



東矢通信

TABAYA TSUSHIN Vol.15
2006.4.1 ~ 2007.3.31



UNITED ARROWS LTD.

To Our Shareholders

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（2006年4月1日～2007年3月31日）の
 営業の概況と決算につきましてご報告いたします。

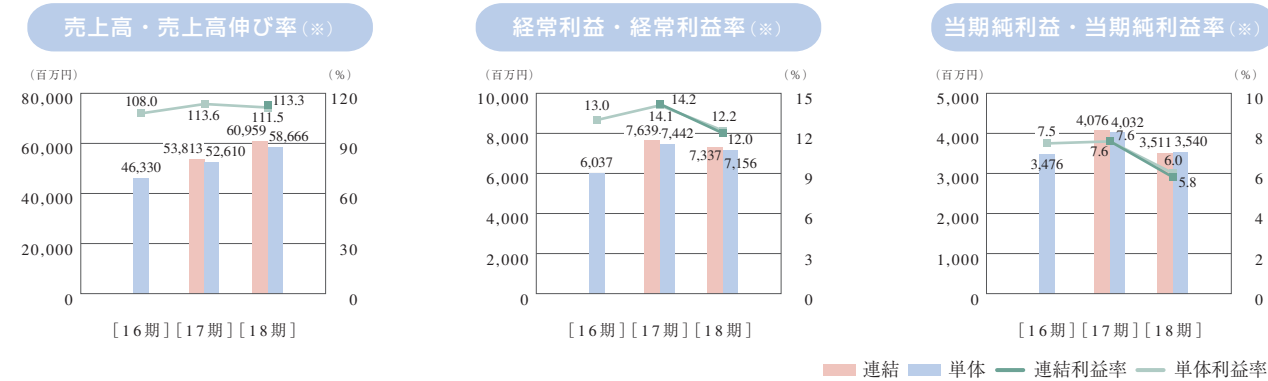
今後とも変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますよう
 よろしくお願い申し上げます。

2007年6月

代表取締役会長 **重松 理** (写真左)
 代表取締役社長 **岩城 哲哉** (写真右)



財務ハイライト

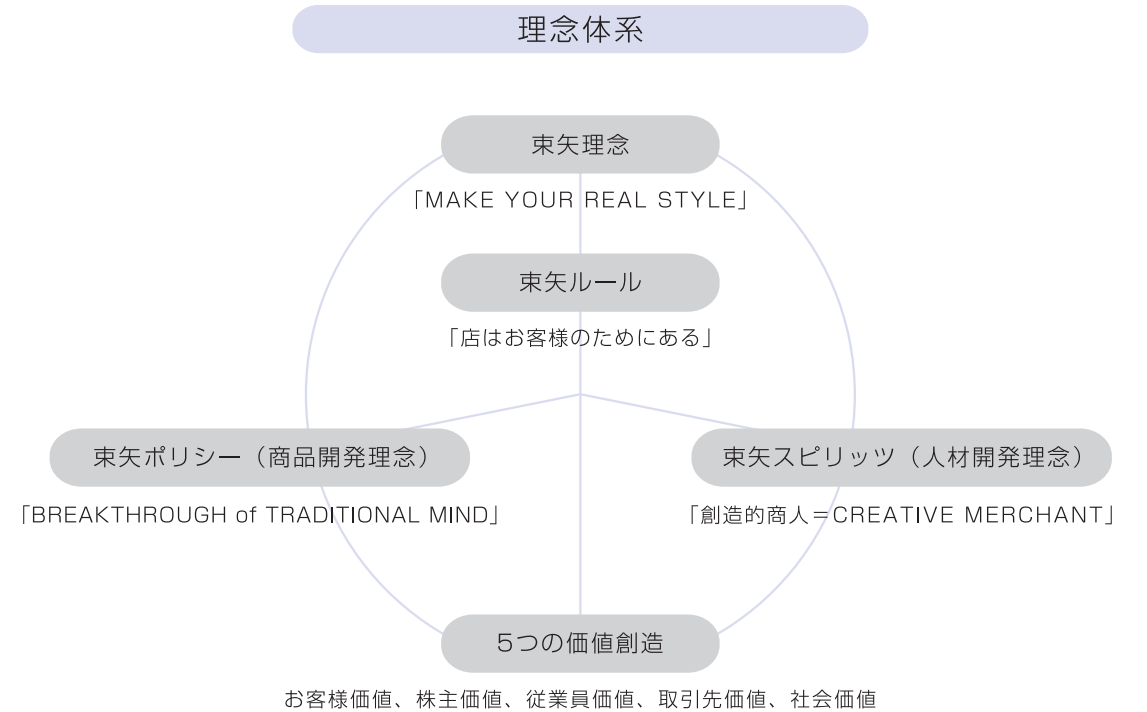


(※) 第17期（2006年3月期）より、2005年11月に子会社とした株式会社フィーゴを連結対象とし、連結会計を開始いたしました。
 <将来予測に関する記述についての注意事項>
 当情報誌の業績予想に関する記述および客観的事実以外の記述に関しましては、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。
 従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えくださいますようお願い申し上げます。
 実際の業績は、当社の事業を取り巻く経済情勢、市場の動向、為替レートなどにかかわる様々な要因により、記述されている業績予想とは異なる可能性があることをご承知おきください。

| | | |
|----------|--------------------------------|-------------------------------------|
| CONTENTS | 1 To Our Shareholders・財務ハイライト | 13 連結財務諸表 |
| | 2 UA理念 | 15 単体財務諸表 |
| | 3 Interview with the President | 16 Column「スコットランドからナチュラルな素材がやってきます」 |
| | 5 特集「販売力強化に関する取り組み」 | 17 株式データ・会社概要・役員一覧・株主メモ |
| | 7 Business News | 18 ご案内 |
| | 11 売上データ (UA単体) | |

「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。



ユニテッドアローズはこれを「東矢理念」と呼び、日々の活動の志としています。
 この「東矢理念」を軸に、ユニテッドアローズは5つの要素からなる理念体系を持っています。
 それは創業時から今に至るまで、変わらず抱いている価値観であり、
 いわばユニテッドアローズの魂のようなものです。

東矢：東ねた (UNITED) 矢 (ARROWS) …ユニテッドアローズの通称



「JAPANESE STANDARD」の確立に向け、 中期目標を上方修正します。

Q1…2007年3月期の決算についてご説明ください。

2007年3月期は増収減益となりました。減益決算となった主な要因は、2008年4月1日以降開始事業年度（当社では2009年3月期）から適用される「棚卸資産の評価に関する会計基準」を2007年3月期より早期適用し、発生した商品評価差額、約8億7千万円を損益計算書に反映させたためです。

これまでの当社の商品評価方法は、基本的に仕入額を商品在庫額として計上する「原価法」を適用してきました。しかし、今後すべての上場企業は「収益性の低下による簿価切下げの方法」を適用することが2006年12月に決定しました。

期初計画ではこれらの評価差額は織り込んでいませんでしたが、財務の健全性および透明性の向上のため、基準より2期早く適用することが望ましいと判断し、実施しました。この要因を除く決算については、目標にこそ若干届きませんでしたが、尻上がりに改善の手応えを感じています。

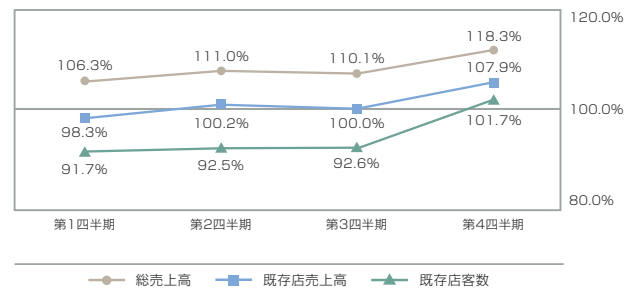
Q2…売上の改善に向けて、具体的な取り組みについてお聞かせください。

2007年3月期の上半期には“構造改革から構造強化へ”、というスローガンのもと、商品分野と販売分野で2つずつ、大きく4つの重点取組課題を設定しました。商品分野の

売上については、上半期にやや弱含んだものの、商品分野および販売分野の強化により、12月の冬物商戦から勢いが出てきました。また、既存店の買上客数も1月から前年を上回りはじめています。

2008年3月期については、このよい流れをさらに加速させていきたいと考えています。

2007年3月期 四半期別 売上高・客数前年比（UA単体）



強化として「52週MD（MD＝マーチャンドライジング＝商品計画）の推進」と「自主企画商品の開発力強化」を、また販売分野の強化として「ハウスカードを起点とした

CRM（カスタマー・リレーションシップ・マネジメント）の強化」と「店舗業務効率化の推進による売上の極大化」を掲げました。これらの取り組みを積極的に推進しつつ、下半期には「商品部門」「販売部門」の連携強化と情報共有、および各基本政策の理解と浸透を重要な取り組み課題として改善を進めました。

具体的には、主力のユニテッドアローズおよびグリーンレーベル リラクシングの2業態について、連携の強

Q3…2008年3月期以降の取り組みについて教えてください。

2008年3月期は中長期的な成長拡大に弾みをつける期です。この数年、当社の売上は前期比10%台の成長でしたが、2008年3月期以降は毎期20%以上の売上成長を目指します。この目標達成のため、さらなる商品・販売部門の強化、人材育成の強化、出店開発の強化等に注力し、これら成長の源泉となる基盤を整えていくために積極的な投資を行っていく所存です。

商品部門については、既存の衣料品専門店では成し得なかった高度な“ものづくり”の体制を整え、企画開発、品質向上に注力します。

販売部門については、全社的な販売接客の強化を目指し、販売統括部門を新設します。さらに当社の販売現場の中心的存在である準社員スタッフを正社員化し、スキルのあるスタッフの長期定着化を図るとともに多岐に亘る研修カリキュラムを実施することにより、接客販売における顧客満足のさらなる向上を目指します。

化と情報共有のため、商品部門と販売部門を橋渡しする組織を新設しました。また、当社の商品戦略の根幹となる基本商品戦略をより理解しやすいかたちに改定するとともに、創業役員による政策の解説を映像化し、社内関係者に対する研修会等を実施することで、より深い理解と浸透を目指しました。これらの取り組みが下半期以降の売上改善に徐々に繋がってきていると考えています。

また、新規出店も加速し、2008年3月期は30店舗以上の出店を計画しています。中期的には、これらの既存事業の成長拡大に加え、優良な企業とのM&Aや事業提携、海外への新規出店等も視野に入れていきます。

これらの取り組みによって、中期目標も上方修正し、2011年3月期には連結売上高1,200億円～1,300億円、経常利益150億円～170億円を目指します。さらには、当社に関わるすべてのステークホルダーの価値極大化を目指し、配当性向の見直しも図ることで株主の皆様へ報いていきたいと考えています。

当社は今後も企業理念である「JAPANESE STANDARD」の確立に向けてまい進してまいりますので、ステークホルダーの皆様には、ご理解の上、変わらぬご支援をいただきますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

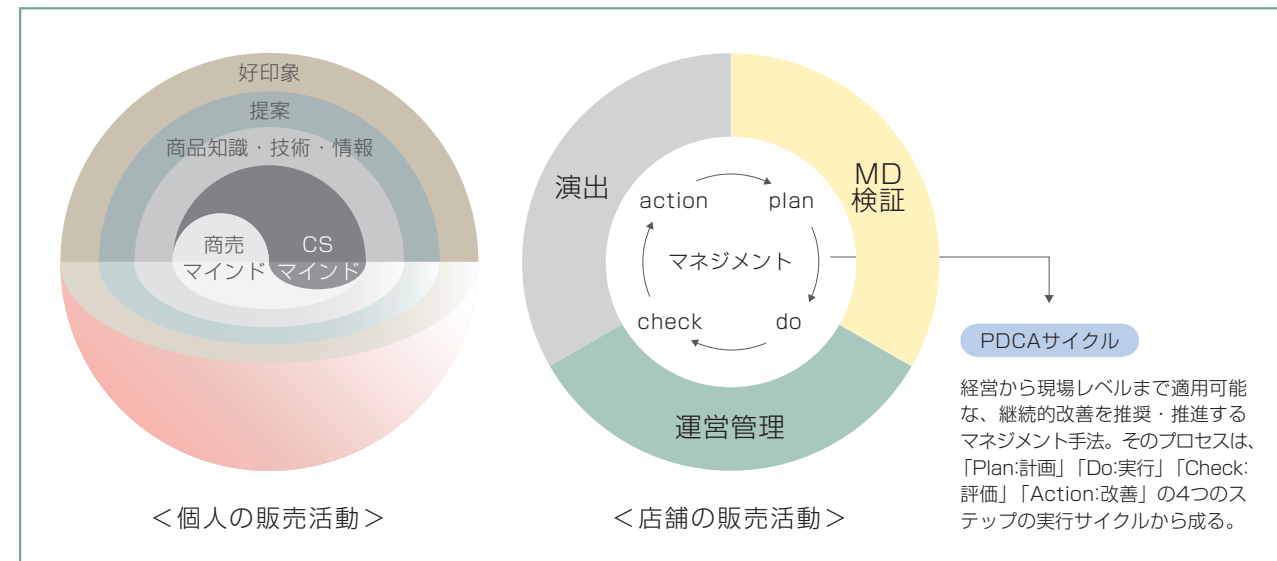
岩城 哲哉

特集「販売力強化に関する取り組み」

ユニテッドアローズは、基本顧客政策、基本商品政策、基本販売政策（基本3政策）の改定を行います。特に販売に関しては、2008年3月期に取り組みべき重点項目のひとつに掲げ、強化を図っていきます。今回の特集では、「販売力強化」のための政策と具体的な取り組みをご紹介します。

＜新基本販売政策とは＞

東矢理念とは、ユニテッドアローズに所属するすべての社員にとって活動のよりどころとなる「志」であり、基本3政策とは、東矢理念を実現するための方法を具体的に定義するものです。基本販売政策では、「販売において一番大切なものは何か？」を、マインド、マーチャライジング、演出といったさまざまな面から説明しています。



＜基本販売政策を体現していくための取り組み＞

創業役員出演のDVD

創業役員の言葉で基本販売政策を紹介するとともに、販売に対する思いを社員に伝えます。

基本販売政策ミーティング

岩城社長が各店舗を訪問し、社長と社員がディスカッションを行います。これまでも「理念ミーティング」と題し同様の試みを行ってきましたが、今後は基本販売政策により重点を置き、その浸透と実現を促進します。

＜生涯販売員の道筋を示す人事施策＞

人事施策として、キャリアアップ支援と人事諸制度の連動を図り、生涯販売を続けていくための環境を整備します。

準社員の社員化（※）

2007年8月1日付で、原則的に全準社員を正社員へ身分変更します。

これは、準社員の雇用環境を改善し優秀な人材を確保することが、将来的な販売力の強化、安定的な事業拡大につながるとの判断によるものです。

※準社員…当社は、アルバイトとして入社後2ヶ月経過し、週に30時間以上の勤務が見込めるスタッフを準社員待遇に位置づけて雇用しています。給与が時給契約で支払われる点を除き社員に近い待遇が確保されています。2007年3月末現在、約1,000人の準社員が在籍しています。

東矢大学開校

2007年4月にスタートした社内研修機関です。

お客様にご満足を提供するための3要素である ヒト（人財）・モノ（商品）・ウツワ（店舗）をカリキュラムの切り口とし、社員に学びの場を提供します。

仕事と家庭の両立支援

両立支援担当者を設置し相談できる窓口を明確化したほか、男性が育児休暇を取りやすくするための規定の改定、ベビーシッター利用支援など、仕事と家庭を両立できる環境作りを目指します。

＜販売員の表彰＞

ユニテッドアローズは、1年に1度各業態の部門ごとに優秀な販売員を選出し表彰しています。2006年度表彰者の中から2人をご紹介します。



ユニテッドアローズ 原宿本店 メンズ館

寺峰 啓之（てらみね ひろゆき）| ユニテッドアローズ業態 メンズドレス部門（2年連続）

「いろいろなお客様とお話するのは楽しいことです。お客様にはお店に来てドキドキしていただきたい。販売の仕事に誇りを持ち、生涯続けていきたいと考えています。」

>寺峰は、お客様の行動から何を望みなのかをよみとり、的確なタイミングでアプローチすることに優れています。一見コワモテですが、話すと優しい。そのギャップがお客様への好感度上昇につながっているのかもしれない。（店長談）



クロムハーツキーヨー

ナツ 法香（なつば のりか）| クロムハーツ業態（2年連続）

「魅力的な商品を手にしたときの高揚を、自分が接するお客様にも感じていただければと考えています。お客様がお求めになっているものと、私がおすすめしたものが一致したときが楽しいです。」

>ナツの豊富な人生経験から語られる言葉は、性別や年代を超えてお客様を魅了しています。常に高い目標を自分に課し、お客様にいかにか喜んでいただくかを追求し続けています。（スタッフ談）

ユニテッドアローズは、これらの政策への取り組みにより、安定した売上成長の実現を目指します。そして、すべてのステークホルダー（お客様、株主様、従業員、取引先様、社会）の価値極大化を目指します。

BUSINESS NEWS



ユナイテッドアローズ (新) 神戸三宮店



ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 神戸三宮店



ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング 金沢店



オデット エオディール ユナイテッドアローズ 新潟店



ドゥローワ 心齋橋店



ディズニー・ラプド・バイ・ネイチャー・フォー・
ユナイテッドアローズ 自由が丘店

● ユナイテッドアローズ業態

UA業態は、9月にスタートしたストアブランドの分割展開が順調に進んでいます。スポーツ・カジュアル衣料を軸とした新ストアブランド「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」については、お客様からの認知度も徐々に向上し、3月にオープンした新潟店は好調な滑り出しを見せています。

また、売場演出力強化の一環として、商品部門と販売部門の連携をより深める役割を担うスーパーバイザーを設置しました。

さらに、商品部門では週次MD（マーチャンダイジング＝商品計画）を推進することで安定的にヒット商品を投入することができました。

売上の概況としては、暖冬の影響を受け秋冬物商材の動きが軟調だったものの、梅春・春物商材が12月から好調に推移しました。全体的に雑貨部門（シューズ、バッグ等）が売上をけん引し、メンズではパーソナルオーダーのスーツが、ウィメンズではウールのコートなどが好評でした。

※ ビジネスユニット合計売上高前期比 105.6% 既存店売上高前期比 102.0%

● ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング業態

GLR業態では、9月に営業企画部を新設し、首都圏の売上上位店舗において商品部門の戦略と連動した陳列装飾を行うことで売上の拡大を図りました。

わかりやすく、買いやすい売場づくりに尽力した結果、多くのお客様にご好評をいただいております。今後は全店舗で展開を行っていく予定です。

また、11月には各デザイナーを統括するファッションディレクターを設置し、的確にお客様のニーズに合った

商品企画・開発ができる体制を整えました。

今後もより魅力的なお店・商品づくりを行うことで、お客様のご要望に応じてまいります。

売上の概況としては、メンズ、ウィメンズともに冬物商材の中ではダウンジャケット、春物商材の中ではスプリングコートが好調に推移しました。また、ウィメンズでは特にワンピースが売上に貢献しました。

※ ビジネスユニット合計売上高前期比 116.4% 既存店売上高前期比 97.8%

● クロムハーツ業態

CH業態は、11月にクロムハーツジャパンと国内主要都市への独占的な出店を含めた新たな契約をし、売上拡大へ向けた布石を打ちました。

売上の概況としては、主力商材であるアクセサリや雑貨が好調に推移しました。アクセサリにつきましては、

従来のシルバー製品だけでなく、宝石入りやゴールド素材の高額商品にも注目が集まり、売上に貢献しました。また、ベルトやウォレットなどの革小物が好調であったほか、クロムハーツ社とバカラ社のコラボレーションで実現したクリスタル商品が高い評価を受けました。

※ ビジネスユニット合計売上高前期比 99.4% 既存店売上高前期比 99.3%

● S.B.U. 及び UAラボ

S.B.U.及びUAラボでは、特にウィメンズシューズをメインに取り扱う「オデット エオディール ユナイテッドアローズ」が売上をけん引しました。

また、3月に新しいストアブランドとして、ディズニー・コンシューマ・プロダクツとのコラボレーションによる子供服事業「ディズニー・ラプド・バイ・ネイチャー・

フォー・ユナイテッドアローズ」(DLN) がスタートしました。

DLNでは、ディズニーのキャラクターをモチーフにした子供服や雑貨が30代を中心としたファッション感度の高い親世代から人気を集めており、順調な立ち上がりを見せています。

※ ビジネスユニット合計売上高前期比 152.4% 既存店売上高前期比 108.5%

ユナイテッドアローズの小売全事業11事業104店舗（2007年3月31日現在）

■ 主力業態（3事業66店舗）

● メンズ業態 ● ウィメンズ業態



ユナイテッドアローズ 19店舗 ● ●

年齢軸を対象を制限せず、ファッション感性が高くファッションコミットメントの高い方を対象としている。商品はUAトラッドマインドを基本に国内外から調達したメンズドレス・カジュアルとウィメンズドレス・カジュアルおよび服飾・生活雑貨を取り扱う。



ユナイテッドアローズ（新） 5店舗 ● ●

メンズ、ウィメンズのドレスを核として、ドレス軸・大人軸からスポーツ商材も拡大し、豊かさ、上質さ、クラス感を感じる大人軸フルラインストアを展開。



ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 4店舗 ● ●

メンズ、ウィメンズのスポーツを核として、カジュアル軸・若者軸からドレス商材も付加した、こだわりを感じる世界観で買かれたフルラインストアを展開。

ユナイテッドアローズ業態は、2007年3月期より既存のユナイテッドアローズ店舗を退店・改装し、「ユナイテッドアローズ（新）」と「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」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.）3店舗

ユナイテッドアローズ業態の各店で取り扱うオリジナルブランドおよび仕入ブランドのイメージ向上を担うストアです。



District
UNITED ARROWS



ザ ソプリンハウス 1店舗 ●
ディストリクト ユナイテッドアローズ 1店舗 ●
キャス・キッドソン 1店舗 ●



ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング 27店舗 ● ●

「relaxing hearts」をテーマとし、20代中頃から30代中頃の方をメインターゲットに、シンプルで上質なライフスタイルのご提案を行う。ビジネスパーソン向けのスーツから、カジュアルウエア、さらにはキッズ、マタニティや生活雑貨、トイまでも揃える。

○ GLR新規形態店 5店舗

ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング業態の新規形態店舗。それぞれメンズ、ウィメンズ商材に特化したストアブランド。



オドナタ グリーンレーベルリラクシング 1店舗 ●
ファサードグリーン グリーンレーベルリラクシング 4店舗 ●



クロムハーツ 3店舗 ● ●

米国クロムハーツ社の商品のみを展開するブランドショップ。アクセサリ全般からレザーウエア、バッグ、小物類の取り扱いや、家具・ホームウエアまでのライフスタイル全般アイテムを展開。

■ スモールビジネスユニット（S.B.U.）（6事業35店舗）



アナザーエディション 11店舗 ●

レディスヤング、キャリア、ヤングミセスを対象とし、商品は「My favorite things」をコンセプトに、旬なアイテムからベーシックなものまでエッジのきいたオリジナルアイテムと国内外からセレクトしたアイテムを編集・提案。



ジュエルチェンジズ 3店舗 ●

エレガント、セクシー、フェミニン、キュートをキーワードに、女性が女性であることを楽しめて輝ける。コンサバティブだけど艶と洗練と女性らしさと時代感を大切にしたいリアルワールドローブを提案する。



オデット エ オディール ユナイテッドアローズ 11店舗 ●

おしゃれ感性の高い層、セレクトショップで洋服を選ぶキャリア層へ向け、女性の持つ優しさと知性的で活発な両面を表現したシューズ・バッグ・雑貨等を展開。



ドローワー 4店舗 ●

「21世紀の母娘」「ファッション界のオビニオンリーダー」に向け、世代を超えて支持される商品を取り揃える。ほんの少しのモード（最先端の流行）と上質なスタンダードアイテムで展開。



ダーズリン・デイズ 4店舗 ●

40代を軸とした「ほんもののゆたかさを知っている大人」へ向け、リラックスしたラグジュアリー・ウエアを提案する。



ディズニー・ラプド・バイ・ネイチャー・フォー・ユナイテッドアローズ 2店舗 ● ●

ディズニーキャラクターをモチーフとし、0~10才の子供を対象としたブランド。商品の品質、ファッション性をベースに、ディズニーの世界観を盛り込んだ服、雑貨を揃える。

■ UAラボ（2事業3店舗）



時しらす 2店舗 ●

「ハイストリート」というキーワードのもと、ハイファッションとストリートファッションの架け橋を担うメンズショップ。



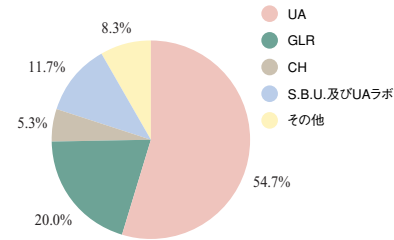
リカー、ウーマン&ティアーズ 1店舗 ●

ハイエンドヒップホップスタイルをテーマに掲げ、トラッドな洋服にヒップホップテイストを上品にミックスしたコーディネートが基本。ジュエリーも豊富に揃え、トラッドやクラシックな洋服にジュエリーを合わせることで完成する新しいスタイルの提案を行う。

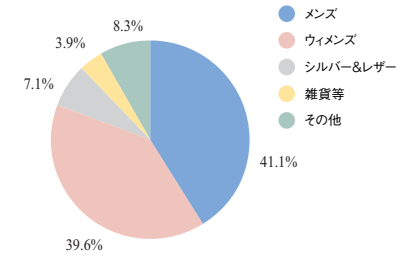
売上データ（UA単体）

全社

業態別売上高構成比



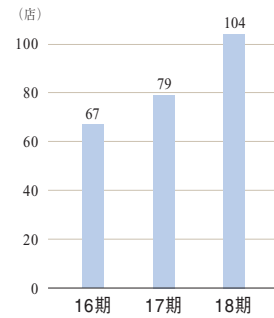
品目別売上高構成比 ※1



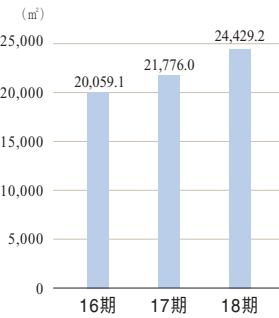
小売既存店前期比

| | | 16期 | 17期 | 18期 | (%) |
|-----|----|-------|-------|-------|-----|
| 売上高 | 通期 | 99.0 | 106.3 | 101.5 | |
| 客数 | 通期 | 98.0 | 100.7 | 94.4 | |
| 客単価 | 通期 | 101.0 | 105.5 | 107.5 | |

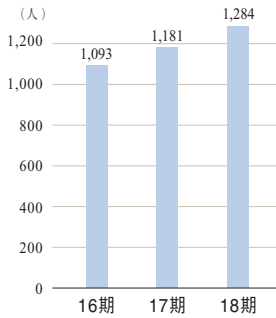
店舗数



店舗売場面積

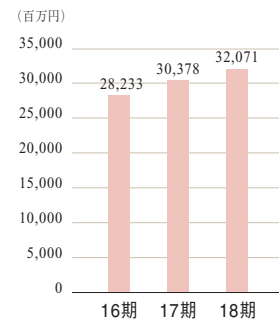


従業員数 ※2

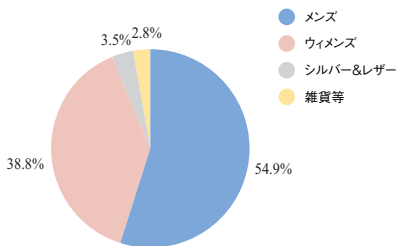


ユニテッドアローズ業態 ※3,4

売上高



品目別売上高構成比



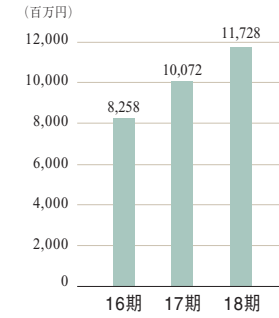
小売既存店前期比

| | | 16期 | 17期 | 18期 | (%) |
|-----|----|-------|-------|-------|-----|
| 売上高 | 通期 | 97.7 | 104.1 | 102.0 | |
| 客数 | 通期 | 100.3 | 100.5 | 96.1 | |
| 客単価 | 通期 | 97.4 | 103.5 | 106.2 | |

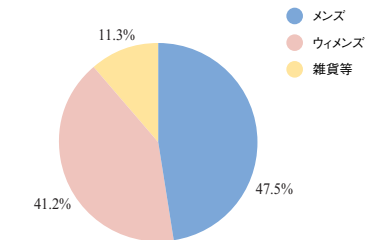
※1 品目別売上高には、小売、卸売、通販、フォーマルレンタル等、その他には、アウトレット、催事販売の売上が含まれております。
 ※2 従業員数は期中平均によっており、アルバイト（1人1日8時間換算）を含みます。

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

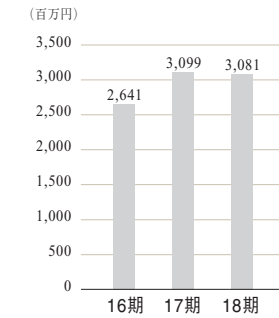


小売既存店前期比

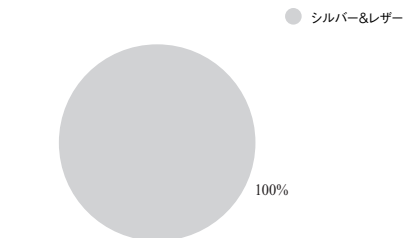
| | | 16期 | 17期 | 18期 | (%) |
|-----|----|-------|-------|-------|-----|
| 売上高 | 通期 | 94.6 | 107.2 | 97.8 | |
| 客数 | 通期 | 90.9 | 98.9 | 89.8 | |
| 客単価 | 通期 | 104.1 | 108.4 | 108.9 | |

クロムハーツ業態

売上高



品目別売上高構成比

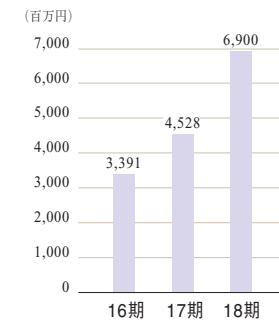


小売既存店前期比

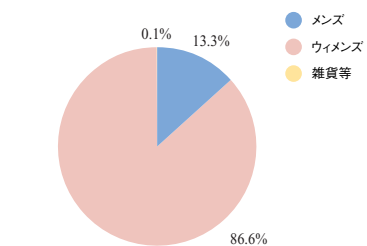
| | | 16期 | 17期 | 18期 | (%) |
|-----|----|-------|-------|-------|-----|
| 売上高 | 通期 | 115.8 | 115.6 | 99.3 | |
| 客数 | 通期 | 120.3 | 114.4 | 84.9 | |
| 客単価 | 通期 | 96.3 | 101.1 | 116.9 | |

S.B.U. 及び UA ラボ ※3,4

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 | 通期 | 111.0 | 115.2 | 108.5 | |
| 客数 | 通期 | 103.5 | 108.3 | 103.0 | |
| 客単価 | 通期 | 107.2 | 106.4 | 105.3 | |

※3 第16期までS.B.U.及びUAラボであった「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「ユナイテッドアローズ レーベル イメージストア (L.I.S.)」となり、「ユナイテッドアローズ」の中に売上が含まれております。第16期の売上高につきましては、週及算出しております。
 ※4 「チェンジズ ユナイテッドアローズ」は、2007年1月末をもって退店いたしました。その売上は、第17期まではS.B.U.及びUAラボ、第18期は「ユナイテッドアローズ レーベル イメージストア」(L.I.S.)に含まれております。第17期の売上高につきましては、週及算出しております。

連結財務諸表

連結貸借対照表（要約）

2007年3月期末の連結総資産は38,132百万円となりました。連結貸借対照表の主なポイントは以下の通りです。

1 流動資産（たな卸資産）

財務の健全性の向上のため、2007年3月期より「棚卸資産の評価に関する会計基準」を早期適用いたしました。主にこの基準の適用により、たな卸資産から合計約875百万円を評価差額として損益計算書に計上いたしました。この結果、期末たな卸資産は14,258百万円となりました。

2 固定資産

2007年3月期は㈱ユナイテッドアローズで新規出店32店舗・退店7店舗、㈱フィーゴで新規出店1店舗と積極的な店舗のスクラップアンドビルドを実施いたしました。その結果、固定資産は前期比122.6%の14,654百万円となりました。

3 借入金

前期（2006年3月期）に自己株式および㈱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。2007年3月期末の長短借入金残高は前期末より1,927百万円減の8,236百万円となっております。

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。

| | 第17期（前期） （2006年3月31日現在） | | 第18期（当期） （2007年3月31日現在） | | 前期比 （%） |
|----------------|----------------------------|--------|----------------------------|--------|------------|
| | 百万円 | 構成比（%） | 百万円 | 構成比（%） | |
| （資産の部） | | | | | |
| 1 流動資産 | 23,378 | 66.2 | 23,478 | 61.6 | 100.4 |
| 2 固定資産 | 11,956 | 33.8 | 14,654 | 38.4 | 122.6 |
| 有形固定資産 | 5,384 | 15.2 | 6,312 | 16.5 | 117.2 |
| 無形固定資産 | 2,025 | 5.7 | 2,941 | 7.7 | 145.2 |
| 投資その他の資産 | 4,546 | 12.9 | 5,401 | 14.2 | 118.8 |
| 資産合計 | 35,334 | 100.0 | 38,132 | 100.0 | 107.9 |
| （負債の部） | | | | | |
| 流動負債 | 15,582 | 44.1 | 16,646 | 43.7 | 106.8 |
| 固定負債 | 5,187 | 14.7 | 3,850 | 10.1 | 74.2 |
| 3 負債合計 | 20,769 | 58.8 | 20,496 | 53.8 | 98.7 |
| （資本の部） | | | | | |
| 資本金 | 3,030 | 8.6 | — | — | — |
| 資本剰余金 | 4,095 | 11.6 | — | — | — |
| 利益剰余金 | 17,777 | 50.3 | — | — | — |
| 自己株式 | △10,337 | △29.3 | — | — | — |
| 資本合計 | 14,565 | 41.2 | — | — | — |
| 負債・資本合計 | 35,334 | 100.0 | — | — | — |
| （純資産の部） | | | | | |
| 資本金 | — | — | 3,030 | 7.9 | — |
| 資本剰余金 | — | — | 4,095 | 10.7 | — |
| 利益剰余金 | — | — | 20,640 | 54.1 | — |
| 自己株式 | — | — | △10,117 | △26.5 | — |
| 株主資本合計 | — | — | 17,648 | 46.2 | — |
| 評価・換算差額等合計 | — | — | △12 | 0.0 | — |
| 純資産合計 | — | — | 17,635 | 46.2 | — |
| 負債純資産合計 | — | — | 38,132 | 100.0 | — |

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。

連結損益計算書（要約）

2007年3月期の連結総売上高は前期比113.3%の60,959百万円となり、連結経常利益は前期比96.0%の7,337百万円、連結当期純利益は前期比86.1%の3,511百万円となりました。連結損益計算書の主なポイントは以下の通りです。

1 棚卸資産の評価に関する会計基準を早期適用

当社では財務の健全性及び透明性を一層向上させるため、2008年4月1日以降開始事業年度から適用される「棚卸資産の評価に関する会計基準」を2007年3月期より早期適用することといたしました。主に当該基準の適用により、当期仕入商品に含まれる変更差額約160百万円およびその他商品評価損額約175百万円を売上原価に、期首在庫に含まれる変更差額約540百万円を特別損失に計上いたしました。また、以上の会計処理を含まない場合の連結経常利益は、前期比100.4%の7,673百万円程度となっております。

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

2007年3月期末の現金及び現金同等物の期末残高は2,971百万円となりました。営業活動によるキャッシュ・フローは、業容の拡大に伴うたな卸資産の増加に伴うキャッシュアウト3,298百万円等があったため、前年同期より約4,794百万円減の1,801百万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、4,198百万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、2,281百万円のキャッシュアウトとなりました。

連結株主資本等変動計算書

当期（2006年4月1日から2007年3月31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 | 繰延ヘッジ損益 | |
| 2006年3月31日残高 | 3,030 | 4,095 | 17,777 | △10,337 | 14,565 | — | 14,565 |
| 連結会計年度中の変動額 | | | | | | | |
| 剰余金の配当 | | | △433 | | △433 | | △433 |
| 利益処分による役員賞与 | | | △82 | | △82 | | △82 |
| 当期純利益 | | | 3,511 | | 3,511 | | 3,511 |
| 自己株式の取得 | | | | △1 | △1 | | △1 |
| 自己株式の処分 | | | △132 | 220 | 88 | | 88 |
| 株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額（純額） | | | | | | △12 | △12 |
| 連結会計年度中の変動額合計 | | | 2,863 | 219 | 3,082 | △12 | 3,070 |
| 2007年3月31日残高 | 3,030 | 4,095 | 20,640 | △10,117 | 17,648 | △12 | 17,635 |

| | 第17期（前期） （2005年4月1日から 2006年3月31日まで） | | 第18期（当期） （2006年4月1日から 2007年3月31日まで） | | 前期比 （%） |
|--------------|---|--------|---|--------|------------|
| | 百万円 | 売上比（%） | 百万円 | 売上比（%） | |
| 1 売上高 | 53,813 | 100.0 | 60,959 | 100.0 | 113.3 |
| 売上原価 | 24,794 | 46.1 | 27,887 | 45.7 | 112.5 |
| 売上総利益 | 29,018 | 53.9 | 33,072 | 54.3 | 114.0 |
| 販売費及び一般管理費 | 21,355 | 39.7 | 25,721 | 42.2 | 120.4 |
| 営業利益 | 7,663 | 14.2 | 7,350 | 12.1 | 95.9 |
| 営業外収益 | 205 | 0.4 | 187 | 0.3 | 91.5 |
| 営業外費用 | 229 | 0.4 | 200 | 0.4 | 87.6 |
| 経常利益 | 7,639 | 14.2 | 7,337 | 12.0 | 96.0 |
| 特別利益 | 10 | 0.0 | 6 | 0.0 | 63.1 |
| 特別損失 | 573 | 1.1 | 1,119 | 1.8 | 195.2 |
| 税金等調整前当期純利益 | 7,075 | 13.1 | 6,224 | 10.2 | 88.0 |
| 法人税・住民税及び事業税 | 3,084 | 5.7 | 3,203 | 5.2 | 103.9 |
| 法人税等調整額 | △85 | △0.2 | △490 | △0.8 | 574.9 |
| 当期純利益 | 4,076 | 7.6 | 3,511 | 5.8 | 86.1 |

（単位：百万円）

| | 第17期（前期） （2005年4月1日から 2006年3月31日まで） | 第18期（当期） （2006年4月1日から 2007年3月31日まで） |
|------------------|---|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 6,596 | 1,801 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △3,423 | △4,198 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 648 | △2,281 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 7,650 | 2,971 |

（単位：百万円）

単体財務諸表

単体貸借対照表（要約）

| | 第17期（前期） （2006年3月31日現在） | | 第18期（当期） （2007年3月31日現在） | | 前期比 （%） |
|------------|----------------------------|--------|----------------------------|--------|------------|
| | 百万円 | 構成比（%） | 百万円 | 構成比（%） | |
| （資産の部） | | | | | |
| 流動資産 | 22,157 | 63.9 | 22,041 | 58.8 | 99.5 |
| 固定資産 | 12,492 | 36.1 | 15,448 | 41.2 | 123.7 |
| 資産合計 | 34,649 | 100.0 | 37,489 | 100.0 | 108.2 |
| （負債の部） | | | | | |
| 流動負債 | 14,951 | 43.2 | 16,021 | 42.7 | 107.2 |
| 固定負債 | 5,177 | 14.9 | 3,845 | 10.3 | 74.3 |
| 負債合計 | 20,128 | 58.1 | 19,867 | 53.0 | 98.7 |
| （資本の部） | | | | | |
| 資本金 | 3,030 | 8.7 | — | — | — |
| 資本剰余金 | 4,095 | 11.8 | — | — | — |
| 利益剰余金 | 17,732 | 51.2 | — | — | — |
| 自己株式 | △10,337 | △29.8 | — | — | — |
| 資本合計 | 14,520 | 41.9 | — | — | — |
| 負債・資本合計 | 34,649 | 100.0 | — | — | — |
| （純資産の部） | | | | | |
| 資本金 | — | — | 3,030 | 8.1 | — |
| 資本剰余金 | — | — | 4,095 | 10.9 | — |
| 利益剰余金 | — | — | 20,627 | 55.0 | — |
| 自己株式 | — | — | △10,117 | △27.0 | — |
| 株主資本合計 | — | — | 17,634 | 47.0 | — |
| 評価・換算差額等合計 | — | — | △12 | 0.0 | — |
| 純資産合計 | — | — | 17,622 | 47.0 | — |
| 負債純資産合計 | — | — | 37,489 | 100.0 | — |

株主資本等変動計算書

当期（2006年4月1日から2007年3月31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 繰越利益剰余金 | | | | | |
| 2006年3月31日残高 | 3,030 | 4,095 | 31 | 17,701 | △10,337 | 14,520 | — | 14,520 | |
| 当期中の変動額 | | | | | | | | | |
| 剰余金の配当 | | | | △433 | | △433 | | △433 | |
| 利益処分による役員賞与 | | | | △80 | | △80 | | △80 | |
| 当期純利益 | | | | 3,540 | | 3,540 | | 3,540 | |
| 自己株式の取得 | | | | | △1 | △1 | | △1 | |
| 自己株式の処分 | | | | △132 | 220 | 88 | | 88 | |
| 株主資本以外の項目の 当期中の変動額（純額） | | | | | | | △12 | △12 | |
| 当期中の変動額合計 | | | | 2,894 | 219 | 3,113 | △12 | 3,101 | |
| 2007年3月31日残高 | 3,030 | 4,095 | 31 | 20,595 | △10,117 | 17,634 | △12 | 17,622 | |

単体損益計算書（要約）

| | 第17期（前期） （2005年4月1日から 2006年3月31日まで） | | 第18期（当期） （2006年4月1日から 2007年3月31日まで） | | 前期比 （%） |
|--------------|---|--------|---|--------|------------|
| | 百万円 | 売上比（%） | 百万円 | 売上比（%） | |
| 売上高 | 52,610 | 100.0 | 58,666 | 100.0 | 111.5 |
| 売上原価 | 24,311 | 46.2 | 26,914 | 45.9 | 110.7 |
| 売上総利益 | 28,298 | 53.8 | 31,752 | 54.1 | 112.2 |
| 販売費及び一般管理費 | 20,811 | 39.6 | 24,603 | 41.9 | 118.2 |
| 営業利益 | 7,487 | 14.2 | 7,148 | 12.2 | 95.5 |
| 営業外収益 | 198 | 0.4 | 197 | 0.3 | 99.4 |
| 営業外費用 | 243 | 0.5 | 189 | 0.3 | 78.0 |
| 経常利益 | 7,442 | 14.1 | 7,156 | 12.2 | 96.2 |
| 特別利益 | 2 | 0.0 | 5 | 0.0 | 248.3 |
| 特別損失 | 573 | 1.1 | 1,090 | 1.9 | 190.1 |
| 税引前当期純利益 | 6,870 | 13.0 | 6,071 | 10.3 | 88.4 |
| 法人税・住民税及び事業税 | 2,913 | 5.5 | 2,995 | 5.1 | 102.8 |
| 法人税等調整額 | △75 | △0.1 | △464 | △0.8 | 619.1 |
| 当期純利益 | 4,032 | 7.6 | 3,540 | 6.0 | 87.8 |

COLUMN

スコットランドからナチュラルな素材がやってきます

チーフ・クリエイティブオフィサー 栗野 宏文

役員としての僕の仕事は会社の経営や方針決定に関わることで、一方、一部のブランドでは企画の方向付けの部分にも携わっています。後者をディレクションと言います。更に「ディストリクト」や「ダーズリン・デイズ」では実際の商品企画や買い付けの一部も担当しています。具体的に商品に携わることで、常にリアリティーを保つことができている、と思っています。

昨年9月、僕はスコットランドに行きました。「ディストリクト」でお付き合いのあるスコットランドの生地屋さん、A社を訪ねるためです。同社は英国王室関連のタータン・チェックや老舗の狩猟ブランドのハンティング用衣料に使われる生地を作っています。

ご存知のようにタータン・チェックとは日本でいう家紋のように、柄によって、それぞれの家の違いを表すものなのですが、A社は何々ファミリーとかサー何々と呼ばれる貴族たちから直接注文をいただいているわけです。と言っても、A社を経営し、生地の企画をしている人たちは気のよい、とてもフレンドリーなひとたちです。僕と年代が近いせいもあり、スコットランド出身のロック・ミュージシャン等についての共通の話題もあって、すっかり意気投合しました。

イタリアも日本もそうなのですが、良い生地が作られる土地というのは環境のよいところ。羊毛が飼育されたり、刈り取られた羊毛を染色したり、洗ったり、仕上げたりするには、きれいな水や豊かな緑が欠かせません。スコットランドは緑が美しく、大小の川が流れ、様々な野生動物がいる土地。釣りや狩猟といったアウトドアスポーツが盛んである背景、そこから優れたトゥイード生地が生まれ育った背景が理解されます。



A社では100年以上前の素材見本、所謂アーカイブというものも垣間見ることができ、とても勉強になりました。

そして、今回の収穫は「ナチュラル・トゥイード」と呼ばれる素材のシリーズを別注できたことです。

ナチュラル、つまり自然なもの、ベージュやグレイや黒や茶色のウール素材の色は、それぞれベージュやグレイの羊から刈り取られている、ということです。

結果的に、見た目も優しく、また、豊かな自然を感じられるこれらの素材から、上質なジャケットやコートが生まれ、「ザ ソブリンハウス」等の店頭と並ぶ予定です。

着る人は可愛い羊たちと一緒に居るような楽しい気分になれるかもしれません！

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。「ディストリクト ユナイテッドアローズ」「ダーズリン・デイズ」では、ブランドのコンセプト作りから携わり、今でも商品企画、買付けの一部を手がけている。

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。書籍の装画や挿絵、雑誌、広告の分野で広く活動する。1999年ベーター賞、2003年TIS公募プロ部門大賞、2007年講談社出版文化賞さしえ賞受賞。TIS会員。

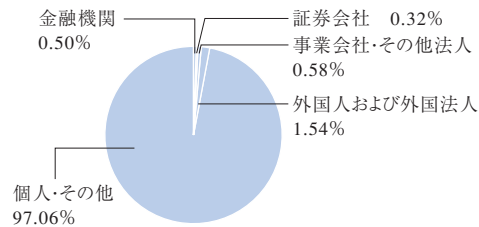
株式会社データ (2007年3月31日現在)

| | |
|--------------------|--------------|
| 株主総数 | 9,660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 |
| 議決権のある株式の数 | 41,366,558株 |
| ※自己株式および機構名義失念株を除く | |
| 大株主 | |

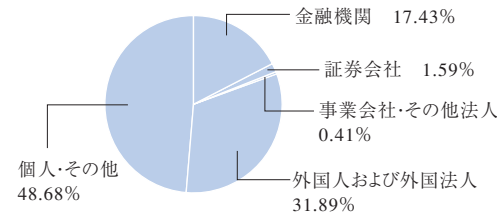
| 株主名 | 持株数 | 出資比率 |
|---|------------|------|
| 重松理 | 4,102,000株 | 9.9% |
| 日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口) | 3,046,600 | 7.3 |
| 栗野宏文 | 2,248,400 | 5.4 |
| 畑崎廣敏 | 2,205,000 | 5.3 |
| 岩城哲哉 | 2,072,000 | 5.0 |
| 水野谷弘一 | 2,070,400 | 5.0 |
| 日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口) | 1,820,100 | 4.3 |
| ザバンクオブニューヨークトリ ーティージャスデックアカウント | 1,177,900 | 2.8 |
| バンクオブニューヨークジーシー エムクライアントアカウントツィー アイエスジー | 1,162,300 | 2.8 |
| 日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口4) | 705,100 | 1.7 |

(注) 1. 出資比率は、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6,333,442株は表中には含めておりません。
3. 出資比率は自己株式を控除して計算しております。

●所有者別分布状況



●所有株式数別分布状況



会社概要 (2007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 |
| 資本金 | 30億30百万円 |
| 従業員数 | ※1,114名(アルバイト 980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 (2007年6月25日現在)

| | | | |
|---------|-------|-------|-------|
| 代表取締役会長 | 重松理 | 取締役 | 加藤英毅 |
| 代表取締役社長 | 岩城哲哉 | 取締役 | 人見輝 |
| 常務取締役 | 水野谷弘一 | 常勤監査役 | 西脇良作 |
| 常務取締役 | 栗野宏文 | 常勤監査役 | 中島由香里 |
| 取締役 | 小泉正己 | 監査役 | 山川善之 |
| 取締役 | 佐川八洋 | 監査役 | 橋岡宏成 |

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 | 3月31日 |
| (中間配当を行う場合) | 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 |
| (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 0120-232-7111 (フリーダイヤル) |
| 同取次所 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 野村證券株式会社 全国各支店 |
| 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。
※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

- ユナイテッドアローズの接客サービスを紹介した単行本「ユナイテッドアローズ 心に響くサービス」が出版されました



■書籍概要

タイトル 「ユナイテッドアローズ 心に響くサービス」
執筆者 丸木伊参様
出版社 日本経済新聞出版社
価格 1,470円(税込)
発売日 2007年1月24日

この本では、当社のお客様第一主義の姿勢に焦点を絞り、接客サービスについて紹介されています。お客様に質の高いサービスをご提供するための人事教育制度、接客対応に加え、UA理念に基づいたスタッフ一人ひとりの高い志など、様々な角度から言及されています。執筆者である丸木伊参様には、約1年間の取材を通して、お客様からのお褒めの言葉もクレームも、ありのままをご執筆いただきました。全国の書店等にて絶賛発売中です。ぜひお手にとってご覧ください。

株主ご優待券について



株主の皆様へ株主ご優待券を同封させていただきました。今回より贈呈基準を以下の通りに変更しております。
100株以上保有の株主に対し1枚 200株以上保有の株主に対し2枚
500株以上保有の株主に対し3枚 1,000株以上保有の株主に対し5枚

株主ご優待券のご利用方法は、同封の「株主ご優待券送付のご案内」のほか、下記HPにてご紹介しています。
<http://www.united-arrows.co.jp/ir/special/index.html>

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部

Phone 03-5785-6637 / 〆 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

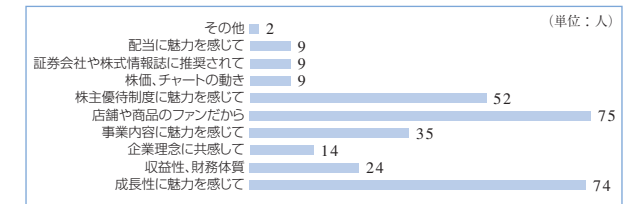
<http://www.united-arrows.co.jp/ir/infomail/index.html>

※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。

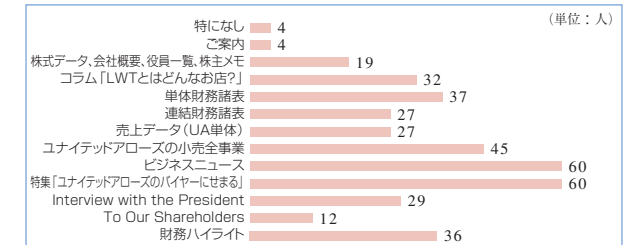
アンケート結果報告

東矢通信第14巻にて実施した株主様アンケートの結果をお知らせします(抜粋)。多くの方からご回答をいただき、誠にありがとうございました。

Q 当社の株式を保有された理由は何か？(複数回答可)



Q 東矢通信第14巻のどの記事に興味をもたれましたか。(複数回答可)



新店情報 2006年10月～2007年3月の出店、改装等

- ユナイテッドアローズ(新) 神戸三宮店、新潟店 オープン
- ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 神戸三宮店、新潟店 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 金沢店、渋谷マークシティ店、ららぽーと横浜店 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 新宿ミロード店 オープン
- アナザーエディション 大宮店 オープン
- オデット エオディール ユナイテッドアローズ 新潟店 オープン
- ドゥワワー 心齋橋店、福岡店 オープン
- デイズニュー・ラッド・バイ・ネイチャー・フォー・ユナイテッドアローズ 自由が丘店、ららぽーと横浜店 オープン



東矢通信は、VOC(揮発性有機化合物)を含まないインクと、再生紙を使用しております。