

1. 企業集団の状況

当グループは、当社、協同組合靴下屋共栄会（連結子会社）及びDANSOX UK Co., Ltd.（連結子会社）で構成され、靴下及びパンスト・タイツの企画販売を主な事業の内容としております。

靴下及びパンスト・タイツの販売を行うにあたっての、商品の保管及び出庫業務につきましては、連結子会社である協同組合靴下屋共栄会に委託しております。同組合では、当社からの指示に基づき、商品の保管、品出し、梱包及び出荷までの物流業務に係る全ての業務、及び商品の研究・検査、品質管理を行っております。

当グループの事業に係わる位置付け及び事業部門との関連は、次の通りであります。

「靴下屋関連部門」

靴下及びパンスト・タイツの販売を『靴下屋』店舗にて行っており、販売形態は『靴下屋』フランチャイズチェーン店への卸売、及び『靴下屋』直営店での小売を行っております。また一部、一般小売店への卸売も行っております。

〈主な関係会社〉

協同組合靴下屋共栄会

「ショセット関連部門」

靴下及びパンスト・タイツの販売を『ショセット』店舗にて行っており、販売形態は百貨店への出店に特化した『ショセット』直営店での小売を行っております。また一部、百貨店への卸売も行っております。

〈主な関係会社〉

協同組合靴下屋共栄会

「その他の部門」

「海外関連部門」では、これまで当社がDANSOX UK Co., Ltd.（以下、「ダンソックス UK」という）に対し、靴下及びパンスト・タイツの卸売（商品供給）を行って参りましたが、ダンソックス UKの仕入業務の効率化を図るため、平成16年7月より取引形態を変更し、ダンソックス UKは当社を介さず、直接、靴下製造協力工場より靴下及びパンスト・タイツの仕入を行っております。また、ダンソックス UKでは、英国に出店した靴下専門店『タビオ』にて、これら商品の小売を行っており、一部、百貨店等への卸売も行っております。

「靴下製造機械関連部門」では、海外輸入靴下との競争力をつけると共に、品質の向上と生産の合理化を図るための各種靴下製造関連機械の研究・開発を提携企業と行っております。

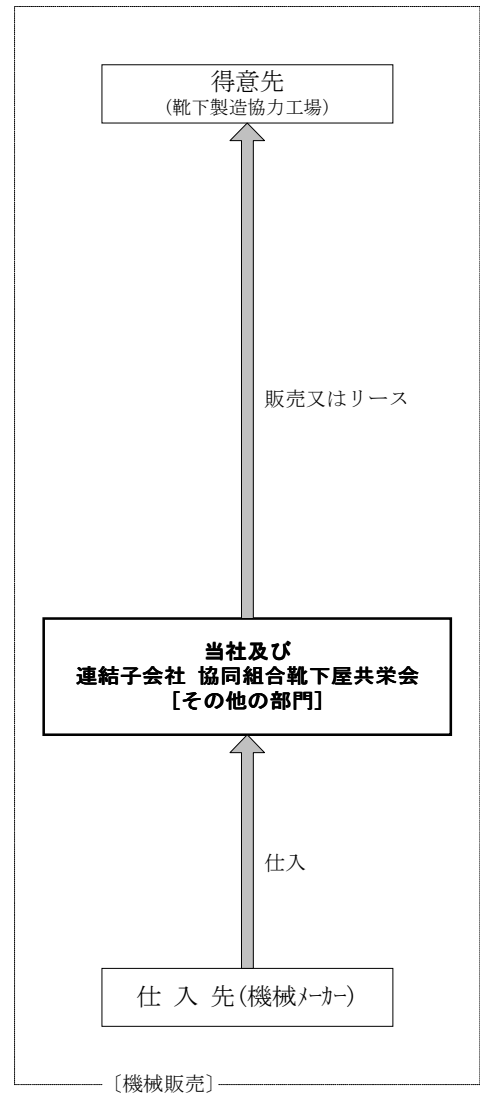
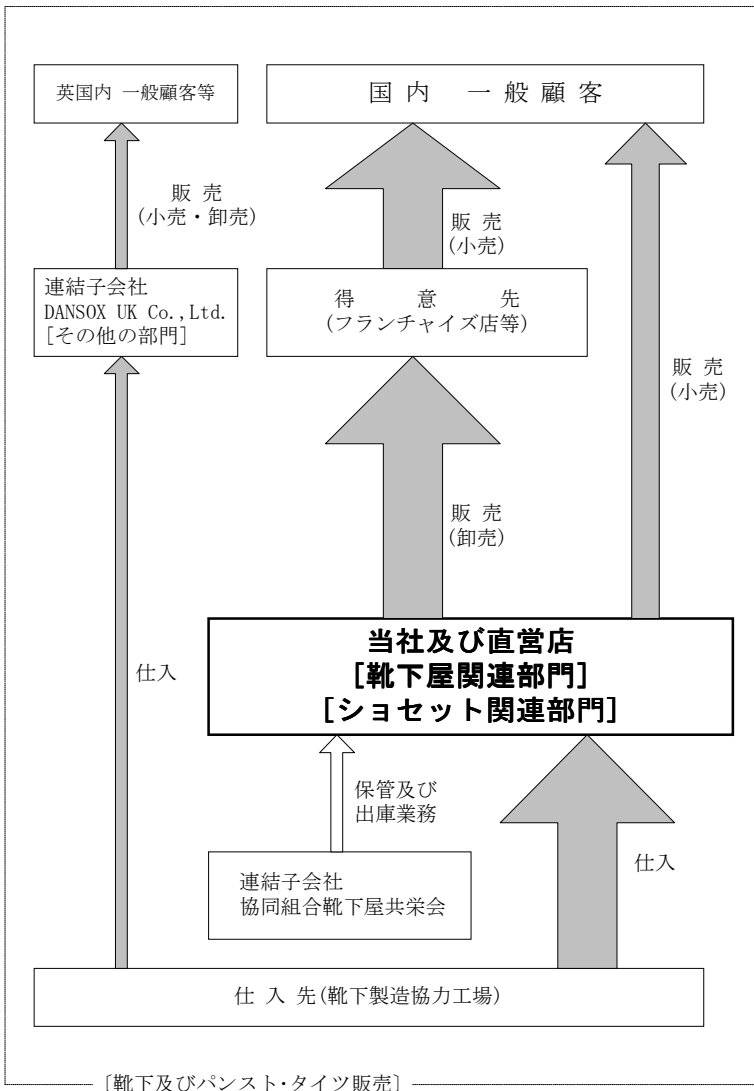
なお、「海外関連部門」「靴下製造機械関連部門」については、業績に及ぼす影響が軽微であるため、以降については、「その他の部門」で一括して記載しております。

〈主な関係会社〉

協同組合靴下屋共栄会

DANSOX UK Co., Ltd.

事業の系統図は次の通りであります。



2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当グループは、「履き易くて上質の靴下を適正価格でお客様に提供する」という使命を追求していくために、靴下の専門家集団を形成し、生産面では高い技術力を持ち経験の豊富な靴下製造協力工場を厳選すると共に、当社の靴下のみを取扱い、専門知識を持った販売員が接客に当たる靴下専門店『靴下屋』『ショセット』の展開に全力を注いで参りました。

また、「店舗の隣に靴下工場がある」という、即時対応の理想とする状態により近づけるために、製造から販売までを一体化する、同業他社では類を見ない独自のネットワークシステムの構築にも積極的に取り組んで参りました。

今後につきましても、以上の内容を実践していき、多くのお客様に最高の靴下を提供していく世界に通用する靴下総合企業を目指し、世界中の人々から「靴下といえばダン」と評価していただけることを念願して、さらなる研究・開発に取り組む所存であります。

(2) 会社の利益配分に関する基本方針

利益配分につきましては、業績に対応した配当を行うことを基本としつつも、併せて安定的な配当の維持継続に留意すると共に、企業体質の一層の強化と今後の積極的な事業展開に備えて、内部留保の充実などを勘案して決定する方針を採っております。

(3) 目標とする経営指標

当グループは、経営指標として売上高経常利益率の10%確保を目標としております。「靴下屋関連部門」及び「ショセット関連部門」において、収益性を重視した店舗開発を進めると共に、商品原価率の改善を図り、業務の効率化を行うことにより、経営指標の実現に向けた努力をいたしております。

(4) 中長期的な会社の経営戦略

靴下業界のSCM企業として確固たる地位を構築すると共に、低迷を続ける国内の靴下製造業を守るため、システム、機械及び素材の開発を行い、靴下業界の中核となる靴下の総合企業を目指しております。

「商品企画・販売」に関しましては、世界最高峰の技術と言われる日本の靴下製造技術を継承温存しつつ、当グループはもとより全国に展開している各店舗が顧客ニーズを収集し、「不易流行」の企業姿勢に基づいて、商品の本質と流行のバランス感覚を常に磨き、自信の持てる商品を企画・開発していきます。また、国内生産品を主力商品として取扱う当グループの立地的有利性を最大限に活かし、即時対応システムで売れる物を売れるだけ調達し（仕入先である靴下製造協力工場に生産を依頼し）、店頭に供給することにより、在庫リスクを最小限に抑え、高品質で信頼のおける商品の安定供給を行って参ります。

「販促企画」に関しましては、各種フェアやキャンペーンの打ち出し、売り場展開の研究、販売員研修制度の強化による接客レベルの引き上げ、店舗運営・商品管理のレベルアップを図り、お客様に楽しんでご来店いただけるような店舗作りを目指して参ります。

「国内店舗展開」に関しましては、旗艦店である『靴下屋インターナショナル』、既存中心業態の『靴下屋スタンダード』とトレンド商品を中心に取扱う『靴下屋デイリーソックス』、バンドル物商品を中心に取扱う『マイティソックス靴下屋』を配し、また『ショセット』は百貨店への出店に特化した靴下専門店として、百貨店での展開を行っていくと共に、百貨店本売場を中心に紳士靴下の展開を行う靴下専門店メンズ『DAN』の店舗開発を本格的に行って参ります。

「海外店舗展開」に関しましては、英国（ロンドン）に出店しました『タビオ』の売上拡大に尽力していくと共に、新規直営店舗の開拓、英国内百貨店との取引口座開設を進めており、今後の海外展開へ向けて万全の体制を整えて参ります。

「靴下製造の後工程の機械化」に関しましては、国内の靴下製造業が晒されております海外との人件費格差を解消すべく自動靴下加工機の開発を行い、靴下製造協力工場に配備し、コスト削減、作業のスピード化を図ることにより、当グループの仕入原価の低減に向けて尽力しております。一方、商品（靴下）の品質向上及びリンキングの機械化を図るために自動リンキング機の小型普及型の開発を行っており、早期に完成を実現すべく取り組んでおります。これら靴下製造関連機械の導入を行うことにより、日本が誇る靴下製造技術の衰退を防ぎ、その発展に期すると共に、輸入品を圧倒する国内生産品の優位性を実現して参ります。

(5) 会社の対処すべき課題

靴下業界におきましては、昨年11月の月間靴下輸入量において15ヶ月ぶりに前年同月を下回るなど、昨年終盤から輸入量の伸び率に鈍化傾向が見られております。本年度に入ると1～6月累計で輸入量が前年同期比4%増となりましたが、2、4月は輸入量が前年に比べ減少しており、海外製品に対する見直しが業界で始まりつつあることを示唆しているものと思われまます。末端市場におきましても、消費の両極化が浸透し、市場ニーズが高付加価値志向へとシフトし始めていることから、今後の業界における市場は正常化しつつあるものと考えております。

この様な状況の中で当グループは、より一層商品研究を進め、他社に比べ格段に差のある商品を開発し、これら良品の国産品を適正価格でタイムリーに消費者に提供することにより、他社との差別化を行って参りました。この好機を逃さず、将来に向かって万全の体制を敷くべく製販共に細部にわたって見直して参ります。

「靴下屋関連部門」におきましては、履き心地の良い靴下を追求して行くと共に、市場の両極化によって生じている高付加価値商品の需要の高まりに応えるためにも、商品の価値観を前面に押し出し、売上強化を推し進めて参ります。また、明確な業態区分と新規店舗の出店を積極的に行って参ります。

「ショセツ関連部門」におきましては、百貨店内の本売場にある他社商品との違いを明確化させるためにも、メイン客層を含んだ幅広い客層の集まるフロアへの移転を推し進め、百貨店内での靴下専門店としての位置付けを確立して行くと共に、商品面でも大手ブランドメーカーが真似できない細やかな対応を行って参ります。また、百貨店の本売場を中心に展開を行うメンズ『DAN』については、本格的な紳士靴下の商品提案とプロのサービスができる店舗として、出店を行って参ります。

「その他の部門」のうち「海外関連部門」におきましては、ダンソックス UKとの連携をとりながら、現地に適した商品企画を進めて参ります。ダンソックス UKでは『タビオ』キングスロード店の売上拡大を図りつつ、英国有力百貨店内に新規店舗の開設を行っており、売上も順調に推移していることから、今後も効率の良い新規店舗の開発に取り組んで参ります。また、「靴下製造機械関連部門」におきましては、自動靴下加工機を主力取引先である靴下製造協力工場へ順次導入しており、その導入効果を見据えながら、後工程の合理化とスピード化に努力して参ります。自動リンキング機に関しましては、実用化に向けての検証と改善を行い、早期に靴下製造協力工場に提供できるよう努力して参ります。

(6) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

(コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方)

当社は、株主の皆様に対し一層の経営の透明性とチェック機能を高めるため、絶えず経営管理制度、組織及び仕組みの見直しと改善に努め、経営環境の厳しい変化に迅速かつ的確に対応すると共に、公明正大な経営を構築し維持していくことを重要な課題として位置付けております。

(コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況)

① 会社の経営上の意思決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他のコーポレート・ガバナンス体制の状況

当社の「取締役会」は6名の取締役で構成され、最高経営戦略決定機関であると共に、取締役の職務執行及び従業員業務監督機関として位置付け、社長以下全取締役及び全監査役が出席のもと、毎月1回開催しており、経営上の重要課題を検討して迅速な意思決定を行っております。また毎週1回（但し「取締役会」のある週は除く）、

取締役及び監査役が出席する「経営会議」を開き、迅速な経営判断を必要とする重要課題の検討及び意思決定を行っております。さらに毎朝「朝礼前連絡会議」を開き、取締役及び監査役の意思統一を図っております。

また、各部門長が出席する「部門長会議」を隔週にて開催し、予実分析、各部門が現在取り組んでいる業務及び出店計画の進捗状況など情報の共有化、コンプライアンスの徹底を図ると共に、十分に議論された結論をもって、「取締役会」に報告及び提案をすることにより経営判断に反映させております。

当社の監査体制は、監査役2名（常勤監査役1名、社外監査役1名）で構成され、「取締役会」のみならず重要な会議に出席し、取締役の職務執行を監督できる体制にあります。また、会社（従業員）の不正防止や内部牽制等、内部統制について監視する内部監査室は、監査役と連携して定期的に内部監査を実施しております。

証券取引法に基づく会計監査に関しては「新日本監査法人」に委嘱しております。また、顧問弁護士等の社外専門家と密接な関係を保ち、法律上の判断を必要とする事項について逐次アドバイスを受けております。

② 会社と会社の社外取締役及び社外監査役の人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係の概要

当社と社外監査役（1名）との間には、人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はございません。（当社には社外取締役はおりません。）

③ 会社のコーポレート・ガバナンスの充実に向けた取組みの最近1年間における実施状況

全取締役及び全監査役が出席する「取締役会」を毎月1回開催し、また取締役及び監査役が出席する「経営会議」を毎週1回開催（但し「取締役会」のある週は除く）することにより、業務執行の監督機能強化と業務執行責任の明確化、意思決定の迅速化等コーポレート・ガバナンスのより一層の充実化に取り組んでおります。隔週にて開催される「部門長会議」では、利益計画の進捗状況のチェック、業務執行状況の報告及びそのチェック等を実施しております。また、内部監査室では、年間計画に基づき、関係会社を含む各部門の監査を実行すると共に随時必要な内部監査を実施しております。

3. 経営成績及び財政状態

(1) 経営成績

① 当中間連結会計期間における業績

当中間連結会計期間の靴下業界におきましては、昨年11月の月間靴下輸入量において15ヶ月ぶりに前年同月を下回ったのを始め、本年度では1～6月累計で輸入量が前年同期比4%増となりましたが、2、4月は輸入量が前年に比べ減少しており、靴下輸入量の伸び率に鈍化傾向が見られております。こうしたことから、国内の消費動向が多様化する中で、従来からの海外での計画生産や生産現場主体での海外製品の輸入に対する見直しが、徐々に業界内で芽生えてきており、消費と直結した国内生産による商品供給を求める動きが出始めているものと考えております。

このような状況の中で当グループは、製販を一体化した即時対応システムを發揮し、在庫リスクの削減による経営の発展を図ると共に、創業以来、こだわりを持って追求している履き心地の良い靴下を提供して参りました。当中間連結会計期間におきましては、消費の両極化が浸透し、SCMを活用する当グループが得意とする高付加価値志向型の市場環境が整いつつあることから、当期を変革期と捉え、商品力の強化と販促企画力の充実を図ると共に、積極的な新規出店政策、及びメンズ専門店の確立を進めて参りました。今春物商戦におきましては、これらの政策が上手く連動し業績が好調に推移致しました。夏物商戦に入ると猛暑と台風の影響を受け、来店客数の減少や消費者の購買意欲の減退を招く結果となりましたが、春物商戦の好調もあって上半期では売上高は前年を上回る結果となりました。

当中間連結会計期間の出店状況におきましては、フランチャイズチェーン店29店舗、直営店11店舗を新規開設いたしました。また、フランチャイズチェーン店25店舗、直営店7店舗を廃止したことにより、合計8店舗の増加となりました（業態変更に伴うフランチャイズチェーン店の出店21店舗、退店22店舗と、同じく直営店の出店7店舗、退店6店舗を含む）。なお、当中間連結会計期間末における店舗数は、フランチャイズチェーン店140店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店90店舗（ダンソックス UKの2店舗を含む）、合計230店舗となりました。

連結子会社におきましては、ダンソックス UKでは、英国市場の開拓と直営店『タビオ』の売上拡大及び利益改善に尽力しております。また、協同組合靴下屋共栄会では、靴下製造関連機械による後工程の合理化に向けた取組みを進めております。

以上の結果、当中間連結会計期間の売上高は、3,747百万円（前年同期比3.3%増）となり、営業損失は10百万円（前年同期より6百万円の増益）、経常利益は106百万円（前年同期より102百万円の増益）、中間純利益は26百万円（前年同期より47百万円の増益）となりました。

事業部門別の業績は、次の通りであります。

a. 靴下屋関連部門

「靴下屋関連部門」では、プロパー商品を中心に取扱う『靴下屋スタンダード』（旧『靴下屋レギュラー』）、トレンド商品を中心に取扱う若者向けの『靴下屋デイリーソクサー』（旧『靴下屋フレンズ』）、広域商圈狙いの『靴下屋インターナショナル』と、バンドル物商品を中心に取扱う『マイティソクサー靴下屋』の4業態を軸に、高品質で適正価格の商品を市場に供給することを念頭に置き、靴下専門店の確立に尽力して参りました。

春夏物商戦では、各種テーマ別の企画に取り組み「母の日ギフト提案」では、綿の木を使ったディスプレイを使用し、綿素材100%商品の販売強化を行いました。また「自由な発想で夏の足元を楽しんで」をテーマに、つま先やかかと、あるいはその両方もが無い商品や、フットバンド状の商品をトレンドスタイルとして店頭での打ち出しを行ったところ、市場から一定の支持を受け、売上高が前年を上回る結果となりました。

これらの結果、「靴下屋関連部門」の売上高は、2,964百万円（前年同期比2.9%増）となりました。なお、フランチャイズチェーン店29店舗、直営店9店舗の新規出店とフランチャイズチェーン店25店舗、直営店7店舗の退店により（業態変更に伴うフランチャイズチェーン店の出店21店舗、退店22店舗と、同じく直営店の出店7店舗、退店6店舗を含む）、当中間連結会計期間末における『靴下屋』全業態の店舗数は、フランチャイズチェーン店140店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店38店舗、合計178店舗となりました。

b. ショセット関連部門

「ショセット関連部門」では、百貨店への出店に特化した業態である『ショセット』にて、20代の女性を中心購買層とした、高品質・高感覚の商品を販売して参りました。

今春夏物商戦では、商品演出としてカラー展開の充実に重点を置き、天然素材100%商品群のギフト提案、無地物商品の底上げを図るための店頭でのアピール、ゆとりと品格を持たせるためのディスプレイスペースの改善を行いました。また3月より初の本格的な紳士靴下専門店メンズ「DAN」を出店し、イニシャル刺繍やサイズ・丈の個別対応を強化することにより、団塊世代を中心とした男性客より高い評価を得ることができました。さらに、百貨店の婦人本売場・紳士本売場に積極的に参入することにより、卸売取引も拡大し売上高が前年を上回ることとなりました。

この結果、「ショセット関連部門」の売上高は、719百万円（前年同期比2.6%増）となりました。なお、直営店2店舗の新規出店により、当中間連結会計期間末における『ショセット』の店舗数は、直営店50店舗となりました。

c. その他の部門

「海外関連部門」では、これまで当社がダンソックス UKに対し、靴下及びパNST・タイツの卸売（商品供給）を行って参りましたが、ダンソックス UKの仕入業務の効率化を図るため、7月より取引形態を変更し、ダンソックス UKは当社を介さず、直接、靴下製造協力工場より靴下及びパNST・タイツの仕入を行っております。また、ダンソックス UKでは、『タビオ』を展開し、海外においても国内同様、高品質で適正価格の商品を市場に供給することに尽力して参りました。

「靴下製造機械関連部門」では、自動リンキング機、自動靴下加工機等の靴下製造関連機械の研究・開発を行っております。自動靴下加工機に関しましては、主力取引先である靴下製造協力工場へ導入しており、後工程の合理化に向けて尽力して参りました。

この結果、「その他の部門」の売上高は、63百万円（前年同期比34.0%増）となりました。

② 当グループの業績における季節的変動

当グループの売上高は、取扱い商品が防寒という機能を持つ靴下のため、上半期に比べ下半期に販売される割合が大きくなっております。従いまして連結会計年度の上半期の売上高と下半期の売上高との間には著しい相違があり、上半期と下半期の業績に季節的変動があります。

③ （下半期を含めた）事業年度における見通し

今後の靴下業界におきましては、昨年終盤から靴下輸入量の伸び率に鈍化傾向が見られており、本年においてもその傾向が見られることから、国内に占める輸入品比率は安定化の方向に向かっているものと思われます。また、末端市場におきましても、消費の両極化が浸透し、市場ニーズが高付加価値志向へとシフトし始めていることから、市場は正常化しつつあるものと考えております。

このような状況の中で当グループは、『靴下屋』の業態区分を明確化し、新規出店に積極的に乗り出すと共に、『ショセツ』におきましては直営店の効果的な売場移転と、百貨店の婦人本売場の開拓による卸売取引の拡大に乗り出し、百貨店の紳士本売場ではメンズ『DAN』による本格的な紳士靴下の展開を確立して参ります。また、ダンソックスUKにおきましては効率の良い新規店舗の出店を行い、靴下製造関連機械につきましては自動靴下加工機の導入効果を検証しながら、今後の実用機の改善に取り組んで参ります。

以上の政策を推し進めて行くことにより、通期の業績予想につきましては、売上高9,494百万円（前年同期比11.0%増）、経常利益778百万円（前年同期比43.7%増）、当期純利益380百万円（前年同期比40.7%増）を予定しております。

(2) 財政状態

当中間連結会計期間における連結ベースでの現金及び現金同等物は、期首に比べ547百万円減少し、当中間連結会計期間末には、634百万円（前年同期比5.1%増）となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権の減少額で222百万円計上しましたが、下半期に比べ上半期の売上高が少なくなる季節的変動があるとともに、仕入債務が104百万円減少したことや、法人税等の支払額が245百万円あったこと等により、△21百万円（前年同期より95百万円の増加）となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、定期預金の払戻による収入が110百万円ありましたが、有形固定資産の取得で54百万円、無形固定資産の取得で40百万円の支出があったこと等により、17百万円（前年同期比61.7%減）となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入れによる収入が448百万円、長期借入れによる収入が203百万円ありましたが、短期借入れの返済による支出が948百万円、長期借入れの返済による支出が174百万円あったこと等により、△544百万円（前年同期より411百万円の減少）となりました。

なお、キャッシュ・フロー指標のトレンドは次の通りであります。

	平成14年 8月期中	平成15年 8月期中	平成16年 8月期中	平成15年 2月期	平成16年 2月期
自己資本比率	37.5%	36.4%	44.2%	36.2%	38.2%
時価ベースの 自己資本比率	134.2%	81.9%	147.1%	67.0%	81.1%
債務償還年数	—	—	—	—	3.3年
インタレスト・カ バレッジ・レシオ	—	—	—	—	18.1

(注) 自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

債務償還年数：有利子負債／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

※ 各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

※ 株式時価総額は、中間期末（期末）株価終値×自己株式控除後の中間期末（期末）発行済株式数により算出しております。

※ 営業キャッシュ・フローは連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

※ 平成14年8月中間期、平成15年8月中間期、平成16年8月中間期及び平成15年2月期における債務償還年数、インタレスト・カバレッジ・レシオについては、営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスであるため、記載しておりません。

4. 仕入及び販売の状況

(1) 仕入実績

当中間連結会計期間における仕入実績を事業部門別に示すと、次の通りであります。

(単位：千円)

事業部門別	期別	当中間連結会計期間 (自平成16年3月1日 至平成16年8月31日)	前中間連結会計期間 (自平成15年3月1日 至平成15年8月31日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門		1,624,613	1,636,248	△11,635
ショセット関連部門		291,010	264,776	26,233
その他の部門		19,994	16,714	3,279
合計		1,935,618	1,917,740	17,877

(注) 金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 販売実績

当中間連結会計期間における販売実績を事業部門別に示すと、次の通りであります。

(単位：千円)

事業部門別	期別	当中間連結会計期間 (自平成16年3月1日 至平成16年8月31日)	前中間連結会計期間 (自平成15年3月1日 至平成15年8月31日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門	卸売	1,837,547	1,787,586	49,961
	小売	1,127,025	1,093,351	33,674
	小計	2,964,572	2,880,937	83,635
ショセット関連部門	卸売	70,039	48,994	21,044
	小売	649,521	652,059	△2,538
	小計	719,560	701,054	18,505
その他の部門		63,796	47,607	16,188
合計		3,747,929	3,629,599	118,330

(注) 1. 金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 主な相手先別の販売実績で当該販売実績の総販売実績に対する割合が100分の10以上の得意先はありません。