



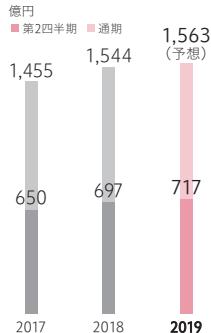
# 東 矢 通 信

第三十八卷

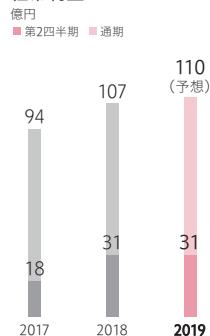
2018.4.1—2018.9.30

## 財務ハイライト 第2四半期累計期間および通期(3月期)

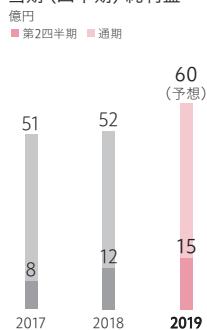
### 売上高



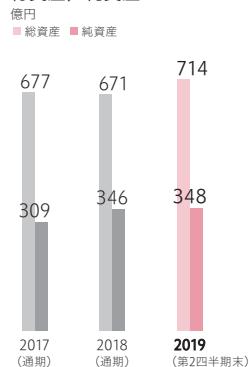
### 経常利益



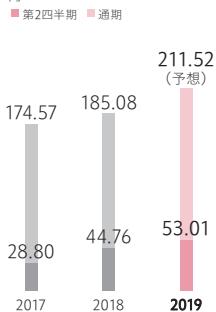
### 親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益



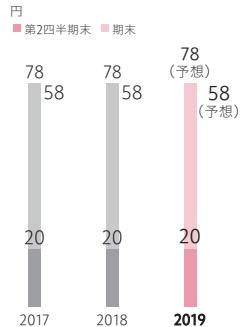
### 総資産/純資産



### 1株当たり当期(四半期)純利益



### 1株当たり配当金



## Contents

- 01 財務ハイライト
- 03 社長メッセージ
- 07 特集1:ユニテッドアローズ  
ウィメンズドレス部門の好調背景
- 11 特集2:ミッドトレンドマーケットでの  
拡大成長に向けた出店
- 13 新任取締役メッセージ
- 14 CSR情報
- 15 連結財務諸表
- 19 株式データ
- 20 株主メモ
- 21 会社情報
- 22 お知らせ

### 決算資料

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



### CSR

[www.united-arrows.co.jp/csr/](http://www.united-arrows.co.jp/csr/)  
スタッフインタビューも掲載しています



### ストアブランド紹介

[store.united-arrows.co.jp/storelist/](http://store.united-arrows.co.jp/storelist/)



## 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、厚く御礼申し上げます。

2019年3月期の上半期業績は、連結売上高717億円（前年同期比2.9%増、計画比2.2%増）、同経常利益31億円（前年同期比0.0%増、計画比40.0%増）と前年同期比で増収増益、売上高、利益とも計画を超過しました。2020年3月期を最終年度とする3カ年計画「UAグループ中期ビジョン」は半分が経過しましたが、強い経営基盤の確立に向けて着実に進展しており、手応えを感じています。収益性の向上とともに、次の成長に向けた施策の実行など、中期ビジョンの実現に向けてまい進します。

Q 2019年3月期上半期の総括をお願いします。

前期に続き、ウィメンズ部門が好調に推移しました。

中でも、トレンドマーケットで展開する「ユナイテッドアローズ(UA)」のウィメンズでは2017年秋ごろから回復が見られ、2018年も好調が継続しています。MD（商品計画）細分化の浸透に加えて、働く女性のオン・オフ兼用商品に対するニーズの高まり等、マーケットの変化に対する提案ができたことが、好調な結果につながっています。さらに、「UA」と同様、トレンドマーケットのお客様に向けた「ビューティ&ユース(BY)」に加えて、「ドゥロワー」「ブラミンク」といった、同マーケットの中でも高価格帯のブランドも好調に推移しています。

メンズ部門についても、クールビズの定着と、職種や働き方に応じた軽装化が進む中、自宅で洗える、しわになりにくいなど機能性とファッション性を備えたセットアップをはじめ、カジュアルシーン、ビジネスシーンの両方で通用するオン・オフ兼用の商品などは好調です。一方、従来のフォーマルスーツなどのビジネス衣料は苦戦しています。特に、ハイエンドを嗜好するお客様に向けた提案は課題であり、伸びしろでもと考えています。

また、この数年好調を続けている「グリーンレーベル リラッキング(GLR)」でも一部課題がありました。春の早い段階での気温上昇に対して、従来のMD細分化の運用で商品展開の前倒しは行えましたが、季節の境目となる端境期の提案が弱かったことなどが挙げられます。これに対して、自主企画のシューズやバッグを強化しているところです。前期に撤退したウィメンズのシューズ事業「ボワソソショコラ」のスタッフが「GLR」のシューズの企画を行うようになってから、お客様の評価が大きく高まっています。

Q 中期ビジョンの進捗についてお聞かせください。

中期ビジョンは、将来の成長に向けた前段階として「強い経営基盤の確立」を第一に目指すものです。不採算事業・店舗の精査等を実行し、収益性の早期改善を図った前期に続き順調に進捗しており、確かな手応えを感じています。

当期は「中期戦略の徹底推進」を経営方針に掲げています。まず、「UA」「BY」を中心とする、主にトレンドマーケットに向けた事業を統括する第一事業本部、「GLR」を中心とする、主にミッドトレンドマーケットに向けた事業を統括する第二事業本部に組織を再編しました。これにより、各マーケットに適した方針、戦略のもと事業運営を行う組織体制となっています。加えて、次の成長に向けて、新物流センターを開設し順調に稼働しているほか、「GLR」「コーエン」が台湾でテストマーケティングを開始し、海外展開の可能性を探るなど、中期ビジョンの実現に向けて着実に進めています。

一方で、中期ビジョン策定時の想定より環境変化のスピードが速いことから、変化に柔軟に対応することも大切です。大きな方向性は維持しながら、必要に応じて軌道修正も行っています。例えば、トレンドマーケット向けの「UA」や「BY」が想定以上に好調なことから、「UA」「BY」両ブランドの商品を取り扱う総合店の強化を前倒しで実施しています。昨年11月の「横浜店」の全面改装に続き、当期には「新宿店」のリニューアルや、従来「UA」「BY」をそれぞれ別に展開していた「神戸三宮店」の統合を行いました。ドレス軸の「UA」とカジュアルテイストの「BY」を組み合わせることで、スタイリング提案の幅を広げ、お客様の多様なニーズに応えています。

#### 「GLR」と「コーエン」が台湾でテストマーケティングを開始

「GLR」と「コーエン」は、台湾での本格出店を見据えてテストマーケティングを開始しました。初の台湾進出となる「GLR」は2018年秋に「新光三越」に期間限定店舗を出店するとともに、公式オンラインストアを開設しました。「コーエン」は2018年春、公式オンラインストアの展開に加えて「Qスクエア」に期間限定店舗を出店。大変ご好評いただいたため、2018年秋に再出店し、テストマーケティングを継続しています。

この取り組みは、「UAグループ中期ビジョン」の戦略のうち「お客様との接点の拡大」の一つに掲げる「海外展開の拡張」の一環です。事前調査を重ね、海外展開の可能性を見極めます。



GLR期間限定店舗

今後は、変化が速い環境下で、次の成長ストーリーをどのように描くかが課題です。これについては、本年6月より就任した新任取締役の新しいアイデアも取り入れるなど、討議を重ねていきます。

#### Q 株主の皆様へメッセージをお願いします。

この度、上半期業績の上方修正を行いました。通期業績予想については据え置いています。業績が堅調なことから、来期の中期ビジョン最終年度の定量目標達成と、長期的な安定成長に向けた、既存店の改装や新規出店等の戦略投資等を下半期に実施するためです。

足下の業績は好調ですが、市場は拡大傾向ではなく、お客様が商品を見る目も厳しさが続いています。一方、ご期待に応える価格と価値のバランスが取れた商品を作りこみ提案していければ、お客様にご評価いただけるチャンスでもあるととらえています。

また、今後の成長を考える上で、環境や社会への貢献という視点も重視しています。当社の理念体系の一つに「社会との約束『5つの価値創造』」があります。まず、お客様価値の創造、それを支える従業員価値の創造、さらに取引先様価値、社会価値、株主様価値を創造していくことを定めています。従業員が働きやすい会社であることや、環境・社会的にも持続可能な事業運営をすることは、当社の培ってきた強みであるお客様との信頼関係につながり、ひいては持続的な成長にもつながると考えています。

株主の皆様には、当社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。

2018年12月

代表取締役 社長執行役員

竹田光彦

## 特集1

## ユニテッドアローズ ウィメンズドレス部門の好調背景

2019年3月期上半期はウィメンズ全般が好調な中、特にユニテッドアローズ(UA)ウィメンズドレス部門が業績をけん引しました。今回はUAウィメンズドレス部門の好調背景をご紹介します。

UAウィメンズドレス部門の好調背景には、①実需傾向の拡大に合わせた予算設定とMD(商品計画)精度の向上、②シーズン細分化の効果的運用、③戦略商品を軸としたスタイリング提案の強化という、主に3つの要素があります。

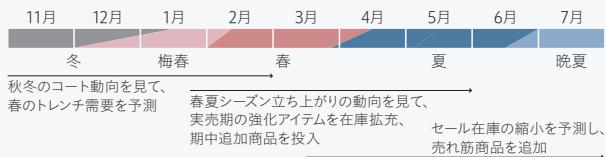
### ① 実需傾向の拡大に合わせた予算設定とMD精度の向上

2018年春夏はシーズン開始時(1~2月)の仕入量を抑え、売上動向を見ながら実売期(6~7月)に人気商品を追加できる体制を整えました。前年の実績やお客様の声をもとに必要な商品を見極めて品番数を減らしつつ、スカート、ワンピース、半袖シャツ、ブラウスなど戦略商品に位置づけたオリジナル企画商品はあらかじめ在庫を多く持ち、お客様の実需傾向の拡大に対応しました。戦略商品については社内向け商品内覧会を行い、主要店舗の販売スタッフから商品内容、価格、色柄展開、在庫量、納品時期などについての意見を収集しました。現場の声を積極的に取り入れ、MD精度を向上させています。

### ② シーズン細分化の効果的運用

UAでは1年を7つのシーズンに細分化してMDを運用しています。2017年秋冬の実績から2018年春のトレンチコート需要を予測して在庫量を増やし、春先の動きから実売期に需要が高まる商品を予測するなど、進行シーズンの状況を踏まえて次シーズンに向けた人気商品の追加投入や期中企画商品の開発を進め、細分化したシーズンを効果的に運用しました。ネット通販の先行受注会を積極的に開催したことも、実需期の在庫予測に有効に機能しています。7~8月のセール時期については、追加投

入した人気商品を定価で販売し、セール在庫不足による販売機会ロスの抑制と売上総利益率の改善につなげました。



### ③ 戦略商品を軸としたスタイリング提案の強化

商品内覧会には宣伝担当者やVMD(商品陳列)担当者も参加し、スタイリング内容を共有しています。カタログ、ウェブ、雑誌広告を通じたスタイリングの訴求で来店喚起に努めながら、店頭では月ごとに色や柄の提案を切り替えて戦略商品をご紹介します。魅力的な店作りを行ったことも、売上増加に大きく貢献しました。



SUMMER VARIATIONSより引用

これらの取り組みの結果、全社の小売+ネット通販既存店売上高前年同期比107.1%に対してUAウィメンズドレス部門は既存店売上高前年同期比が122.8%と、大きな伸びとなりました。戦略商品に設定したスカート、ワンピース、半袖シャツも既存店ベースで前年同期から50~80%以上も売上が増加するなど、特に高い実績を残しています。秋冬シーズンについてもニット、シャツ、ワンピース、スカートなど今すぐ着られるアイテムの売上を伸ばすと同時に先物需要のダウンジャケットなどの品ぞろえを強化し、好調なスタートを切っています。

## ヒットアイテムのご紹介

### 大人の女性に向けたシティリゾート提案



#### ティアード マキシ スカート

リゾートに出るときに着たくるような開放感のある楽しい服、街にいながら夏の楽しさを感じていただける服をご提案したい。このような思いから企画したこのスカートは、やわらかな素材感に特徴のあるインド産の軽い生地をふんだんに使い、リゾート感のあるふんわりとした温かみのある表情をつけています。より多くのお客様に楽しんでいただけるよう、インドで生産することでコストを抑え、お買い求めやすい価格に設定しました。インド産独特の風合いを残しつつもユナイテッドアローズらしい大人の女性の上品さも表現するために、担当者が現地の工場を訪ね、縫製上の注意点などについてのディスカッションを密に行いました。納品後のプレスも丁寧に行い、エレガントでクオリティの高いシティリゾートウェアに仕上げました。

インド生産の場合、発注から納品までのリードタイムが長くなるため、きめ細かい追加生産を行うのは非常に困難です。そのため、生産工場には追加生産の可能性のある時期を事前にお伝えして生産体制を整えた上で、商品内覧会での社内反響、ネット通販先行受注会での受注状況から見て初回の生産予定数を増やしました。春から夏の変化に応じたスタイリングを複数準備しておき、色のバリエーションを加えながら、その月々に合わせた打ち出しを行った結果、1月の販売開始当初から好調な動きを見せました。その後も売上状況の進捗管理と店頭からの声をもとに需要予測の精度を上げて追加生産の判断を速め、計3回の追加投入を行ったことで、1月から8月までのロングセラー商品となっています。



「ティアード マキシ スカート」16,200円（税込）

\*この商品は販売を終了しています。

## 特集2

ミッドトレンドマーケットでの  
拡大成長に向けた出店

「UAグループ中期ビジョン」では、「ミッドトレンドマーケットでの拡大成長」を戦略の一つに掲げています。このマーケットを担う「グリーンレーベル リラクシング (GLR)」において、優位性の高いビジネスウェアとウィメンズカテゴリーでの単独出店を加速させることで、成長を促進します。



WTO GLR ウィング新橋店 (9月25日オープン)

ワークトリップ アウトフィッツ グリーンレーベル リラクシング  
(WTO GLR)

メンズ・ウィメンズのビジネスアイテムに特化した「WTO GLR」の出店を2016年秋に開始しました。2018年12月現在4店舗を展開しています。

通勤途中に立ち寄れるよう、地下街など利便性の高い立地に。商品はセットアップを軸に、オン・オフ兼用で使えるシャツやブラウス、シューズやバッグ等の服飾雑貨まで、「WTO GLR」専用品を中心にそろえています。「GLR」が培ってきたドレスウェアの品質を持ち、トレンドを加味したデザイン性と、洗える、伸縮性がある、しわになりにくい素材を使うなど機能性を両立。ビジネス用ファッションのカジュアル化が進む近年の動向に合わせて、カジュアル要素を取り入れたスタイリングも提案します。実店舗・ポップアップストアでの試着後や、再購入の際などにネット通販でも購入しやすいよう、公式オンラインストアでも実店舗と同様の品ぞろえを展開し、利便性向上も図っています。

## WORK TRIP OUTFITS

GREEN LABEL RELAXING

Lurow

GREEN LABEL RELAXING

WTO GLR ストアブランド紹介

[store.united-arrows.co.jp/storelist/wto.html](http://store.united-arrows.co.jp/storelist/wto.html)

ルロウ GLR 店舗紹介

[store.united-arrows.co.jp/shop/glr/storelocator](http://store.united-arrows.co.jp/shop/glr/storelocator)

ルロウ GLR シャポー 船橋店 (10月12日オープン)

ルロウ グリーンレーベル リラクシング  
(ルロウ GLR)

メンズ・ウィメンズ・キッズの、ドレスからカジュアルラインまで幅広くそろえる「GLR」から、ウィメンズ部門を切り出した「ルロウ GLR」を2018年3月から出店し、2018年12月現在4店舗を展開しています。

小型の面積でウィメンズフロアに出店できるため、「アトレ川崎店」や「錦糸町テルミナ店」「シャポー 船橋店」などこれまでの「GLR」が進出していなかった商業施設に展開し、出店立地を広げています。オン・オフ両方で輝きたいお客様に向けて、「GLR」ウィメンズの中から、セットアップやジャケット等のウェア、バッグ、シューズ、アクセサリまでドレスラインのアイテムをセレクトしているほか、カジュアルラインや服飾雑貨も豊富にそろえています。ドレスとカジュアルを組み合わせて提案することで、通勤のみならず日常のさまざまなシーンに寄り添った幅広いニーズに応えていきます。

## 新任取締役メッセージ

2018年6月の株主総会で取締役に就任した、主にトレンドマーケット向けの事業を統括する松崎と、主にミッドトレンドマーケット向けの事業を統括する木村からのメッセージを紹介します。

取締役 常務執行役員  
第一事業本部 本部長  
松崎 善則



取締役兼事業本部長を担うことで、経営判断と業務執行を一体的に行うことによるスピード向上が図れています。このメリットを活かしながら、事業運営を通じ中長期的な戦略を具体化することがミッションです。具体的には、私が統括するトレンドマーケット向けの事業について、ブランド価値の向上を図ることで、当社グループ全体のブランドイメージ向上へも波及させ続けることが挙げられます。

ミッションを果たしていく過程では、これまでと同様、常に店頭を起点としてお客様視点をごさず経営判断を行ってまいります。株主様を含めたステークホルダーの皆様の価値向上が一層図れるよう、貢献してまいります。

取締役 常務執行役員  
第二事業本部 本部長  
木村 竜哉



取締役就任以来、中長期的な企業価値向上への意識をより高め、当社グループや事業の戦略を推進しています。取締役としての視点が加わったことが、事業運営時の判断にも活かしています。店頭など現場の課題と経営の認識の差を埋められるようになったことも、事業本部長が経営に参画する意義であると感じています。

デジタルシフトの加速や、従来の大量生産・消費ではなく個別ニーズへの対応が求められるなど、お客様のモノの買い方や選び方が大きく変化しています。お客様との接点が多い「店舗」を持つという当社グループの強みを活かしながら、時代の動向やお客様のニーズを的確にとらえた経営を行うことで、中長期的な企業価値向上を図るよう尽力します。

## CSR情報

### グリーンレーベル リラクシング

#### 被災地復興支援「スーツ下取りキャンペーン」

「グリーンレーベル リラクシング」では、不要になったメンズ・ウィメンズのビジネススーツを店舗にお持ちいただくと、チャリティ活動にご参加いただける「スーツ下取りキャンペーン」を2010年より行っています\*1。スーツ1セットをスペシャルチケット1枚と交換し、対象のスーツ・ジャケットを10%OFFチケットとして利用、または、当社より特定非営利活動法人ピースウィンズ・ジャパン\*2(PWJ)に300円を寄付のいずれかをお客様にお選びいただいています。ご提供いただいたスーツは、当社よりPWJへ寄付、PWJからリサイクルショップ\*3に引き渡され、その買い取り金がPWJの活動資金に充てられます。第18回となる同キャンペーンを2018年8月に実施し、総額約35万円が東日本大震災・平成28年熊本地震・平成30年7月豪雨の被災地支援に役立てられます。



\*1 キャンペーンの内容および支援先は途中変更しています。

\*2 特定非営利活動法人ピースウィンズ・ジャパン [peace-winds.org](http://peace-winds.org)

\*3 株式会社ワットマン [www.wattmann.co.jp/](http://www.wattmann.co.jp/)

### 2018年に発生した自然災害への支援活動について

当社グループは被災地支援活動を下記の通り、実施いたしました。

#### 平成30年7月豪雨

**商品寄付** 当社と(株)コーエンは、Tシャツ、靴下等の衣類約4,500点をPWJを通じて岡山県倉敷市へ寄付しました。

**募金寄付** 当社グループ店舗234店で支援金募金を実施。従業員による募金を合わせた約54万円をPWJへ寄付しました。同団体による被災地支援活動に役立てられます。

#### 平成30年北海道胆振東部地震

**商品寄付** 当社は長袖の羽織物、靴下等の衣類約200点をPWJを通じて北海道むかわ町へ寄付しました。

## 連結財務諸表

### 連結貸借対照表（要約）

#### 継続してたな卸資産の効率化が進む

たな卸資産は前年同期末比97.4%の274億円となり、第2四半期累計期間の売上高前年同期比102.9%を下回りました。2018年3月期の期末たな卸資産前期末比は94.6%であり、継続してたな卸資産の効率化が進んでいます。前期に続き、シーズン当初の在庫投入量を抑制しつつ売れ筋商品を機動的に追加する取り組み等が、たな卸資産の効率化につながっているものととらえています。

#### 中長期的な成長拡大に向けた投資を積極化

固定資産は前年同期末比113.2%の256億円となりました。特に有形固定資産について、新規出店投資や既存店の改装投資に加え、中長期的な成長拡大を見据えた物流システムへの積極的な投資を実施しました。今後についても、中長期的な企業価値向上に向けたインフラ投資等を積極的に実行していきます。

#### 長短借入金の動向

負債のうち長短借入金の残高は、前年同期末比69.8%の96億円となりました。

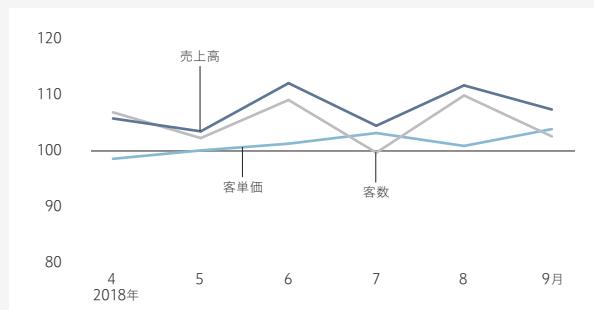
単位：百万円	2018年3月期 第2四半期末 (2017年9月30日現在)	2019年3月期 第2四半期末 (2018年9月30日現在)	2018年3月期 (2018年3月31日現在)
資産の部			
流動資産	48,033	45,734	43,861
(うち、たな卸資産)	28,147	27,414	24,799
固定資産	22,686	25,687	23,246
有形固定資産	9,715	10,547	8,907
無形固定資産	2,221	2,508	2,310
投資その他の資産	10,749	12,631	12,028
資産合計	70,720	71,421	67,107
負債の部			
流動負債	33,700	32,066	27,213
固定負債	6,146	4,472	5,203
負債合計	39,846	36,539	32,417
純資産の部			
資本金	3,030	3,030	3,030
資本剰余金	4,140	4,213	4,205
利益剰余金	29,141	32,198	32,340
自己株式	△5,861	△5,833	△5,861
株主資本合計	30,450	33,608	33,714
その他の包括利益 累計額合計	18	52	△71
純資産合計	30,873	34,881	34,690
負債・純資産合計	70,720	71,421	67,107

#### (株) ユナイテッドアローズの既存店売上高の動向

第2四半期累計期間の既存店売上高前年同期比は、小売+ネット通販売上高107.1%、客数104.6%\*、客単価101.4%\*となりました。販売チャネルでは、小売が既存店売上高前年同期比103.2%と順調に推移したことに加え、ネット通販が120.3%と高い伸びとなりました。商品別では各ストアブランドともウィメンズが好調を継続し、売上をけん引しました。既存店客数前年同期比は小売が102.8%、ネット通販が109.2%\*と両チャネルとも好調に推移しました。

\* ネット通販に関する売上客数、客単価については、「ユナイテッドアローズ オンラインストア」と「ソノタウン」から算出しています。

小売+ネット通販 既存店売上高・客数・客単価 前年同期比の推移 %



## 連結損益計算書(要約)

単位：百万円	2018年3月期 第2四半期累計 (2017年4月1日— 2017年9月30日)	2019年3月期 第2四半期累計 (2018年4月1日— 2018年9月30日)	前年同期比 (%)
	売上高	69,740	71,752
売上原価	34,031	34,804	102.3
売上総利益	35,708	36,947	103.5
販売費及び一般管理費	32,682	33,915	103.8
営業利益	3,026	3,031	100.2
営業外収益	140	136	96.7
営業外費用	42	43	100.6
経常利益	3,124	3,124	100.0
特別利益	—	—	—
特別損失	873	338	38.8
税金等調整前四半期純利益	2,250	2,786	123.8
法人税、住民税及び事業税	1,101	810	73.5
法人税等調整額	△171	316	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,268	1,503	118.6

## 増収、売上総利益率も改善

(株) ユナイテッドアローズ、(株) コーエン等の増収、各社のネット通販の伸長等により、売上高は前年同期比102.9%の717億円となりました。また、(株) ユナイテッドアローズのビジネスユニットにおける値引ロスの低減等により、売上総利益率は前年同期から0.3ポイント改善し、51.5%となりました。

## 販管費は戦略的なコストが増加

販管費率は前年同期から0.4ポイント上昇の47.3%となりました。これは、(株) コーエンにおいて、さらなる認知度向上を図るため初となるテレビCM放映を実施したほか、(株) ユナイテッドアローズにおいて、中長期的な成長拡大に向けた物流センターの再編を実施し、それに伴う一時的なコストが発生したためです。これらは全て中長期的な売上・収益の改善につながるものと考えます。

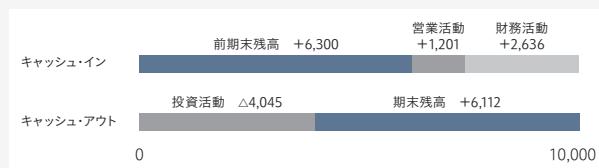
## 連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

単位：百万円	2018年3月期 第2四半期累計 (2017年4月1日— 2017年9月30日)	2019年3月期 第2四半期累計 (2018年4月1日— 2018年9月30日)	2018年3月期 (2017年4月1日— 2018年3月31日)
	営業活動によるキャッシュ・フロー (小計)	5,796	2,466
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,477	1,201	13,938
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,855	△4,045	△2,442
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,704	2,636	△10,812
現金及び現金同等物の期末 (四半期末) 残高	6,544	6,112	6,300

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27億円、仕入債務の増加額24億円などの収入があった一方、たな卸資産の増加額26億円、その他の流動負債の減少額18億円、法人税等の支払額12億円などの支出があったことで、12億円のキャッシュ・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、既存店改装、物流システム投資等に伴う有形固定資産の取得による支出24億円、長期前払費用の取得による支出8億円などがあったことで、40億円のキャッシュ・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、配当金の支払額19億円、長期借入金の返済による支出10億円などがあった一方、短期借入金の純増加額56億円があったことで、26億円のキャッシュ・インとなりました。

キャッシュ・フローの状況  
百万円

## 株式データ 2018年9月30日現在

株主数 7,935名

発行可能株式の総数 190,800,000株

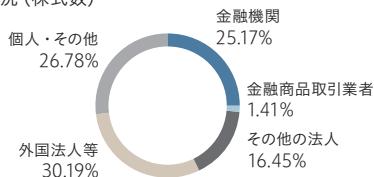
発行済株式の総数\* 30,213,676株

\*発行済株式の総数のうち、全体の6.08%に当たる1,838,256株を自己株式として保有しています。

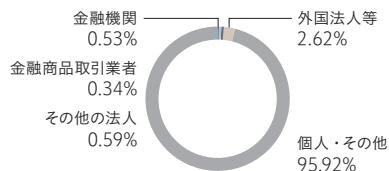
### 大株主

株主名	所有 株式数(株)	所有株式数 の割合(%)
重松理	2,498,400	8.26
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,076,300	6.87
株式会社イー・ディー・エス	2,000,000	6.61
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,600,600	5.29
株式会社麟蔵	1,511,400	5.00
栗野宏文	770,000	2.54
GOVERNMENT OF NORWAY 常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店	538,700	1.78
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT 常任代理人 香港上海銀行東京支店	485,433	1.60
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	456,900	1.51
STATE STREET LONDON CARE OF STATE STREET BANK AND TRUST, BOSTON SSBTC A / C UK LONDON BRANCH CLIENTS- UNITED KINGDOM 常任代理人 香港上海銀行東京支店	445,900	1.47

### 所有者別分布状況(株式数)



### 所有者別分布状況(株主数)



## 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

株主名簿管理人および  
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

連絡先 〒137-8081

新東京郵便局私書箱第29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いますが、リスクや不確実性を含んでいます。

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さください。

## 会社情報 2018年9月30日現在

### 会社概要

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三丁目28番1号
設立	1989年10月2日
資本金	30億30百万円
従業員数	4,665名(連結)
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UFJ銀行 2. 三井住友銀行 3. みずほ銀行

### 取締役

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 常務執行役員	松崎 善則
取締役 常務執行役員	木村 竜哉
社外取締役(常勤監査等委員)	酒井 由香里
社外取締役(監査等委員)	石綿 学
社外取締役(監査等委員)	西川 英彦

### 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 (UNITED ARROWS TAIWAN LTD.)  
株式会社Designs  
CHROME HEARTS JP合同会社

### IR情報に関するお問い合わせ先

株式会社ユニテッドアローズ IR広報部  
住所 〒107-0052 東京都港区赤坂8-1-19 日本生命赤坂ビル  
お問い合わせフォーム  
[www.united-arrows.co.jp/ir/contact/](http://www.united-arrows.co.jp/ir/contact/)

## お知らせ

### 株主の皆様へアンケートご協力をお願い

株主の皆様からのご意見を今後のIR活動の参考にさせていただくため、アンケートを実施いたします。下記概要をご確認の上、アンケートにご協力いただきますようお願いいたします。



回答いただいた方の中から抽選で30名様に、当社が展開する店舗\*および通販サイト「UA オンラインストア」にてご利用いただける、ユニテッドアローズギフトカード3,000円分を贈呈いたします。

\*一部店舗を除きます。

ユニテッドアローズ ギフトカードのご案内  
[www.united-arrows.co.jp/giftcard/](http://www.united-arrows.co.jp/giftcard/)

アンケート実施期間 2019年1月10日まで

#### 回答方法

パソコンからアクセスされる場合  
<https://qs4.jp/UALTD/IR>

スマートフォン・タブレット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スマートフォン・タブレットをご使用の方は、こちらのQRコードからもアクセスできます。



#### 紙面での回答を希望される場合

メール本文に「氏名」「送付先の住所」「アンケート用紙送付希望の旨」をご記載の上、下記までお問い合わせください。アンケート用紙を郵送いたします。

株式会社ユニテッドアローズ IR広報部  
メール [ua7606irkojin@united-arrows.co.jp](mailto:ua7606irkojin@united-arrows.co.jp)

- 賞品発送の時期は2019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。

- お預かりする個人情報は、当選者への賞品発送の際のみに使用し、回答内容は今後のIR活動に活かす目的以外には使用いたしません。

### 「JPX日経インデックス400」、「JPX日経中小型株指数」に選出

当社は(株)日本取引所グループ・(株)東京証券取引所(東証)および(株)日本経済新聞社が算出を行う「JPX日経インデックス400」、東証・(株)日本経済新聞社が算出を行う「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄に選定されています。両指数は各種基準によるスクリーニング、定量指標によるスコアリング、その他定性的な要素による加点などを含めた審査を通じ、東証の市場第一部、市場第二部、マザーズ、JASDAQを主市場とする普通株式から、それぞれ400社、200社を選定するものです。両指数の説明、選出基準等につきましては、日本取引所グループのサイトをご覧ください。

[www.jpx.co.jp/markets/indices/jpx-nikkei400/](http://www.jpx.co.jp/markets/indices/jpx-nikkei400/)

