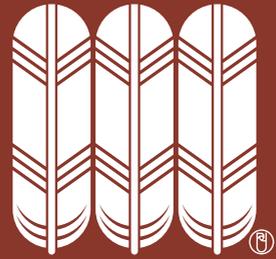




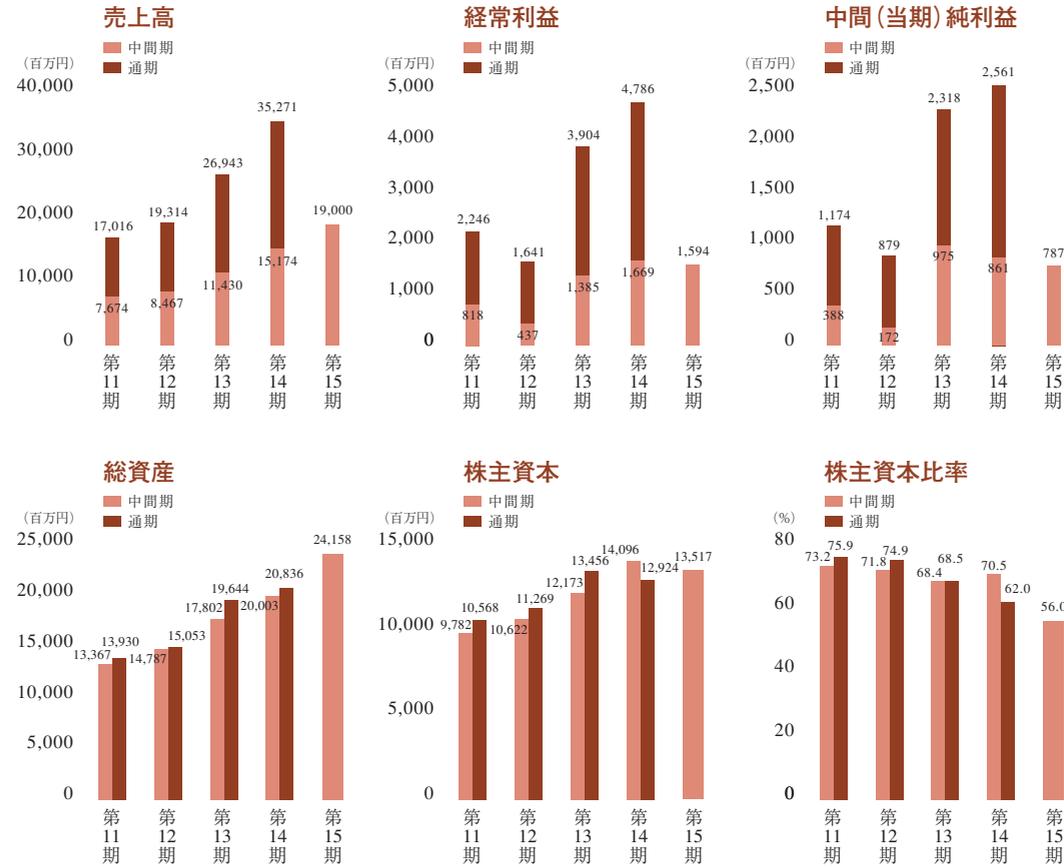
UNITED ARROWS LTD.

2003.4.1～2003.9.30

第15期 中間事業報告書



東矢通信 第八卷



(単位:百万円)

区 分	期 別		
	前中間期 (2003年3月期中間)	当中間期 (2004年3月期中間)	前事業年度 (2003年3月期)
売上高	15,174	19,000	35,271
営業利益	1,638	1,564	4,824
経常利益	1,669	1,594	4,786
中間(当期)純利益	861	787	2,561
総資産	20,003	24,158	20,836
株主資本	14,096	13,517	12,924
株主資本比率 (%)	70.5	56.0	62.0
1株当たり中間(当期)純利益 (円)	72.24	72.03	215.01
1株当たり株主資本 (円)	1,182.13	1,235.68	1,178.30

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15期中間期（2003年4月1日～2003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。

株主の皆様におかれましては、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。

2003年12月

代表取締役社長

重松 理

To Our Shareholders



←景気の動向が目まぐるしく変化したこの半年間でしたが、当社を取り巻く環境をどう捉えていますか？また、そのような中、当上半期を振り返って、いかがですか。

景気動向は、夏を過ぎたあたりから“底離れし緩やかに持ち直しつつある”と言われていますが、個人消費に関しては依然として低迷が続いており、消費者の“商品を選択する目”は、以前より確実に厳しくなっています。当社の属するファッション業界においては、価格一辺倒の選択はすでに終焉し、「価値に見合う商品」を求める傾向がより顕著になっています。この潮流は、当社にとって追い風となりますが、同時に当社が属する“トレンドマーケット”内での競争がさらに激化することは間違いありません。そして当社が今後も厳しい選択眼を持ったお客様に選ばれ続けるためには、ヒト（販売接客サービス）・モノ（商品）・ウツワ（店舗）のすべてを着実に進化させることで常に時代に対応し、さらに次代まで見据えた構造改革を推進していく

ことが重要と考えています。上半期の当社の業績につきましては、前期・前々期に引き続き順調に推移しました。しかし、現在の当社は、掲げた企業理念の実現にはまだまだ程遠く、できていないこと、やらなければならないことが山積しています。業績はあくまでも結果であり、今後も勝ち続けるという保証にはなり得ません。得た知識は常にストックし、意識は絶えずリセットすることで、慢心することなく、お客様満足のためにできることを全員で地道に考え・実行していくことが重要です。そして常に危機意識を持ち続け、企業理念である「新しい日本の生活・文化の規範となる価値観の創造」の実現を目指します。

前回も株主の皆様にお話をさせていただきましたが、上半期における、今後の当社の方向性を表す最も象徴的な取り組みは、ユナイテッドアローズ（以下UA）原宿本店の大リニューアルです。2年程前から、私は“本店”の重要性や意義、その存在価値について再度考え始めました。そして当社が設立当時の志や品格を現在まで保ってこられたのは原宿本店の存在があったからであり、この存在こそが、全国に広がるUA各店、ひいては全業態全店舗のストアロイヤリティ向上に目に見えない効果があったことを改めて認識し

ました。創業から現在まで当社のロイヤリティ維持・向上に貢献し続けた原宿本店に、次代まで見据えた改装を施し、併せてハイクオリティな商品を取り揃え、より質の高いサービスを提供する。原宿本店の改装は、今後10年、20年先の企業価値を必ず高めてくれると確信しています。10年後に振り返ったとき、この2003年はUAが輝き続けるための転換期、そして布石の年であったと思ひ起こされる年となるでしょう。

上半期は新規事業を積極的に強化し、将来のUAを支える新たな収益の柱作りも推進しました。当社は新規事業立ち上げの際、必ず「UAラボ」という実験店舗でテストマーケティングを行い、事業軸化の可能性を探ります。そして将来有望なUAラボは、さらに商品政策、出店政策などを検討した後に、新事業軸として展開されます。このテストマーケティングにより、的中率が高くリスクの少ない多事業軸化を図ることができるのです。前期までUAラボとしてテストマーケティングを行っていたウイメンズ事業の「アナザーエディション」とメンズ事業の「ザソプリンハウス」につきましては、この春それぞれUAラボからスモールビジネスユニット<sup>(注)</sup>へと格上げしました。両事業は、既に「実験事業」とし

てではなく、「UAという企業を担う事業」として展開を開始しており、今後は既存の主力業態とともにUAを支える新たな、そして大きな推進力となっていくものと期待しています。さらに上半期は、社内公募から立ち上がった新UAラボ「ドゥロワー」も稼働し、お客様から高い評価を得始めています。原宿本店改装等により進化・強化を続ける既存事業を軸に、新規事業店舗を衛星的に配置することで、当社の展開に新たな付加価値を創造することができると考えています。

←下半期から組織体制を大幅に組み直されたのですか？その意図と見込まれる効果を教えてください。

今期は全社の売上規模が400億円を突破し、来期はグリーンレーベルリラクシング（以下GLR）業態が単独で100億円規模になると予想しています。会社の規模は着実に拡大していますが、組織体制の基盤は、全社売上が100億円未満であった6年前となら変



わりありません。現在の組織体制で不具合が起きているわけではありませんが、さらなる拡大に向け組織を規模に見合った形に変える時期がきています。考え、最適な組織のあり方を模索した結果、今回の大規模な組織変更に至りました。具体的には、これまで“機能別”に構成されていた商品企画調達部門と販売部門を“業態別”に括り直し、さらにスタッフ部門においては、よりきめ細かな業務遂行の実現に向け、“多機能・フラット型組織”に再編を行うというものです。下期首には新組織体制への移行を終え、事業単位でのスピーディな意思決定や、スタッフ部門のより綿密で迅速な内部サポートが可能な体制が整いました。

←開始から2期目に入った構造改革も具体的な効果が見え始める時期だと思いますが、社長が考える現在の成果を教えてください。また、これを踏まえた今後の展開を教えてください。

第一には、冒頭で申しあげた「できていないこと、やらなければいけないこと」が明確になってきた、ということが挙げられます。そしてこれを役員・管理職のみならず、全社で共有し、解決に向けて全員で取り組む基盤ができ始めてきたことも、大きな成果だと考えます。構造改革は、「販売」、「商品」、「管理」そ

して「組織風土」と会社運営のすべての面で横断的に取り組んできましたが、今の時点で解決・完了できたことは比較的“改善型”の改革であると言えます。改革を推進した結果、新たに浮上してきた問題・課題の解決こそが、当社の構造を改革する、真の“構造改革”であると考えています。今後はこれらの新たな課題に臨むとともに、全社員が「これでいいのだろうか？」「もっとよくできないか？」という意識のもと、常に「お客様のご要望に応えるにはどうすべきか」を考え行動する活動＝「恒常的改革」を同時に推進していきます。安定した成長を継続することこそが、株主の皆様のご期待にお応えすることであり、私たちの役目であると思いますので、今後も一歩づつ着実な進化を続けていきたいと考えています。



(注) スモールビジネスユニット：UAやGLRのようにメンズ、ウイメンズのドレス、カジュアルといったフルライン展開ではなく、ターゲットやテイストを絞り込んだ展開により、最終的に売上規模100億円以内の事業を目指すユニット。

# Business News



UNITED ARROWS

## ● ユナイテッドアローズ

高いストアロイヤリティにより高付加価値ビジネスを展開しております“進化する老舗” ユナイテッドアローズ（以下UA）では、当上半期は、4月に21店舗目となる仙台店をオープン。さらに9月には、フラッグシップショップである原宿本店の大リニューアル、二子玉川店の玉川高島屋S・C内への移転など、積極的なウツワ（店舗）への投資を行い、既存のセレクトショップの枠を超えたグレード感を演出してまいります。今後とも「進化し続ける」UA業態にどうぞご期待ください。



4月にオープンしたUA業態21店舗目、そして東北地区初となるUA仙台店。メンズ、ウイメンズのドレス、カジュアルはもちろん、クロムハーツの専用コーナーも展開する売場面積約170坪の大型総合店です。

リニューアルオープンしたUA原宿本店。メンズ館・ウイメンズ館を独立させ、それぞれグレード感あふれる内装を施し、本店にしかないスペシャル商材も展開。UAフラッグシップとして、ご来店いただいたお客様の良い意味での“予想を裏切る”お店であり続けます。今回の東矢通信は、この全面リニューアルしたUA原宿本店を特集で取りあげています。  
(詳細につきましては、8~9ページをご覧ください)

洗練された街、二子玉川にふさわしいUAショップ、二子玉川店。“大人の装い”を意識し、ドレス商材を中心とした旧二子玉川店の展開から、新たに“大人のカジュアルアイテム”を取り揃えました。大人のお客様が居心地よくお買い物を楽しめるお店として、玉川高島屋S・C内へ移転。二子玉川商業エリアの中心ともいえる同施設内で、さらに多くのお客様をお迎えいたします。

## 業態別売上高DATA（第15期中間期）

小売全店売上高前年同期比(%) 既存店売上高前年同期比(%)

● UA業態	112.9	110.9
● GLR業態	169.7	109.2
● CH業態	100.3	100.3
● S.B.U.及びUAラボ	204.4	124.5



## ● グリーンレーベル リラクシング

“ファインカップルからファインファミリーを対象に、ONからOFFまでを対象にするライフスタイル提案型ショップ” グリーンレーベル リラクシング（以下GLR）は、当上半期も前期に引き続き積極的に全国展開中。当上半期も4月に小倉、9月に品川に出店し、9月末で全国15店舗展開となりました。GLRは、今後も洗練されたライフスタイルを楽しむお客様へ向け、当社が考える“こだわりのベーシック”を提案してまいります。



文化・芸術・情報・商業などの機能を持つ施設が集まった複合空間である「リバーウォーク北九州」の商業ゾーン「DECO CITY」内に新規オープンしたGLR小倉店。160万人のマーケット規模があると言われる北九州都市圏で新たなGLRファンの拡大を目指します。

新幹線駅の開業により新たな東京の玄関口となった品川駅。その品川駅に隣接する商業施設 WING高輪 EASTに新規オープンしたGLR品川店。品川は従来の商業・オフィス地区から、さらに都市生活者の居住地区としても注目を集めています。ON・OFF共にさらに充実を始めた街、品川で、GLR品川店はフルラインを揃えてお客様をお迎えいたします。



## ● クロムハーツ

シルバー&レザーブランドである米国クロムハーツ社の持つ価値観・スタイル・クリエイティビティに共鳴し、これを広く国内に提案・提供することを目的としてクロムハーツ事業は立ち上げられました。現在当社では、クロムハーツ業態2

店舗とUA各店、そして移転した「ザソブリンハウス」にてクロムハーツを取り扱っております。特に当上半期は商材開発に注力し、業態や店舗毎に特別企画された「スペシャル商材」も展開。“時代を超越して受け継がれる本物”を嗜好する大人のお客様に対して、クロムハーツの世界観を訴求してまいります。



クロムハーツではシルバー以外にもゴールド、ホワイトゴールド、そしてプラチナを使用したアクセサリも展開しております。写真のエイトスター・ダイヤモンド入りプラチナリングはリニューアルした原宿本店でのみ取り扱うスペシャル商材です。



本体に最高品質の本皮を使用し、各所にハンドメイドのシルバーパーツをあしらったヘルメットバッグ。ヘルメットバッグとしてはもちろん、ビジネスやトラベルシーンなど、使う方の様々なライフスタイルに合わせ、幅広いシチュエーションでご利用可能なバッグです。

\*掲載されている商品は、在庫がない場合がございます。詳しくは店舗へお問い合わせください。

Another  
Edition



その名の通り、ユナイテッドアローズとはひと味違う (ANOTHER) 編集 (EDITION) を行う自主企画品を中心に展開するウイメンズショップ、アナザーエディション (以下AE) は今春、実験事業“UAラボ”からスモールビジネスユニットへ昇格いたしました。当上半期は4月に福岡店、9月に名古屋店を新規出店したほか、7月にはAEのフラッグシップショップである原宿店を移転リニューアル。AEは9月末で5店舗体制となり、今後もUAとは“ひと味異なる”AEスタイルの確立を目指します。



## Changes UNITED ARROWS

“女性であること”と“おしゃれ”を最高に楽しむことができる女性をターゲットに、オリジナリティ溢れるスタイル提案を発信し続ける「チェンジズ ユナイテッドア



ローズ」。9月には日本最大となった百貨店、松坂屋名古屋店 新南館へ、東京に続く2店舗目を出店。名古屋エリアへ新たな情報発信を行ってまいります。



ユナイテッドアローズが持つ技術の粋を尽くして仕立てたオリジナル商品はもとより、世界中から卓越された商材を品揃えし、大人の男性に向けて「最高のものを、最高のサービスで」ご提供することを目指す、メンズ高級重衣料ショップ ザ ソブリンハウス。1997年に銀座・並木通りに1号店を出店し、実験事業としてテストマーケティングを行ってまいりましたが、お客様からの高いご支持を受け、今春、6年の歳月を経てスモールビジネスユニットへ昇格いたしました。そして今年8月には、かつてのオフィス街から大人のためのビジネス・ショッピングゾーンへ変貌を遂げつつある丸の内・仲通りへ移転。“ゆとりのある大人のお客様へ”卓越された商品とサービスを提供してまいります。



## Drawer

“年齢を重ねる毎に魅力を増し、自分自身を楽しんで輝く大人の女性をもっと輝かせたい”という想いで立ち上げられた新UAラボ「ドゥローワー」。20代後半から50代の世代を超えた大人の女性に向け、8月に青山・骨董通りにオープンいたしました。商品は上質なオリジナルを中心に展開。女性ならではの感性に響く「高揚感 (=ファンタジー)」を大切に、「宝物のように、永く大切にdrawerに入れていきたい」と感じるモノ (商品) を提供してまいります。

# インターナショナル=ナショナル

■クリエイティブディレクター 栗野 宏文

## COLUMN

僕の仕事や我々のような業種は‘インターナショナルな感覚・環境’と解釈されることが多い。確かにそう言えるだろう。実際、僕は年に5回は海外出張に出かけるし、多少の外国語会話もできなくはない。様々な国に、様々な国籍、人種の友人たちがいる。

だが、これらの要素だけで、本当に僕やUAのメンバー、或いは会社そのものがインターナショナル・センスである、とは断言できない。僕が頻繁に海外に出かけるようになって20年近く経つが、出張の数を重ねるたびに思うのは‘外国のことも知るべきだが、もっと日本について知らねばならない’ということである。外国人たちと様々な会話をしていく中で‘ああ、もっと自分の国について知るべきだなあ’と痛感させられるのだ。我々は出張に伴って様々な事前調査やリサーチを行う。極端な話、パリのバス・ルートに関してだったら僕は現地の人たち以上に詳しいかもしれない。1930年代以降のフランスの服装史やアメリカ現代美術についてもまあまあ知識はあるかもしれない。だが、彼等に‘神社とお寺の違いって何?’とか‘日本の戦後処理はどういう風に行われたのか?’‘歌舞伎と能ってどういう風に違うの?’と問われた時には答えに窮してしまうのだ。



これらの質問は、彼等が日本人とコミュニケーションし、日本という国とビジネスする上では重要なポイントだ。相手を知らなければ良い関係は築けない。そして、よく自分たちを知って、理解してもらうためには僕自身がそれらを理解し、説明できなければならない、のだ。

僕が知らない日本についての知識は山ほどある。それを知らずして国際人である、等とは言えない。

真にインターナショナルである、ということはナショナルでもある、ということだろう。

# 世界で、いちばん、いらっしやいませ。

2003年9月1日、ユナイテッドアローズ原宿本店は、生まれ変わりました。

1992年10月に建築家リカルド・ボフィルによってデザインされオープンして以来、原宿本店は、お客様を魅了し、安心と信頼をあたえるような当社の象徴として存在し続けています。

今回のリニューアルは、これまでの原宿本店をメンズ館とし、至近に本店ウイメンズ館を作り、そしてブルーレーベルストアを増床し、原宿に旗艦店群を作る一大プロジェクトです。ユナイテッドアローズは、新しい「日本の生活・文化の規範」となる価値観を創造し続ける集団です。常にお客様に愛され続けるために、世界に1つしかない真のフラッグシップを目指すとともに、当社と日本の文化を原宿から日本へ、そして世界へ発信していく拠点として私たちの“いいヒト（接客・サービス）、いいモノ（商品）、いいウツワ（お店）”をこの旗艦店群に結集しました。今一度ここで原点に戻った私たちの“ヒト・モノ・ウツワ”を株主の皆様にご紹介させていただきます。



## いいヒトとは…

私たちの目指す接客・サービスとは、モノを通してお客様に感動と満足を提供することです。「店はお客様のためにある」というルール、「目の前のお客様大満足」というスローガンのもと、顧客満足の極大化を目指します。当たり前のことを当たり前に愚直に実行し、良い意味でお客様の“期待を裏切る”質の高い接客販売を実現していきたいと思えます。



原宿本店メンズ館/店長 岩野 徳郎 (写真①)

まずは、“提案力ある店作り”が私の目標です。私は、お客様がUAで過ごされる時間や空間のすべてが、お客様からのパーソナルオーダーだと思っています。その1つ1つのオーダーにあった「パーソナルサービス」を提供できる提案力を養い、「UAで買い物する自分や時間が好きだ」と感じていただけるお客様を1人でも増やしていきたいと考えています。

原宿本店ウイメンズ館/店長 成澤 薫 (写真②)

9月にリニューアルオープンをしましたが、まだまだ、改善すべき点も多く、今後さらに店に磨きをかけていきたいと考えています。ご来店いただいたお客様に、期待を上回る接客・サービス・商品で、ご満足いただけるよう、全メンバーで力を合わせて、顧客満足の極大化を目指します。

ブルーレーベルストア原宿店/店長 篠澤 直樹 (写真③)

11月1日にオープンを迎え、スタートしたばかりですが、お客様との綿密なコミュニケーションを通し、若い方には新鮮で、大人の方には懐かしい、新生ブルーレーベルの世界観をご提案していきたいです。そして、1人でも多くのお客様に光り輝いていただるように、私たちが常に光り輝く集団を目指します。



## お客様と一緒に、世界で、いちばんを。

UA本部 販売V部 部長 五十嵐 保行 (写真④)

原宿本店は、UAのフラッグシップとして頂点を目指し、常に光り輝いている存在でなければならないと考えています。本店の大きな役割の1つは、「UAはこれ」というしっかりとした世界観を表現できること。もちろん、世界の旬をお伝えする仕入品は重要な要素ですが、仕入品に負けない高いレベルで企画力を向上させUAでしかお求めいただけないUAのオリジナルを提案していきたいです。しかし、小売業の3要素のうちやはり一番の基本はヒト。いくら“いいモノ、いいウツワ”が揃っていても、ヒト次第で全然違ったお店になってしまう。最近、接客とは、「心身ともに健康で、販売員としてお客様のお役に立てたと実感できるような接客をさせていただくことだ」と思うようになりました。接客には、より多くのお客様を接客させていただくという側面と、どこまで1人のお客様のライフスタイルにまでおよんでご提案できるか（一客入魂）という側面がありますが、両者をバランスよく両立させることが重要です。お店は、お客様のためのものでもあるので、お気づきの点があればどんなことでもおっしゃっていただきたいです。“お客様とのコラボレーション”によりお店作りをしていければいいですね。是非一緒に、世界で、いちばんの原宿本店を作りあげましょう。世界で、いちばん、いらっしやいませ。

## いいモノとは…

原宿本店の商品コンセプトは、“大人の装い”です。

メンズ館は、歴史とともに育まれてきた「貴族的なクラシック感」がテーマ。本店のみで取り扱うオリジナルスペシャル商材や、旬を表現するデザイナーズクロウズ等を集積し、大人の男性に向け、よりドレスに、より大人に、そして服をより深く愉しむための品揃えでユナイテッドアローズのリアルクロージングを提案していきます。

ウイメンズ館は、今の時代のフィルターを通した「BASIC STYLE」がテーマ。「ON TIME」と「OFF TIME」をコンセプトとし、「UAベーシック」を中核にデザイナーズクロウズやユニフォーム・スポーツ・スクール・フォークロアの4つのテイストで表現するベーシックカジュアルスタイルによる提案のほか、生活雑貨「STYLE for LIVING」によってトータルなライフスタイルを提案していきます。

ブルーレーベルストアは、1階は従来の商品構成を受け継ぎ、増床した2階には、ブルーレーベルが考える「大人の男性」への提案として「GOOD EYES=確かな目」をテーマにトラッドマインドを持った大人の男性が楽しむ、シンプルで、きれいな、UAカジュアルを提案していきます。

## いいウツワとは…

原宿本店のインテリアコンセプトは、東洋と西洋の融合です。メンズ館は、建築家であるボフィルに敬意を払い、意匠的なディティールは加えず、10年耐えうる飽きのこない素材としてウォールナットなどを使い「和」のイメージを取り入れ、シックなゴージャス感を演出しています。さらに同店は、UAオリジナル・アールデコの追求から生まれた機能と装飾性のバランスにより男の館を表現しました。

新設したウイメンズ館は、1人の女性のオンとオフ、さらにライフスタイルを提案する空間です。UAらしくあるために随所に東洋の“雅”を配し、部分的に「和」の持つ色っぽさ、艶やかさを配すなど、ディティールで「和」を表現しました。開かれているのに、いろいろな部屋があるように閉じられているインテリアは、店内を回遊するほどに、その魅力をお伝えします。

11月に増床リニューアルオープンしたブルーレーベルストア原宿店は、「和と洋のアンサンブル的調和」をベースとしたUAオリジナル・アールデコをテーマに、賑やかで新鮮なストリート感と、落ち着いた物選びができるインテリジェントな雰囲気演出しています。



## 中間貸借対照表

(単位：千円)

期 別 科 目	前中間期 (2002年9月30日現在)			当中間期 (2003年9月30日現在)			前事業年度 (2003年3月31日現在)		
	前中間期	当中間期	前事業年度	前中間期	当中間期	前事業年度	前中間期	当中間期	前事業年度
(資産の部)									
流動資産									
現金及び預金	1,803,848	1,477,696	1,478,263						
売掛金	94,527	126,454	78,443						
たな卸資産	7,393,362	9,704,753	7,679,760						
未収入金	2,237,663	2,614,154	2,729,211						
その他	417,716	654,182	516,671						
貸倒引当金△	6,100	—	—						
流動資産合計	11,941,018	14,577,241	12,482,351						
固定資産									
有形固定資産									
建物	2,723,945	3,460,386	2,797,806						
土地	1,082,072	1,082,072	1,082,072						
その他	396,590	525,504	352,672						
有形固定資産合計	4,202,607	5,067,962	4,232,551						
無形固定資産	473,898	578,311	535,328						
投資その他の資産									
長期差入保証金	2,881,580	3,399,318	3,089,830						
その他	569,478	623,304	584,232						
貸倒引当金△	65,000	87,400	87,400						
投資その他の資産合計	3,386,059	3,935,223	3,586,663						
固定資産合計	8,062,565	9,581,497	8,354,543						
資産合計	20,003,583	24,158,739	20,836,894						
(負債の部)									
流動負債									
買掛金	3,540,724	4,130,359	3,081,744						
短期借入金	—	2,000,000	900,000						
貸以内返済予定の長期借入金	—	828,000	500,000						
未払金	958,924	1,427,260	1,455,400						
未払法人税等	684,609	692,206	1,118,562						
賞与引当金	424,515	536,521	421,781						
その他	144,394	124,106	275,646						
流動負債合計	5,753,168	9,738,454	7,753,135						
固定負債									
長期借入金	—	672,000	—						
役員退職慰労引当金	97,526	110,185	103,651						
長期預り保証金	55,926	120,961	55,916						
固定負債合計	153,452	903,146	159,567						
負債合計	5,906,621	10,641,600	7,912,703						
(資本の部)									
資本金	3,030,000	3,030,000	3,030,000						
資本剰余金									
資本準備金	4,095,600	4,095,600	4,095,600						
資本剰余金合計	4,095,600	4,095,600	4,095,600						
利益剰余金									
利益準備金	31,035	31,035	31,035						
中間(当期)未処分利益	6,941,956	9,113,238	8,558,556						
利益剰余金合計	6,972,991	9,144,273	8,589,591						
その他の証券評価差額金△	1,628	808	—						
自己株式	—	△2,751,926	△2,791,000						
資本合計	14,096,962	13,517,138	12,924,191						
負債・資本合計	20,003,583	24,158,739	20,836,894						

## POINT.1

## 設備投資

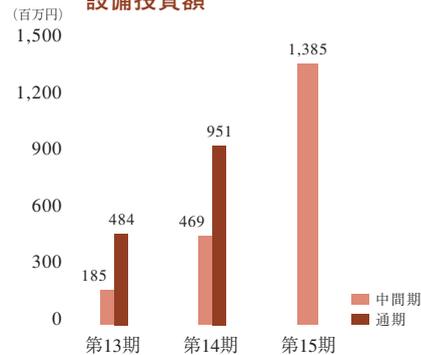
当中間期の設備投資の総額は1,385百万円です。その主なものは、新規出店、移転・増床への投資によるものです。

## POINT.2

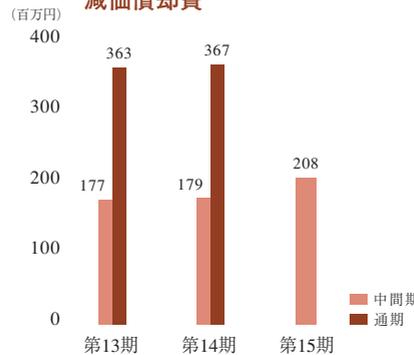
## 固定資産の減価償却累計額

当中間期末の有形固定資産の減価償却累計額は1,319百万円です。

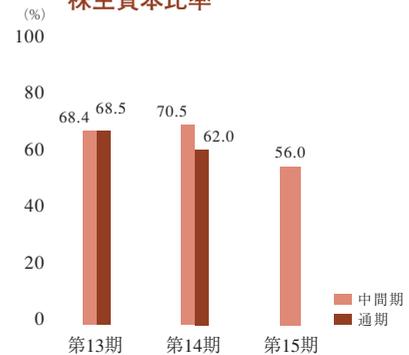
## 設備投資額



## 減価償却費



## 株主資本比率



## 中間損益計算書

(単位：千円)

科 目	前中間期 (2002年4月1日から 2002年9月30日まで)			当中間期 (2003年4月1日から 2003年9月30日まで)			前事業年度 (2002年4月1日から 2003年3月31日まで)		
	前中間期	当中間期	前事業年度	前中間期	当中間期	前事業年度	前中間期	当中間期	前事業年度
(経常損益の部)									
(営業損益の部)									
売上高	15,174,478	19,000,766	35,271,577						
売上原価	7,044,953	8,864,952	16,416,934						
売上総利益	8,129,525	10,135,813	18,854,642						
販売費及び一般管理費	6,491,026	8,571,250	14,030,602						
営業利益	1,638,498	1,564,563	4,824,040						
(営業外損益の部)									
営業外収益	65,059	69,930	113,591						
営業外費用	34,370	39,906	150,771						
経常利益	1,669,187	1,594,587	4,786,860						
(特別損益の部)									
特別利益	2,685	—	4,286						
特別損失	160,504	185,810	290,773						
税引前中間(当期)純利益	1,511,368	1,408,777	4,500,373						
法人税、住民税及び事業税	681,637	688,950	2,067,636						
法人税等調整額	△ 31,808	△ 67,282	△ 128,876						
中間(当期)純利益	861,539	787,109	2,561,614						
前期繰越利益	6,080,417	8,332,527	6,080,417						
自己株式処分差損	—	6,398	—						
中間配当額	—	—	83,475						
中間(当期)未処分利益	6,941,956	9,113,238	8,558,556						

## POINT.1

## 売上高の増収

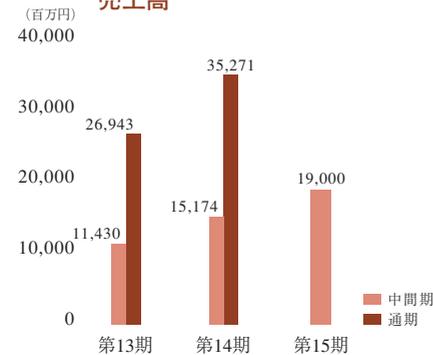
売上高は、前年同期比3,826百万円増の増収となりました。一方、経常利益、中間純利益に關しましては、原宿本店の大改装等による一時的な経費が当中間期に集中したため前年同期に比べ、減益となりました。しかしながら、通期計画においては、出店等の設備投資も一段落すること等から、経常利益では、前期比413百万円増、当期純利益では、前期比252百万円増の増収となる見込です。

## POINT.2

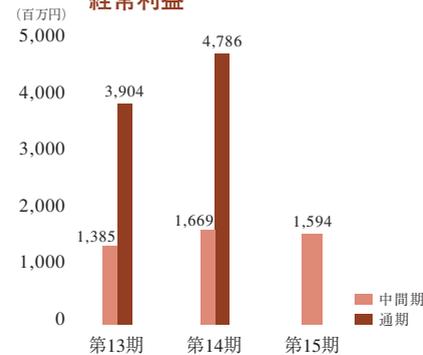
## 1株当中間純利益

当中間期の1株当中間純利益は、72.03円となりました。

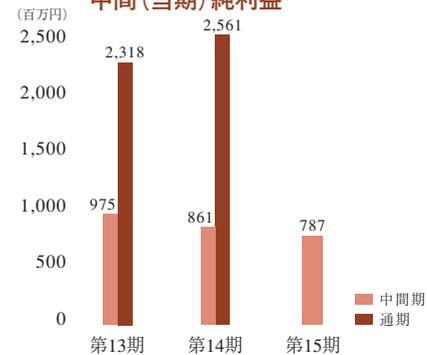
## 売上高



## 経常利益



## 中間(当期)純利益





中間キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	前中間期 (2002年4月1日から 2002年9月30日まで)	当中間期 (2003年4月1日から 2003年9月30日まで)	前事業年度 (2002年4月1日から 2003年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前中間(当期)純利益	1,511,368	1,408,777	4,500,373
減価償却費	181,640	210,732	371,579
無形固定資産償却額	59,410	73,561	128,321
長期前払費用償却額	21,169	26,679	44,536
投資有価証券評価損	—	—	4,524
賞与引当金の増加額	115,711	114,739	112,977
役員退職慰労引当金の増加額(△減少額)	△ 5,902	6,534	222
貸倒引当金の増加額	—	—	16,300
受取利息及び受取配当金	△ 300	△ 115	△ 484
支払利息	—	3,596	3,821
為替差益	△ 0	—	—
有形固定資産売却損	61,408	154,629	117,923
有形固定資産売却益	1,535	137	4,321
有形固定資産売却損益	△ 2,685	—	△ 4,286
無形固定資産売却損	—	—	25,528
保険解約損	—	—	5,122
売上債権の減少額(△増加額)	204,220	87,866	△ 318,523
たな卸資産の増加額	△ 1,965,413	△ 2,024,992	△ 2,251,811
仕入債務の増加額	911,585	1,048,615	452,605
その他流動資産の減少額(△増加額)	△ 5,945	△ 107,575	10,264
その他流動負債の増加額(△減少額)	△ 415,596	△ 372,516	57,329
その他固定負債の増加額(△減少額)	—	65,044	△ 10
役員賞与の支払額	△ 46,365	△ 51,229	△ 46,365
小計	625,841	644,483	3,234,273
利息及び配当金の受取額	284	115	484
利息の支払額	—	△ 3,353	△ 3,821
法人税等の支払額	△ 1,537,946	△ 1,115,306	△ 2,489,992
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 911,820	△ 474,061	740,944
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	—	—	△ 10,029
定期預金の払戻による収入	—	—	10,009
有形固定資産の売却による収入	5,353	34	8,220
有形固定資産の取得による支出	△ 416,541	△ 991,404	△ 592,032
無形固定資産の取得による支出	—	△ 121,252	△ 146,234
長期前払費用の取得による支出	—	△ 63,086	△ 110,769
従業員長期貸付金の減少額	100	—	489
長期差入保証金の増加額	△ 82,997	△ 309,487	△ 291,247
その他投資の減少額(△増加額)	△ 118,376	50	15,229
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 612,461	△ 1,485,146	△ 1,116,364
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額	—	1,100,000	900,000
長期借入金の借入れによる収入	—	1,000,000	500,000
自己株式の払出による収入	—	32,676	—
自己株式の取得による支出	—	—	△ 2,791,000
配当金の支払額	△ 172,019	△ 174,035	△ 255,470
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 172,019	1,958,640	△ 1,646,470
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	—	—
現金及び現金同等物の増加額(△減少額)	△ 1,696,301	△ 567	△ 2,021,890
現金及び現金同等物の期首残高	3,490,124	1,468,234	3,490,124
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	1,793,822	1,467,667	1,468,234

キャッシュ・フローのポイント

当中間会計期間における現金及び現金同等物(以下、「資金」という。)は、前会計年度末の残高1,468百万円に対して僅かながら減少し、1,467百万円となりました。

当中間会計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

営業活動によるキャッシュ・フロー

当中間会計期間における営業活動の結果使用した資金は、474百万円(前年同期比48.0%減)となりました。

これは主に、税引前中間純利益が1,408百万円、仕入債務の増加が1,048百万円、有形固定資産の償却費210百万円等の収入があったものの、秋冬商品の早期投入に伴うたな卸資産の増加2,024百万円、ならびに法人税等の支払額1,115百万円の支出があったこと等によるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

当中間会計期間における投資活動の結果使用した資金は、1,485百万円(前年同期比142.5%増)となりました。

これは主に、新規出店および改装等に伴う有形固定資産取得による支出991百万円、および差入保証金の増加額309百万円があったこと等によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

当中間会計期間における財務活動の結果得られた資金は、1,958百万円(前年同期は172百万円の使用)となりました。

これは、借入金の増加による収入2,100百万円等があったものの、配当金の支払が174百万円あったこと等によるものであります。



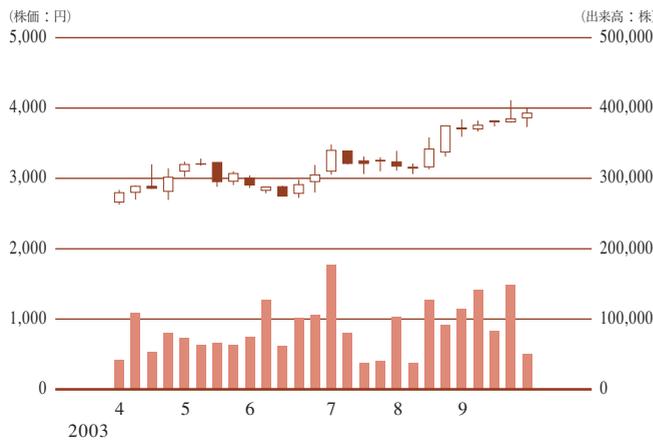
株式データ

(2003年9月30日現在)

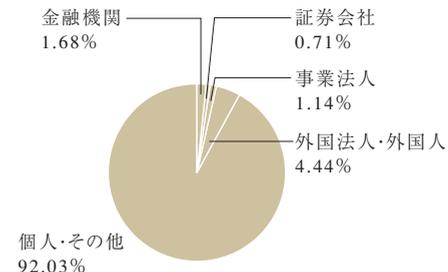
株主総数 1,845名  
 会社が発行する株式総数 47,700,000株  
 発行済株式総数 11,925,000株  
 議決権のある株式の数 10,939,000株  
 ※自己株式を除く  
 大株主

株主名	持株数	議決権比率
重松理	1,100,000株	10.05%
株式会社ワールド	1,075,300	9.82
畑崎廣敏	1,000,000	9.14
日本マスタートラスト信託銀行株式会社信託	869,400	7.94
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社信託	588,500	5.37
岩城哲哉	563,000	5.14
栗野宏文	563,000	5.14
水野谷弘一	543,000	4.96
UFJ信託銀行株式会社信託勘定A口	310,400	2.83
杉岡勝人	273,000	2.49

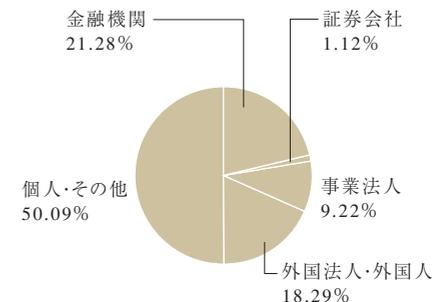
株価チャート



所有者別分布状況



所有株式数別分布状況



株主メモ

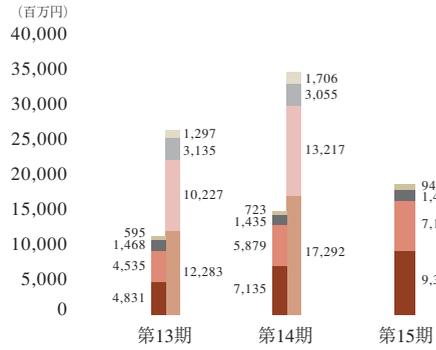
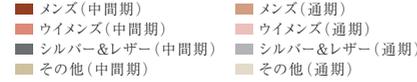
決算期 3月31日(年1回)  
 利益配当金 3月31日  
 受領株主確定日  
 中間配当を行う場合は、9月30日  
 定時株主総会 6月下旬  
 名義書換代理人 三菱信託銀行株式会社  
 同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号  
 三菱信託銀行株式会社 証券代行部  
 (連絡先) 〒171-8508  
 東京都豊島区西池袋一丁目7番7号  
 三菱信託銀行株式会社 証券代行部  
 電話 0120-707-696(フリーダイヤル)  
 同取次所 三菱信託銀行株式会社 全国各支店  
 公告掲載新聞 日本経済新聞

※ 決算公告につきましては、2003年3月決算期より日本経済新聞に代えて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、下記のとおりです。  
<http://www.united-arrows.co.jp/corp/fir/koukoku.html>

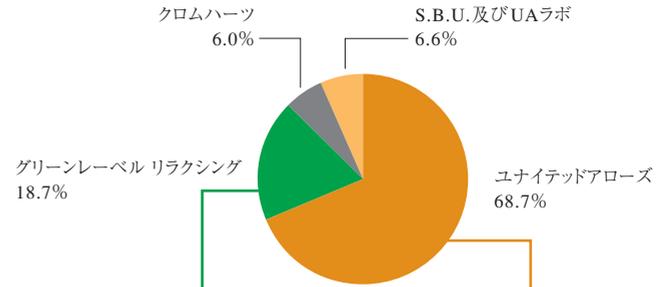


### 売上・店舗データ

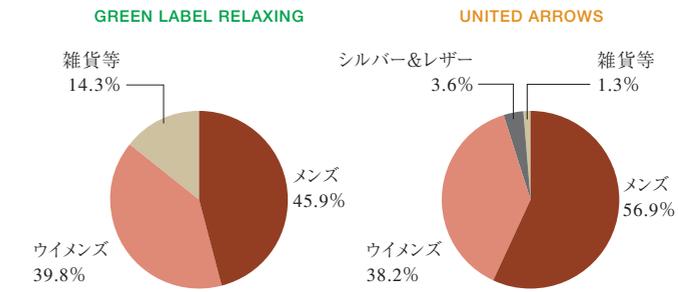
#### 品目別売上高 \*1



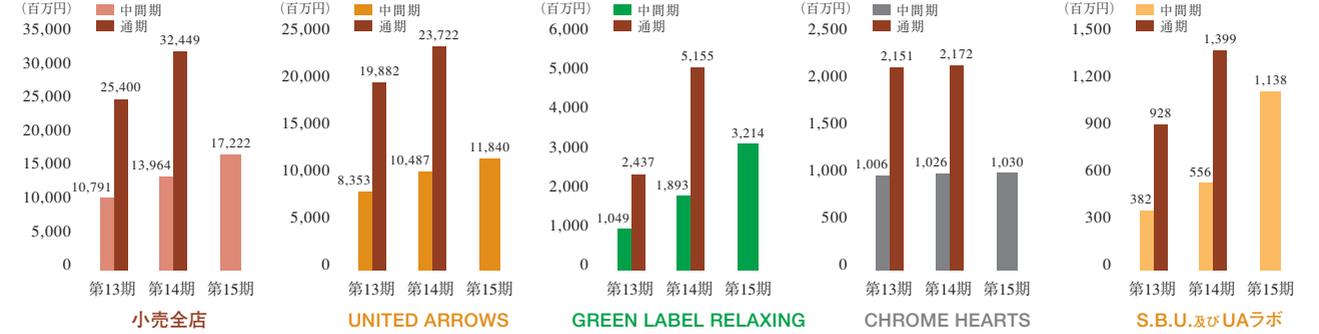
#### 業態別売上高構成比 \*2



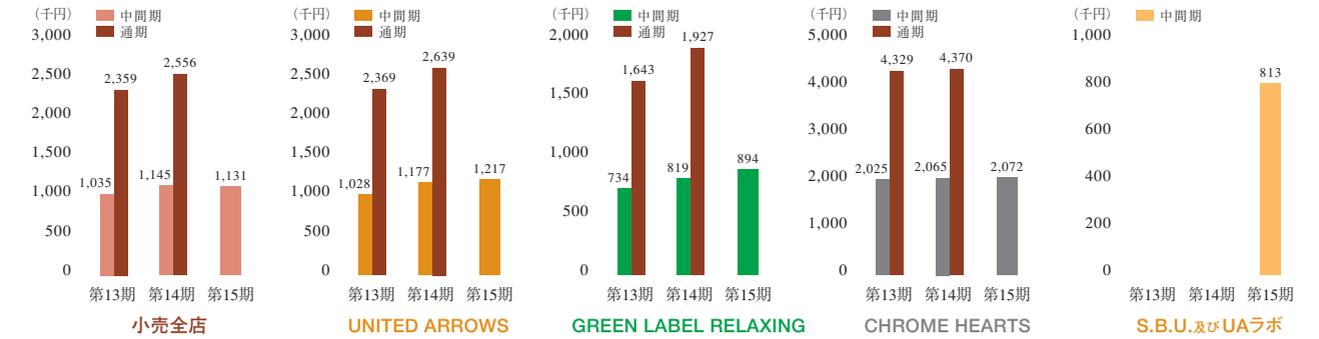
#### 品目別売上高構成比



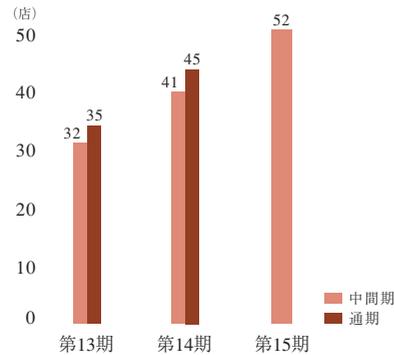
#### 業態別売上高



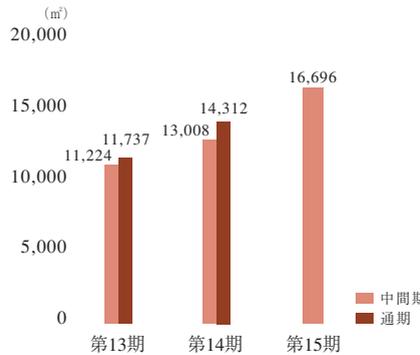
#### 業態別1㎡当たり売上高(直営店) \*1,2



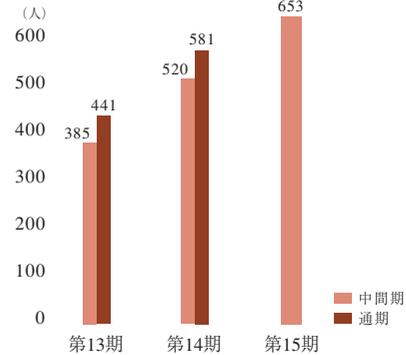
#### 店舗数の推移



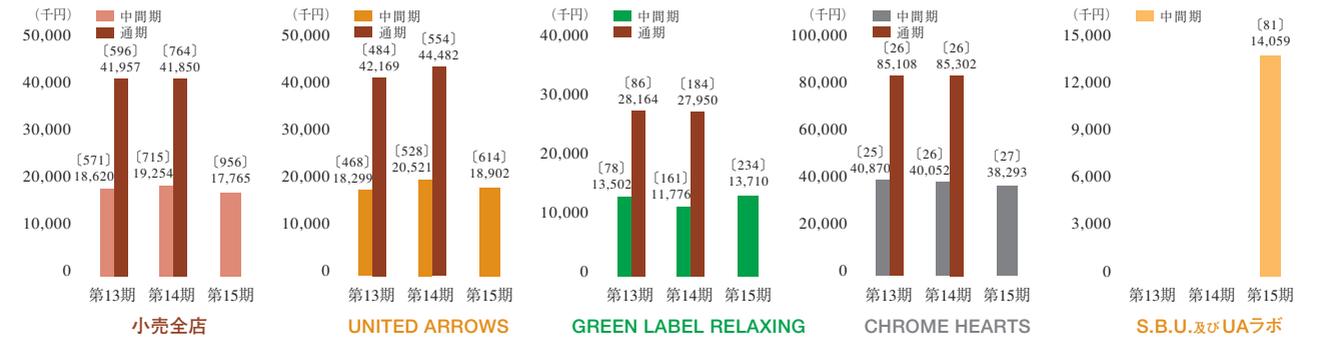
#### 店舗売場面積の推移



#### 従業員数の推移



#### 業態別1人当たり売上高(直営店) \*1,2 [ ] 平均従業員数(人)



注記：1. 「その他」の売上高には、雑貨等、卸売、催事販売、カフェおよびフォーマルレンタルの売上が含まれております。  
 2. 当中間期より、「UNITED ARROWS」と「S.B.U.及びUAラボ」の売上高を区別いたしました。(S.B.U. … Small Business Unit (ANOTHER EDITION 及び THE SOVEREIGN HOUSE))

注記：1. 当中間期より「UNITED ARROWS」と「S.B.U.及びUAラボ」の売上高を区別いたしました。尚、当中間期以前は、「UNITED ARROWS」の売上高には、「S.B.U.及びUAラボ」の売上高が含まれております。(S.B.U. … Small Business Unit (ANOTHER EDITION 及び THE SOVEREIGN HOUSE))  
 2. 売場面積、従業員数の計算基準は期中平均によっております。

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
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	653名(アルバイト 628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. UFJ銀行 2. 三井住友銀行 3. 東京三菱銀行

注記：従業員数は、就業人員であり、アルバイト数は、1人1日8時間換算による期中平均人数を外数で記載しております。

代表取締役社長	重松理
取締役副社長	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	高梨宏史
取締役	畑崎廣敏
常勤監査役	西脇良作
監査役	北川貞昭
監査役	桜木忠勝
監査役	相川光生

✉ 『IRお知らせメール』配信中

ご希望の投資家様宛に、毎月の月次概況・各種届出・プレスリリース等をメール配信しております。配信ご希望の登録は、当社HPにて受付しております。『IRお知らせメール』に関するご案内は、  
<http://www.united-arrows.co.jp/corp/ir/oshirase.html>  
 をご覧ください。



- IR情報ページ**  
<http://www.united-arrows.co.jp/corp/ir/>
- 決算公告
  - FAQ
  - IRイベント
  - 月次概況
- 株主優待券等について  
 決算説明会申込み受付  
 (開催約1ヶ月前から開始)  
 速報：毎月第2平日  
 確報：毎月第7平日  
 (両日15:30以降に更新)

IRカレンダー

2003年	4月
決算発表・決算説明会	● 5月
定時株主総会	● 6月
招集通知発送 決議通知・事業報告書・ 株主優待券送付	● 6月
7月	
第1四半期決算発表	● 8月
● アニュアルレポート発行	
中間決算期	● 9月
10月	
中間決算発表・中間決算説明会	● 11月
12月	● 中間事業報告書送付

2004年	1月
第3四半期決算発表	● 2月
決算期	● 3月



■ ユナイテッドアローズ 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、当社管理本部 IR・広報グループにお問い合わせください。  
 tel.03-6418-0845 e-mail:IR@united-arrows.co.jp

株主優待券について

2003年6月に配布されました株主優待券には有効期限がございます。ご確認のうえ、是非ご利用ください。優待券のご利用可能店舗等の詳細は、当社HPにて掲載しております。ご確認ください。



決算説明会に関するお知らせ

当社は、毎年5月中旬および11月中旬に、各投資家様(アナリスト・個人投資家)向けに決算説明ならびに今後の事業戦略に関する説明会を開催しております。公平な情報を、タイムリーに、継続的に、自発的に提供し続ける当社の情報開示の基本方針に則り、資料につきましても、不公平感の無いような情報開示を心がけております。

また、個人投資家様向けの説明会におきましては、ご出席された皆様が気軽に質問いただけるよう少人数形式にて開催しております。なお、開催日約1ヶ月前から、当社HPにて参加のお申込みが可能です。

さらには、当社は、“開かれた株主総会”の一環として、毎年6月の定時株主総会終了後に、ご出席いただいた株主様向けに、今後の事業戦略等を踏まえた経営報告会も開催しております。

NEW 新店情報

- ユナイテッドアローズ 仙台店オープン
  - ユナイテッドアローズ 原宿本店リニューアル
  - ユナイテッドアローズ 二子玉川店移転
  - ユナイテッドアローズ ブルーレーベルストア 原宿店増床
  - ユナイテッドアローズ グリーンレーベルリラクシング 小倉店オープン
  - ユナイテッドアローズ グリーンレーベルリラクシング 品川店オープン
  - ユナイテッドアローズ グリーンレーベルリラクシング 難波店オープン
  - アナザーエディション 福岡店オープン
  - アナザーエディション 原宿店移転
  - アナザーエディション 名古屋店オープン
  - ザ ソプリンハウス移転・増床
  - 「ドゥワワー」オープン
  - 「チェンジズ ユナイテッドアローズ 名古屋店」オープン
- 2004年春の新規出店計画
- ユナイテッドアローズ 日本橋店
  - ユナイテッドアローズ グリーンレーベルリラクシング 北千住店
- ※「」の店舗は、U.A.ラボ(実験店)です。