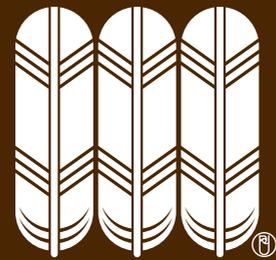




UNITED ARROWS

2001.4.1 ~ 2001.9.30

第13期 中間事業報告書



東矢通信 第四卷

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、益々
ご清栄のこととお慶び申し上げます。
ここに第13期中間期の営業の概要に
ついてご報告いたします。
おかげさまでユナイテッドアローズ
は、景気の低迷下であって今中間期
において当初目標を大きく上回る増収・
増益を達成することができました。な
かなか結果に結びつかなかったとい
え、昨年度の業績低迷期において、い
ろいろと試行錯誤を繰り返し、改善に
向けての努力を怠らなかつたことが、
具体的な成果として実を結びつけ始め

To Our Shareholders

たと考えております。

今期は「再成長への正念場」及び
「しっかり足場を固める期」と位置付
けておりましたが、現在では「再成長
へ、上々のスタートを切ることができ
た」という感触を掴んでおります。

しかし、景気の先行きは不透明感を
残したままであり、個人消費も依然と
して低調に推移し、衣料品等小売業界
を取り巻く環境は引き続き厳しい状況
にあることは間違いありません。

このような状況の中、ユナイテッド
アローズは企業としての「基礎体力」
を更に強化してまいります。

長期的に安定成長拡大を目指すため
の新組織体制への移行をはじめ、商品
部門の構造改革の実施、更には、新規

事業開発のフレームを完成させ、新し
い価値創造のための「仮説・検証サイ
クル」の確立を図り、他の追随を許さ
ないビジネスモデルを構築してまいり
ます。

まだまだ、ユナイテッドアローズの
目指す高い目標・VISIONには到底た
どり着かない道半ばの状況です。

もう一度足元を見極め「全社的な商
売マインドの醸成」を行ってまいりま
す。

株主の皆様におかれましては今後と
も、変わらぬご支援賜りますようよろ
しくお願い申し上げます。

代表取締役社長 重松 理



➤ 業績回復で、次なる成長シナリオへ

前年上期にマーケットの動向にナーバスになり過ぎて、当社のカジュアルの主体となっているベーシック商品の投入を絞りました。これが既存店舗の売上低落を招き厳しい業況に直面してしまいました。結果的に株主の皆様の当社への信頼を裏切った形となり深く反省しています。

前年下期に商品政策の見直しを行うとともに、販売機会の逸失防止策としてベーシック商品の調達など商品の仕入管理方針を一部変更し、お客様のウォンツに応える体制強化を図るなど改善策を打ち出しました。その効果が前期後半から徐々に現れ、今中間期における春夏シーズンにおいては販売が好調に推移しました。こうした施策が好業績に結びつき、この9月の秋冬シーズンも好調が持続しており、来期に向けた新規出店

計画など成長のシナリオづくりに自信を持って臨める状態になりました。

生活の基本要素である衣・食・住のうち衣料は、人口動態、消費の低迷などから市場規模は伸び悩みの傾向にあります。その中で、例えばメンズスーツでも求めやすい価格で提供する業態と、当社のようにファッションへの提案とクオリティを重視する業態への二極化が顕著になってきています。カジュアル分野においても同様の現象が起きており、この度の業績回復への諸施策を通して、私たちが創業以来10年間続けてきた商品政策が間違っていなかったと改めて感じています。当社のショッピングブランドへのお客様の信頼を維持し続けることがユナイテッドアローズの成長の基本になると確信しております。

➤ グリーンレーベル リラッキング (GLR) の新規出店とウイメンズの商品開発を加速

ユナイテッドアローズは、第一段階の目標として、「衣料品等小売マーケットにおける売上シェア1%の獲得」を掲げています。

その実現手段として当社は多事業軸による目標達成を経営の基本政策の一つとしています。基幹業態である「UA」業態は全国24店舗を目標としており、今期の広島店のオープン

で店舗展開は完成に近づきました。次の事業戦略として、来春からは1999年に立ち上げました「GLR」業態(現在5店舗)の新規出店を積極的に推進していきます。

「FINE FAMILY & FINE COUPLE がオシャレに暮らすお手伝い」と新たなコンセプトとし、ファッションに関心の高いヤング層、ニューファミリー層を対象に当社ならではのファッション性とクオリティの高いオリジナル商品の提供を商品基本政策とする「GLR」業態は、これまでの実績を検証したところファッションへのエネルギーが旺盛な大都市圏の市街地立地が好業績につながるということがわかりました。新宿店の年商7億円の実績からみて、この立地条件での年商4億円を超える事業モデルが確立でき、新宿、渋谷、銀座など大商圏であれば複数出店も可能と考えています。そこで「GLR」業態の新規出店の第一段階は、東京、大阪、名古屋などを中心に5年間で24店舗の出店を計画しています。

一方で、企業としての高いストアロイヤルティを維持続けるユナイテッドアローズの姿勢をアピールす



る施策の一環として、シルバークセサリーと皮革製品の「ロック世代のエルメス」と言われている「CHROME HEARTS」、先駆性商品を中心構成とした「District UNITED ARROWS」(District)、インポート等バイイング商品を中心としたウイメンズ専門店「Changes UNITED ARROWS」(Changes)における独自の商品提案にも力を入れてまいります。

成長へのもう一つのポイントはウイメンズ商品の開発と販売の強化です。当社では前期に初のウイメンズ専門店として前述の「Changes」と「ANOTHER EDITION」の2店舗をオープンしました。今中間期は京都に「ANOTHER EDITION」2号店をオープンしています。

こうした専門店展開は当社のウイメンズ強化へのコミットメントと位置付けています。

現状、当社におけるウイメンズの売上比率は40%前後ですが、仕事を持つ活動的な女性を主要ターゲットにウイメンズの商品開発を積極的に進めており、「GLR」業態の拡大に併せて売上比率で50%まで上げたいと考えています。

➤ 安定した収益力を基盤とする企業成長を目指して

「束矢通信」の前号でも紹介しまし

たが、当社は21世紀を迎え企業理念を刷新しました。これは、「UA」業態の拡大にあたって掲げてきた“「進化する老舗」の創造”という理念が、事業軸が増えたことで現在の全業態にそぐわなくなってきた、新しい社員の人たちには企業理念としてわかりにくくなっていました。そこで、日本の新しいライフスタイルの規範になるような価値観の創造ということで「MAKE YOUR REAL STYLE」に改めました。「お客様がワクワクするような商品の提供」、「ショッピングを愉しんでいただけの店づくり」に向け社員の意識統一を図ること、その結果としてアクティブでチャレンジングな姿勢が強まることを狙いにしています。

その具体的施策の一つとして下期に向けて組織変更を行いました。人材の有効活用を図るとともに、事業開発部を設置して多事業軸展開を積極的に推進する体制を整えました。

また、今年6月に東京都渋谷区神宮前の旧本社ビルの売却を決定しました。これは近年の不動産の動向、金融情勢などを熟慮し、資産の効率的



運用を図る施策の一つです。これによる売却資金は、来期からの新規出店投資に投入する予定にしており、積極経営の一環と考えています。

米国や欧州における景気後退から世界同時不況が懸念されるなど日本経済は依然として厳しい状況にあります。しかしながら、当社にはパブル経済崩壊後の10年間成長を持続さ

せてきた中で蓄積してきた経営ノウハウと、お客様の期待に応える商品を提供するプロフェッショナルとしての経験があります。事業軸を増やしながら、それぞれの事業で適正利益を確保し、安定した収益を維持し

ながら成長を図ることが、株主の皆様ごの期待にお応えすることであり、株価はその指標の一つであると思っています。

Business News

UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ（UA）業態におきましては、第1四半期、既存店ベースで前年度比115.5%、第2四半期129.3%、この結果、中間期において122.1%という大幅な伸びとなり、本格的な回復の兆しを見せております。

出店面に関しては、業態として20店



ユナイテッドアローズ 広島店

舗目となる「広島店」をオープン。

“広島を歴史を振り返り、本物のヒューマンな暮らしがある所にこそ、本物のスタイルが育つのである”、というメッセージを広島の街から得て、「REAL LIFE. REAL STYLE」という店舗テーマのもとに出店いたしました。

更には、UAラボ（実験店舗）の「ANOTHER EDITION」（アナザーエディション）第2号店として「アナザーエディション 京都店」を出店し、「ANOTHER EDITION」の多店舗化を視野に入れたテストマーケティングを引き続き実施してまいりました。

また、サッカーJリーグで常に首位争いを演じるジュビロ磐田のオフィシ



アナザーエディション 京都店

ヤルスポンサーとなり、ジュビロ磐田スタッフ全員が公式行事やアウェーの試合時に着用するスーツを提供いたしました。



UNITED ARROWS

GREEN LABEL RELAXING

グリーンレーベルリラクシング（GLR）業態におきましては、第1四半期、既存店ベースで前年度比181.5%、第2四半期171.1%、この結果、中間期において175.7%となり、業態化から1年半が経過し、認知度の高まりとともに雑誌媒体への商品露出を積極化したことを背景として、客数も飛躍的な伸びを見せ、極めて順調に推移しております。

出店面に関しては、「町田店」を増床いたしました。ステーションリーから玩具・服飾雑貨・家具まで取り揃えたお店としてリニューアルオープンいたしました。

また、自主企画商品レーベル「GLR GOODS」を6月度に発表。



「リラックスしたライフスタイルに欠かせないモノ、これがあったら満足というモノを中心に“COLOUR YOUR LIFE”（暮らしを彩る）というコンセプトにて展開を始め、商品力の強化も引き続き実施してまいりました。



CHROME HEARTS

クロムハーツ（CH）業態は、第1四半期、既存店ベースで前年度比115.2%、第2四半期113.9%、この結果、中間期においては同114.5%と推移し、業態化以来、一貫して安定的な成長を続けております。

業態全体としての認知度の向上につれて、購買層にも広がりを見せており、



特に女性のお客様から好評を得ております。

出店面に関しては、「CH」業態が“極めて店舗全体の世界観を重要視する業態”であり、また、本年度1月に「CHROME HEARTS OSAKA」を出店し、同業態の出店施策が2年に1店舗程度であることから、今期は出店準備期間と位置付け、「UA」業態でのクロムハーツ商品販売の徹底強化を図っております。

「CH」業態は、トータルなビッグブランドとしての確立を目指しており、米国クロムハーツ社と協力しながら、将来的にはスーツ等のファブリック製品の開発にも着手していきたいと考えております。



クロムハーツ(ユナイテッドアローズ広島店)



成長著しい「グリーンレーベル リラクシング (GLR)」業態についてご紹介いたします。



業態コンセプト

FINE FAMILY & FINE COUPLE がオシャレに暮らすお手伝い

「GLR」業態は、もともと「体型の変化や結婚、育児などによる可処分所得の減少でユナイテッドアローズ (UA) 業態ではカバーできなくなった、言わば“UA卒業生”」を対象に開発されました。

しかし、その後の既存5店舗での仮説・検証の結果、同業態は“UA卒業生”にとどまらない「幅広い市場性がある」との判断に至り、従来の業態コンセプトを見直しました。

GLRでは、幅広い年齢層 (独身であったり、結婚していたり、子供がいたり) のお客様を対象としておりますが、それぞれに言えることは、

「それぞれのライフスタイルを大切にし、
「衣料品にかかる予算に制限」はあるが、
「しかし、クオリティやデザインにもこだわりを持ち、オシャレでありたい」

とされているということです。

このようなお客様の望んでいる気の利いた、割安感のあるものを提供することこそが、「GLR」業態の使命であると考え、それを表現したのが、上記コンセプトであります。

この「FINE FAMILY & FINE COUPLE がオシャレに暮らすお手伝い」とは、洗練され、上品で、快適なライフスタイルを志向する家族・カップルをイメージしております。

この新しいコンセプトのもと、GLR各店舗では「親切・丁寧・フレンドリーな販売員」を通じて、「高いファッションセンスかつマーケットにあった適正価格帯の商品」を、「気軽に入りやすく・見やすく・買いやすいお店」をモットーに、お客様に心地よい満足感を提供しております。

今後の出店計画について

UAラボでの約1年間のテストマーケティングを経て、1999年9月に業態化

2001年9月末現在で首都圏を中心に5店舗展開 (右頁参照)

出店再開後1~2期は半期で2店舗軌道に乗った時点で半期で3店舗

24店舗出店の成功を見極めた上で最終的には80店舗程度まで展開



「GLR」業態は、UAラボでの約1年間のテストマーケティングを経て、1999年11月9日に業態化され、2001年9月末日現在、首都圏を中心に5店舗展開 (右頁参照) しております。

昨年7月度に業態として5店舗目を開店して以降、業態コンセプト見直しのため出店を一時休止しておりましたが、業態コンセプトを見直し後の業績が急伸しフォーマットが確立したとの判断より、来春にも出店を再開いたします。出店地域は、首都圏に複数店舗、また、関西圏にも初めて進出する予定です。

出店再開後1~2期は、半期に2店舗程度の出店を予定しておりますが、軌道に乗った時点で、半期で3店舗程度の出店を計画しております。

尚、「GLR」業態においては、市場興行きが「UA」業態よりも高いと想定されることから、24店舗出店の成功を見極めた上で、最終的には80店舗程度までの展開を基本方針としております。

商品について

今秋より「GLR」業態において“オールハンドメイドスーツ”販売を始めました。

オールハンドメイドスーツは中国生産。

本当に着やすいスーツを作るためにユナイテッドアローズに蓄積されたノウハウと、中国の職人さんの「手仕事の確かさ」と「技術レベルの高さ」が融合し、マシンメイドでは味わえない「動きやすさ」や「着やすさフィット感」を醸し出しております。

GLRスーツのこだわり

商品部 沼田 真親

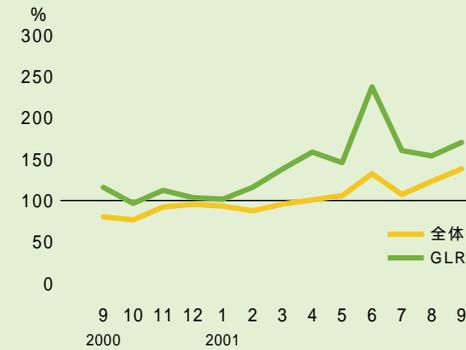


「このスーツはハンドメイドならではの立体感、着心地の良さ、動きやすさが得られ、他社の同価格帯のスーツにはない圧倒的な高級感があります。それは、一つ一つの職人の方々の丁寧な仕事の積み重ねの結果で、服の本質的な部分が優れている証拠です。

個々のディテールにおいてはボタンホールやステッチなど手作業ならではの味をお客様に分かりやすいように表現しています。使用素材もスーパー100'Sを中心とした高級素材を使用しています。

今後色も、柄のバリエーションを増やしていきますのでご期待ください。」

既存店売上高対前年比推移



1999年9月の業態化から2年以上が経過いたしました。

1期目に関しましては、出店一時経費等の負担もあり、利益を出すことはできませんでしたが、前期 (2001年3月期) におきましては、業態として経常利益ベースで黒字転換を果たすことができ、更に今期 (2002年3月期) に入ってから順調に売上を伸ばしております。

店舗データ

新宿店	〒160-0022 東京都新宿区新宿3-38-2 ルミネ新宿2 2F Tel 03-3345-9655 / Fax 03-3345-9656
町田店	〒194-0013 東京都町田市原町田6-1-11 ルミネ町田 3F Tel 042-739-3333 / Fax 042-739-3334
港北店	〒224-0003 神奈川県横浜市都筑区中川中央1-31-1 モザイクモール港北 1F Tel 045-914-2929 / Fax 045-914-2930
イクスピアリ店	〒274-8529 千葉県浦安市舞浜1-4 イクスピアリ内 Tel 047-305-5845 / Fax 047-305-5849
船橋店	〒273-0012 千葉県船橋市浜町2-1-1 TOKYO-BAY ららぽーと3・1F Tel 047-495-2077 / Fax 047-495-2080

ファッションとは 時代を映す鏡である'

クリエイティブディレクター 栗野 宏文

ファッションとは「時代を映す鏡である」と思う。私に限らず、そう定義付けている人は多い。いやむしろ、そうでなければならない、とさえ思う。ファッション商品が選択眼の肥えた消費者にもリアリティーをもって受け止めてもらえるためにも、そこに様々な時代感覚の存在、表出が要請されてくる。現代とはそういう時代だ。

2002年春夏に向けた欧米のコレクションの情報を、分析するにあたって今回ほど、その「時代感覚」の重要性を意識させられたことはない。

いうまでもなく2001年9月11日以降、世界はあらゆる事象に対して、その観点をさえざるを得なくなったからである。

ファッション業界も例外ではない。それが2002年春夏のNYコレクション会期中であり、その後ロンドン、ミラノ、パリと盛り上がり行かずであった、というパターンを良く知っている者にとっては特に。

5,000人の人がテロで亡くなり、それに対して報復の「戦争」が宣言されてしまった時、ファッションに一体何を期待できるのか？ 各ファッション・デザイナーは概ねこのサブジェクトを真摯に受け止めたようだ（その敏感な感受性こそが彼等の本質であるべきだ）。

歴史における偶然の一致と言うべきか否か、今回の事件の余波があってもなくても、来春に向けたコレクション発トレンドは、これまでのイケイケムードからもう少しトーンを下げたものになりつつあったようだが、事件はその気分を加速させる結果となった。

2001年は80年代へのレヴューがあちらこちらで行われ、結果的にはエイティーズが持っていたヴァニティーなもの、虚勢や見栄、大袈裟さ、どぎつさ、悪ふざけといったアグリーなものたちの棺桶の蓋までも開けしまったようで、それを単純に「強さ」や「マテリアルガール（マドンナのヒット曲と掛けてある）」というキイ・ワードに置き換え、持ち上げようとしていたファッション界に対し、私は正直言って気持ち良くはなかった。

それは私に限ったことではなかったようで、そうした水面下での拒否反応等に対し、デザイナーやクリエイター達は「アンチ・マテリアルなボヘミアン達」というヴィジョンを来期に向けて打出してきたのだ。しかもそこへ降って沸いた暴力の応酬の嵐。キイ・ワードは更に「平和を求めるフラワー・チルドレン」へとシフトして行きつつある。

この路線変更、時代対応性はファッション界のポジティブな特質として評価されて良いだろう。我々はこうした時代の気分に対応できるデザイナー達に注目して行くべきだろうし、彼らの発信するメッセージ、それがファッションのカタチに落とし込まれたものをウォッチングしていきたい。

そこに見えるのはナチュラル、リラックス、といったキイ・ワード、ホワイト、ベージュ、ブルーといった軽い色目、ウイメンズではフリルやラッフルといったロマンティックなディテール、素材的にはコットン、リネン、デニム等の天然素材である。総合的には「ハッピー」な気分が重要視される。

辛い時代になってしまったが、それでもファッションの夢、可能性を信じていくこと、お客様ともそれを共有するために、我々はきちんと時代を見詰め続けていきたい。



UNITED ARROWS

営業の概況

1. 当中間期の概況

当中間期におけるわが国経済は、米国をはじめとする海外経済の減速、情報技術（IT）関連分野における需要の急速な減退等を背景として、設備投資や個人消費の回復力は弱く、景気後退局面はより一層深まりつつありました。

当社が属する衣料品等小売業界においては、恒常化しつつある個人消費の低迷に加え、昨年来の価格競争が激化の様相を極め、それに伴い企業間の格差がますます拡大し、経営不振の企業は淘汰・再編を余儀なくされるという大変厳しい状況で推移いたしました。

このような状況のもと、当社におきましては、「お客様が欲しいものが、欲しい時に必ず揃っている品揃え」「お客様がワクワクする品揃え」「お客様ニーズを満たすスピーディーで適確な店舗運営」「お客様ニーズを喚起し、店舗と商品が最も輝く販売促進活動」の実現に注力し、競合他社との差別化を推進してまいりました。

出店面に関しては、「ユナイテッドアローズ」業態においては、業態として20店舗となる広島店（広島市中区：平成13年9月開店）を新規出店いたしました。

「グリーンレーベルリラクシング」業態においては、グリーンレーベルリラクシング町田店を増床し、ステーションナリーから玩具・服飾雑貨・家具まで取り揃えたお店としてオープンいたしました。

更には、UAラボ（実験店舗）の「ANOTHER EDITION」（アナザーエディション）第2号店として「ANOTHER EDITION 京都店」（京都市下京区：平成13年9月開店）を出店し、「ANOTHER EDITION」の多店舗化を視野に入れたテストマーケティングを引き続き実施してまいりました。

営業面に関しては、「商品政策の見直し」及び「商品投入オペレーション」を変更し、店頭在庫を厚くして欠品を防いだことが奏効し、競合他店へ流出していた浮動客層を呼び戻すことができました。また、秋物の立ち上がり時期においても数年ぶりの低温であったことを背景として、客数は大幅に増加し、それに伴い売上高も期初計画比・前年度比を大幅に上回る形で推移いたしました。

以上の結果、売上高は11,430百万円（前年同期比

35%増）経常利益は1,385百万円（前年同期比216.9%増）当期純利益は975百万円（前年同期比464.2%増）となりました。

尚、本年度6月に資産の効率的運用を図る施策の一つとして、東京都渋谷区神宮前三丁目の旧本社ビルの売却を決定し、その売却益を特別利益に計上しております。

利益配分に関しては、中間期で1株当たり5円、通期で16円の配当とする予定であります。

2. 通期の見通し

今後の経済環境につきましては、個人消費や雇用・所得環境に改善が見られず、依然として景気の先行きは不透明感を残したままであり、本格的な景気回復にはまだ時間を要するものと思われれます。

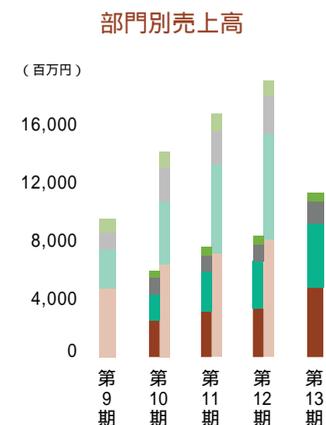
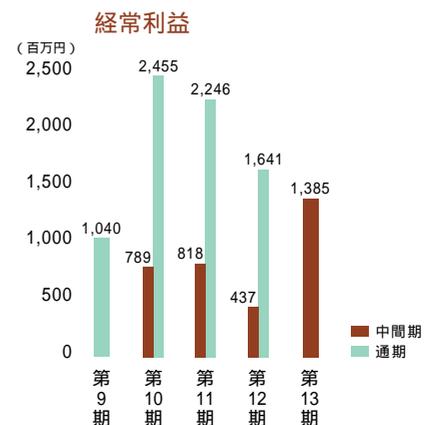
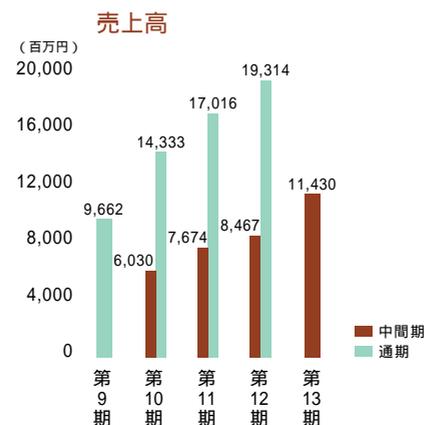
当社が属する衣料品等小売業界においても、このような経済環境が消費マインドに悪影響を及ぼし、厳しい状況が続くものと予想されます。

このような環境のもと、当社におきましては、引き続き「商品開発力の強化」及び「お客様満足の極大化」の実現をより一層推進させ、競合他社との差別化を図ってまいります。

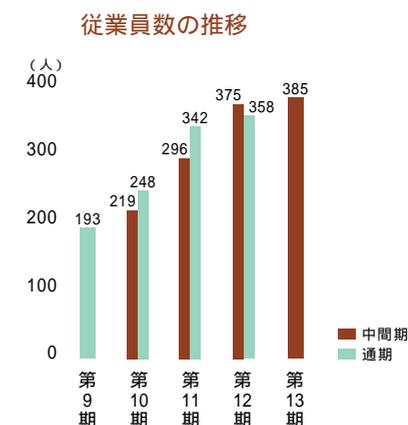
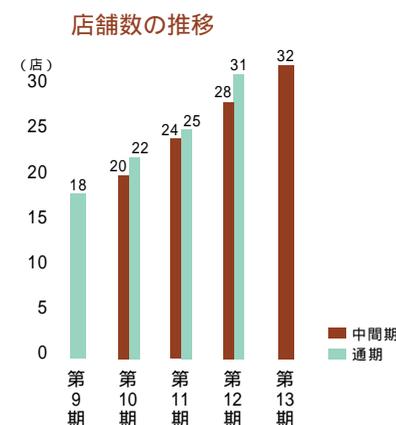
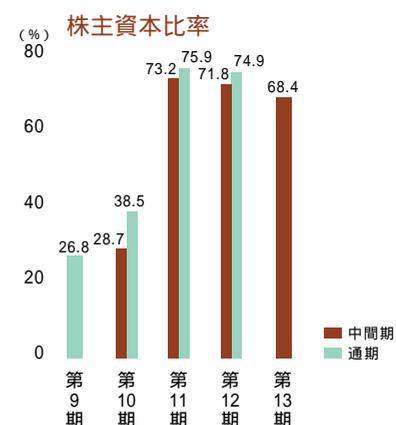
また、企業としての経営基盤を強化することを目的として、長期的な安定成長拡大を目指すための移行を新体制へ継続的に検討してまいります。その一環として、平成13年10月1日付にて、管理部門を統括管理し、業務の合理化を推進するために「管理本部」を設置し、更には、新規事業の開発専門セクションとして、新規のUAラボ（実験店舗）の開発を促進するために「事業開発部」を設置しております。

出店面に関しては、5店舗目の出店以降休止してありました「グリーンレーベルリラクシング」業態の出店を来春より再開いたします。これは、業態コンセプトの見直し後業績が急伸し、フォーマットが確立したとの判断によるものであります。出店地域は、首都圏に複数店舗、また、関西圏にも初めて進出する予定です。

通期の業績見通しにつきましては、売上高24,902百万円（前期比28.9%増）経常利益3,123百万円（前期比90.3%増）当期純利益1,895百万円（前期比115.5%増）を見込んでおります。



	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
中間期メンズ	-	2,540	3,196	3,374	4,831
中間期ウイメンズ	-	1,852	2,805	3,340	4,535
中間期シルバー&レザー	-	1,117	1,064	1,141	1,468
中間期その他	-	519	608	611	595
通期メンズ	4,773	6,431	7,237	8,231	-
通期ウイメンズ	2,712	4,440	6,207	7,344	-
通期シルバー&レザー	1,160	2,335	2,272	2,593	-
通期その他	1,015	1,125	1,299	1,145	-





(単位：千円)

期別 科目	前中間期 (2000年9月30日現在)	当中間期 (2001年9月30日現在)	前事業年度 (2001年3月31日現在)	期別 科目	前中間期 (2000年9月30日現在)	当中間期 (2001年9月30日現在)	前事業年度 (2001年3月31日現在)
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産				流動負債			
現金及び預金	298,512	785,205	544,611	買掛金	2,156,248	3,168,635	2,035,649
売掛金	212,443	127,713	89,300	未払金	808,612	824,193	684,383
有価証券	600,000	1,400,000	600,000	未払法人税等	216,285	870,211	291,634
たな卸資産	3,771,675	5,246,826	3,165,258	賞与引当金	185,577	367,106	204,197
未収入金	1,282,450	1,956,230	1,725,505	その他	469,046	214,013	374,158
その他	500,804	475,169	296,667	流動負債合計	3,835,769	5,444,160	3,590,022
貸倒引当金	6,170			固定負債			
流動資産合計	6,659,716	9,991,145	6,421,343	退職給付引当金	132,312		
固定資産				役員退職慰労引当金	117,715	129,275	123,730
有形固定資産				長期未払金	55,834		36,128
建物	3,015,791	2,636,622	3,067,712	長期預り保証金	10,760	55,926	34,540
土地	1,454,684	1,082,072	1,454,684	長期前受収益	12,972		
その他	325,369	355,904	412,252	固定負債合計	329,594	185,201	194,398
有形固定資産合計	4,795,844	4,074,599	4,934,649	負債合計	4,165,363	5,629,362	3,784,420
無形固定資産	661,809	575,971	627,199	(資本の部)			
投資その他の資産				資本金	3,030,000	3,030,000	3,030,000
長期差入保証金	2,212,175	2,694,797	2,608,306	資本準備金	4,095,600	4,095,600	4,095,600
その他	458,565	537,303	533,140	利益準備金	17,917	31,035	23,880
貸倒引当金	450	71,100	71,100	その他の剰余金			
投資その他の資産合計	2,670,290	3,161,001	3,070,347	中間(当期)未処分利益	3,478,780	5,016,721	4,119,638
固定資産合計	8,127,945	7,811,572	8,632,196	その他の剰余金合計	3,478,780	5,016,721	4,119,638
資産合計	14,787,661	17,802,718	15,053,539	資本合計	10,622,298	12,173,356	11,269,118
				負債及び資本合計	14,787,661	17,802,718	15,053,539

POINT.1

「設備投資」

当中間期の設備投資の総額は、185百万円であり、主な内容はユナイテッドアローズ広島店及びアナザーエディション京都店の出店によるものであります。

POINT.2

「固定資産の減価償却累計額」

当中間期末の有形固定資産の減価償却累計額は944百万円です。



(単位：千円)

期別 科目	前中間期 (2000年4月1日から 2000年9月30日まで)	当中間期 (2001年4月1日から 2001年9月30日まで)	前事業年度 (2000年4月1日から 2001年3月31日まで)
(経常損益の部)			
(営業損益の部)			
売上高	8,467,755	11,430,792	19,314,895
売上原価	3,894,392	5,309,001	9,125,293
売上総利益	4,573,363	6,121,791	10,189,601
販売費及び一般管理費	4,151,104	4,768,631	8,557,793
営業利益	422,259	1,353,160	1,631,808
(営業外損益の部)			
営業外収益	49,986	82,655	99,029
営業外費用	35,145	50,669	88,892
経常利益	437,100	1,385,145	1,641,945
(特別損益の部)			
特別利益	1,780	371,616	143,246
特別損失	123,260	79,846	241,698
税引前中間(当期)純利益	315,619	1,676,916	1,543,493
法人税、住民税及び事業税	195,398	854,276	724,436
法人税等調整額	52,717	153,147	60,327
中間(当期)純利益	172,938	975,787	879,384
前期繰越利益	3,305,841	4,040,933	3,305,841
中間配当額			59,625
中間配当に伴う利益準備金積立額			5,962
中間(当期)未処分利益	3,478,780	5,016,721	4,119,638

POINT.1

「1株当たり中間(当期)純利益」
当中間期末における1株当たり中間純利益は、81円82銭であります。尚、通期の1株当たり当期純利益は、158円95銭を予定しております。

POINT.2

「特別利益」
旧本社ビルの売却益323百万円を特別利益に計上しております。

POINT.3

「中間配当金」
当中間期においては、1株当たり5円の株主配当を実施いたします。尚、期末配当金は11円を予定しており、年間配当金は合計16円となります。

(単位：千円)

期別	前中間期	当中間期	前事業年度	期別	前中間期	当中間期	前事業年度
科目	(2000年4月1日から 2000年9月30日まで)	(2001年4月1日から 2001年9月30日まで)	(2000年4月1日から 2001年3月31日まで)	科目	(2000年4月1日から 2000年9月30日まで)	(2001年4月1日から 2001年9月30日まで)	(2000年4月1日から 2001年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー				投資活動によるキャッシュ・フロー			
税引前中間(当期)純利益	315,619	1,676,916	1,543,493	定期預金預入による支出	131,000	157,000	213,009
減価償却費	156,957	184,993	349,822	定期預金払戻による収入	459,000	142,000	399,000
無形固定資産償却額	54,413	64,473	113,083	有形固定資産の売却による収入		1,118,210	13
長期前払費用償却額	7,857	16,614	21,837	有形固定資産の取得による支出	605,081	104,830	1,088,856
投資有価証券評価損		38,513		投資有価証券の取得による支出			49,412
賞与引当金の増加額(減少額)	28,595	162,908	9,975	従業員長期貸付金の増加	216	319	316
退職給付引当金の増加額	132,312			長期差入保証金の増加	169,747	86,491	565,879
役員退職慰労引当金の増加額	5,926	5,545	11,941	その他投資取得による支出	211,224	45,444	386,350
貸倒引当金の増加額(減少額)	1,780		62,700	投資活動によるキャッシュ・フロー	658,269	866,125	1,904,811
受取利息及び受取配当金	11,652	10,980	14,973	財務活動によるキャッシュ・フロー			
支払利息	343	29	2,110	配当金の支払額	119,250	71,550	178,875
有形固定資産除却損	6,534	41,332	33,716	財務活動によるキャッシュ・フロー	119,250	71,550	178,875
有形固定資産売却損			380	現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-	-
有形固定資産売却益		323,832		現金及び現金同等物の増加額(減少額)	450,523	1,025,594	346,434
売上債権の増加額	151,873	340,117	410,635	現金及び現金同等物の期首残高	1,218,035	871,601	1,218,035
たな卸資産の減少額(増加額)	526,956	2,081,567	79,460	現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	767,512	1,897,196	871,601
仕入債務の増加額	602,055	1,132,986	481,455				
その他流動資産の減少額(増加額)	11,402	18,879	67,811				
その他固定資産の減少額		672					
その他流動負債の増加額(減少額)	30,484	39,099	254,682				
その他固定負債の減少額	19,706	14,742	5,552				
小計	583,344	495,767	2,445,736				
利息及び配当金の受取額	11,652	10,980	14,973				
利息の支払額	343	29	2,110				
法人税等の支払額	267,657	275,699	721,347				
営業活動によるキャッシュ・フロー	326,995	231,019	1,737,251				

会社が発行する株式の総数 47,700,000株
発行済株式の総数 11,925,000株
株主数 1,160名
大株主

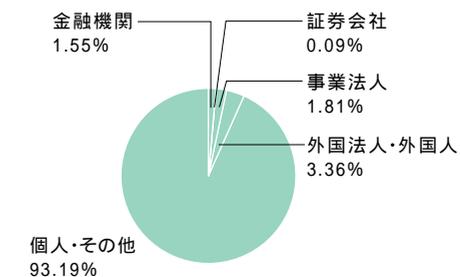
株主名	持株数	持株比率
	株	%
株式会社ワールド	2,678,500	22.46
畑崎 廣敏	2,003,500	16.80
重松 理	1,150,500	9.64
岩城 哲哉	573,000	4.80
水野谷 弘一	573,000	4.80
栗野 宏文	573,000	4.80
杉岡 勝人	573,000	4.80
東洋信託銀行株式会社信託勘定A口	546,100	4.57
日本トラスティサービス 信託銀行株式会社 信託口 バンクオブニューヨークヨーロッパ リミテッドルクセンブルグ131800	542,400	4.54
	315,700	2.64

株主メモ

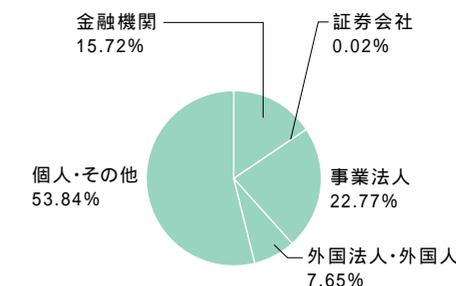
決算期 3月31日(年1回)
利益配当金 3月31日
受領株主確定日 中間配当を行う場合は、9月30日
定時株主総会 6月下旬
名義書換代理人 三菱信託銀行株式会社
同事務取扱場所 東京都千代田区永田町二丁目11番1号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
(連絡先) 〒171-8508 東京都豊島区西池袋一丁目7番7号
三菱信託銀行株式会社 証券代行部
電話 03-5391-1900(代表)
同取次所 三菱信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載新聞 日本経済新聞

単元株制度採用のお知らせ
「商法等の一部を改正する等の法律」(平成13年法律第79号)が、平成13年10月1日に施行されたことにより、商法附則で定められていた単元株制度が廃止され、新たに単元株制度が創設されました。これに伴い、当社は平成13年10月1日をもって「単元株制度採用会社」から「単元株制度採用会社」となりました。尚、本件に關しまして、株主様におかれましては一切のお手続きが不要であり、また単元未滿株式の買取は従来同様にご利用頂けます。

所有者別分布状況



所有株式数別分布状況

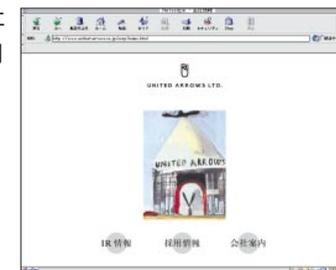
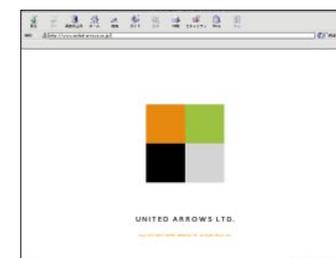


商号	株式会社ユニテッドアローズ UNITED ARROWS LTD.
本社所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目31番12号
設立	1989年10月2日
資本金	30億30百万円
代表者	重松理(しげまつ おさむ)
従業員数	385名
事業内容	紳士服・婦人服及び雑貨等の企画・販売
主要取引銀行	1.三和銀行 2.三井住友銀行 3.東京三菱銀行

代表取締役社長	重松理
専務取締役	岩城哲哉
常務取締役	水野谷弘一
常務取締役	栗野宏文
取締役	杉岡勝人
取締役	高梨宏史
取締役	畑崎廣敏
常勤監査役	楠利文
監査役	北川貞昭
監査役	大沼淳
監査役	田中博久

URL

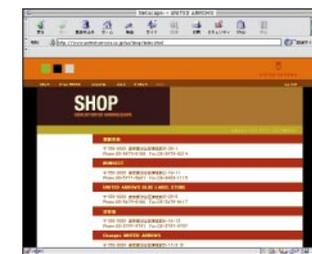
ユニテッドアローズのホームページでは、商品紹介、会社案内など様々な情報を発信しております。IRページでは、月次売上概況をはじめ、各種財務データを開示しております。



ユニテッドアローズ ホームページ アドレス

<http://www.united-arrows.co.jp/>

本誌内容に関することは、当社IR部にお問い合わせ下さい。
tel.03-3479-9335



New

新店情報

今中間期に新たに2店舗をオープンしました。

ユニテッドアローズ 広島店
〒730-0034 広島県広島市中区新天地2-1 広島パルコ新館 B1F・1F
tel.082-542-2401 fax.082-542-2406

アナザーエディション 京都店
〒600-8031 京都府京都市下京区寺町通四条下ル貞安前之町605 藤井大丸3F
tel.075-254-5881 fax.075-254-5887

全店舗の所在地はホームページにてご案内しております。