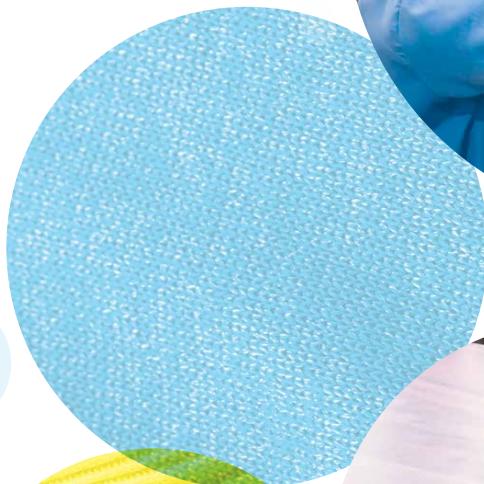


株主のみなさまへ

第61期 営業のご報告

2021年4月1日～2022年3月31日



経営理念 **Ever Onward** — 限りなき前進

私たちは「愛」「創造」「氣」を合言葉に「Ever Onward — 限りなき前進」を掲げ、事業の持続的発展により、「世の中になくてはならない企業」になることを目指してまいります。

財務ハイライト

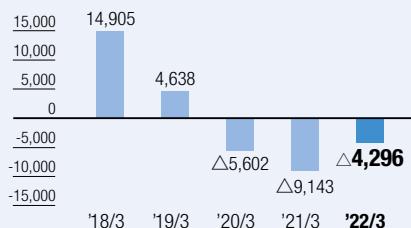
売上高

(百万円)



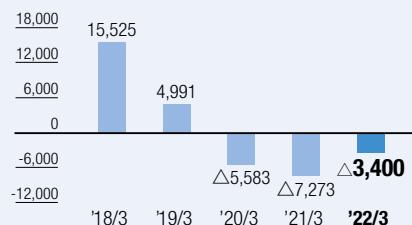
営業利益・損失(△)

(百万円)



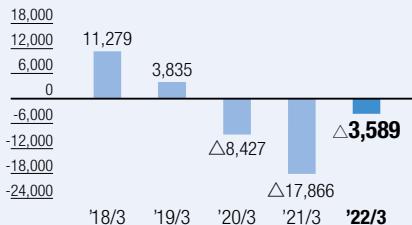
経常利益・損失(△)

(百万円)



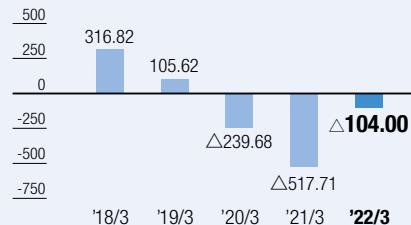
親会社株主に帰属する当期純利益・損失(△)

(百万円)



1株当たり当期純利益・損失(△)

(円)

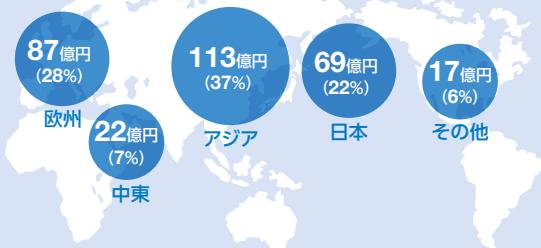


1株当たり配当金

(円)



地域別売上高 ()は売上高構成比率



事業セグメント別売上高 ()は売上高構成比率



需要増に応える体制を整え、業績回復を達成するとともにソリューション提案で未来への取り組みを強化してまいります。

Q1 当期(2022年3月期)の業績について説明してください。

A1 上半期は好調だったものの、部品の調達難などで伸び悩みました。

代表取締役社長
島 三博

当期(2022年3月期)は、世界各地でのコロナ禍の継続に加え、部品価格の高騰や物流網の寸断、原油高、急激な円安の進行など社会・経済環境の変化に翻弄された、まさに激動の1年間でした。当社グループが製品を供給するアパレル・ファッション分野では、地域差はあるものの、全体としては前年度にコロナ禍の影響で大きく落ち込んだ消費や生産のマインドが徐々に回復傾向を見せました。特に、いち早くコロナを抑え込んだ中国やワクチン接種の進んだ欧州では、経済活動の回復とともに生産への設備投資が活発化しました。

需要回復を受けてホールガーメント®横編機やデザインシステムの販売が各地で増加し、第2四半期頃までは期初予想を上回る勢いで売上が伸長しました。しかしながら、第3四半期に入るとコロナ禍を背景とした物流費の高騰に加え、半導体の需給バランスの乱れを契機とした多様な部品・原材料のひっ迫が発生しました。引き合いをいただいているながら、部品調達が安定しないため生産計画が立てづらく、お客様からの要望にお応えできない状態が続きました。

これらの結果、当期の連結売上高は

トップメッセージ

309億98百万円(前期比26.6%増)と増収ではありませんが、課題も残る内容となりました。利益面では、物流費や原材料費の高騰などコストアップ要因があったものの、増収効果に加えて工場操業度の改善による売上総利益率の回復、販売費及び一般管理費の抑制などにより、営業損失は42億96百万円(前期は営業損失91億43百万円)、経常損失は34億円(前期は経常損失72億73百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失は35億89百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失178億66百万円)となり、すべての利益項目において損失幅を大幅に改善できました。

Q2 当期の主な取り組みについて説明してください。

A2 ホールゲーム横編機など、新機種の開発やサービス強化などを行いました。

当期は中期経営計画「Ever Onward 2023」の初年度でもあり、「変革」と「再生」をキーワードに「ホールゲーム事業の最強化」など、4つの重点施策の推進を通して2023年度に「売上高540億円・営業利益20億円・経常利益25億円・当期純利益20億円」の目標を掲げています。

この目標達成に向け、当期は戦略分野であるホールゲーム横編機の新機種「SWG®-XR」を開発しました。同機種は従来機種より25%以上の生産効率を向上したほか、機構の改良によって従来機種のデザイン上の制約を大きく取り払うなど、ホールゲームの可能性を大きく広げています(詳細は5, 6ページ参照)。デザインシステム関連事業でも、前年度に発表したサブスクリプションサービス「APEXFiz®」の

追加ラインアップとして、自動裁断機「P-CAM®」に対応したアパレルCADソフトウェア「APEXFiz PGM」を7月にリリースしました。自動裁断機「P-CAM」シリーズとの高い親和性により、裁断精度や生産効率の向上に寄与するものです。

営業活動の面においても、WEBセミナーを1年間で約30回開催し、約90カ国から3,000名近くの方にご参加をいただきました。またリアル展示会も徐々に再開され、2021年6月に中国(上海)で開催された展示会「ITMA ASIA+CITME」にはオンラインとリアルの両面で出展しました。このほか「先端材料技術展(東京)」「大阪ミシンショー」「Pitti Filati89/90(イタリア)」など、各地のリアル展示会に参加し積極的な提案を行いました。

Q3 次期(2023年3月期)以降の展望についてお聞かせください。

A3 ソリューションビジネスの強化など「変革」と「再生」を実現していきます。

次期(2023年3月期)も中期経営計画「Ever Onward 2023」に沿って、ホールゲーム横編機の拡販、ソリューションビジネスの拡大など、各国・地域の状況に応じて「サステナブルなもの創り」を支援する製品・サービスの提案活動を全世界で展開していきます。横編機事業におけるホールゲーム横編機の売上構成比率はすでに50%近くにまで上がっており、次期は「SWG-XR」を核に、活性化の見込まれる中国やイタリア、日本などの市場をターゲットとして拡販に注力し、構成比率をさらに引き上げていきます。また、ソリューションビジネス強化の一環として、新サービス「SHIMA

Datamall (シマ・データモール) を2022年6月中に開設する予定です。これは当社のデザインシステム「SDS®-ONE APEX」シリーズで活用できるニット製品の編成データや、組織柄などニット柄データ、3Dバーチャルサンプルのベースとなるデータをオンラインで検索、閲覧、購入できるサービスで、糸データのWEBサービス「yarnbank®」をはじめ、当社の他のソリューションとの関係によって効率的な企画・生産・販売につなげられるよう提案していきます。

次期の連結業績は売上高470億円、営業利益10億円、経常利益16億円、親会社株主に帰属する当期純利益12億円の増収・黒字回復を計画しています。需要は回復傾向にあるものの、当期は部品・原材料のひっ迫でお客様の要望にお応えできませんでした。しかし開発・設計、調達、生産、各段階での改革により安定生産が可能な体制に近づいており、需要に対応できる製品の生産・供給を着実にを行うことで業績は回復していくと確信しています。早期に黒字転換を果たし、次の成長ステップにつなげていきます。

Q4 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A4 ソリューションビジネスへの業態変換により、アパレル・ファッション業界の変革を後押ししていきます。

当社は株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題のひとつに位置付け、事業の持続的発展を通じて、安定した配当を長期にわたって継続することを基本方針としています。当期の配当については、前期に続き赤字計上とはなりませんが、安定配当維持の基本方針を鑑み一株当たり中間・期末



配当をそれぞれ5円、合計10円を実施させていただきました。

当社の最大の課題は「ソリューションビジネスへの業態変換」だと私は考えています。私たちのビジネスの本質は、機械を売ることで、システムを売ることでなく、お客様の課題解決(=ソリューション)にあります。今、世界のアパレル・ファッション業界は大量生産・大量販売を基本とした旧来のビジネスモデルからの脱却と、「サステナブルなもの創り」への転換を迫られています。その変革に向けた道筋を、ホールゲーム横編機やデザインシステム、周辺サービス、ソフトウェアも融合したトータルなソリューションによって示すことで、お客様の課題を根本から解決することが当社の使命であり、成長の必須条件だと私は信じています。それと同時に、2021年7月に設置したサステナビリティ推進室を中心に、当社のサステナビリティへの取り組みも着実に進めていきます。

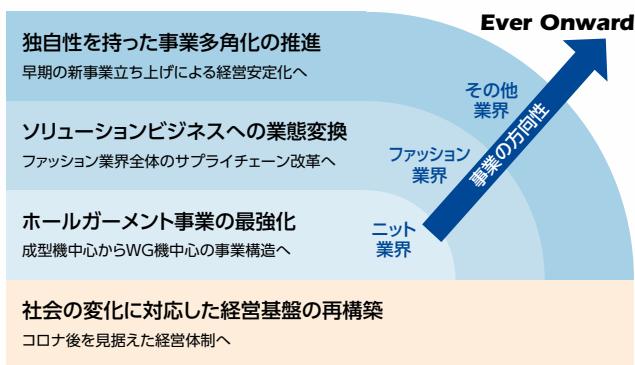
私たちはこれからも経営理念「Ever Onward-限りなき前進」のもと、全社一丸で早期の業績回復と新たな成長を目指していきます。株主の皆様には、引き続き温かいご理解、ご支援をお願いいたします。

中期経営計画の実現に向けた取り組み 製品開発を進めています

2021年5月に中期経営計画「Ever Onward 2023」を公表しました。中期経営計画を達成するための4つの重点施策として【①ホールガーメント®事業の最強化】【②ソリューションビジネスへの業態変換】【③独自性を持った事業多角化の推進】【④社会の変化に対応した経営基盤の再構築】を策定し、取り組んでいます。

今回は、その中から【ホールガーメント事業の最強化】を中心にご紹介します。

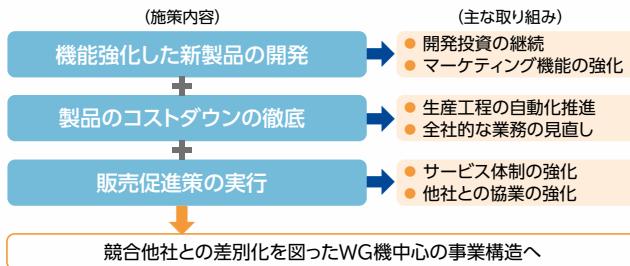
4つの重点施策と事業領域



※WG:ホールガーメントの略

ホールガーメント事業の最強化

成型機中心からWG機中心の事業構造へ



多量生産向きの成型機から、高機能、高付加価値のホールガーメント機に比重を移して競合他社との差別化を進めます。

ソリューションビジネスを強化 ～ APEXFiz® PGM-Patternmaker

2021年7月、当社の自動裁断機「P-CAM®」シリーズと連携するサブスクリプションサービス「APEXFiz PGM」を発表。このラインアップとして、2022年2月、服の型紙を起こすパターンメイキングを素早く簡単に作成できる「APEXFiz PGM-Patternmaker」を発売しました。

当社はCAD、CAM両方を開発する数少ないメーカーとして、お客様の課題をソフト、ハード両面から解決するソリューションを提供していきます。

APEXFiz® PGM

ホールガーメント事業の最強化

SWG[®]-XR ~糸や編地の範囲が広がり効率もアップ

次世代型ホールガーメント横編機「SWG-XR」は、現在の主力機種[®]の延長線上ではなく、大きな変革のために開発手法から見直して実現したフラッグシップ機です。

この機種は、原点に立ち返るために1999年発売の「SWG-X」を踏襲し、当社が独自開発したスライドニードル[®]の特徴を最大限に生かしつつ、これまで培ってきたシンカーニット技術を融合させました。これにより、デザインの多様化に対応し、オールシーズンで活躍できる機種として劇的に進化させました。対応できる糸や編地の範囲が広がり、生産効率も従来機種に比べて25%以上向上しました。

機種名には、「再生 (Reborn)」と「変革 (Revolution)」の「R」を冠し、新しいシマセイキのチャレンジを象徴しています。



SWG-XR

事業多角化の推進 ~自動タオル裁断機で市場開拓

2022年3月、自動タオル裁断機「SATC90」を愛媛県今治市のタオルメーカーに初出荷しました。この機種は、従来、人が目視で確認しながら手作業で行っていた裁断工程を、小型・高精細カメラで裁断部分をスキャンし、画像処理することで自動化します。その結果、フェイスタオル1枚を約6秒で裁断可能となり、大幅な生産性の向上に繋がると同時に、作業者の高齢化問題の解決にも寄与することができます。

この製品は、市場ニーズから開発がスタートしました。今治だけでなく、世界中の生産地の課題解決に貢献していきます。



SATC90

CSR/ESGの取り組み

当社は、企業の社会的責任(CSR:Corporate Social Responsibility)として、環境、社会、ガバナンス(ESG:Environment, Social, Governance)の課題解決に向けて積極的に取り組んでいます。その取り組みの中からいくつかをご紹介します。

森の保全活動

環境

2019年から開始した「シマセイキ 天野の里山」の保全活動を継続しています。

2021年度は、新型コロナウイルス感染拡大の状況を鑑みながら3回の活動を行い、下草刈り、地ごしらえののち、シバグリ・ヤマザクラ計110本の植樹を実施しました。

今後も、地域の環境改善に取り組んでいきます。



ワクチンの職域接種を実施

社会

当社に関わる方々の不安を払拭するため、新型コロナワクチンの職域接種を実施しました。

2021年6月～8月に1回目、2回目、2022年2月～3月に3回目を実施。社員の家族や協力関係会社様、取引先様など従業員以外の方も対象に、各回約3,000名の方に接種を行いました。



プライム市場に移行

ガバナンス

2022年4月、東京証券取引所の市場再編にともない、当社はプライム市場に移行しました。

当社はプライム市場に求められる高い水準のガバナンス体制に向け、鋭意、努力していくとともに、プライム市場の上場維持基準にある、サステナビリティへの対応にもさらに取り組みを進めていきます。

サステナビリティ基本方針、人権方針を策定

ガバナンス

2021年7月に設置されたサステナビリティ推進室が中心となり、2021年12月、『サステナビリティ基本方針』と『人権方針』を策定しました。

当社は、これらの方針に沿って企業経営と一体となったサステナビリティ活動を推進していきます。

株主様とのコミュニケーションの充実に取り組んでいます

株主総会

定時株主総会は、新型コロナウイルス感染症の予防対策を施しながら、本社にて6月に開催しました。当社WEBサイトに報告事項の動画の録画配信を実施する予定です。

(<https://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html>)

今後も、株主総会を株主様との重要なコミュニケーションの場として充実させてまいります。

※工場見学会は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため取りやめさせていただきました。

※株主総会の報告事項の動画配信期間は、2022年9月末までとさせていただきます。また、動画配信につきましては、変更の可能性もございます。



個人投資家向けWEB説明会を実施

個人投資家向け説明会を実施し、個人投資家の皆様に当社の事業内容や事業方針などを理解していただくよう努めています。

対面式の説明会は、新型コロナウイルス感染防止のため自粛しておりますが、今回、証券会社の主催するWEB説明会に初参加し、約1カ月で約1,500名の方にご視聴いただきました。今後もさらに当社への理解を深めていただけるよう取り組んでまいります。



株主様アンケート集計結果のご報告

毎年、中間期の「株主のみなさまへ」にアンケートハガキを同封し、株主様のご意見を頂戴しております。

今年度も、約2,900名の方からご回答をいただきました。皆様からの貴重なご意見を真摯に受け止め、今後の事業活動やIR活動に生かしてまいります。ご協力いただき、誠にありがとうございました。

Q 当社株式を購入された理由をお聞かせください。



Q 当社の株式について今後どのようにお考えですか？



Q 株式を長期的に保有するときに重視する点は何ですか？



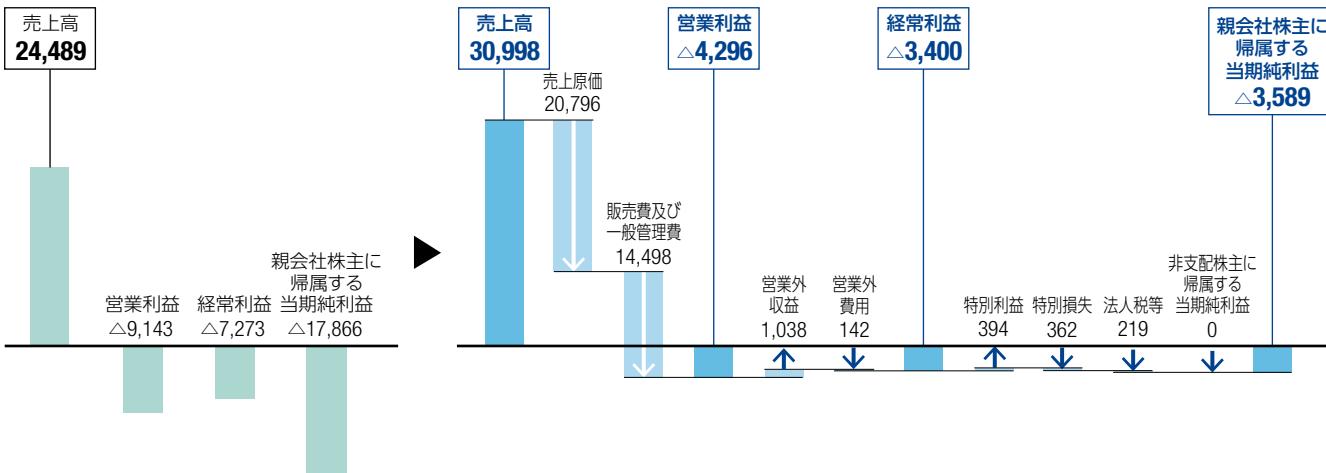


① 損益計算書の概要

※△は損失を示しております。(百万円)

前期(2020年4月1日~2021年3月31日)

当期(2021年4月1日~2022年3月31日)

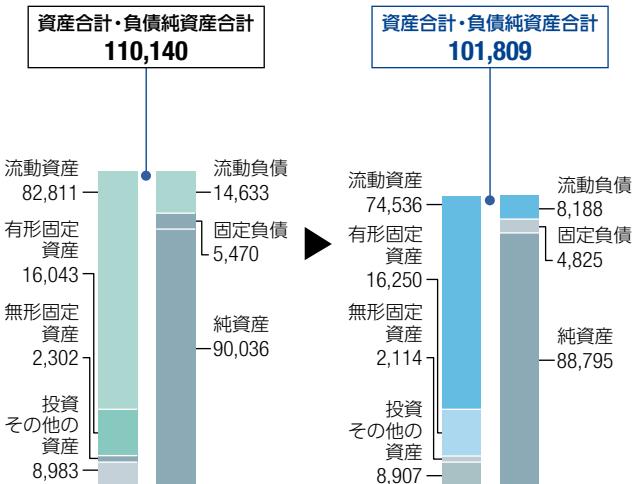


② 貸借対照表の概要

(百万円)

前期末

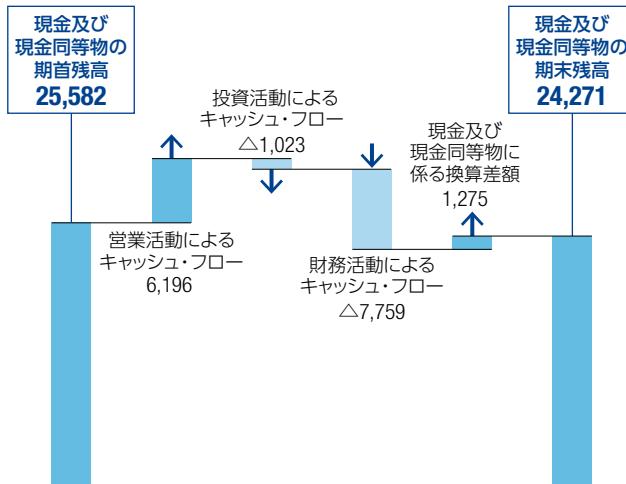
当期末



③ キャッシュ・フロー計算書の概要

(百万円)

当期



会社概要・株式概要

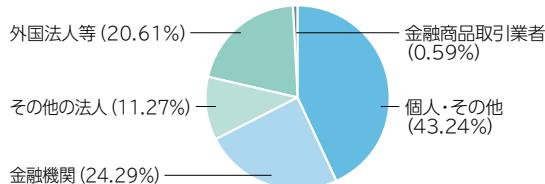
詳細な会社情報は、下記 URL もしくは
右の2次元バーコードからご覧いただけます。
<https://www.shimaseiki.co.jp/company/profile/>



会社概要 (2022年3月31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 1,392名(連結1,867名)

所有者別分布 (2022年3月31日現在)



役員 (2022年6月28日現在)

地位	氏名	地位	氏名
代表取締役会長	島 正博	社外取締役	一柳 良雄
代表取締役社長	島 三博	社外取締役	残間 里江子
取締役	梅田 郁人	取締役 (常勤監査等委員)	戸津井 久仁
取締役	南木 隆	社外取締役 (監査等委員)	新川 大祐
取締役	大谷 明広	社外取締役 (監査等委員)	野村 祥子
取締役	北川 尚作		

大株主 (2022年3月31日現在)

(千株未満切り捨て)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,717	10.77
和島興産株式会社	3,001	8.70
株式会社紀陽銀行	1,387	4.02
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,107	3.21
島 正 博	1,070	3.10
島 三 博	1,061	3.08
株式会社三菱UFJ銀行	880	2.55
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	789	2.29
合同会社和光	780	2.26
梅田 千 景	632	1.83

株式の状況 (2022年3月31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…………… 35,800,000株
- ③株主数…………… 15,105名

(注) 1. 当社は、自己株式1,285千株を保有しています。
2. 持株比率は、自己株式を控除して計算しています。

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
(<https://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html>)

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 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関

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)

証券会社に口座をお持ちの株主様は、住所変更の届け出や単元未満株の買い取り・買い増し等の各種お手続きに関しては、お取引のある証券会社等に直接お問い合わせください。

ユーザー事例: 株式会社丸五様

ホールガーメント®横編機の特性を生かし、 地下足袋型トレーニングシューズ「hitoe」を開発

100年を超える老舗足袋メーカーの丸五様は、新たに発売したトレーニングシューズ「hitoe (ヒトエ)」のアップパー部分にホールガーメントを採用されています。その開発の経緯などについて丸五様にお話を伺いました。

ホールガーメント技術を知り 新規事業として開発をスタート

8年前にホールガーメントに出会い、優れたフィット性に衝撃を受け、5年の開発期間を経て、地下足袋の新たな市場開拓として発売に至りました。

ホールガーメントの技術と当社が蓄積してきた地下足袋のノウハウにより、極限までフィット感を高めたトレーニングシューズが実現しました。



靴の概念を覆すフィット感で コアなファン層を獲得

発売後にご好評をいただき、コアなファン層に継続して購入していただいております。この商品を通じて「地下足袋は健康にいい」ということを発信しています。

今後もホールガーメントの技術を生かして、高齢者向けトレーニングシューズなど、製品バリエーションの開発に取り組んでまいります。



社名: 株式会社丸五 (Marugo Company Inc.)
所在地: 岡山県倉敷市
創立: 1919年 (大正8年)
従業員数: 140人



<https://www.marugo.ne.jp/>
(丸五様
ホームページ)



<他にも多くのユーザー事例を当社ホームページで紹介しています <https://www.shimaseiki.co.jp/product/case/> >



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)
<https://www.shimaseiki.co.jp/>



ホールガーメントおよびWHOLEGARMENT等は株式会社島精機製作所の登録商標です。
この冊子に記載されている各種名称、会社名、商品名などは、各社の登録商標または商標です。