



東 矢 通 信

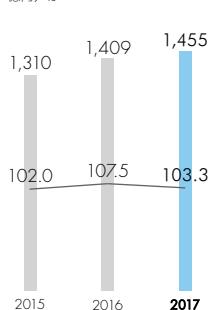
第三十五卷

2016.4.1—2017.3.31

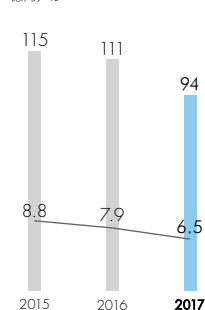
財務ハイライト

3月31日に終了した1年間

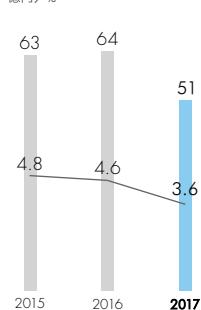
売上高／売上高伸び率



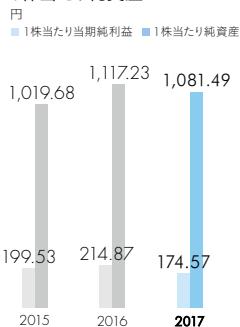
経常利益／経常利益率



親会社株主に帰属する 当期純利益／当期純利益率



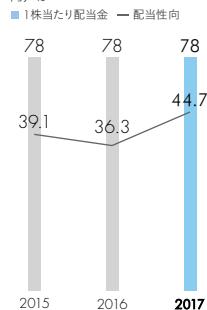
1株当たり当期純利益／ 1株当たり純資産



ROA／ROE



1株当たり配当金／配当性向



Contents

- 01 財務ハイライト
- 03 社長メッセージ
- 07 特集：店長発案による
ユナイテッドアローズの新旗艦店
「六本木ヒルズ店」
- 09 ビジネスレビュー
- 15 2016年秋冬ヒットアイテムのご紹介
- 16 CSR情報
- 17 連結財務諸表
- 21 株主様アンケート結果のご報告
- 23 株式データ
- 24 株主メモ
- 25 会社情報
- 26 お知らせ

決算資料

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



CSR

www.united-arrows.co.jp/csr/
スタッフインタビューも掲載しています



ブランド紹介

www.united-arrows.co.jp/brand/



社長メッセージ



株主の皆様には、格別のご支援とご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

2017年3月期は、増収減益となりましたが、ネット通販の伸長や新旗艦店「ユナイテッドアローズ 六本木ヒルズ店」など、次代の成長へ向けた取り組みについて手応えを感じた1年でした。そして2018年3月期は、当社を取り巻く事業環境の変化を踏まえ、新たな「UAグループ中期ビジョン」（2018年3月期～2020年3月期）を策定しました。お客様やマーケットが大きく変化する中においても、収益性を早期に改善し、再成長に向けた強い経営基盤を確立します。

Q 2017年3月期の総括をお願いします。

2017年3月期は、商品や販売面の新たな施策が改善につながりつつあるものの、天候不順やお客様の消費動向の変化に対して、社内の改善が十分に追いつかなかったという認識です。

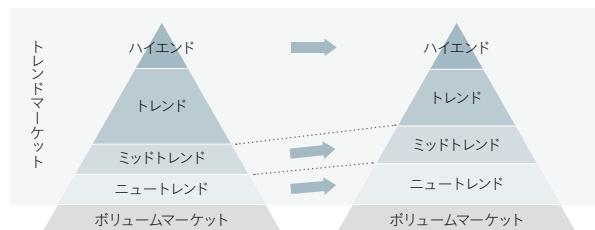
業績面では、ネット通販（EC）が在庫拡充やハウスカードとの会員統合などの施策も奏功し、好調に推移しました。オフィスウェアのカジュアル化や機能性衣料のニーズ拡大によって「グリーンレーベル リラクシング（GLR）」や「ビューティ&ユース」が好調だったものの、「ユナイテッドアローズ」や「コーエン」が苦戦しました。

その結果、連結売上高1,455億円（前期比103.3%）、同經常利益94億円（前期比84.3%）と、増収減益となりました。

Q 新「中期ビジョン」策定の背景について教えてください。

現在、日本のマーケットはお客様の洋服への価値観や買い方に変化が見られるとともに、「GLR」や「コーエン」が位置するミッドトレンド・ニュートrendマーケットの領域が広がっています。内部環境としては将来的なクロムハーツ事業の譲渡があり、同事業の譲渡完了までに新たなポートフォリオを構築する必要があります。こうした社内外の環境変化に合わせた対応が、現在の課題と認識しています。

環境が変化する中においても変わらない当社の強みは、今まで築いてきた「お客様との信頼関係」です。今後、当社の目指すべき方向として、「お客様との信頼関係」という強みを活かした形でマーケットの変化に対応し、再成長へ向けた強い経営基盤を作り直すことが重要であると考えました。



Q 「中期ビジョン」の基本戦略をお聞かせください。

当社の強みを活かし、マーケットの潮流変化を見越しながら、お客様の変化の先を創造したサービスの実行を目指し、次の4つの戦略を実行します。

- 「強い経営基盤の確立」に向けて取り組みます。販売員の教育制度であるES (エデュケーター・スチューデント) 制度の再徹底によって接客レベルを高め、お客様との信頼関係をより強固にします。不採算事業・店舗・取り組みを早期に見極め、効率性を高めるとともに、収益構造の健全化を目指し、コスト改革にも取り組みます。
- 「実店舗の強みを活かしたEC拡大」においては、「築き上げてきた信頼感」をベースに、ECサイト・ブランドサイトの統合や積極的な在庫投入を継続し、宣伝販促の強化などによって売上拡大を図ります。現在、グループ全体のECの売上高構成比は約16%ですが、実店舗に近いサービスを提供していくことにより、長期的には25～30%を目指します。
- 「マーケット変化への対応」は、「ユナイテッドアローズ 六本木ヒルズ店」や「エイチ ビューティ&ユース」など、ロイヤルティの圧倒的な向上を図る取り組みによってトレンドマーケットでの差別化と収益性向上に努めます。同時に「GLR」や「コーエン」を中心としたミッドトレンド・ニュートrendマーケットでは、当社の強みを活かしたさらなる価値の提供を行います。
- 「お客様との接点の拡大」については、中長期的に美・健康や生活雑貨などのドメインを拡大することで、ライフスタイル全般の価値提供につなげます。加えてリユース・リペア事業も検討し、お客様とかわる時間を増やすことによるお客様価値の継続的な向上を目指します。

4つの戦略のロードマップ

戦略	～2020年3月期	長期
強い経営基盤の確立		
実店舗の強みを活かしたEC拡大		
マーケット変化への対応		
お客様との接点の拡大		

Q 2018年3月期の主な取り組みについて教えてください。

2018年3月期は、収益性の早期改善を経営方針に掲げています。ここ数年の外部環境の急速な変化に対して打ち手のスピード感に欠けたことに加え、新規事業への取り組みなどにより、2015年3月期からの減益基調が続きました。そのため、まずは経営資源の配分を見直し、収益構造の改善を進めます。

具体的には、定価販売比率の向上や気温変動の影響を受けづらいビジネス需要および式典需要の強化により売上総利益率を改善するとともに、品番数の削減や商品投入時期・量の適正化を通じて在庫効率を改善させます。非効率な業務や不要なコストを抜本的に見直し、販管費率の改善につなげます。また、引き続きオンラインストアへの在庫供給を増強することでEC売上を拡大し、収益性を改善させます。「中期ビジョン」の1年目として、強い経営基盤の確立に向け、これらの施策を推進します。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

この3年間では規模を追うのではなく、収益力を高め、株主の皆様にご評価いただける体制を構築します。経常利益において年平均成長率8%、2020年3月期で経常利益率7%以上を目指します。利益還元の方針として、ROE16%以上、配当性向35%以上を目標とし、DOEを5.5%以上とすることで、利益還元の継続的な充実を図ります。持続的な成長に向けた収益力の向上と成長投資、安定的な配当を行い、成長と還元の両立を伴う経営を実践します。

2017年3月期の業績は期初計画を下回る結果となりましたが、1株当たり配当金を78円(連結配当性向44.7%、DOE7.3%)と、前期より据え置くこととさせていただきます。

株主の皆様には、当社グループの今後の事業戦略にご期待いただき、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。

2017年6月

代表取締役 社長執行役員

竹田光宏

特集：

店長発案によるユニテッドアローズの新旗艦店
「六本木ヒルズ店」

2016年秋にユニテッドアローズ (UA) の新旗艦店「六本木ヒルズ店」がオープンしました。同店は、「六本木メンズストア」店長の永井の提案をきっかけに、それまで個別の店舗として運営されていたメンズストアとウィメンズストアを統合してリニューアルしたUA最大の店舗です。

「六本木は近郊にお住まいの方やお勤めの方に加えて海外からのお客様も目立つなど、とても上質なマーケットです」と話す永井。「これまでの品ぞろえでは十分にご満足いただけなかった方も多く、加えてサービスの質を上げればお客様にもっと喜んでいただけたらと考えたのが、リニューアルの発端です」と振り返ります。

この提案をもとに、「六本木ヒルズ店」は同店だけの商品を多数そろえています。同店用にカスタマイズしたスーツなどのドレスウェアを軸に、カジュアルやストリートテイストの品ぞろえも拡大しました。店内はコーナー別に個性的な内装を施し、各商品群に合った世界観を表現しています。メンズフロアでは時計、靴、文具などのアイテム別にミニショップ風の区画を作り、海外のアーケードを歩くような楽しさを演出しました。「今のUAが持つさまざまな要素を集約しました。きっと自分に合うものを見つけただけです」と話す永井。お直し工房も常設し、通常のお直しなら約2時間でお渡しできるなど、サービスの向上も図りました。ファッション紙「WWDジャパン」が行った店舗覆面調査*では内装・接客・品ぞろえの各側面から高い評価を得るなど、お客様からも大変ご好評いただいています。

「六本木ヒルズ店」は今後も上質な品ぞろえと卓越したサービスで、UAのイメージを牽引します。

* WWDジャパン、2016年11月14日号「ミステリーショッパーが行く!」

「ユニテッドアローズ 六本木ヒルズ店」
東京都港区六本木 6-10-3
六本木ヒルズ ウェストウォーク 2F-3F



永井康夫
1998年入社。「ザソプリ
ハウス、メンズバイヤーなど
を経て、現「六本木ヒルズ店」
店長



THE ARCADE

細かく区切られた空間に、趣の異なる9つの個性的なコーナーが集まった「ジアーケード」



メンズフロア

充実したドレスクロージングで、「六本木ヒルズ店」限定のスーツも展開



ウィメンズフロア

デザイナーからカジュアル、ドレス&ジュエリーなど、幅広い品ぞろえ

Business Review

ユナイテッドアローズ事業

ビジネスユニット
売上高前期比

104.4%

小売+ネット通販既存店
売上高前期比

101.8%

UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ (UA)



2017年春夏シーズンビジュアルより引用

UAでは、メンズはカットソー素材のジャケットやジャージ素材のチェスターコート、ローゲージのニットが、ウィメンズはダウンコートやショールカラーのコート、ニットが好調に動きました。実店舗とネット通販を上手に使い分ける昨今のおお客様の消費行動に合わせてオンライン店舗の在庫を拡充したことで、ネット通販売上が大幅に伸びました。今後はオリジナル企画商品開発力と接客・販売力を強化し、既存店売上の底上げにつなげます。



UNITED ARROWS

BEAUTY&YOUTH UNITED ARROWS

ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ (BY)



2017年春夏シーズンビジュアルより引用

BYでは、メンズはニットやビジネスカジュアル需要のセットアップが、ウィメンズはボトムス全般が好調だったことに加え、小型事業の「モンキータイム ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」、「ロク ビューティ&ユース」が大きく売上が伸びました。「モンキータイム」は2017年4月に「大阪店」を出店し、関西エリアの顧客層を獲得しています。2016年春にオープンした「エイチ ビューティ&ユース」は海外のお客様からの評価も高く、高い免税売上比率を残しました。

BEAUTY&YOUTH
UNITED ARROWS

* 2016年3月期までSBUに含まれた「アストラット」の売上は、2017年3月期よりUAに含まれます。上記の前期比は「アストラット」分を避及算出したデータです。

ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング事業

ビジネスユニット 売上高前期比	106.5%	小売+ネット通販既存店 売上高前期比	105.1%
--------------------	--------	-----------------------	--------

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)



2017年春夏 the GREENPAPERビジュアルより引用

GLRでは、商品企画から販売促進、店頭訴求までの連携を高めたことで、メンズ、ウィメンズとも好調でした。売上動向を見ながらネット通販店舗への在庫をこまめに供給したほか、XSやXLなどネット通販限定サイズの商品を展開したことで、ネット通販売上が大幅増となりました。2016年9月にはビジネスアイテムに特化した新店舗「ワークトリップ アウトフィッツ グリーンレーベル リラクシング」を東京駅・八重洲地下街にオープンし、近郊のビジネスパーソンにご利用いただいています。



スモール ビジネス ユニット

ビジネスユニット 売上高前期比	98.1%	小売+ネット通販既存店 売上高前期比	100.8%
--------------------	-------	-----------------------	--------

Small Business Unit

スモール ビジネス ユニット (SBU)



ドゥロワー 2017年春夏シーズンビジュアルより引用

SBUでは、上質で洗練された逸品を大人の女性に提供する「ドゥロワー」が好調です。上質なクオリティに時代性を取り入れつつ商品企画のサイクルを細分化し、月ごとのスタイリングで新商品を投入したことが顧客の継続購入につながりました。駅ナカを中心に展開する「ザ ステーション ストア ユナイテッドアローズ」では、隔週で打ち出しテーマを決め、それに基づいて店頭訴求力を高めたことで順調な売上を続けています。2016年12月には、JR品川駅構内に「エキュート品川 サウス店」をオープンし、さらなる拡大を目指します。

スモール ビジネス ユニット：「アナザーエディション」「ジュエルチェンジズ」「オデット エオディール」「ボワゾンショコラ」「ドゥロワー」「アンルート」「ジ エアポート ストア ユナイテッドアローズ」「ザ ステーション ストア ユナイテッドアローズ」

* 2016年3月期までSBUに含まれた「アストラット」の売上は、2017年3月期よりUIに含まれます。上記の前期比は「アストラット」分を遡及算出したデータです。

連結子会社の概況

(株) Designs



「ブラミンク トーキョー」
Photo: KOZO TAKAYAMA

2016年10月、高感度ウィメンズブランド「ブラミンク」の第1号店となる「ブラミンク トーキョー」をオープンしました。ラグジュアリーな雰囲気 연출した店内にはオリジナルコレクションに加えてディレクター自身が厳選したヴィンテージアイテムも並び、オープン以来ファッション業界関係者をはじめとする高感度なお客様に多数ご来店いただいています。

CHROME HEARTS JP 合同会社 (CH JP)



2017年春夏シーズンビジュアルより引用

CH JPでは、価格改定に伴う売上の増減や訪日外国人需要の弱含みなどにより苦戦が続いていたものの、外国人顧客への対応を強化したことで秋口から免税売上也改善傾向に入り、下半期は回復基調にあります。アイテムでは、ゴールドやジュエリーなど高額品に加え、カットソーが好調です。

(株) フィーゴ

(株) フィーゴでは、バッグ・革小物ブランドの「フェリージ」においてビジネスカジュアル需要に対応したトートバッグ、水や汚れに強い素材を使用したバッグなどが好調です。2017年3月には「フェリージ オンラインストア」をリニューアル。スマートフォン閲覧にも最適化させ、需要の高まるネット通販への対応を強化しています。ミラノ発のファッションウェア「アスベジ」では2017年3月、旗艦店の「六本木店」を東京ミッドタウンにオープンしました。

(株) コーエン

「コーエン」は、お客様の慎重な購買動向が続く中、長引く残暑などの影響で値引き販売が拡大し、売上高は増加したものの、利益面では苦戦しました。現在、商品面や販売面、運営面での総合的な構造改革を進め、早期の業績改善に向けて取り組んでいます。

台湾聯合艾諾股份有限公司 (UNITED ARROWS TAIWAN LTD.)

「ユナイテッドアローズ 台北店」、「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ 台北店」では、暖冬の影響でアウターの動向が弱含みとなったものの、SNSを使ったスタイリング提案や話題性商品の投入がご好評をいただきました。台湾市場での知名度向上に合わせ、2016年7月にオープンした直営オンラインストアの会員数も増加しています。

* (株) ユナイテッドアローズのクロムハーツ事業の運営は、当下半年より連結子会社 CHROME HEARTS JP 合同会社へ承継されました。

* (株) コーエン、台湾聯合艾諾股份有限公司、(株) Designsは1月期決算のため、当期の連結対象期間は2016年2月～2017年1月となります。CH JPは12月決算ですが、連結対象期間は2016年10月～2017年3月となります。

2016年秋冬ヒットアイテムのご紹介

「ロク ビューティ&ユース」の「バックボリューム ブラウス」

「ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ」から生まれた、上品な大人のカジュアルスタイルを提案するレーベル「6 (ロク)」の2016年秋冬ヒットアイテム「バックボリューム ブラウス」。

このブラウスは、元々テスト的に投入し、感度の高いお客様の間で評判になっていた商品をさらに進化させたものです。袖口のボリューム感や絶妙な背中の開き加減、着丈のバランスやリボンの長さ、ヴィンテージ感のある素材の選択など、シルエットやディテールの細部にわたってこだわり抜き、「ロク」ならではの商品に仕上げました。

販売開始前からSNSを通じて商品ビジュアルをご紹介したことでお客様の間で注目が高まり、発売日にはお求めの方の列ができるなど、2週間で入荷数のほとんどを売り切った大ヒットとなりました。そのデザイン性とクリエイティビティ、高い消化率が社内でも評価され、2017年度のリアルクロージング大賞*を受賞しています。

「ロク」では今後もこのブラウスをさらに進化させるなど、カジュアル嗜好の大人の女性に向けた商品開発を進めます。

* (株) ユナイテッドアローズの各事業から、春夏、秋冬の各シーズンにおいてクリエイティビティが高く、同時に高い消化率を残した商品を選出し、その年度の優秀商品として表彰する社内表彰制度。2017年度は計10商品がエントリーされ、このブラウスが受賞に選出されました。



「ロク バックボリューム ブラウス」18,360円 (税込)

※この商品の販売は終了しています。

CSR情報

「united LOVE project 2017」コラボレーションTシャツ 売上の一部を被災地復興支援に

「ユナイテッドアローズ」ウィメンズでは、毎年恒例のチャリティプロジェクト「united LOVE project / ユナイテッドラブ プロジェクト」を実施しています。2017年2月に発売した第1弾に続き、人気のジャパンブランド計7ブランドとコラボレートしたTシャツを4月26日より発売しました。該当商品の売上1着につき500円を、社会福祉法人中央共同募金会「赤い羽根『災害ボランティア・NPO活動サポート募金』・九州」に寄付します。今後も、ファッションを通じた被災地復興支援活動に取り組みます。

united
love
project '17



ユナイテッドアローズ
〈フィル ザビル〉
全2色 8,640円 (税込)



ユナイテッドアローズ
〈ザ リラクス〉
全2色 20,520円 (税込)



ユナイテッドアローズ
〈ミュベール〉
全2色 17,280円 (税込)

「united LOVE project」

2017年で8年目を迎える人気ブランドと「ユナイテッドアローズ」ウィメンズのコラボレーションによるチャリティプロジェクト。2011年より「東日本大震災」の、そして2016年5月からは「平成28年熊本地震」被災地の復興支援のためにも、売上の一部を継続して寄付してきました。このプロジェクトを通じて私たちがお客様と一緒にできること、少しでも多くの「LOVE」を被災地に届けたいという願いを込めています。

販売店舗

「ユナイテッドアローズ」「ジ エアポート ストア ユナイテッドアローズ」「ユナイテッドアローズ オンラインストア」

※在庫がなくなり次第、販売終了となります。売り切れの際はご了承ください。

連結財務諸表

連結貸借対照表（要約）

単位：百万円	2016年3月期 (2016年3月31日現在)	2017年3月期 (2017年3月31日現在)	前期末比 (%)
資産の部			
流動資産	42,367	45,152	106.6
(うち、たな卸資産)	23,966	26,210	109.4
固定資産	21,510	22,646	105.3
有形固定資産	9,658	10,209	105.7
無形固定資産	1,850	1,965	106.2
投資その他の資産	10,001	10,471	104.7
資産合計	63,877	67,799	106.1
負債の部			
流動負債	24,964	29,805	119.4
固定負債	5,152	7,012	136.1
負債合計	30,117	36,818	122.2
純資産の部			
資本金	3,030	3,030	100.0
資本剰余金	4,095	4,128	100.8
利益剰余金	26,712	29,515	110.5
自己株式	△0	△6,000	—
株主資本合計	33,838	30,673	90.6
その他の包括利益 累計額合計	△82	△42	51.4
純資産合計	33,760	30,980	91.8
負債・純資産合計	63,877	67,799	106.1

在庫効率の改善に向けて

たな卸資産は前期末比109.4%と売上高伸び率を上回りました。たな卸資産増の内訳は主に2016年秋冬商品および2017年春夏商品によるもので、消化促進等に伴う2018年3月期への業績への影響は軽微である見通しです。2018年3月期については、重点取組課題の一つに「在庫効率の改善」を掲げました。品番数を削減し商品の完成度を高めるとともに、商品投入の時期と量の適正化を行い、在庫効率の改善を目指します。

当社の未収入金について

流動資産に含まれる未収入金について、2017年3月末では101億円（前期末比103.7%）となりました。当社の未収入金は、出店商業施設に対するものとクレジットカード会社に対するものの主に2種類あります。それぞれの売上は経費等が精算された後、約15日サイクルで当社へ入金されるため、安全性の高い債権です。

長短借入金の増加の背景

長短借入金残高は、主に自己株式の取得により前期末比224.4%の137億円となりました。

自己株式を取得

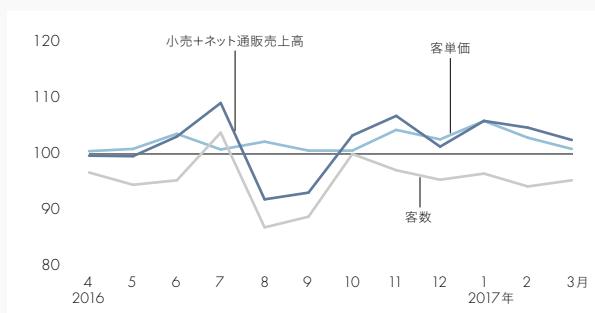
資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策遂行のため、2016年11月から2017年3月にかけて、1,890,700株（発行済株式総数の6.3%）、約60億円分の自己株式を取得しました。

(株) ユナイテッドアローズの既存店売上高の動向

2017年3月期の小売＋ネット通販既存店売上高前期比は上半期：99.9%、下半期：104.0%、通期：102.0%となりました。通期の小売既存店客数前期比は96.0%、小売既存店客単価前期比は101.9%となりました。

上半期については、特に晩夏・初秋における天候不順等に対して的確に対応できなかったことなどにより苦戦しましたが、下半期よりお客様の購買モチベーションに添った柔軟な商品投入や売り場作り等を推進し、既存店売上は回復傾向にあります。小売既存店客数前期比は通期で96.0%でしたが、参考値として、当社で買上客数の把握できる「ユナイテッドアローズ オンラインストア」および「ソゾタウン」の客数も加味した小売＋ネット通販既存店客数前期比は通期で102.0%と前期を上回りました。

2017年3月期 既存店売上高・客数・客単価 前期比 %



連結損益計算書(要約)

売上高は前期比103.3%と増収、売上総利益率は前期差0.2ポイント改善

グループ各社の新規出店やネット通販の伸長等により、売上高は前期比103.3%の1,455億円となりました。売上総利益率は為替の影響等により、前期に比較し0.2ポイント改善の51.0%となりました。2018年3月期につきましても、引き続きネット通販等の伸長および定価販売比率の改善等により、増収および売上総利益率の改善を目指します。

販管費率は前期比1.7ポイント増加

欠員補充や抑制していた昇格率の見直しによる人件費の増加および大型出店やネット通販に対する広告宣伝の拡大等により、販管費率は前期比1.7ポイント増の44.7%となりました。なお、2018年3月期につきましても、引き続き欠員補充等を行うことにより、前年と同水準(44.7%)の販管費率を見込んでいます。

経常利益は前期比84.3%の94億円

以上の結果、経常利益は前期比84.3%の94億円と減益となりましたが、2016年10月に開示した修正計画における経常利益額92億円に対しては若干上回って着地しました。2018年3月期につきましても、増収および売上総利益率の改善等により、増益を目指します。

キャッシュ・フロー

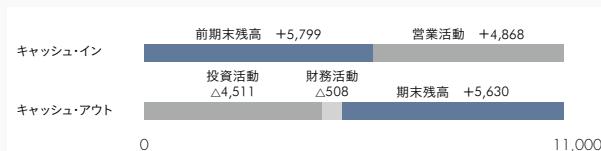
営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益80億円、減価償却費18億円などの収入があった一方、たな卸資産の増加額22億円、法人税等の支払額45億円などの支出があったことで、48億円のキャッシュ・インとなりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、新規出店等に伴う有形固定資産の取得30億円などの支出があったことで、45億円のキャッシュ・アウトとなりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の増加額60億円、短期借入金の増加額41億円などの収入があった一方、自己株式の取得60億円、配当金の支払額23億円、長期借入金の返済25億円などの支出があったことで、5億円のキャッシュ・アウトとなりました。

単位：百万円	2016年3月期 (2015年4月1日— 2016年3月31日)	2017年3月期 (2016年4月1日— 2017年3月31日)	前期比 (%)
売上高	140,919	145,535	103.3
売上原価	69,345	71,379	102.9
売上総利益	71,573	74,155	103.6
販売費及び一般管理費	60,501	64,990	107.4
営業利益	11,071	9,165	82.8
営業外収益	226	367	162.1
営業外費用	122	112	91.5
経常利益	11,175	9,420	84.3
特別利益	64	0	0.4
特別損失	789	1,366	173.0
税金等調整前当期純利益	10,450	8,054	77.1
法人税、住民税及び事業税	3,885	3,401	87.5
法人税等調整額	75	△559	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,494	5,191	79.9

単位：百万円	2016年3月期 (2015年4月1日— 2016年3月31日)	2017年3月期 (2016年4月1日— 2017年3月31日)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (小計)	14,674	9,431	△5,242
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,689	4,868	△6,820
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,351	△4,511	△1,159
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,139	△508	7,630
現金及び現金同等物の 期末残高	5,799	5,630	△168

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34巻（2016年12月発行）において、株主様アンケートを実施しました。多くの貴重なご意見をいただき、誠にありがとうございました。アンケート結果をご報告いたします。

アンケート結果の総括

当社の株主様の特徴として、お客様層の中心となる30～40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保有される方が多いことがあげられます。

「5年半以上」保有いただいている株主様が多数いらっしゃる一方で、「半年以内」に新規で保有いただいている方も一定数おられます。今後の投資方針については、「現状維持」「買い増し」の合計が約80%を占めるなど、長期にわたり安定保有いただける株主様が多くいらっしゃいます。

経営方針については、収益性の向上など業績面でのご期待に加え、店舗・商品・サービスの拡充に関する声をたくさんお寄せいただきました。皆様からの貴重なご意見・ご要望は経営・事業部門と共有し、今後の経営や営業活動に活かしていきます。

株主優待券の使用条件について

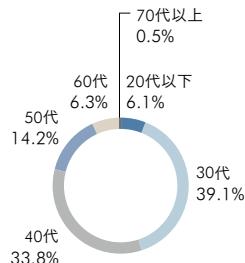
今回のアンケートにおいて、割引率の向上や、セール商品やアウトレット店舗での使用などに関するご意見もいただきました。本件に関して、当社の考え方をご説明いたします。

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。これまで、子会社が展開するブランドへの使用可能範囲の拡大や、優待券の贈呈枚数の増加など、内容の充実にも努めてきました。直近では、「コーエン オンラインストア」での使用も可能となる予定です。

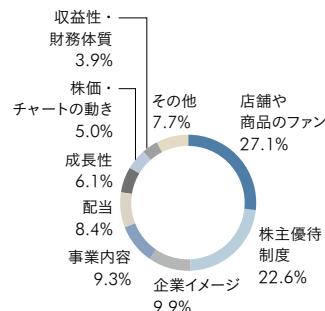
割引率の向上や、セール商品やアウトレット店舗での使用に関するご要望をいただいておりますが、これらは利益への過剰な圧迫につながるおそれがあるため、現段階では15%を超える割引およびセール品やアウトレット店舗での使用は困難であると判断しております。

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ます。

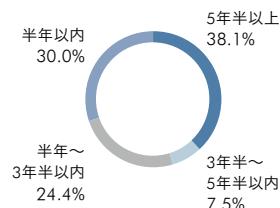
年齢



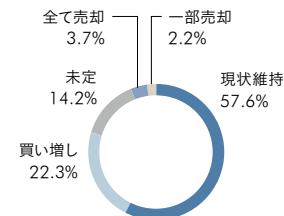
当社株式の保有理由



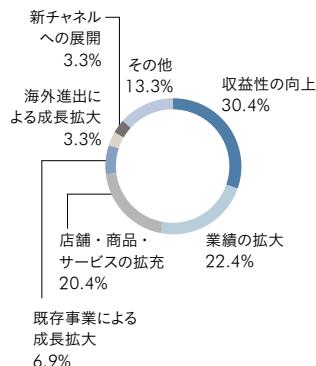
保有年数



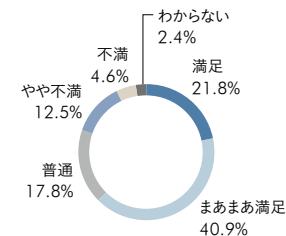
今後の投資方針



経営方針について望むこと



株主優待制度についてのご感想



株式データ 2017年3月31日現在

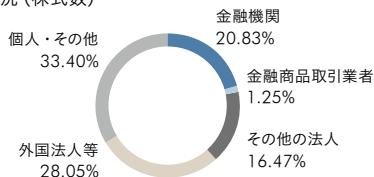
株主数	14,499名
発行可能株式の総数	190,800,000株
発行済株式の総数*	30,213,676株

* 発行済株式の総数のうち、全体の6.25%に当たる1,890,835株を自己株式として保有しています。

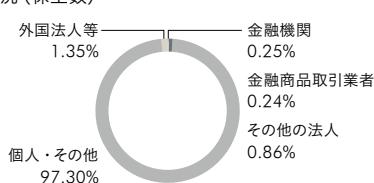
大株主

株主名	所有株式数(株)	所有株式数の割合(%)
重松理	2,498,400	8.26
株式会社イー・ディー・エス	2,000,000	6.61
株式会社麟蔵	1,511,400	5.00
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,376,900	4.55
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,013,400	3.35
STATE STREET LONDON CARE OF STATE STREET BANK AND TRUST, BOSTON SSBTC A/C UK LONDON BRANCH CLIENTS— UNITED KINGDOM 常任代理人香港上海銀行東京支店	827,300	2.73
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 常任代理人株式会社みずほ銀行決済営業部	791,237	2.61
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225 常任代理人株式会社みずほ銀行決済営業部	787,050	2.60
栗野宏文	770,000	2.54
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT 常任代理人香港上海銀行東京支店	499,200	1.65

所有者別分布状況(株式数)



所有者別分布状況(株主数)



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
株主名簿管理人および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。

(注)

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関の事務拠点の移転(東京都府中市)に伴い、2017年8月14日以降の連絡先は以下となります。

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱29号
電話 0120-232-711 (通話料無料)

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いますが、リスクや不確実性を含んでいます。

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きください。

会社情報

会社概要 2017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三丁目28番1号
設立	1989年10月2日
資本金	30億30百万円
従業員数	4,427名(連結)
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

* 2017年5月12日付で、本社所在地を上記に変更しました。

取締役 2017年6月22日現在

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
社外取締役(監査等委員)	酒井 由香里
社外取締役(監査等委員)	石綿 学
社外取締役(監査等委員)	西川 英彦

連結子会社

株式会社フィーゴ
株式会社コーエン
台湾聯合艾諾股份有限公司(UNITED ARROWS TAIWAN LTD.)
株式会社Designs
CHROME HEARTS JP合同会社

お知らせ

「グリーンレーベル リラクシング」の
新レーベル「ブラクトメント」がスタート

2017年春、「グリーンレーベル リラクシング (GLR)」から新レーベル「ブラクトメント」がスタートしました。「ブラクトメント」とは、苞葉(ほうよう)を意味する英語“bract”からの造語です。グリーンレーベルの葉が、花と見紛うほど進化・成長した形態となって生まれたレーベルとして名づけられました。素材、ディテール、色、柄、シルエットにこだわり、時代の気分をバランスよく取り入れ、洗練された大人の男女へ向けた遊びゴコロのあるスタイリングを提案します。「ブラクトメント」の商品は、「GLR 自由が丘店」など5店舗、「ユナイテッドアローズ オンラインストア」にて販売中です。



「ブラクトメント」2017年サマーコレクション

「コーエン オンラインストア」で
株主優待券をご使用いただけます

近日中に「コーエン オンラインストア」で株主優待券をご使用いただけるようになります。決定次第IRサイトにてお知らせいたしますので、どうぞご利用ください。

「コーエン オンラインストア」
www.coen.co.jp/

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 IR室

住所 〒107-0052 東京都港区赤坂8-1-19 日本生命赤坂ビル
お問い合わせフォーム

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

