

## 1. 企業集団の状況

当社は、平成18年5月25日開催の第29期定時株主総会の決議により、平成18年9月1日から会社名を「株式会社ダン」から「タビオ株式会社」に変更致しました。この商号変更を機に、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の確立を目指して参ります。

また、当社の商号変更に伴い、平成18年9月1日をもって、当社連結子会社「DANSOX UK Co., Ltd. (以下、「ダンソックス UK」という)」の会社名を「Tabio Europe Limited (以下、「タビオ・ヨーロッパ」という)」に変更致しました。

さらに、平成18年7月7日をもって、健康関連商品事業の一層の強化と拡大を目的として、当社の出資100%の子会社「クラシカ株式会社」を設立致しました。

当グループは、当社、協同組合靴下屋共栄会（連結子会社）、ダンソックス UK（現 タビオ・ヨーロッパ）（連結子会社）及びクラシカ株式会社（連結子会社）で構成され、靴下及びパNST・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NST・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NST・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。

#### 〈主な関係会社〉

協同組合靴下屋共栄会  
クラシカ株式会社

### 「ショセット関連部門」

靴下及びパNST・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、英国の販売子会社ダンソックス UK（現 タビオ・ヨーロッパ）が、英国で展開している靴下専門店『タビオ』にて、靴下及びパNST・タイツの小売を行っております。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。

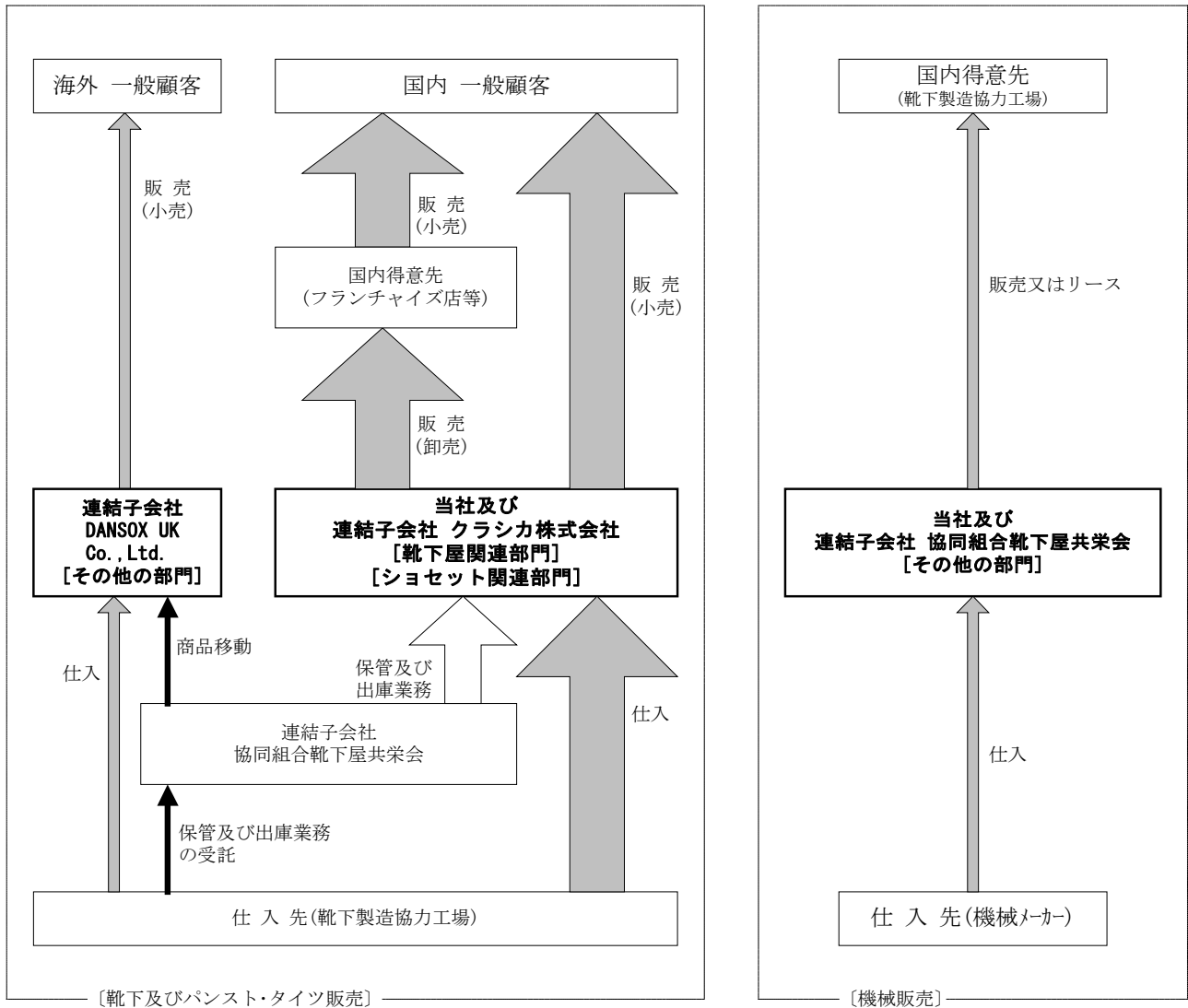
なお、「海外関連部門」「靴下製造機械関連部門」については、業績に及ぼす影響が軽微であるため、以降については、「その他の部門」で一括して記載しております。

〈主な関係会社〉

協同組合靴下屋共栄会

DANSOX UK Co.,Ltd. (現 Tabio Europe Limited)

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も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くと共に、本年9月1日における「タビオ株式会社」への商号変更を第二の創業と捉え、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となり、世界中の人々から「靴下といえばタビオ」と評価していただけることを目指して、さらなる取り組みに励んで参ります。

### (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。また、本年9月1日における「タビオ株式会社」への商号変更により、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優位性を最大限に活かし、即時対応システムでお客様が求める商品を求められるだけ生産し、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。さらに、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・商品管理の強化にも尽力して参ります。

「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、売り場の研究を行い、お客様に楽しんでご来店いただける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』（11月より『靴下屋グランデ』に変更予定）、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、本年7月7日に設立

致しました「クラシカ株式会社」では、健康関連商品を専門に取扱う『クラシカ』店舗の展開へ向けての体制を構築し、経営基盤の確立に向けて取り組んで参ります。『ショセット』で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』（9月1日より『タビオ・オム』に変更）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、欧州の各主要都市での出店を視野に入れていくことを踏まえて、本年9月1日に海外子会社の社名を「タビオ・ヨーロッパ」に変更し、まずは英国での新規直営店舗の開拓、有力百貨店への新規出店を進めて地盤固めを行い、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、平成18年9月1日をもって靴下の検査・研究と靴下製造関連機械の研究・開発のための検査・研究棟が完成したことに伴い、研究・開発活動の充実を図ると共に、既存の物流施設の整備・増床を行い、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、消費地に直結した国内靴下製造協力工場を温存してきた優位性を最大限に発揮し、ファッショントレンドの如何なる変化にも即時対応できる体制を築いて参りました。良質な国産商品を適正価格でスピーディーに消費者に提供できることは、売れ筋商品の即時供給や在庫リスクの回避の面において、海外での計画生産に頼る同業他社との間で、大きな格差となって現れてきております。この勢いを維持すべく、リアルタイムに店頭状況を把握できるウェブPOSへの取り組みを行い、店頭と生産現場をより密接なものにして、スピーディーな生産体制の構築を進め、国内生産の圧倒的な強みを発揮できるよう尽力して参ります。

また今後は、よりきめ細やかな健康関連商品、スポーツ関連商品の開発を積極的に推し進め、専業ならではの強みを発揮すると共に、世界に向かって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。

さらに、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、本年7月7日に設立致しました「クラシカ株式会社」では、『ちゃんと、素敵に、健康ライフ』をテーマに、若い女性をメインターゲットに「効能」と「おしゃれ」を兼ね備えた健康商品の企画・販売に専念して、健康関連商品を専門に取扱う『クラシカ』店舗の展開に向けて体制を構築し、経営基盤の確立に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』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し、紳士靴下専門店『DAN』の直営展開及び百貨店の本売場での取り組みを継続して行って参ります。

「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) 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増勢基調、国内減産傾向にあります。昨年と比べ靴下輸入数量の伸びは沈静化の方向をうかがわせており、国内生産の適応力見直しの動きが起こっております。販売状況においては、全般的に低調に推移しましたが、一部、スパッツやオーバーニー等を牽引役としたヤング層向けのマーケットに堅調な動きが見られました。

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、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して参りました。

当中間連結会計期間におきましては、若い女性が足元のおしゃれを楽しむ傾向が強まり、当グループの商品企画が、ファッショントレンドの変化を上手く掴むことが出来た結果、オーバーニーやスパッツといった商品群が好調に動いたこと、また、高付加価値商品に対する消費者のニーズが高まり、国内生産にこだわる当グループの優位性が追い風となったことにより、売上高は好調に推移致しました。

利益面におきましては、商号変更と共に取り組んで参りましたブランド構築費用を37百万円計上すると共に、減損会計の適用により、不採算直営店の内装・什器等にかかる減損損失を48百万円計上しましたが、売上好調と売上総利益率の改善により、順調に推移致しました。

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5店舗、直営店5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5店舗、直営店2店舗を退店したことにより、合計3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134店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店117店舗（ダンソックス UKの6店舗を含む）、合計251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が、直営店『タビオ』の売上拡大及び利益改善に尽力しており、業績は順調に推移致しました。協同組合靴下屋共栄会では、検査・研究棟の建設、商品の出入庫業務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組みを行って参りました。

以上の結果、当中間連結会計期間の売上高は、4,579百万円（前年同期比18.3%増）となり、営業利益は149百万円（前年同期より221百万円の増益）、経常利益は178百万円（前年同期より226百万円の増益）、中間純利益は69百万円（前年同期より95百万円の増益）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』、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』、全客層をターゲットにフルサービスを目指す『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』の各業態の棲み分けを明確にするためのブランド構築に努めて参りました。

上半期における業況では、ファッショントレンドが足元のおしゃれを楽しむ傾向に変化してきた中で、マーケットのニーズを的確に掴んだ商品を市場に供給することにより、好調に推移致しました。また、マーケット環境の変化を受けて、今夏物商戦は、オーバーニーやスパッツといったリーディングアイテムが成長したことにより、上半期の業績の底上げに寄与しました。

これらの結果、「靴下屋関連部門」の売上高は、3,697百万円（前年同期比20.0%増）となりました。なお、フランチャイズチェーン店5店舗、直営店3店舗の新規出店とフランチャイズチェーン店5店舗、直営店1

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134店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店57店舗、合計191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、20代の女性をターゲットに高品質・高感覚の商品を展開する『ショセット』と、百貨店本売場を中心に上質で品格の高い商品の提案を行う紳士靴下専門店『DAN』の2業態を軸として、百貨店内における婦人靴下と紳士靴下の業態区分を明確にした政策を行って参りました。

当上半期は、百貨店の衣料品部門の不振が続いている環境にありましたが、若い女性の間で足元を意識したスタイルに人気が集まり、顧客ニーズを的確に捉えた商品展開を行った結果、売上高は堅調に推移致しました。

この結果、「ショセット関連部門」の売上高は、697百万円（前年同期比3.6%増）となりました。なお、直営店2店舗の新規出店と直営店1店舗の退店により、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54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、英国における靴下及びパスト・タイトの販売を行って参りました。同社では、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、売上高は堅調に推移致しました。

「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、184百万円（前年同期比59.8%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

今秋冬物商戦における靴下市場では、春夏物商戦の流れを受けて、若い女性をターゲットとしたスパッツやオーバーニー等の商品群が売れ筋の中心になると期待されており、またアパレル業界全体で見ても、足元を意識したスタイルに注目が集まっています。

このような状況の中で当グループでは、顧客ニーズを的確に捉えた商品を販売すると共に、定番商品の販売力強化に力を注いで参ります。また、ウォームビズへの取り組みとして、昨年に引き続き、靴下の重ね履き提案と機能素材商品の展開を行って参ります。

今年9月1日の商号変更と共に前期から取り組んできたブランド戦略の構築においては、マーケットのニーズに沿った店舗展開、商品提案に取り組み、業態毎の特色を生かした売場作りに尽力して参ります。今後も国内生産の優位性を発揮して、販売動向、気温の変化、ファッショントレンドに柔軟に対応した商品展開やシーズンに応じた販促を行うと共に、販売員教育を通じて販売員のモチベーションを高め、タビオブランドを前面に押し出し、ブランド価値の向上に努めて参ります。

以上の政策を推し進めて行くと共に、中間期の業績が当初予想を大きく上回ったことを勘案し、通期の業績予想につ

きましては、売上高10,992百万円（前年同期比16.1%増）、経常利益905百万円（前年同期比77.4%増）、当期純利益462百万円（前年同期比77.5%増）を予定しております。

なお、上記通期連結業績予想につきましては、平成18年10月6日付にて公表致しました「通期業績予想の修正に関するお知らせ」もご参照下さい。

## (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319百万円減少し、当中間連結会計期間末には、807百万円(前年同期比63.2%増)となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前中間純利益で121百万円計上しましたが、法人税等の支払額が191百万円あったこと等により、△97百万円(前年同期より165百万円の増加)となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、その他の投資活動の回収による収入が86百万円ありましたが、有形固定資産の取得で126百万円の支出があったこと等により、△66百万円(前年同期より80百万円の増加)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320百万円、長期借入れによる収入が450百万円ありましたが、短期借入金の返済による支出が250百万円、長期借入金の返済による支出が289百万円、社債の償還による支出が300百万円あったこと等により、△156百万円(前年同期より161百万円の減少)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16年 8月中間期	平成17年 8月中間期	平成18年 8月中間期	平成17年 2月期	平成18年 2月期
自己資本比率	44.2%	44.3%	45.6%	42.9%	43.6%
時価ベースの 自己資本比率	147.1%	77.7%	97.3%	105.9%	85.4%
債務償還年数	—	—	—	4.3年	4.3年
インタレスト・カ バレッジ・レシオ	—	—	—	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、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16年8月中間期、平成17年8月中間期及び平成18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、記載しておりません。

### (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18年8月31日）現在において、117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。

#### 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18年3月1日 至平成18年8月31日)	前中間連結会計期間 (自平成17年3月1日 至平成17年8月31日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門		1,950,555	1,685,428	265,127
ショセット関連部門		279,443	263,565	15,877
その他の部門		53,579	26,048	27,531
合計		2,283,579	1,975,042	308,536

(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18年3月1日 至平成18年8月31日)	前中間連結会計期間 (自平成17年3月1日 至平成17年8月31日)	増減
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門	卸売	2,041,274	1,804,144	237,129
	小売	1,656,322	1,277,858	378,463
	小計	3,697,597	3,082,003	615,593
ショセット関連部門	卸売	36,636	40,635	△3,998
	小売	660,489	632,111	28,377
	小計	697,126	672,746	24,379
その他の部門		184,328	115,337	68,991
合計		4,579,051	3,870,087	708,964

(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。