

1. 企業集団の状況

当社は、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」に変更し、『タビオ』を、『靴下屋』『ショセット』を始めとする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、世界的なプレミアムブランドの確立を目指して参りました。

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。

当グループは、当社、協同組合靴下屋共栄会（連結子会社）、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。

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。

〈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」

靴下及びパンスト・タイツの販売を『ショセット』、紳士靴下の販売を『タビオ・オム』店舗（平成18年9月1日付けで『DAN』より変更）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』『タビオ・オム』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、靴下及びパンスト・タイツの小売を行っております。なお、タビオ・ヨーロッパについては、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。

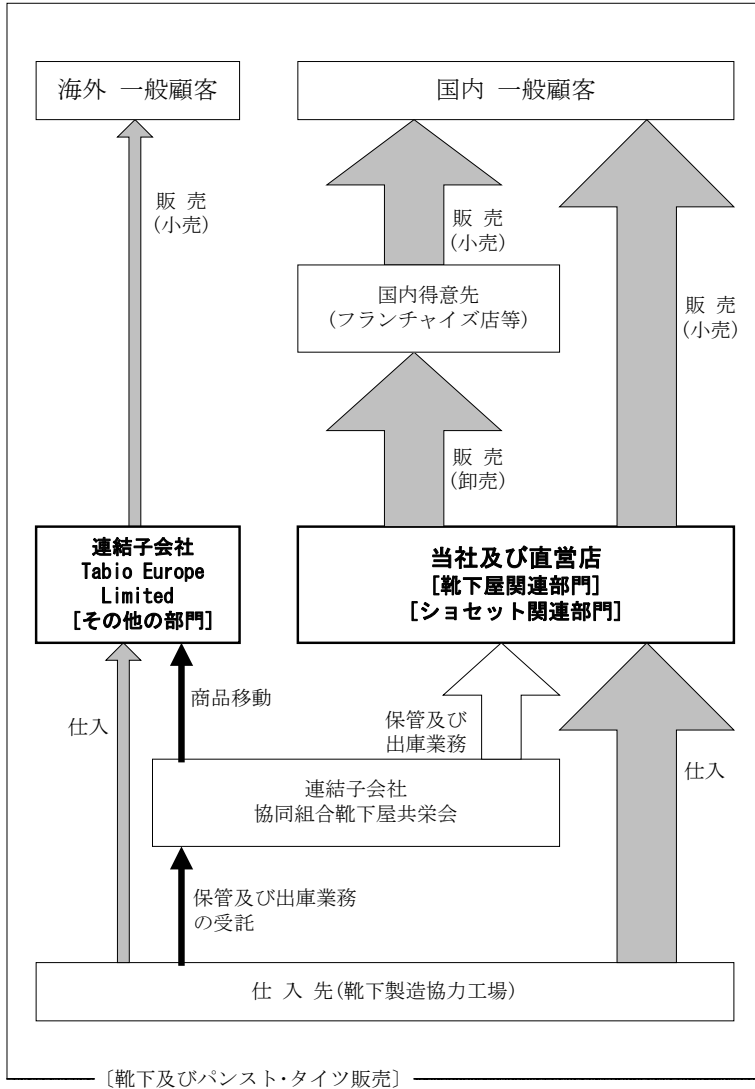
なお、「海外関連部門」「靴下製造機械関連部門」については、業績に及ぼす影響が軽微であるため、以降については、「その他の部門」で一括して記載しております。

〈主な関係会社〉

協同組合靴下屋共栄会

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、「足に優しい上質の靴下を適正価格でお客様に提供する」という使命を追求するために、世界最高の技術力と繊細な感性を持った国内工場を厳選し、その技術力を世界に広め、店頭から靴下製造協力工場、糸商社、染色工場に至る一気通貫のネットワークシステムに基づいて即時対応力を高めて参ります。また、素材・商品・販売の研究を行い、世界のトップを走る靴下専門の総合企業を目指し、プレミアムブランドの確立を目指して参ります。

(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、長期計画として婦人、紳士靴下部門における国内販売シェア11%の確立と売上高経常利益率の11%確保を目標としております。「靴下屋関連部門」「ショセツ関連部門」及び「海外関連部門」における、効果的な出店戦略を進めると共に、商品原価率の改善及び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

ファッション産業は知識集約型産業の中の一つに数えられており、製造と販売が車の両輪のように一体化しなければ成立しません。ファッション産業は、計画販売が非常に困難な業種であり、常に在庫リスクが付きまといまいます。当グループでは、靴下業界のSCM企業として確固たる地位を構築するため、在庫リスクを最小限に抑えると共に機会損失を無くすべく、店頭、物流から生産現場までの一気通貫の情報網に基づき、お客様のニーズに対応して参ります。また、時間・品質・情報管理を制することが海外生産との競争に打ち勝つ方策であると認識し、お客様に機敏に誠実に対応するプロ企業集団の確立を目指して参ります。また、昨年9月1日における「タビオ株式会社」への商号変更により、企業イメージを高め、世界的なプレミアムブランドを確立し、世界の主要都市に店舗展開できるよう基盤作りに尽力して参ります。

「商品企画・販売」では、お客様のニーズとファッショントレンドの情報を収集し、「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、世界最高峰の技術と言われる日本の靴下製造技術を駆使して、商品企画・開発に活かして参ります。また、販売員教育を充実させて店頭販売員のモチベーションを高め、接客・店舗運営の強化に尽力して、靴下業界の「良心」を追求する企業グループを確立して参ります。

「販促企画」では、当グループの認知度を高めるため、各種フェアやキャンペーンの打ち出し、商品パンフレットの作成等を行い、お客様に楽しんでご来店頂ける店舗密着型の企画を行って参ります。

「国内店舗展開」では、旗艦店である『靴下屋グランデ』（昨年11月から『靴下屋インターナショナル』より変更）、中心業態の『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』、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、立地に合わせた商品構成を柔軟に組み合わせて顧客密着型の店舗展開を行って参ります。健康関連商品を専門に取扱う『クラシカ』では、健康・美容維持に主眼をおいて、肌に優しく機能的でデザイン性にも優れた商品を開発・販売して参ります。

百貨店への出店に特化した『ショセツ』では、店舗管理・店舗設計・販促企画における百貨店対応の専門家集団を育成し、百貨店本売場における「ショセツ」商品の位置付けを確固たるものとして参ります。また、百貨店本売場を中心に紳士ビジネス靴下を取扱う『タビオ・オム』の店舗展開と、今期よりカジュアル・ビジカジ・5本指・スポーツ等の紳士靴下を中心に取扱う『メンズ新業態（仮称）』の開発を行って参ります。

「海外店舗展開」に関しましては、現在、ロンドン市内の主要立地とハロッズ等の有力百貨店に『タビオ』を展開し

ております。これら既存店舗の商品供給体制、商品管理体制をより強固なものとするための仕組み作りを進めて地盤固めを行い、欧州の各主要都市を始めとする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、靴下製造関連機械の研究・開発を行い、コスト削減、作業のスピード化を目指しております。これら靴下製造関連機械の研究・開発を推進することで、消費地（国内）に密着した靴下の国内生産体制を堅持して参ります。

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日をもって検査・研究棟が完成したことに伴い、靴下の品質管理の強化を行うことによって品質問題を未然に防ぐと共に、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増加で、価格競争が激化し、業界各社がこぞって海外に生産拠点を移した結果、国内靴下産業は弱体化し、商品開発のスピードが求められる現在、国内優良工場での市場に密着した生産は難しい状況となっております。

このような状況の中で当グループは、機敏にお客様のご要望にお応えすることができ、国内生産の強みを充分に発揮することができました。今後は、工場内における新たな機械設備・機器の考案を靴下製造協力工場と行っていくと共に、機械機種種の統合・整理を進めて生産体制の合理化を行って参ります。また、各種靴下加工工場の活性化を図って、将来の販売拡大に伴う生産規模の拡大に備えて参ります。さらに、ウェブPOSへの取組みを行い、店頭情報をリアルタイムに掴んで、生産の即時対応を図り、在庫リスク・機会損失の削減をより一層的確に推し進めて、生産・販売拠点が国内に位置する優位性を益々高めて参ります。

一方、販売面においては、創業以来の念願であります、国内靴下販売市場の約3割を占めると言われるメンズ靴下市場（当社推定）へのシェア拡大に向けて、百貨店中心業態の『タビオ・オム』と、カジュアル商品を中心に展開する『メンズ新業態（仮称）』を確立するため、メンズの専門工場を指導育成すると共に、店舗展開に向けた取組みを実践して参ります。

健康関連商品では、健康・美容維持を目的として、「機能、効能、ファッション」を追求した商品を開発し、健康関連ショップ『クラシカ』の店舗展開を行って参ります。

ウェブサイトを利用したネット販売においては、世界に向かって当グループの商品をお客様にアピールできるように、お買い求め頂きやすい仕組み作りを取組み、安心してお買い物を楽しんで頂ける環境を整備して参ります。

海外展開においては、将来、国境を越えた多店舗化に向け、商品供給体制、商品管理体制を整備し、経営基盤を盤石なものとして参ります。

さらに当グループは、販売員を始めとして社員教育を徹底して実施し、顧客満足、株主満足、従業員満足を追求して参ります。

(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増勢基調により、業界各社が海外に生産拠点を移し、国内靴下製造業が弱体化した結果、高品質の靴下を国内で生産することは、不可能となりつつあります。また、国内の販売状況においては、オーバーニーやレギンス等の脚全体に彩りを添える商品が市場を牽引して参りました。

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を日本国内で確立すべく取り組んで参りましたので、市場動向に柔軟に対応することができました。また、足元を意識したファッションスタイルの浸透により、靴下の見える範囲が広がったことから品質の高い商品が求められ、当グループの高付加価値商品を追及する物づくりの姿勢がお客様から支持されたこともあって、売上高は順調に推移しました。さらに、価格志向と品質志向の二極化が浸透し始めたことも大きな追い風となりました。

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53百万円計上すると共に、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79百万円計上しました。また、会計基準の変更に伴い役員賞与を30百万円計上すると共に、当グループの長年の念願達成（売上高100億円、経常利益10億円）に伴う従業員への決算賞与を100百万円計上しました。

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16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9店舗、直営店5店舗を退店したことにより、合計15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138店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店125店舗（タビオ・ヨーロッパの6店舗を含む）、合計263店舗となりました。

連結子会社におきましては、タビオ・ヨーロッパが、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、商品の入出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、当連結会計年度の売上高は、11,578百万円（前年同期比22.3%増）となり、営業利益は993百万円（前年同期比119.4%増）、経常利益は1,072百万円（前年同期比110.2%増）、当期純利益は527百万円（前年同期比102.8%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』、全客層をターゲットにフルサービスを目指す『靴下屋ブランド』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。

当期における業況では、若い女性が足元のおしゃれを楽しむ傾向が強まり、ファッショントレンドの変化を的確に掴むことが出来た結果、オーバーニーやスパッツ、タイツといったリーディングアイテムが好調に推移し、業績の底上げに寄与しました。また、より好立地への新規出店やリニューアルを積極的に行い店舗イメージを刷新すると共に、業態・出店場所別に特色を出した商品展開を行ったことも業績好調に結びつきました。

これらの結果、「靴下屋関連部門」の売上高は、9,316百万円（前年同期比24.6%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13店舗の新規出店とフランチャイズチェーン店9店舗、直営店3

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138店舗（メンバーズショップ1店舗を含む）、直営店65店舗、合計203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『タビオ・オム』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。

百貨店全体が、夏場の天候不順や暖冬の影響で衣料品の販売が伸び悩み、10年連続して前年の水準を割り込むという環境の中で、当期は、若い女性の間広がった足元を意識したスタイルへのニーズを的確に捉えることができた結果、売上高が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、1,765百万円（前年同期比7.4%増）となりました。なお、直営店3店舗の新規出店と直営店2店舗の退店により、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、英国の販売子会社タビオ・ヨーロッパが、英国における靴下及びパンスト・タイツ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、495百万円（前年同期比44.5%増）となりました。

② 次事業年度における見通し

当期における靴下市場では、若い女性を中心としたオーバーニーやスパッツ等の商品群が売れ筋の中心となり、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。また、海外輸入品への需要も一巡し、消費市場全体が二極化に向かっております。

このような状況の中で、当グループにとって、国内生産を堅持した成果を最大限に発揮できる環境が整いつつあります。当グループでは、商品品質へのこだわりをアピールした販促活動に取り組み、良い品をより多くの人にご使用頂く努力を重ねて参ります。また、店舗のリニューアルや新規出店を積極的に行い、ブランドイメージの革新と浸透に尽力し、ブランド価値の向上に努めて参ります。

さらに、顧客満足、株主満足、従業員満足の方途を求めて努力し、お客様に安心と感動と信頼を感じて頂ける会社を目指して参ります。

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12,733百万円（前年同期比10.0%増）、経常利益1,200百万円（前年同期比11.9%増）、当期純利益651百万円（前年同期比23.3%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351百万円増加し、当連結会計年度末には、1,478百万円(前年同期比31.2%増)となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権の増加額で172百万円、法人税等の支払額で275百万円計上しましたが、税金等調整前当期純利益が970百万円、減価償却費が114百万円あり、仕入債務が150百万円、その他の負債が124百万円増加したこと等により、1,000百万円(前年同期比154.0%増)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181百万円ありましたが、有形固定資産の取得で293百万円の支出があったこと、その他の投資活動による支出が105百万円あったこと等により、△225百万円(前年同期より6百万円の増加)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入れによる収入が450百万円ありましたが、長期借入金の返済で498百万円、社債の償還で300百万円の支出があったこと等により、△430百万円(前年同期より495百万円の減少)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17年2月期	平成18年2月期	平成19年2月期
自己資本比率	42.9%	43.6%	45.9%
時価ベースの 自己資本比率	105.9%	85.4%	135.4%
債務償還年数	4.3年	4.3年	1.4年
インタレスト・カ バレッジ・レシオ	12.6	15.4	33.1

(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、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。

(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。

① 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19年2月28日）現在において、125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137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ことから、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』『タビオ・オム』『タビオ』等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18年3月1日 至平成19年2月28日)	(自平成17年3月1日 至平成18年2月28日)	
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門		4,839,091	4,060,386	778,704
ショセット関連部門		674,291	591,661	82,629
その他の部門		135,311	96,050	39,261
合計		5,648,694	4,748,098	900,596

(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18年3月1日 至平成19年2月28日)	(自平成17年3月1日 至平成18年2月28日)	
		金額	金額	金額
靴下屋関連部門	卸売	5,078,924	4,268,261	810,662
	小売	4,237,641	3,207,922	1,029,719
	小計	9,316,566	7,476,183	1,840,382
ショセット関連部門	卸売	106,539	97,361	9,178
	小売	1,659,389	1,547,078	112,310
	小計	1,765,929	1,644,440	121,489
その他の部門		495,568	343,042	152,526
合計		11,578,063	9,463,666	2,114,397

(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。