

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、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。

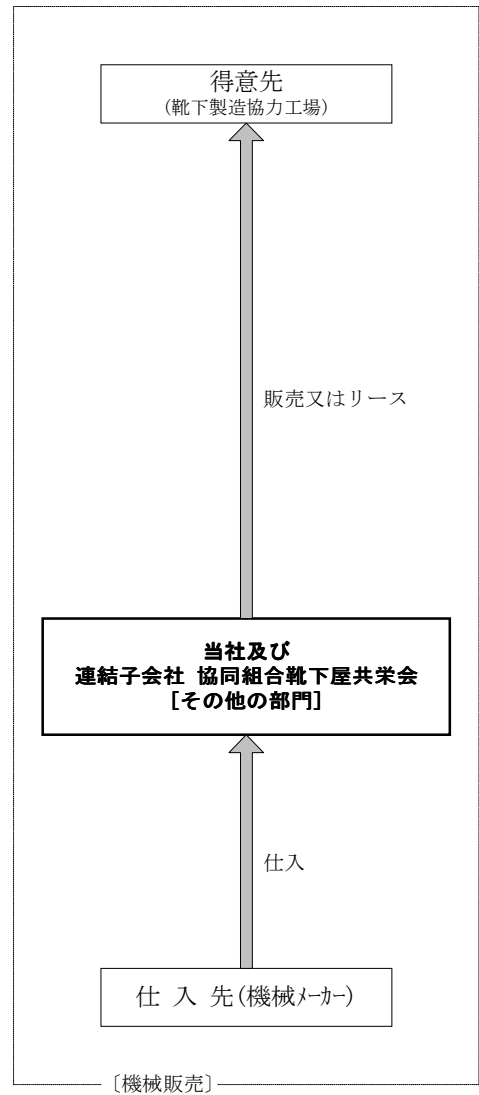
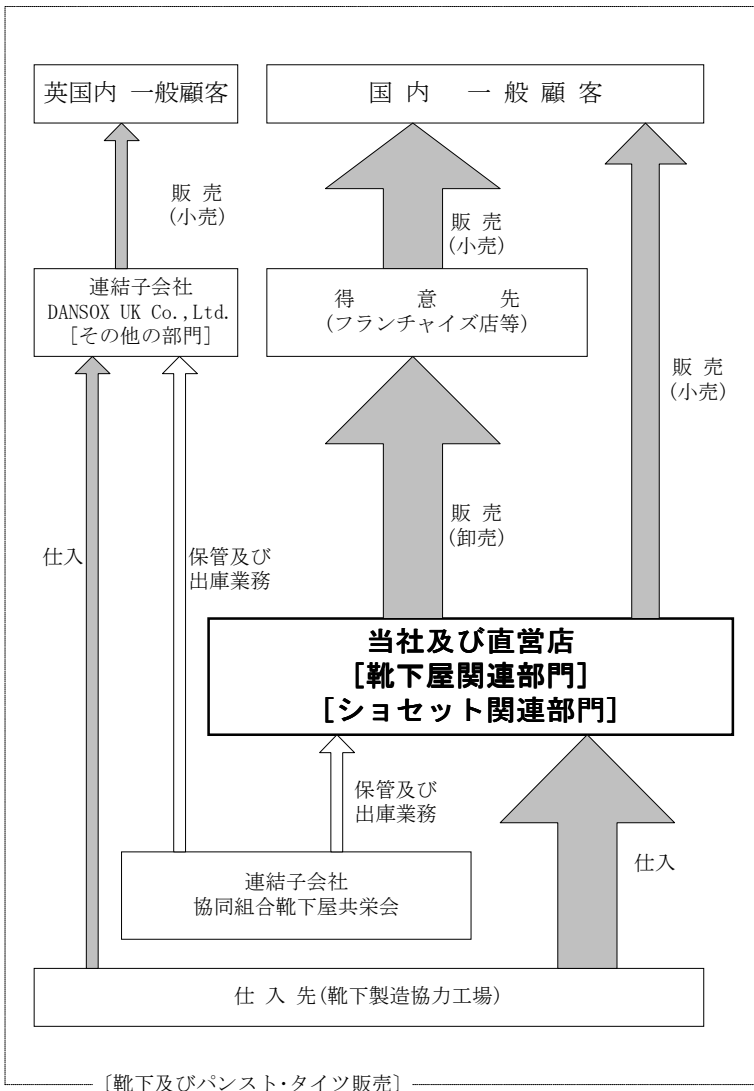
なお、「海外関連部門」「靴下製造機械関連部門」については、業績に及ぼす影響が軽微であるため、以降については、「その他の部門」で一括して記載しております。

〈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ご提案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10%以上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、店頭で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、当社ブランドに対する世間の認知度を高めるため、ブランド戦略を構築し実行していくと共に、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』、中心業態の『靴下屋スタンダード』とトレンド感・品質を重視した商品を取扱う『靴下屋デイリーソクサー』、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』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専門店『DAN』の店舗展開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、英国有力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を靴下製造協力工場に導入し、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）の品質向上を図るために自動リンク機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、海外生産では出来ない、消費地に密着した国内生産の利点を最大限に活かして参ります。

(5) 会社の対処すべき課題

靴下業界におきましては、平成15年度終盤から平成16年度初頭にかけての輸入増勢基調の沈静化から一転して、平成16年6月より再び増勢基調に転じ、年間輸入数量は過去最高を記録することとなりました。こうした情勢の中でも、高付加価値商品を求める市場環境は整備されつつあり、国内生産による高品質・高付加価値商品に対するニーズと海外からの安価な商品に対するニーズとの間で、消費の両極化は今後更に進行していくものと思われま

す。この様な状況の中で当グループは、より一層の商品研究を進め、他社に比べ格段に差のある商品を開発し、良質な国産品を適正価格でスピーディ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。この方針を貫いて、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改善して参ります。

「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いくと共に、お客様の声に誠実に耳を傾けた商品作りを行い、お客様を足元から幸福にできるよう努力して参ります。また、当社ブランドを広く世間に浸透させるべく、ブランド戦略の構築にも乗り出す一方、新規店舗の出店を積極的に行って参ります。さらに、従来の販売員研修に加え、外部講師による販売員教育にも力を入れ、お客様から高い評価を得られる販売員の育成にも取り組んで参ります。

「ショセツ関連部門」におきましては、『ショセツ』の新規直営出店を積極的に行うと共に、百貨店の本売場にも婦人靴下の販路を拡大して参ります。また、紳士靴下のみを取扱う『DAN』においては、直営展開及び百貨店の本売場での展開に取り組んでおり、婦人及び紳士靴下において、百貨店内での位置付けを不動のものとするべく尽力して参ります。さらに、「靴下屋関連部門」と同じく販売員教育にも力を入れ、お客様から高い評価を得られる販売員の育成にも取り組んで参ります。

「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ると共に、商品管理体制の整備を行って参ります。また、英国有力百貨店との新規口座開設にも取り組むなど、黒字化を目指した経営基盤の確立に尽力して参ります。

「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導入しており、今後も後工程の合理化とスピード化に向けて努力して参ります。また、自動リンク機に関しましては、早期実用化に向けて努力して参ります。

(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。そのため迅速な情報開示に努めており、株主や投資家の方々に向けて積極的なIR活動に取り組んでおります。その一環として、当社ホームページ上に「投資家情報」コーナーを設けており、各種決算データの開示や月次売上速報等の提供を行っております。

(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の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下、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、資金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）の間には、人的関係、資金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。

（7）関連当事者（親会社等）との関係に関する基本方針

該当事項はありません。

3. 経営成績及び財政状態

(1) 経営成績

① 当連結会計年度における業績

当連結会計年度の靴下業界におきましては、平成15年度終盤から平成16年度初頭にかけて、長期にわたって続いてきた輸入増勢基調が沈静化の傾向を示しておりましたが、平成16年6月から再び増勢基調に転じ、年間数量ベースで8年連続して過去最高の輸入数量を更新するなど、国内に占める輸入品比率はますます高くなってきております。

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。当連結会計年度におきましては、国内市場が海外からの安価な商品で埋め尽くされていく中で、あくまでも国内生産にこだわった商品企画、品質の強化に重点を置き、他社との差別化を図った商品展開を行って参りました。また、各種フェアやキャンペーンを絡めた店頭での販促活動を行うと共に、積極的な新規出店やメンズ専門店の確立にも尽力して参りました。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が、夏物商戦以降、秋冬物商戦に至るまで、業績の柱となるリーディングアイテムを創り出せなかったこと、猛暑や台風、さらには暖冬の影響を大きく受け、消費マインドが急速に冷え込んだことにより、売上高は前年を上回るものの、目標額を達成するまでには至りませんでした。

当連結会計年度の出店状況におきましては、フランチャイズチェーン店17店舗、直営店22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10店舗、直営店4店舗を廃止したことにより、合計25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23店舗と、同じく直営店の出店9店舗、退店7店舗は含まず）。なお、当連結会計年度末における店舗数は、フランチャイズチェーン店141店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店106店舗（ダンソックス UKの3店舗を含む）、合計247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。

なお、当連結会計年度の特別損失における特殊要因と致しまして、大型店を含む不採算直営店の撤退費用が発生しております。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は、8,580百万円（前年同期比0.3%増）となり、営業利益は366百万円（前年同期比25.1%減）、経常利益は514百万円（前年同期比5.1%減）、当期純利益は216百万円（前年同期比19.9%減）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』、トレンド感・品質を重視した商品を取扱う『靴下屋デイリーソクサー』、広域商圏狙いの『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、それぞれがターゲットとする顧客層の棲み分けを行い、顧客ニーズを的確に掴んだ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いた売場展開に尽力して参りました。

上半期では、各種テーマ別の企画に取り組んだ結果、春物商戦は堅調に推移しました。また従来からの靴下の形状に捉われない自由な発想の下、つま先やかかと、あるいはその両方もが無い商品や、フットバンド等を新しいトレンドスタイルとして展開したところ、お客様から支持を得ることとなりました。

下半期では、女子学生を中心とした通学用靴下の販売強化、「靴下屋発足20周年アニバーサリーフェア」の開催、クリスマスフェア及びバレンタイン企画など、店頭でのムード作りに重点を置いた営業活動に取り組みました。また年間を通じて、積極的な新規出店を行うなど売上拡大策を打ち出しましたが、天候等の影響を受け、当初計画を達成することはできませんでした。

これらの結果、「靴下屋関連部門」の売上高は、6,771百万円（前年同期比0.2%増）となりました。なお、フランチャイズチェーン店17店舗、直営店12店舗の新規出店とフランチャイズチェーン店10店舗、直営店3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23店舗と、同じく直営店の出店9店舗、退店6店舗は含まず）、当連結会計年度末における『靴下屋』全業態の店舗数は、フランチャイズチェーン店141店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店48店舗、合計189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。

上半期では、カラー展開の充実に重点を置き、無地物商品の底上げを図るための店頭でのアピールを行いました。また紳士靴下専門店『DAN』において、イニシャル刺繍やサイズ・丈の個別対応を行うことにより、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・紳士本売場への参入を推し進めて参りました。

下半期では、引き続き無地物商品の販売を強化していくと共に、ウール素材の商品の販売にも尽力して参りましたが、天候の影響に加えて、出店先のリニューアル工事に伴い休業した店舗の影響もあり、売上高は前年を下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、1,616百万円（前年同期比2.9%減）となりました。なお、直営店9店舗の新規出店と、直営店1店舗の退店により（業態変更に伴う直営店の退店1店舗は含まず）、当連結会計年度末における『ショセット』の店舗数は、直営店55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、靴下及びパンスト・タイツの卸売（商品供給）を行って参りましたが、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仕入を行っております。また、ダンソックス UKでは、靴下専門店『タビオ』を展開しており、12月にロンドン市内の好立地に新規出店を致しました店舗も好調に推移するなど、ダンソックス UKの収益基盤を確立し、次期単年度黒字化を目指しております。

「靴下製造機械関連部門」では、自動リンク機、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、靴下製造協力工場へ順次導入しており、後工程の合理化に向けた取組みを行っております。また、自動リンク機に関しては、早期完成に向けて取り組んでおります。

この結果、「その他の部門」の売上高は、192百万円（前年同期比43.5%増）となりました。

② 次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、一時的には靴下輸入量の増加傾向に歯止めがかかったものの、海外からの輸入量が依然高い水準を示しており、国内生産による高品質な商品を求める消費者と海外からの安価な商品を求める消費者

との両極化が更に進行していくものと思われます。

このような状況の中で当グループは、『靴下屋』の新規出店を積極的に行うと共に、お客様のニーズに沿った高品質で高付加価値の商品の研究・開発に取り組んで参ります。『ショセツ』におきましては、商品企画の根本的な見直しと店舗運営の手法を確立すると共に、百貨店の本売場では『DAN』による本格的な紳士靴下の展開を行って参ります。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うと共に、商品管理体制の整備を行って参ります。また、靴下製造関連機械につきましては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、次期連結会計年度の業績予想につきましては、売上高9,491百万円（前年同期比10.6%増）、経常利益530百万円（前年同期比3.0%増）、当期純利益291百万円（前年同期比34.5%増）を予定しております。

(2) 財政状態

当連結会計年度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283百万円減少し、当連結会計年度末には、899百万円(前年同期比23.9%減)となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、たな卸資産の増加額で58百万円、法人税等の支払額で269百万円計上しましたが、売上債権が111百万円減少したことや、減価償却費が107百万円、税金等調整前当期純利益が444百万円あったこと等により、367百万円(前年同期比37.5%減)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、差入保証金の返還等 その他の投資活動の回収による収入が80百万円ありましたが、有形固定資産の取得で102百万円の支出があったことと、差入保証金の支払等 その他の投資活動による支出が211百万円あったこと等により、△172百万円(前年同期より201百万円の減少)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918百万円、長期借入れによる収入が503百万円ありましたが、短期借入金の返済による支出が1,448百万円、長期借入金の返済による支出が273百万円あったこと等により、△480百万円(前年同期より238百万円の減少)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15年2月期	平成16年2月期	平成17年2月期
自己資本比率	36.2%	38.2%	42.9%
時価ベースの自己資本比率	67.0%	81.1%	105.9%
債務償還年数	—	3.3年	4.3年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	—	18.1	12.6

(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、期末株価終値×自己株式控除後の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

当連結会計年度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	当連結会計年度 (自平成16年3月1日 至平成17年2月28日)	前連結会計年度 (自平成15年3月1日 至平成16年2月29日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門		3,713,460	3,687,057	26,402
ショセット関連部門		639,080	610,541	28,539
その他の部門		68,047	50,562	17,485
合計		4,420,588	4,348,161	72,427

(注) 金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 販売実績

当連結会計年度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	当連結会計年度 (自平成16年3月1日 至平成17年2月28日)	前連結会計年度 (自平成15年3月1日 至平成16年2月29日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門	卸売	4,124,334	4,166,548	△42,214
	小売	2,647,314	2,589,449	57,865
	小計	6,771,648	6,755,997	15,650
ショセット関連部門	卸売	155,083	127,276	27,806
	小売	1,461,496	1,537,924	△76,427
	小計	1,616,579	1,665,200	△48,620
その他の部門		192,097	133,836	58,261
合計		8,580,326	8,555,035	25,291

(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。