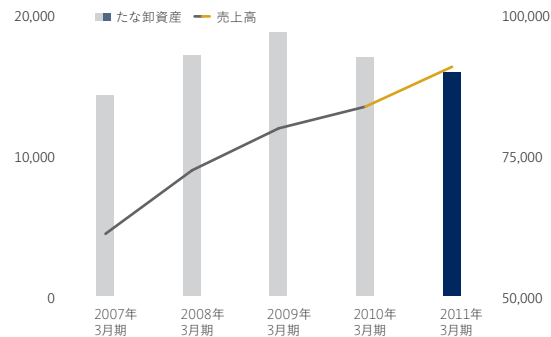
発行済株式総数の25%に当たる10,700,000株を自己株式として取得した結果、自己株式は△11,537百万円となりました。この結果、自己資本比率は前期の50.5%から33.0%に低下しました。

## 1円増配の年間配当金29円

創業20周年記念として3円増配した前期よりさらに1円の増配を行い、年間配当金は29円となりました。

単位：百万円	2010年3月期 (2010年 3月31日現在)	2011年3月期 (2011年 3月31日現在)	前期比 (%)
<b>資産の部</b>			
流動資産	29,069	28,342	97.5
固定資産	17,094	17,373	101.6
有形固定資産	7,502	8,189	109.2
無形固定資産	2,182	1,885	86.4
投資その他の資産	7,409	7,299	98.5
資産合計	46,163	45,716	99.0
<b>負債の部</b>			
流動負債	19,406	27,484	141.6
固定負債	3,429	3,128	91.2
負債合計	22,835	30,613	134.1
<b>純資産の部</b>			
資本金	3,030	3,030	100.0
資本剰余金	4,095	4,095	100.0
利益剰余金	17,119	19,514	114.0
自己株式	△909	△11,537	—
株主資本合計	23,335	15,102	64.7
評価・換算差額等合計	△7	0	—
純資産合計	23,327	15,103	64.7
負債・純資産合計	46,163	45,716	99.0

たな卸資産/売上高  
百万円



## たな卸資産の効率化が進んでいます

2010年3月期以降、売上高の伸長に対してたな卸資産の減少が進んでいます。これは、2008年3月期に取り組みを開始した「MDプラットフォーム」の成果です。在庫状況をきめ細かくモニタリングし、ヒット商品については、すばやく追加生産の判断を行い欠品の極小化に努めます。一方、スローセラー商品については、早期になるべく高値で換金できるよう消化促進策を行うなど、在庫を適切にコントロールしています。これらの地道な取り組みの成果が、たな卸資産の効率化につながっています。

## 連結損益計算書(要約)

## 経常利益は前期比143.7%の7,240百万円

売上好調に加え、MD活動の精度向上による売上総利益の向上、コスト効率を重視した販管費の使用により、経常利益が2007年3月期以来4期ぶりに、7,000百万円を超えました。

## 特別損失1,417百万円を計上

資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額921百万円、店舗の移転・改装・退店などに伴う減損損失408百万円、東日本大震災による損失7百万円などを計上しました。

## 当期純利益は前期比256.2%の3,596百万円

連結子会社ペレニアル ユナイテッドアローズの清算結了に伴い、単体の貸倒損失が確定し、前期に計上していた繰延税金資産を取り崩すことになったため、法人税率が下がりました。

単位：百万円	2010年3月期 (2009年4月1日— 2010年3月31日)	2011年3月期 (2010年4月1日— 2011年3月31日)	前期比 (%)
売上高	83,504	90,571	108.5
売上原価	40,639	42,569	104.7
売上総利益	42,865	48,001	112.0
販売費及び一般管理費	37,922	40,617	107.1
営業利益	4,942	7,384	149.4
営業外収益	261	164	62.9
営業外費用	166	307	184.7
経常利益	5,037	7,240	143.7
特別利益	138	104	75.4
特別損失	1,326	1,417	106.8
税金等調整前 当期純利益	3,849	5,928	154.0
法人税、住民税及び事業税	2,672	1,875	70.2
法人税等調整額	△227	455	—
当期純利益	1,403	3,596	256.2

## 連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

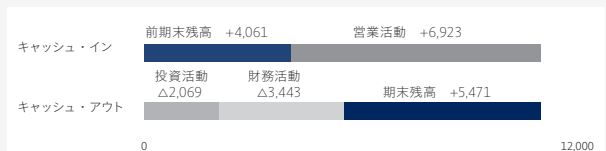
営業活動によるキャッシュ・フローでは、税金等調整前当期純利益5,928百万円、たな卸資産の減少額1,036百万円などの収入があった一方、法人税等の支払額3,133百万円などの支出があったことで、6,923百万円のキャッシュ・インとなりました。

投資活動によるキャッシュ・フローでは、主に新規出店および改装等に伴う有形固定資産の取得1,809百万円などがあり、2,069百万円のキャッシュ・アウトとなりました。

財務活動によるキャッシュ・フローでは、主に短期借入金の純増加額10,560百万円があった一方、長期借入金の返済による支出2,176百万円、配当金の支払額1,179百万円、自己株式の取得による支出10,700百万円などがあり、3,443百万円のキャッシュ・アウトとなりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、5,471百万円となりました。

単位：百万円	2010年3月期 (2009年4月1日— 2010年3月31日)	2011年3月期 (2010年4月1日— 2011年3月31日)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,933	6,923	△1,010
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,992	△2,069	△77
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,202	△3,443	1,758
現金及び現金同等物の 期末残高	4,061	5,471	1,410

キャッシュ・フローの状況  
百万円

## 株主様アンケート結果のご報告

東矢通信第22巻（2010年12月発行）において、株主の皆様へアンケートを実施しました。多くの貴重なご回答をいただき、誠にありがとうございました。アンケート結果について、ここにご報告申し上げます。

### ご回答いただいた株主様の属性・株式保有状況について

当社の株主構成の特徴として、お客様層の中心でもある20～40代の方や、「店舗や商品のファンだから」「株主優待制度に魅力を感じて」という理由で、当社株式を購入される方が多いことがあげられます。

ご保有年数についても、1年半以上の合計が約80%、2年半以上の合計が全体の約60%を占めています。今後の投資方針についても、「買い増し」23.2%、「現状維持」62.7%など、長期にわたり安定的に保有していただいている方が多くいらっしゃいます。

### 当社の経営方針・株主優待制度へのご感想について

経営方針について、株主＝お客様の視点から、店舗、商品、サービスの拡充に関するご意見をたくさんお寄せいただきました。

株主優待制度について、「満足」「まあまあ満足」の合計で約60%と一定のご満足をいただきました。今後も株主優待制度へのご関心の高さを意識しながら、さらなる充実を検討してまいります。

#### IR担当者より

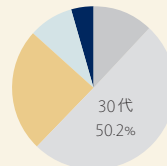
今号より株主通信のサイズを変更しました。内容の充実度はそのまま、読みやすくお手に取りやすいコンパクトサイズとなっています。これは、「冊子が二つ折りですと郵送されてくるので読みにくい」「もっと小さいサイズの方が読みやすい」というご意見を活かしたものです。

今後も株主の皆様のご意見を大切にしながら、IR活動のさらなる強化を図ってまいります。

東矢通信に関するご意見・ご感想、財務・株式情報に関する各種お問い合わせなど、お気軽にお寄せください。

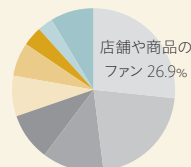
[www.united-arrows.co.jp/ir/contact/](http://www.united-arrows.co.jp/ir/contact/)

年齢	%
20代	12.2
30代	50.2
40代	24.4
50代	8.8
60代以上	4.4



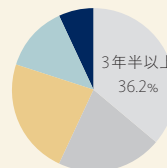
#### ご購入された理由

店舗や商品のファン	26.9	配当	6.8
株主優待制度	21.4	株価、チャートの動き	3.7
企業イメージが良い	12.1	経営理念に共感	3.1
事業内容	9.4	その他	8.5
成長性	8.1		



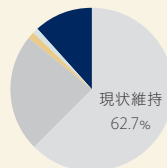
#### ご保有年数

3年半以上	36.2
3年半以内	20.9
2年半以内	23.1
1年半以内	13.1
半年以内	6.7



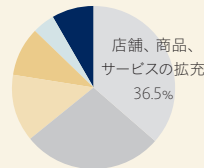
#### 今後の投資方針

現状維持	62.7
買い増し	23.2
一部売却	1.5
すべて売却	1.0
未定	11.7



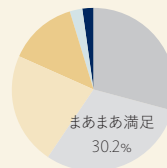
#### 経営方針について望むこと

店舗、商品、サービスの拡充	36.5
業績の拡大	27.8
既存事業による成長拡大	13.4
海外進出による成長拡大	9.6
知名度の向上	4.6
その他	8.1



#### 株主優待制度についてのご感想

満足	29.3
まあまあ満足	30.2
普通	22.4
やや不満	13.4
不満	2.7
わからない	2.0



## 株式会社データ 2011年3月31日現在

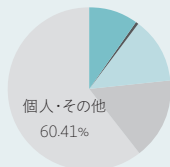
株主数	14,234名
発行可能株式の総数	190,800,000株
発行済株式の総数 <sup>1)</sup>	42,800,000株

大株主<sup>2)</sup>

株主名	持株数 (株)	所有株式数の 割合(%)
重松 理	3,859,700	9.01
株式会社エー・ディー・エス	2,168,100	5.06
栗野宏文	2,110,000	4.92
岩城哲哉	2,093,400	4.89
ステートストリートバンクアンド トラストカンパニー 505104	1,694,549	3.95
三菱商事株式会社	1,627,700	3.80
ジュニパー (常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行)	979,400	2.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	843,100	1.96
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	810,400	1.89
株式会社ルコタージュ	800,000	1.86

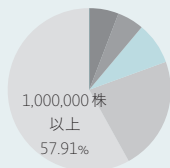
## 所有者別分布状況

	%
金融機関	9.95
金融商品取引業者	0.38
その他の法人	13.14
外国法人等	16.12
個人・その他	60.41



## 所有株数別分布状況

	%
100株未満	0.01
100—1,000株未満	5.99
1,000—10,000株未満	5.33
10,000—100,000株未満	8.33
100,000—1,000,000株未満	22.43
1,000,000株以上	57.91



- 発行済株式の総数のうち、11,229,180株を自己株式として保有しております。
- 当社は、2010年8月31日から2010年11月8日を取得期間として、自己株式の取得および公開買付けを実施しました。主要株主である(株)エーピーシー・マートは、今回の公開買付けに応募した結果、2010年10月7日の決済日をもって当社の主要株主ではなくなりました。

## 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
定時株主総会	6月
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (通話料無料)
公告方法	電子公告 やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。
単元株式数	100株

## 株式事務のお手続きに関するご案内

株式事務のお手続き(住所、氏名等の変更、単元未満株式の買取・買増請求)については、株主様が口座を開設されている証券会社にお問い合わせください。  
未払い配当金の受取りのお手続き、株主優待券や配当金計算書の各種株式事務書類の発送状況等に関するお問い合わせは、三菱UFJ信託銀行本支店にて承ります。

当社IRサイトでは、決算短信やデータブックによる財務・業績、月次売上概況等の情報を掲載しております。



[www.united-arrows.co.jp/ir/](http://www.united-arrows.co.jp/ir/)

ユナイテッドアローズ IR

メールマガジンの登録もこちらから

IR情報に関するお問い合わせ先  
株式会社 ユナイテッドアローズ  
計画管理室 IRチーム  
電話 03-5785-6637

## 会社情報

## 会社概要 2011年3月31日現在

商号	株式会社 ユナイテッドアローズ UNITED ARROWS LTD.
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目31番12号
設立	1989年10月2日
資本金	30億30百万円
従業員数	2,647名
事業内容	紳士服・婦人服および雑貨等の企画・販売
主要取引銀行	1 三菱東京UFJ銀行 2 三井住友銀行 3 みずほ銀行

## 取締役・監査役 2011年4月1日現在

代表取締役 社長	重松 理
代表取締役 副社長	岩城哲哉
取締役 副社長執行役員	竹田光広
取締役 専務執行役員	藤澤光徳
取締役 常務執行役員	加藤英毅
取締役 常務執行役員	小泉正己
常勤監査役	酒井由香里
監査役	山川善之
監査役	橋岡宏成

## 連結子会社

株式会社 フィーゴ  
株式会社 コーエン

(株) ベレニアル ユナイテッドアローズは、2010年12月をもって清算終了いたしました。

## お知らせ

### 株主優待券が「フェリージ」店舗でも ご利用いただけるようになりました

多くの株主の皆様からのご要望にお応えし、グループ会社の(株)フィーゴが展開する「フェリージ」店舗でも株主優待券のご利用ができるようになりました。

(2011年6月現在、「ラガゼッタ1987 & フェリージ 青山本店」「フェリージセレクション 心斎橋店」の2店舗にてご利用いただけます)



株主優待券は当東矢通信に同封されています。「株主優待券利用のご案内」にて利用方法をご確認の上、是非ご利用くださいますようお願い申し上げます。

### 原産国の誤表記に関わるお詫び

当社は、3月24日に消費者庁より「不当景品類及び不当表示防止法第6条の規定に基づく措置命令」を受けました。

当社が2006年10月から2010年8月の間に販売した21件(38商品)の原産国表示について、商品の下げ札・タグならびに通販サイトにおいて、原産国を判別することが困難な表示をしておりました。当該表示は、一般消費者に誤認される表示であり、景品表示法に違反するものでした。今回の措置命令を受け、対象となる21件(38商品)について改めてお客様への告知、商品の回収、返金の対応を行っております。

当社のチェック体制の不備により、お客様にご迷惑をおかけしたことを心よりお詫び申し上げます。当社では、今回の措置命令を真摯に受け止め、原産国の表記について内容確認の社内体制整備、仕入先様への協力願いなど、再発防止に向けて取り組んでまいります。



UNITED ARROWS LTD.