

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。

当社が靴下及びパンスト・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、及び商品の企画・研究・検査、品質管理を行っております。

また、DANSOX UK Co., Ltd.については、靴下製造協力工場より直接商品仕入を行っておりますが、商品の保管及び出庫業務に関しては、同工場が協同組合靴下屋共栄会に委託しております。

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』、紳士靴下の販売を『DAN』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』『DAN』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、英国の販売子会社DANSOX UK Co., Ltd.（以下、「ダンソックス UK」という）が、欧州における靴下及びパンスト・タイツの販売拠点を開拓して参りました。ダンソックス UKでは、英国で展開している靴下専門店『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.

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』『DAN』『タビオ』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」「ショセット関連部門」及び「海外関連部門」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、経営指標の実現を目指します。

(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、商品企画・開発に活かしていきます。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生産し、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、当社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、売り場の研究、販売員研修制度の強化による接客レベルの向上、店舗運営・商品管理の強化を行い、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』とトレンドに敏感な若者を重視した商品を取扱う『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展開を行っていきと共に、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、新規直営店舗の開拓、有力百貨店への新規出店を進めており、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って、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。

また、連結子会社「協同組合靴下屋共栄会」においては、靴下の試験研究と靴下製造関連機械の研究・開発に期するべく、新たに研究棟の建設に着手しており、また、既存の物流施設の整備・増床を行い、研究・開発活動の充実を図ると共に、今後の業容拡大計画に見合った物流機能の確立を目指して参ります。

(5) 会社の対処すべき課題

靴下業界におきましては、平成16年度の年間靴下輸入数量が過去最高を記録することとなりましたが、平成17年度に入ってもその勢いは弱まらず、靴下の輸入数量は増加の一途を辿っております。しかしながら、こうした情勢の中でも、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さら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、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。今後も、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。また、当社は、経営基盤の改革から企業イメージの刷新まで全般的な企業改革を実現し、当社ブランドを広く世間一般に浸透させる為に、ブランド戦略の構築に取り組んで参ります。

「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、新規店舗の出店を積極的に行うと共に、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。

「ショセット関連部門」におきましては、『ショセット』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参ります。さらに、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。

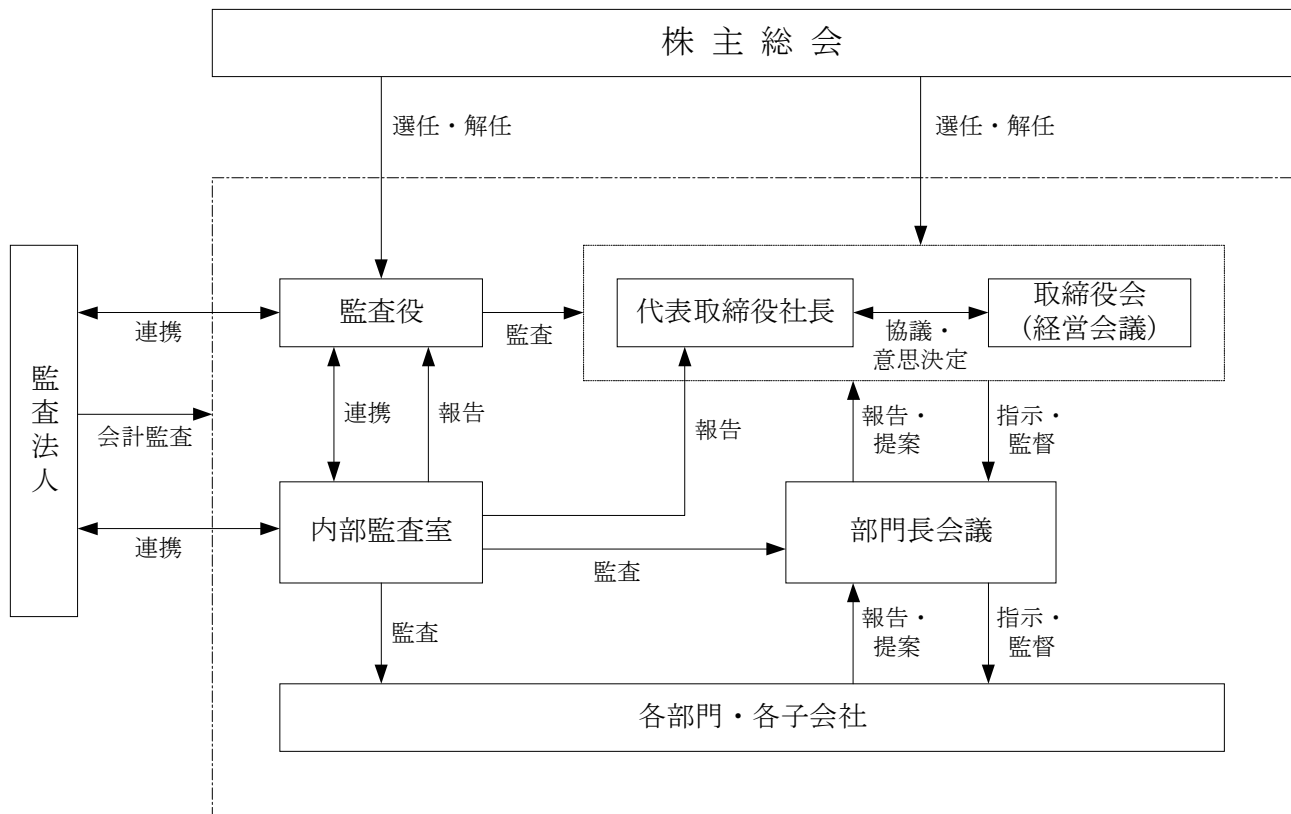
(6) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

(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。

(コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況)

当社のコーポレート・ガバナンスの体制を図式化すると以下の通りであります。



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。監査役及び内部監査室は、適宜、監査法人による監査に立ち会うと共に、必要に応じて監査法人と情報交換や意見交換を行うなど連携を密にし

て、監査の実行性と効率性の向上を図っております。

リスク管理については、広く社内外の意見を取り入れて取締役会で審議し、随時、対応策についての検討を行っております。また、顧問弁護士等の社外専門家と密接な関係を保ち、必要に応じてアドバイスを受けると共に、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、資本的关系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、資本的关系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。

また、個人情報の保護に関する法律に基づいて管理責任者を設置し、社内勉強会を実施して、プライバシーマーク取得に向けた取り組みを行っております。

(7) 親会社等に関する事項

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、中国を始めとする海外からの輸入品比率が高まる一方で、国内大手メーカーが生産拠点を海外へシフトしており、加えて染色業、関連加工業等の国内生産関連産業の縮小化と相まって、国内生産数量の減少傾向が続いております。販売状況においては、5本指ソックスや足袋型ソックス、スパッツ等の一部のトレンド系商品の健闘はありましたが、依然、従来からのベーシック商品の動きは鈍く、市場全体を押し上げるまでには至りませんでした。

このような状況の中で当グループは、製販を一体化した自己完結型の生産体制の構築に努め、国内生産の優位性を最大限に発揮すると共に、創業以来、こだわりを持った顧客中心のモノ作りを堅持して参りました。当中間連結会計期間におきましては、国内生産にこだわり、靴下製造協力工場、糸商、染色工場に至る協力企業とのより一層の連携関係を築き、世界各国で認知されている日本製靴下の品質を守り続けることに尽力すると共に、靴下の本質的な要素とファッションの変化をバランス良く取り入れ、お客様のニーズに合った商品企画に重点を置いて参りました。さらに、店舗網の拡大政策に積極的に取り組み、新規出店を行うと共に、海外展開店舗の売上拡大に尽力した結果、売上高は前年を上回ることとなりました。しかしながら、売上原価率が高い商品の売上構成比が高くなったことと、直営店の増加に伴う人件費増や新たなブランド構築に伴う費用の発生を吸収しきれなかったことにより、利益面では前年実績を下回ることとなりました。

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8店舗、直営店14店舗を新規出店致しましたが、フランチャイズチェーン店10店舗、直営店4店舗を退店したことにより、合計8店舗の増加となりました。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139店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店116店舗（ダンソックス UKの4店舗を含む）、合計255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。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、3,870百万円（前年同期比3.3%増）となりましたが、営業損失は71百万円（前年同期より61百万円の減益）、経常損失は48百万円（前年同期より154百万円の減益）、中間純損失は26百万円（前年同期より52百万円の減益）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』、トレンドに敏感な若者を重視した商品を取扱う『靴下屋デイリーソックス』、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『マイティソックス靴下屋』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。

当上半期における業況と致しましては、リーディングアイテム不足により春物商戦が低調に推移致しましたが、上半期中盤で巻き返しを図ることができたこと、新規出店店舗が売上高の底上げに寄与したことにより、売上高は前年を上回ることとなりました。

これらの結果、「靴下屋関連部門」の売上高は、3,082百万円（前年同期比4.0%増）となりました。なお、フランチャイズチェーン店8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10店舗、直営店4

店舗の退店により、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139店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店53店舗、合計192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・高感覚の商品を展開すると共に、百貨店本売場を中心とした紳士靴下専門店『DAN』において、イニシャル刺繍やサイズ・丈の個別対応を行い、上質で品格の高い商品の提案を行って参りました。

当上半期では、春物商品の動きが鈍かったことに加え、リーディングアイテムが欠けていたこともあって、売上高は低調に推移致しました。各店頭においては商品構成のメリハリを付けた売場提案を行い、テーマ別の打ち出しを行った結果、上半期中盤からは回復の兆しが見られたものの、春物商戦の落ち込み分をカバーするまでには至りませんでした。

この結果、「ショセット関連部門」の売上高は、672百万円（前年同期比6.5%減）となりました。なお、直営店4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59店舗となりました。

c. その他の部門

「海外関連部門」では、英国の販売子会社ダンソックス UKが、欧州における靴下及びパスト・タイトの販売拠点を開拓して参りました。同社では、靴下専門店『タビオ』直営店を4店舗展開しており、英国において高い評価を受け、売上高は好調に推移しております。

「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導入しており、後工程の合理化に向けた取り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、115百万円（前年同期比80.8%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

当グループは、下降傾向にある日本の靴下生産能力を維持、堅持するため、自己完結型の生産体制の完成に尽力して参ります。また、消費者のニーズを満たす新たな価値の創造と商品提供を果たすことが当グループの重要な課題となっており、これら課題に向けた取り組みを進めて参ります。さらに、今秋冬物商戦において高まりを見せていくと思われるウォームビズ関連商品への取り組みも積極的に行って参ります。

『靴下屋』におきましては、好立地・好条件で運営効率の良い新規店舗の出店を継続的に進めて行くと共に、お客様のニーズに沿いつつ、市場にインパクトの与えられる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。『ショセット』におきましては、夏物商戦に引き続き、商品構成の明確な区分とテーマ別の打ち出しを的確に行って秋冬物商戦を万全の体制で迎えると共に、『DAN』においては、百貨店本売場を中心とした展開場面

数の拡大に向けた取り組みを行って参ります。ダンソックス UKにおきましては、百貨店への新規出店を行うと共に、既存店の売上拡大を実践し、ダンソックス UKの収益構造の改善へ向けた取り組みを継続して参ります。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、通期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404百万円減少し、当中間連結会計期間末には、494百万円(前年同期比22.0%減)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108百万円計上しましたが、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115百万円減少したことや、法人税等の支払額が183百万円あったこと等により、△262百万円(前年同期より240百万円の減少)となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の売却による収入が49百万円ありましたが、有形固定資産の取得で125百万円の支出があったこと、差入保証金の支払等、その他の投資活動による支出が101百万円あったこと等により、△146百万円(前年同期より164百万円の減少)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の返済による支出が100百万円、長期借入金の返済による支出が248百万円ありましたが、短期借入れによる収入が350百万円あったこと等により、5百万円(前年同期より549百万円の増加)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 8月期中	平成16年 8月期中	平成17年 8月期中	平成16年 2月期	平成17年 2月期
自己資本比率	36.4%	44.2%	44.3%	38.2%	42.9%
時価ベースの 自己資本比率	81.9%	147.1%	77.7%	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、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15年8月中間期、平成16年8月中間期及び平成17年8月中間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、記載していません。

(3) 事業等のリスク

当グループの経営成績及び財政状態等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、当中間連結会計期間末現在において当グループが判断したものであります。

① フランチャイズ契約に関するリスク

当グループは、当中間連結会計期間末（平成17年8月31日）現在において、116店舗の直営店で、靴下及びパンスト・タイツの販売をするほか、当社とフランチャイズ契約を締結している138店舗の『靴下屋』加盟店に、同商品を卸売販売するフランチャイズ事業を営んでおります。これらフランチャイズ加盟店の全店舗数に占める割合が大きいため、加盟店周辺環境の変化及び加盟者の財政状態の悪化等により、契約を解除せざるを得ない状況が生じた場合、当グループの業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性があります。

② 出店政策に関するリスク

当グループは、フランチャイズチェーン『靴下屋』の店舗開拓を中心に、直営店『靴下屋』『ショセット』『DAN』『タビオ』の店舗開拓も行っております。当グループの出店は路面店、ショッピングセンター、ファッションビル及び百貨店等が考えられますが、店舗の経営状態が悪化している場合、又はショッピングセンター等の大型商業施設自体の集客動向の悪化による商業施設全体の閉鎖やテナントの入れ替えという運営主体の意向等によって、退店を余儀なくされる可能性があります。また、加盟店の獲得及び直営店の出店が計画通り進まない場合には、当グループの業績及び財政状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

③ 市況変動等によるリスク

当グループの商品に対する需要は、市況変動等による影響を受けるため、ファッションの変化による需要の減少、天候不良や景気減退による個人消費の減少、海外からの低価格商品の輸入増加等は、当グループの業績及び財政状況に影響を及ぼす可能性があります。

④ 災害等に関するリスク

当グループの物流拠点及び仕入先各社の生産拠点等において、重大な災害（自然災害、人為的な災害等）が発生し、その影響を防止・軽減できなかった場合、当グループの仕入高・売上高の減少、設備復旧のための費用の発生等により、当グループの業績及び財政状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

⑤ 商品仕入に関するリスク

当グループは、靴下製造協力工場、糸商、染色工場に至るまで、情報の共有化を行うと共に業務の効率化を図るため、製造から販売までを一体化するネットワークシステムを構築しており、取引先の素材の調達から、染色工程、新素材の研究・開発、当社オリジナル商品の製造を一貫した体制で行っております。これら協力企業が、財務上の問題その他事業上の困難に直面した場合や、戦略上の目標を変更した場合には、当グループとの提携関係の維持が出来なくなる可能性、及び当グループとの提携関係を望まなくなる可能性があり、当グループの業績及び財政状況に重要な影響を及ぼす可能性があります。

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17年3月1日 至平成17年8月31日)	前中間連結会計期間 (自平成16年3月1日 至平成16年8月31日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門		1,685,428	1,624,613	60,814
ショセット関連部門		263,565	291,010	△27,444
その他の部門		26,048	19,994	6,053
合計		1,975,042	1,935,618	39,424

(注) 1. 金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 「その他の部門」には「海外関連部門」及び「靴下製造機械関連部門」が含まれております。

(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17年3月1日 至平成17年8月31日)	前中間連結会計期間 (自平成16年3月1日 至平成16年8月31日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門	卸売	1,804,144	1,837,547	△33,402
	小売	1,277,858	1,127,025	150,833
	小計	3,082,003	2,964,572	117,430
ショセット関連部門	卸売	40,635	70,039	△29,403
	小売	632,111	649,521	△17,409
	小計	672,746	719,560	△46,813
その他の部門		115,337	63,796	51,540
合計		3,870,087	3,747,929	122,157

(注) 1. 金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 「その他の部門」には「海外関連部門」及び「靴下製造機械関連部門」が含まれております。

3. 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。