

# 株主のみなさまへ

第52期第2四半期 営業のご報告  
2012年4月1日～2012年9月30日



- 2 | 社長メッセージ
- 6 | 事業別のご報告
- 8 | 特集：時代が求めるホールガーメント®
- 10 | トピックス
- 12 | 連結財務諸表
- 14 | 会社概要
- 15 | 株式概要

# 厳しい事業環境が続く中、「やるべきこと」を地道にやり続け 早期の業績回復を目指します。

**Q** 上半期(2012年4月~9月)の市場環境と業績について説明願います。

**A** 中国市況の回復遅れや円高の影響を受け、売上・利益とも厳しい結果となりました。

当上半期は、欧州では債務問題の長期化から景気低迷が続き、米国経済の回復ペースも鈍化しました。このため世界最大の衣料品生産国である中国では、欧米アパレルからの発注量が回復せず、輸出型ニットメーカーを中心

に設備投資が大幅に減少し、加えて他社編機メーカーとの競合が一層激しくなるなど、苦戦を強いられました。また、欧州においても、経済不安による消費意欲の減退や金融引き締めの影響から顧客が設備投資を控え、売上が伸び悩みました。

これら主力市場での低迷が大きく影響し、当上半期の連結売上高は146億60百万円(前年同期比37.5%減)と、非常に厳しい結果となりました。利益面については、売上高の減少に加え、生産台数の減少などにより売上総利益率が低下したことで、営業損失が11億93百万円となりました。また、想定を超える円高によって20億57百万円の為替差損が発生したことなどから、経常損失は27億51百万円、四半期純損失は20億6百万円となりました。

**Q** 事業分野別の状況と主な取り組みを説明願います。

**A** 一部地域では横編機の販売が拡大。デザインシステム関連事業も伸張できました。

中国・欧州では苦戦した横編機事業ですが、売上を大きく伸ばせた地域もあります。その筆頭はトルコです。同国では中国からの生産シフトに加え、関税制度の変更や好調な内需も相まってコンピュータ横編機への設備投資が拡大しており、トルコを中心とする中東地域の上半期の売上は対前期比34.6%増と大幅に伸張しました。同じく中国からの生産移転が進むバングラデシュでも、現地ニットメーカーの「自動化」ニーズの高まりもあって販売台数が増加しました。このような中、アジア地域における



代表取締役社長  
島 正博

## 企業理念

# Ever Onward — 限りなき前進

当社は、「手袋編機の全自動化」という難課題に立ち向かうため、現社長・島正博により1962年に設立されました。技術にこだわり、「最高機能の製品を経済的な価格で提供する」という当社の企業スピリットは、創立50年を迎えた今日まで連綿と引き継がれています。

創業以来、時代のニーズを先取りした横編機やデザインシステムを次々と開発し、世界のトップメーカーへと成長。90年代には、「産業革命に匹敵する」と評された完全無縫製の「ホールガーメント<sup>®</sup>横編機」の開発にも成功しました。

今後も新たな技術開発へのチャレンジを続けながら、“トータルファッションシステム”を活用した企画提案型のビジネスモデルの浸透を図り、先進国から新興国にいたるまでアパレル産業の発展に貢献してまいります。

販売網の拡大と顧客サービスを強化・充実するため、新たにカンボジアにサービス拠点を開設しました。

一方、デザインシステム関連事業に関しては、欧州のテキスタイル展に「SDS<sup>®</sup>-ONE APEX3」を初出展するなど幅広い地域・分野に提案しました。また、自動裁断機「P-CAM<sup>®</sup>」についてはアパレル業界以外にも販路を広げ、国内市場を中心に好調に推移したことから、売上高を大幅に伸ばすことができました。

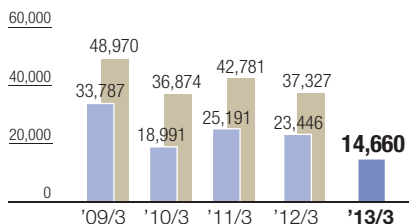
**Q** 下半期以降の市場展望と施策について説明願います。

**A** 市場の変化に応じた提案を強化し、さらなる拡販に努めます。

横編機事業に関しては、当分、厳しい事業環境が続くと予想されます。ただ、中国のニット産業は、人件費高や縫製作業員の不足による低コスト生産の限界、欧米アパレルからの発注の短サイクル化など、さまざまな要因から「転換期」を迎えており、今後、大きな質的变化が起こることが期

### 売上高

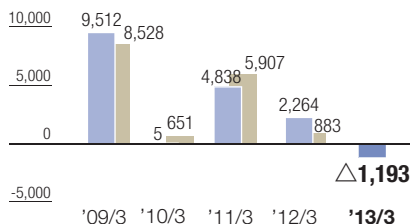
(百万円)



■ 第2四半期累計 ■ 通期

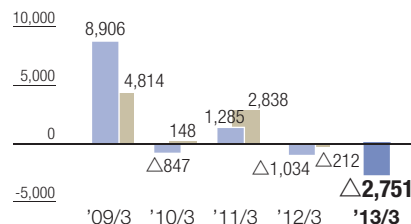
### 営業利益・損失(△)

(百万円)



### 経常利益・損失(△)

(百万円)



#### 将来の見通しについて

本報告書に記載されている将来に関する予測については、現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断に基づいて行った予測であり、実際の業績は、さまざまな要素により、これらの予測とは異なる結果となる場合があることをご承知おきください。

## 社長メッセージ



トルコでの展示会



パリで開催されたテキスタイル展



ニューヨーク州立ファッション工科大学でのセミナー

待されます。また、トルコやASEAN諸国などで中国からの生産シフトの動きが見られる一方、先進国市場では消費地での新たなモノづくりが模索されています。こうした構造変化を捉え、下半期は各市場に応じた販売戦略を積極的に推進し、「トータルファッションシステム」を核とした提案型営業を展開してまいります。

デザインシステム関連事業については、各地域での個展開催や技術フォロー体制を強化してグローバルな営業活動を加速するほか、ニット以外の分野への展開にもさらに注力していきます。

当期の通期業績予想については、上半期の結果を踏ま

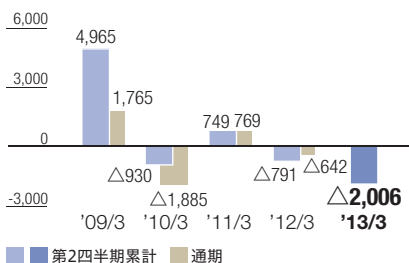
え、連結売上高340億円、営業利益0億円、経常損失14億円、当期純損失13億円と、当初予想を下方修正いたします。非常に厳しい計画ではありますが、損失を最小限に抑え、来期からの再成長につなげてまいります。

**Q** 中長期的な戦略を説明願います。

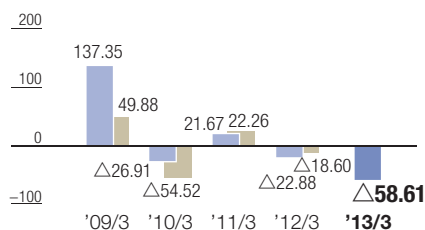
**A** 成長戦略の要となる事業の拡販と新市場・新分野への展開を推進します。

今後もニット・アパレル業界において、各国の市場動向を的確に捉えた事業展開を強化すると同時に、当社の成

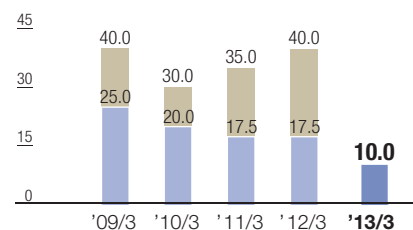
四半期(当期)純利益・損失(△) (百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益・損失(△) (円)



1株当たり配当金 (円)





ホールガーメント横編機の組み立て



デザインシステムSDS-ONE APEX3



自動裁断機P-CAMの調整

長の柱となるホールガーメント横編機とデザインシステムの拡販に注力します。これまでは消費地型のモノづくりを欧州中心に提案してきましたが、今後は世界最大の衣料消費地であるアメリカ市場でも積極的に展開していきます。その布石として、ニューヨーク州立ファッション工科大学(FIT)やドレクセル大学とのコラボレーションを始めています(p.11参照)。

さらに、ニット業界以外の分野にも当社製品の優位性を強く訴求していくとともに、産学連携など新たな取り組みを推進することで、医療や自動車、航空宇宙関連、産業資材など、事業分野の拡大を図っていく考えです。

させていただきますが、できる限り当初予定の配当が行えるよう全社一丸で業績回復に努める所存です。

経済発展に伴う製造コストの上昇や中間層消費者の拡大などを背景に、世界の衣料品生産において変革が求められてきています。その変革に対応できる製品・サービスを提供することができるのは、技術開発を絶え間なく続けてきた当社であると確信しています。今後も当社は「Ever Onward=限りなき前進」の精神で、前を向いて歩み続けてまいりますので、株主の皆様には、引き続き温かいご支援をお願い申し上げます。

**Q** 株主へのメッセージをお願いします。

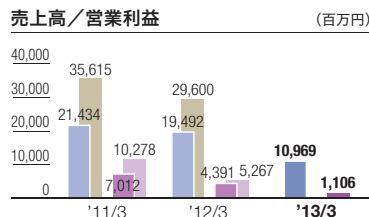
**A** 業績回復に向け、全社一丸となって取り組んでまいります。

上半期の業績を受け、誠に遺憾ではありますが、第2四半期の株主配当金は当初予定の1株当たり15円を10円に変更させていただきました。また、この結果を真摯に受け止め、経営責任を明確にするため10月より役員報酬の減額を実施しています。期末配当は現時点では未定とさ





## 横編機事業



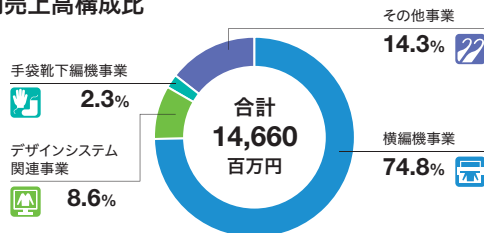
世界トップの技術力を誇るコンピュータ横編機を製造・販売する当社の主力ビジネス。一着丸ごと立体的に編み上げるホールガーメント®横編機、多彩な柄を表現できるSIG®シリーズ、コストパフォーマンスの高さで支持を得るNSSG®、SSR®など、独自の開発力を活かした豊富なラインアップを展開しています。

主力市場の中国では、欧米アパレルからのニットの発注量が例年に比べて大幅に減少したことで、輸出型ニットメーカーを中心に収益が悪化し、設備投資意欲が冷え込みました。また、ホールガーメント横編機を活用した付加価値の高い消費地型生産の中心となるイタリアでは、5月に発生したイタリア北部地震の影響や金融市場の混乱もあり、設備投資は低調となりました。

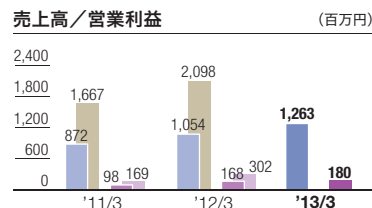
一方、欧州・ロシア向けの生産拠点である中東のトルコは、中国における一極集中生産のリスク回避や人件費の高騰などによる生産コスト上昇を背景に競争力を回復し、好調な国内需要と相まって設備投資が拡大、前年を大きく上回る結果となりました。また、アジア新興国でも中国からの生産拠点分散の動きが見られる中、規模はまだ大きくないものの、バングラデシュなどで売上が増加しました。

しかしながら、主力の中国市場の落ち込みはカバーできず、売上高は109億69百万円(前年同期比43.7%減)となりました。

## 事業別売上高構成比



## デザインシステム関連事業



ニット・アパレル業界のモノづくりを支援するデザインシステムを提供。バーチャルサンプルや3Dシミュレーションなどを駆使したワークフローにより、リードタイムの短縮とコスト削減を実現。近年では異業種への展開も進めています。また、自動裁断機やプリンティングマシンなどの製造・販売も行っています。

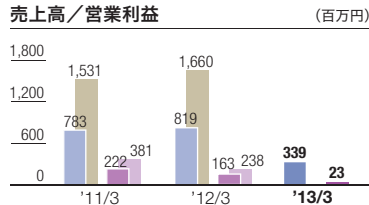
デザインシステム関連事業では、個展の開催などユーザー業界に密着した企画提案型営業を積極的に展開し、販売拡大に注力しました。その結果、バーチャルサンプルを活用することで商品企画から生産、流通にいたるまでの時間とコストを大幅に削減する「SDS®-ONE APEX3」の販売が堅調に推移しました。

また、用途やバリエーションを拡大した自動裁断機「P-CAM®」についても、炭素繊維などの産業資材関連や自動車の内装部品など、アパレル業界以外に販路を広げたことで、国内市場を中心に売上を伸ばしました。

これらにより、デザインシステム関連事業の売上高は12億63百万円(前年同期比19.8%増)となりました。

売上高(第2四半期累計) ■ (通期) ■  
 営業利益(第2四半期累計) ■ (通期) ■

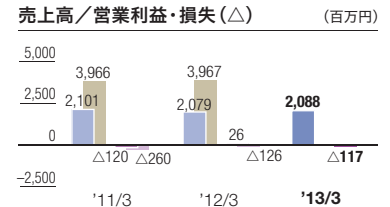
## 手袋靴下編機事業



当社技術開発の原点である手袋編機、靴下編機の製造・販売。ファインゲージ化などの高度技術を応用し、医療用など高付加価値分野への対応を強化しています。

手袋靴下編機事業においては、最終製品である手袋の需要が景気の停滞を受けて減少したことから設備投資が低調となり、売上高が3億39百万円(前年同期比58.5%減)と大幅に落ち込みました。

## その他事業



当社編機・システム機器のメンテナンス部品の販売や修理・保守、高級カシミア糸の紡績、ニット製品の販売などの事業を行っています。

紡績事業の売上は減少しましたが、部品販売や修理・保守事業では一定の売上を確保したことで、その他事業の売上高は20億88百万円(前年同期比0.4%増)と大きな変動はありませんでした。



### 事業トピックス

## イタリア、フランスのテキスタイル展に初出展

ニット業界を超えて「トータルファッションシステム」をアピール

「トータルファッションシステム」の提案をグローバルに進める当社は、欧州で9月に行われた2つのアパレル向け展示会に初出展しました。第一弾はファッションの聖地ミラノで開かれた「ミラノ・ウニカ展」。これに続き、パリで開催された世界最大規模の展示会「プルミエール・ヴィジョン」にも出展しました。

両展示会ではSDS-ONE APEX3のほか、ジャカードニットで描いたアート作品を出品。ニット業界だけでなく、テキスタイルメーカーやアパレル企業など、より広い業界に高精度なバーチャルサンプルのメリットや、企画・販促に活用できるデザインシステムの特長を訴求しました。



ミラノ・ウニカ展の様子



世界最大のテキスタイル展  
プルミエール・ヴィジョン

# 時代が求めるホールガーメント®

別々に編んだパーツを縫い合わせて作る、というニット生産の常識を覆した「ホールガーメント横編機」。その需要は世界で高まってきています。

いまホールガーメント機が求められる理由、そして販売拡大に向けた当社の戦略を紹介します。



## ニーズ1: 優れた着心地とデザイン性

継ぎ目がなく立体的なホールガーメント製品は、従来のニット衣料にないフィット感や自然な着心地を実現し、伸縮性にも優れています。また、デザイナーのイメージをそのまま完成品に反映できるため、ドレスなどデザイン性の高いニット製品を生み出すことができます。新興国では経済的な余裕を持った「新中間層」が生まれつつありますが、これらの人々は、より着心地が良く、ファッション性の高い衣料を求め始めています。ホールガーメントは先進国消費者だけでなく、そうした新中間層のニーズにも応える新時代の衣料と言えます。



## ニーズ2: リンキング労働力の不足

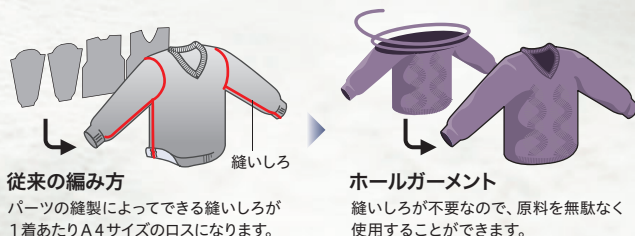
ニット衣料生産において最も多くの時間を要するのが、編み上げたパーツを縫い合わせるリンキング（縫製）工程。編み目一つひとつに針を通すこの作業は、高度な熟練を要するとともに細かい作業を行える人材が必要ですが、ニット衣料の最大の生産地である中国では、人件費の高騰や少子化などによって、この縫製作業者が不足してきています。また、他の新興国でも、負担の大きいリンキングの仕事に従事する人は減少傾向にあります。しかし、リンキング工程がないホールガーメントなら、この問題を一気に解決することができます。

## ニーズ3: 短サイクル生産の要請

現在、日本を含め世界のアパレル企業では、流通在庫リスクを回避するため、生産地への発注がどんどん小ロット化・短サイクル化しています。こうした要請に対応していくため、ニットメーカーは生産時間の大幅な短縮を求められています。ニット衣料の製造過程で特に時間がかかるのが裁断・縫製を行う「後工程」であり、「前工程（編成）」の時間短縮だけでは、もはや限界にきているのが実状です。ホールガーメント機を導入することで後工程を圧縮することができ、厳しい要請に対応した劇的な納期短縮を可能にします。

## ニーズ4: 原料ロスの削減

パーツを作って縫製する従来のニット衣料では、カットロスや縫いしろが発生します（下記図参照）。そのため、高価な原料になるほど、こうしたロスはコスト高の要因になります。また、ウールなどニット衣料の原料は世界的に減少傾向にあり、資源活用の面からも原料ロスは問題です。ホールガーメントは、原料の節約という面でコスト削減に寄与するとともに、限りある資源を無駄にしない環境にやさしい衣料なのです。





# ホールガーメント横編機の拡販に向けた当社の戦略

## 先進国市場での拡大

ホールガーメント機の拡販において当社がまず注力したのは、欧州アパレルへの浸透です。裁断・縫製工程に人手の要らないホールガーメントであれば消費地での生産が可能であり、市場の嗜好変化に敏感に対応した高付加価値の商品をクイックレスポンスで供給できます。

こうした消費地ニッ産業の再活性化を行う手段として提案を進めた結果、欧州では主要アパレルのほとんどにホールガーメント機が導入され、高級ニット製品の生産で活躍しています。欧州の景気悪化により横編機全体の受注が減少した中でも、ホールガーメント機には底堅い需要があります。

## 中国やトルコ、新興国市場での拡大

ホールガーメント機の売上をさらに伸ばすには、先進国や高級衣料以外にもターゲットを拡大する必要があります。そこで当社では欧州での実績を踏まえ、新興国市場やボリュームゾーン衣料にも展開を進めています。

そこでの提案のポイントは、ホールガーメントのもう一つのメリットである「劇的な自動化」です。特にリンク作業者の不足問題が急速に顕在化している中国では、ホールガーメント機での生産へ切り替えを検討する企業が増えてきています。こうした顧客の動向を的確に捉えた販売施策を強化することで、着実に実績へと結び付けてまいります。

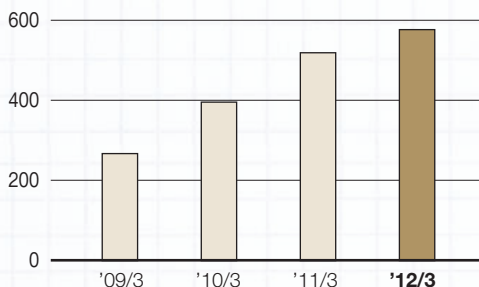
## 衣料以外の分野への応用展開

ホールガーメント機の拡販でもう一つ期待されるのが、産業資材分野への展開です。例えばグラスファイバーなど糸の素材を変えて、袋状や筒状の部材をホールガーメント機で立体的に編む研究が行われるなど、自動車産業をはじめ活用分野が広がってきています。

こうした新市場にホールガーメントを拡大していくには技術研究が重要です。アメリカでの産学協同の取り組み (p.11参照) を、そうした新市場の開拓につなげていく考えです。



ホールガーメント横編機販売台数 (台)



# ITMA ASIA + CITME 2012

## 展示会レポート



ブース概観



マシンゾーン



ブティックゾーン

## 中国・アジアの「新たな時代」に向けて

### 市場環境の変化を踏まえた提案を

2012年6月12～16日、当社は、上海新国際博覧センターで開催された国際繊維機械見本市「ITMA ASIA + CITME 2012」に出展しました。3回目となる今回の同展は、展示面積13万㎡、出展企業は28カ国から約1,300社、来場者9万人以上と、過去最大の規模となりました。

世界最大の衣料生産拠点である中国では、国内外のさまざまな環境変化から従来の生産体制を見直す動きが広がっています。その一方で、中国からの生産シフトを受け、新市場としてチャイナプラスワンと呼ばれる周辺国が存在感を増してきており、今回はこうした中国・アジア市場の変化に合わせ、「新たな時代」をテーマに展示・提案を行いました。

### 総合力とポテンシャルで競合と差別化

当社ブースでは、ホールガーメント<sup>®</sup>横編機やSDS<sup>®</sup>-ONE APEX3など最新鋭の機器を中心に出展したほか、ニット製品のサンプル約500点を紹介する「ブティックゾーン」を設営。直接の顧客であるニットメーカーだけでなく、アパレル企業や商社への提案を展開することで、競合メーカーにはない当社独自の「総合力」と「ポテンシャル」を強くアピールしました。

実際の商談を通じ、中国顧客からの高機能機種に対する関心の高まりを確認。また、中国とそれ以外のアジア地域の引き合い台数がほぼ同数になるなど、生産拠点分散の動きが加速していることも確かめられました。こうした市場動向を踏まえ、今後、中国・アジア地域での営業展開をさらに強化していきます。

# アメリカの大学で研究施設に技術協力

フィラデルフィア ●

## 当社製品を活用した学際的研究を推進

2012年11月、米国ドレクセル大学(ペンシルベニア州フィラデルフィア)に当社の名を冠した研究施設「SHIMA SEIKI Haute Technology Laboratory」が開設されました。

同大学は、最先端の学術研究で知られる米国トップクラスの私立総合大学です。新設される研究所は、ファッション、医学、電子工学など、多様な学部・学科が共同で利用し、当社製品を活用した最先端の高機能衣料の研究だけでなく、さまざまな分野に貢献できる新技術や新製品の学際的研究を目指します。

## 産学協同で多様な産業分野へ展開を図る

施設の開設にあたって当社は横編機やデザインシステムを研究設備として提供、今後も現地法人(SHIMA SEIKI U.S.A. INC.)と協働して、技術面の指導・サポートなどで研究活動を支援していく予定です。



デザインシステムやホールガーメント横編機をニット産業以外の分野に広げていくことは、当社にとっても重要な戦略課題。大学とのコラボレーションは、研究者や次代の産業界を担う学生に当社の製品力・技術力に対する認知を拡大する効果だけでなく、新たな産業分野への展開や新技術開発にもつながることが期待されます。

## 「米国繊維歴史博物館」に島社長が殿堂入り

2012年9月、当社社長・島正博が「米国繊維歴史博物館」に殿堂入りしました。マサチューセッツ州にある同博物館は繊維関連では世界最大級の施設。「殿堂」は、アメリカの繊維産業の発展や生活向上に貢献した個人・企業を表彰するもので、今年からアメリカ以外の人物・企業も対象となりました。その最初の外国人として選ばれた島は、ホールガーメント横編機や3Dデザインシステムなど、先見性・革新性に溢れる技術で業界をリードし、アメリカ人の衣料に貢献した功績が高く評価されました。



殿堂入りを証する楯

## 連結財務諸表(要約)

### 連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末 2012年9月30日現在	前第2四半期末 2011年9月30日現在	前期末 2012年3月31日現在	科 目	当第2四半期末 2012年9月30日現在	前第2四半期末 2011年9月30日現在	前期末 2012年3月31日現在
<b>流動資産</b>	<b>63,057</b>	<b>74,371</b>	<b>67,491</b>	<b>流動負債</b>	<b>15,199</b>	<b>22,288</b>	<b>17,330</b>
現金及び預金	14,983	17,197	14,910	支払手形及び買掛金	3,849	8,347	4,294
受取手形及び売掛金	26,812	36,197	29,857	短期借入金	6,599	5,694	5,701
その他	23,261	23,372	25,285	1年内返済予定の長期借入金	700	3,000	3,000
貸倒引当金	△ 2,000	△ 2,395	△ 2,561	その他	4,049	5,245	4,333
<b>固定資産</b>	<b>40,636</b>	<b>37,565</b>	<b>39,372</b>	<b>固定負債</b>	<b>7,331</b>	<b>5,184</b>	<b>5,365</b>
有形固定資産	20,506	20,545	20,940	長期借入金	3,700	1,500	1,500
土地	10,907	10,978	10,930	その他	3,631	3,684	3,865
その他	9,598	9,566	10,010	<b>負債合計</b>	<b>22,530</b>	<b>27,472</b>	<b>22,695</b>
無形固定資産	4,744	5,015	5,151	<b>株主資本</b>	<b>93,596</b>	<b>97,020</b>	<b>95,998</b>
のれん	4,631	4,885	5,030	資本金	14,859	14,859	14,859
その他	112	129	121	資本剰余金	21,724	21,724	21,724
投資その他の資産	15,386	12,004	13,279	利益剰余金	63,903	66,838	66,303
投資有価証券	6,387	7,017	7,243	自己株式	△ 6,889	△ 6,401	△ 6,889
その他	10,422	6,390	7,456	<b>その他の包括利益累計額</b>	<b>△ 12,626</b>	<b>△ 12,676</b>	<b>△ 11,995</b>
貸倒引当金	△ 1,424	△ 1,402	△ 1,420	その他有価証券評価差額金	△ 448	△ 523	△ 340
<b>資産合計</b>	<b>103,693</b>	<b>111,936</b>	<b>106,863</b>	土地再評価差額金	△ 7,350	△ 7,433	△ 7,350
				為替換算調整勘定	△ 4,828	△ 4,719	△ 4,305
				<b>新株予約権</b>	<b>181</b>	<b>108</b>	<b>153</b>
				<b>少数株主持分</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>81,163</b>	<b>84,464</b>	<b>84,167</b>
				<b>負債純資産合計</b>	<b>103,693</b>	<b>111,936</b>	<b>106,863</b>

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期累計 2012年4月1日から 2012年9月30日まで	前第2四半期累計 2011年4月1日から 2011年9月30日まで	前期 2011年4月1日から 2012年3月31日まで
<b>1▶ 売上高</b>	<b>14,660</b>	<b>23,446</b>	<b>37,327</b>
売上原価	9,750	14,329	22,894
売上総利益	4,910	9,116	14,432
販売費及び一般管理費	6,103	6,851	13,549
<b>2▶ 営業利益・損失(△)</b>	<b>△ 1,193</b>	<b>2,264</b>	<b>883</b>
営業外収益	604	564	851
営業外費用	2,162	3,864	1,947
<b>3▶ 経常損失(△)</b>	<b>△ 2,751</b>	<b>△ 1,034</b>	<b>△ 212</b>
特別損失	208	185	324
税金等調整前 四半期(当期)純損失(△)	△ 2,960	△ 1,219	△ 537
法人税、住民税及び事業税	20	253	113
法人税等調整額	△ 974	△ 681	△ 9
少数株主利益	0	0	0
<b>四半期(当期)純損失(△)</b>	<b>△ 2,006</b>	<b>△ 791</b>	<b>△ 642</b>

### POINT

#### 1▶ 売上高

中東のトルコにおいてコンピュータ横編機の設備投資が拡大しましたが、主力の中国市場で設備投資が冷え込んだことなどにより、売上高は前年同期比37.5%減となりました。

#### 2▶ 営業利益・損失(△)

売上高の減少に加え、生産台数の減少などにより売上総利益率が低下したことで営業損失となりました。

#### 3▶ 経常損失(△)

20億57百万円の為替差損が発生し、経常損失は27億51百万円となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期累計 2012年4月1日から 2012年9月30日まで	前第2四半期累計 2011年4月1日から 2011年9月30日まで	前期 2011年4月1日から 2012年3月31日まで
<b>4▶ 営業活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>1,979</b>	<b>△ 1,664</b>	<b>△ 2,093</b>
<b>5▶ 投資活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>△ 2,727</b>	<b>755</b>	<b>531</b>
<b>6▶ 財務活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>△ 126</b>	<b>△ 717</b>	<b>△ 1,928</b>
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△ 429	△ 1,190	△ 396
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△ 1,304	△ 2,816	△ 3,886
現金及び現金同等物の 期首残高	14,190	18,077	18,077
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	421	—	—
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	13,307	15,261	14,190

#### 4▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー

売上債権の減少やたな卸資産の減少などにより19億79百万円の資金の増加となりました。

#### 5▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー

定期預金や期間3ヶ月超の資金運用に係る支出などにより27億27百万円の資金の減少となりました。

#### 6▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入による収入はありましたが、配当金の支払いなどにより1億26百万円の資金の減少となりました。

注) 詳細につきましては、当社ホームページをご覧ください。

## 会社概要

### 会社概要 (2012年9月30日現在)

商号	株式会社島精機製作所
(英文表記)	SHIMA SEIKI MFG., LTD.
本社	和歌山県和歌山市坂田85番地
創立	1962年2月4日
資本金	148億5,980万円
従業員数	1,205名(連結1,754名)
事業内容	コンピュータ横編機 デザインシステム CAD/CAMシステム 手袋編機、靴下編機



本社ビル

### 事業所 (2012年9月30日現在)

支店、テクニカルサービスセンター (TSC)	
東京支店	(東京都中央区)
東京 TSC 甲府	(山梨県中巨摩郡昭和町)
東京 TSC 太田	(群馬県太田市)
東日本支店	(新潟県五泉市)
東日本 TSC 山形	(山形県山形市)
東日本 TSC 福島	(福島県伊達市)
西日本支店	(大阪市北区)
西日本 TSC 名古屋	(名古屋市中区)
西日本 TSC 泉州	(大阪府泉大津市)
西日本 TSC 四国	(香川県東かがわ市)
海外支店	台北支店 (台北市)
工場	本社工場 (和歌山県和歌山市)

### 役員 (2012年9月30日現在)

地位	氏名	担当および重要な兼職
代表取締役社長	島 正博	営業本部長
取締役副社長	島 三博	経営企画部、トータルデザインセンター担当兼営業本部副本部長
常務取締役	和田 隆	生産技術部、製造技術部、システム生産技術部担当兼生産本部長
常務取締役	有北 礼治	新技術事業推進室担当兼開発本部長
取締役	梅田 郁人	島精機(香港)有限公司CEO
取締役	藤田 紀	総務人事部長
取締役	中嶋 利夫	国内営業部、物流部担当兼海外営業部長
取締役	南木 隆	管理部担当兼経理財務部長
取締役	西谷 泰和	資材部長
取締役	西川 清方	営業本部付部長
常勤監査役	植田 光紀	
常勤監査役	田中 雅夫	
監査役	的場 悠紀	弁護士
監査役	新川 大祐	税理士・公認会計士

(注) 監査役 的場悠紀、新川大祐の両氏は、社外監査役であります。

### 連結子会社 (2012年9月30日現在)

株式会社シマファインプレス	(和歌山県和歌山市)
ティーエスエム工業株式会社	(和歌山県和歌山市)
株式会社海南精密	(和歌山県海南市)
東洋紡糸工業株式会社	(大阪府泉北郡忠岡町)
SHIMA SEIKI EUROPE LTD.	(イギリス)
SHIMA SEIKI U.S.A. INC.	(アメリカ)
島精機(香港)有限公司	(中国)
(SHIMA SEIKI (HONG KONG) LTD.)	
SHIMA SEIKI ITALIA S.p.A.	(イタリア)
島精榮榮(上海)貿易有限公司	(中国)
(SHIMA SEIKI WIN WIN SHANGHAI LTD.)	
SHIMA SEIKI SPAIN, S.A.U.	(スペイン)
東莞島榮貿易有限公司	(中国)
(SHIMA SEIKI WIN WIN DONGGUAN LTD.)	
SHIMA SEIKI (THAILAND) CO., LTD.	(タイ)
SHIMA SEIKI KOREA INC.	(韓国)

# 株式概要

## 株式の状況 (2012年9月30日現在)

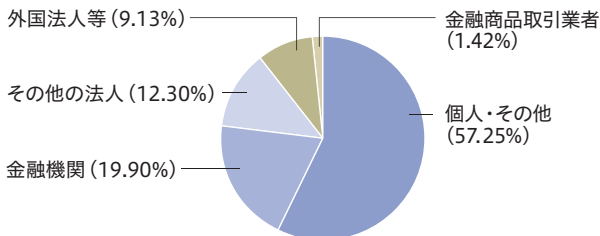
- ① 発行可能株式総数..... 142,000,000 株
- ② 発行済株式の総数..... 36,600,000 株
- ③ 株主数..... 19,540 名
- ④ 大株主

(千株未満切捨て)

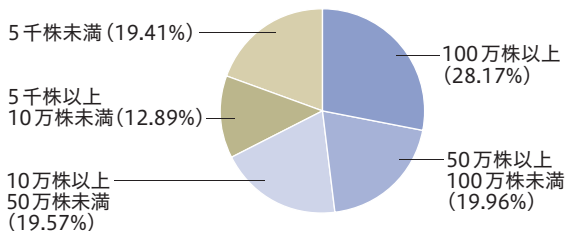
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
和島興産株式会社	3,450	10.08
株式会社紀陽銀行	1,310	3.83
島 正 博	1,070	3.13
島 三 博	1,060	3.10
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,049	3.07
株式会社三菱東京UFJ銀行	880	2.57
シマセイキ社員持株会	771	2.25
合 同 会 社 和 光	765	2.23
株式会社池田泉州銀行	700	2.05
後 藤 ひ ろ み	697	2.04

(注) 当社は、自己株式 2,370 千株を保有していますが、上記大株主から除外しています。  
持株比率は、自己株式を控除して計算しています。

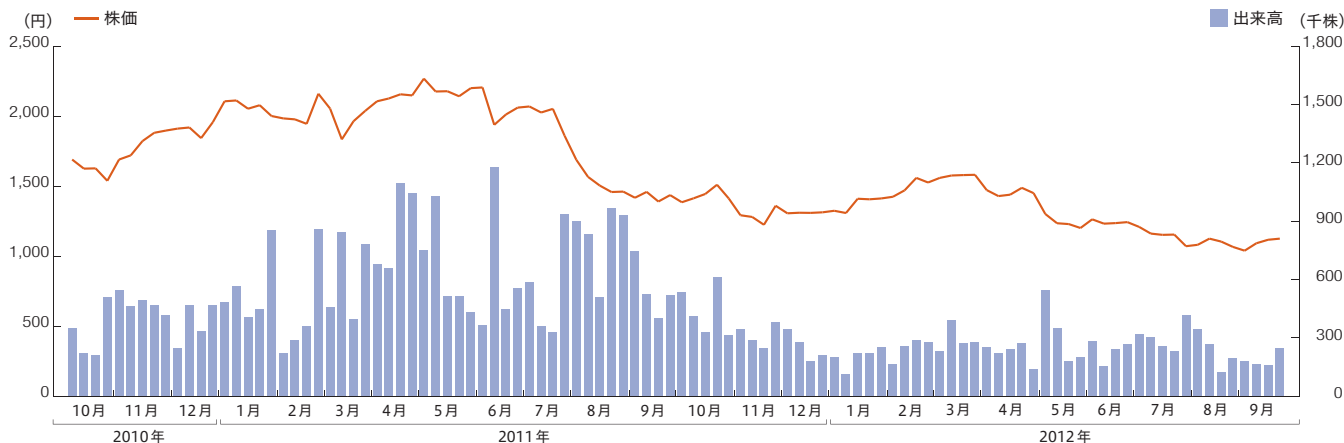
## 所有者別分布



## 所有数別分布



## 株価と出来高の推移 (過去2年間)



## 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで		
定時株主総会	基準日	3月31日	
	開催日	毎年6月	
配当金受領株主確定日	期末配当金	3月31日	
	中間配当金	9月30日	
公告方法	電子公告		
	下記当社ホームページに掲載 ( <a href="http://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html">http://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html</a> ) ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載		

株主名簿管理人  
特別口座の口座管理機関

三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先

三菱UFJ信託銀行株式会社  
大阪証券代行部  
〒541-8502  
大阪市中央区伏見町三丁目6番3号  
TEL 0120-094-777 (通話料無料)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっておりますので、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店にてもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



株式会社島精機製作所

〒641-8511 和歌山市坂田85番地

TEL (073) 471-0511 (代表)

<http://www.shimaseiki.co.jp/>

NSSG、P-CAM、SDS、SIG、SSR、  
WHOLEGARMENTおよびホールガーメントは  
株式会社島精機製作所の登録商標です。

## ホールガーメント® 製品販売イベントを 全国各地で開催

ホールガーメントを身近に体感していただける販売イベントを全国各地の百貨店で開催しています。

会場では、お客様一人ひとりの好みに合わせた素材・デザイン・スタイルなどを選んでいただき、ホールガーメント横編機でオリジナルのニット製品をお作りします。カーディガン、プルオーバー、ワンピースからボトムスまで、さまざまなアイテムを販売し、ホールガーメントのよさを実感していただいています。

お近くで開催のおりには、ぜひお越しください。

### 当期に開催した店舗

栃木	東武百貨店宇都宮店
東京	東武百貨店池袋店、三越伊勢丹銀座店
神奈川	高島屋横浜店
愛知	JR名古屋高島屋
岐阜	高島屋岐阜店
京都	高島屋京都店
大阪	阪急うめだ本店、高島屋大阪店
岡山	高島屋岡山店
宮崎	宮崎山形屋



JR名古屋高島屋



宮崎山形屋

※なお、日本橋高島屋4階の「サマンドール」では、ホールガーメント製品を常時ご用意しています。皆様のご来店をお待ちしております。

この報告書は環境にやさしいベジタブルインキを使用しています。