



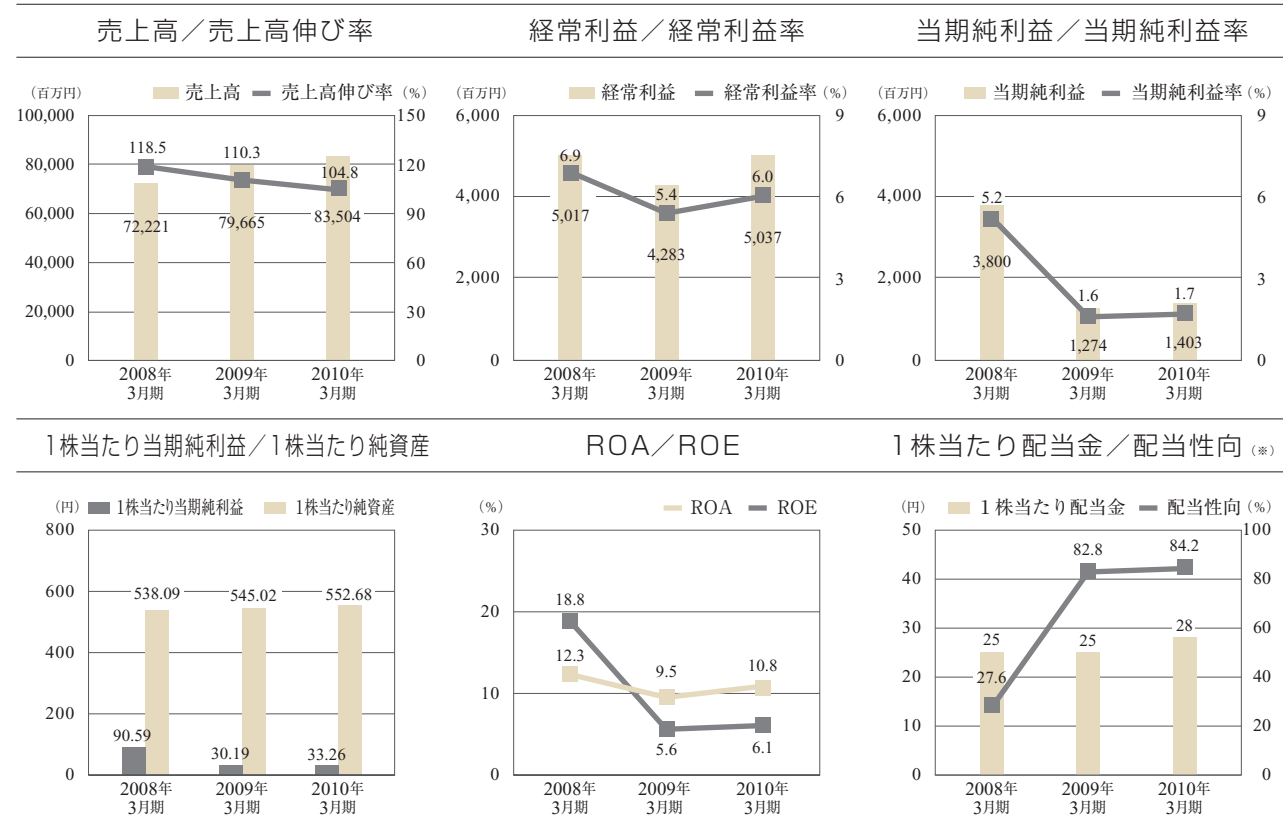
東矢通信

TABAYA TSUSHIN Vol.21
2009.4.1~2010.3.31



UNITED ARROWS LTD.

財務ハイライト



(※) 2010年3月期は、当社創業20周年に対する株主の皆様への感謝の意を表するため、期末配当金において1株につき3円の記念配当を実施しました。この結果、年間配当金は1株につき28円となりました。

<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りますことをご承知おきください。



社長インタビュー
有言実行
VOL.21

中期経営戦略最終年度の今期は収益体質の強化を推進します
また、モノ・コト提案とチャネル開発で新たな価値創造をお客様へ提供してまいります

Q.2010年3月期の業績・取組みを総括していかがでしたか？

創業以来21期連続増収、4期ぶり増益の達成

2010年3月期は、それまでの3年間で急激に悪化した収益構造を早期に改善すべく、さまざまな取組みに注力してまいりました。

営業の概況としては、MD改革の進捗により、主力の「ユナイテッドアローズ」「グリーンレーベル リラクシング」が秋冬シーズンから回復傾向にあること、「ゾゾタウン」等のネット通販が大幅に伸長したことが全体の売上をけん引しました。

収益面では、商品の調達・生産から消化までの一連の流れを

管理する商品プラットフォームの利活用による売上総利益の改善と徹底したコスト管理が功を奏し、一定以上の成果を上げることができました。

これらの結果、創業以来21期連続増収と4期ぶりの増益を達成しました。消費環境は厳しいものでしたが、従業員の危機感や一体感がそれに勝り、正しいことを実行すれば必ず成果が出ると確信した実りのある1年間でした。

Q. 今期（2011年3月期）を最終年度とする中期経営戦略の進捗状況と、その達成に向けた今期の取組みを教えてください。

「収益体質への転換」から「持続可能な収益体質の確立」へ

今期は3カ年の中期経営戦略「ドリームプラン2011」推進の最終年度です。前期までの取組みにより収益体質への転換が果たせたことから、今期は再成長への足場を固めつつ、収益性をさらに改善させながら増収増益を目指します。以下の取組みを推進することで、「ドリームプラン2011」の課題解決につなげます。

今期は基本販売政策の再徹底と商品・販売部門の連携強化を進めることで、お客様満足の上と売上計画の達成を目指します。具体的な売上成長策として、既存店とネット通販の継続的な成長を図るほか、「グリーンレーベル リラクシング」と子会社(株)コーエンが展開する「コーエン」の2ブランドを成長エンジンと位置付け、適切と判断した範囲で新規出店等の重点投資を行います。この2ブランドは比較的にこなれた価格帯で商品を展開しており、価格志向の高まりが追い風となって、

昨年秋頃から堅調に進捗しています。それぞれオリジナル企画商品比率の高いセレクト編集型、SPA（※1）型のビジネスモデルであるため売上総利益率も高く、収益面においても大いに貢献するものと考えています。

利益向上策として、商品プラットフォームの活用推進に加え、オリジナル企画商品の生産効率を改善し、ブランドごとに最適なSCM（サプライチェーン・マネジメント）体制を構築します。その上で最適な品揃えのバランスを追求する基本商品政策の再徹底を行うことにより、さらなる収益性の向上を目指します。

人・組織面においては、あるべき業務の標準化を行い、引き続き人員体制の適正化・業務効率の改善を図ることにより、生産性の向上につなげます。

私は今期を再成長への助走の年と位置付けています。永続的に収益を創出してける組織・仕組み作りに尽力し、後年に振り返ったときに2011年3月期は再成長モデルの完成年度であったと語り伝えられるような1年にしたいと考えております。

‘モノ・コト消費’の融合、
多角的なアプローチでお客様へ新しいワクワク・ドキドキ感を!

今期は‘モノ消費’と‘コト消費’の融合による、新しい取組みを推進します。お客様の嗜好や消費行動は日々変化しています。お買い物の行為そのものにエンターテインメント性が求められているという潮流の中で、お客様に店舗へ足を運んでいただくための仕掛けが必要です。

具体的には、商品を使う場のご提供です。例えば、お買い求めいただいたキッチン用品を使うような料理・お茶等のカルチャー教室を店舗にて開催します。そのほかにもエステやフラワーアレンジメント、イベントなどご提案の切り口はたくさんあると考えています。

当社グループは、これまで都市部のファッションビルや路面店を中心に出店をしてまいりましたが、今後は新たな販売チャネルの開発も積極的に行います。百貨店や空港に加え、将来的には高速道路、エキナカ・エキチカ等多くの人々が集まるエリアへの出店も検討します。新しい販促の手段として、テレビとネット通販のメディアミックス（※2）も活用し、今までとは異なる手段でお客様との距離を縮めていきます。これまでお住まいの地域に店舗がないことをご不便をおかけしていた株主の皆様の利便

性向上にもつながるか存じます。

「ドリームプラン2011」推進の最終年度となる今期は、引き続き収益体質の強化を図りながら、「高感度ファッション専門店グループ」として、お客様に高付加価値を提供してまいります。ぜひご期待ください。

株主の皆様には、引き続き当社の経営方針にご理解いただき、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。

2010年6月
代表取締役 社長執行役員 重松 理

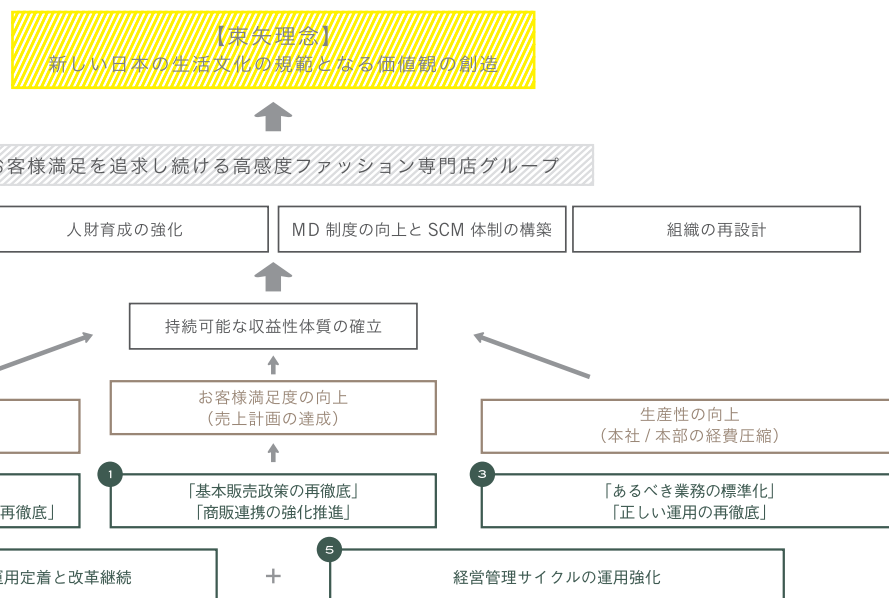
（※1）SPA (Specialty store retailer of private label apparel)
…製造から小売まで一貫して自社で行うこと。

（※2）「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」「グリーンレーベル リラクシング」がテレビ番組「キセカエ」を提供しています。週ごとに両ブランドが入れ替わり、スタッフがゲストタレントにコーディネートのご提案を行います。番組で紹介された商品は、自社ECサイト「ユナイテッドアローズ オンラインストア」にてお買い求めいただけます。

●番組名「キセカエ」テレビ朝日（関東ローカル放送）毎週水曜 深夜1時55分放送
<http://www.tv-asahi.co.jp/kisekae/>
「ユナイテッドアローズ オンラインストア」
<http://store.united-arrows.co.jp/>

中期経営戦略「ドリームプラン2011」の全体像と2011年3月期の重点取組み課題

●中期経営戦略「ドリームプラン2011」の全体像



●2011年3月期の重点取組み課題



お答えします

前号にて実施した株主アンケートでは、経営方針や株主還元策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、下記のご質問について、重松よりご回答申し上げます。



Q. 株主優待券の使用条件をもっと良くしてほしい

当社では株主の皆様のご意見を取り入れつつ、株主優待制度の定期的な見直しを行っております。最近の事例では、ご利用いただける範囲を子会社が展開するブランドにも拡大し、優待券の贈呈枚数を増加するなど内容の充実に努めております。条件の見直しについて、割引率の向上に関するご要望をいただきましたが、利益への過剰な圧迫につながる恐れがあるため、現段階では現状15%を超える割引は不可能と判断しております。安定的な配当の実施などにより利益還元の実現を図ってまいりますので、ご理解いただければ幸いです。今後も皆様のご意見に耳を傾けながら、より満足度の高い株主優待制度を目指してまいります。



特集 第1回「東矢グランプリ」開催

2010年2月、ユナイテッドアローズグループは、第1回「東矢グランプリ」を開催しました。「東矢グランプリ」とは、当社グループに所属する全ブランドから1名ずつ選ばれたメンバーが、日頃の接客販売の技術を競い合うロールプレイング形式の販売コンテストです。

当社の取締役とファッション業界紙記者といった外部の専門家の方々により構成された審査員団、各店の店長、そして各ブランドの大応援団が見守る中、緊迫した熱戦が展開されました。その結果、栄えある第1回優勝者には、「ジュエルチェンジズ 新宿店」の上野 友莉が輝きました。

■ 「東矢グランプリ」概要

【出場者の選出方法】アウトレットと子会社を含む全ブランドから代表として各1名選出、合計13名で競う。ブランドごとに予選会を実施、または推薦により出場者を決定する。

【競技内容】競技時間は7分。お客様役に扮した俳優を相手に、お迎えから接客、会計、お見送りまでのロールプレイングを行う。

【審査基準】審査項目は、笑顔、挨拶、立ち振る舞い等の「基本動作」、サービス、専門性等の「感動度」、アプローチ、ヒアリング、ご提案等、お会計、お見送り等の「接客技術」の3つの項目から構成される。加点方式により、最も高い得点の者から、優勝、準優勝、審査員特別賞が決定される。



第1回優勝者

ジュエルチェンジズ 新宿店(※) / 上野 友莉

「本来出場予定だったメンバーが体調不良となり、急遽私の出場が決まりました。すでに大会の1週間前で東矢グランプリのための対策はほとんどできなかったもので、普段通りの接客を心がけました。結果としてこの『普段通り』というのが良かったのだと思います。これまで店長や先輩にご指導いただいたことに感謝しています。私にとって販売は楽しいお仕事。これからはもっとたくさんの人にジュエルチェンジズを愛していただけるようファンを増やし、そしてユナイテッドアローズ発展のためにも頑張りたいと思います」



上野のパフォーマンスに対する重松の総評

「上野さんはダントツ。7分間という時間制限の中で、お客様と接するためのすべてのプロセスをきめ細かく行い、かつお客様のテンションを上げていくというエンターテインメント性を最大限に高めた例。これまで数年間、ルミネストコンテストでも審査員を務め、たくさんのお出場者を見てきたが、その中でも1位2位を争う出来栄ではないかと思う」

(※)2010年6月現在、上野はジュエルチェンジズ 渋谷店に勤務しております。



当社 代表取締役 社長執行役員 / 重松 理

「それぞれのブランドごとに商品や接客スタイルは異なる。ただひとつ根底の部分で共通しているのは、『目の前のお客様満足の最大化』を目指すということ。販売員は会社にとって最も重要な財産。これを機会にますます切磋琢磨してほしい」



当社 上級顧問 / 栗野 宏文

「販売員に求められる真面目さ、オシャレさ、明るさを備えていることはもちろんだが、最も重要なのは人間としての魅力。それはたった7分間の実演でも顕著に表れる。出場者は皆予想以上にハイレベルだったが、さらに人間性を磨いてほしい」



株式会社 織研新聞社 編集局 本社編集部 記者/ 西山 奈緒美様

「この人に接客してもらいたいかという視点で採点した。日頃の取材から感じている御社の販売員のイメージは、お買い物を楽しくさせるエンターテイナーが多いということ。コンテストにより技術を競い、さらに20年後も輝く企業でいてほしい」

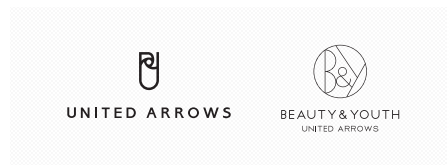
Business News

2009.10-2010.03

UNITED ARROWS / BEAUTY & YOUTH UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ [UA] 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」では、オリジナル商材の開発力向上と仕入商材の絞込みによる強化を促進しました。メンズで20代から30代に向けたオリジナルレーベル「ホワイトレーベル」のスリムスーツのほか、ビジネスアウターやバッグ、靴等の雑貨商材が売上に貢献しました。また、ウイメンズでは仕入ブランドのダウンジャケット、国内外の新進デザイナー商材やオリジナルのトレンチコート等のアイテムが好調でした。カジュアル商材を軸とする「ビューティ&ユース」では、戦略的に打ち出した秋冬商品がヒットし、メンズではメルトン素材のアウター、ウイメンズではウールダウンジャケット等が売上をけん引しました。

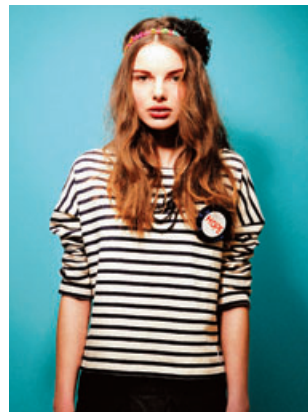


新店情報 / 2009年10月～2010年3月

「ユナイテッドアローズ(新)」心斎橋店
「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」
たまプラーザウイメンズストア・心斎橋店・心斎橋アネックス店



「ユナイテッドアローズ」2010年春夏シーズンビジュアルより引用



「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」2010年春夏シーズンビジュアルより引用

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] 業態

GLR業態では、新聞折込広告による販促活動を強化し、旬な商品の紹介や着こなし等をお客様にわかりやすく提案した結果、メンズのスーツやウイメンズのツイードジャケット、レザーブルゾンなどの売上が好調に推移しました。また、国内人気デザイナーとの企画商材の投入やビジネススーツの下取りキャンペーン等の施策により、お客様の来店を喚起することができました。

3月に大阪地区でリニューアルオープンした「なんばパークス店」は、GLR業態内で最大の売場面積となり、今まで以上に充実したサービスと商品展開で、ファミリー層を中心に幅広い年代・趣向のお客様にご来店いただいております。



グリーンレーベルリラクシング 春のウイメンズヒットアイテム

柔らかな素材でラフに着られる上、オン・オフシーンに対応できるツイードジャケットが好評でした。

左 / ツweedショートジャケット 17,850円
右 / ツweedロングジャケット 23,100円

※掲載商品はすでに販売を終了している可能性があります。あらかじめご了承くださいようお願い申し上げます。

新店情報 / 2009年10月～2010年3月

なんばパークス店(移転オープン)

CHROME HEARTS

クロムハーツ[CH]業態

CH業態では、高い商品開発力と接客サービス力で厳しい市場環境の中でも善戦し、主力のシルバーやジュエリー商材のほか、バッグや財布等の革製品の売上が堅調に推移しました。秋冬商材の中では、新しく展開を始めたカシミア素材のテーラードジャケットやコートが人気を集めました。また、2009年12月に発売した「クロムハーツトーキョー」のオープン10周年記念商材もお客様から大変ご好評を得ました。



2010年シーズンビジュアルより引用

S.B.U

スモール ビジネス ユニット

S.B.U.では、英国の人気インテリア・雑貨ブランド「キャス・キッドソン」が2009年11月に東京・二子玉川地区へ新規出店したほか、12月に日本初のオンラインショップをオープンし、オンライン限定販売のバッグ等が人気を集めました。ウイメンズのカジュアルウェアを取り扱う「アナザーエディション」では、商品・販売・宣伝部門の連携を強化した結果、中綿アウター等の売上が好調に推移しました。また、ウイメンズの靴を取り扱う「オデット エオディール」では、カジュアルテイストの商品開発が功を奏し、ショートブーツやニーハイブーツが売上に貢献しました。



キャス・キッドソン 二子玉川店

[新店情報 / 2009年10月～2010年3月](#)

キャス・キッドソン 二子玉川店

UA LAB.

UAラボ

ストリートとハイファッションを融合した独自のテイストをコンセプトとする「時しらず」は、新プロジェクト「東京スーベニアショップ」をスタートしました。東京のファッションシーンを代表するクリエイターとともに「お土産」をテーマに商品開発を行い、東京という都市の特徴や魅力を表現します。これらの商品は、「時しらず」店舗、通販サイトのほか、3月28日に東京駅構内「ecute(エキュート)」にオープンした「ステテコドットコム トーキョーラボ」でもお買い求めいただけます。海外でも、ファッションビル「パルコ」が展開する「シンガポール パルコ」にて期間限定で販売されました。



「東京スーベニアショップ」商品の一部

CONSOLIDATED SUBSIDIARIES

連結子会社の概況

株式会社 フィーゴ

イタリア製革小物ブランド「フェリージ」の直営店で1月から販売した特別企画商品の布製バッグが好評を博し、全店舗で完売となりました。

株式会社 ペレニアル ユナイテッドアローズ

展開するブランド「フランクウィーンセンス」を神奈川・横浜地区に新規出店し、カジュアルライン「FRQ/エファールキュー」を始動させました。

株式会社 コーエン

商品企画や価格の見直しを行い、店舗運営の精度向上に努めた結果、ブランドの認知度が高まりました。

[新店情報 / 2009年8月～2010年1月](#)

「フランクウィーンセンス」三越銀座店、JR名古屋タカシマヤ店、コレットマーレみなとみらい店(3月)
「コーエン」ココエ尼崎店、ララガーデン長町店、町田店(3月)、広島府中店(3月)

フィーゴを除く子会社2社は1月決算であるため、下半期の連結対象期間は2009年8月～2010年1月となります。



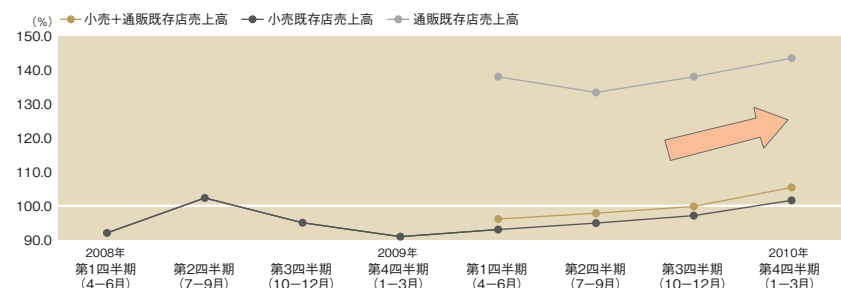
「フランクウィーンセンス」「コーエン」とも、2010年シーズンビジュアルより引用

連結財務諸表

連結貸借対照表（要約）

	(単位：百万円)		
	2009年3月期 (2009年3月31日現在)	2010年3月期 (2010年3月31日現在)	前期比 (%)
1 流動資産：現金及び預金の増加とたな卸資産の減少			
業容の拡大により現金及び預金が700百万円、未収入金が516百万円増加した一方、在庫調整の適正化が推捗したことにより、たな卸資産が1,788百万円減少しました。			
2 長短借入金金の減少			
短期借入金が3,810百万円、長期借入金が536百万円減少し、期末の長短借入金残高は前期比65.1%の7,748百万円となりました。			
3 創業20周年記念配当3円を含む年間28円の配当金			
2010年3月期は、当社創業20周年に対する株主の皆様への感謝の意を表すため、期末配当金において1株につき3円の記念配当を実施し、年間配当金は28円となりました。利益剰余金が配当金の支払により1,055百万円減少したものの、当期純利益が1,403百万円増加したこと等により、純資産合計は前期比101.4%の23,327百万円となりました。			
(資産の部)			
流動資産	29,460	29,069	98.7
固定資産	17,360	17,094	98.5
有形固定資産	7,789	7,502	96.3
無形固定資産	2,590	2,182	84.2
投資その他の資産	6,980	7,409	106.1
資産合計	46,821	46,163	98.6
(負債の部)			
流動負債	19,854	19,406	97.7
固定負債	3,962	3,429	86.6
負債合計	23,816	22,835	95.9
(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	16,771	17,119	102.1
自己株式	△909	△909	100.0
株主資本合計	22,987	23,335	101.5
評価・換算差額等	17	△7	△46.1
純資産合計	23,004	23,327	101.4
負債・純資産合計	46,821	46,163	98.6

(※1) (株)ユニテッドアローズ既存店売上高前期比の概況



※小売+通販既存店および通販既存店売上高は、2010年3月期から開示を開始しました。

商品企画や価格の見直し等一連のMD改革の成果が現れ始めた2009年秋冬以降、既存店売上高は復調傾向にあります。オリジナル企画商品のブラッシュアップに加え、人気デザイナーとのコラボ商品や、価格を抑え目にしたエントリープライス商品といった戦略的な商品が売上がけん引しました。通販部門では、ファッション通販サイト「ゾゾタウン」をはじめ、好調を継続しています。

連結損益計算書（要約）

	(単位：百万円)		
	2009年3月期 (2008年4月1日から 2009年3月31日まで)	2010年3月期 (2009年4月1日から 2010年3月31日まで)	前期比 (%)
1 売上高800億円超え			
創業20周年を迎えた2010年3月期、売上高は初めて800億円を超えました。(※1)にてさらに詳しい売上の概況をご説明しています。			
2 売上総利益率は前期比+0.3%の51.3%			
商品の調達・生産から消化までの一連の流れを管理する商品プラットフォームの利活用推進により、売上総利益は前期比105.5%の42,865百万円、売上総利益率は同0.3%改善の51.3%となりました。			
3 販管費率は前期比△0.2%の45.4%			
宣伝販促費や備品消耗品費等の固定費の削減を行い、販売費及び一般管理費は、前期比104.4%の37,922百万円、販管費率は0.2%低下の45.4%となりました。			
4 減損損失とペレニアルUA清算(※2)に伴う損失等による特別損失1,326百万円			
「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、減損損失758百万円と、子会社ペレニアルUA清算に伴う閉店損失引当金繰入額418百万円等を特別損失に計上しました。			
売上高	79,665	83,504	104.8
売上原価	39,018	40,639	104.2
売上総利益	40,647	42,865	105.5
販売費及び一般管理費	36,327	37,922	104.4
営業利益	4,319	4,942	114.4
営業外収益	152	261	171.0
営業外費用	189	166	88.1
経常利益	4,283	5,037	117.6
特別利益	-	138	-
特別損失	1,224	1,326	108.3
税金等調整前当期純利益	3,058	3,849	125.8
法人税、住民税及び事業税	2,018	2,672	132.4
法人税等調整額	△234	△227	97.0
当期純利益	1,274	1,403	110.2

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

	(単位：百万円)		
	2009年3月期 (2008年4月1日から 2009年3月31日まで)	2010年3月期 (2009年4月1日から 2010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	1,286	7,933	6,647
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,373	△1,992	2,381
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,434	△5,202	△8,636
現金及び現金同等物の期末残高	3,322	4,061	739

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益の増加、たな卸資産の減少等により、7,933百万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

新規出店および改装等に伴う有形固定資産の取得や差入保証金の増加等により、1,992百万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

長期借入金の借入れによる収入があったものの、短期借入金の純減少額、長期借入金の返済による支出、配当金の支払額等があったこと等により、5,202百万円のキャッシュアウトとなりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は4,061百万円となりました。

(※2) 当社グループは、連結子会社の株式会社ペレニアルユニテッドアローズ（以下、ペレニアル）を解散することを決議しました。ペレニアルは、既存のマーケットでは飽き足らない、こだわりのある大人の女性に向けたブランド「フランクウィーンセンス」を、主に百貨店や路面店等に店舗運営してまいりましたが、主軸となる百貨店を含む市場環境が安定しない中、事業を継続することは困難と判断しました。既存7店舗については、2010年の秋を目処に順次閉店予定です。

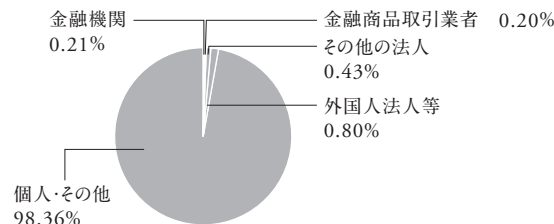
株式データ (2010年3月31日現在)

株主総数	14,938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

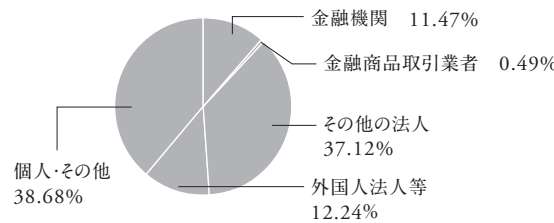
大株主

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 (%)
株式会社エービーシー・マート	10,400,200	24.29
重松理	4,113,600	9.61
栗野宏文	2,251,100	5.25
株式会社エー・ディー・エス	2,168,100	5.06
岩城哲哉	2,128,400	4.97
三菱商事株式会社	1,627,700	3.80
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,281,400	2.99
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,188,000	2.77
ジュニパー (常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行)	1,020,400	2.38
水野谷弘一	1,000,000	2.33

●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、591,970株を自己株式として保有しております。

会社概要 (2010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	2,617名(アルバイト 201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 (2010年6月25日現在)

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

展開ブランド一覧 (2010年3月31日現在153店舗)

ユナイテッドアローズ	13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	20店舗
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
ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング	36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	7店舗
オデット エオディール ユナイテッドアローズ	17店舗
ドゥロワー	5店舗
キャス・キッドソン	5店舗
時らざ	1店舗

ユナイテッドアローズ アウトレット 15店舗

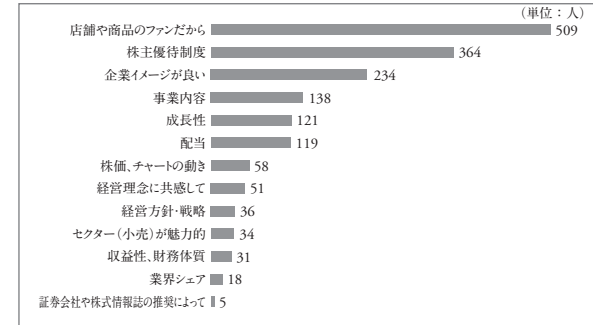
連結子会社

- (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

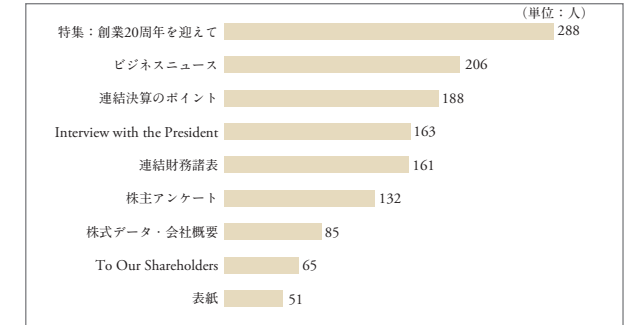
株主アンケート結果のご報告

東矢通信第20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20巻のどの記事に興味を持たれましたか？(複数回答可)



株主の皆様からいただいたご意見・ご提言のうちの一部をご紹介します。

- どの店舗に行っても経営方針である「接客の良さ」が販売員にまで浸透していると感じます。
- 本業に真剣に取り組み、質の高い商品を提供していただければと思います。
- 魅力あるブランド商品開発による収益向上を期待しております。またファンへのサービス拡充もお願いいたします。
- 社員教育を徹底し店員の接客レベルを上げることが売上アップにつながり、株価の上昇につながると思います。頑張ってください。

株主総会の決議内容に関するご案内

第21回定時株主総会の決議内容は、当社IR情報サイト「株主総会・公告」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/koukoku.html>

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日	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)
期末配当金 受領株主確定日	3月31日	公告方法	電子公告
(第2四半期末配当を行う場合)	9月30日	※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。	
定時株主総会	6月		
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社		

<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、各株主様が口座を開設されている証券会社等にて、また、配当金や当社からお送りする各種株式事務書類未受領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。



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印刷しております。