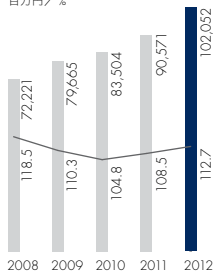
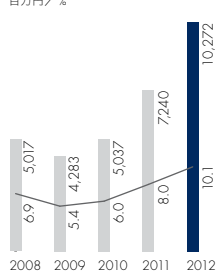
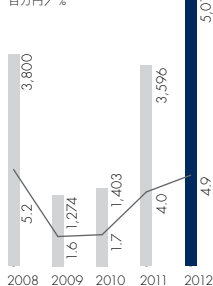
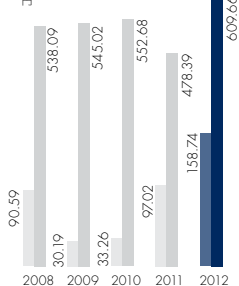
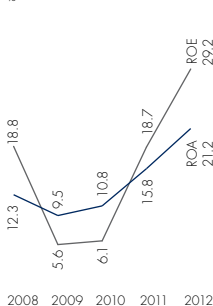
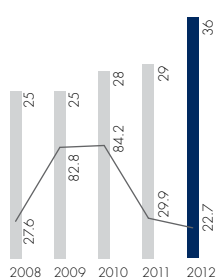




# 東 矢 通 信

第二十五卷

2011.4.1—2012.3.31

売上高／  
売上高伸び率  
百万円／％経常利益／  
経常利益率  
百万円／％当期純利益／  
当期純利益率  
百万円／％1株当たり当期純利益／  
1株当たり純資産  
円ROA／ROE  
％1株当たり配当金／  
配当性向  
円／％

株主の皆様には、格別のご支援とご愛顧を賜り、厚くお礼申し上げます。

2012年4月、当社は新 代表取締役 社長執行役員 竹田光広を中心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、よろしくお願い申し上げます。

2012年6月  
株式会社ユニテッドアローズ

取締役 会長

重松 理

代表取締役 社長執行役員 (右)

竹田 光広

2012年4月1日、私は代表取締役 社長を退き、取締役 会長に就任しました。

私は1989年の創業から2004年までの約15年間社長を務め、その後は会長職に就いておりましたが、2007年から2009年3月期までの3期連続減益の責任を取り、「降格」という形で2009年4月に再び社長に戻りました。

しかしながら、一度会長に退いた自分が社長に戻るのには企業として健全な形ではありません。さまざまな経営・業務改革を行う一方で、自分が社長業務を行うのは「最短1年、最長3年間」と区切りをつけ、次世代の後継者育成プロジェクトを推進してまいりました。社内で数十名の候補者をリストアップし、その中から次期社長に求められる要件を満たす者を選別していきました。選別された候補者には、私が経験したさまざまな出来事や思いを共有し、次期社長育成のための教育を施してまいりました。

その結果、取締役や副社長という次期社長としての試用期間を経て、新社長に選ばれたのが新 代表取締役 社長執行役員の竹田光広です。竹田は前職の総合商社時代の経験により、原料から製品化に至るモノ作りの背景に精通しており、社内外を問わず人望が厚い。そして、最も評価すべきは、目標達成への意識が非常に高く、目標設定や目標管理能力に長けていることです。竹田こそが次世代のユニテッドアローズグループのリーダーにふさわしい人物であると、自信を持って言うことができます。

私は代表取締役を辞し、今後は会長として商品開発や企業ロイヤルティ向上のアドバイスなどといった視点から当社へ関わっていきます。後継者たちに安心して経営を任せることができ、今は率直に嬉しいという気持ちです。今後は竹田を中心として、営業・管理部門それぞれの管掌取締役がチームワークを持って経営を執行していく体制になります。創業から振り返っても、経営体制としては今が一番良くまとまっています。彼らの能力や努力は必ず成果につながっていくでしょう。

次世代を担う後継者たちへ伝えたいことは、当社が創業から持ち続けている「店はお客様のためにある」の経営理念を今後も変わらず貫いていくこと。そして、当社の勝ちモデルである商品プラットフォームを軸に「商品・販売・宣伝部門の連携サイクル」を飽くなきまでに磨き上げていくこと。これらこそが競争力の源泉です。この基本姿勢がしっかりしていれば、今後も当社ならではの価値創造により、お客様にとって光り続ける存在であると確信しています。

株主の皆様には、次世代のユニテッドアローズグループにご期待いただき、今後とも温かいご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2012年6月

取締役 会長

重松 理



この度、代表取締役 社長執行役員に就任した竹田光広です。創業者からバトンタッチを受けた今、新体制で「第二の創業」にチャレンジします。「店はお客様のためにある」の経営理念のもとに、これまで培われた企業価値を十二分に継承し、時代対応と進化をさせながら、会社が永続するためのベース作りに取り組んでまいります。

Q 社長に就任された今のお気持ちとこれからの抱負をお聞かせください。

当社の歴史の中で、創業メンバー以外の者が経営トップに就任するのは私が初めてのことです。どんな企業にも創業者から次の世代へバトンタッチを行う時は必ず訪れます。当社が今まさにそのタイミングを迎えており、ステークホルダーの皆様には期待と不安を持って受け止められていると思いますが、そこは確実に結果を出すことで応えていきます。

経営に対する考え方は、重松時代と変わりません。「店はお客様のためにある」という経営理念を、これからも全ての物事の判断基準に掲げ、経営を遂行してまいります。これまで培われてきた企業価値を十二分に継承し、かつ時代対応と進化をさせながら、会社が永続するためのベース作りをしていきたいと考えています。

Q 社長就任後の初年度となる今期、どんな取り組みを行いますか？

当社の勝ちモデルである商品・販売・宣伝部門連携の精度にさらに磨きをかけ、引き続き既存事業の強化を推進します。販売部門がお客様とのコミュニケーションで得た情報を商品部門にフィードバックし、お客様のニーズに合った商品を提供する。事業特性や時代性を捉えた宣伝活動により、お客様のご来店やファン化を促進し、商・販の活動を後押しする。この一連のサイクルによってプラスの相乗効果を生み出し、売上高・利益向上の極大化につなげます。

近年はこの連携サイクルの強化によって業績をけん引してまいりましたが、今期はこの勝ちモデルをさらに強固なものにするための技術体系化に取り組みます。具体的には、各部門の業務体系や連携状況を戦略マップ化し、週・月・年次単位での行動計画を共有し、進捗管理を行います。ワークフローの全

体像を可視化することで、個人の感性に頼りがちな業務を標準化し、誰でも確実に迅速にこなすことができるような仕組みを確立します。何かにつまずいたとしても、共通の指標や帳票に立ち返り、客観的にその理由を分析し、ばん回策につなげられるようにします。外部環境の変化や業務に携わる個人の力量に左右されず、安定的に売上高・利益成長をし続けていけるような組織体制の構築を目指します。

一方、管理面では引き続きメリハリのあるコストコントロールと、業務効率の改善に伴う生産性の向上を目指した取り組みを行います。売上高・利益状況に応じた柔軟なコスト管理を実施するとともに、従業員一人ひとりが収支意識を持ち、関連部署間の連携強化と業務改善による生産性向上に取り組んでまいります。

このような高収益体質によって産み出される活動資金をもとに、今期は新規事業開発を再開し、お客様へ新しい価値提案を行います。近年は不採算事業の撤退を優先していましたが、再成長に向けて新たな挑戦をするための体制が整ったと判断しました。まだ具体的な事業構想のお話はできませんが、既存のビジネスモデルやブランドロイヤリティに頼らないような新たな切り口の事業展開を行います。どうぞご期待ください。

これらの取り組みにより、今期は連結売上高 111,469 百万円、経常利益 11,119 百万円という、前期を超える経常過去最高益の更新を目指します。

### Q 新社長としての所信表明と、株主の皆様へメッセージをお願いします。

私は前職の総合商社時代、商品の買い付けやモノ作りをサポートする取引先の一人として当社に接してきました。2005 年の当社入社後は、事業運営の管掌に始まり、その後は執行役員や取締役という経営判断を行う立場として、より深く当社の活動に関わってきました。会社の外から中から客観的に見ても、当社の最大の強みは、「お客様満足 of 極大化」を徹底的に追求する姿勢であり、会社を動かす判断基準が、「それはお客様が求めていることかどうか？」であるということです。

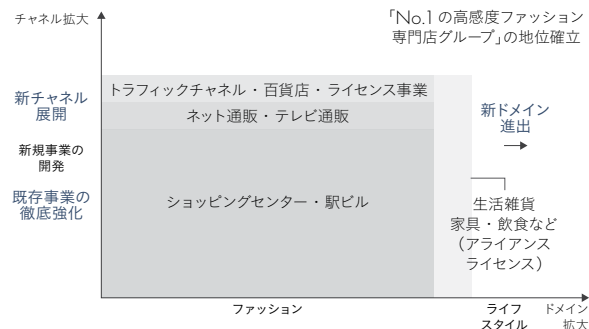
私が目指すのは、この会社を 100 年以上存続し、将来的には世界に通用するような企業にすることです。そして、100 年後の未来も変わらずこの強みが受け継がれているようにしたい。企業の永続には、盤石な経営体制の構築と安定成長を遂げていくための仕組みが必要です。これからベース作りのためのさまざまな取り組みを行ってまいります。その中で着実な売

#### 2014 年 3 月期に向けた中期経営目標

連結売上高 1,200 億円      連結経常利益 115 億円以上  
連結 ROE      20% 以上

既存事業の徹底強化を図ることで盤石な収益基盤を構築し、新規事業の開発、新チャネルへの展開、新ドメインへの進出により、売上高・利益の拡大を目指してまいります。

当面は海外への進出は行わずに、成長の伸び代がある国内マーケットへ経営資源を集中して事業展開を行います。ただし、海外でのテストマーケティングや市場調査は継続して実行し、長期的な視点でビジネスチャンスを探ってまいります。



上高・利益成長を遂げ続けることで、株主の皆様のご期待にお応えしていきたいと考えております。

株主の皆様には、「第二の創業」を迎えたユナイテッドアローズグループの今後にご期待いただき、より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2012年6月

代表取締役 社長執行役員

竹田光広

新 代表取締役 社長執行役員 竹田 光広 (たけだ みつひろ)

生年月日 1963年4月13日 (49歳)

出身 福岡県福岡市

略歴

1986	4	兼松江商株式会社 (現 兼松繊維株式会社) 入社 大阪、イタリヤ、東京各支社・拠点にて、国内外大手アパレル企業や当社を含む小売企業に対する原料・製品の供給、同社関連会社経営などを経験
2005	9	当社 入社 「クロムハーツ」、スモール ビジネス ユニット各事業、連結子会社 (株) フィーゴなどを管掌
2008	7	当社 上席執行役員に就任
2010	4	当社 第一事業統括本部 統括本部長 兼 ブランドビジネス本部 本部長として、「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」「クロムハーツ」などを管掌
2010	6	当社 取締役 常務執行役員に就任
2011	4	当社 取締役 副社長執行役員に就任
2012	4	当社 代表取締役 社長執行役員に就任



特集

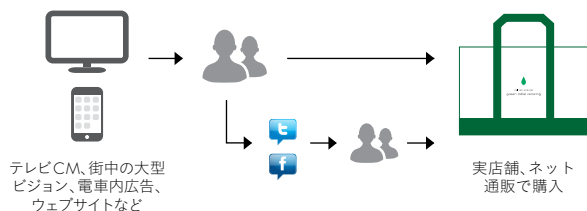
## ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシングの クロスメディア戦略に迫る

ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシングでは、積極的なプロモーション活動を行いました。「クロスメディア戦略」と題し、テレビCM、街中の大型ビジョン、電車内広告、ウェブサイトなど、複数のメディアを組み合わせる広告活動を行い、売上や客数向上を促進させる成果を残しました。

プロモーション企画「恋するレーベル」は、女性がハッピーになる瞬間の、誰かに、何かに恋をしているとき、グリーンレーベルの洋服を着ると素直になれたり、勇気が出たり…。そんな気持ちをコンセプトにしています。男女問わず多くの方に支持され、透明感があって洋服が引き立つという理由で、女優の吉高由里子さんの起用に至りました。

### グリーンレーベルの「クロスメディア戦略」

グリーンレーベルでは、テレビ、新聞折込広告、インターネットなど、さまざまなメディアを組み合わせ、それぞれのメディアの特性を活かした広告活動を行いました。異なるメディアで同じ情報を何度も伝えることで、ブランドや商品に対するお客様の認知や関心を高めます。気になる商品があったら、「恋するレーベル」特別サイトでもっと詳しい情報を調べたり、もちろんそのままお買物したりすることもできます。同サイトにお客様参加型のコンテンツを取り入れたり、フェイスブックやツイッターとも連動させたりすることで、ユーザー間の情報拡散効果も狙いました。これらの一連の広告活動の結果、お客様の来店や購買意欲の促進につなげることができました。



### 2012年春のテレビCM

ロケ地となった沖縄の臨場感あふれる淡い春の光と穏やかな砂浜、芽吹きだしたやわらかい春の草原で、胸に秘める「恋する気持ち」を国民的ドラマの名ゼリフに乗せて。  
吉高さんのご多忙なスケジュールの中での衣装合わせや打ち合わせとなりましたが、印象的なCMに仕上がりました。お茶の間で目にされた方も多いのでは？



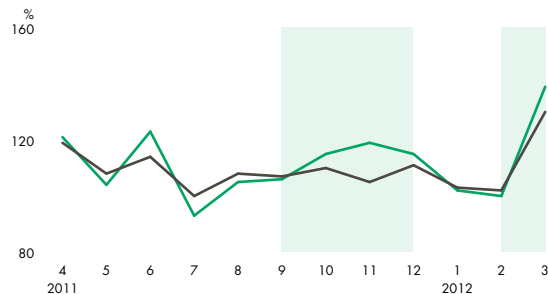
テレビCMの映像や各種広告写真は「ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング」ブランドサイトからご覧いただけます。 [www.green-label-relaxing.jp/](http://www.green-label-relaxing.jp/)

一連のプロモーション活動の背景には、中期的な成長に向けたグリーンレーベルのブランド認知度の向上や新しいお客様層の獲得という目的があります。広告の中で、単品アイテムの訴求にとどまらず、グリーンレーベルの世界観を表現することで、メンズも含めたブランド認知度向上に大きな効果がありました。広告期間中はもちろん、その後も継続的にお客様の来店促進に寄与し、売上や客数向上の下支えにつながりました。

### 既存店売上高前期比の推移比較

— 全社 — グリーンレーベル

2011年9～11月、2012年2、3月に大規模なクロスメディアプロモーションを実施。この間、グリーンレーベルの既存店売上高前期比は、全社を大きく上回って推移しました。





## ユナイテッドアローズ業態

ビジネスユニット  
売上高前期比

110.8%

小売+ネット通販既存店  
売上高前期比

106.3%

### UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ



2012年春夏シーズンビジュアルより引用

「ユナイテッドアローズ」では、商品・販売・宣伝部門の連携がより強化され、お客様の期待に沿った品ぞろえを、カタログやブランドサイト、雑誌広告や店頭POPを使用してお知らせすることで売上を順調に伸ばしました。加えて3月にウィメンズ トレンチコートを題材に120秒のテレビCMをオンエアするなど、積極的な販促活動を行いました。これらの施策によるブランドイメージ向上の結果、メンズのシャツやカジュアルパンツ、ウィメンズのアウター、ニット、パンツなどが売上をけん引しました。また、ブランドサイトで開始された動画コンテンツ「NiCE UA」が海外のファッションサイトで紹介され、企業認知度の向上にもつながりました。



UNITED ARROWS

### BEAUTY&YOUTH UNITED ARROWS

ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ



2012年春夏シーズンビジュアルより引用

「ビューティ&ユース」では、販売部門が店頭で収集したお客様の声を商品部門にフィードバックする取り組みを強化しました。今後の商品開発力の向上につなげるため、売上が好調だった商品が支持された理由だけでなく、売上につながらなかった商品についても、その理由を共有しています。宣伝部門は戦略商品を活用したスタイリングをブランドサイトや外部サイトで積極的に紹介することでお客様の来店意欲を促し、売上を伸ばしました。また今後の出店拡大方針を受け、新たに「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ ケース」の名称で約50坪の小型店舗展開を開始し、10月には鹿児島店、11月には湘南店をオープンしました。



BEAUTY & YOUTH  
UNITED ARROWS



## 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

ビジネスユニット  
売上高前期比 127.8%

小売+ネット通販既存店  
売上高前期比 111.4%

### UNITED ARROWS green label relaxing



2012年春夏ニットガウンプロモーションビジュアルより引用

「グリーンレーベル リラクシング」では、上半期に引き続き女性をターゲットにクロスメディア戦略を展開し、テレビCM、街中の大型ビジョン、交通広告、新聞折込広告、ソーシャルメディアを含むウェブサイトなど、商品・販売・宣伝部門が連動した大型の広告宣伝活動を実施しました。この結果、新規お客様の獲得と、既存のお客様の購買意欲活性化につながり、売上が大きく伸長しました。同時にブランド認知度が向上し、業態全体に好影響を与えています。アイテムの動向としては、ビジネスカジュアルの需要が高まり、メンズのジャケット、パンツ、シャツ、ウィメンズはジャケット、アウターなどが全体の売上をけん引しました。

グリーンレーベル リラクシングの大型広告宣伝活動については、別途特集ページでご紹介しています。



## クロムハーツ業態

ビジネスユニット  
売上高前期比 124.8%

小売既存店  
売上高前期比 121.6%

### CHROME HEARTS



2012年春夏シーズンビジュアルより引用

「クロムハーツ」では、定番アイテムの財布、バッグ、ブレスレットに加え、アジア市場向けにフィッティングを改良したアウター、新作のビーズブレスレット、家具などのライフスタイル商品、ウェディングリングなどが好調でした。東日本大震災の影響で減少傾向にあった訪日外国人による需要も、下半期には回復しています。店頭では、入荷予定商品をタブレット端末で高品質な写真とともにご案内することで、入荷時のご連絡を希望される方を増やし、売上拡大に加えて需要予測の精度向上につなげました。2011年12月には「クロムハーツ コウベ」を神戸旧居留地区にオープンし、兵庫県だけでなく、和歌山県、岡山県、四国地方など他府県のお客様にも新規にご来店いただいています。



## スモール ビジネス ユニット (S.B.U.) およびUAラボ

ビジネスユニット  
売上高前期比\*

98.3%

小売+ネット通販既存店  
売上高前期比

110.3%

### SBU and UA LABs



ザ ハイウェイストア ユナイテッドアローズ エクスパーサ海老名店

S.B.U.およびUAラボでは、新チャネル展開として駅構内のショッピングスペースに「ザ ステーションストア ユナイテッドアローズ」を2店舗、高速道路のサービスエリアに「ザ ハイウェイストア ユナイテッドアローズ」を1店舗オープンしました。ステーションストアは、当社を良く知り既にご利用いただいている通勤OL層を中心に販売機会を拡大し、ハイウェイストアではご家族連れからご高齢の方までご利用いただくことで、新規顧客の開拓につなげています。「アナザーエディション」「ジュエルチェンジズ」では、商品・販売・宣伝部門の連携を強化することで品ぞろえを改善し、売れ筋商品の在庫を適時に拡充して販売機会ロスを極小化したことで、売上を伸ばしました。

\*前期のビジネスユニット売上高には、同期に事業を撤退した「キャス・キッドソン」「時しらず」の売上が含まれています。

## 連結子会社の概況

### CONSOLIDATED SUBSIDIARIES

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」の小売・卸事業を行うフィーゴでは、限定発売のモバイルツールケースが好調に推移したほか、革小物を中



2012年春夏シーズンビジュアルより引用

心としたギフト需要も引き続き高く、増収増益となりました。課題であった商品の納期遅れ改善に向けたサプライチェーンの再構築についても、引き続き対応検討を進めています。

株式会社コーエン  
メンズ、ウィメンズのカジュアルウェアを展開する「コーエン」では、MD精度の向上による商品企画、アイテムや価格のバランス、投入時期の適正化、加えて販売力が強化されたことにより売上を伸ばし、経常損益が黒字に転換しました。ネット通販サイトでは先行受注会を実施し、需要を予測した追加生産体制を整えることで、商品の安定供給に努めました。



2012年春夏シーズンビジュアルより引用

(株)コーエンは1月決算のため、通期の連結対象期間間は、2011年2月～2012年1月となります。

## ユナイテッドアローズ業態が「テナント大賞」 グリーンレーベル リラクシング業態が「敢闘賞」を受賞

商業施設のディベロッパーとテナントが相互に成長発展することを目的とした「ディベロッパーが選ぶテナント大賞」（織研新聞社主催）において、ユナイテッドアローズ業態が「テナント大賞」「ベストセラー賞」を、グリーンレーベル リラクシング業態が「敢闘賞」を受賞しました。

ユナイテッドアローズ業態は、店頭起点の商品企画、ブランド特性を捉えた販促活動や接客などで、長年のファンから新規のお客様まで広く支持を集めたことが評価され、8年ぶり4回目の「テナント大賞」受賞に至りました。

グリーンレーベル リラクシング業態は、販促活動などの仕掛けによって売上のヤマを作る販売戦略、店舗と本部が連携した商品企画や在庫管理などが評価され、「敢闘賞」に選ばれました。

## ユナイテッドアローズ業態が野村不動産 「PROUD」と共同提案する住空間 「PROUD with UNITED ARROWS」をスタート

ユナイテッドアローズ業態は、野村不動産株式会社の住宅シリーズ「PROUD」との共同提案による住空間「ブラウド ウィズ ユナイテッドアローズ」をスタートしました。同企画は、ライセンス事業として当社が「衣」以外の領域へ進出する新たな試みです。

「世界一の時間へ」の言葉とともに、上質な住空間を提供してきた「PROUD」と、洋服を通じて、自分らしいスタイルを提案し続けてきたユナイテッドアローズ。お互いの持つ性質を掛け合わせ、「着心地のいい家」をコンセプトに、長く住むほどに居心地が良くなる家の提案を行います。

第1弾となる「ブラウドタワー東雲キャナルコート」（東京都江東区・2012年4月 ショールームオープン）では、「ディスプレイする収納」という発想に基づき、収納に特化した部屋のインテリアオプションを提案しています。

「PROUD with UNITED ARROWS」特設サイト [www.proud-with-unitedarrows.jp](http://www.proud-with-unitedarrows.jp)



PROUD with UNITED ARROWS

ショップメイクのノウハウを凝縮した  
ウォークインクローゼット

## 震災チャリティプロジェクト「MOVING ON TOGETHER!」 寄付総額が2億4千万円に

ユナイテッドアローズグループは、東日本大震災の被災地復興支援を目的としたチャリティプロジェクト「ムービング オン トゥギャザー！」を推進しています。義援金の寄付や支援物資の寄贈のほか、店舗での募金受付、チャリティ商品や下取りキャンペーンを活用した寄付、仙台地区店舗合同チャリティイベントの開催など、お客様とともにさまざまな支援活動に取り組んだ結果、2012年3月末までの寄付総額は2億4,429万720円になりました。

今後も引き続きファッションを通じた被災地復興支援活動に取り組んでまいります。

「MOVING ON TOGETHER!」ウェブサイト  
[www.united-arrows.co.jp/special/2011moving\\_on\\_together/index.html](http://www.united-arrows.co.jp/special/2011moving_on_together/index.html)



MOVING  
ON  
TOGETHER!

「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」オリジナルエコバッグ。売上の50%は被災地支援に役立てられます。

## エコBOX導入で段ボール年間28万箱の削減に

ユナイテッドアローズは、店舗へ商品を納品する際に使用する箱を、使い捨ての段ボールからエコBOXに切り替えることで、環境への負荷・運用コストの低減、作業効率の向上につなげてまいります。

従来、事業の拡大や店舗数の増加に伴い、段ボールの導入個数・コストが増加傾向にありました。このエコBOXは約300回の再利用が可能で、年間28万箱分の段ボールの節減や3年間で4,400万円のコスト削減などの効果を見込んでいます。最も使用頻度の高いサイズの箱から導入し、今後は他のサイズにも広げていく予定です。



エコBOX

連結貸借対照表（要約）

たな卸資産の効率化進む

流動資産は、前期末比117.2%の33,207百万円となりました。これは主に現預金や、売上高増に伴うクレジットカード会社などに対する未収入金の増加によるものです。なお、たな卸資産は、売上高前期比112.7%に対して前期末比99.3%と効率化がさらに進んでいます。

長短借入金の合計残高は前期末比62.7%の10,114百万円

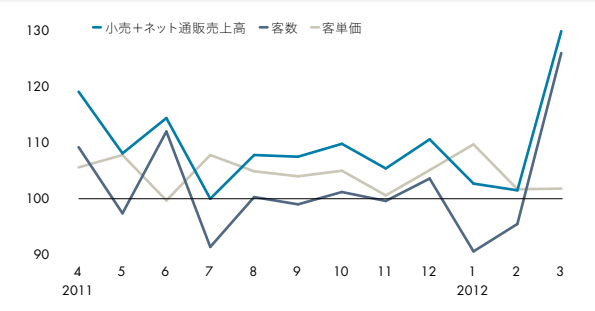
流動負債は、前期末比93.5%の25,696百万円となりました。これは主に未払法人税や未払金が増加したものの、前期に行った自己株式取得に係る借入金を短期借入から長期借入に借り換えたため、流動負債に属する借入金が減少したことによるものです。固定負債は、前述の借り換えに伴い長期借入金が増加したことにより、同201.1%の6,290百万円となりました。

7円増配の年間配当金36円

3期連続で増配を行い、2012年3月期の年間配当金は36円になりました。

なお、純資産合計は、主に利益剰余金の増加により前期末比127.7%の19,291百万円となりました。

2012年3月期 既存店売上高・客数・客単価の推移  
%



単位：百万円	2011年3月期 (2011年 3月31日現在)	2012年3月期 (2012年 3月31日現在)	前期末比 (%)
資産の部			
流動資産	28,342	33,207	117.2
(うち、たな卸資産)	15,867	15,753	99.3
固定資産	17,373	18,071	104.0
有形固定資産	8,189	8,685	106.1
無形固定資産	1,885	1,725	91.5
投資その他の資産	7,299	7,659	104.9
資産合計	45,716	51,278	112.2
負債の部			
流動負債	27,484	25,696	93.5
固定負債	3,128	6,290	201.1
負債合計	30,613	31,987	104.5
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	19,514	23,600	120.9
自己株式	△11,537	△11,463	99.4
株主資本合計	15,102	19,262	127.5
その他の包括利益累計額合計	0	28	3,724.4
純資産合計	15,103	19,291	127.7
負債・純資産合計	45,716	51,278	112.2

既存店売上高の動向

2012年3月期の（株）ユナイテッドアローズの既存店前期比は、小売+ネット通販売上高109.2%、客数100.8%、客単価105.2%\*となりました。

小売+ネット通販既存店売上高は、4月から3月まで全て前年同月を上回るなど年間を通して堅調に推移しました。夏には節電に配慮したセール開催時期の前倒し、秋～春には天候不順による販売実需時期の後ろズレなどがありましたが、販売状況に応じた適時・適量の在庫コントロールを行うことなどにより、安定した売上高・利益を確保しました。

\*客数、客単価は小売から算出しております。

連結損益計算書（要約）

**1989年の創業以来初の売上高1,000億円超え。**  
**売上総利益も継続改善**  
「ユナイテッドアローズ」「グリーンレーベル リラクシング」「クロムハーツ」の主力業態を中心に、小売＋ネット通販の新店・既存店売上高が好調に推移したことで、連結売上高は前期比112.7%の102,052百万円となりました。

売上高好調の背景には、「商品・販売・宣伝部門の連携サイクル」を強化した営業活動が、お客様に支持される商品のご提供や適正在庫のコントロールなどにつながったことが挙げられます。販売好調に加え、商品の生産・仕入～消化活動の精度が向上し、値引き販売ロスが減少したことなどから、売上総利益は同116.0%の55,661百万円、売上総利益率も同1.5ポイント改善の54.5%になりました。

**コスト効率が高まり販管費率は0.2ポイント低下**  
雑誌・テレビなどへの広告出稿やカタログ制作など積極的な販促施策を実施したことで宣伝販促費が増加しましたが、コスト効率を高めたことにより、販管費は売上高前期比112.7%を下回る同111.9%の45,468百万円、販管費率は同0.2ポイント低下し44.6%となりました。

**営業・経常利益とも創業以来初の100億円超え**  
売上高、売上総利益の向上により、営業利益は前期比138.0%の10,193百万円、経常利益は同141.9%の10,272百万円となりました。経常利益は2006年3月期の7,639百万円を大幅に上回る過去最高益を更新しました。

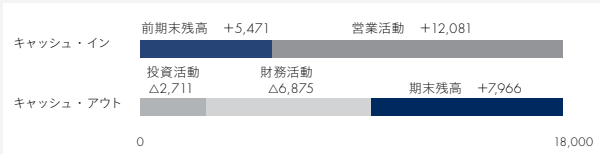
**特別損失908百万円を計上**  
店舗の移転・改装などに伴う減損損失433百万円、重松理、岩城哲哉の両取締役に対する特別功労金430百万円などを特別損失に計上しました。この結果、当期純利益は同139.5%の5,016百万円となりました。

単位：百万円	2011年3月期 (2010年4月1日— 2011年3月31日)	2012年3月期 (2011年4月1日— 2012年3月31日)	前期比 (%)
売上高	90,571	102,052	112.7
売上原価	42,569	46,390	109.0
売上総利益	48,001	55,661	116.0
販売費及び一般管理費	40,617	45,468	111.9
営業利益	7,384	10,193	138.0
営業外収益	164	265	161.7
営業外費用	307	186	60.5
経常利益	7,240	10,272	141.9
特別利益	104	0	0.1
特別損失	1,417	908	64.1
税金等調整前当期純利益	5,928	9,364	158.0
法人税、住民税及び事業税	1,875	4,776	254.7
法人税等調整額	455	△428	—
当期純利益	3,596	5,016	139.5

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）

単位：百万円	2011年3月期 (2010年4月1日— 2011年3月31日)	2012年3月期 (2011年4月1日— 2012年3月31日)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,923	12,081	5,157
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,069	△2,711	△642
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,443	△6,875	△3,431
現金及び現金同等物の期末残高	5,471	7,966	2,494

キャッシュ・フローの状況  
百万円



株主様アンケート結果のご報告

東矢通信第24巻(2011年12月発行)において、株主の皆様へアンケートを実施しました。多くの貴重なご回答をいただき、誠にありがとうございました。アンケート結果について、ここにご報告申し上げます。

アンケートの総括

当社の株主構成の特徴として、お客様層の中心でもある20～40代の方や、「店舗や商品のファンだから」「株主優待制度に魅力を感じて」という理由で、当社株式を購入される方が多いことがあげられます。

ご保有年数についても、「1年半以上」の合計が約70%、「2年半以上」の合計が全体の約50%を占めています。今後の投資方針についても、「買い増し」27.2%、「現状維持」61.3%など、長期にわたり安定して保有いただいている方が多くいらっしゃいます。

例年の傾向ですが、今回も店舗、商品、サービスの拡充に関するご意見や株主優待制度へのご要望をたくさんお寄せいただきました。ご意見・ご要望は事業部門と共有し、今後の営業活動へ活かしてまいります。

IR担当者より

「ユナイテッドアローズ オンラインストア」でも株主優待券のご利用ができるようになりました

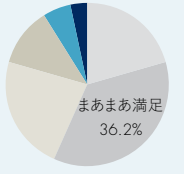
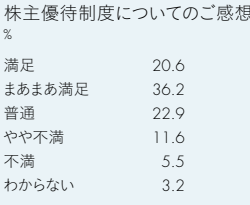
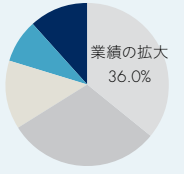
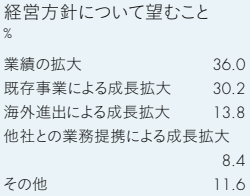
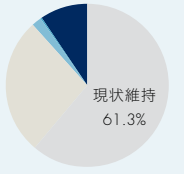
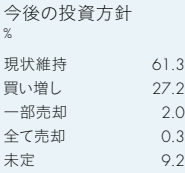
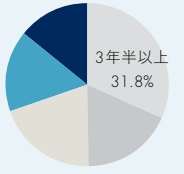
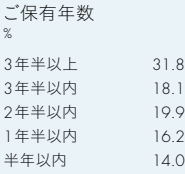
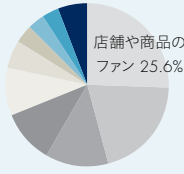
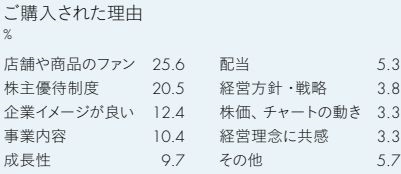
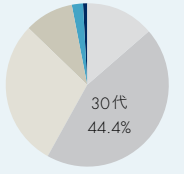
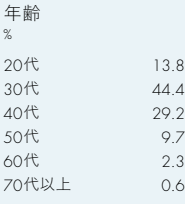
当アンケートにおいて、「ネット通販でも株主優待券の利用ができるようにしてほしい」というたくさんのご意見をいただきました。これを受け、2012年3月度の株主優待券から、当社が展開する通販サイト「ユナイテッドアローズ オンラインストア」でも株主優待券を利用したお買物ができるよう運営方法を変更しました。

お住まいの地域に店舗がない方、なかなか店舗へ足を運ぶ機会がない株主様の利便性の向上につなげるとともに、店舗・ネット通販それぞれの特性を活かしたお買物をお楽しみいただければ幸いです。

今後も株主の皆様のご意見を大切にしながら、IR活動のさらなる強化を図ってまいります。

東矢通信に関するご意見・ご感想、財務・株式情報に関する各種お問い合わせなど、お気軽にお寄せください。

www.united-arrows.co.jp/ir/contact/



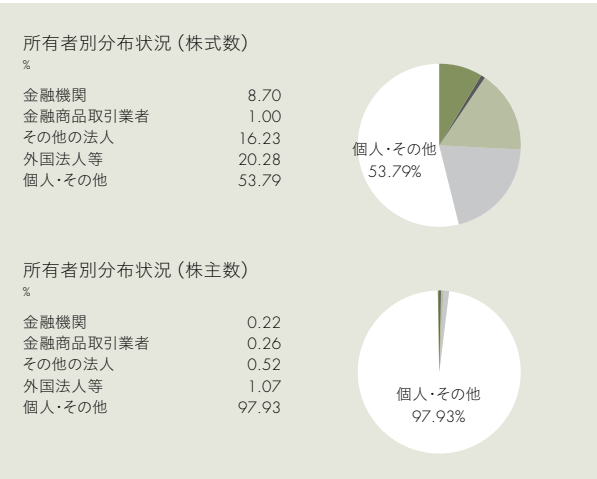


株式会社データ 2012年3月31日現在

株主数	13,878名
発行可能株式の総数	190,800,000株
発行済株式の総数*	42,800,000株
*発行済株式の総数のうち、全体の26.07%に当たる11,156,780株を自己株式として保有しております。	

大株主

株主名	持株数 (株)	所有株式数の 割合(%)
重松 理	3,362,000	7.85
株式会社エー・ディー・エス	2,168,100	5.06
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505104	1,997,499	4.66
三菱商事株式会社	1,627,700	3.80
栗野 宏文	1,283,000	2.99
岩城 哲哉	1,273,800	2.97
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,224,300	2.86
株式会社麟蔵	969,600	2.26
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	814,990	1.90
株式会社ルコタージュ	800,000	1.86



株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
定時株主総会	6月
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
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
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。
単元株式数	100株

**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、株主様が口座を開設されている証券会社にお問い合わせください。  
未払い配当金の受取りのお手続き、株主優待券や配当金計算書の各種株式事務書類の発送状況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。

**将来予測に関する記述についての注意事項**  
当株主通信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ることをご承知おください。

**IR情報に関するお問い合わせ先**  
株式会社ユナイテッドアローズ 計画管理室 IRチーム  
電話 03-5785-6637

## 会社情報

## 会社概要 2012年3月31日現在

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
従業員数	2,855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

## 取締役・監査役 2012年6月27日現在

取締役 会長	重松 理
代表取締役 社長執行役員	竹田 光広
取締役 専務執行役員	藤澤 光徳
取締役 専務執行役員	小泉 正己
取締役 常務執行役員	東 浩之
常勤監査役	酒井 由香里
監査役	山川 善之
監査役	橋岡 宏成

## 連結子会社

株式会社フィーゴ  
株式会社コーエン

## お知らせ

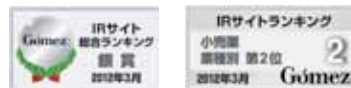
株主優待券が「ユニテッドアローズ オンラインストア」でもご利用いただけるようになりました  
多くの株主の皆様からのご要望にお応えし、当社が展開する通販サイト「ユニテッドアローズ オンラインストア」でも、株主優待券のご利用ができるようになりました。  
ユニテッドアローズ オンラインストア [store.united-arrows.co.jp/](http://store.united-arrows.co.jp/)



株主優待券は当東矢通信に同封されています。「株主優待券利用のご案内」にて利用方法をご確認の上、是非ご利用くださいますようお願い申し上げます。

## 当社IRサイトが「IRサイト総合ランキング」小売業部門第2位 全業種総合39位にランクインしました

ウェブサイト評価会社モーニングスター株式会社 Gomez・コンサルティング事業部による「Gomez IRサイト総合ランキング 2012」において、当社のIRサイトが、小売業部門第2位、全業種650社中39位の優秀企業銀賞にランクインしました。小売業部門の項目別には、「情報開示の積極性・先進性」で第1位、「財務・決算情報の充実度」「企業・経営情報の充実度」で第2位の高評価を得ました。  
「Gomez IRサイト総合ランキング 2012」 [www.gomez.co.jp/irranking.html](http://www.gomez.co.jp/irranking.html)



[www.united-arrows.co.jp/ir/](http://www.united-arrows.co.jp/ir/)

ユニテッドアローズ IR

メールマガジンの登録もこちらから

