



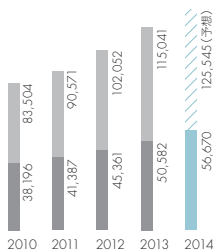
東 矢 通 信

第二十八卷

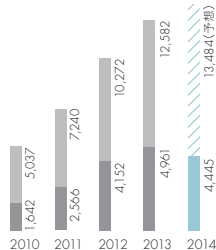
2013.4.1—2013.9.30

財務ハイライト 3月31日に終了した1年間

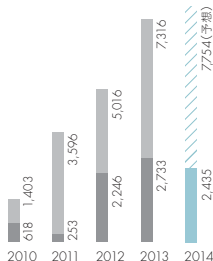
売上高

百万円
■ 第2四半期 ※ 通期

経常利益

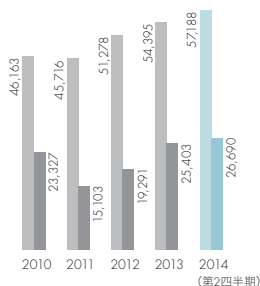
百万円
■ 第2四半期 ※ 通期

当期 (四半期) 純利益

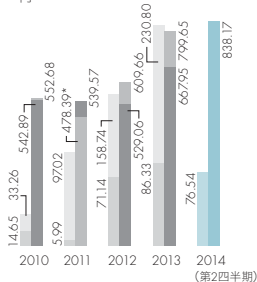
百万円
■ 第2四半期 ※ 通期

総資産／純資産

百万円

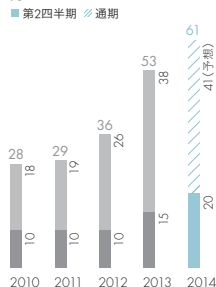
1株当たり当期 (四半期)
純利益／1株当たり純資産

円



配当金

円



* 2011年3月期下半期において、発行済株式総数の25.00%(当時)に当たる10,700,000株を自己株式として取得したことに伴う株主資本の減少により、2011年3月期の1株当たり純資産は同第2四半期より減少しました。

Contents

- 01 財務ハイライト
- 03 社長メッセージ
- 07 特集：クリエイティブティの強化
- 11 ビジネスレビュー
- 17 トピックス
- 18 CSR情報
- 19 連結財務諸表
- 23 株式データ
- 24 株主メモ
- 25 会社情報
- 26 お知らせ

東矢通信の編集方針とその他当社に関する情報について、東矢通信は、当社の株主様に向けて、当該年度の決算、経営・営業概要についてお伝えしている冊子です。お客様でもある株主様に関心の高い事業・商品動向についてもできる限りご紹介するよう努めておりますが、より詳しい情報については、下記の各サイトをご参照ください。

IRサイト

www.united-arrows.co.jp/ir/

会社概要、経営方針、ビジネスモデル、決算、アニュアルレポート、よくあるご質問・用語集などの情報を掲載しております。アナリスト・機関投資家様向け説明会の模様も動画でご覧いただけます。

各事業のブランドサイト

www.united-arrows.co.jp/

事業概要、店舗一覧のほか、最新の商品などをご紹介します。

社長メッセージ



株主の皆様には、格別のご支援とご愛顧を賜り、厚くお礼申し上げます。

2014年3月期上半期は、売上高は堅調に推移したものの、出店経費の増加のほか、円安やセール日程長期化の影響を受け、増収減益となりました。下半期は、既存事業の強化に加え、海外進出や新規事業のスタートに向けた準備を行います。通期では、期初計画通り、25期連続増収と3期連続最高益更新の達成を目指してまいります。

Q 2014年3月期上半期を振り返って、いかがでしたか。

連結売上高56,670百万円（前年同期比112.0%、期初計画比101.2%）、同経常利益4,445百万円（前年同期比89.6%、期初計画比101.7%）の増収減益となりました。4月に大型新商業施設「グランフロント大阪」へ6事業が同時出店するなど、前年同期に比べて出店経費が増加するため、上半期は当初から減益を見込んでおりました。加えて、円安の想定以上の急速な進行に伴う仕入原価率の上昇と、夏のセール開催日程の分散化・長期化によるセール売上シェアの拡大が、売上総利益にマイナス影響をもたらしました。コストコントロールの実施により、経常利益計画は達成しています。

利益面では苦戦しましたが、各事業とも売上高は堅調に推移しました。クロムハーツ事業では、円安と原材料価格の高騰により4月に約8%の値上げを行ったにもかかわらず、上半期の既存店売上高前期比は108.3%と好調な結果を残しました。根強いクロムハーツファンの皆様に支えられ、お客様にとって価値ある商品をご提供できたためと考えています。海外からのお客様も増加しており、免税売上も拡大しています。連結子会社フィーゴが展開する「フェリージ」では、店舗運営手法と納期遅れや欠品といった在庫背景を改善した結果、小売事業が堅調に推移しました。「クロムハーツ」「フェリージ」とも高額商品のカテゴリーに入りますが、価格に見合う価値のある商品が好調であったというのも上半期の動向の特徴でした。

Q 下半期の取り組みについてお聞かせください。

仕入原価率の上昇への危機感を強く持ち、対策を打っていきます。商品企画力を向上させ、商品内容と価格のバランスを取り、お客様に納得していただけることを前提に、一部商品の価格見直しを行います。値上げについては、その是非を慎重に見極めた上で実施します。このほか、生産背景の見直し、工場閑散期における生産の推進、原料調達ルートの変更など、商品

プラットフォームを駆使して、仕入原価率上昇を抑える努力をしてまいります。

既存事業では、引き続き商品・販売・宣伝部門の連携強化により、「ヒト（接客サービス）」「モノ（商品）」「ウツワ（店舗環境）」の質を高め、プロパー消化率の向上を図ることによって売上総利益の確保に努めます。

ネット通販では、サイトをまたぐ在庫情報の連携を強化します。従来、「ZOZOTOWN」「ユナイテッドアローズ オンラインストア」において、各サイトに割り当てられた在庫がなくなった場合も、当社の物流倉庫に在庫があれば、取り寄せによるお買物ができるようになっています。販売機会ロスを軽減する策として大きな実績を残していましたが、この上半期に「マルイウェブチャネル」「セレクトスクエア」「スタイライフ」「au ブランド ガーデン」へ在庫情報の連携を拡大しました。ネット通販では在庫状況が購買にもたらす影響が大きいため、今後の成果が期待できます。

海外事業展開では、10月に海外初の直営店となる「ユナイテッドアローズ 台北店」を、台湾台北市にオープンしました。台湾には今後2022年までに、「ユナイテッドアローズ」「ビューティ&ユース」「グリーンレーベル リラクシング」合計10店舗程度の出店を計画しています。

台湾に「ユナイテッドアローズ」海外1号店をオープン

出店先の台北市大安区は、台湾の金融・経済の中心地であり、日本で見るとオフィスや商業ビルが立ち並び東京の丸の内・銀座のようなエリアです。周辺で働くビジネス層や、ファッション感覚が高く、豊かなライフスタイルを志向する大人の男女に向けて、日本同様の商品・サービスのご提供を行います。



ユナイテッドアローズ 台北店

6期ぶりのチャレンジとなる新規事業の準備も進めています。2014年3月に、メンズ・ウィメンズのスペシャルティストア「アストラット」*をスタートします。「アストラット」は、当社が展開する事業では「クロムハーツ」「ドゥローワー」、他社ではラグジュアリーブランドが位置する「ハイエンドマーケット」にて展開します。将来的には、100億円規模の売上高を持つユナイテッドアローズグループの主力事業に成長させることを目指します。是非ご期待ください。

これらの取り組みにより、2014年3月期は、期初計画通り25期連続増収と3期連続最高益更新の達成に向けて尽力してまいります。

*「アストラット」の概要については、17ページ「トピックス」にて詳しくご紹介しております。

Q 最後に、株主の皆様へメッセージをお願いします。

近年常態化した季節感のズレ、天候不順、セール日程の流動化に加え、来年4月には消費税増税も予定されており、今後ますます外部要因は厳しいものになっていくと予想しています。そのような状況の中で当社が取り組んでいくべきは、お客様にファッションを楽しんでいただけるよう、商品とサービスの品質を一層磨き上げていくことです。初の海外出店や新規事業開発など、今期はこれまでになかったチャレンジをしています。将来、確実にグループへ貢献する事業に成長させるという決意で取り組んでまいります。

株主の皆様には、ユナイテッドアローズグループの今後の事業戦略にご期待いただき、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2013年12月

代表取締役 社長執行役員

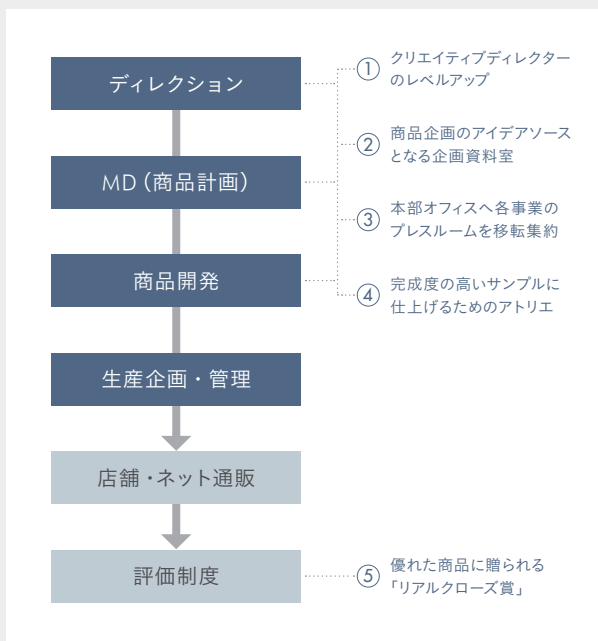
竹田光宏

特集

クリエイティブの強化

当社は、2022年3月期を最終年度とする長期ビジョン「UAVISION 2022」達成に向けた営業施策として、「クリエイティブの強化」を掲げています。商販宣の連携、商品プラットフォーム、組織運営力や業務の技術体系化といった仕組み・組織力の強化に加え、ファッションを通じてお客様へ高い価値を提供し続けるため、クリエイティブ人材の育成や継承に尽力しています。今回の特集では、その取り組みをご紹介します。

オリジナル企画商品が出来るまで



当社のモノ選び・モノ作りの工程における詳しい取り組みは、アニュアルレポート2013「商品の流れ（バリューチェーン）」にて、各担当者の声などを交えてご紹介しています。

www.united-arrows.co.jp/ir/lib/data/annual_report.html

① クリエイティブディレクターのレベルアップ

各事業のクリエイティブディレクターは、シーズンごとにディレクションを発信し、その事業の目指す方向性を明確にする役割を果たします。そのテーマは、シーズンにおける商品展開のみならず、店舗作りや接客サービスなどあらゆる営業活動の基礎となります。その存在の重要性から、全社的な取り組みとしてクリエイティブディレクターの育成・技術の継承を強化しています。そのため、専門知識、経験、情報収集・分析力、ロジカルシンキングなど、ディレクターに必要とされる要件定義を明確化し、各クリエイティブディレクターが集まってディスカッションをし合い、プレゼンテーション力、ディレクション構築スキルなどのレベルアップを図っています。

② 商品企画のアイデアソースとなる企画資料室

本部オフィスに設置された、貴重な資料の保管・閲覧機能とリファレンススペースを備えた施設です。約400㎡におよぶ面積の中で、19世紀からの国内外の生地見本、パターンコレクション、サンプル、書籍など約6,000種類の資料を備えており、デザイナーやパタンナーなどが商品企画のアイデアソースとして活用しています。リファレンススペースでは、ファッションビジネスやモノ作りに関連した社内のセミナーや勉強会も活発に行われています。



③ 本部オフィスへ各事業のプレスルームを移転集約

東京・原宿に集中していた各事業のプレスルームを、赤坂の本部オフィスへ移転集約しました（一部事業除く）。実務オフィスとプレスルームの物理的な距離が近くなったことで、商品担当者が今展開している商品サンプルをすぐに確認して次シーズンの企画に活かしたり、商品・販売・宣伝の各部門の担当者によるより密なコミュニケーションが可能となりました。

「ユナイテッドアローズ」のプレスルーム



店舗に近い雰囲気与设计された「ユナイテッドアローズ」のプレスルーム。従来、会議室で開催していた社内向け新作商品説明会も、今後はこの場所で行います。参加者は店舗に商品が並んでいる風景をイメージしながら、商品情報・知識を学ぶことができますようになります。

④ 完成度の高いサンプルに仕上げるためのアトリエ

自社内で商品サンプルを作成するための工房です。サンプルの作成を縫製工場へ委託すると、新しいシルエットやデザインの場合、デザイナーのイメージ通りに仕上がるまで何度も修正が必要となり、長い時間がかかることもあります。一方、アトリエを活用して自分たちでサンプルを作成すれば、短い時間内で完成イメージに近い形に仕上げることができます。納得いくまでサンプルの微調整を繰り返し、商品の完成度や品質の向上を目指します。



⑤ 優れた商品に贈られる「リアルクローズ賞」

当社では、従業員の評価制度として、優れた成果を残した組織・店舗や個人を表彰しています。「リアルクローズ賞」は、より良い商品を創出すること、デザイナーや商品を称える機会とすることを目的とする賞です。売上高や消化率といった指標に加えて、オリジナリティに溢れ、マーケットをリードするような存在と認められた商品に贈られます。

「リアルクローズ賞」表彰式



2013年3月期「リアルクローズ賞」表彰式。「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」ウィメンズのメルトンファーフードライナーコートが選ばれました。受賞商品の概要は、東矢通信第27巻25ページ「2012年秋冬ヒットアイテム」にてご紹介しています。

担当者の声

ユナイテッドアローズ ウィメンズ商品部
ブランドディレクター

高窪 まさみ

デザイナーの育成として、創業当時からの商品開発理念の継承に加え、メンズ・ウィメンズ合同で、生地・工場背景やデザインの表現方法の情報交換会を行うなどの技術共有を進めています。「ユナイテッドアローズ」では、世界中の名立たる仕入れブランドの取り扱いをしていますが、オリジナル企画商品が評価されてこそ存在意義があると考えています。お客様がどんなものを求めているかを見極め、もっと洋服を楽しみたい、ファッションにこだわりたいと感じていただけるよう、オリジナルがブランドの顔となり、支えていくための本気のモノ作りを目指していきます。

Business Review

ユナイテッドアローズ事業

ビジネスユニット
売上高前年同期比 108.9%

小売+ネット通販既存店
売上高前年同期比 101.4%

UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ



2013年秋冬シーズンビジュアルより引用

ユナイテッドアローズ事業では、リネンシャツ、カット、ニット、ショートパンツなど盛夏物商品の品揃えを拡充し、カタログなどの販促と併せてお客様の購買につなげました。9月には、販促キャンペーン「UNITED 世界を変える ARROWS」を実施しました。洋服が大好きな販売員が情熱的な接客でコーディネート提案し、ファッションの力でお客様の「世界を変える」ことを目指したこの企画は、お客様と販売員の関係性を高める施策として、昨年冬にもご好評をいただいたものです。今年は、店頭の販売員のほか、クリエイティブディレクターやバイヤーなどもキャンペーンに参加し、昨年を大きく上回る6,000名様以上のコーディネート写真が特設サイトに掲載されました。



UNITED ARROWS

BEAUTY&YOUTH UNITED ARROWS

ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ



2013年秋冬シーズンビジュアルより引用

「ビューティ&ユース」では、ウィメンズ部門においてお客様層を再分析し、商品カテゴリーを従来の「メンズライク」「フェミニンテイスト」の2種類から、「定番アイテムを集積したベーシックカジュアル」「甘めのテイストのフェミニン系アイテムを集積したスイートフェミニン」「時代感のあるモード系アイテムを集積したモードカジュアル」「OL層もターゲットに入れたキレイ目フェミニン系アイテムを集積したツヤフェミニン」の4種類に細分化しました。商品動向をカテゴリー別に分析することで、お客様のニーズに細かく対応した品揃えや追加生産の判断精度の向上につなげました。4月には新規事業としてニューヨーク発のセレクトショップ「スティーブン アラン」を3店舗オープンしました。

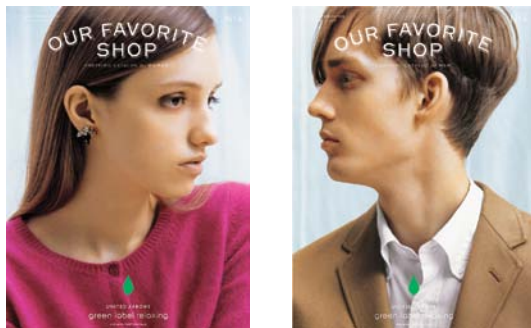
BEAUTY&YOUTH
UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング事業

ビジネスユニット 売上高前年同期比	113.9%	小売+ネット通販既存店 売上高前年同期比	102.4%
----------------------	--------	-------------------------	--------

UNITED ARROWS green label relaxing

ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング



2013年秋冬シーズンビジュアルより引用

グリーンレーベル リラクシング事業では、冊子版、サイト版のカタログを活用し、お買物の利便性を高める取り組みを行いました。サイト版のカタログでは、通販サイト「UA オンラインストア」への導線を強化し、さらにスタッフおすすめのスタイリング画像を掲載することで、お客様の購買喚起を行いました。冊子版のカタログでは、専用のスマートフォンアプリを使って紙面を撮影すると、「UA オンラインストア」の商品掲載ページの閲覧だけでなく、実店舗における在庫やスタッフのスタイリング画像の確認ができます。実店舗での配布のほか、ハウスカード会員や「UA オンラインストア」会員から条件抽出したお客様、ファッション雑誌の定期購読者にもカタログを送付することで、ファッションへの関心が高い層の認知向上につなげました。



クロムハーツ事業

ビジネスユニット 売上高前年同期比	125.8%	小売既存店 売上高前年同期比	108.3%
----------------------	--------	-------------------	--------

CHROME HEARTS

クロムハーツ



2013年秋冬シーズンビジュアルより引用

クロムハーツ事業では、4月に円安や原材料価格の高騰による仕入原価率の上昇に伴う商品価格の改定を行ったものの、ゴールドアクセサリやジュエリーなどの高単価商品に加え、シルバーアクセサリ、カットが好調に推移しました。アジア圏内での「クロムハーツ」のブランド認知向上によって、訪日外国人による売上が増加しています。新たなお客様の獲得に向け、東京・銀座地区で開催された「並木ナイトクルーズ 2013」、表参道・青山・原宿地区で開催された「ファッションズ・ナイト・アウト 2013」などのショッピングイベントに参加したほか、女性ファッション誌への広告掲載を強化しました。出店面では、4月に「クロムハーツ ウメダ」をグランフロント大阪（大阪市北区）にオープンし、関西地区の売上拡大につなげました。



スモール ビジネス ユニット (S.B.U.) およびUAラボ

ビジネスユニット
売上高前年同期比 104.6%

小売+ネット通販既存店
売上高前年同期比 101.9%

SBUs and UA LABs

S.B.U.およびUAラボ



アナザーエディション 2013年秋冬シーズンビジュアルより引用

ウィメンズのカジュアルウェアを展開する「アナザーエディション」では、トレンドのパンツを軸にしたスタイリングを実店舗、「UA オンラインストア」、ブランドサイトやブログ上で積極的にご紹介しました。重点強化商品の在庫が少なくなった際は、「UA オンラインストア」で追加生産品の受注会を行うことで販売機会ロスを減らし、安定した売上実績を残しました。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、ネット通販の取り組みを強化し、実店舗とネット通販双方の売上を拡大しました。「UA オンラインストア」への商品掲載件数を増やした結果、ネットをご覧になって実店舗に来店されるお客様や、実店舗で商品を試着された後にネット通販でお買物をされるお客様が増えるなど、相乗効果が生まれています。

スモール ビジネス ユニット：「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 ユナイテッドアローズ」「ドゥロワー」「ボウソンショコラ」「アーキベラゴ ユナイテッドアローズ」「ジ エアポート ストア ユナイテッドアローズ」「ザ ステーション ストア ユナイテッドアローズ」「ザ ハイウェイ ストア ユナイテッドアローズ」

連結子会社の概況

CONSOLIDATED SUBSIDIARIES

連結子会社

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」の小売・卸事業を行う(株)フィーゴでは、「フェリージ」のブランド設立40周年記念キャンペーンや営業・管理体制の強化によって小売・卸とも好調に推移



フェリージ 2013年秋冬シーズンビジュアルより引用

し、増収となりました。今後の成長に向け、ファッションブランド「アスベジ」を展開するアルベルト アスベジ社、「アルエロ デザイン」のブランド名でアイウェアを展開するコーンセプト社とそれぞれ国内独占輸入販売契約を締結し、「フェリージ」に続く新ブランドの展開によるマーケットの拡大を図ります。

株式会社コーエン

メンズ、ウィメンズのカジュアルウェアを展開する「コーエン」では、「グランフロント大阪店」や「みなとみらい店」(横浜市西区)など10店舗の新規出店を行いま



2013年秋冬シーズンビジュアルより引用

した。9月には大型旗艦店「コーエン ジェネラルストア 新宿ペペ店」(東京都新宿区)をオープンし、学生からご家族連れの方まで幅広くご来店いただいています。秋冬シーズンからは、従来よりも高めの価格に設定したエスニックやマリントイストの新レーベルを投入し、品揃えの拡充と販売単価の向上を目指します。

(株)コーエンは1月期決算のため、当第2四半期の連結対象期間は、2013年2月～7月となります。

トピックス

将来の主力事業を目指す新事業「アストラット」が
2014年3月スタート予定

ASTRAET

「ASTRAET(アストラット)」は、精神的に成熟した大人の男女に洗練された洋服を通じて、美しく知的に生きるお手伝いをする高感度スペシャリティストアです。

「STRAET」は古英語で「ストリート(STREET)」の意味です。この言葉の響きから、ファッションを通して流行や新しさを感じることができます。流行に左右されるだけでなく、自分の歩んで来た道を振り返り、その経験をもとに自分の目でファッションと向き合ってほしいという意味が込められています。

「アストラット」は、長期ビジョン「UA VISION 2022」の戦略の一つ「次代の成長を担う新規事業の開発・育成による新たな価値提案」の実現に向けた新事業です。同事業は、2014年3月スタートを予定しており、路面店、ファッションビル、百貨店を中心に开店を行い、将来的には100億円規模の売上高を目指します。



商品構成

スタート当初はウィメンズ
商品中心、一部メンズの取
り扱いもあり

売上高構成比率

オリジナル企画商品 65%
仕入商品 35%

商品中心価格

(オリジナル企画商品)

アウター	¥72,000
ジャケット	¥54,000
ニット	¥25,000
ブラウス	¥18,000
ボトム	¥23,000

CSR情報

「グリーンレーベル リラクシング」で
地球環境にやさしいエコペット素材のビジネスアイテムを展開
「グリーンレーベル リラクシング」では、「ファッションブランドが
できる環境保全とは何か?」を追求し、ペットボトルをリサイクル
して作られたポリエステル繊維(エコペット)を使ったスーツ、
ジャケット、ビジネスバッグなどを展開しています。

「ウォーム スーツ エコ」シリーズのセットアップスーツには、
ジャケット、パンツ合わせて500ml用ペットボトル約24個分のリ
サイクル繊維が使用されています。「グリーンレーベル リラク
シング」と素材提供元の帝人フロンティア株式会社との共同研
究により、エコペットを使用した保温性のある素材を開発しまし
た。繊維の中に空気層がある高品質ポリエステル中空糸を使用
しているため、軽量で保温性に優れています。デザイン性、機能
性と環境への配慮を備えた商品のご提案によって、お客様と
ともに、環境保全に向けた取り組みを推進してまいります。

ウォーム スーツ エコ

セットアップジャケット
(税込店頭販売価格20,790円)

セットアップパンツ
(税込店頭販売価格10,500円)

全国の「グリーンレーベル リラクシング」各店舗のほか、通販サイト「UA オンラインストア」でもお買い求めいただけます。在庫がなくなり次第販売終了となります。売り切れの際はご容赦くださいますようお願い申し上げます。

「UA オンラインストア」
store.united-arrows.co.jp/

連結財務諸表

連結貸借対照表(要約)

円安に伴う仕入原価増によりたな卸資産は
前年同期末比113.7%

売上高前年同期比112.0%に対して、たな卸資産は前年同期末比113.7%となりました。これは主に円安に伴い仕入原価が増加したことによるものです。なお、在庫点数(単体)では前年同期末比約102%でした。

長短借入金残高は前年同期末比 97.3%の9,480百万円

流動負債は、前期末(2013年3月期)比107.4%の27,634百万円となりました。これは、主に支払手形及び買掛金が2,843百万円、短期借入金が3,300百万円増加した一方、1年内返済予定の長期借入金が911百万円、未払金が1,209百万円、未払法人税が899百万円それぞれ減少したためです。

固定負債は、同87.7%の2,864百万円となりました。これは、主に資産除去債務が282百万円増加した一方、長期借入金が681百万円減少したためです。

なお、長短借入金残高は、前年同期末比97.3%の9,480百万円となりました。

2014年3月期は5期連続増配予定

前期末と比較して、利益剰余金が四半期純利益により2,435百万円増加した一方、配当金の支払により1,203百万円減少しました。なお、2014年3月期は、中間配当1株につき20円、期末配当41円、年間配当61円の5期連続増配を予定しております。

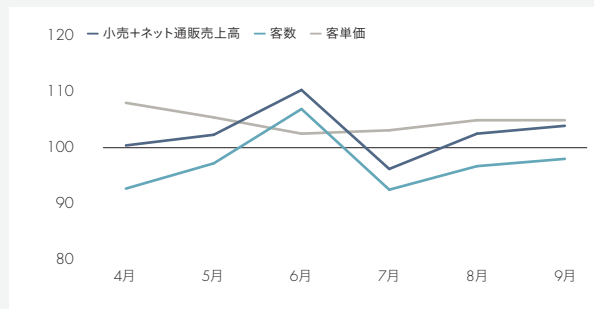
単位：百万円	2013年3月期 第2四半期末 (2012年9月30日現在)	2014年3月期 第2四半期末 (2013年9月30日現在)	2013年3月期 (2013年 3月31日現在)
資産の部			
流動資産	32,469	36,602	34,989
固定資産	18,455	20,586	19,405
有形固定資産	8,688	9,630	8,973
無形固定資産	1,663	1,591	1,589
投資その他の資産	8,102	9,363	8,843
資産合計	50,925	57,188	54,395
負債の部			
流動負債	25,099	27,634	25,724
固定負債	4,650	2,864	3,267
負債合計	29,750	30,498	28,991
純資産の部			
資本金	3,030	3,030	3,030
資本剰余金	4,095	4,095	4,095
利益剰余金	25,500	25,670	24,456
自己株式	△11,403	△6,119	△6,197
株主資本合計	21,222	26,675	25,384
その他の包括利益累計額 合計	△47	14	18
純資産合計	21,175	26,690	25,403
負債・純資産合計	50,925	57,188	54,395

既存店売上高の動向

(株) ユナイテッドアローズの第2四半期累計期間(2013年4～9月)の既存店前年同期比は、小売+ネット通販売上高102.4%、客数97.0%、客単価104.9%*となりました。

当第2四半期累計期間は、一部の商業施設や通販サイトにおいて、昨年は例年より後ろ倒しの7月中旬頃から開催されたセールが今年は6月に前倒しされたことで、セール期間の分散化・長期化が生じました。また、上半期を通して天候不順や季節感のズレなど、売上を大きく左右する外部要因もありました。そのような環境の中で、当社は柔軟な商品計画の軌道修正を行い、堅調な売上高を維持しました。「高くても良いモノが欲しい」というお客様が増加している中で、客単価は上昇傾向にあります。

* 客数、客単価は小売から算出しております。

既存店売上高・客数・客単価の推移
%

連結損益計算書(要約)

売上高は第2四半期累計期間の最高値を更新、売上総利益率は前年同期比1.3ポイント減の53.2%
売上高は前年同期比112.0%の56,670百万円となり、第2四半期累計期間の最高値を更新しました。売上総利益率は円安の影響により同1.3ポイント減の53.2%となりましたが、売上高の伸張に伴い、売上総利益額は同109.4%の30,135百万円となりました。

販管費率は前年同期比0.6ポイント増加
「グランフロント大阪」への6事業同時出店など新規出店の増加に伴い、販売費及び一般管理費率は前年同期比0.6ポイント増の45.4%となりました。コストコントロールにより、期初計画比では98.7%に抑えています。

増収減益も期初計画を上回って着地
増収減益となりましたが、営業・経常・四半期純利益の各利益は、期初計画を上回って着地しました。

単位：百万円	2013年3月期 第2四半期累計 (2012年4月1日— 2012年9月30日)	2014年3月期 第2四半期累計 (2013年4月1日— 2013年9月30日)	前年同期比 (%)
売上高	50,582	56,670	112.0
売上原価	23,028	26,534	115.2
売上総利益	27,553	30,135	109.4
販売費及び一般管理費	22,663	25,719	113.5
営業利益	4,890	4,416	90.3
営業外収益	153	94	61.9
営業外費用	81	65	80.0
経常利益	4,961	4,445	89.6
特別利益	—	1	—
特別損失	687	289	42.1
税金等調整前四半期 純利益	4,274	4,158	97.3
法人税、住民税 及び事業税	1,295	1,435	110.8
法人税等調整額	245	286	116.7
四半期純利益	2,733	2,435	89.1

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

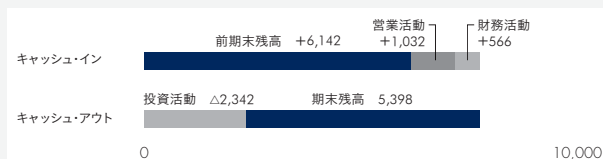
営業活動によるキャッシュ・フローでは、税金等調整前四半期純利益4,158百万円、仕入債務の増加による収入2,843百万円などの収入があった一方、たな卸資産の増加による支出3,934百万円、法人税等の支払額2,321百万円などの支出があったことで、1,032百万円のキャッシュ・インとなりました。

投資活動によるキャッシュ・フローでは、新規出店および改装等に伴う有形固定資産の取得1,538百万円、長期前払費用の取得による支出319百万円などがあったことで、2,342百万円のキャッシュ・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、短期借入金の純増加額3,300百万円などがあったものの、長期借入金の返済による支出1,592百万円、配当金の支払額1,203百万円などがあったことで、566百万円のキャッシュ・インとなりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、5,398百万円となりました。

単位：百万円	2013年3月期 第2四半期累計 (2012年4月1日— 2012年9月30日)	2014年3月期 第2四半期累計 (2013年4月1日— 2013年9月30日)	2013年3月期 (2012年4月1日— 2012年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー (小計)	2,930	3,382	11,317
営業活動によるキャッシュ・フロー	△808	1,032	5,238
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,212	△2,342	△3,528
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,140	566	△3,533
現金及び現金同等物の期末残高	4,805	5,398	6,142

キャッシュ・フローの状況
百万円

株式データ 2013年9月30日現在

株主数	9,577名
発行可能株式の総数	190,800,000株
発行済株式の総数*	37,800,000株

*発行済株式の総数のうち、全体の15.76%に当たる5,956,014株を自己株式として保有しております。

大株主

株主名	持株数 (株)	所有株式数の 割合(%)
重松 理	2,715,700	7.18
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,561,100	6.77
株式会社エー・ディー・エス	2,000,000	5.29
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,293,900	3.42
株式会社麟蔵	1,148,400	3.03
栗野 宏文	1,133,000	2.99
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 常任代理人 香港上海銀行東京支店	1,088,733	2.88
岩城 哲哉	884,400	2.33
株式会社ルコタージュ	600,000	1.58
株式会社ニュー・ビジョン	570,000	1.50

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。

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。

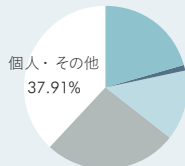
実際の業績は、当社の事業を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替レートなどにかかわるさまざまな要因により、記述されている業績予想とは異なる可能性があることをご承知おください。

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

所有者別分布状況(株式数)

%	
金融機関	20.65
金融商品取引業者	1.03
その他の法人	13.90
外国法人等	26.51
個人・その他	37.91



所有者別分布状況(株主数)

%	
金融機関	0.41
金融商品取引業者	0.41
その他の法人	0.45
外国法人等	2.13
個人・その他	96.60



会社情報

会社概要 2013年9月30日現在

商号	株式会社ユニテッドアローズ 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	3,374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 2013年6月26日現在

取締役 会長	重松 理
代表取締役 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 専務執行役員	小泉 正己
取締役 常務執行役員	東 浩之
取締役	石綿 学
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

お知らせ

株主の皆様へアンケートご協力をお願い

株主の皆様へアンケートを実施させていただきます。お手数ではございますが、下記URLからアクセスし、アンケートへのご回答をお願いいたします。

当社が展開する各事業各店舗（一部店舗除く）でご利用いただける株式会社ユニテッドアローズギフトカード3,000円分を、ご回答いただいた方の中から抽選で30名様に贈呈いたします。



株式会社ユニテッドアローズ
ギフトカードのご案内
united-arrows.co.jp/giftcard/index.html

アンケート実施期間 2014年1月31日まで

パソコンからアクセスされる場合

www.united-arrows.co.jp/ir/stockinfo/survey.htm

携帯電話・スマートフォンからアクセスされる場合

QRコード読み取り機能のついた携帯電話・スマートフォンをご使用の方は、こちらのQRコードからもアクセスできます。



- アンケートにご回答いただいた方の個人情報とご回答の内容に関しては、今後のIR活動に活かす目的以外には使用いたしません。
- 賞品発送の時期は2014年2月中旬とし、抽選の結果は当選者の方への発送をもって代えさせていただきます。

「IR優良企業 特別賞」を受賞

当社は、2013年度「IR優良企業 特別賞」（一般社団法人 日本IR協議会主催）を受賞しました。IR優良企業賞とは、IRの趣旨を深く理解し、積極的に取り組み、市場関係者の高い支持を得るなど優れた成果を上げた企業を表彰することを目的とした賞です。審査に当たり、IR活動の斬新さ、先進性、積極性のほか、企業倫理やコンプライアンスなども勘案されます。なお、当社は、2002年に「奨励賞」、2003年、2005年に「優良企業賞」を受賞しています。今回の受賞を励みに、今後より一層IR活動に取り組んでまいります。

「IR 優良企業賞」の表彰企業（敬称略）

大賞	ローソン
優良企業賞	コマツ（小松製作所）、信越化学工業、住友金属鉱山、富士重工業、三井住友フィナンシャルグループ
特別賞	当社、曙ブレーキ工業、アサヒグループホールディングス、オートバックスセブン、三井化学
奨励賞	アートネイチャー、ぐるなび





UNITED ARROWS LTD.