

## 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。

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『タピオ』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。なお、ダンソックス UK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、協同組合靴下屋共栄会が同工場より受託して行っております。

「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。

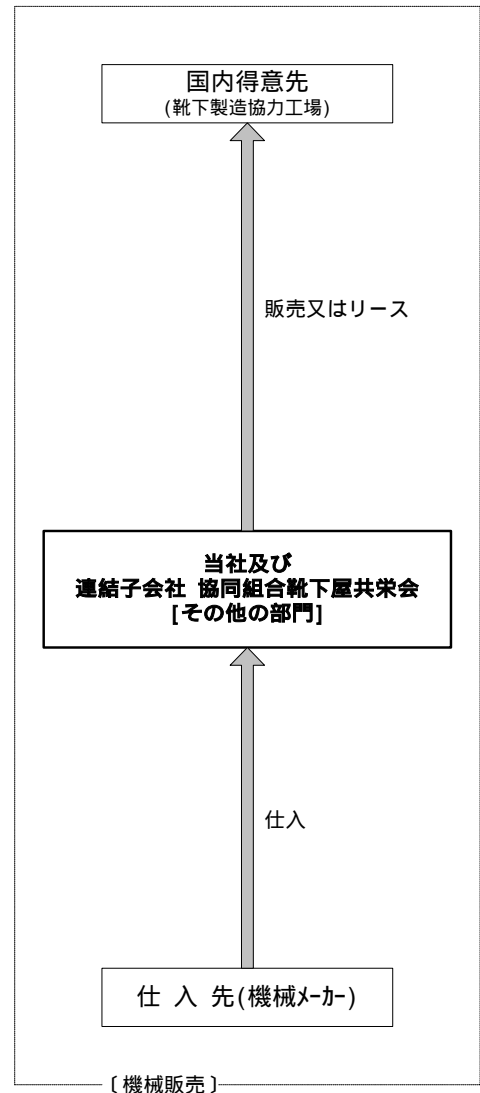
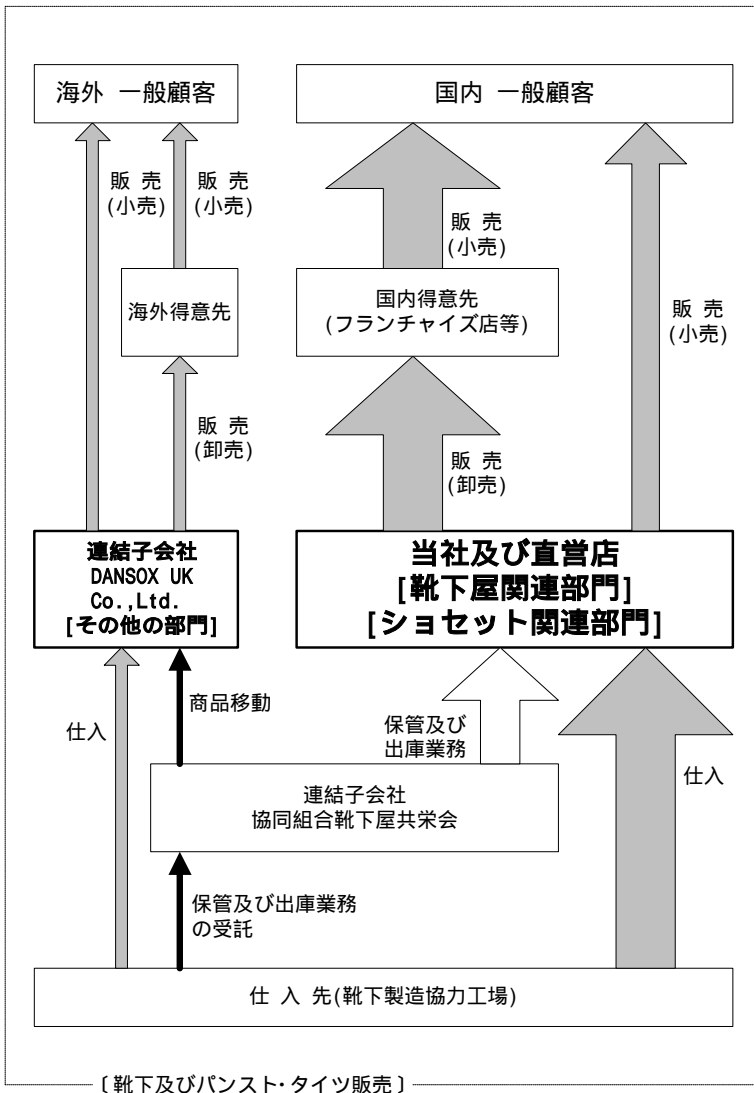
なお、「海外関連部門」「靴下製造機械関連部門」については、業績に及ぼす影響が軽微であるため、以降については、「その他の部門」で一括して記載しております。

<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』『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、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。また、平成18年9月1日より商号を『タビオ株式会社』に変更し、今後の当社の事業展開において『タビオ』を、『靴下屋』『ショセット』を始めとする国内ストアブランドの頂点として位置付け、企業イメージを高めると共に、マーケットの拡大や当社及び当グループの企業価値の向上を図り、世界的なプレミアムブランドへの確立を目指して参ります。

「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、企業イメージの刷新等、ブランド戦略を構築していくと共に、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。

「健康関連商品」に関しましては、おしゃれでファッション感覚に敏感な働く女性（キャリア層）に向けて、これまで当グループが長年にわたって培ってきた靴下作りの伝統技術を生かしながら、女性特有の冷え性や脚のむく

み対策等を中心に、健康的でおしゃれで、体にやさしい商品の企画・提案を積極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、欧州を中心とした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、中国を中心とした海外からの輸入品占有率が高まる中で、国内市場の低価格化は急速に進んでおりましたが、低価格商品が一巡し市場に久しく波及してからは、消費者に対しての価格面でのインパクトが薄れており、業界各社は差別化された付加価値商品の打ち出しを強化する方向に向かっております。

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。今後は健康関連商品、スポーツ関連商品の開発にも積極的に取り組むと共に、ウェブサイトを利用した新しい販路の開拓にも取り組んで参ります。また、当社は、社内体制・人材育成等、経営基盤の革新から企業イメージの刷新まで全般的な企業改革を実現するためのブランド戦略の構築にも継続して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、各地域、各店舗のお客様に合わせた商品構成と店舗作りを行って参ります。また、業態をより明確にするために、バンドル物商品を中心に取扱う部門を別事業部として新設します。

「ショセツ関連部門」におきましては、『ショセツ』既存店舗の見直しを行い、効率のよい経営を目指すと共に、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、紳士専門の部門を分離独立させることにより、紳士靴下専門店『DAN』の直営展開及び百貨店の本売場での展開を一気に推し進めて参ります。

「海外関連部門」におきましては、現地に適した商品企画を進めると共に、商品供給体制及び商品管理体制の整備を行って参ります。また、将来に向けた多店舗化の基礎を築き、盤石な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。

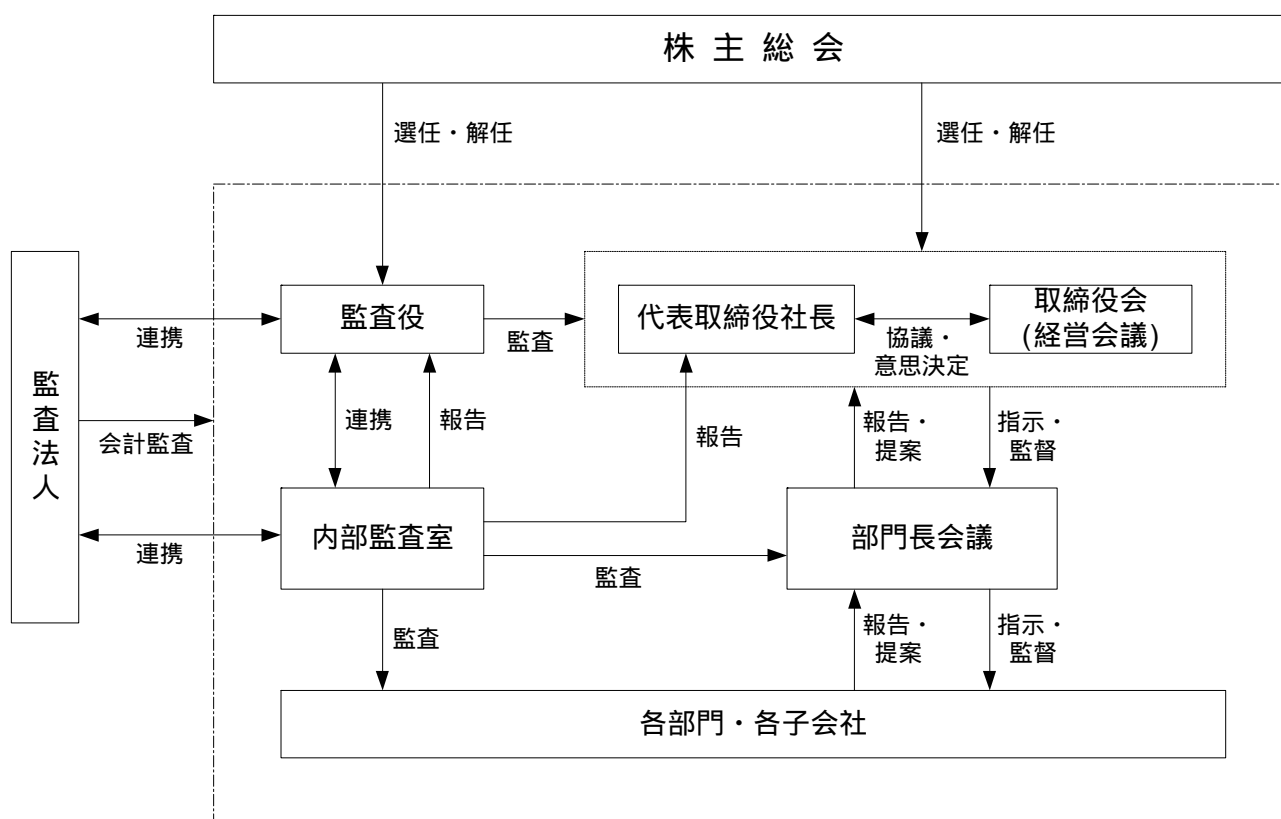
#### (6) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

##### (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。



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」を適時開催し、予実分析、各部門が現在取り組んでいる業務など情報の共有化、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。

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。

会計監査の状況

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。

当期において監査業務を執行した公認会計士の氏名等及び監査業務に係る補助者の構成については、以下の通りであります。

業務を執行した公認会計士の氏名、所属する監査法人名及び継続監査年数

公認会計士の氏名等		所属する監査法人名	継続監査年数
指定社員	西田 隆行	新日本監査法人	8年
業務執行社員	藤原 祥孝		

同監査法人は、公認会計士法上の規制開始及び日本公認会計士協会の自主規制実施に先立ち、自主的に業務執行社員の交替制度を導入しており、西田隆行氏は平成18年2月期会計期間をもって交替する予定となっております。

監査業務にかかる補助者の構成

公認会計士3名、会計士補3名、その他1名

役員報酬の内容

当社の役員報酬の内容は以下のとおりであります。

- ・取締役の年間報酬総額 113百万円
- ・監査役の年間報酬総額 12百万円

監査報酬の内容

当社が新日本監査法人と締結した監査契約に基づく監査証明に係る報酬の内容及び監査証明以外の報酬の内容は以下のとおりであります。

- ・監査契約に基づく監査証明に係る報酬 12百万円
- ・監査証明以外の報酬 百万円

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。）

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。適時開催される「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。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、株主や投資家の方々に向けた迅速な情報開示に努めており、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。

その他、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

##### 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、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、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、有力各社から差別化を図った付加価値商品の提案が進められておりますが、業況が改善されない状態が続いてきました。しかしながら、冬物商戦におきましては、ウォームビズと11月後半以降の寒波の到来が相まって、靴下市場全体が活況を取り戻すシーズンとなりました。

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。当連結会計年度におきましては、国内生産にこだわり、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、業態の確立と商品展開方法の改善及び改装による店舗イメージの刷新を行って参りました。さらに、ウォームビズ関連商品への取り組みと11月～1月にかけての寒波の到来とが重なったことと、海外展開店舗の拡大が順調に推移していることにより、売上高は前年を上回ることとなりました。

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13店舗、直営店25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20店舗、直営店17店舗を退店したことにより、合計1店舗の増加となりました。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134店舗(メンバーズショップ1店舗を含む)、直営店114店舗(ダンソックス UKの6店舗を含む)、合計248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、有力百貨店を中心とした直営店『タビオ』の新規開拓及び利益改善に尽力して参りました。協同組合靴下屋共栄会では、品質管理や物流機能の強化、及び靴下製造関連機械による後工程の合理化に向けた取り組みを進めてきました。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は、9,463百万円(前年同期比10.3%増)となり、営業利益は453百万円(前年同期比23.5%増)、経常利益は510百万円(前年同期比0.8%減)、当期純利益は260百万円(前年同期比20.3%増)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お客様の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。

春夏物商戦におきましては、リーディングアイテムの不足により売上高は低調に推移しましたが、秋冬物商戦に入ると、ウール物商品の展開とウォームビズに連動した重ね履き提案を積極的に行うと共に、カラータイツ、ブーツスタイル商品の展開を行った結果、売上高は好調に推移す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、7,476百万円(前年同期比10.4%増)となりました。なお、フランチャイズチェーン店13店舗、直営店17店舗の新規出店とフランチャイズチェーン店20店舗、直営店10店舗の退店により、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134店舗(メンバーズショップ1店舗を含む)、直営店55店舗、合計189店舗となりました。

#### b. ショセツ関連部門

「ショセツ関連部門」では、百貨店への出店に特化した業態である『ショセツ』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、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しました。下半期では、ウォームビズを意識した重ね履き提案を中心として、ブーツ対応商品の打ち出し、ウール物商品の強化を行った結果、気温の低下も追い風となり、売上高は好調に推移致しました。

この結果、「ショセツ関連部門」の売上高は、1,644百万円（前年同期比1.7%増）となりました。なお、直営店4店舗の新規出店と直営店6店舗の退店により、当連結会計年度末における『ショセツ』の店舗数は、直営店53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。当連結会計年度では、英国有力百貨店において4店舗の新規出店を行う等、靴下専門店『タビオ』直営店を6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ました。

「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。

この結果、「その他の部門」の売上高は、343百万円（前年同期比78.6%増）となりました。

#### 次事業年度における見通し

当グループは、バンドル物商品を中心に取扱う部門、紳士靴下を取扱う部門を別事業部として新設すると共に、健康関連商品を取扱う部門の強化を行い、業態をより明確にし、お客様のニーズを満たす商品及び店舗の魅力の強化に努めて参ります。

また、ギフトシーズン、クールビズ及びウォームビズへの対応、クリスマス商戦等、年間MD計画の精度を高め、それに沿った販促計画を実践していくことにより、お客様に楽しんで来店して頂き、満足して履いて頂ける商品の展開を目指して参ります。

「海外関連部門」におきましては、現地に適した商品企画を進めると共に、商品供給体制及び商品管理体制の整備を行い、ダンソックス UKの経営基盤を磐石なものにしていき、既存店舗の売上の拡大と将来に向けた多店舗化の基礎を築いて参ります。「靴下製造機械関連部門」におきましては、靴下製造関連機械の改良、開発に向けて全力で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10,264百万円（前年同期比8.5%増）、経常利益595百万円（前年同期比16.6%増）、当期純利益303百万円（前年同期比16.4%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227百万円増加し、当連結会計年度末には、1,127百万円(前年同期比25.3%増)となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払額で187百万円計上しましたが、減価償却費が120百万円、税金等調整前当期純利益が461百万円あったこと等により、393百万円(前年同期比7.1%増)となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、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144百万円ありましたが、有形固定資産の取得で272百万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151百万円あったこと等により、231百万円(前年同期より59百万円の減少)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1,050百万円、長期借入金の返済による支出が432百万円ありましたが、短期借入れによる収入が1,050百万円、長期借入れによる収入が576百万円あったこと等により、64百万円(前年同期より544百万円の増加)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16年2月期	平成17年2月期	平成18年2月期
自己資本比率	38.2%	42.9%	43.6%
時価ベースの 自己資本比率	81.1%	105.9%	85.4%
債務償還年数	3.3年	4.3年	4.3年
インタレスト・カ バレッジ・レシオ	18.1	12.6	15.4

(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あります。

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。

### (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、当連結会計年度末現在において当グループが判断したものであります。

#### フランチャイズ契約に関するリスク

当グループは、当連結会計年度末（平成18年2月28日）現在において、114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133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、加盟店周辺の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。

#### 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。

#### 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。

#### 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。

#### 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	前連結会計年度	増減
		(自平成17年3月1日 至平成18年2月28日)	(自平成16年3月1日 至平成17年2月28日)	
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門		4,060,386	3,713,460	346,926
ショセット関連部門		591,661	639,080	47,418
その他の部門		96,050	68,047	28,002
合計		4,748,098	4,420,588	327,510

(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	前連結会計年度	増減
		(自平成17年3月1日 至平成18年2月28日)	(自平成16年3月1日 至平成17年2月28日)	
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門	卸売	4,268,261	4,124,334	143,927
	小売	3,207,922	2,647,314	560,607
	小計	7,476,183	6,771,648	704,534
ショセット関連部門	卸売	97,361	155,083	57,721
	小売	1,547,078	1,461,496	85,582
	小計	1,644,440	1,616,579	27,860
その他の部門		343,042	192,097	150,944
合計		9,463,666	8,580,326	883,340

(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。