

Ever Onward

アニュアルレポート 2013

2013年3月期



Ever Onward — 限りなき前進

経営理念「Ever Onward」のもと、たゆまぬチャレンジ精神で
これからも革新的な製品を世に送り出していきます。

1962年、「世界初の全自動手袋編機」の実現のため、現社長・島正博により設立されたシマセイキ。
その後も「最高機能の製品を経済的な価格でお届けする」という企業スピリットのもと、コンピュータ横編機、
デザインシステムなど数々の「世界初」、「オンリーワン」の技術・製品で業界をリードしてきました。
特に90年代に開発したホールガーメント®横編機は、「産業革命に匹敵する」と評されるほどのインパクトを
世界のニット産業に与えました。これからも当社は、技術革新を通じてニット・アパレル業界の発展に貢献し、
より広範囲な分野へも挑戦していきます。

セグメント別事業紹介

当社グループは、横編機とデザインシステムの製造・販売を軸に
4つのセグメントで構成されています。

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・販売する当社の中核事業。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SIR®、コストパフォーマンスの高さでユーザーから支持を得るNSSG®、SSR®など、独自の開発力を活かした豊富なラインアップで進化し続けています。



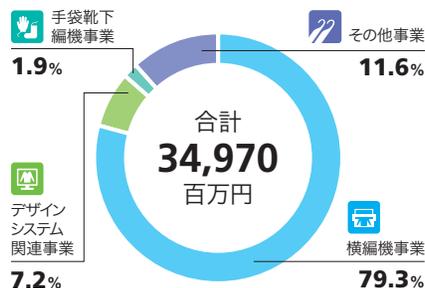
SSR®

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。豊富な機能で多彩なデザインを可能にすると同時に、バーチャルサンプルや三次元シミュレーションなどを駆使することでリードタイムの短縮とコスト削減を実現。そのほか、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。また、近年では異業種への展開も積極的に進めています。



SDS®-ONE APEX3

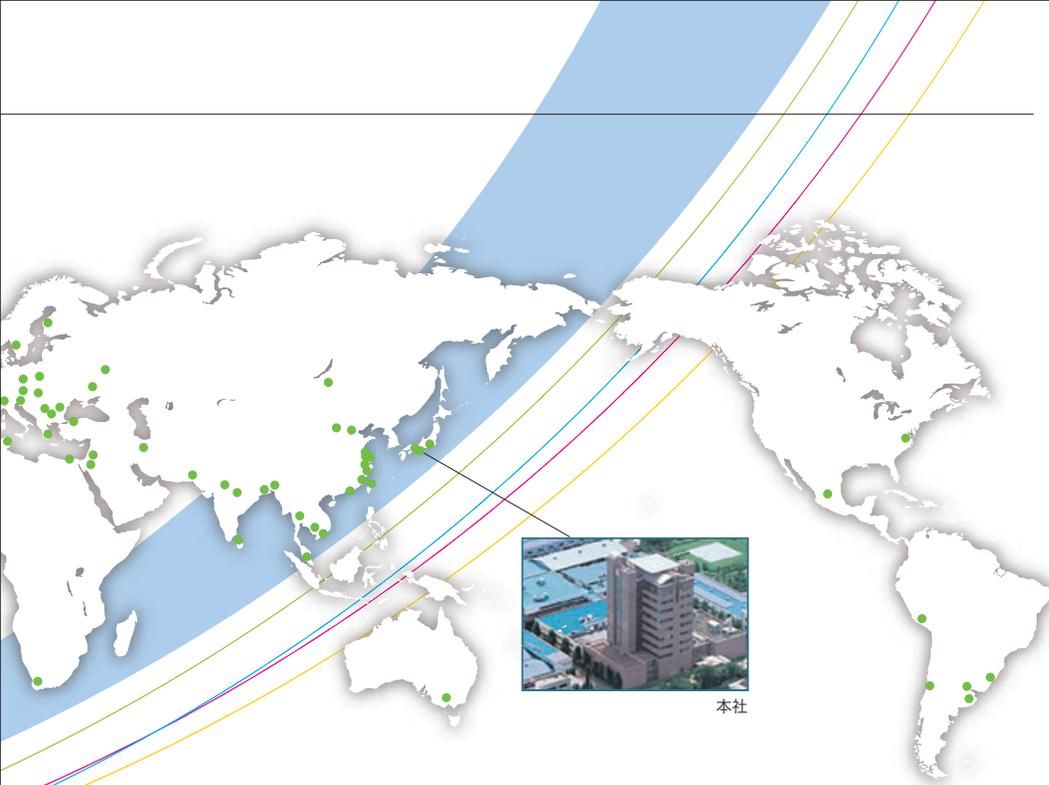


手袋靴下編機事業

手袋編機、靴下編機の製造・販売を行っています。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。

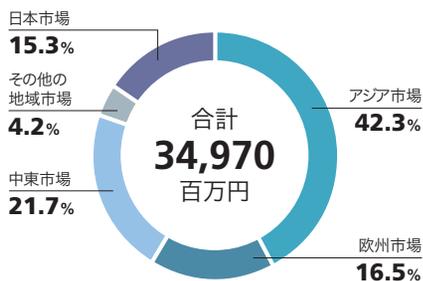
その他事業

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。



本社

地域別事業紹介



■ 欧州市場

多数のファッションブランドを展開するイタリアでは、ホールガーメント®横編機が浸透。東欧諸国はボリュームゾーン商品の生産拠点として注目されています。

■ 中東市場

欧州、ロシア向け衣料の生産地であるトルコではニット産業が活発化しています。近年は、製品の高付加価値化や生産性向上へのニーズも高まっています。

■ アジア市場

世界最大のニット生産拠点・中国において、人件費の高騰などを背景に生産の自動化が進んでいます。また、バングラデシュなど中国周辺諸国(チャイナプラスワン)でもコンピュータ横編機への設備投資が活発化しています。

■ 日本市場

日本の衣料市場は海外からの輸入が主で、国内生産は限られています。しかし、高付加価値製品の生産を国内へ戻す動きが出てきています。

■ その他の地域市場

最大の消費地、米国は輸入品が大半ですが、生産を自国に戻す動きが出始めています。そのほか、ブラジルでは内需向けの生産が増加し、生産性の高いホールガーメント®横編機の需要が拡大しています。

沿革

- 1962 ▶ 株式会社島精機製作所 設立。
- 1964 ▶ 全自動手袋編機を世界で初めて開発。
- 1978 ▶ シマトロニック®ジャカードコンピュータ制御横編機「SNC」を開発。
- 1981 ▶ シマトロニック®デザインシステム「SDS®-1000」を開発。
- 1995 ▶ 完全無縫製型コンピュータ横編機「SWG®」を世界で初めて開発。
- 2007 ▶ ホールガーメント®横編機「MACH2®」シリーズを開発。生産性を劇的に向上。
- 2011 ▶ デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」を開発。三次元シミュレーションが大幅に進化。

目次

- 1. 会社紹介/目次
- 3. 財務ハイライト

- 5. 社長メッセージ

- 11. これからの50年に向かって

- 17. 事業セグメントの状況

- 17. 横編機事業
- 18. デザインシステム関連事業
- 19. 手袋靴下編機事業
- 19. その他事業

- 20. 開発体制

- 21. コーポレート・ガバナンス

- 22. 取締役および監査役

- 23. 財務情報について

- 24. 企業情報

将来予測記述に関する特記:

このアニュアルレポートの記載内容のうち、将来の業績に関する計画・戦略・予測などは、経営者が現在入手しうる情報に基づいたものであり、未知のリスクや不確実な要素を含んでおり、実際の業績はこれら予測とは異なる結果となる場合があります。

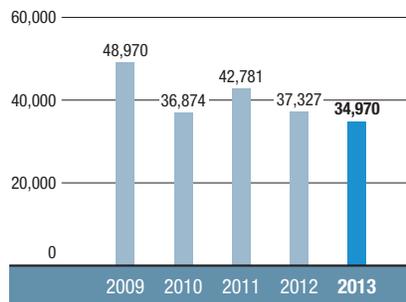
財務ハイライト

株式会社島精機製作所および連結子会社
3月31日に終了した連結会計年度

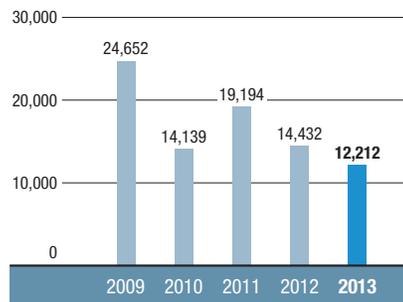
	2013	2012	2011	2010	2009		2013	2013
会計年度:			百万円			増減率 2012/2013	千米ドル	千ユーロ
売上高	¥34,970	¥37,327	¥42,781	¥36,874	¥48,970	(6.3)%	\$371,823	€289,655
売上総利益	12,212	14,432	19,194	14,139	24,652	(15.4)	129,846	101,151
営業利益(損失)	(509)	883	5,908	651	8,528	-	(5,412)	(4,216)
税金等調整前当期純利益(損失)	3,363	(537)	1,092	(1,042)	4,057	-	35,758	27,856
当期純利益(損失)	1,754	(642)	770	(1,885)	1,766	-	18,649	14,528
会計年度末:			百万円			増減率 2012/2013	千米ドル	千ユーロ
総資産	¥112,089	¥106,863	¥113,951	¥110,063	¥119,778	4.9%	\$1,191,803	€928,427
純資産	87,382	84,167	86,591	87,473	91,064	3.8	929,102	723,780
1株当たり情報:			円			増減率 2012/2013	米ドル	ユーロ
当期純利益(損失)	¥51.26	¥(18.60)	¥22.26	¥(54.52)	¥49.88	-	\$0.55	€0.42
配当金	25.00	40.00	35.00	30.00	40.00	(37.5)%	0.27	0.21
純資産	2,547.88	2,454.07	2,502.27	2,529.67	2,633.55	3.8	27.09	21.10
財務指標:			%					
ROA	1.6%	(0.6)%	0.7%	(1.6)%	1.4%			
ROE	2.0	(0.8)	0.8	(2.0)	1.9			
自己資本比率	77.8	78.6	75.9	79.5	76.0			
海外売上高比率	84.7	87.6	91.1	91.6	91.0			

(注) 読者の便宜のため、円建金額を2013年3月31日現在の為替レートである1米ドル=94.05円、1ユーロ=120.73円でそれぞれ換算しています。

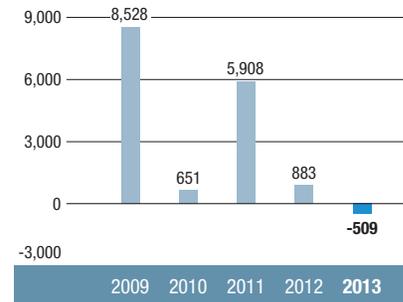
売上高 (百万円)



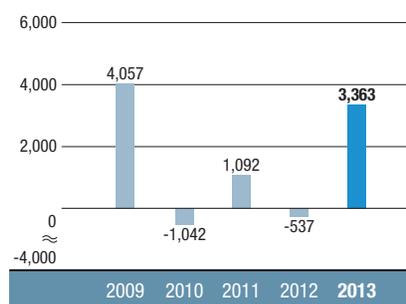
売上総利益 (百万円)



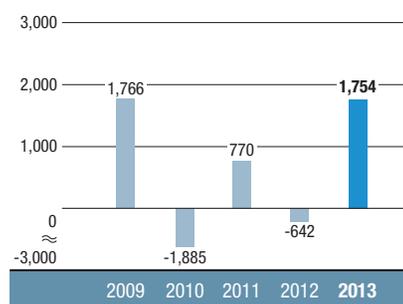
営業利益 (百万円)



税金等調整前当期純利益 (百万円)



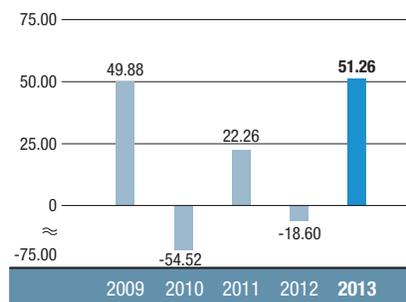
当期純利益 (百万円)



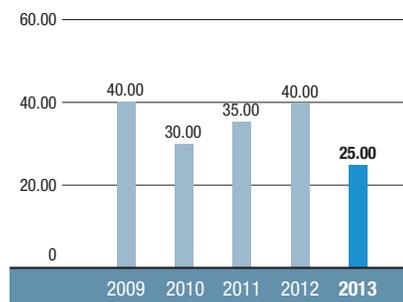
総資産／純資産 (百万円)



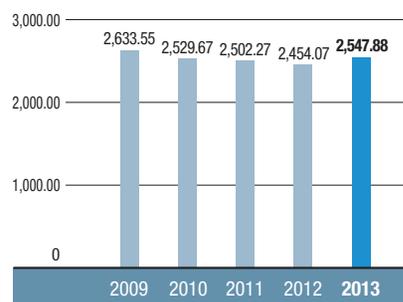
1株当たり当期純利益 (円)



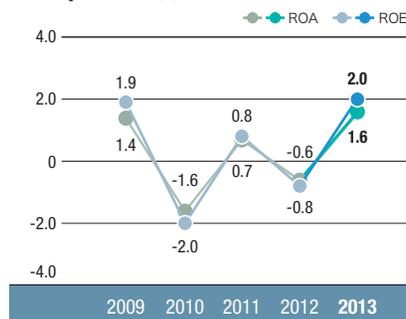
1株当たり配当金 (円)



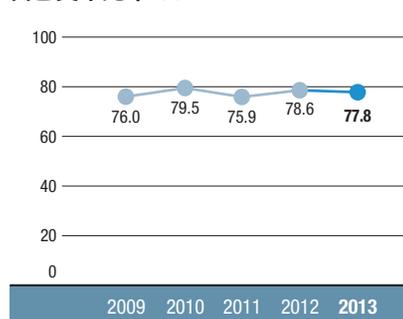
1株当たり純資産 (円)



ROA/ROE (%)



自己資本比率 (%)



海外売上高比率 (%)



2期ぶりの黒字転換をばねに、 さらなる飛躍を目指してまいります。

創立50周年を迎えた2013年3月期、売上高はやや減収となりましたが、第3四半期後半から期末にかけて事業環境が急速に回復したこともあり、利益に関しては2期ぶりの黒字転換を果たすことができました。

2014年3月期に入ってもこの勢いは持続しており、今後も各国・市場に応じた提案活動の強化や事業分野の拡大によってさらなる成長を目指してまいります。

代表取締役社長
島 正博

1962年当社設立。数々の製品の設計開発をリードする。経営者として、当社を業界のリーディングカンパニーに育てる。



Q | 当期(2013年3月期)の市況と業績について説明してください。

A | 前半は主力市場で苦戦が続きましたが、第4四半期の急伸により黒字を達成できました。

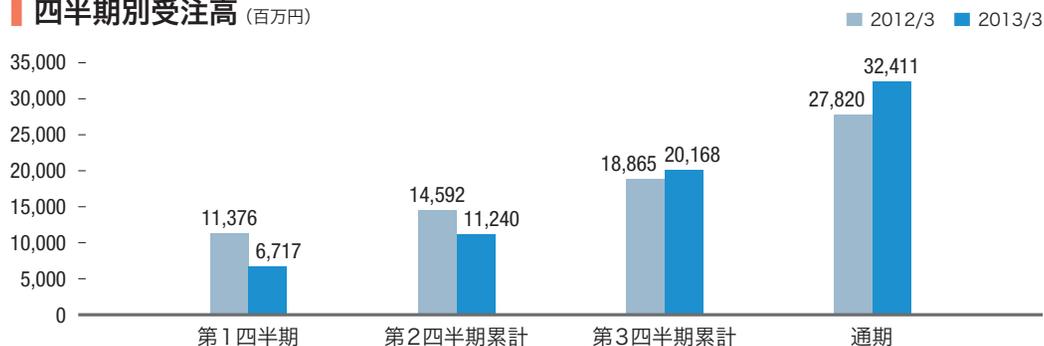
当期は、第3四半期前半まで非常に厳しい状況が続きました。横編機事業の主力市場である中国、香港では、欧州債務問題の長期化や米国の景気回復ペースの鈍化などを背景に欧米アパレルの発注量が低調だったことから、例年に比べ1～6月の設備投資が大幅に減少しました。さらに市場縮小に伴って価格競争が激化し、円高の影響もあり販売は苦戦を強いられました。もう一つの主力市場である欧州においても、景気低迷と金融市場の混乱などから多くの顧客が設備投資を控えたことにより売上が伸び悩みました。

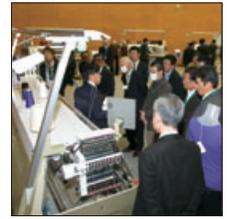
しかしながら、第3四半期後半からは先行き期待感の広がりから全体的に顧客の投資意欲も前向きとなり、中国、香港市場では大手ニットメーカーを

中心に欧米向け商品の短納期発注に対応できる横編機の受注が活発化しました。これに上半期から好調が続いていたトルコ、バングラデシュなどの売上の伸びが相まって、トータルでの連結売上高は、349億70百万円(前年同期比6.3%減)と、前年に比べてやや減収ではありましたが、第3四半期までの落ち込みを大幅に回復することができました。

利益面に関しても、2012年末から始まった円高修正の追い風もあり、期末にかけて急速に回復しました。営業損益は、売上高減少と生産台数の減少により売上総利益率が下押しされたことで5億8百万円の損失となったものの、円安による為替差益31億19百万円の効果などもあり、経常利益は

■ 四半期別受注高 (百万円)





41億68百万円、当期純利益は17億54百万円と、
2期ぶりに黒字を達成することができました。
なお、業績は回復傾向ではありますが、第3四半

期までの結果を踏まえ、株主の皆様への当期配当に
ついては1株につき中間配当10円、期末配当15円
の合計25円といたしました。

Q | 当期の主な取り組みについて説明してください。

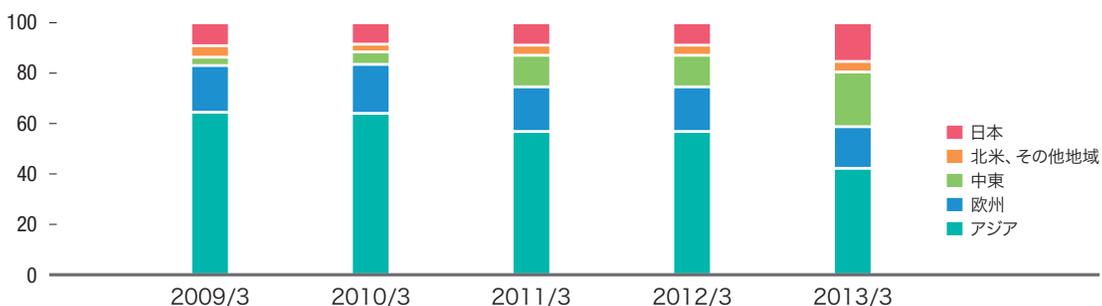
A | 「創立50周年記念イベント」を機に、国内の受注が拡大しました。

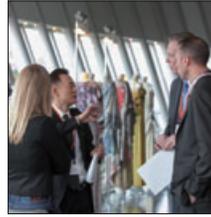
横編機事業では、中国からの生産シフトがさらに
進んだトルコやバングラデシュで売上が大幅に拡大
したほか、インドネシア、ベトナムなど東南アジア
各国でも販売台数を伸ばしました。

主力市場の中国は、上半期の落ち込みが響いて
売上が減少となりましたが、当期に関しては売上数
字の確保とともに、中国市場の質的転換への対応を

重視しました。これまで「世界の工場」として市場を
牽引してきた中国では、人件費高騰・リンキング
工不足、欧米アパレルの発注の短サイクル化などか
ら低コスト生産が限界を見せ始めたことに加え、経
済発展に伴う中間層の拡大を背景に、より高品質で
ファッション性の高い衣料への国内需要が拡大して
います。こうしたさまざまな市場環境の変化から、

地域別売上比率 (%)





中国のニット産業は現在大きな転換期を迎えています。このため、昨年6月に上海で開催された展示会「ITMA ASIA+CITME 2012」では、高品質・高付加価値製品を生産できる最新型の横編機とデザインシステムを中心に出席し、中国メーカーの質的転換を支援できる当社の総合力を訴求しました。

また、当期は国内市場に関しても取り組みを強化しました。昨年11月には「創立50周年記念イベント」として、和歌山に国内外からお客様を招いて大規模な展示会を開催し、ホールガーメント®の進化を強くアピールしました。この営業効果は大きく、当社に対する認識を新たにさせた国内のニット・アパ

レル企業の多くからイベント以降に最新鋭のホールガーメント®横編機の受注につながるなど販売拡大に寄与しました。

一方、デザインシステム関連事業に関しては、国内のアパレル産業に加えて、インテリアなどの周辺分野にもデザインシステム「SDS®-ONE APEX3」による革新的なビジネス提案を広げたほか、海外展開も加速しました。当期前半にはイタリアとフランスで開催されたアパレル向け展示会にも初出展を果たし、「SDS®-ONE APEX3」によるビジネスの変革を、ニットメーカーだけでなく、その先のアパレル企業や商社にも積極的に提案しました。

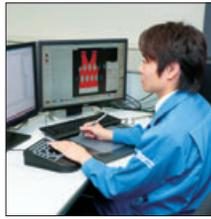
Q | 次期の市場展望と施策について説明してください。

A | グローバルな営業展開を加速し、各国の市況に応じた提案を推進していきます。

2013年に入って、中国をはじめ主力市場では設備投資が急速に回復しており、その勢いは4月以降も続いています。円高是正によって価格面での対応力が回復する中で、海外メーカーとの競合環境が改善してきています。次期はさらなる業績の回復を目指し、各国での営業体制を強化していきます。

横編機事業のグローバル戦略では、まず中国市場

の構造変化と顧客ニーズの質的变化に対応した提案活動に引き続き注力します。現在の中国の人件費高騰や若年労働力の不足、原材料高などの背景を見ても、今後、販売台数の回復とともにホールガーメント®横編機をはじめとする高級機種へのニーズが拡大すると予想しています。この機をとらえ、中国においても先進国市場と同様に「消費地型生産」と



いう新たなモノづくり提案を展開していきます。

当期好調だったトルコやASEAN諸国、韓国なども、引き続き旺盛な需要が見込まれます。これらの国々では競合メーカーとの比較から当社の技術力・サポート力があらためて高い評価を得ており、各市場の特性やニーズに応じた提案活動で着実に受注を獲得していくとともに、きめ細かいサポートを通してシマセイキのブランド力を高めることにも注力します。

欧米市場に関しては、ホールガーメント®横編機とデザインシステムを軸とした提案活動を継続して推進します。特に米国では、世界の繊維産業における人材育成の頂点であるニューヨーク州立ファッション工科大学(FIT)との取り組みやドレクセル大学との協同研究(p.12参照)を当期から開始しており、

次期以降もより積極的な活動を展開する方針です。

また国内市場に関しても、50周年イベントによる営業効果を受け、各地での展示会をはじめ従来以上に積極的な提案活動を進めていきます。

デザインシステム事業に関しては、国内のニット以外の分野への提案を引き続き推進することにより事業拡大を図るとともに、海外市場での営業・販促展開も加速します。各地の展示会への出展を積極的に行うほか、技術フォロー体制も強化して海外売上比率を高めていきます。

これらの施策により、次期業績は売上高470億円、営業利益57億円、当期純利益40億円を見込んでいます。

Q | 中長期での重要課題と戦略について説明してください。

A | 「トータルファッションシステム」の提案でシマセイキブランドを浸透・拡大していきます。

最重要課題は、当社の提唱する「トータルファッションシステム」をいかにして世界に広げていくかだと考えています。これまで欧州を中心に、ホールガーメント®横編機とデザインシステムを核とした消費地型モノづくりへの革新を提案してきた結果、イタリア

の大手アパレルをはじめ多くの主要顧客に当社の考え方が受け入れられつつあります。今後もこうしたモノづくりの革新提案をグローバルに展開していきます。営業部門ではこの3月から国内営業と海外営業の垣根をなくすとともに、製品分野別の専門



チームを新たに設け、営業統括部としました。今後は、地域担当チームと製品別専門チームの連携により、世界各地で地域密着型の営業活動を推進してまいります。

ホールガーメント[®]横編機の拡大も重要課題です。消費地型モノづくりを模索する先進国はもちろん、市場構造が変わりつつある中国や、中南米・東欧などの新興国ニット産業においても生産を大きく効率化できるホールガーメント[®]横編機への潜在ニーズは確実にあり、それぞれの国や地域のニーズに密着した提案活動を推進していきます。当期は新たな取り組みとして、ホールガーメント[®]に特化した新会社「株式会社SHIMA」を設立しました(p.14参照)。このねらいは企画・デザインから生産・販売までを一貫して行うビジネスモデルを実証することであり、消費地型モノづくりの有効性を業界に示すことで、

当社製品の需要を喚起していくことです。

さらに、デザインシステム「SDS[®]-ONE APEX3」を核にニット業界以外へ展開することも、今後の戦略課題です。当社のデザインシステムをフルに活用することにより、制作に多大な時間・コストを要する現物サンプルを高精度のバーチャルサンプルに置き換え、テキスタイル、プリント、丸編みなどのメーカー、さらにはそれらへの発注元である商社やアパレル企業へも提案を強化していきます。

創業以来50年、常に創造的なモノづくりにこだわり、最高機能の製品ときめ細かな技術・サービス支援に徹底して努めてきたことで、「シマセイキ」のブランドは世界の多くの国で品質と信頼の証となっています。次なる50年も当社は「Ever Onward—限りなき前進」の精神で、多様化が進む世界各地のニーズに着実に応え、成長を目指してまいります。

代表取締役社長

島 正 博

Next 50 years

次なる50年に向かって新たな歩みを開始したシマセイキ。特集では当社がこれから目指していく成長の方向性と戦略、具体的な取り組みを紹介します。



取締役副社長

島 三博

昭和62年3月 当社入社
 平成14年6月 当社取締役
 平成19年6月 当社常務取締役
 平成23年6月 当社専務取締役
 平成24年6月 当社取締役副社長(現在に至る)

衣料分野以外への拡大とグローバル戦略

これまでの50年間、当社はニットを中心とした衣料分野で成長を遂げてきました。しかし世界で生産される糸のうち、衣料に使用されるものはごく一部。インテリア、家庭用品、産業資材など、当社にとって未開拓の広大な市場が存在しています。そこで次なる50年は、こうした衣料以外の市場へ積極的にチャレンジしていきます。

もう一つの方向はさらなるグローバル展開です。地球規模の視点とともに、各国のローカルなニーズも視野に入れたグローバル(グローバル&ローカル)戦略で事業拡大を図ります。

グローバルを実践できる営業組織へ改革

この3月に当社の営業部門の組織変更を実施しました。グローバルの視点から地域別営業における国内と海外の区分をなくすとともに、ニット、ホールガーメント®(WG)、システムという製品別の専門チームを新設しました。今後は地域別チームと製品別チームの有機的な連携により、各国・地域の顧客ニーズに応じたきめ細かい提案活動を推進します。

また、従来は開発部門の位置付けだったトータルデザインセンターを、営業本部に組み入れました。今後トータルデザインセンターではサンプル作成に加え、より営業に密着した活動を強化していきます。

営業本部の組織変更(2013年3月1日付)



多品種少量時代のアパレルビジネスを支援

消費地での高品質なモノづくりへの回帰

世界のファッション市場は、大量生産から多品種少量生産の時代へ変わりつつあります。その中で、消費地のメーカーが企画提案型の高品質なモノづくりでビジネス展開する流れが広がっています。すでにイタリアなどのファッション先進国ではこうした動きが顕在化しており、今後世界各地でも加速していくと予想しています。

実際、日本国内でも企画・デザインから生産まで一貫して行う自社ブランドを立ち上げて、全国展開する新しい企業が現れています。当社はこうした顧客の挑戦を支援する機器やノウハウを提供していきます。

創造性を発揮させるシステムの提供

多品種少量時代のビジネス成功の鍵は、独創性あふれるデザインを生み出し、効率的に制作することです。これを強力に支援するのが、当社のデザインシステム「SDS®-ONE APEX3」です。

SDS®-ONE APEX3に搭載されている数々の高度な機能を活用することで、デザイナーはオリジナルのデザインをイメージ通りに素早く表現できます。さらに、作成したデザインのデータを生産に直結させることで、高効率・高品質なモノづくりが実現します。今後クリエイティブツールとしての能力をさらに高め、デザインシステム事業の拡大につなげていきます。

米国総合大学の研究開発に技術協力

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)に当社のコンピュータ横編機やデザインシステムを活用し、学際的な研究を行う施設が開設されました。今後、新たな産業分野への展開や新技術開発に協力していきます。



SHIMA SEIKI Haute Technology Laboratory



ファッション分野以外へ事業拡大 ビジネスモデル提案もさらに推進

デザインシステムを核に事業領域を広げる

テキスタイル製品やバッグ、シューズなど、ニット以外の領域での事業拡大においても戦略の核となるのはデザインシステム「SDS®-ONE APEX3」です。すべてのファッション製品の出発点はデザインであり、これを強力に支援できる機器はあらゆる業種に潜在的なニーズがあります。

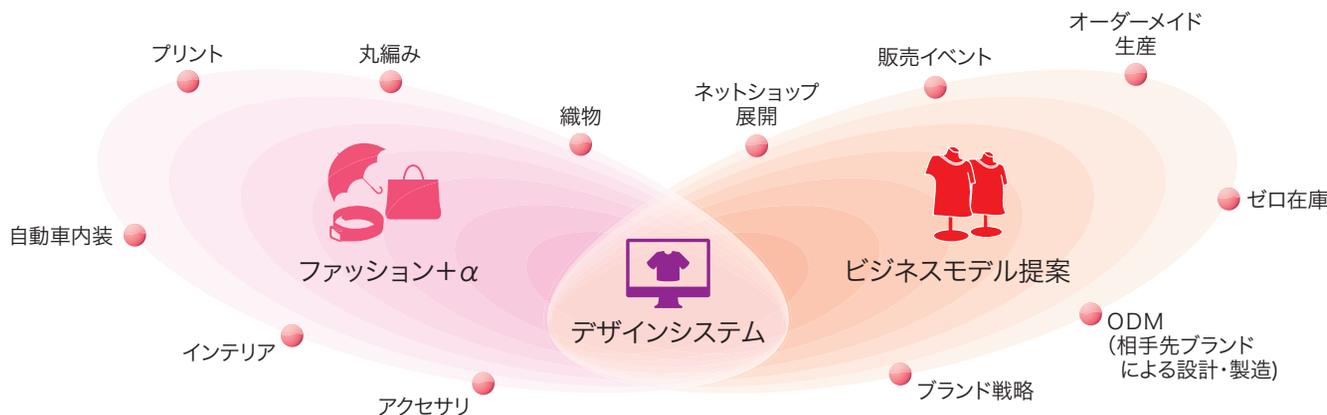
さらにSDS®-ONE APEX3は、独自の優れたシミュレーション機能によって、モノづくりの過程においてボトルネックだった「現物サンプル」の作成を不要にします。これは企画コストの低減や開発時間の大幅な短縮だけでなく、デザインレベルの向上にも大きく寄与します。

提案してきたビジネスモデルを自ら実践

こうした当社の戦略を実現すべく、2012年10月に新会社「株式会社SHIMA」を設立しました。同社はホールゲーム®製品に特化したアパレルメーカーですが、設立のねらいはアパレル分野進出ではなく、当社が提案するビジネスモデルを市場やお客様に実地に見せることにあります。

今後、マーケティングから企画・生産・販売までのトータルな事業展開を進め、当社の編機・システムを活用することで利益の出るビジネスが先進国において可能であることを市場に示すとともに、ここで得たノウハウをシマセイキの営業活動にも活かしていきます。

アパレルと小売ビジネス提案の広がり



株式会社SHIMAを設立。ビジネスモデル提案を加速します。

株式会社SHIMAが担う重要な役割は、ホールガーメント[®]が製品としてだけでなくビジネスツールとしても優れていることを実証し、その経験を踏まえたコンサルティングによって顧客に役立つビジネスモデルを提唱していくことにあります。

商品開発の面でも、ホールガーメント[®]の特長を活かした新ジャンルの開拓を目指します。従来はデザインやコストの面で制約があった分野へアプローチし、立体的なホールガーメント[®]ならではの商品領域の拡大を考えています。さらに、デザインシステム「SDS[®]-ONE APEX3」のコミュニケーション機能も活用し、作り手・売り手・買い手の意見を十分にマッチングさせることで、高付加価値の商品を創出できる可能性を示していきます。

新会社の立ち上げに伴って、本社敷地内に「モデル工場」も新設しました。多品種少ロット生産と高稼働率を両立させる独自の生産管理システムの構築を進めており、生産の面でも収益性の高いビジネスモデルを確立することで、顧客のビジネス活性化に寄与していきます。



① プランニング



② パーチャルサンプル作成



③ プログラミング



④ ピッキングシステム



⑤ プロダクト



⑥ 検品



株式会社SHIMA ホームページ
<http://www.shima-co.co.jp/>

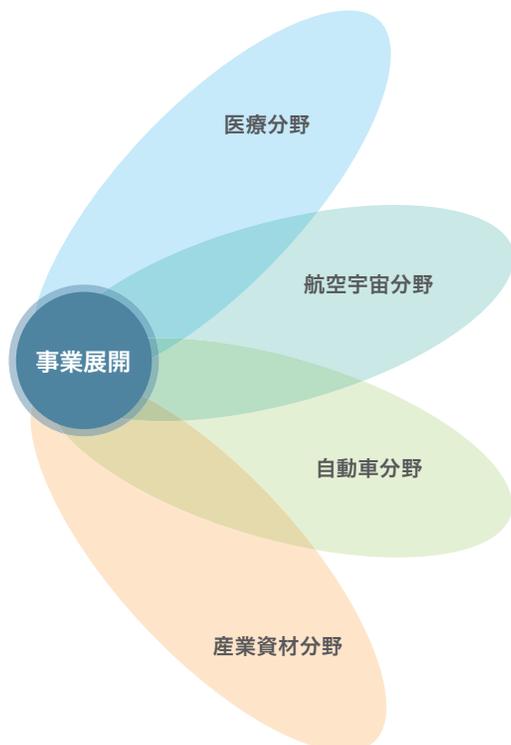
株式会社SHIMA
代表取締役

西川 清方



多様な分野へ事業展開

アパレルビジネスの深耕拡大とともに、医療分野向け新装置の研究開発や自動裁断機の産業資材分野への展開など、さらなる成長に向けて新分野へ積極的にチャレンジしています。



医療分野

新開発の「三次元計測装置」で医療分野へ展開

衣服のオーダーメイドは身体各部のサイズを測る採寸から始まりますが、当社が2012年8月に和歌山大学・和歌山県立医科大学との産学協同プロジェクトで開発した「三次元計測装置」は、この採寸を瞬時に行えるマシンです。LEDとカメラを内蔵した4本の柱の間に人が立ち、光を当てるとわずか1秒で全身のサイズを立体的に測定できます。

適用分野として想定しているのは医療分野であり、中でも国内患者数が10万人以上と言われる「リンパ浮腫」などの治療で用いられる医療用サポーターに有効です。現在の医療用サポーターは、いくつかのサイズの既製品から選ばれていますが、この計測機で測定した三次元データをデザインシステム「SDS®-ONE APEX3」に読み込み、ホールガーメント®横編機で編成することで、各患者の治療に最も適した着圧のサポーターを短時間で作成することができます。

他にも着圧のコントロールによって身体の動きを補助するフィットネスウェアや水着など、三次元計測装置が適用できる分野は多く、開発部門で装置の高精度化など実用化に向けた研究を続けています。



常務取締役
開発本部長
有北 礼治



三次元計測装置

航空宇宙分野

「高性能裁断機」で航空宇宙分野へ進出

ここ数年、当社は自動車部品などアパレル業界以外に向けた自動裁断機の営業活動を強化し、売上比率を高めてきています。2012年9月に発売した「P-CAM[®]120C」は、この流れをさらに加速する戦略商品です。カッターナイフのように押し当てて切る「直刃方式」の採用や「超音波振動機構」の搭載などにより、裁断の難しい炭素繊維やガラス繊維にも対応。さらに樹脂やゴムなど熱で溶着しやすい素材でも、高速かつ高精度にカットができます。

2012年10月には「国際航空宇宙展」に初出展し(下記コラム参照)、炭素繊維の普及が進んでいる航空宇宙産業界への提案を行うなど、「P-CAM[®]120C」を核に、これまで取引のなかった産業界にもアプローチを開始しています。炭素繊維は今後、環境面や軽量化のメリットから

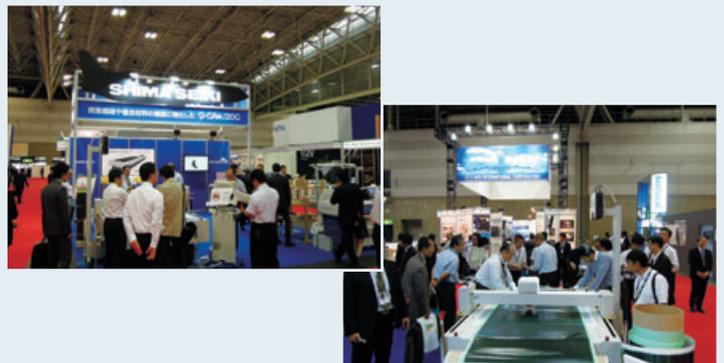
自動車を含め、他の業界にも普及が期待されており、次期以降も各地での展示会出展などを通して認知度を高めるとともに、各産業分野の用途・要望にきめ細かく対応した提案で売上拡大を目指していきます。



P-CAM[®]120C

産業資材分野の開拓を目指し「国際航空宇宙展」に初出展。

2012年10月、名古屋で開催された「国際航空宇宙展(ジャパンエアロスペース2012/JA2012)」に初めて出展しました。新開発の戦略商品である自動裁断機「P-CAM[®]120C」のほか、デザインシステム「SDS[®]-ONE APEX3」やホールガーメント[®]横編機も出品し、これらを組み合わせた一貫した生産システムの可能性を提案しました。



当期の概況と次期の見通し

当社グループは、事業を「横編機事業」「デザインシステム関連事業」「手袋靴下編機事業」「その他事業」の4つのセグメントに区分しています。

この章では、それぞれの事業における当期の結果と、次期に向けた取り組みと見通しを報告しています。



横編機事業

当期の概況

主力市場の中国では、第3四半期前半までは顧客の設備投資が低迷しましたが、第3四半期後半以降は香港の大手ニットメーカーを中心に投資が回復しました。新興国市場では、欧州系アパレルの新生産地として急成長するバングラデシュで売上を伸ばしたほか、欧州・ロシア向け生産拠点のトルコも好調な内需と相まって大幅な売上増となりました。ホールゲーム®横編機の主力市場であるイタリアでは、昨年5月に主産地で発生した大地震や金融機関の貸出抑制などの影響から設備投資は低調となりました。

一方、国内市場では「創立50周年記念イベント」の効果や、中国からの生産回帰により設備投資が拡大し、売上が増加しました。

これらの結果、横編機事業の売上高は277億24百万円(前期比6.3%減)となりました。

次期の見通し

中国、香港では、市場構造の変化により効率化・高付加価値化へのニーズが高まっており、質を重視した企画提案型のモノづくりの提案で、ホールゲーム®横編機を含む高機能機種を拡販していきます。

中国からの生産シフトが続くトルコやアジア諸国では、設備投資のさらなる拡大が見込まれ、高度な技術・ノウハウの提案によって競合メーカーとの差別化を図ることでシェア拡大を進めます。欧州市場では、引き続きホールゲーム®横編機とデザインシステムを連動させた消費地型生産を提案していきます。円高の修正により活性化が期待される国内市場では、産地に密着したきめ細かい提案型営業を展開します。

これらの施策により、次期の横編機事業の売上高は385億70百万円(前期比39.1%増)を見込んでいます。





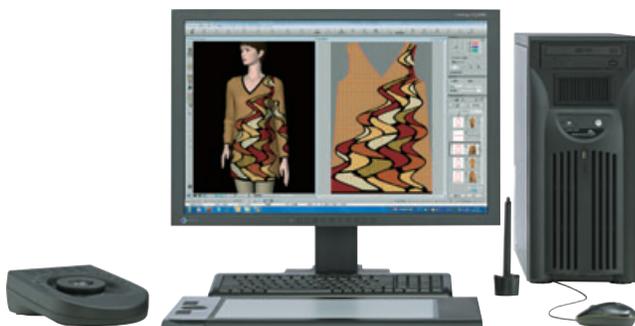
デザインシステム関連事業

当期の概況

デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」は、国内各地での個展開催など企画提案型営業を積極的に展開したことにより堅調に売上を伸ばしました。バーチャルサンプルの活用によるリードタイムの短縮・コスト削減をニット業界以外の分野へも訴求し、ユーザー層を拡大できました。

自動裁断機「P-CAM®」も、用途や機能のバリエーション拡大で販路を広げ、国内市場を中心に売上を伸ばしました。

これらの結果、売上高は25億24百万円(前期比20.3%増)となりました。



次期の見通し

デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」は、引き続き幅広い業界への提案を進めるとともに海外での営業活動もさらに強化し、新規需要を開拓していきます。

自動裁断機「P-CAM®」も、自動車・家具・産業資材などアパレル業界以外へのシェア向上を図るとともに、海外へも販路を広げ、ユーザーに密着した技術サービスで販売拡大に注力します。

以上の施策により、次期売上高は33億20百万円(前期比31.5%増)を見込んでいます。



TOPICS

イタリア、フランスのテキスタイル展に初出展

2012年9月、欧州で開催された2つのアパレル向け展示会に初めて出展しました。第一弾は9月11~13日、ファッションの聖地ミラノで開かれた「ミラノ・ウニカ展」(出展社458社)。続いて、9月19~21日に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」(同742社)にも初出展いたしました。

両展示会ではトータルファッションシステムの核となる「SDS®-ONE APEX3」のほか、ジャカードニットで描いた

アート作品も出品。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

など、幅広い業界に向け、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優位性を訴求しました。





手袋靴下編機事業

当期の概況

世界的な景気低迷を受けて製造業で使用される作業用手袋の需要が減少し、主力産地の設備投資が低調となったことから、売上高は6億66百万円(前期比59.9%減)となりました。



次期の見通し

作業用手袋の需要は、景気回復に伴い当期後半から回復の兆しを見せており、次期は高付加価値商品の市場を中心に拡販を図ります。売上高は11億10百万円(前期比66.7%増)を見込んでいます。



その他事業

当期の概況

部品販売や修理・保守、紡績、ニット製品の販売などの事業を推進した結果、その他事業の売上高は40億56百万円(前期比2.3%増)となりました。



次期の見通し

次期も当期同様の活動を展開していきます。売上高についても当期とほぼ同様の40億円(前期比1.4%減)を見込んでいます。



横編機・デザインシステム開発体制

体制／方針

当社は「創造性にもとづく独自の技術開発」を基本に、ハードウェア、ソフトウェアを自社開発し、常にお客様の立場に立った製品・技術・ノウハウを生み出す研究開発に努めています。

開発部門では、新機種の開発、既存機種の機能充実、商品バリエーションの拡大など、課題に応じたフレキシブルなプロジェクトを編成し、開発活動に取り組んでいます。

横編機開発活動

2012年度は、高品質のホールガーメント®製品が編成できる「MACH2®X」シリーズに5ゲージを加え、ラインアップを一層強化しました。「SWG®-FIRST®」シリーズには、特殊なウルトラファインゲージのスライドニードルを21ゲージピッチに配置し、さらにコンパクトになった「SWG®-FIRST®124」を追加。現時点では、世界で最も細かいゲージの成型横編みニットを実現しており、ニット製品の領域を今までにない分野に拡大することが可能です。

また、ユーザーからの強い要望に応じて「NSSG®」に5ゲージタイプを投入。さらに、前後のニードルベッド上部に2枚のループプレスナーベッドを搭載することで、従来以上に編み目の押さえ込みを可能にした「SRY123LP」を開発しました。

デザインシステム開発活動

当社は、デザインシステム開発において「顧客満足度の向上」を最優先に考えています。デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」は、幅広い業種の企画プロセスでのサンプル作成のコスト・時間・材料の削減に寄与しており、そうした用途にさらに貢献できるよう、シミュレーションのリアリティーを高めるなど、常に機能の改良・進化に努めています。また、横編機や自動裁断機「P-CAM®」などの機器と連携させ、トータルでお客様の支援ができるように、ハード・ソフト・ノウハウを融合した開発に取り組んでいます。

開発のベースとなるお客様のニーズについては、営業やユーザーサポートの担当者が現場で得た情報を開発部門にフィードバックするほか、時には開発者自らお客様を訪問して要望を収集し、開発に活かしています。



NSSG®122

MACH2®X173

近年のデザインシステム「SDS®-ONE APEX3」の主要機能追加リスト

開発時期(年)	追加機能	内容
2011	成型ニットベイントのリニューアル	成型の自動プログラミング処理を見直し、初心者でもクオリティー・編成効率の高い編成データを簡単に作成することができます。
2011	タオル編集/シミュレーション	タオルデザインおよびそのシミュレーションを行い、生産前にデザインを確認することができます。
2011	自動デザイン作成	モンドリアン、ラインリポート、ユークリッドの自動デザイン生成ソフトを開発し、安易には創造できないようなデザインを自動生成することができます。
2013	自動制御編成効率化	上級者が行なう編成データのチューニングをソフト化し、初心者でも編成効率の高い編成データを自動で作成することができます。
2013	SPS(シマ・プライベートサーバー)	携帯端末と連動し、バーチャルでの商品イメージを確認することで、店舗でのお客様とのコミュニケーションツールとして販売促進に活用できます。
2013	リアルタイム3Dビュー	デザインしたイメージをそのままリアルタイムに3Dで確認することができます。

基本方針と体制

当社グループは、経営の効率化と健全化、透明性の向上を図り、ステークホルダーズを重視した経営を行うため、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題と位置付けています。

当社は監査役設置会社であり、取締役会制度と監査役会制度の機能を十分に発揮させるとともに、監査役、内部監査室、会計監査人がそれぞれの独立性を維持しながらも連携して監査を実施することで、適正で効果的なコーポレート・ガバナンスを実行する体制を構築しています。

ガバナンス体制

(取締役・取締役会)

取締役10名で構成される取締役会を月1回以上開催し、業務執行の監督にあっています。当期は18回の取締役会を開催しました。

(監査役・監査役会)

監査役は、社外監査役2名を含む4名からなり、取締役の職務執行と経営状況の監査にあっています。社外監査役は弁護士、公認会計士としての専門的見地から取締役業務の牽制を行っています。当期は12回の監査役会を行いました。

(内部監査室)

内部監査室を設置し、業務全般の内部監査のほか、コンプライアンス状況やリスク管理状況、財務報告を含めた内部統制監査を年間監査計画に基づき実施しています。

(会計監査)

会計監査人として大手前監査法人を選任し、定期的に会計監査と内部統制監査を受けることで、監査の実効性を高めています。

内部統制システム

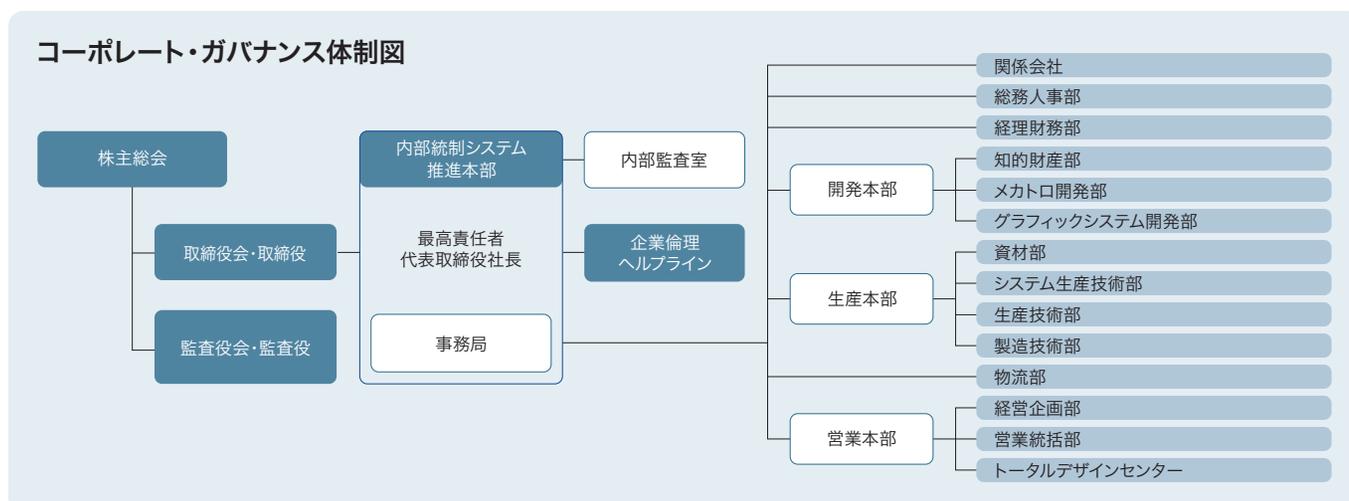
当社は内部統制システムの構築・運用を、企業理念・目標を実現させるための重要な要件であると考えており、「内部統制システムの整備に関する基本方針」を策定し、取り組んでいます。また、内部統制システム推進本部に加え、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、情報セキュリティ委員会を設けて内部統制の強化に努めています。

「財務報告に係る内部統制」についても、財務報告の信頼性を確保するため、公正で公平なディスクロージャーを推進する体制を整えています。

コンプライアンスへの取り組み

当社は「シマセイキグループ行動基準」の総則に「法令・企業倫理の遵守」を掲げて関係法令の遵守や社会規範の尊重に努めています。その実現のため、コンプライアンス委員会を設置し、定期的にコンプライアンスの状況をチェックするとともに、研修などを通じて計画的にコンプライアンスの定着を図っています。

また、法令違反や人権侵害などの報告・通報窓口として、社内外に「企業倫理ヘルプライン」を設けて運用を行っています。





代表取締役社長

島 正博

営業本部長



取締役副社長

島 三博

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

開発本部長



常務取締役

梅田 郁人

営業本部副本部長兼
経営企画部長兼
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

トータルデザインセンター部長



取締役

南木 隆

物流部担当兼
経理財務部長



取締役

西谷 泰和

資材部長



取締役

西川 清方

営業統括部長



監査役

植田 光紀

常勤監査役



監査役

田中 雅夫

常勤監査役



監査役

的場 悠紀

監査役



監査役

新川 大祐

監査役

新川社外監査役からのメッセージ

就任1年目の2012年度は、取締役会、監査役会などに参加し、社外監査役としての職責を果たすべく努めてまいりました。

公認会計士である私が特に注意しているのは、会社の業績数値と経済環境との整合性です。当社のコーポレート・

ガバナンスの現状に大きな問題はありませんが、現在の経営環境を考慮し、急激に変動する為替リスクへの対応や、売上高の伸張に伴う売掛債権の管理などをより適切に行うための体制の整備や、その運用状況に気を配りたいと考えています。

財務情報について

財務に関する次の情報は、有価証券報告書をご参照ください。

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
- 連結株主資本等変動計算書
- 連結キャッシュ・フロー計算書
- 連結財務諸表注記

第52期 有価証券報告書

<http://www.shimaseiki.co.jp/irj/library/2013.html>

※ 財務数値について
この日本語版アニュアルレポートは、海外の読者向けに作成された英語版アニュアルレポートを翻訳したものです。そのため、有価証券報告書の財務数値と異なる箇所があります。

会社概要 (2013年3月31日現在)

商号 株式会社島精機製作所
 本社 〒641-8511 和歌山市坂田85番地
 Tel: (073)471-0511(代) Fax: (073)474-8267
 創立 1962年2月4日
 資本金 148億5,980万円
 従業員数 1,189名(連結1,736名)
 URL 企業トップページ <http://www.shimaseiki.co.jp>
 IR・投資家情報 <http://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html>



連結子会社 株式会社シマファインプレス SHIMA SEIKI EUROPE LTD.
 ティーエスエム工業株式会社 SHIMA SEIKI U.S.A. INC.
 株式会社海南精密 島精機(香港)有限公司(SHIMA SEIKI (HONG KONG) LTD.)
 東洋紡糸工業株式会社 SHIMA SEIKI ITALIA S.p.A.
 島精榮(上海)貿易有限公司(SHIMA SEIKI WIN WIN SHANGHAI LTD.)
 SHIMA SEIKI SPAIN, S.A.U.
 東莞島精貿易有限公司(SHIMA SEIKI WIN WIN DONGGUAN LTD.)
 SHIMA SEIKI (THAILAND) CO., LTD.
 SHIMA SEIKI KOREA INC.

投資家情報 (2013年3月31日現在)

決算期 3月31日
 定時株主総会 6月
 発行可能株式総数 142,000,000株
 発行済株式総数 36,600,000株
 株主数 17,171名
 上場取引所 東京証券取引所市場第一部
 大阪証券取引所市場第一部
 監査法人 大手前監査法人

※2013年7月16日、大阪証券取引所は東京証券取引所に統合されました。

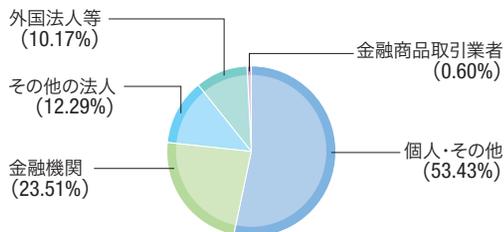
主要大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
和島興産株式会社	3,450	10.08
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,142	6.26
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
株式会社三菱東京UFJ銀行	880	2.57
シマセイキ社員持株会	767	2.24
合同会社和光	765	2.24
株式会社池田泉州銀行	700	2.05
後藤 ひろみ	697	2.04

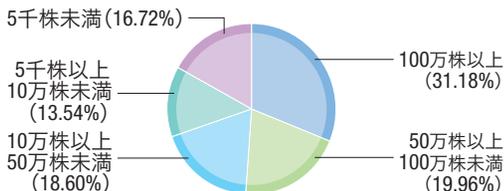
(注) 1. 当社は、自己株式2,379千株(6.50%)を保有していますが、上記大株主から除外しています。
 持株比率は、自己株式を控除して計算しています。
 2. 株数は、千株未満を切捨てて表示しています。

株式分布

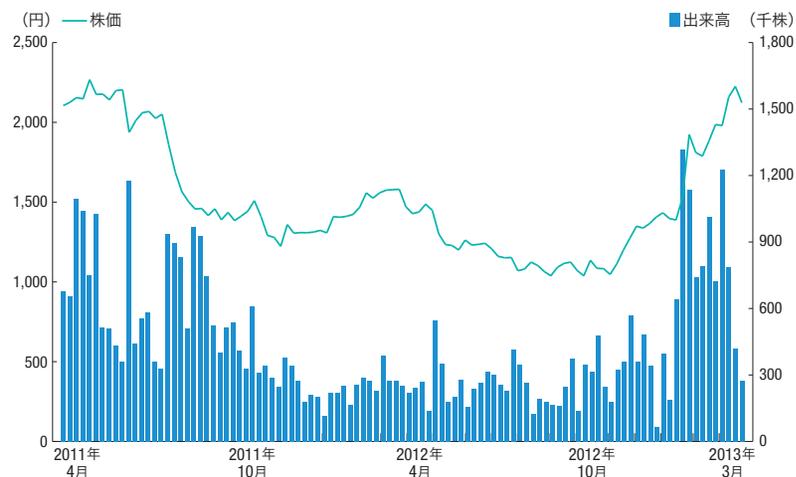
所有者別分布



所有数別分布



株価と出来高の推移(大阪証券取引所)

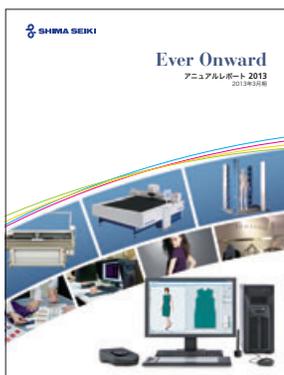


IRサイトのご紹介

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



当社のIR情報をホームページに掲載しています。
業績などの最新情報はもちろん、よくある質問・回答や
用語解説など役立つコンテンツをご用意しています。
ぜひ一度、ご覧ください。



表紙について

表紙では、今回の特集で紹介しています「これからの50年」の方向性として、デザインシステム（右下）を中核に、アパレル業界における深耕と多様な業種への展開を進めていくことを表現しています。



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) Fax: (073)474-8267

ir@shimaseiki.co.jp

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

SHIMA SEIKI、シマセイキ、ホールガーメント、
FIRST、MACH2、NSSG、P-CAM、SDS、SIR、SSR、
SWG、シマトロニックは株式会社島精機製作所の
日本及びその他の国における登録商標または商標です。