



東 矢 通 信

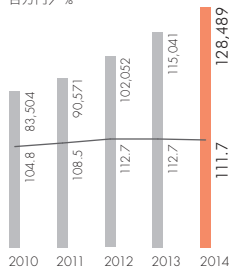
第二十九卷

2013.4.1—2014.3.31

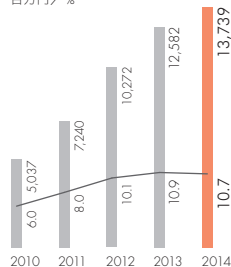
財務ハイライト

3月31日に終了した1年間

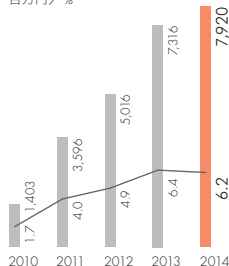
売上高/
売上高伸び率
百万円/%



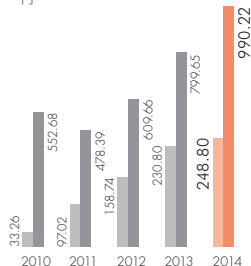
経常利益/
経常利益率
百万円/%



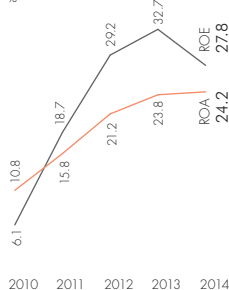
当期純利益/
当期純利益率
百万円/%



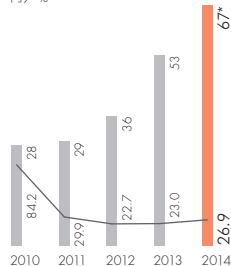
1株当たり当期純利益/
1株当たり純資産
円



ROA / ROE
%



1株当たり配当金/
配当性向
円/%



* 2014年3月期の配当金には、創業25周年に伴う記念配当(1株当たり5円)が含まれております。

Contents

- 01 財務ハイライト
- 03 社長メッセージ
- 07 特集：新規事業「アストラット」
- 09 ビジネスレビュー
- 15 連結財務諸表
- 19 株主様アンケート結果のご報告
- 21 2013年秋冬ヒットアイテムのご紹介
- 22 CSR情報
- 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興味の高い事業・商品動向についてもできる限り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月期は円安の急速な進行をはじめとする厳しい外部環境の中、創業以来25期連続の増収、3期連続過去最高益を達成しました。

また、当社は2022年3月期を最終年度とする長期ビジョンの達成へ向けたマイルストーンとして、3カ年の中期経営計画を策定しました。2015年3月期は、中期経営計画の初年度として、期初計画の達成を目指してまいります。

Q 2014年3月期を振り返って、いかがでしたか。

2014年3月期は、円安の影響に伴う仕入原価の上昇、セール時期の分散化や長期化など厳しい外部環境の中、既存事業の強化に加えて新規事業の始動や創業以来初の海外出店など新たな取り組みにチャレンジし、長期ビジョン達成へ向けて前進した1年となりました。

急務となった円安による仕入原価上昇への対応策として、一部商品の価格見直しを実施したほか、ベトナムでの生産比率向上などチャイナプラスワンの推進や工場閑散期での生産に取り組み、売上総利益率の低下を抑えるべく努めました。

中でも、商品の価格見直しについては、商品力を向上させることで商品価値と価格のバランスをとり、お客様に適正であるご判断いただけるよう慎重に実施しました。また、2014年3月においては、消費税増税前の購買意欲の高まりも後押しとなりました。

以上の結果、連結売上高128,489百万円（前期比111.7%）、経常利益13,739百万円（同109.2%）、当期純利益7,920百万円（同108.3%）となり、創業以来25期連続の増収と、3期連続で最高益を更新しました。

Q 新規事業の取り組みと進捗についてお聞かせください。

当社は、2022年3月期を最終年度とする長期ビジョンのなかで、「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」を掲げています。達成に向けた第一歩として、2014年3月期は、創業以来初となる海外事業展開や将来を見据えた新規事業のスタートなど多くのチャレンジを行いました。

海外事業展開では、2013年10月に「ユナイテッドアローズ 台北店」、2014年5月には「ビューティ&ユース 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。当社がターゲットとする富裕層、高感度層を中心にご来店いただいております。今後さらなる拡大余地があると期待しています。

新規事業開発については、次代の中核事業を目指す「アストラット」、ウィメンズシューズ事業の「ポワソンショコラ」の店舗

展開を開始、2014年秋にはファッションとスポーツを軸に編集した新ライフスタイル事業「アンルート」の出店を予定しております。2015年3月期は、これら新規事業の育成に注力し、早期の収益化を目指してまいります。

新規事業「アストラット」については7ページの特集、その他新規事業の進捗については9ページ以降の「ビジネスレビュー」にて、詳しくご紹介しています。

Q 2015年3月期の目標と取り組みについて教えてください。

2015年3月期は、経営スローガンとして「創造的商人魂」を掲げております。このスローガンのもと、お客様にワクワク・ドキドキしていただくことを第一に考え、社員全員が創意工夫し、当社ならではの付加価値を創造し続けます。

このスローガンの達成に向け、「商品・販売・宣伝部門の連携サイクルの徹底強化」を重点取組課題に設定し、以下の施策に取り組んでまいります。

商品部門においては、高いオリジナリティとクオリティを持つ魅力的な商品開発により、定価販売比率の向上につなげます。宣伝部門では、宣伝担当者が商品の魅力と作り手の想いを深く理解し、それを幅広いネットワークと新鮮な手法でお客様に伝達することで、入店客数の増加を目指してまいります。そして販売部門においては、情熱的な接客とスタイリング提案でお客様にワクワク・ドキドキを提供することで、買上客数の増加につなげてまいります。

中期経営計画（2015年3月期～2017年3月期）を策定

最終年度の 定量目標	連結売上高 1,550億円	経常利益 170億円	経常利益率 11%	ROE 20%以上
---------------	------------------	---------------	--------------	--------------

当社は、2017年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、2014年5月に発表いたしました。中期経営計画では特に「長期ビジョン達成に向けた3つの経営戦略」をより具体的に推進し、高い付加価値をご提供し続けることにより、中期および長期の計画達成を目指してまいります。

経営戦略につきましては、IRサイト内「2014年3月期決算情報（決算短信、決算説明会資料など）」にて詳しくご紹介しております。 www.unitedarrows.co.jp/ir/

これらの取り組みによりブランド価値を高め、その結果として、26期連続増収、4期連続最高益更新を目指してまいります。

Q 最後に、株主の皆様にご挨拶をお願いします。

当社は2014年10月に創業25周年を迎えます。これもひとえに株主様をはじめとする皆様のご支援の賜物と深く感謝申し上げます。株主の皆様に対する感謝の意を表し、2014年3月期の期末配当金は、配当性向基準により1株当たり1円の増配に加えて25周年記念配当5円を実施し、期初計画より6円増配の47円（年間配当金67円）とさせていただきますこととなりました。なお、2015年3月期以降については、配当性向基準を25%から30%に引き上げることに決定しました。この基準に基づき、2015年3月期の年間配当金は78円と、6期連続の増配を予定しております。

2015年3月期は、100年以上存続する企業を目指す当社にとって次の四半世紀の初年度に当たり、今後の成長基盤をさらに強化する重要な1年であると認識しています。

当社は、「店はお客様のためにある」を社是とし、究極の目標として、「世界に通用する新しい日本の生活文化の規範となる価値観の創造」を経営理念に掲げています。そして創業から現在に至るまで一貫して、「お客様がどう思われるか」を全ての判断軸とし、お客様満足度の極大化に努めてまいりました。今後もお客様満足を追求し、世界中のお客様から愛される、お客様満足日本一のファッション小売企業を目指してまいります。

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展開にご期待いただき、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。

2014年6月

代表取締役 社長執行役員

竹田光彦

特集

新規事業「アストラット」

ASTRÆT

「アストラット」は、長期ビジョン「UA VISION 2022」の経営戦略の一つ「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」の実現へ向けた新規事業です。将来の主力事業化を目指して2014年2月にスタートしました。

「アストラット」は、精神的に成熟した大人の男女をターゲットに、洗練されたアイテムを通じて美しく知的に生きるお手伝いをする、高感度セレクトショップです。「モダナイズ」をディレクションテーマに、伝統的なアイテムやスタイルを現代流に解釈（モダナイズ）し、クオリティの高いオリジナル企画商品と仕入商品で構成しています。事業の創設・進行に当たってクリエイティブディレクターに東谷 太氏、アートディレクターに八木 保氏を招聘し、世界に通用するブランドビジネスを併せ持った次世代スペシャリティストアを目指しています。

「アストラット」は、当社では「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属するハイエンドマーケットに位置しています。トラッドテイストのブランドが多くを占めるセレクトショップ業界において、「アストラット」は「大人が着られるモード」をコンセプトにモード軸の品ぞろえと店舗空間で新しい価値を提案します。商品構成比は、オリジナル企画商品を約65%、仕入商品を約35%と想定、当社の中でもオリジナル企画商品の比率を高く設定するとともに、クオリティの向上を追求します。

店舗展開として、2014年2月に「梅田阪急店」、3月に「名古屋ラシック店」、そして5月に「青山店」を路面店としてオープンしました。加えて、「ユナイテッドアローズ」8店舗や「UA オンラインストア」での販売も開始しています。

将来的には、海外ブランドに匹敵するブランドに育成することを視野に、100億円規模の売上高を目指します。

「アストラット」
クリエイティブディレクター

とうや ふとし
東谷 太 (株式会社 OFFICE TOYA 代表)



セレクトショップ業界は、トラッドテイストをベースとするブランドが多い中、私自身が得意とするモードテイストのマーケットに挑戦する意義は大きいと感じました。私は、このマーケットで「アストラット」を先駆的な存在にすることを目指しています。そのためには、「アストラット」のブランディングが使命だと考え、クリエイティブディレクターとして商品や店舗を中心に、お客様の目に触れるものは全て監修しています。

オリジナル企画商品については、素材、シルエットや縫製仕様からボタン、ファスナーや裏地まで細部にわたり「アストラット」らしさを追求したモノ作りにこだわっています。それを通じてオリジナル企画商品の価値を上げ、ブランドとして完成させていきたい。つまり、「アストラット」の洋服をお召しになって外を歩いているお客様が、「あの人は、アストラットの洋服を着ているね」と認知される洋服にしたいということです。

まずは「アストラット」をブランドとして認めていただき、将来的には、世界に通用するブランドビジネスとして成立させるべく、半歩先に行く価値を提供し続けてまいります。



Business Review

ユナイテッドアローズ事業

ビジネスユニット
売上高前期比

109.9%

小売+ネット通販既存店
売上高前期比

103.2%

UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ (UA)



2014年春夏シーズンビジュアルより引用

UA事業では、新店舗の「六本木 ウィメンズストア」(東京都港区・六本木ヒルズ)、「なんば店」(大阪市浪速区・なんばパークス)が好調に推移しました。特に「六本木 ウィメンズストア」は同施設内の「六本木 メンズストア」と回遊されるカップルのお客様も多く、両店舗の売上拡大につながっています。2013年10月には初の海外店舗となる「台北店」(台湾・台北市大安区)をオープンしたほか、2014年4月には大人の男性に向けた新規事業「ボウ & アローズ」をスタートし、新たなお客様層の獲得に向けて取り組んでいます。



UNITED ARROWS

BEAUTY&YOUTH UNITED ARROWS

ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ (BY)



2014年春夏シーズンビジュアルより引用

BYでは、ウィメンズ部門において商品テイストを4つのカテゴリーに細分化した商品開発を行いました。多様化するお客様のニーズにきめ細かく対応し、チェスターコート、ニット、ホワイトパンツ、スニーカーなど多数のヒットを創出しました。2014年春夏商品からはメンズ部門でもカテゴリー別商品開発を行い、売上拡大につなげる考えです。新規事業の「スティーブンアラン」においては、従来同店舗のみだった商品の取り扱いを既存の「ビューティ&ユース」店舗にも広げたことで、ブランドの認知向上を図っています。



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 売上高前期比	113.7%	小売+ネット通販既存店 売上高前期比	104.8%
--------------------	--------	-----------------------	--------

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 (GLR)



「恋するレーベル」コートキャンペーンビジュアルより引用

GLR事業では、テレビ広告、交通広告、自社メディアなどを駆使したクロスメディアプロモーション「恋するレーベル」の内容を拡充しました。女優の吉高由里子さんに加え、男優の綾野剛さんを起用した広告展開で幅広いお客様への訴求力を高め、小売+ネット通販既存店売上高は前年を上回りました。11月にオンエアしたテレビ広告はCM総合研究所による2013年11月度CM高感度ランキングにおいて総合6位、ファッション衣料系で1位となるなど、ブランドイメージ向上にもつながっています。



クロムハーツ事業

ビジネスユニット 売上高前期比	126.7%	小売既存店 売上高前期比	111.6%
--------------------	--------	-----------------	--------

CHROME HEARTS

クロムハーツ (CH)



2014年春夏シーズンビジュアルより引用

CH事業では、富裕層による購買の拡大や訪日外国人需要の活性化に向け、ロールプレイングを中心とした接客販売力の強化、語学研修の継続的实施による英会話力の向上に努めました。その結果、ゴールドアクセサリーやジュエリーなどの高単価商品を中心に、好調な売上につながっています。新店舗の「クロムハーツ ウメダ」(大阪市北区・グランフロント大阪)は開放的な内装で新規のお客様を増やしており、既存の「オオサカ」「コウベ」とあわせて関西地区の売上拡大に寄与しています。



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 売上高前期比	105.7%	小売+ネット通販既存店 売上高前期比	101.1%
--------------------	--------	-----------------------	--------

SBUs and UA LABs

S.B.U.およびUAラボ



ボワソンショコラ オープン広告ビジュアルより引用

洗練されたウィメンズウェアを展開する「ジュエルチェンジズ」は、商品・販売・宣伝部門の連携精度を高めたことで安定的な実績を残しました。雑誌広告のタイミングに合わせて掲載商品の在庫に奥行きをつけ、同時に店頭陳列やオフィシャルサイト、ネット通販サイト、SNSで複合的に情報を発信することでお客様にアピールし、アウターを中心としたヒットにつなげました。新規事業の取り組みとして、ウィメンズシューズを展開する「ボワソンショコラ」、ウィメンズ・メンズの高感度セレクトショップ「アストラット」の展開を開始しています。

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」「ボワソンショコラ」「ドゥローワ」「アストラット」「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」「アーキバゴ ユナイテッドアローズ」

連結子会社の概況

株式会社フィーゴ

(株) フィーゴは、イタリア製革小物ブランド「フェリージ」の販売が好調で増収となりました。今後の成長に向け新ブランドの開拓を進めており、ファッションウェアの「アスベジ」、アイウェアの「アルエロ デザイン」に加え、アウターウェアの「ハンコック」、スカーフなどの「ピエール・ルイ マシア」の国内独占輸入販売権を取得しました。



フェリージ
2014年春夏
シーズンビジュアルより引用

株式会社コーエン

カジュアルウェアを展開する「コーエン」は、各オリジナルレーベルの世界観を最大限に演出した「ジェネラルストア」の展開を開始し、「新宿ベベ店」(東京都新宿区)をはじめ、計4店舗オープンしました。2013年9月には自社運営のネット通販サイト「コーエン オンラインストア」を開設し、好調に推移しています。

(株) コーエンは1月期決算のため、通期の連結対象期間は、2013年2月～2014年1月となります。



コーエン
2014年春夏
シーズンビジュアルより引用

台湾聯合艾諾股份有限公司 (UNITED ARROWS TAIWAN LTD.)

海外展開の第一歩として台湾聯合艾諾股份有限公司を台湾に設立、2013年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」をオープンしました。2014年5月には、「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 台北店」をオープン、台湾でのさらなるお客様層の開拓と売上拡大を目指します。

台湾聯合艾諾股份有限公司は1月期決算のため、当期の連結対象期間は、2013年8月～2014年1月となります。



ユナイテッドアローズ
台北店

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加によりたな卸資産は前期末比116.5%、売上高前期比111.7%に対して、たな卸資産は前期末比116.5%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)は前期末比約109%でした。

長短借入金残高は前期末比65.4%の5,081百万円

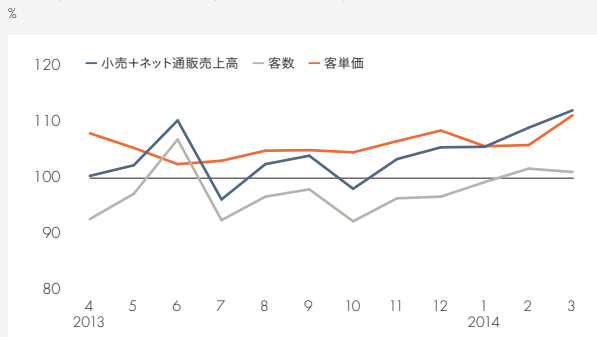
流動負債は、前期末比97.7%の25,120百万円となりました。これは、主に業容拡大に伴い支払手形及び買掛金が658百万円、短期借入金が400百万円、未払法人税等が999百万円増加したものの、1年内返済予定の長期借入金が2,410百万円、未払金が259百万円減少したためです。固定負債は、同80.9%の2,642百万円となりました。これは、主に長期借入金が681百万円減少したためです。

創業25周年に伴う記念配当実施、5期連続増配

利益剰余金が前期末に比べて6,061百万円増加したことなどにより、純資産合計は、前期末比124.1%の31,532百万円となりました。なお、期末配当金は、連結配当性向25%を基準に期初計画から1株当たり1円増配したほか、創業25周年に伴う記念配当5円を加え、期初計画から6円増配し47円となりました。これにより、年間配当金は1株当たり67円と、5期連続の増配となりました。

単位：百万円	2013年3月期 (2013年3月31日現在)	2014年3月期 (2014年3月31日現在)	前期末比 (%)
資産の部			
流動資産	34,989	38,791	110.9%
(うち、たな卸資産)	17,480	20,372	116.5%
固定資産	19,405	20,504	105.7%
有形固定資産	8,973	9,394	104.7%
無形固定資産	1,589	1,746	109.9%
投資その他の資産	8,843	9,363	105.9%
資産合計	54,395	59,296	109.0%
負債の部			
流動負債	25,724	25,120	97.7%
固定負債	3,267	2,642	80.9%
負債合計	28,991	27,763	95.8%
純資産の部			
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	24,456	30,517	124.8%
自己株式	△6,197	△6,119	98.7%
株主資本合計	25,384	31,523	124.2%
その他の包括利益 累計額合計	18	9	48.9%
純資産合計	25,403	31,532	124.1%
負債・純資産合計	54,395	59,296	109.0%

2014年3月期 既存店売上高・客数・客単価の推移



既存店売上高の動向

2014年3月期の(株)ユナイテッドアローズの既存店前期比は、小売+ネット通販売上高104.0%、客数97.4%*、客単価106.2%*となりました。

天候不順やセール時期の分散化・長期化といった厳しい外部環境の中、商品・販売部門の連携によるお客様のご要望の半歩先を行く商品提案や、販売状況に応じた追加生産に加え、3月後半には消費増税前の購買意欲の高まりが後押しとなり、小売・ネット通販共に売上高は堅調に推移しました。また、円安による仕入原価上昇への対策として商品力向上と価格見直しを実施、お客様にご支持いただいた結果、客単価は安定的に上昇傾向となりました。

* 客数、客単価は小売から算出しております。

連結損益計算書(要約)

創業以来25期連続増収

(株) ユナイテッドアローズの新規出店に伴う増収、既存店およびネット通販の伸張に加え、連結子会社も増収となった結果、連結売上高は前期比111.7%の128,489百万円となりました。

円安の影響により売上総利益率は1.1ポイント減少するも増額、販管費率は0.8ポイント低減

売上総利益率は円安の影響により前期比1.1ポイント減の53.3%となりましたが、増収に伴い売上総利益額は同109.4%の68,492百万円となりました。業容を拡大しつつも、売上総利益率の低下を補うべくコストコントロールを推進したことが奏功し、販売費及び一般管理費率は、同0.8ポイント減の42.7%となりました。

3期連続過去最高益を更新

営業利益、経常利益、当期純利益共に期初計画を達成すると同時に、3期連続過去最高益を更新しました。

単位：百万円	2013年3月期 (2012年4月1日— 2013年3月31日)	2014年3月期 (2013年4月1日— 2014年3月31日)	前期比 (%)
売上高	115,041	128,489	111.7%
売上原価	52,422	59,997	114.5%
売上総利益	62,619	68,492	109.4%
販売費及び一般管理費	50,056	54,842	109.6%
営業利益	12,562	13,649	108.7%
営業外収益	202	246	121.9%
営業外費用	182	157	86.0%
経常利益	12,582	13,739	109.2%
特別利益	—	40	—
特別損失	954	505	53.0%
税金等調整前当期純利益	11,627	13,274	114.2%
法人税、住民税及び事業税	4,577	5,491	120.0%
法人税等調整額	△266	△137	51.4%
当期純利益	7,316	7,920	108.3%

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13,274百万円、減価償却費1,711百万円および仕入債務の増加額658百万円などの収入があった一方、たな卸資産の増加額2,851百万円、売上債権の増加額949百万円および法人税等の支払額4,517百万円などの支出があったことで、6,828百万円のキャッシュ・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、新規出店や改装等に伴う有形固定資産の取得2,067百万円、差入保証金の差入による支出652百万円などがあったことで、3,072百万円のキャッシュ・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400百万円があった一方、長期借入金の返済による支出3,091百万円、配当金の支払額1,843百万円があったことで、4,472百万円のキャッシュ・アウトとなりました。

単位：百万円	2013年3月期 (2012年4月1日— 2013年3月31日)	2014年3月期 (2013年4月1日— 2014年3月31日)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (小計)	11,317	11,398	81
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,238	6,828	1,590
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,528	△3,072	456
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,533	△4,472	△939
現金及び現金同等物の期末残高	6,142	5,429	△712

キャッシュ・フローの状況
百万円

キャッシュ・イン	前期末残高 +6,142	営業活動 +6,828	
キャッシュ・アウト	投資活動 △3,072	財務活動 △4,472	期末残高 +5,429
	0		15,000

株主様アンケート結果のご報告

東矢通信第28巻（2013年12月発行）において、株主様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す。アンケート結果について、ご報告申し上げます。

アンケート結果の総括

当社の株主様の特徴は、お客様層の中心となる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保有される方が多いといえます。

ご保有年数については、「2年半以上」の合計が全体の約69%を占める一方、「半年以内」が約15%と一定数の株主様が新規で保有されています。今後の投資方針については、「買い増し」「現状維持」の合計が約85%を占めるなど、長期にわたり安定して保有いただける株主様が多くいらっしゃいます。

また、収益性の向上など業績面でのご期待に加え、今回も、店舗・商品・サービスの拡充に関するご意見や株主優待制度へのご要望をたくさんお寄せいただきました。ご意見、ご要望は経営陣・事業部門と共有し、今後の経営・営業活動へ活かしてまいります。

IR担当者より 株主様の声を活かした取り組みをご紹介します

「月次売上概況」において、新たに「質疑応答集」を開示しています

当社は、毎月第2営業日に前月の月次売上概況（速報）を発表しています。それに加えて2013年4月より、発表時にアナリスト、機関投資家、マスコミ各社様から寄せられたご質問を取りまとめた「質疑応答集」の開示を実施しています。

これは、かねてより株主様からいただいている「ホームページでの情報提供をより充実させてほしい」というご要望にお応えするもので、全株主様、投資家様へ平等に情報提供することを目的とした取り組みとなります。

「月次売上概況」および「質疑応答集」は、こちらからご覧いただけます。

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

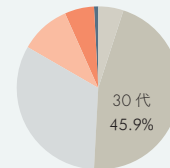
今後も株主の皆様のご意見を大切にしながら、IR活動のさらなる強化を図ってまいります。

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/

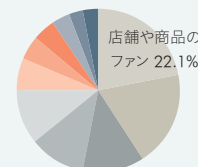
年齢

年齢	%
20代以下	5.1
30代	45.9
40代	32.4
50代	10.1
60代	5.9
70代以上	0.6



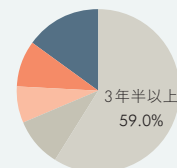
ご購入された理由

ご購入された理由	%
店舗や商品のファン	22.1
株主優待制度	18.9
成長性	12.0
企業イメージが良い	11.3
事業内容	10.6
配当	6.5
収益性、財務体質	4.7
株価、チャートの動き	4.3
経営方針・戦略	3.6
経営理念に共感	2.9
その他	2.9



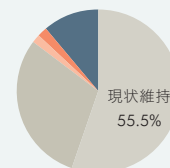
ご保有年数

ご保有年数	%
3年半以上	59.0
3年半以内	9.7
2年半以内	7.3
1年半以内	9.1
半年以内	14.9



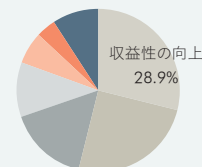
今後の投資方針

今後の投資方針	%
現状維持	55.5
買い増し	29.9
全て売却	1.7
一部売却	2.0
未定	11.0



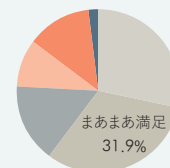
経営方針について望むこと

経営方針について望むこと	%
収益性の向上	28.9
店舗、商品、サービスの拡充	25.2
業績の拡大	15.8
海外進出による成長拡大	10.9
既存事業による成長拡大	6.3
他社との業務提携による成長拡大	4.0
その他	8.9



株主優待制度についてのご感想

株主優待制度についてのご感想	%
満足	28.5
まあまあ満足	31.9
普通	15.7
やや不満	9.3
不満	12.9
わからない	1.8



2013年秋冬ヒットアイテムのご紹介

「ジュエルチェンジズ」のフェイクムートンコート

リアルに近い高級感のあるフェイクムートンコートが、前年の約10倍の販売枚数を記録するヒットアイテムとなりました。このアイテムは、シルエットの美しさと適度なカジュアル感に加えて軽さや着心地の良さを特長とし、幅広いお客様層のご支持をいただきました。

フェイクムートンコートを制作して5年目。毎年改良を重ねてきた中、「今年こそ、今までにないリアルに近いフェイクムートンコートを制作したい」という商品部スタッフの思いが一層高まりました。そのような中、スタッフが海外の生地店へ足を運び、天然のムートン素材に近い生地と出会ったことから企画が始まります。この素材を最大限に生かすべく、縫製によって着膨れして見えるというフェイクムートン最大の課題解決に取り組みました。試行錯誤の結果、コート全ての縫い目に対し通常の3倍以上の作業工程を要する仕様を開発、海外の生産工場に対応を依頼するも、その作業量や複雑さから工場長に難色を示されます。スタッフの商品への強い思いから、「ジュエルチェンジズ」のブランドイメージやお客様像、高品質な商品へのこだわりなどを伝え、粘り強い交渉を続けます。この思いが伝わり「高品質な商品を制作したい」と工場長から賛同を得て、開発した仕様での生産が可能となりました。

結果、今までのフェイクムートンコートでは難しかったスックリとしたシルエットを実現、「ジュエルチェンジズ」最大のヒットアイテムが誕生しました。



税込価格：23,760円

この商品の販売は既に終了しております。

CSR情報

新レーベル「テゲ ユナイテッドアローズ」をスタート

当社は、国連諸機関の一つである国際貿易センターのプロジェクト「エシカル・ファッション イニシアチブ」に参画、UA事業において新レーベル「テゲ ユナイテッドアローズ」をスタートしました。



このプロジェクトは「NOT CHARITY, JUST WORK (チャリティではなく、ビジネスとして)」をスローガンに掲げ、アフリカなど困難な経済・社会状況下にある女性に労働機会を提供し、経済的自立を促進することを目的としたものです。

「テゲ ユナイテッドアローズ」では、アフリカ文化の持つクリエイティビティやクラフツマンシップと当社の感性を融合した商品開発を行い、新しい価値提案を目指しています。

レーベル名「テゲ ユナイテッドアローズ」の由来

「テゲ」は、西アフリカ地域で話されるバンバラ語で“手”を意味します。その音は、日本語の「手・芸」を連想させ、アフリカの職人の手仕事により作られるプロダクトの背景と結び付きます。

「テゲ ユナイテッドアローズ」第1弾アイテム

コットンキャンバス生地とマサイチェックやビーズワークを使用したケニアならではの伝統と技術を活かして生産されています。さまざまな色柄の織物やカラフルなビーズワークは、その一つ一つがアフリカの職人たちの手仕事によるものです。



(左)
クラッチバッグ
全4色
税込価格12,960円

(右)
トートバッグ
全3色
リバーシブル仕様
税込価格18,144円

「ユナイテッドアローズ」31店舗（メンズ取扱店舗）、「ジ エアポート ストア ユナイテッドアローズ」全店舗ならびに、通販サイト「UA オンラインストア」にて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/

株式データ 2014年3月31日現在

株主数	11,912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15.75%に当たる5,956,024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	2,698,100	7.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,128,700	5.63
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)	1,718,900	4.54
株式会社麟蔵	1,148,400	3.03
栗野 宏文	1,133,000	2.99
岩城 哲哉	884,400	2.33
野村信託銀行株式会社 (投信口)	716,600	1.89
RBC ISB A/C DUB NON RESIDENT - TREATY RATE 常任代理人 シティバンク銀行株式会社	604,900	1.60
株式会社ルコタージュ	600,000	1.58

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。

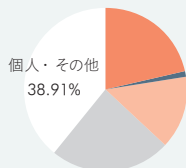
従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願い申し上げます。

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きください。

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 IR室
電話 03-5785-6637

所有者別分布状況(株式数)

%	
金融機関	21.54
金融商品取引業者	1.16
その他の法人	14.27
外国法人等	24.12
個人・その他	38.91



所有者別分布状況(株主数)

%	
金融機関	0.31
金融商品取引業者	0.24
その他の法人	0.54
外国法人等	1.76
個人・その他	97.15



会社情報

会社概要 2014年3月31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	3,391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 2014年6月24日現在

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(社外)	石綿 学
常勤監査役(社外)	酒井 由香里
監査役(社外)	山川 善之
監査役(社外)	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
台湾聯合艾諾股份有限公司

お知らせ

当社が「ポーター賞」を受賞

当社は、独自性のある戦略によって優れた収益性を維持している日本の企業や事業部を表彰する2013年度(第13回)「ポーター賞」(主催:一橋大学大学院 国際企業戦略研究科)を受賞しました。

「ポーター賞」は、日本企業の競争力向上を目的としており、製品・プロセス・経営手法にイノベーションを起こすことによって独自性のある価値を提供し、その結果として高い収益性を達成、維持している企業を評価するものです。当社の受賞理由として、自社の目利きで調達する仕入商品とオリジナル企画商品を有機的に組み合わせることによって、業界では難しいとされてきたセレクトショップの多店舗展開・企業化に成功したことなどが挙げられました。

今回の受賞を励みに、引き続き愚直に経営・営業活動を推進し、さらなる企業価値向上に努めてまいります。



2013年度(第13回)「ポーター賞」の受賞企業

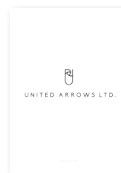
当社、株式会社伊藤園、株式会社カカクコム 価格.com 事業、三菱商事・ユービーエス・リアルティ株式会社 インダストリアル本部(産業ファンド投資法人)

「ポーター賞」の概要や選考方法、受賞理由の詳細について
www.porterprize.org/

当社の「アニュアルレポート2013」が「日経アニュアルレポートアワード2013」特別賞(要約版)を受賞

当社の「アニュアルレポート2013」が、日本経済新聞社主催の「日経アニュアルレポートアワード2013」において、特別賞(要約版)を受賞しました。昨年に引き続き、2年連続の受賞となります。

「日経アニュアルレポートアワード」とは、アニュアルレポートのさらなる質的向上と普及を目的としており、機関投資家などの審査を経て優れた作品を表彰するものです。当社は、財務内容の説明を簡略化したアニュアルレポートを審査対象とする特別賞部門(要約版)にエントリーし、高いデザイン性と編集力を備え、投資判断に有益な情報が充実している冊子として評価され、受賞に至りました。



当社アニュアルレポート

「日経アニュアルレポートアワード2013」の受賞企業

最優秀賞 伊藤忠商事株式会社
優秀賞 国際石油開発帝石株式会社、
中外製薬株式会社
特別賞 (要約版) 当社
(統合版) 日本郵船株式会社
(オンライン版) 三菱商事株式会社

「日経アニュアルレポートアワード2013」概要
adnet.nikkei.co.jp/a/ara/index.html

25TH

Arigato Gozaimasu
United Arrows Ltd.
since 1989



UNITED ARROWS LTD.