



# 東 矢 通 信

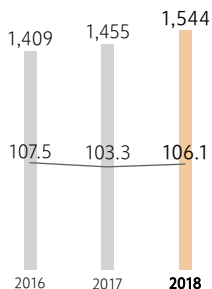
第三十七卷

2017.4.1—2018.3.31

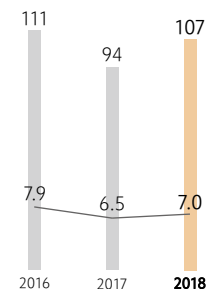
## 財務ハイライト

3月31日に終了した1年間

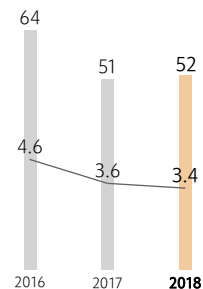
売上高／売上高伸び率  
億円／%



経常利益／経常利益率  
億円／%

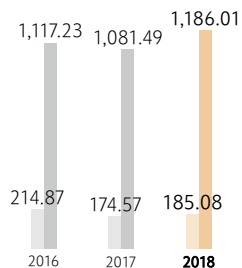


親会社株主に帰属する  
当期純利益／当期純利益率  
億円／%

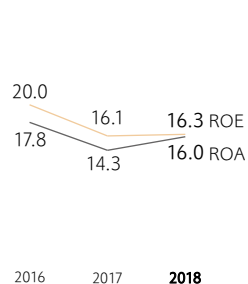


1株当たり当期純利益／  
1株当たり純資産

円  
■ 1株当たり当期純利益 ■ 1株当たり純資産

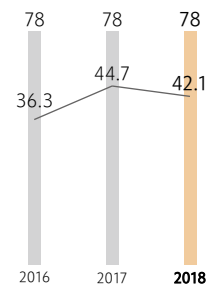


ROA / ROE  
%



1株当たり配当金／配当性向  
円／%

■ 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：セールスマスターインタビュー
- 09 ビジネスレビュー
- 14 CSR情報
- 15 連結財務諸表
- 19 株主様アンケート結果のご報告
- 20 株式データ
- 21 株主メモ
- 22 会社情報

### 決算資料

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



### CSR

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

[store.united-arrows.co.jp/storelist/](http://store.united-arrows.co.jp/storelist/)



## 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。

2018年3月期は、「UAグループ中期ビジョン」(2018年3月期～2020年3月期)の1年目として、収益性の改善を目指して不採算事業からの撤退や店舗の閉鎖など、抜本的な構造改革を行い、4期ぶりの増益を果たしました。

2019年3月期は、中期ビジョンの2年目として、「中期戦略の徹底推進」をグループ方針として取り組みます。2020年3月期のありたい姿に向けて、強い経営基盤の確立を目指します。

Q 2018年3月期の総括をお願いします。

2018年3月期は、商品戦略の柱である基本商品政策の社内浸透を進め、価格と価値のバランスを十分に見極めた価格設定を行うとともに、気温変動の影響を受けづらいビジネス需要や式典需要などへの対応を強化して売上の安定化を図りました。

業績面では、ネット通販(EC)が引き続き好調に推移しました。(株) ユナイテッドアローズのメンズカジュアルおよびウィメンズ全般が好調だったことに加え、構造改革が奏功した(株) コーエンが大きく業績を伸ばしています。

その結果、連結売上高1,544億円(前期比106.1%)、同經常利益107億円(前期比114.4%)と、増収増益となりました。

Q 中期ビジョンの進捗について教えてください。

初年度となる2018年3月期は、「収益性の早期改善」をグループ方針とし、特に売上総利益率・在庫効率の改善、販管費率の改善、EC拡大による収益改善を、重点取り組みとして推進しました。具体的には、不採算事業や店舗の撤退、8シーズンMDの浸透による在庫効率の改善、ECへの積極的な在庫供給に伴う機会ロスの低減などの施策を行いました。

売上総利益率・在庫効率の改善は、シーズン立ち上がり時期の商品投入量を減らし、シーズン進行に合わせてMDを修正できる商品調達サイクルに変えており、その効果が現れています。

販管費率は、売上増やたな卸資産の改善・効率化による低減を進めつつ、中長期に向けた戦略投資を実行し、前期並の水準となりました。加えてさまざまな業務の見直しも行っており、今後これらの取り組みが業績に反映されてくると考えています。

EC拡大による収益改善も着実に進展しています。ハウスカードとオンラインストアの会員統合に加えて、自社ECサイトとブランドサイトの統合リニューアルを行い、利便性を強化していることなどが、お客様からご評価いただいていると認識しています。

中期ビジョンの初年度として取り組んだ定量目標は全てクリアでき、現在の進捗に確かな手応えを感じています。

## Q 2019年3月期の主な取り組みについて教えてください。

2019年3月期は、「中期戦略の徹底推進」をグループ方針とし、引き続き収益改善・成長基盤の確立に取り組めます。不採算事業・店舗の精査や収益構造の健全化の継続に加え、中長期の成長に向けた投資も行っています。

本部の組織体制も中期ビジョンの戦略に適合させ、従来の「ユナイテッドアローズ(UA)」、「ビューティ&ユース(BY)」、「グリーンレーベルリラクシング(GLR)」、「スモールビジネスユニット(SBU)」の4つの事業部門体制から、UA、BYを中心にトレンドマーケットを担う第一事業本部、GLRを中心にミッドトレンドマーケットを担う第二事業本部の2つの事業本部に括り直し、SBU内のストアブランドについてはそれぞれの適正に応じて各事業本部傘下に振り分けました。新しい組織体制において、トレンドマーケットは質の向上を図り、商品調達やモノづくりから店頭での接客まで磨きをかけていきます。ミッドトレンドマーケットは今後も広がりが見込まれるため、出店による拡大を図っていきます。

成長に向けた投資では、RFID<sup>\*1</sup>の導入に加え、中長期の成長に向けた物流センターの再編を行います。RFIDは先行して「GLR」や「コーエン」に導入しており、棚卸業務や店舗出荷業務の軽減といった効果が現れています。今後、段階的に全事業へ導入し、実店舗の効率的な運営による販売員の業務環境改善を図ります。将来的には、商品動向の詳細把握によるMD分析への利活用も検討します。物流センターの再編については、大型マテハン<sup>\*2</sup>機器を導入した最新型の物流センターを開設しました。大型機器の導入によって運営の省人化を図り、物流コストの低減につなげるほか、今後の小売環境や物流業界の変化に対応で

### UAグループの取り組むマーケット



きるキャパシティを確保します。これらの投資は、中長期成長に向け、確実なリターンにつながるものと考えています。

<sup>\*1</sup>RFID：ICタグに記憶された個別情報を無線通信によって読み書きする自動認識システム。流通業でのサプライチェーン・マネジメント、物流業でのトレーサビリティや倉庫での重要物品管理などに導入が拡大しています。

<sup>\*2</sup>マテハン機器：マテリアル・ハンドリングの略。倉庫内の運搬、入出荷作業をサポートする機器を指します。

## Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

中期ビジョンは、策定時の反省や課題に対して一つひとつしっかりと取り組むことで、業績として目に見える成果につながっています。今後は、組織風土や人事改革として、経営理念の再浸透、社内コミュニケーションの活性化、ジョブローテーションの検討や評価制度の見直しを行うなど、全社一丸となって中長期的な成長に向けた基盤を作ります。その他、将来の成長に向けた取り組みとして、衣料品以外のドメイン拡大や海外展開についても調査・検討を行います。構造改革により再成長への基盤固めが整いつつある「コーエン」においては、2018年4月より「コーエン オンラインストア」の台湾展開を開始しています。このように中期ビジョンの達成に向けて、しっかりと足元を固める施策を進めるとともに、将来を見据えた投資も行うなど、強い経営基盤の確立に向けてまい進していきます。

なお、2018年3月期の業績は、1株当たり配当金は78円（連結配当性向42.1%、DOE6.6%）と、前期より据え置くこととさせていただきます。

### 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	→	→

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。

2018年6月  
代表取締役 社長執行役員

竹田光宏

## 特集：セールスマスターインタビュー



### 洋服屋を超えた、 ビジネスマンでありたい

藤田 裕貴  
ユナイテッドアローズ 六本木ヒルズ店  
セールスマスター\* (ゴールド)

#### 築いてきたお客様との深い関係が財産

当社にはUA神戸ハーバーランド店（現在は閉店）にアルバイトで入りましたが、当時は洋服屋で働くということを深く考えていたわけではなく、単に洋服が好きだったというのが理由です。実際に当社で働いてみて、スタッフの元気な様子や本当に洋服が好きな人たちが集まっているところなどに何か響くものがあり、今に至っているのだと思います。

その後社員となり、10年以上、長くは20年近くもお付き合いいただいているお客様との関わりが、自分を育ててくれています。そのようなお客様との出会いが私の財産です。会社からセールスマスターという称号を得て8年経ちますが、自分らしさや魅力をきちんと表現できるようになったのは、本当にここ数年だと思います。販売やスタイリングの提案だけでなく、お客様との深いつながりを日々感じながら接客できているところが、私自身の強みとなっています。

#### 販売員の代表という強い気持ちを持って

当社には「創造的商人」という人材開発理念があります。私はこれを、洋服屋を超えてビジネスマンであることと解釈しています。私なりに今後この理念を実践していきたいと考えています。

一つはモノを売ること以外の提案です。最近では10年近くお付き合いがあるお客様を神戸の取引先様のアトリエにアattendし、併せて神戸のグルメツアーを行いました。他にもヨガに興味を持たれたお客様をヨガクラスにご案内したり、お客様と一緒にランニングをしたりしています。単に商品を買っていただくこと以外で、時間を共有することに何かヒントがあると思っています。もう一つは販売員を続けながら経営の部分にも関わっていける道筋をすることです。例えば接客の中で、すぐに判断したくても上役に確認を取らなければならないような案件が起こることが多々あります。そういった時も、現場で判断して目の前のお客様に対応していけるよう、販売員が一定の裁量を持つことも今後必要だと思っています。そのほかにも、お客様を一番よく知る立場からネット通販への改善提案を行うなど、積極的に会社に声を上げています。

現在は、全販売員を代表して、私自身が仕事を創造する面白さを社内に示していくという強い気持ちを持っており、これを少しでも形にしていくことが、20年店頭に立たせてもらっている会社への恩返しになるとと思っています。そして私なりの「創造的商人」の実践は、会社の活力の向上につながっていくと考えています。

\*セールスマスター：優れた販売のスペシャリストに授与される称号。プラチナ・ゴールド・シルバー・ブロンズの4つの階層があり、2018年6月現在65名が認定されています。



藤田 裕貴  
ユナイテッドアローズ 六本木ヒルズ店 セールスマスター (ゴールド)

1997年入社。UA神戸ハーバーランド店、UA神戸元町店、UA梅田店、ザソプリハウスを経て、UA六本木ヒルズ店に勤務。ヨガ歴は約7年で、40歳を機に昨年からほぼ毎日ランニングをしている。

## 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 **106.6%**

小売+ネット通販既存店  
売上高前期比 **103.5%**

## UNITED ARROWS

ユナイテッドアローズ (UA)



2018年春夏シーズンビジュアルより引用

UAでは、オリジナル企画商品の社内内覧会を年4回開催し、商品部門と販売部門の意見交換を行っています。店舗の声をもとに品ぞろえのバランスや在庫の数量などに修正を加えることで、商品計画の精度を高めました。売上の核となる商品については魅力的なスタイリングを組んで雑誌広告、カタログ、ウェブサイトなどの販促メディアを使って訴求しています。その結果、特にウイメンズが好調に推移しており、アウター、ニット、スカート、パンツなど、多数のヒットを生み出しました。



UNITED ARROWS

## BEAUTY&YOUTH UNITED ARROWS

ビューティ&ユース ユナイテッドアローズ (BY)



「LOOKS 2018 SUMMER」より引用

BYでは、メンズ、ウイメンズともにダウンジャケットなど冬物アウターが顕著に動きました。2017年11月にオープンした「丸の内店」では、ハイエンドなカジュアルスタイルを提案する「エイチ ビューティ&ユース」の商品も展開して品ぞろえの感度を上げ、お客様層を広げています。小型事業の「モンキータイム」「ロク ビューティ&ユース」「スティーブン アラン」では、顧客の増加でそれぞれのターゲットが明確になりました。それに伴い商品力が向上し、実績伸長が続いています。



BEAUTY&YOUTH  
UNITED ARROWS



## ユナイテッドアローズ グリーンレーベル リラクシング事業

ビジネスユニット 売上高前期比	<b>106.4%</b>	小売+ネット通販既存店 売上高前期比	<b>104.7%</b>
--------------------	---------------	-----------------------	---------------

## 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)



「THE GREENPAPER SPRING/SUMMER 2018」より引用

GLRでは、お客様の声を活かした主力商品を軸にスタイリングを組み、商品陳列や雑誌広告、カタログ、ウェブサイト、各種SNSを通じてご紹介しています。この取り組みがウィメンズのアウトターや、それに合わせるインナー、ボトム全般の売上につながりました。今後は改装による既存店の強化に加え、働く女性に向けた「ルロウ グリーンレーベル リラクシング」、ビジネス衣料に特化した「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」の出店も行い、売上を拡大します。



UNITED ARROWS  
green label relaxing

## 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	<b>100.5%</b>	小売+ネット通販既存店 売上高前期比	<b>105.7%</b>
--------------------	---------------	-----------------------	---------------

## Small Business Unit

スモール ビジネス ユニット (SBU)



「オデット エ オディーレ」2018年春夏シーズンビジュアルより引用

SBUでは、ウィメンズの靴とバッグの「オデット エ オディーレ」において、販売力を上げる取り組みを行っています。ロールプレイングを軸にした店内教育に加え、店舗間の交換研修を実施して販売員の経験値を高め、買上率を向上させました。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、季節に応じたテーマの打ち出しや色、柄、素材を切り口にした商品紹介を店頭陳列やウェブサイト、各種SNSを使って行い、ワンピース、ブラウスなどの売上を伸ばしました。

スモール ビジネス ユニット：「アナザーエディション」「ジュエルチェンジス」「オデット エ オディーレ」「ボワソソショコラ」「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」

\*「アナザーエディション」「ボワソソショコラ」は2018年3月期で事業を終了、「アンルート」については2018年春夏シーズンより「ビューティ&ユース」内のメンズレーベルとして展開しています。

## 連結子会社の概況

### CONSOLIDATED SUBSIDIARIES

連結子会社



2018年春夏「コーエン」テレビCM「いつもの私、いくつもの服。」より引用

連結子会社では、特に(株)コーエンが好調に推移しました。(株)コーエンは2016年1月期、2017年1月期の2期にわたり業績が低迷したことを受け、2017年1月期下期より収益構造改革に着手し、ポジショニングマップの整備やターゲットとなるお客様の再定義を行いました。商品企画に関わる業務についても、店舗への商品投入計画を月単位から週単位に細分化するなどの取り組みを行ったほか、ターゲットの明確化に伴う商品品番数の適正化を推進しました。以上の結果、売上の伸長、売上総利益率の改善、たな卸資産の効率化を同時に図ることができました。2018年3月からは、(株)コーエンとして初のテレビコマーシャルの放映を開始し、さらなる認知度の向上を目指しています。

連結子会社：(株)フィーゴ、(株)コーエン、台湾聯合艾諾股份有限公司 (UNITED ARROWS TAIWAN LTD.)、(株) Designs、CHROME HEARTS JP合同会社 (CH JP)

\* (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2017年2月～2018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2017年4月～2018年3月となります。

## CSR情報

ひとりの悩みから生まれた、すべての人に心地いい服

当社とソーシャルユニット「Social WEnnovators (ソーシャル ウィノベーターズ)\*1」は、「041 (オーフォアワン)」プロジェクト\*2においてコラボレーションし、新レーベル「ユナイテッド クリエイションズ オーフォアワン ウィズ ユナイテッドアローズ」を立ち上げました。



このプロジェクトでは、ひとりのニーズをもとにデザインをするという新たな試みに挑戦しています。第一弾として障がいのある方々の悩みをもとに6アイテムを制作しました。着脱のしやすさ、伸縮性などの必要な機能を満たし、おしゃれを楽しめる商品は、障がいの有無を問わずご着用いただけます。また同レーベルでは受注が一定数に達したアイテムのみを生産販売し、無駄が出にくい事業形態にも挑戦します。この取り組みを通し、誰もがファッションを自由に楽しみ、生き生きと暮らす社会の実現を目指します。

\*1 日本テレビ放送網(株)・(株)電通・一般財団法人ジャパンギンギンに所属する社会起業家たちが垣根を超え、「WE」の力で社会課題と向き合っていくソーシャルユニット。2016年発足。プロジェクト「041」の発起チーム。

\*2 いまだ解決されていない誰かひとりの課題を起点に、プロダクト・サービスを開発するプロジェクト。041は「ALL FOR ONE」を意味します。  
- 第一弾アイテムの受注期間は終了しています。



フレアにもタイトにもなるZIPスカート

Social WEnnovators [wennovators.com/](http://wennovators.com/)  
041プロジェクト [041.world/](http://041.world/)



## 連結財務諸表

### 連結貸借対照表(要約)

#### 総資産が前期末比で低減

総資産は前期末比99.0%、6億円減の671億円となりました。これは後述するたな卸資産の効率化等によるものであり、売上・利益を成長させつつ資産の効率化を進めることができました。当社では、今後につきましても効率的な資産の運用を心がけていきます。

#### たな卸資産の効率化が進む

たな卸資産は前期末比94.6%、14億円減の247億円となり、通期の売上高前期比106.1%を大きく下回りました。2018年3月期は、単年度経営方針の一つに在庫効率の改善を掲げ、商品の品番数を削減することによる商品一点一点の完成度の向上や、シーズン当初の在庫投入量を抑制しつつ機動的な売れ筋商品の追加生産を実施すること等に取り組みました。これらの施策がたな卸資産の効率化につながったと捉えています。

#### 長短借入金の動向

負債のうち長短借入金の残高は、前期末に比べ87億円の減となる50億円となりました。

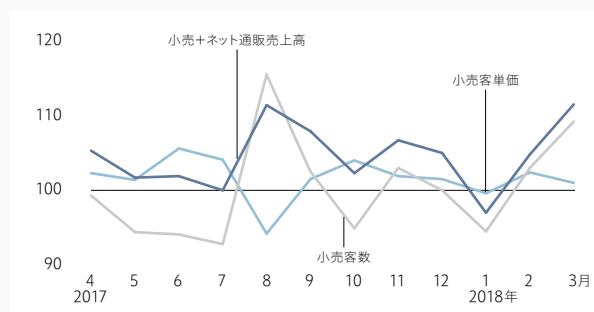
単位：百万円	2017年3月期 (2017年3月31日現在)	2018年3月期 (2018年3月31日現在)	前期末比 (%)
<b>資産の部</b>			
流動資産	45,152	45,878	101.6
(うち、たな卸資産)	26,210	24,799	94.6
固定資産	22,646	21,228	93.7
有形固定資産	10,209	8,907	87.2
無形固定資産	1,965	2,310	117.5
投資その他の資産	10,471	10,010	95.6
資産合計	67,799	67,107	99.0
<b>負債の部</b>			
流動負債	29,805	27,213	91.3
固定負債	7,012	5,203	74.2
負債合計	36,818	32,417	88.0
<b>純資産の部</b>			
資本金	3,030	3,030	100.0
資本剰余金	4,128	4,205	101.9
利益剰余金	29,515	32,340	109.6
自己株式	△6,000	△5,861	—
株主資本合計	30,673	33,714	109.9
その他の包括利益 累計額合計	△42	△71	167.7
純資産合計	30,980	34,690	112.0
負債・純資産合計	67,799	67,107	99.0

### (株) ユナイテッドアローズの既存店売上高の動向

2018年3月期の既存店前期比は小売+ネット通販売上高104.2%、客数99.0%\*、客単価102.2%\*となりました。販売チャネルでは、特にネット通販が既存店売上高前期比116.4%と高い伸びとなりました。商品別では各ストアブランドともウィメンズが好調に推移し、売上をけん引しました。小売既存店客数前期比は99.0%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「ソノタウン」の客数も加味した小売+ネット通販既存店客数前期比は102.4%と前期を上回りました。

\* 客数・客単価は小売既存店ベースで算出しています。

既存店売上高・客数・客単価 前期比の推移  
%



## 連結損益計算書(要約)

## 増収、売上総利益率も改善

ネット通販の伸長や、(株) ユナイテッドアローズ、(株) コーエン等の増収により、売上高は前期比106.1%の1,544億円となりました。また、(株) ユナイテッドアローズおよび(株) コーエンにおける値引販売の縮小等により、売上総利益率は前期から0.5ポイント改善し、51.5%となりました。

## 販管費率は前期と同水準

増収に伴う相対的な人件費率の低減やたな卸資産の効率化に伴う関連コストの低減、その他固定費率の低減等があった一方、中長期的な成長に向け、第4四半期に既存店の改装・修繕、本部オフィス機能改善等の戦略的な投資を実行したほか、計画達成賞与の支給等により、販管費率は前期と同水準の44.7%となりました。

## 特別損失

店舗の減損損失や事業撤退に伴う損失の計上等により、特別損失は前期から7億円増加し、21億円となりました。

## 各利益が増益

以上の結果、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益の全てが増益となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

営業活動によるキャッシュ・フローでは、税金等調整前当期純利益86億円、その他流動負債の増加額22億円などの収入があった一方、売上債権の増加額14億円、法人税等の支払額37億円などの支出があったことで、139億円のキャッシュ・インとなりました。

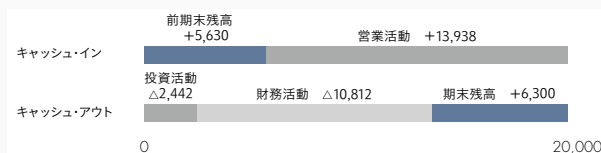
投資活動によるキャッシュ・フローでは、新規出店等に伴う有形固定資産の取得による支出18億円、長期前払費用の取得による支出4億円などがあったことで、24億円のキャッシュ・アウトとなりました。

財務活動によるキャッシュ・フローでは、長短借入金の返済による支出87億円、配当金の支払額22億円などがあったことで、108億円のキャッシュ・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63億円となりました。

単位：百万円	2017年3月期 (2016年4月1日— 2017年3月31日)	2018年3月期 (2017年4月1日— 2018年3月31日)	前期比 (%)
売上高	145,535	154,409	106.1
売上原価	71,379	74,901	104.9
売上総利益	74,155	79,507	107.2
販売費及び一般管理費	64,990	68,989	106.2
営業利益	9,165	10,518	114.8
営業外収益	367	360	98.2
営業外費用	112	103	92.5
経常利益	9,420	10,775	114.4
特別利益	0	1	720.3
特別損失	1,366	2,115	154.8
税金等調整前当期純利益	8,054	8,661	107.5
法人税、住民税及び事業税	3,401	3,667	107.8
法人税等調整額	△559	△414	74.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,191	5,247	101.1

単位：百万円	2017年3月期 (2016年4月1日— 2017年3月31日)	2018年3月期 (2017年4月1日— 2018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)	9,431	17,709	8,277
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,868	13,938	9,069
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,511	△2,442	2,069
財務活動によるキャッシュ・フロー	△508	△10,812	△10,304
現金及び現金同等物の 期末残高	5,630	6,300	669

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36巻(2017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。

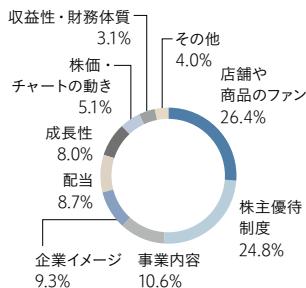
### アンケート結果の総括

当社株式の保有理由は「店舗や商品のファンだから」と「株主優待制度に魅力を感じて」が例年通り、最も高い結果となりました。

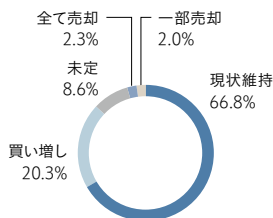
今後の投資方針については、「現状維持」「買い増し」の合計が約87%を占めるなど、長期にわたり安定保有いただける株主様が多くなります。

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。

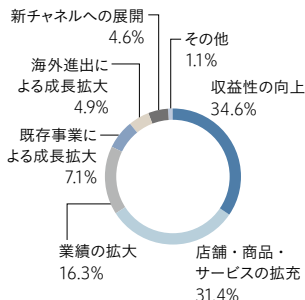
#### 当社株式の保有理由



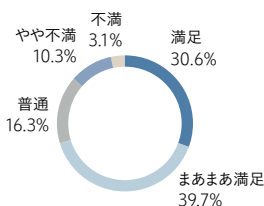
#### 今後の投資方針



#### 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 2018年3月31日現在

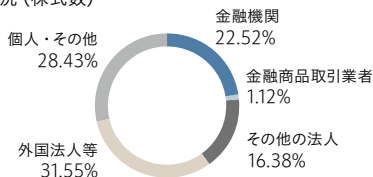
株主数	10,112名
発行可能株式の総数	190,800,000株
発行済株式の総数*	30,213,676株

\*発行済株式の総数のうち、全体の6.11%に当たる1,846,972株を自己株式として保有しています。

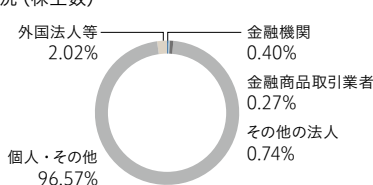
### 大株主

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
株式会社エー・ディー・エス	2,000,000	6.61
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,666,300	5.51
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)	1,435,700	4.75
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	813,252	2.69
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	800,924	2.65
栗野宏文	770,000	2.54
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	654,900	2.16
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	466,000	1.54

#### 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 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 <u>電話 0120-232-711 (通話料無料)</u>
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 2018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	4,518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

（注）株式会社三菱東京UFJ銀行は、2018年4月1日付で商号を株式会社三菱UFJ銀行に変更しております。

### 取締役 2018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
取締役 常務執行役員	松崎 善則
取締役 常務執行役員	木村 竜哉
社外取締役（常勤監査等委員）	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

### 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広報部

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

