

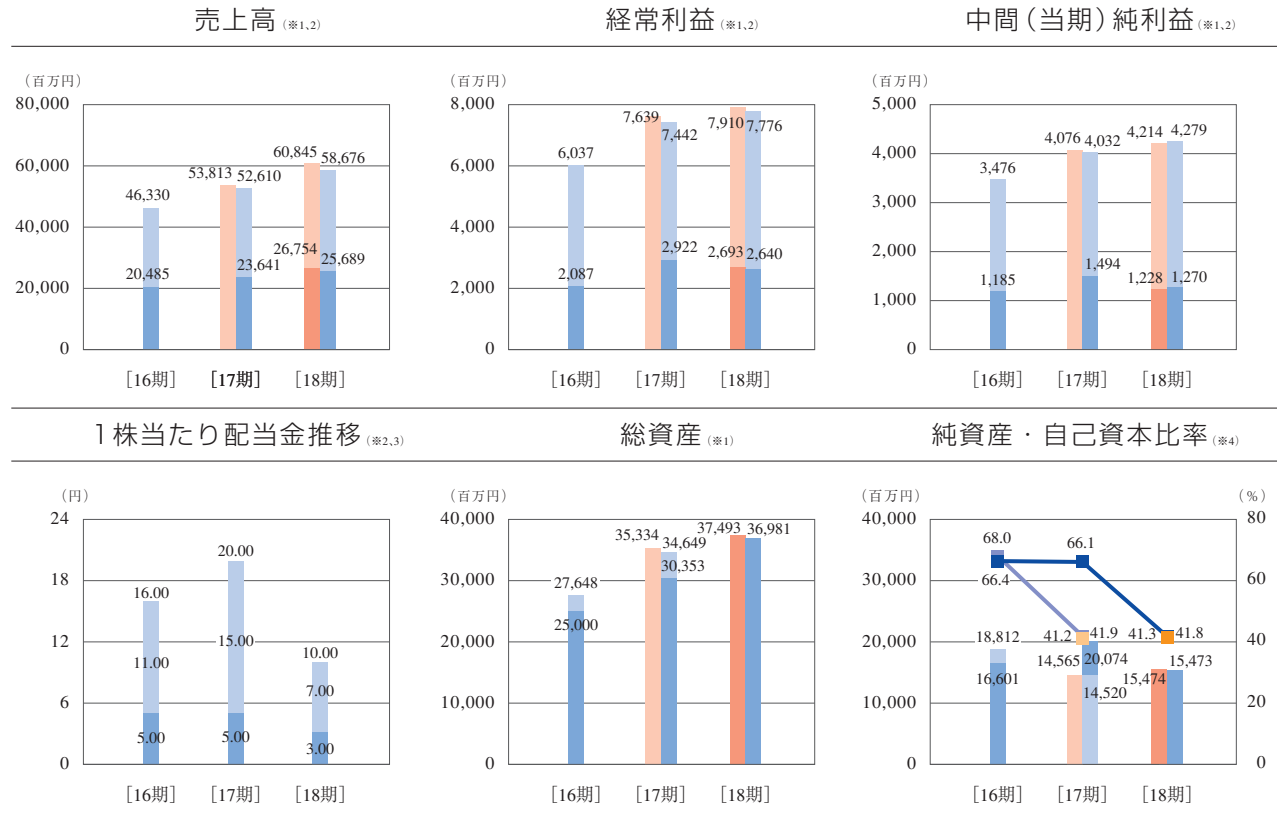
東矢通信

TABAYA TSUSHIN Vol.14
2006.4.1 ~ 2006.9.30



UNITED ARROWS LTD.

■ 連結中間 ■ 単体中間 ■ 連結中間比率 ■ 単体中間比率
■ 連結通期 ■ 単体通期 ■ 連結通期比率 ■ 単体通期比率



(※1) 第17期より、2005年11月に子会社とした株式会社フィーゴを連結対象とし、連結会計を開始いたしました。
 (※2) 第18期通期の売上高、経常利益、当期純利益および1株当たり配当金推移は予想値です。
 (※3) 2004年5月20日(第16期中)、および2006年4月1日(第18期中)をもって、それぞれ1対2の割合で株式分割を実施いたしました。
 (※4) 2006年5月1日の会社法施行に伴い、「株主資本」を「純資産」、「株主資本比率」を「自己資本比率」と表記を変更しております。
 <将来予測に関する記述についての注意事項>
 当情報誌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様々な要因により、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ください。

CONTENTS

財務ハイライト	1	連結財務諸表	13
To Our Shareholders	2	単体財務諸表	15
Interview with the President	3	コラム「LWTとはどんなお店？」	16
特集 ユナイテッドアローズのバイヤーにせまる	5	株式データ・会社概要・役員一覧・株主メモ	17
ビジネスニュース	7	ご案内	18
売上データ	11		

UA理念
philosophy of UNITED ARROWS Group

「MAKE YOUR REAL STYLE」



私たちは、新しい「日本の生活・文化の規範」
(THE STANDARDS OF JAPANESE STYLE)
となる価値観を創造し続ける集団です。

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご支援を賜り厚くお礼を申し上げます。
ここに、当社第18期中間期(2006年4月1日~2006年9月30日)の
営業の概況と決算につきましてご報告いたします。

今後とも変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2006年12月

代表取締役会長

代表取締役社長

重松 理

岩城 哲哉

商品・販売両面の強化により、
お客様の要望と期待を上回るご満足を提供していきます。



Q1…上半期の総括と下半期の注力ポイントを教えてください。

上半期については、着実な成長拡大を続け、経常利益・中間純利益については期初計画をクリアすることができました。ただし、経営全般を振り返ると、至らなかった点も多々あると感じています。既存店売上高前年同期比については、上半期の目標値を100.8%としていましたが、結果は99.2%とわずかに及ばない結果となりました。天候不順など外部要因の影響も確かにありましたが、小売で最も重要であるヒト（販売接客）、モノ（商品）について、昨年よりお客様にご満足をいただくことができなかった結果であると厳粛に受け止めています。

今期については、商品・販売面双方の強化を図るべく取り組みを推進していますが、下半期については、これらの連携をさらに強化する予定です。お客様に日々接している販売部門は、よりの確に店頭情報を本部の商品部門に伝えることが必要です。

最前線の販売スタッフは個別商品に対するお客様のご意見、ご要望を的確に分析しなければいけませんし、商品の全体動向の的確な判断を行うためには、お客様の視点に立って、分かりやすく、選びやすく、買いやすい店舗空間を創り上げることが不可欠です。

商品部門は、これらの情報を的確に次代の商品に反映させることで常にお客様に安心感を提供するとともに、世界中の旬な商品をいち早く店頭へお届けすることでワクワクドキドキ感も演出しなければなりません。これらの達成には個々の部門の努力のみでなく、部門間の連携をさらに強化し、シナジーを発揮させることが必要です。

下半期はこれらの整備に注力することで、お客様の要望と期待をはるかに上回るご満足を提供していきたいと考えています。

Q2…上半期にはユニテッドアローズ業態のストアブランド分割展開をはじめ、
新店が続々とオープンしています。手応えはいかがですか？

この数年、各事業の合計出店数は毎期10店舗強でしたが、積極的な成長戦略を推進した結果、当上半期では18店舗を出店し、通期では例年の3倍程度となる30店舗強を出店する予定です。主力のユニテッドアローズ（UA）業態については、数年来構想を練っていたストアブランドの分割展開がいよいよスタートしました。これは、顧客層の広がりや価値観の多様化等に対応し、一人ひとりのお客様満足を極大化するために、ドレスを軸とした『ユニテッドアローズ』、そしてカジュアルを軸とした『ビューティ & ユース ユニテッドアローズ』にブランドを2分して店舗展開を行っていくものです。今秋冬シーズンの立ち上がり（9～10月）には、有楽町・神戸・福岡の3つのエリアで新店舗の展開がスタートしました。各店舗ともオープン以来、非常に多くのお客様にご来店いただいておりますが、まだ

まだ展開商品の品揃えには不足な部分もあり、早急に充実させていきたいと考えています。今後はこれらの課題を早期に改善するとともに、引き続き分割展開を積極的に推進することで、お客様のご要望を上回る店創りをしていきたいと思っております。また、上半期はその他の既存事業も積極的な出店を行うと同時に、英国のインテリア・雑貨ブランドである「キャス・キッドソン」の単独店舗出店や、新UARラボ（実験事業）である「リカー、ウーマン&ティアーズ」の新規出店も実現しました。さらにグループ会社である株式会社フィーゴの輸入するイタリア製靴ブランド、フェリージのUA各店での取り扱い量増加など、新たな取り組みにも積極的にチャレンジしています。

Q3…今期に入り、取締役会の強化がなされていますが、概要を教えてください。

今期6月の株主総会の決議を経て、佐川取締役と小泉取締役の2名が取締役会に加わりました。長らく社内で行ってきた佐川取締役には、現場がより販売接客に専念できるよう、間接部門が徹底的に店頭を支援する体制づくりを担当してもらう予定です。また、当社の株式未公開時代に財務体制の構築に携わってきた小泉取締役には、その経験を活かし、再び財務・人事・総務といった管理機能の強化に注力してもらう予定です。

さらに、中長期の成長戦略策定に向けた強力な布陣も整いはじめており、次回の東矢通信ではより詳細にお伝えできると思います。下半期もお客様にご満足いただける商品の提案・サービスの提供をすることで社会に貢献し続けてまいりますので、株主の皆様には変わらぬご支援をいただきますよう何卒よろしくごお願い申し上げます。

代表取締役社長

岩城 哲哉

特集 ユナイテッドアローズのバイヤーにせまる

ユナイテッドアローズ（UA）は、世界中から集めた旬の商材でショップのワクワクドキドキ感を演出しています。そして、常に時代の流れやトレンドを把握し、独自の感性や経験をもとに、世界中から商材を買付けてくるのがバイヤーの仕事です。その活動は買付けだけでなくとどまらず、ブランドが持つ世界観の構築に大きな役割を担っています。今回の特集では、UAのバイヤーの活動にせまります。



海外出張先でのスナップ写真。これらは村松が買付けや別注企画に携わった商品の一部です。この出張では、新規ブランド立ち上げに関するミーティングにも参加してきました。



UA本部商品I部1課 メンズドレス担当バイヤー 村松 規康（むらまつ のりやす）

私の場合、お取引先様の6割が海外にあるため、価値ある商品を探求めて世界中を飛び回っています。買付けに加え、UAの独自性を追求するために、国内外のメーカーとの共同開発やUAでしか買えない別注商品の企画にも携わります。帰国後は、当社の自主企画商品担当のデザイナーを交え、買付けた商品や出張先で得たトレンド情報の共有をします。場合によっては、そこでデザイナーが企画内容の軌道修正をすることもあります。これは仕入と製造の両方に強みを持つUAならではの相乗効果です。

UAのバイヤーとは・・・

各事業のバイヤーは、シーズンごとのテーマやコンセプト、商品計画や予算をもとに、年に数回国内外の展示会やコレクションに赴き、商材の見極めと買付けの交渉を行います。その後社内説明会の場で、販売スタッフやプレス（販促担当者）に買付けてきた商品を紹介。さらに販売動向のチェック、リサーチ・・・というのが基本的な仕事の流れですが、この他にも国内外のメーカーとの共同商品開発や、ショップメイクなどに参加するバイヤーもたくさんいます。中には、カタログの制作や販売までこなす者も。好奇心、コミュニケーション能力、そして体力！バイヤーに求められる資質は尽きません。



UA本部商品Ⅲ部2課 ウィメンズ生活雑貨担当バイヤー 安藤 桃代（あんどう ももよ）

年に数回の海外出張では、主にイギリスやフランスなどの展示会に行きます。広い会場の中に集まったメーカーのブースをくまなく見てまわり、商品の発注をします。雑貨は予算に対する一品単価が低く、オーダーも細かくなりがちです。例えばグラスはこっちだけどコースターはこっちのメーカーさんの方がいいとか。くたくたになりますが、こういうものがあつたらと頭に思い描いていた商品に出会えたときは疲れも吹き飛びます。現地のメーカーのデザイナーさん、商社の方・・・。いろいろな出会いや人の輪の広がりを楽しみつつ、仕事に取り組んでいます。



安藤が買付けた商品の数々は、雑貨・インテリアを取り扱うホームコレクション「ユナイテッドアローズ スタイルフォーリビング」としてショップに並びます。

イギリスで人気のインテリア・雑貨ブランド「キャス・キッドソン」日本一号店が、東京・代官山にオープンしました。そもそも「キャス・キッドソン」ブランドは、ロンドン・ノッティングヒルにあるショップを訪れた安藤がその魅力を発掘し、UAでの取り扱いを始めたものです。2002年秋冬シーズン以降は毎年商材の拡充を続け、UA店舗でのコーナー展開を経て、今回の単独ブランドショップ出店に至りました。代官山店の出店にあたり、安藤は商材の買付けはもちろん、内装、インテリア、什器選びなど、お店のプロデュースにも参加しました。



ロンドン・ノッティングヒルにあるキャス・キッドソン店。デザイナーのキャサリン・イザベル・キッドソンさん（写真・右中）も参加してミーティングを行います。

Business News



ユナイテッドアローズ(新)福岡店



キャス・キッドソン 代官山店



アナザーエディション 渋谷店



ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 有楽町店



ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング 川崎店



リカー、ウーマン&ティアーズ

ユナイテッドアローズ(UA)業態

UA業態では、ストアブランドの再構築として、ドレス・ビジネス衣料を軸とした「ユナイテッドアローズ」、スポーツ・カジュアル衣料を軸とした「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」がスタートしました。それぞれのコンセプトとターゲットとする顧客層を明確に持つ両ブランドは、オープン以来お客様から高い評価をいただいています。また、UAレーベルイメージストアとしてオープンした「キャス・キッドソン 代官山店」は、ファンのお客様からの根強いご支持のもと、計画を上回る売上で推移しています。売上動向としては、春物の主力商材の一部で商品構成のバランスを欠いたために苦戦しましたが、商品企画の軌道修正を行った後は、半袖カットやポロシャツなどを中心に売上を取り戻しました。子会社の株式会社フィーゴと連携し、店頭でのコーナー展開を始めたフェリージブランドのバッグなども非常に好調に推移しています。

※ビジネスユニット合計売上高前年同期比 102.4% 既存店売上高前年同期比 98.2%

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

GLR業態は、全体的に好調商材が少なく売上が弱含みました。その中でも、メンズでは、セットアップスーツやニットタイ、ウイメンズでは、雑誌とコラボレーション企画したジャケットに加え、シューズやバッグなどの彩貨商材が好調に推移しました。導入2年目を迎えた週単位で商品投入計画を策定するマーチャンダイジングシステムは、販売機会ロス削減に寄与しています。

下半期については、組織面・販売面の両面からの強化をはかります。組織面では、マーケットリサーチ、事業・出店戦略をより緻密に調査分析し、GLR業態のブランド向上を目指すための組織を新設し、さらなる成長拡大を加速させてまいります。

また、販売面では、お客様からのご要望により的確にお応えするため、GLR業態全店舗においてハウスカードを導入し、お客様の来店頻度の促進をはかってまいります。

※ビジネスユニット合計売上高前年同期比 114.1% 既存店売上高前年同期比 98.1%

クロムハーツ(CH)業態

CH業態は、米クロムハーツ社が実施した商品価格の見直しにより、6月に店頭販売価格がこれまでより全体的に1~2割程度上昇しました。このため、価格改定直後は一時的に売上や客数が落ち込みましたが、8月以降は回復傾向にあります。販促活動面では、既存の媒体とともに新規の雑誌、新聞などへの広告出稿も積極的に行った結果、これまでの中心顧客層に加え、新たな購買層へのアプローチと定着につながったほか、主力のシルバーから、ジュエリーやレザーなどのあらゆるカテゴリーの商材へニーズが分散化し、幅広い人気を集めました。

※ビジネスユニット合計売上高前年同期比 97.9% 既存店売上高前年同期比 97.9%

S.B.U. 及び UAラボ

S.B.U.及びUAラボでは、各事業合わせて10店舗の新規出店、1店舗の移転と積極的な出店を行いました。業績の概況としては、4店舗の新規出店を行った「オデット エ オディール ユナイテッドアローズ」を中心に売上をけん引しました。

この上半期に、新ストアブランド「リカー、ウーマン&ティアーズ」(LWT)がスタートしました。LWTは、ヒップホップ、R&Bを身近な音楽として捉え過ごしてきた大人になりつつある若者や、ファッションに敏感な大人層に向け、「トラッドで清潔感ある洋服に、ヒップホップテイストを上品にミックスした新しいスタイル」のご提案を行ってまいります。

※「リカー、ウーマン&ティアーズ」については、16ページのコラム「LWTとはどんなお店?」もご覧ください。

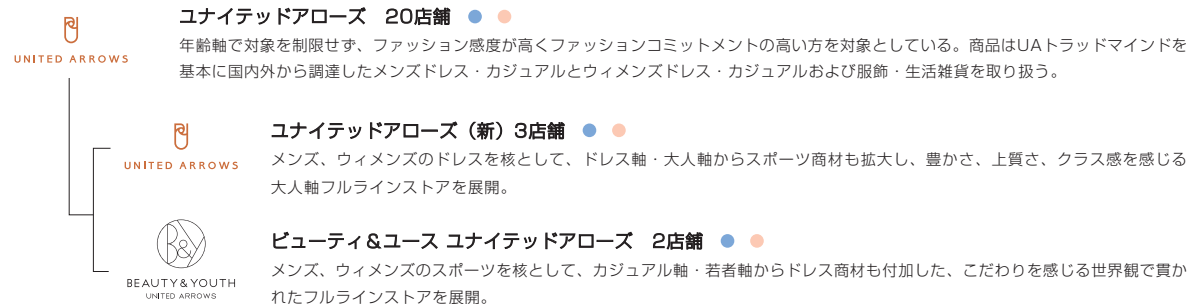
※ビジネスユニット合計売上高前年同期比 145.7% 既存店売上高前年同期比 109.9%

各業態、事業の出店の状況については、18ページの「新店情報」をご覧ください。

ユニテッドアローズの小売全事業10事業94店舗 (2006年9月30日現在)

■ 主力業態 (3事業62店舗)

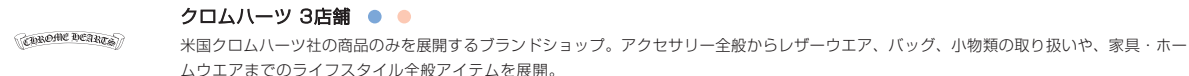
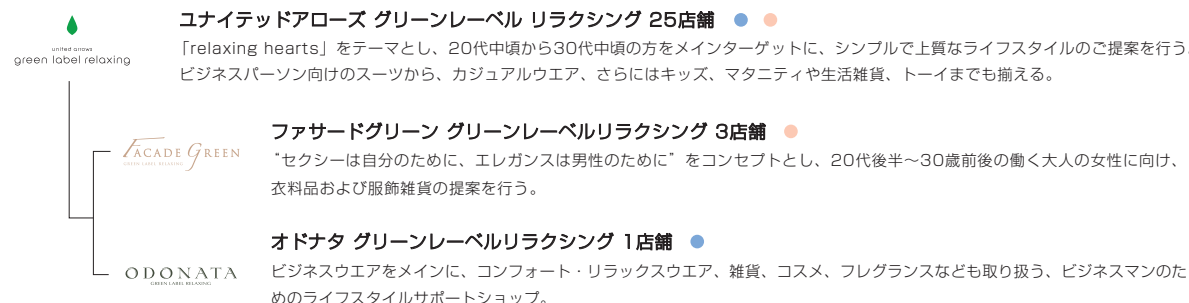
● メンズ業態 ● ウィメンズ業態



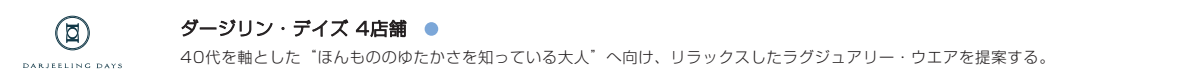
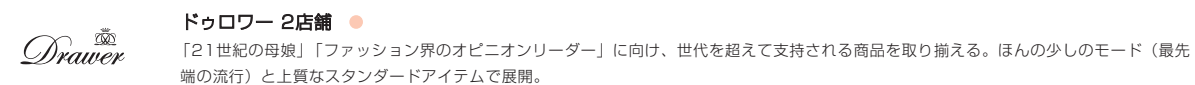
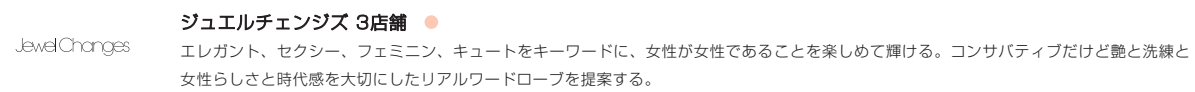
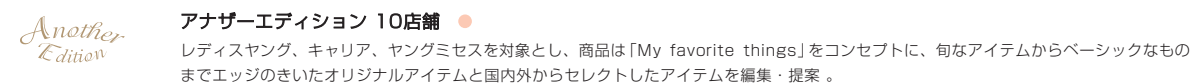
ユニテッドアローズ業態は、第18期より既存のユニテッドアローズ店舗を退店・改装し、「ユニテッドアローズ (新)」と「ビューティ&ユース ユニテッドアローズ」の2つのストアブランドへの業態転換を行っております。

○ UAレーベルイメージストア (L.I.S.) 5店舗

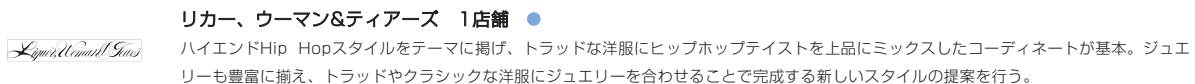
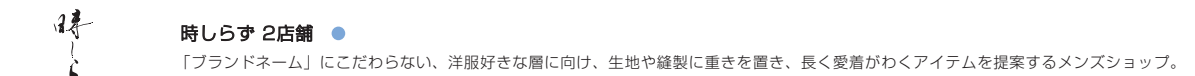
実験事業としてのテストマーケティングを終了し、今後は積極的な投資は行わずに、オリジナルブランドのイメージ向上を担うショップとして位置付けられる事業群です。L.I.S.はUA業態内で運営を行い、その売上、店舗数カウント等もUA業態に含みます。



■ スモールビジネスユニット (S.B.U.) (5事業29店舗)



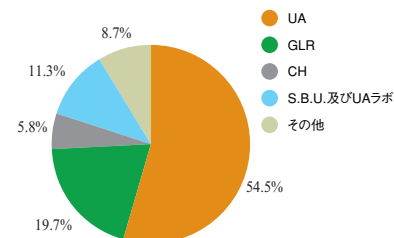
■ UAラボ (2事業3店舗)



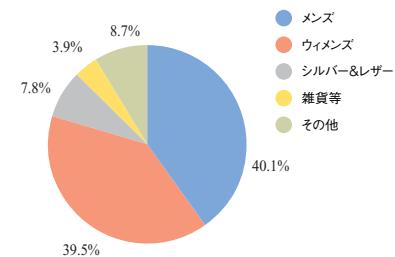
売上データ (UA単体)

全社

業態別売上高構成比



品目別売上高構成比

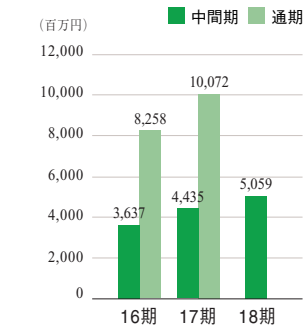


小売既存店前期比

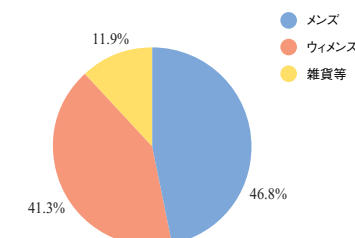
		16期	17期	18期	(%)
売上高	中間	98.9	107.9	99.2	
	通期	99.0	106.3		
客数	中間	98.3	101.4	92.1	
	通期	98.0	100.7		
客単価	中間	100.6	106.4	107.7	
	通期	101.0	105.5		

● グリーンレーベル リラクシング業態

売上高



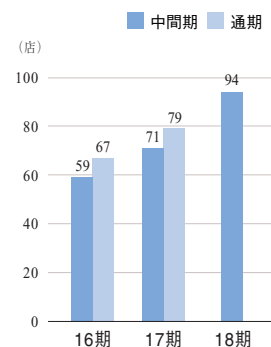
品目別売上高構成比



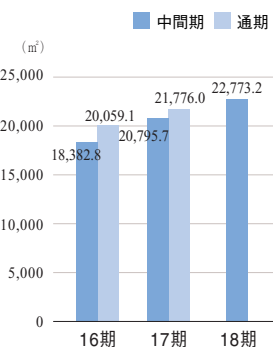
小売既存店前期比

		16期	17期	18期	(%)
売上高	中間	92.9	105.6	98.1	
	通期	94.6	107.2		
客数	中間	89.0	99.4	87.7	
	通期	90.9	98.9		
客単価	中間	104.4	106.2	111.8	
	通期	104.1	108.4		

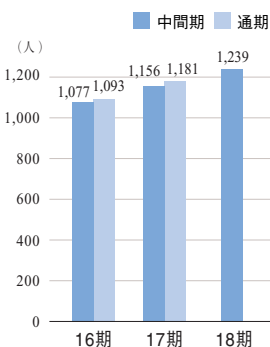
店舗数



店舗売場面積

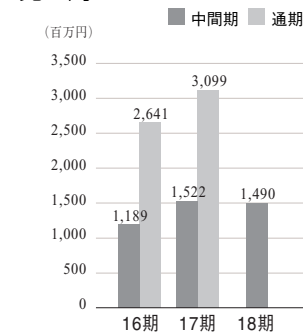


従業員数 ※2

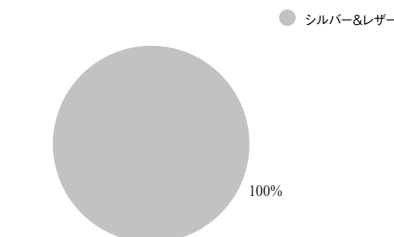


● クロムハーツ業態

売上高



品目別売上高構成比

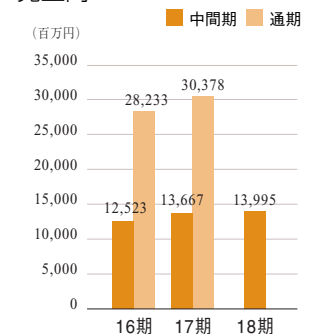


小売既存店前期比

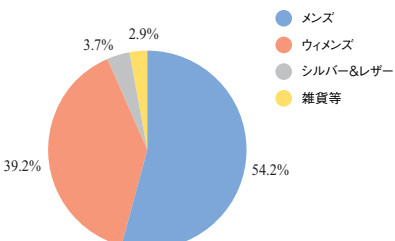
		16期	17期	18期	(%)
売上高	中間	116.6	124.3	97.9	
	通期	115.8	115.6		
客数	中間	123.8	128.3	83.6	
	通期	120.3	114.4		
客単価	中間	94.1	96.9	117.0	
	通期	96.3	101.1		

● ユナイテッドアローズ業態 ※3

売上高



品目別売上高構成比

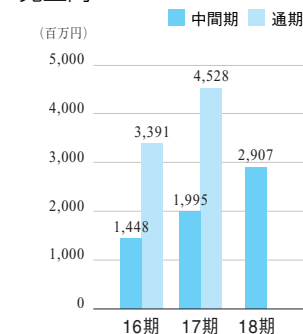


小売既存店前期比

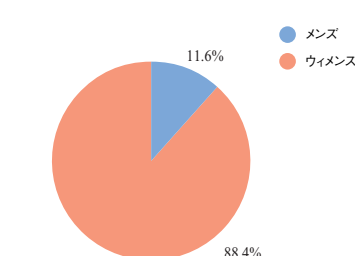
		16期	17期	18期	(%)
売上高	中間	97.8	106.4	98.2	
	通期	97.7	104.1		
客数	中間	100.9	101.2	93.4	
	通期	100.3	100.5		
客単価	中間	96.9	105.1	105.1	
	通期	97.4	103.5		

● S.B.U. 及び UA ラボ

売上高



品目別売上高構成比



小売既存店前期比

		16期	17期	18期	(%)
売上高	中間	112.2	112.1	109.9	
	通期	111.0	115.2		
客数	中間	106.9	106.0	101.4	
	通期	103.5	108.3		
客単価	中間	104.9	105.8	108.4	
	通期	107.2	106.4		

※1 品目別売上高には、小売、卸売、通販、フォーマルレンタル等、その他には、アウトレット、催事販売の売上が含まれております。
 ※2 従業員数は期中平均によっており、アルバイト（1人1日8時間換算）を含みます。

※3 「ザ ソプリンハウス」、「ディストリクト ユナイテッドアローズ」は第17期より、「チェンジズ ユナイテッドアローズ」は第18期より、S.B.U.及びUAラボから「ユナイテッドアローズ レーベル イメージストア (L.I.S.)」が位置付けが変更となり、それぞれ前期分から（「ザ ソプリンハウス」、「ディストリクト ユナイテッドアローズ」は第16期から、「チェンジズ ユナイテッドアローズ」は第17期から）遡及算出しております。

連結財務諸表

中間連結貸借対照表（要約）

当中間期末の資産合計は37,493百万円となりました。中間連結貸借対照表の主なポイントは以下の通りです。

1 固定資産

当中間期は積極的な出店を行い、新規出店数は18店となりました。その結果、当中間期末の固定資産は13,963百万円となりました。

2 借入金

前期に自己株式および株式会社フィーゴの全株式を取得したため借入金が発生しております。なお、当中間期末の借入金残高は総額で9,227百万円となっております。

3 自己株式を取得

前期に自己株式155万株を取得し、当中間期末の発行済み株式総数における自己株式の比率は13.3%となっております。自己株式の保有により、ROEの向上等が見込めます。

	第18期（当中間期） （2006年9月30日現在）	
	百万円	構成比（%）
（資産の部）		
流動資産	23,530	62.8
現金及び預金	4,369	11.7
売掛金	240	0.6
たな卸資産	14,072	37.5
未収入金	4,071	10.9
その他の流動資産	776	2.1
1 固定資産	13,963	37.2
有形固定資産	5,875	15.7
無形固定資産	2,987	7.9
投資その他の資産	5,100	13.6
資産合計	37,493	100.0
（負債の部）		
流動負債	16,368	43.6
買掛金	7,917	21.1
1年以内返済予定の長期借入金	3,801	10.1
未払金	2,778	7.4
その他の流動資産	1,870	5.0
固定負債	5,651	15.1
長期借入金	5,426	14.5
その他の固定負債	225	0.6
負債合計	22,019	58.7
（純資産の部）		
株主資本	15,475	41.3
資本金	3,030	8.1
資本剰余金	4,095	10.9
利益剰余金	18,493	49.3
自己株式	△10,143	△27.0
評価・換算差額等	△1	△0.0
純資産合計	15,474	41.3
負債・純資産合計	37,493	100.0

※前連結会計年度末より連結財務諸表を作成しているため、前中間連結会計期間に係る各財務諸表は作成していません。

貸借対照表

2006年5月1日施行の会社法により、「資本の部」が廃止され、「純資産の部」が新設されました。これは、貸借対照表上、資産性をもつものを「資産の部」、負債性をもつものを「負債の部」に記載し、それらに該当しないものを資産と負債との差額として「純資産の部」に記載するものです。これにより、会社の支払い能力などの財政状態を、より適切に表示することが可能となります。

株主資本等変動計算書

2006年5月1日施行の会社法により、「剰余金計算書」が廃止され、「株主資本等変動計算書」が新設されました。これは、貸借対照表の純資産の部の中で、主として株主の皆様へ帰属する株主資本について、その1会計期間における変動事由と変動額を、連結ベースでご報告するために作成する計算書類です。

中間連結損益計算書（要約）

当中間期の連結売上高は26,754百万円となり、連結中間純利益は1,228百万円となりました。中間連結損益計算書の主なポイントは以下の通りです。

1 売上原価および売上総利益

当社では原料の集約等、様々な原価低減に向けての取り組みを行っております。その結果、当中間期の売上総利益額は14,809百万円、売上総利益率は55.4%となりました。

2 期初計画を上回る経常利益

今年5月に発表いたしました期初計画では中間期の連結経常利益として2,385百万円を見込んでおりましたが、実績は計画を上回る2,693百万円で着地いたしました。

	第18期（当中間期） （2006年4月1日から2006年9月30日まで）	
	百万円	売上比（%）
売上高	26,754	100.0
売上原価	11,945	44.6
1 売上総利益	14,809	55.4
販売費及び一般管理費	12,105	45.3
営業利益	2,703	10.1
営業外収益	90	0.3
営業外費用	100	0.3
2 経常利益	2,693	10.1
特別利益	6	0.0
特別損失	484	1.8
税金等調整前中間純利益	2,215	8.3
法人税、住民税及び事業税	960	3.6
法人税等調整額	26	0.1
中間純利益	1,228	4.6

中間連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

当中間期末の現金及び現金同等物は4,272百万円となりました。営業活動によるキャッシュ・フローは845百万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・フローは、積極的な営業設備投資により、3,048百万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・フローは、借入金の返済等により、1,174百万円のキャッシュアウトとなりました。

中間連結株主資本等変動計算書

当中間期（2006年4月1日から2006年9月30日まで）

	株主資本						評価・換算差額等	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金		自己株式	株主資本合計		
			資本準備金	利益準備金				
2006年3月31日残高	3,030	4,095	31	17,746	△10,337	14,565	—	14,565
中間連結会計期間中の変動額								
剰余金の配当				△309		△309		△309
利益処分による役員賞与				△82		△82		△82
中間純利益				1,228		1,228		1,228
自己株式の取得					△0	△0		△0
自己株式の処分				△119	194	74		74
株主資本以外の項目の中間連結会計期間中の変動額（純額）							△1	△1
中間連結会計期間中の変動額合計				716	193	910	△1	908
2006年9月30日残高	3,030	4,095	31	18,462	△10,143	15,475	△1	15,474

（単位：百万円）

（単位：百万円）

単体財務諸表

中間単体貸借対照表（要約）

	第17期（前中間期） （2005年9月30日現在）		第18期（当中間期） （2006年9月30日現在）		前年同期比 （%）
	百万円	構成比（%）	百万円	構成比（%）	
（資産の部）					
流動資産	20,507	67.6	22,300	60.3	108.7
固定資産	9,846	32.4	14,680	39.7	149.1
資産合計	30,353	100.0	36,981	100.0	121.8
（負債の部）					
流動負債	9,841	32.4	15,865	42.9	161.2
固定負債	437	1.5	5,642	15.3	1,288.9
負債合計	10,278	33.9	21,507	58.2	209.2
（資本の部）					
資本金	3,030	10.0	—	—	—
資本剰余金	4,095	13.5	—	—	—
利益剰余金	15,401	50.7	—	—	—
自己株式	△2,453	△8.1	—	—	—
資本合計	20,074	66.1	—	—	—
負債・資本合計	30,353	100.0	—	—	—
（純資産の部）					
株主資本	—	—	15,475	41.8	—
資本金	—	—	3,030	8.2	—
資本剰余金	—	—	4,095	11.0	—
利益剰余金	—	—	18,492	50.0	—
自己株式	—	—	△10,143	△27.4	—
評価・換算差額等	—	—	△1	△0.0	—
純資産合計	—	—	15,473	41.8	—
負債・純資産合計	—	—	36,981	100.0	—

中間株主資本等変動計算書

当中間期（2006年4月1日から2006年9月30日まで）

（単位：百万円）

	株主資本					評価・換算差額等		
	資本金	資本剰余金	利益剰余金		自己株式	株主資本合計	繰延ヘッジ損益	純資産合計
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金				
2006年3月31日残高	3,030	4,095	31	17,701	△10,337	14,520	—	14,520
中間会計期間中の変動額								
剰余金の配当				△309		△309		△309
利益処分による役員賞与				△80		△80		△80
中間純利益				1,270		1,270		1,270
自己株式の取得					△0	△0		△0
自己株式の処分				△119	194	74		74
株主資本以外の項目の中間会計期間中の変動額（純額）							△1	△1
中間会計期間中の変動額合計				760	193	954	△1	953
2006年9月30日残高	3,030	4,095	31	18,461	△10,143	15,475	△1	15,473

中間単体損益計算書（要約）

	第17期（前中間期） （2005年4月1日から 2005年9月30日まで）		第18期（当中間期） （2006年4月1日から 2006年9月30日まで）		前年同期比 （%）
	百万円	売上比（%）	百万円	売上比（%）	
売上高	23,641	100.0	25,689	100.0	108.7
売上原価	10,900	46.1	11,490	44.7	105.4
売上総利益	12,740	53.9	14,198	55.3	111.4
販売費及び一般管理費	9,827	41.6	11,557	45.0	117.6
営業利益	2,913	12.3	2,640	10.3	90.6
営業外収益	102	0.4	91	0.4	89.6
営業外費用	92	0.3	92	0.4	99.5
経常利益	2,922	12.4	2,640	10.3	90.3
特別利益	—	—	4	0.0	—
特別損失	373	1.6	455	1.8	122.0
税引前中間純利益	2,549	10.8	2,189	8.5	85.9
法人税、住民税及び事業税	985	4.2	885	3.5	89.9
法人税等調整額	70	0.3	34	0.1	48.7
中間純利益	1,494	6.3	1,270	4.9	85.0

Column

「LWTとはどんなお店？」

チーフ・クリエイティブオフィサー 栗野 宏文



Liquor Woman & Tears

‘リカー、ウーマン&ティアーズ（LWT）’ 一直訳すると ‘酒と女と涙’。はて、どこかで聴いたような…。

曲名？本のタイトル？いえいえ、これはユナイテッドアローズ発の最新ショップの屋号なのです。

商品はメンズ。大人の、遊び心のある男性に向けた、新しい商品群を取り揃えた試み、つまりU Aラボ（実験店）の最新版となります。ディレクターはU Aの元プレスだったA君。LWTについて僕なりに説明させていただくと、基本はトラッドマインドなクロージングをベースにしながらも、着こなし的にヒップな感じを取り入れ、大人の男性ならではの ‘色気’ を感じさせるスタイリングとしてまとめあげたもの（と言って差支えないですね？A君？）。

肝は ‘ヒップ’ な感じ、だと思います。僕は昔から無類の音楽好きで、単に聴くだけでなく、自分の着る服や、企画するブランドのアイデア・ソースにもしてきたのですが、特にアフリカ系アメリカ人、ジャズやソウルのミュージシャンたちの着こなしには興味を持ってきました。古くはマイルス・デイヴィスの細身のスーツやセロニアス・モンクの竹をパーツに使った眼鏡（！）、60年代ならばオーティス・レディングのピンクのサテンのスーツとか（ちなみにバツンバツン）は印象的なスタイルでした。

近年、ヒップ・ホップが台頭して以降、ラッパーの格好がストリート・ファッションのメイン・ストリームとさえなってきました。しかし、ラッパーたちのスタイルはステレオタイプ化しつつもあったのです。例えばベースボール・キャップにプカプカのパンツのように…それは彼等の音楽性の均質化・質の低下にも繋がる現象でした。

そんな状況に反抗するかのごとく、とてもエレガントなミュージシャンたちが急速に台頭してきました。今や有名なラグジュアリー・ブランドのイメージ・アイコンにまでなったファレル・ウィリアムスなどは、その ‘新しい洒落者’ の代表格でしょう。

シャープなカッティングのスーツに蝶ネクタイ、自分のイニシャル入りの上質なシャツ…ああいうスタイルこそは現代版の ‘一味違った大人のスタイル’ だと思います。

LWTとは、A君が彼等のような ‘大人の洒落者’ にインスピレーションを受けつつ、A君独特のヒューマンなユーモアでまとめあげたショップです。小粒でもピリリと辛いスパイシーなお店、リカー、ウーマン&ティアーズには是非足を運んでみてください。

リカー、ウーマン&ティアーズ HP
www.liquorwomanandtears.jp

文／栗野 宏文（くりのひろふみ）

1953年5月10日生まれ。大学卒業後より（株）鈴屋、（株）ビームスなどファッションビジネスに携わり続け、1989年当社設立に参画。現在、当社常務取締役、チーフ・クリエイティブオフィサーを務める。「ダーズ・イン・デイズ」では立ち上げの発起人となり、クリエイティブディレクターとして同事業をけん引。

イラスト／網中 いづる（あみなかいづる）

ユナイテッドアローズ勤務を経てイラストレーターへ。書籍の仕事を中心に活動。最近の主な仕事として『赤毛のアン』（講談社文庫）シリーズ、『アンデルセン3つの愛の物語』（学習研究社）の「人魚姫」の挿絵など。TIS公募プロ部門大賞。TIS会員。

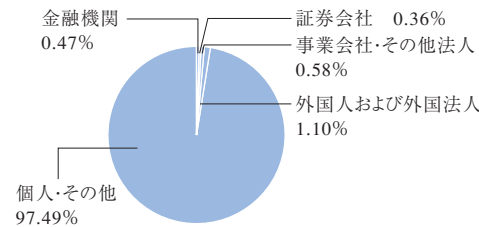
株式会社データ (2006年9月30日現在)

株主総数	10,428名
発行可能株式総数	190,800,000株
発行済株式の総数	47,700,000株
大株主	

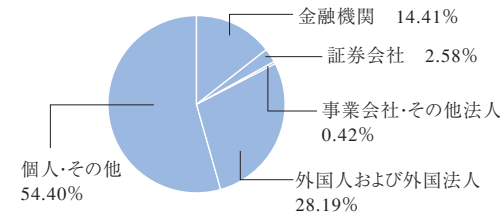
株主名	持株数	議決権比率
重松理	4,208,000株	10.1%
畑崎廣敏	4,005,000	9.6
日本スタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	3,801,700	9.1
栗野宏文	2,248,400	5.4
岩城哲哉	2,142,000	5.1
水野谷弘一	2,128,400	5.1
バンクオブニューヨークシーエム クライアントアカウンティアイエスジー	1,412,900	3.4
ザバンクオブニューヨークトリ ティージャスデックアカウン	1,346,600	3.2
ピクテアンドシエ	1,123,500	2.7
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	992,100	2.3

(注) 1. 議決権比率は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。
2. 当社が保有する自己株式6,349,317株は表中には含めておりません。

●所有者別分布状況



●所有株式数別分布状況



会社概要 (2006年9月30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
資本金	30億30百万円
従業員数	※988名(アルバイト 833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

※従業員数は就業人員であり、アルバイト数は外数で記載しております。

役員一覧 (2006年9月30日現在)

代表取締役会長	重松理	常勤監査役	西脇良作
代表取締役社長	岩城哲哉	常勤監査役	中島由香里
常務取締役	水野谷弘一	監査役	桜木忠勝
常務取締役	栗野宏文	監査役	相川光生
取締役	小泉正己		
取締役	佐川八洋		

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金 受領株主確定日 (中間配当を行う場合)	3月31日 9月30日
定時株主総会	6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒171-8508
(連絡先)	東京都豊島区西池袋一丁目7番7号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-707-696 (フリーダイヤル)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店 野村證券株式会社 全国本支店
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のできない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。
※貸借対照表および損益計算書を当社のホームページに掲載しております。掲載アドレスは、以下の通りです。
<http://www.united-arrows.co.jp/ir/koukoku.html>

ご案内

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たく存じます。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。なお、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。
(アンケート実施期間 2007年1月31日まで)

・パソコンからアクセスされる場合

<http://www.united-arrows.co.jp/ir/stockinfo/survey.htm>

・携帯電話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。



ご回答いただいた方の中から抽選で5名様に、ユナイテッドアローズ スタイルフォーリビング商品(店頭価格5,000円相当)を贈呈いたします。なお、商品発送の時期は2007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替えさせていただきます。

株主優待券について



2006年6月末に配布されました株主優待券は、有効期限が2007年6月30日となっております。ぜひ有効期限内にご利用くださいますようお願い申し上げます。株主優待券のご利用可能店舗などの詳細情報については、当社IR情報ページに掲載しております。

IR情報に関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

IR室
Phone 03-5785-6637 / ① IR@united-arrows.co.jp

コーポレートサイト
<http://www.united-arrows.co.jp/>

IR情報ページ
<http://www.united-arrows.co.jp/ir/index.html>

IRお知らせメール
<http://www.united-arrows.co.jp/ir/infomail/index.html>

※当社の月次売上概況、決算、出店などに関する情報をメール配信しております。配信の登録は、当社HPにて受付しております。

新店情報 2006年4月～2006年9月の出店、改装等

- ユナイテッドアローズ (新)
神戸元町店、有楽町店、福岡店 オープン
- ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ
有楽町店、福岡店 オープン
- キャス・キッドソン
代官山店 オープン
- ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング
川崎店 オープン
- ファサードグリーン グリーンレーベルリラクシング
福岡ソラリアプラザ店 オープン
- アナザーエディション
札幌店、渋谷店、町田店 オープン、福岡店 移転オープン
- ジュエルチェンジズ
六本木ヒルズ店、福岡ソラリアプラザ店 オープン
- オデット エオディール ユナイテッドアローズ
池袋店、有楽町阪急店、福岡ヴィオロ店、なんばマルイ店 オープン
- リカー、ウーマン&ティアーズ オープン

