



# 束矢通信

TABAYA TSUSHIN Vol.19  
2008.4.1~2009.3.31



UNITED ARROWS LTD.

# INTERVIEW

with the President



株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

2009年4月、当社はこれまで

代表取締役会長であった重松理を代表取締役 社長執行役員に、  
代表取締役社長であった岩城 哲哉を代表取締役 副社長執行役員とする  
新たな経営体制をスタートさせました。

ここにご挨拶を申し上げるとともに、

今後も変わらぬご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2009年6月

代表取締役 社長執行役員

重松 理

新経営体制がスタートしました。経営判断のスピードを高め、収益の早期改善を目指します。  
同時に、次の時代を見据えた価値創造の芽を見つけ、価格を超える価値をお客様にご提供してまいります。

Q 新経営体制となりました。  
これによりどんな変化があるのでしょうか。

この3年間、当社は増収減益基調が続いております。2007年5月に大規模な成長拡大構想を掲げたものの、成長の基盤となるべき仕組みの構築や人財の育成が未熟なまま事業・店舗の拡大を進めた結果、売上計画の未達、売上総利益率の低下、本社／本部機能の肥大化といった収益構造の悪化を招くこととなりました。

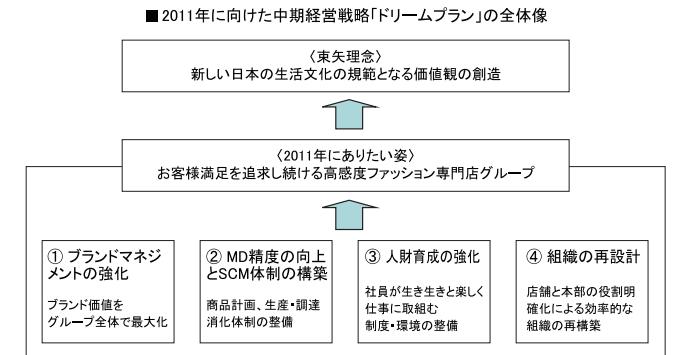
これには複合的な要因があるものの、最大の原因は最高経営責任者、最高執行責任者である代表取締役2名の経営判断によるものと痛感しています。この責任を取り2名が降格した上で執行役員を兼務することが、今後の経営体制における大きな変化です。私は事業運営の統括を、岩城は商品・販売を含む営業活動の総責任者として、他の取締役3名と連携しながら、より現場に近い立場で業務を推進します。

今後は各事業本部長との関わりをもっと密接にし、経営判断のスピードを高めていきます。やらなければならないことは即決し、一日一日を全力疾走するつもりで、というのが今の心境です。

Q 2011年3月期をターゲットとした中期経営戦略と、それを踏まえた2010年3月期(今期)の取り組みを教えてください。

当社は、2011年3月期をターゲットとした中期経営戦略を推進しています。これは、次世代を担う幹部候補者を中心に討議を重ね、2011年に向けて自分たちのありたい姿を描いたもので、現状とありたい姿のギャップを整理・解決しながら夢の実現に向かっていくことから、「ドリームプラン」と呼んでいます。

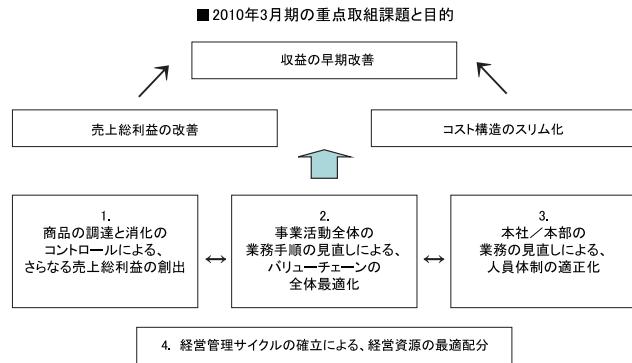
今期は、ドリームプランの4つの戦略課題のうち、特に②MD(商品企画)精度の向上とSCM(サプライチェーン・マネジメント)



体制の構築、④組織の再設計に焦点を絞り、下記の重点取組課題を設定しました。

### 【2010年3月期の重点取組課題】

1. 商品の調達と消化のコントロールによる、さらなる売上総利益の創出  
売上計画に基づく適正な調達計画を推進し、商品供給・消化のバランスを取ることで、在庫の適正化と売上総利益の改善につなげます。
2. 事業活動全体の業務手順の見直しによる、バリューチェーン(※1)の全体最適化  
商品企画・調達に関わる業務プロセスにおける課題の抽出と見直しを行い、各改善項目が全体の最適化につながるための業務改革を行います。
3. 本社/本部の業務の見直しによる、人員体制の適正化  
本社/本部機能の組織・人員を適正化し、各業務、特に店頭へのサービス機能の見直しにより、コスト構造の改善を目指します。
4. 経営管理サイクルの確立による、経営資源の最適配分  
投資判断の精度向上による新規出店・改装の投資利回りを上げるとともに、不採算事業撤退の意思決定を早めることで、経営資源を有効に活用します。



これらの課題の遂行により、たとえ売上が伸びずとも利益を創出できる収益体質への転換を早期に図ります。



Q 改めて伺います。  
会社がお客様に提供している価値とは  
どのようなものですか。  
また、どのように社会へ貢献しているのですか。

当社は「新しい日本の生活文化の規範となる価値観の創造」を理念に掲げ、自らが着る服を通して生活を楽しくしたいと考えている方に、その要素をご提供している会社です。私たちの店で楽しくお買い物をし、おしゃれを楽しみ、日々を快適に過ごすことができる。そういった方々の生活の向上に、多少なりとも貢献できているのではと考えています。しかも、私たちはお客様から「ありがとう」と言っただけなのです。その笑顔が私たちの活力になる。こんなにすばらしい職業は他にないと自負しています。

個人消費の動向は、引き続き不透明であると予想されます。当社がターゲットとするトレンドマーケットにおける見通しも、決して明るくはないでしょう。しかしながら、当社は根強いファンのお客様に支えられてきた会社でもあります。そのような環境の中でも、お客様のご期待にお応えする、次の時代を見据えた価値創造が必ずあるはず。私は、その価値創造の芽を見つけて自分たちの施策に落とし込むこと、それが商売の基本であり、社会を豊かにしていくことだと信じています。

当社の場合、それがヒト(接客サービス)、モノ(商品)、ウツワ(店舗環境)の磨き上げに結び付きます。心からのおもてなし、高感度・適品質・適価の商品、見やすく選びやすく心地よい店舗……。それらの価格を超える価値こそが、お客様からのご支持を得るものとなり、結果として売上や利益につながると考えています。

Q 最後に、株主の皆様へメッセージをお願いします。

この3年間、株主の皆様にはご心配をおかけする状況が続いており、経営トップとして誠に申し訳なく感じております。理念を軸に、適切な商品、店舗、接客サービスにより高いお客様満足をご提供することで、最終的に売上と利益を押し上げて業績を回復させるサイクルを、何が何でも早期に再構築したいと考えております。

内部体制の強化を優先する経営状況を踏まえ、これまで2011年3月期向け経営目標として掲げていた「連結経常利益で最高益を更新」の達成を取り下げる代わりに、収益の早期改善を必達課題とさせていただきます。

株主還元策として、配当については単年度の利益水準にかかわらず安定的に実施するため、直近2年程度は連結DOE(株主資本配当率※2)4.5%前後を目処に、配当総額を決定します。今期については、1株当たり年間配当金25円(連結配当性向予想55.0%)を予定しております。

また、2009年3月末日現在の株主の方に対し、株主優待制度の内容の一部変更しております。これは、多くの株主様からの

ご要望を反映させていただいたもので、これまで以上に当社の店舗でのお買い物をお楽しみいただければ幸いです。

株主の皆様には、引き続き当社の経営方針にご理解・ご期待いただき、変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

(※1) バリューチェーン・・・商品企画・調達・在庫管理といった、お客様に商品を提供するという一連の事業活動を、価値(バリュー)の連鎖(チェーン)とする考え方。  
(※2) DOE(株主資本配当率)・・・年間配当金を株主資本の平均値で割ったもので、株主資本に対してどの程度の配当が行われているかを示す指標。



前号にて実施した株主アンケートにて、  
経営方針や株主還元に関するたくさんの貴重なご意見をいただきました。  
心よりお礼申し上げます。  
その中から下記のご意見・ご質問について、重松よりご回答申し上げます。

Q「最近、オリジナル企画商品の品質が落ちているように感じています」

「お客様以上に私自身が強く感じております。品質が落ちているということは、価格と品質が見合っていないということです。品質を上げていくための商品調達機能の整備を推進し、適正価格に戻すことに努めてまいります」

Q「会社の強み・弱みは何だと思いますか」

「強みは、社員が『お客様第一主義』という理念を正しく解釈し実践していること。これは、共有体系の整備により、理念が徹底されていく仕組みが確立されているためです。一方、弱みは、出店拡大のスピードと商品開発力に乖離があったこと。今後は時代対応力、総合マーケティング力の底上げと、それらをすばやく商品企画へ落とし込むための調達機能の整備をしてまいります」

# BUSINESS NEWS

## ■ ユナイテッドアローズ業態（「ユナイテッドアローズ」「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」）

ドレス商材を軸とする「ユナイテッドアローズ」は、消費マインドの冷え込みによりスーツ等のメンズビジネス衣料が苦戦する一方、ウィメンズは人気の仕入れブランドやバッグ、靴等の雑貨商材が売上をけん引するなど堅調に推移しました。

カジュアル商材を軸とする「ビューティ&ユース」は、商品・販売・宣伝部門が連携して取り組む「メガヒット商品創出プロジェクト」により、Pコート、モッズコートなどのヒット商品を生み出しました。

「ユナイテッドアローズ」「ビューティ&ユース」とも、異業種コラボレーションや他ブランドとの協同イベントを積極的に行い、さらなるブランド価値、認知度上昇と来店喚起につなげました。

新店情報（2008年10月～2009年3月）

- ユナイテッドアローズ（新） 柏店、梅田店
- ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 梅田店、熊本店、岡山店

- A. 富士通㈱とのコラボレーションデザインによる携帯電話（2009年2月～3月、雑誌掲載広告）
- B. サントリー(株)とのコラボレーションによる「Pando(パンダオ) 品品(しなじな) Presents!」キャンペーンポスター
- C・D ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 2009年春夏カタログより



## ■ 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では、ブランドの持つ強みやターゲットとするお客様層を再確認し、「等身大」と「適品適価」をキーワードに商品企画の見直しを進めました。

お客様の実需志向に対応する「ジャストシーズン型」MDを継続するとともに、価格競争力のある商材を戦略的に拡充し選択肢の幅を広げたことにより、お客様からご好評を得ました。

メンズでは、セットアップスーツ、ウィメンズでは、レザージャケットやワンピースなどが堅調に推移しました。

新店情報（2008年10月～2009年3月）

- 西宮ガーデンズ店

- A・B ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング 西宮ガーデンズ店



# BUSINESS NEWS

## ■ クロムハーツ業態

クロムハーツは、ラグジュアリーブランド市場全体の苦戦、原材料の価格高騰に伴う販売価格の上昇により、引き続き厳しい販売環境に置かれました。

主力のシルバーやジュエリー商材のシェアは落ち込み傾向にありましたが、財布等の革小物や家具をはじめとするライフスタイル商材が好調を継続しました。ジャケット、コート等の布帛商材や子供服など新たな商材の拡充がクロムハーツの世界観を広げ、既存の顧客様、新規のお客様からの注目を集めています。

A・B クロムハーツ 2009年春夏イメージビジュアル～新聞・雑誌広告より～



## ■ S.B.U.およびUAラボ

S.B.U.およびUAラボでは、ファッション感度の高い25～35歳の女性をターゲットとする「ジュエルチェンジズ」が、トレンドを押さえた商品を短いサイクルで店頭投入する企画・生産体制を背景に好調を継続しました。

ウィメンズの靴を取扱う「オデット エ オディール」では、従来のOL通勤スタイルを軸としつつカジュアル商材の拡充を進めることにより、新たなお客様層からのご支持を獲得しています。

新店情報(2008年10月～2009年3月)  
アナザーエディション 梅田店、ジュエルチェンジズ 梅田店、  
オデット エ オディール 梅田店、キャス・キッドソン 大阪店  
A. ジュエルチェンジズ 2009年春夏商品カタログより



## ■ 連結子会社の概況

㈱コーエンでは、2008年10月以降、展開するブランド「コーエン」の積極的な出店開発を進め、2009年3月末日現在18店舗の新規出店を行いました。2009年春夏商戦では、これまでの結果を踏まえ、価格、ターゲット層、サイズ等の商品企画の見直し、出店地域や施設に密着した販促活動の強化、モデル指定店舗の重点強化といった取組みを行っています。

A～C コーエン 2009年春夏商品カタログより



## 連結財務諸表

### 連結貸借対照表（要約）

(単位：百万円)

	第19期 (2008年3月31日現在)	第20期 (2009年3月31日現在)	増減額
(資産の部)			
流動資産	27,283	29,460	2,176
固定資産	16,078	17,360	1,282
有形固定資産	6,739	7,789	1,049
無形固定資産	2,938	2,590	△347
投資その他の資産	6,400	6,980	579
資産合計	43,362	46,821	3,458
(負債の部)			
流動負債	20,140	19,854	△285
固定負債	510	3,962	3,451
負債合計	20,650	23,816	3,165
(純資産の部)			
資本金	3,030	3,030	0
資本剰余金	4,458	4,095	△362
利益剰余金	23,721	16,771	△6,950
自己株式	△8,441	△909	7,531
株主資本合計	22,768	22,987	218
評価・換算差額等	△56	17	73
純資産合計	22,711	23,004	292
負債・純資産合計	43,362	46,821	3,458

### 連結貸借対照表のポイント

総資産は前期比108.0%の46,821百万円  
業容拡大に伴う商品1,637百万円の増加、未収入金179百万円の増加等により、流動資産が同108.0%の29,460百万円となったこと、出店等による有形固定資産1,049百万円の増加、差入保証金429百万円の増加等により、固定資産が同108.0%の17,360百万円になったことによります。

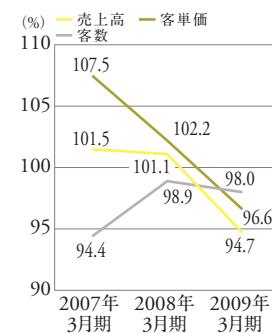
負債合計は前期比115.3%の23,816百万円  
未払法人税の減少等により流動負債が同98.6%の19,854百万円となった一方、長期借入金の借入れ等により、固定負債が同776.0%の3,962百万円となったことによります。

純資産は前期比101.3%の23,004百万円  
自己株式の消却により資本剰余金362百万円、利益剰余金7,169百万円、自己株式7,531百万円が減少、配当金の支払により利益剰余金が1,055百万円が減少した一方、当期純利益により利益剰余金が1,274百万円増加したこと等によります。

### 配当について

2009年3月期の期末配当金は、1株につき15円、年間配当金は25円（連結配当性向82.8%）とさせていただきます。なお2010年3月期の年間配当金についても、2009年3月期と同額の25円（第2四半期末配当金10円、期末配当金15円、連結配当性向55.0%）とさせていただきます。予定です。

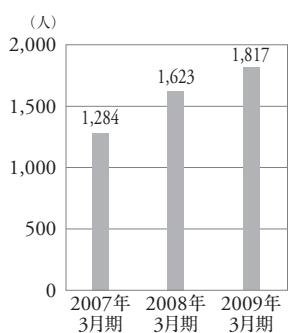
【既存店売上高／客数／客単価(単体)】



【平均売場面積／期末店舗数(単体)】



【平均従業員(販売員)数(単体)】



### 連結損益計算書（要約）

(単位：百万円)

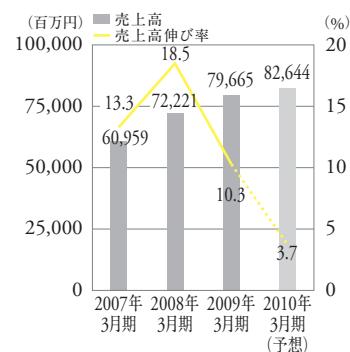
	第19期 (2007年4月1日から 2008年3月31日まで)	第20期 (2008年4月1日から 2009年3月31日まで)	増減額
売上高	72,221	79,665	7,443
売上原価	35,330	39,018	3,688
売上総利益	36,891	40,647	3,755
販売費及び一般管理費	31,960	36,327	4,366
営業利益	4,930	4,319	△610
営業外収益	234	152	△81
営業外費用	147	189	41
経常利益	5,017	4,283	△734
特別利益	2,602	—	△2,602
特別損失	803	1,224	420
税金等調整前当期純利益	6,815	3,058	△3,757
法人税、住民税及び事業税	3,458	2,018	△1,439
法人税等調整額	△442	△234	208
当期純利益	3,800	1,274	△2,525

### 連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

(単位：百万円)

	第19期 (2007年4月1日から 2008年3月31日まで)	第20期 (2008年4月1日から 2009年3月31日まで)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー(小計)	3,812	5,044	1,231
営業活動によるキャッシュ・フロー	456	1,286	829
投資活動によるキャッシュ・フロー	△946	△4,373	△3,427
財務活動によるキャッシュ・フロー	493	3,434	2,940
現金及び現金同等物の期末残高	2,975	3,322	347

【売上高／売上高伸び率】



【経常利益／売上高経常利益率】



【当期純利益／自己資本当期純利益率(ROE)／総資産経常利益率(ROA)】



販売や商品企画に携わるスタッフと彼らのアドバイザー的存在である栗野 宏文が対談するこのコーナー。今回の対談のパートナーは、当社が販売のスペシャリストと位置付ける「セールスマスター」第1期生、ジュエルチェンジズ新宿店の千葉 統子です。販売を軸に「ジュエルチェンジズ」という事業とともに成長し続ける意欲、お客様と向き合う姿勢について聞きました。



どんなときも接客の中に自分らしさを加えるようにしてきました

栗野 千葉さんがいらしたU.A池袋店、横浜店はどちらもターミナル内の店舗で、ものすごく忙しかったのでは？ 心掛けていたのはどんなことですか。

千葉 最初はターミナル店舗ならではの接客方法に慣れませんでした。でも、その中でお客様にまた来ていただける何かを。例えば、人一倍の笑顔で接することとか「またいらしてください」「バタバタして申し訳ありません」の一言とか、自分らしさみたいなものを、心を込めてしてきたかなと思います。

栗野 千葉さんはセールスマスター第1期生ですが、心境としていかがですか。

千葉 セールスマスターに認定されとても嬉しく思います。この制度自体始まったばかりの試みなので、みんなに良い影響を与えることができるのかどうか不安はありますが、セールスマスターとして志高くおもてなしできるよう努めていきたいと思っています。この制度を活かし、もっとたくさんの人が認定されればいいなと思います。そしてみんなでファンのお客様を作っていけたら、と。

栗野 後輩にはどのように指導しているのですか。

千葉 後輩がお客様と盛り上がり楽しくお話をしていたら、軽く背中をたたいて、「名刺をお渡ししてみたら？」と声をかけたり。「スタッフの●●さんいますか？」とお客様にお尋ねいただいたとき、もし本人がいなくても、次回もそのスタッフを目当てに来ていただけるよう自分が対応して、ご来店いただいたことを本人に伝えてお手紙を書くように促したりしてます。共育制度も大切ですが、セールスマスターのように目に見える存在がいるほうが、「自分もなりたい!」といった気持ちになるのかもしれない。

リアルに、本音でご提案できるジュエルを、もっとたくさんの方に知ってほしい

栗野 ジュエルチェンジズ(以下、ジュエル)に関わるスタッフは、本部もお店の人たちも本当にジュエルが好きですよ。

千葉 大好きです! ジュエルはトレンドをすぐに商品にする。ベーシックなものも多いですが、みんな

栗野 宏文(くりの ひろふみ)

株鈴屋、株ビームスなどファッションビジネスに関わり続け、'89年当社設立に参画。役員として経営に参加する一方、販売促進部長、総合企画情報室長、チーフクリエイティブオフィサーなどを歴任しながら、一貫して商品企画のベースとなるディレクションやブランド開発に携わるなど、商品やブランド戦略における当社の中核的存在。取締役を退いた現在は、上級顧問として後進の指導などにも力を注ぐ。

「セールスマスター」とは 優れたパフォーマンスを発揮する販売のスペシャリストに贈られる称号。当社の大切な財産である優れた販売員にスポットライトを当て、販売を生涯の仕事として意欲的に取組んでもらうことを目的に、'08年4月にスタートした当社独自の人事制度です。約2,000名の販売員のうち、現在は8名がセールスマスターに認定され、自分のスキルをさらに磨き、すべての販売員から目標とされる存在として活躍しています。

なかわいい! プライベートでも仕事でも着られるリアルな洋服なのかなと。私たち販売員の意見がリアルに商品企画に反映されているので、自分の本音でお客様にご提案できます。まだジュエルを知らない方にもっと知ってほしい。この地区にお店がほしいという声にお応えしたい。お客様にもっと満足していただいて、お店を増やしていきたいです。

栗野 今後はジュエルと一緒にどのように成長していきたいですか。

千葉 「ジュエルチェンジズビル構想」を持っています。ひとつの館の中で、衣食住をジュエルの世界観でご提案する。洋服はもちろん、ヘルシーなお料理を食べたり、ネイルしたり、インテリア、雑貨・・・リラックスできる空間をジュエルのコンセプトでご提案することができたら。私は販売を軸にお客様におもてなしをします。いつかそんな夢がかなったらいいねと、スタッフの間でよくそんな話をして盛り上がっています。

「突然のお手紙で失礼いたします。  
先日、お店にお邪魔した際、名刺をいただいた者です。  
先日は色々とかわいいスタイリングをご紹介いただき、また相談に乗っていただき、  
どうもありがとうございました。いつも楽しく買い物させていただいています。  
日頃の感謝を込めましてお手紙書かせていただきました。  
  
P.S. もうすっかり春ですね。  
またお店に行く際は、いろいろとご紹介いただけると幸いです。  
また千葉さんにお会いできるのを楽しみにしております。」

これは、お客様から千葉宛にいただいたお手紙の中のひとつです。  
当社では、お客様からスタッフへお褒めの言葉や感謝のお手紙をいただいた際、全社で情報を共有し、仲間に感謝し、褒め称え合うことで、より気持ちの良い接客をしていくための活力としています。

千葉 統子(ちば とうこ)

'02年にU.A池袋店に販売員として入社し、ウイメンズカジュアル部門を担当する。その後U.A横浜店勤務を経て、'07年ジュエルチェンジズ新宿店に異動。'08年4月、事業部長の推薦と厳しい選抜試験を経て、セールスマスター第1期生に認定される。



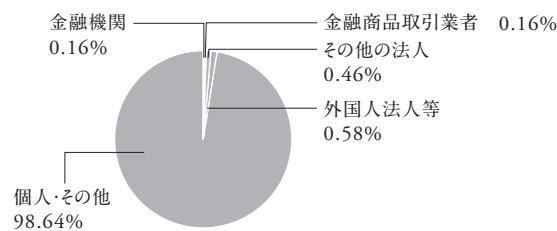
## 株式会社データ (2009年3月31日現在)

株主総数	17,262名
発行可能株式総数	190,800,000株
※発行済株式の総数	42,800,000株

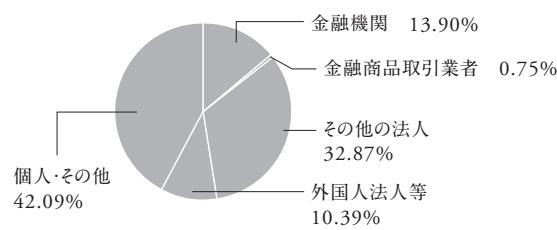
### 大株主

株主名	持株数	発行済株式総数に対する所有株式数の割合 (%)
株式会社イーエム・プランニング	9,128,000	21.32
重松理	4,108,900	9.60
栗野宏文	2,251,100	5.26
岩城哲哉	2,095,800	4.89
株式会社エー・ディー・エス	2,027,000	4.73
三菱商事株式会社	1,627,700	3.80
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,484,000	3.46
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,287,400	3.00
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口4G)	1,145,000	2.67
水野谷弘一	1,087,500	2.54

### ●所有者別分布状況



### ●所有株式数別分布状況



※発行済株式の総数のうち、591,871株を自己株式として保有しております。

## 会社概要 (2009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 ※2,630名(アルバイト 209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 (2009年6月23日現在)

代表取締役社長執行役員	重松理	上席執行役員	藤澤光徳
代表取締役副社長執行役員	岩城哲哉	上席執行役員	竹田光広
取締役常務執行役員	人見輝	上席執行役員	佐川八洋彦
取締役常務執行役員	加藤英毅	執行役員	齋藤秀彦
取締役常務執行役員	小泉正己	常勤監査役	酒井由香里
上席執行役員	東浩之	監査役	山川善之
上席執行役員	大田直輝	監査役	橋岡宏成

## 展開ブランド一覧 (2009年3月31日現在153店舗)

ユナイテッドアローズ	14店舗
ユナイテッドアローズ(新)	13店舗
ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ	15店舗
ザソプリハウス	1店舗
ディストリクト ユナイテッドアローズ	1店舗
リカー、ウーマン&ティアーズ	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	37店舗
クロムハーツ	5店舗
アナザーエディション	14店舗
ジュエルチェンジズ	6店舗
オデット エオディール ユナイテッドアローズ	18店舗
ドゥローワ	5店舗
サウンドズグッド	1店舗
キャス・キッドソン	3店舗
時らざ	4店舗

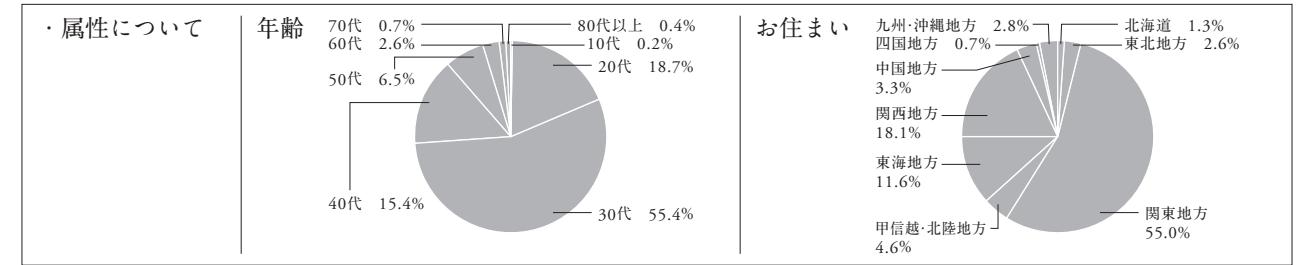
ユナイテッドアローズ アウトレット 15店舗

## 連結子会社

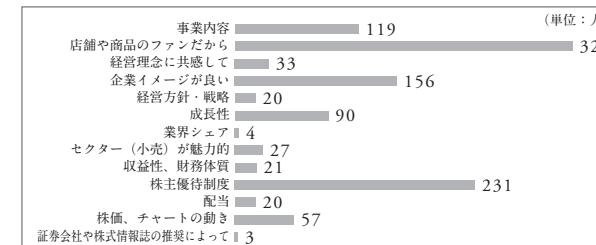
- (株) フィーゴ
- (株) ベレニアル ユナイテッドアローズ
- (株) コーエン

## 株主アンケート結果のご報告

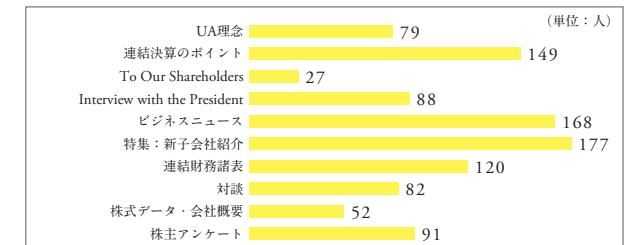
東矢通信第18巻にて実施した株主アンケートの結果をお知らせします(抜粋)。  
多くの方からご回答いただき、誠にありがとうございました。



Q 当社の株式を保有された理由は何ですか？(複数回答可)



Q 東矢通信第18巻のどの記事に興味をもたれましたか？(複数回答可)



### 株主総会の決議内容に関するご案内

第20回定時株主総会の決議内容は、当社IR情報サイト「株式情報」ページに掲載しておりますので、ご参照くださいますようお願い申し上げます。  
<http://www.united-arrows.co.jp/ir/stockinfo/memo.html>

### 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金	3月31日
受領株主確定日	9月30日
(第2四半期末配当を行う場合)	
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
特別口座の口座管理機関	

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。

### IR情報に関するお問い合わせ先

計画管理室 IRチーム  
Phone 03-5785-6637

IR情報サイト  
<http://www.united-arrows.co.jp/ir/index.html>



東矢通信の本文は、VOC(揮発性有機化合物)を含まないインクを使用しております。