



# 統合報告書

2022年3月期



**Ever  
Onward**

**SHIMA SEIKI**

Ever Onward

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。



### 愛

私たちは、仕事を愛し、人を愛し、国や地域を愛し、地球を愛することを通じて、人や環境にやさしい「もの創り」を目指し、社会に貢献します。

### 創造

私たちは、高感度・高感性で創造力を発揮し、世の中になく魅力的なものを創り出すことを目指します。

### 氣

私たちは、何ごとにも、成し遂げる“氣”を持って挑戦し、製品やサービスに魂を込め、未来を切り開いていきます。

#### 編集方針

本統合報告書は、当社の中長期的な事業戦略およびサステナビリティ課題の解決について、将来ビジョンと当社の取り組みを、各ステークホルダーの皆様に分かりやすくお伝えすることを目的として制作しています。

報告対象期間：2021年4月1日～2022年3月31日

#### SNS更新中！



Facebook



Instagram  
@shimaseiki.official



Instagram  
@wholegarment\_official



Instagram  
@virtualsample



YouTube

SNSへのリンクは当社Webサイトのフッターに掲載しています。  
<https://www.shimaseiki.co.jp>





## Contents

目次

## Communication Tool

コミュニケーションツール

### シマセイキを知る

イントロダクション	01
シマセイキの歴史	03
事業概要	05
トピックス	07
財務・非財務ハイライト	11

### 価値創造ストーリー

トップメッセージ	13
価値創造モデル	19
シマセイキのマテリアリティ	21
中期経営計画「Ever Onward 2023」	23
財務担当役員メッセージ	27
取締役インタビュー	29
研究開発戦略	33

### 価値創造を支える基盤

シマセイキのサステナビリティ	35
環境への取り組み	37
TCFD提言への対応	39
従業員とともに	41
株主・投資家とともに	43
お客様とともに	45
地域社会とともに	46
ガバナンスへの取り組み	47

### 財務・非財務データ

財務・非財務サマリー	59
企業概要・投資家情報	61

### カテゴリーポイント

創業当時から当社が歩んできた歴史、現在の事業内容および最新のトピックスをご紹介します。ステークホルダーの皆様へ「島精機製作所とはどんな会社か」をご説明します。

代表取締役社長の島三博が語る「トップメッセージ」をメインとして、当社および業界や社会全体が抱える課題に対し、それらを解決するための価値創造のストーリーを示し、「世の中になくてはならない企業」となるための事業戦略をご紹介します。

当社が「世の中になくてはならない企業」であるために、ESGの取り組みや、関連するトピックスをご覧ください。

当社の財務・非財務データの確認と、会社概要・投資家情報をご覧ください。

### ▶ 統合報告書

業績などの財務情報と、ESG(環境/社会/ガバナンス)への取り組みを掲載し、当社の中長期的な成長と将来ビジョン、それを実現するための価値創造プロセスをステークホルダーの皆様へ理解していただけるよう、掲載しています。



### ▶ 株主通信

当社の株主様に対して、半期ごとの事業報告と最新情報、直近の取り組み事例などを発信しています。



### ▶ 有価証券報告書/四半期報告書

当社の四半期ごとの決算情報が掲載された報告書です。

### ▶ 決算説明資料

四半期ごとの決算情報の概略を表したスライド資料です(第1四半期、第3四半期は簡易版)。図や写真などを用いて業績情報を掲載しています。

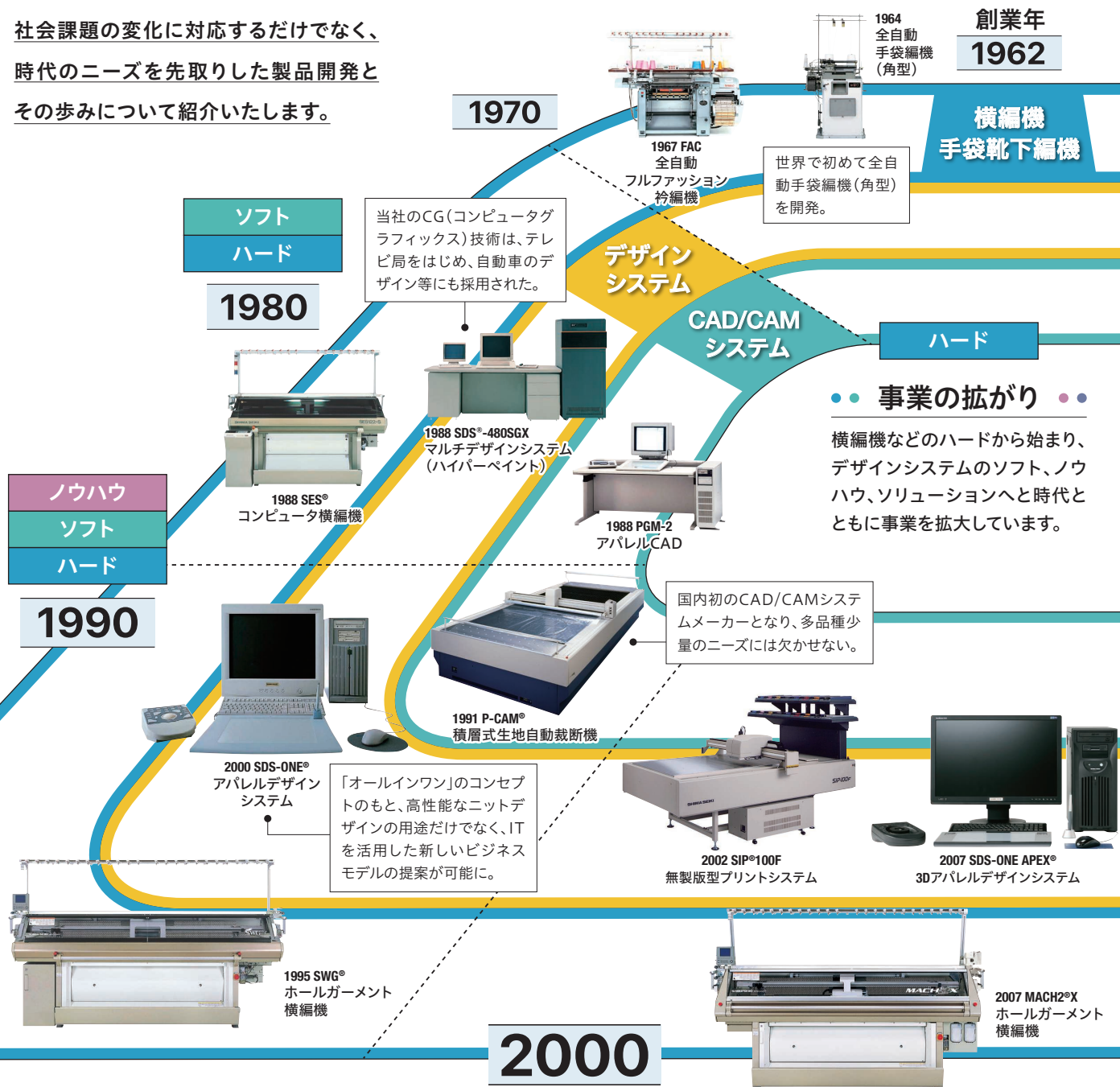
コミュニケーションツールは、当社WebサイトIRページの「ホーム」>「IRライブラリ」に掲載しています。  
<https://www.shimaseiki.co.jp/irj/library/>



# History

## シマセイキの歴史

社会課題の変化に対応するだけでなく、時代のニーズを先取りした製品開発とその歩みについて紹介いたします。



### シマセイキの歴史

#### 1962 島精機製作所設立

「手袋編機の全自動化」という難題を掲げて、島正博が1962年に設立し、1964年には全自動手袋編機(角型)の開発に成功

#### 1978 コンピュータ横編機「SNC」を開発

これからのファッションは、個性化、多様化し、ニット生産も多品種少量の時代に移行することを見越し、コンピュータ横編機を開発

### 社会の変化と課題

#### 1960年代 所得倍増計画

1960年暮れに池田勇人内閣が掲げた「所得倍増計画」は、国民の消費を飛躍的に拡大させた。

#### 1970年代 第一次オイルショック

オイルショックの影響と総需要抑制策の実施により景気は後退し、翌1974年に戦後初のマイナス成長を記録した。

創業前史



創業者  
島正博の  
原点と会社  
設立まで

染色工場などで働く作業員が作業手袋ごと機械に巻き込まれ、生命を落とす事故が多発しているのを知り、巻き込まれてもすぐに脱げる「ゴム入り安全手袋」を発明しました。それを世の中に普及させるべく、難題と言われた「手袋編機の全自動化」を目指したのが創業の原点です。

無縫製ニットウェア・ホールガーメント®

ホールガーメント®は、「手袋の上下を逆にして、手首の部分に、人さし指・中指・薬指の3本分を胴体に、親指と小指を両方の袖に見立てればセーターと同じ形になる。」というアイデアから生まれました。

The Evolution from Glove to WHOLEGARMENT®



60th Anniversary

2022年で  
株式会社島精機製作所  
設立から60周年



2012 P-CAM120C  
自動裁断機

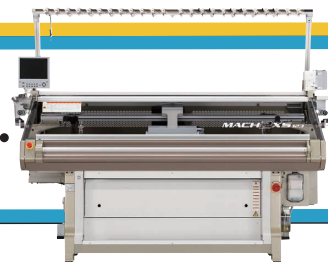


2014 P-CAM181  
積層式  
自動裁断機



2020 APEXFiz®  
サブスクリプション  
サービス

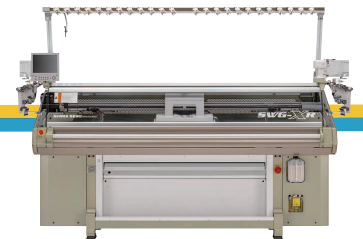
可動式シンカーを搭載し、立体的なシルエットが編成可能に。ホールガーメント横編機の販売拡大に貢献。



2015 MACH2XS  
ホールガーメント  
横編機

時間と場所を選ばず  
APEXを利用できる、  
時代にマッチしたソフト  
ウェアサービス。

- ソリューション
- ノウハウ
- ソフト
- ハード



2021 SWG-XR  
ホールガーメント横編機

2010

2020

デザインシステム  
「SDS-1000」を開発

1981

コンピュータグラフィックスを採用し、画面にイメージが表現可能で、柄組やサンプル作成が素早く効率的にできるシステムを実現

完全無縫製型  
コンピュータ横編機

1995

生産現場の海外移転による空洞化、輸入品の急増といった日本のニット業界の危機に立ち向かうため、ホールガーメント横編機を開発

ホールガーメント横編機  
「MACH2XS」と「SDS-ONE APEX3」

2015

国際繊維機械見本市「ITMA2015」(ミラノ)において、「トータルファッションシステム」の一貫した技術提供をアピール

1980年代 プラザ合意

為替相場の円高・ドル安が急速に進み、日本製品の輸出価格は急上昇し、低賃金のアジア企業が市場を奪っていくことになった。

1990年代 バブル経済崩壊

バブル崩壊後、個人消費が落ち込み、失業率の増加、アジア通貨危機に加えて金融システムが不安定で大部分の業種が減収減益に陥る。

2000年代 グローバル化の進展  
(新興国の台頭)

世界的にグローバル化が進展する中、東アジア・東南アジア諸国との貿易の拡大、世界経済における存在感が急速に高まっていった。

# 事業概要

当社の事業内容と、当期の概況および今後の見通しについて紹介いたします。

## 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・販売する当社の主力ビジネス。1着まるごと立体的に編み上げるホールガーメント®横編機「SWG-XR®」や「MACH2®XS」、インレイ編みやシューズ用途など今までにない柄やデザインを可能にした「N.SRY®」や「N.SVR®SP」、アジア市場などでボリュームゾーンの生産に用いられる「N.SVR」や「N.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。

### 当期の概況と次期の見通し

アジア地域では、中国市場においてOEM型生産から国内衣料品市場に向けた高付加価値商品のものづくりへの転換を図るとともに、EC市場の拡大にともないリードタイム短縮や人件費上昇と人手不足から省人化を進める動きは強く、ホールガーメント横編機の導入が拡大しました。

欧州では、付加価値の高い商品開発を得意とするイタリア市場において、経済活動の再開にともない設備投資が活発化し、ホールガーメント横編機や高いデザイン性を発揮する成型編機を中心に需要が増加しました。

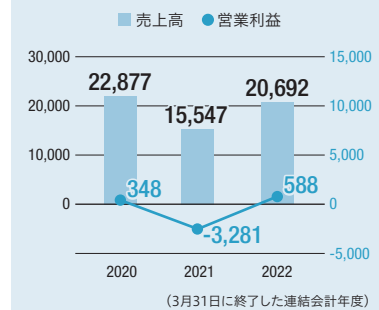
トルコ市場においては、下半期に海外アパレルからの受注による設備投資が活発となりコンピュータ横編機を中心に売上高が伸長しました。

国内市場においては、ホールガーメント横編機等の販売台数は前期に比べて増加しました。

これらの結果、当期の横編機事業の売上高は206億92百万円(前期比33.1%増)となりました。

2022年3月期に引き続き、トルコやバングラデシュの市場では顧客からの引き合いが強く、売上高の伸長が見込まれますが、昨今の部材不足の影響により、納期回答ができず、受注計上されていないオーダーもあります。中国市場では、ホールガーメント横編機の新機種である「SWG-XR」への期待は高く、順調な販売計画を予定していますが、部材の供給状況により先行きは不透明な状況です。これらの状況を鑑み、2023年3月期の売上高は347億円を予定しています。

### 売上高 / 営業利益 (百万円)



## 手袋靴下編機 事業



当社の技術開発の原点である手袋編機、靴下編機の製造・販売をしています。ファインゲージ化(より細い糸を編めるようにすること)も進め、医療用やアウトドア用途など高付加価値分野への対応を強化しています。

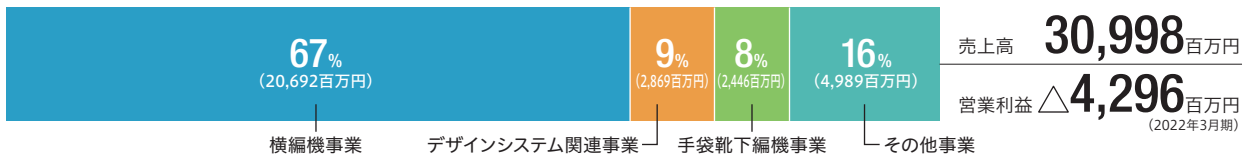
### 当期の概況と次期の見通し

国内および海外大手ユーザーの設備投資が順調に伸びたことにより売上高は24億46百万円(前期比24.2%増)となりました。前期まで業績を牽引した大手ユーザーの設備投資が一段落することを予想しており、売上高の減少が見込まれ、2023年3月期の売上高は9億円を予定しています。

### 売上高 / 営業利益 (百万円)



## 各事業の売上高構成比率



## デザインシステム関連事業



アパレル業界をはじめ、さまざまな業界のものづくりを支援するデザインシステムを提供しています。横編機のプログラミングのみならず、高精細な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逐することで、多彩なデザインを可能にすると同時にリードタイムの短縮とコスト削減を実現しました。ハード一体型の「SDS-ONE APEX4<sup>®</sup>」に加え、デザインシステムのサブスクリプション型のソフトウェア「APEXFiz<sup>®</sup>」を開発しました。また、自動裁断機分野では、裁断の前後工程の省人化を実現させる「Shima Cutting Solutions」を展開し、自動車、産業資材分野など異業種にも浸透を図っています。

## 当期の概況と次期の見通し

アパレルデザインシステム「SDS-ONE APEX4」については横編機事業の売上増加にともない海外市場を中心に販売台数が増加し、さらに今期より本格的にスタートした「APEXFiz」は欧米、国内アパレルブランドを中心にライセンス契約数が増加しました。また自動裁断機「P-CAM<sup>®</sup>」についても国内を中心に需要が回復傾向となりました。

これらによりデザインシステム関連事業の売上高は28億69百万円(前期比14.4%増)となりました。横編機の売上高伸長にともない、APEXシリーズの売上高も伸長する見込みです。またAPEXFizやyarnbankでは契約数の増加が見込まれ、安定的な収益力向上をつなげていきます。自動裁断機においては、国内市場におけるさらなる回復が期待できます。

これらに加えて2022年6月よりサービスをスタートしたSHIMA Datamallではお客様が3Dデザインデータを検索・閲覧・購入でき、当社の他のサービスとも連携ができるため、当社にとっても全体的な拡販につながられます。

以上の状況から、2023年3月期の売上高は32億円を予定しています。

## 売上高 / 営業利益(百万円)



(3月31日に終了した連結会計年度)

## 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・保守に加え、子会社において高級カシミア糸の紡績事業をおこなっています。

## 当期の概況と次期の見通し

メンテナンス部品や紡毛糸の販売などで、売上高は49億89百万円(前期比11.8%増)となりました。横編機事業の売上増加にともない、メンテナンス部品についても売上の増加が見込まれ、2023年3月期の売上高は57億円を予定しています。

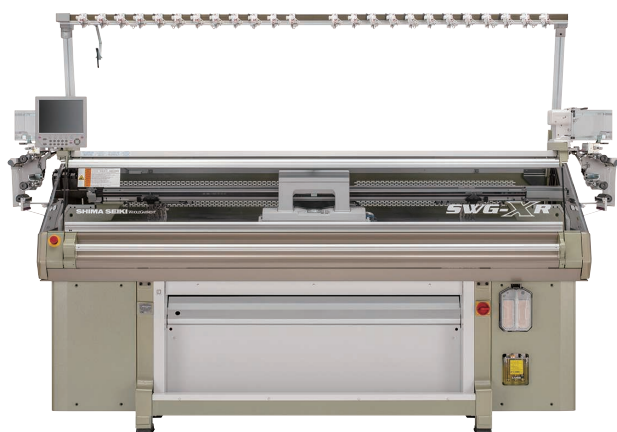
## 売上高 / 営業利益(百万円)



(3月31日に終了した連結会計年度)

## ホールゲーム横編機

## 最新機種SWG-XRを発表

ホールゲーム横編機の  
ニュースタンド

次世代型ホールゲーム®横編機「SWG-XR®」は、従来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新機種です。

ホールゲーム横編機開発の原点に立ち返るために1999年発売の「SWG®-X」を踏襲し、当社が独自に開発したスライドニードル®の特徴を最大限に活かし、これまで培ってきたシンカーニット技術を融合させることで生産性向上はもとより、デザインの多様化に対応し、オールシーズンでも活躍できる機種として劇的に進化させました。

世界の主要なホールゲームの生産拠点への拡販だけでなく、将来的には適時適量の消費地生産に向けたスタンダード機種として、また中期経営計画のホールゲーム事業の最強化の実現に向けて拡販していきたいと考えています。

## ホールゲーム横編機のメリット

カットロス、  
縫製ロスがゼロに

従来型の横編機では洋服のパーツごとに編み上げ、縫製するため縫いしろのロスがありました。ホールゲーム横編機は洋服を1着丸ごと編み上げるので、裁断や縫製が必要ありません。原料を無駄なく使用できるため地球環境への負荷も低減します。

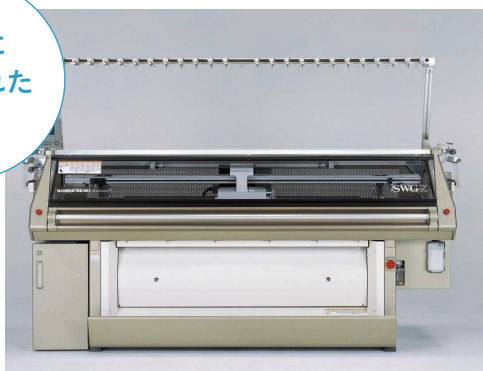
リードタイムを短縮  
消費地生産が可能に

ホールゲーム横編機と当社のデザインシステムを活用することで、洋服を製造する際の裁断・縫製工程そのものが不要無く、リードタイムを大幅に短縮できます。その結果、適時適量の消費地生産が可能になります。

きれいなシルエット  
快適な着心地を体感

縫製が必要ないため、思い通りのデザインやシルエットが実現可能です。また、着用した際に縫製部分のごわつくこともなく、軽量でストレスフリーな着心地を味わうことができます。

名称に  
込められた  
想い



1999年に量産化されたホールゲーム横編機「SWG-X」は世界で初めてニードルベッドを4枚搭載した機種です。完全無縫製で編み上げられる独創性は賞賛されたものの、機械を使いこなすのに高度な知識と技術が必要であったため、お客様からの評価がそれほど高くはありませんでした。当時を知る技術者は、この機械をお客様に納得していただける機械にするために、製品開発のコンセプトから考え直し、可能な限りお客様の声を反映したマーケットインの製品を目指しました。

SWG-Xをなんとか復活させたいという想いから、中期経営計画のキーワードになぞらえて、「再生」のRebornと「変革」のRevolutionの頭文字Rを取って「SWG-XR」という名称が付けられました。



## SWG-XRの強み

### 1 ホールガーメント横編機のニュースタンダード

「SWG-XR」は、シマセイキの技術を集約したホールガーメント横編機です。当社は25年以上にわたり、ホールガーメント横編機の技術革新を続けてきました。1999年に発売された「SWG-X」は生産性を向上させたことで「MACH2®X」として生まれ変わり、その後はスプリング式稼働型シンカーによる編成範囲を拡大した「MACH2XS」へと着実に変化を遂げてきました。

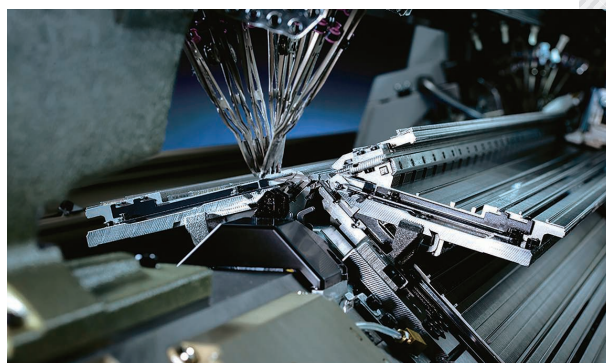
そして2022年、原点に立ち返るために「SWG-X」を踏襲した新たなフラッグシップ機「SWG-XR」が誕生しました。業界のスタンダード機種となるよう、周辺機器やサービスを含めたソリューション提案を続けてまいります。



### 2 25%以上の生産効率向上を実現

「SWG-XR」は、4枚ベッドと当社独自開発のスライドニードルを搭載しています。スライドニードルとの組み合わせにより、これまでにない編成が可能となり、ホールガーメントの生産におけるデザインや柄の編成能力が飛躍的に向上します。

また、シンカーシステムを一新し、小型軽量キャリッジ4カムと自走式キャリアを採用。糸に負担がかかりにくい編成速度で編み上げるため不良率が大幅に低減。これらにより、従来機と比べて25%以上の生産効率の向上が実現しました。



### 3 調整の容易化、安定編成を可能に

生産効率の向上だけでなく、これまで不可能であった美しい編地やシルエットの編成を可能にし、高品質化、安定編成を実現。対応するニット製品や糸のバリエーションが増えたことで、オールシーズンのニット編成に対応できる機種として劇的に進化しました。加えて、「誰が機械を操作してもきれいに編める」ように機械を操作するオペレーターの負担を減らしました。

「SWG-XR」は、無駄を極限までに抑えたサステナブルな次世代型ホールガーメント横編機として、新しいソリューションを提案します。



# ソリューションビジネスへの 取り組みを加速

## SHIMA Datamall



### デジタルデータを活用して企画・生産をさらに効率化

「SHIMA Datamall™」はファッションアイテムの企画・生産・販売に役立つ各種デジタルデータを検索・閲覧・購入できるオンラインサービスで、2022年6月に開設されました。

当社の3Dデザインシステム「SDS-ONE APEX®」シリーズや横編機のユーザーの、業務の効率化を図り、ものづくりのDX化をより強力にサポートし、サステナブルなものづくりへ

のシフトを実現します。

SHIMA Datamallのコンテンツは、世界中の糸を検索・閲覧・ダウンロードできる糸データ検索WEBサービス「yarnbank®」とともに、企画・デザインから生産・販売までのものづくり全般をサポートするSDS-ONE APEXシリーズでアレンジしてご利用できます。

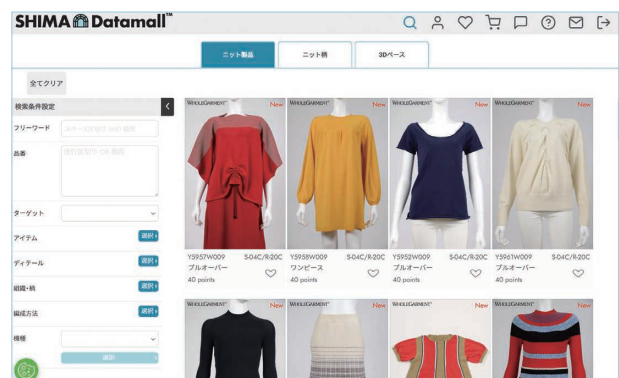
### 6,000点以上のデジタルデータの検索・閲覧が可能

「SHIMA Datamall」のデジタルデータは当社のデザインシステム「SDS-ONE APEX」シリーズや横編機ユーザー以外の方であっても、アカウント登録をおこなえば、無料で検索・閲覧が可能です。

例えば、アパレル企業ならば、新規コレクションのための情報収集や商品企画が可能であり、当社ユーザーであれば、ダウンロードしたデータを活用することで、サプライヤーとのコミュニケーションを円滑にするツールとしてのご利用や、Eコマースの商品画像としてもご利用いただけます。

当社のオリジナルニットサンプル、ニットの組織柄やジャカード柄、3Dバーチャルサンプルのベースのデータを検索でき、例えばニット製品であれば、「ターゲット」「アイテム」「ディテール」「組織・柄」「編成方法」からソートをかけることができるので、ユーザーそれぞれの目的に応じてデータの検索や閲覧が可能です。

ソリューションビジネスのひとつとして当社の他の製品やサービスとの連携が可能で、より効率的な企画・生産・販売をサポートし、サステナブルなものづくりを推進しているようなソリューション提案をおこなってまいります。



## APEXFiz

### いつでも・どこでもバーチャルサンプリング、パターンメイキング

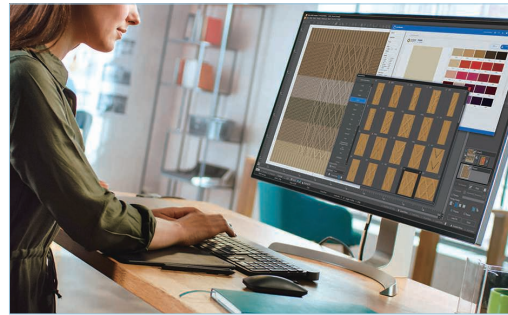
「APEXFiz®」はデザインシステム「SDS-ONE APEX」シリーズの強みはそのままに、新しい生活様式における多様な勤務形態にフィットする、ソフトウェアのサブスクリプションサービスとして開発されました。5種類の製品ラインアップから、お客様のニーズに合わせて選択できます。

ハードウェアと一体型のSDS-ONE APEXシリーズと同様、企画・デザインから配色検討、ニットや織物のリアルな生地シミュレーションをはじめ、製品の3Dバーチャルサンプリングもおこなえます。企画したデータはニットメーカーに転送することで生産プログラムとして変換でき、企画と生産をデジタルにつなぐことでスムーズな連携を実現します。

また、2021年7月には追加ラインアップとして、パターンメイキング・グレーディング・マーキング専用のアパレル・設計ソフトウェア「APEXFiz PGM」をリリース。当社の自動裁断機P-CAM®シリーズとの連動により、型紙設計から裁断までスムーズな生産の流れを提供します。4種類の製品ラインアップ

に加えて多数のオプションをご用意し、お客様のニーズに合わせてカスタマイズが可能です。

APEXFizは企画から生産までのづくりのサプライチェーンを一貫してサポートします。



## yarnbank

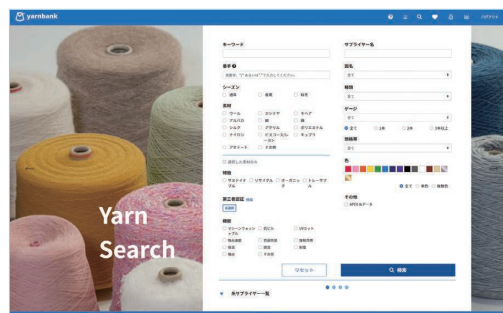
### 糸データを検索・閲覧、糸メーカーとの連絡をオンラインでダイレクトに

「yarnbank(ヤーンバンク)」は、世界の糸を検索・閲覧・ダウンロードできる世界初のWEBサービスです。

yarnbankでは、世界各地の糸メーカーが最新の糸情報や、糸のデジタルデータを登録しています。アパレル企業やニットメーカー等のユーザーは、登録された糸データから目的やコストに最適な糸を検索、閲覧できます。さらに、ダウンロードした糸のデジタルデータは当社デザインシステム「SDS-ONE APEX」シリーズによるバーチャルサンプリングへの活用が可能です。これにより、これまで購入した糸をスキャンしてシミュレーションに使用していたユーザーは、実際に購入可能な糸を用い、生産に即したリアルなバーチャルサンプルを容易に作成できるようになります。

糸メーカーにとっても、yarnbankは新たな販売促進の手法となります。また、これまでの販売提案で使用していた現物の糸

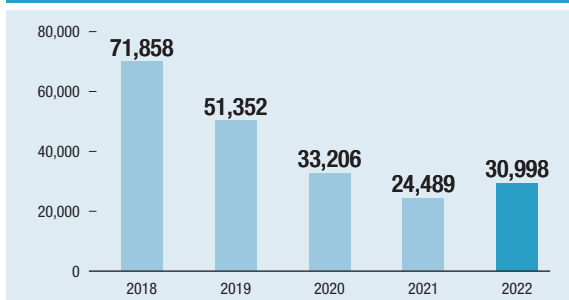
を網羅した見本帳の作成に要していた原料や時間、コストなどを削減することができ、サステナビリティにも貢献します。yarnbankは、糸メーカー、アパレル、ニットメーカーなど、サプライチェーン全体をデジタルでつなぎ、川上から川下までのデジタルトランスフォーメーション(DX)を実現します。



# 財務ハイライト

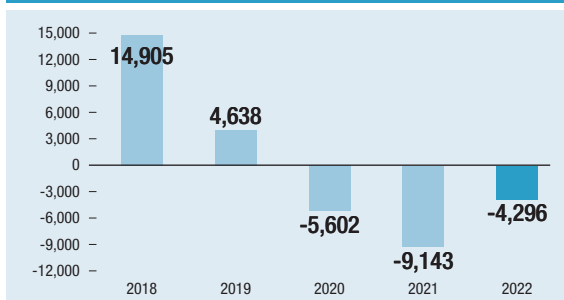
当社の財務状況について、  
過去5カ年の実績をご紹介します。  
※3月31日に終了した連結会計年度

## 売上高(百万円)



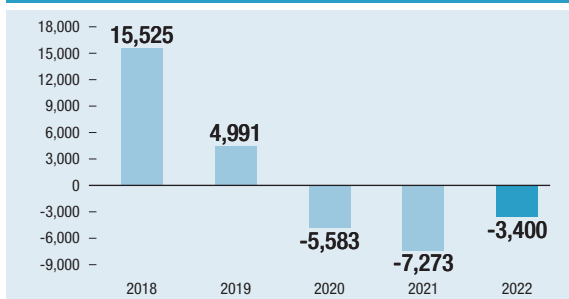
アパレル・ファッション業界における洋服の生産量抑制や米中貿易摩擦、新型コロナウイルス感染症などの影響から売上高が低迷していましたが、2021年3月期を底として、回復傾向にあります。

## 営業利益(損失)(百万円)



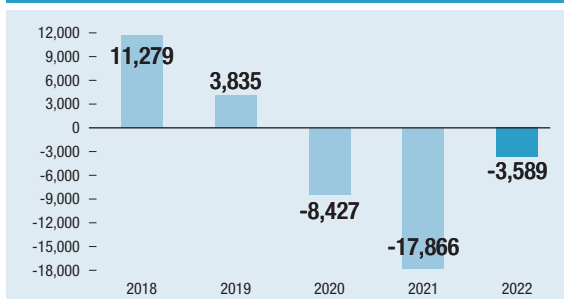
売上高の低迷にともない、3期連続の赤字となりました。固定費の削減等を進め、赤字幅は縮小傾向にあります。

## 経常利益(損失)(百万円)



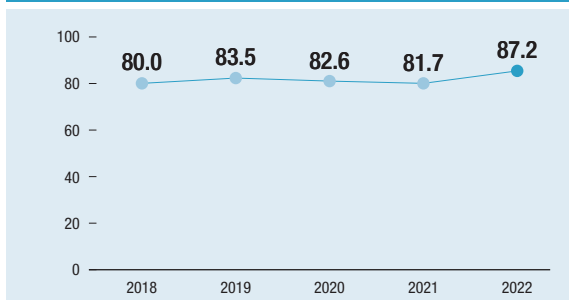
2022年3月期は、受取利息などで10億円以上の営業外収益があり、経常損失は34億00百万円となりました。

## 親会社株主に帰属する当期純利益(損失)(百万円)



3期連続の最終赤字という結果となりましたが、100億円を超える固定資産の減損会計を実施した2021年3月期から業績が大幅に改善しました。

## 自己資本比率(%)



短期借入金を全額返済したことなどから、自己資本比率が大きく上昇しました。

## 研究開発費・設備投資費(百万円)



今後の成長に向け、3期連続の赤字の状況においても、研究開発投資を加速させました。設備投資については必要最低限の投資をおこない、次年度以降に設備投資額を増額させる予定です。

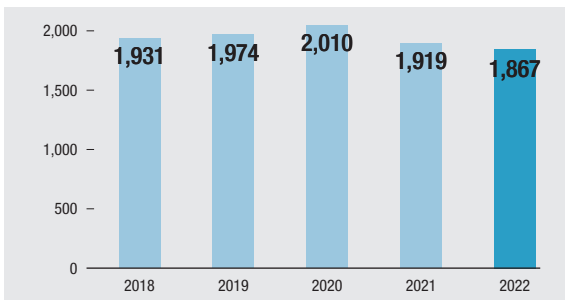
# 非財務ハイライト

当社の非財務的な取り組み実績を紹介いたします。

世の中になくてはならない企業となるべく、今後も取り組みを進めてまいります。

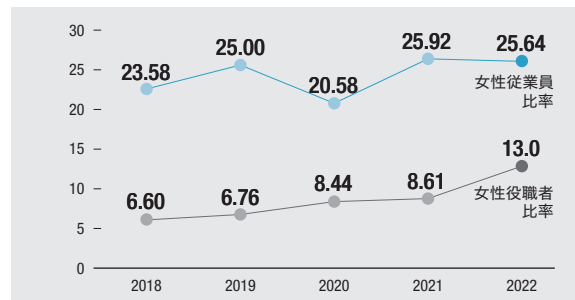
※3月31日に終了した連結会計年度

## 従業員数(名)



定年退職を迎える従業員が増加していることに加え、採用数が減少したことから従業員数は減少傾向にあります。

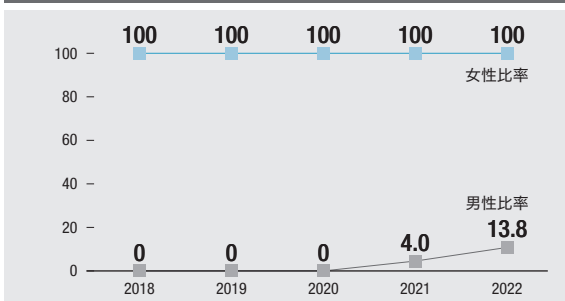
## 女性従業員・女性役職者比率(%)



役職者における女性比率は13%ですが、2030年に30%を目標として女性活躍の場を充実させてまいります。

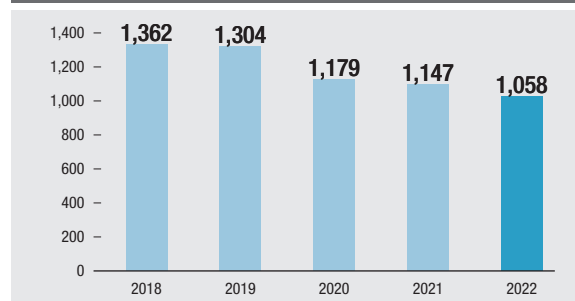
(2022年の役職者の比率は4月1日時点のデータを記載しています。)

## 育児休業取得者割合(%)



女性だけでなく、男性の従業員も育児休業を取りやすい環境を整え、男性の育児休業取得率は増加傾向にあります。

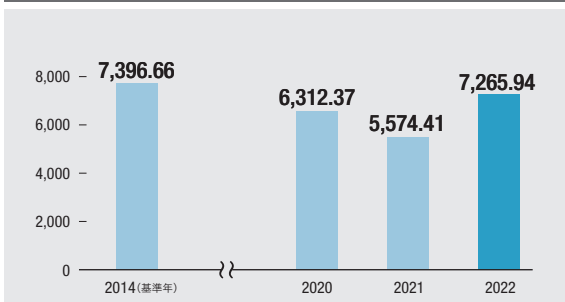
## 特許保有数(件)



20年以上前に取得した特許期限が切れたことに加え、新たに特許申請をすると機密情報の公開につながるため、保有件数は減少傾向です。

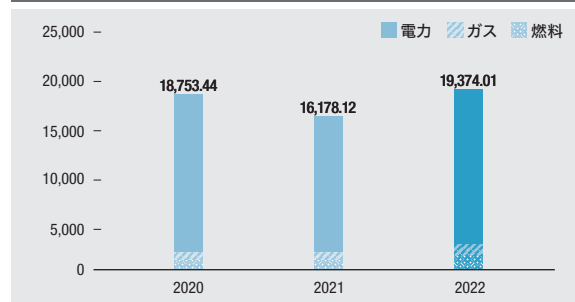
(2022年3月期から3月末時点のデータを記載しています。(以前は12月末))

## 温室効果ガス排出量(t) (Scope1+Scope2)



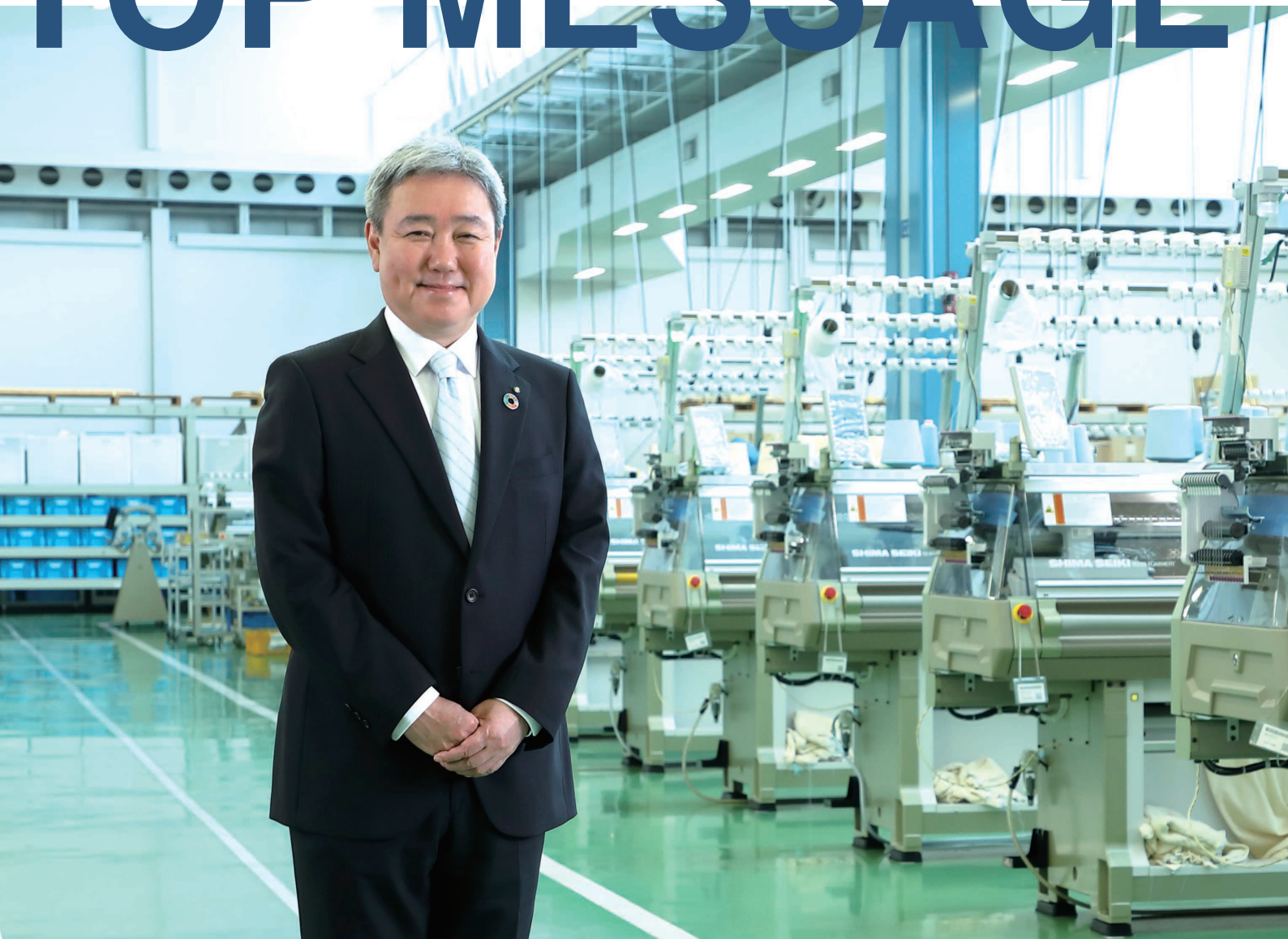
2022年6月に気候関連財務情報開示タスクフォースの提言への賛同を表明いたしました。2030年度にGHG排出量を基準年の30%削減を目標に、今後も環境負荷低減に貢献してまいります。

## エネルギー使用量(電力、ガス、燃料)(MWh)



売上高、生産高の増加にともない、エネルギー使用量は増加傾向にあります。今後も生産量の増加が見込まれますが、省エネルギーで生産できるよう取り組みを進めてまいります。

# TOP MESSAGE



## 創業以来、社会課題の 解決を目指した事業を展開

当社は、今年創立60周年を迎えることができました。これもひとえにお客様をはじめ、従業員および協力会社の方々、さらには地域の皆様のご支援の賜物と厚く感謝申し上げます。

当社の原点は、現会長である島正博が、学生時代から社会課題に応じた発明を次々と成し遂げてきたことにあります。創業前から、日本は高度経済成長期にあり、全国で工業が盛んになる一方で、各地の工場では作業用手袋ごと手首が機械に巻き込まれるという甚大な事故が多発しました。これに心を痛めた島正博は、手袋が巻き込まれた際にすぐに脱着できるゴム入り安全手袋を、18歳の時に発明しました。さらには、誰もが手袋をつけて安心して作業ができるように、手袋を安価で製造できる全自動

手袋編機の開発を目指し、1962年に島精機製作所を設立しました。島正博の母が内職として手袋を手作業で編んでいた姿を見て、何とか楽にさせたいと思ったこともまた創業の動機でした。

以来、当社はアパレル・ファッション業界の発展に資する技術、製品の開発に注力して、事業を発展させてきました。1995年には、完全無縫製型コンピュータ横編機である「ホールガーメント®横編機」を開発したことで、今日に至る成長を遂げるきっかけとなりました。近年、社会課題の解決を主眼に置いたパーパス経営が脚光を浴びておりますが、当社は創業当初から社会課題に真摯に向き合う経営を追求してきました。

ホールガーメント横編機の開発により、ニット製品を



**アパレル・ファッション業界への貢献と、  
社会課題を解決する  
ソリューションビジネスを通じて、  
当社グループにおける  
持続的な成長を目指してまいります。**

代表取締役社長 **島 三博**

多品種小ロットで提供できるようになりましたが、アパレル・ファッション業界では、衣類を大量かつ低コストで生産して販売するビジネスモデルが広く普及しました。その影響で、世界規模での過当競争を背景に、生産した衣類が大量に売れ残るといった問題が生じています。そのため、アパレルメーカーは生産コストの安い生産地を求め続け、それを大量に販売できなければ利益の確保が難しくなるという、業界全体で負のスパイラルに直面しています。最近になって、業界として適正量の生産と販売に向けた動きが徐々に起こりつつあるものの、抜本的な解決には至っていません。

当社としては、創業以来、取り組んできた社会課題の解決を通じて事業の発展を目指すという観点から、アパ

レル・ファッション業界のビジネスモデルの適正化に真剣に取り組むべきと考えています。そのためには、横編機の開発にとどまらず、ニット生産の上流から下流に至るサプライチェーン全体を見据えたソリューションの提案が必須といえます。そして、消費者の方々が必要な商品を、必要な量だけタイムリーに供給できる仕組みづくりを目指しています。さらには、適正量のニット生産を実現することで地球環境によいものづくりに貢献していくこともまた課題であります。つまり、原料の生産から縫製、物流、販売、さらには使用済みの衣類のリサイクルや二次流通を見据えた循環型のビジネスモデルを生み出すことが、当社のこれからの時代におけるパーパスであり責任でもあると考えています。

## アパレル・ファッション業界に資するソリューションの提案

事業における当社の強みについては、「Ever Onward — 限りなき前進」という経営理念のもと、世界初への挑戦という高い目標を掲げて、先進技術の開発に邁進してきました。その中で培ってきた精密加工技術をはじめ、エレクトロニクス技術、組み立て技術を通じた、自社一貫製造を強みとしています。さらには、早くから取り組んできたコンピュータグラフィックスとの融合により、アパレル製品の企画から生産に至る高度なソリューションを実現しています。こうした取り組みの背景には、時代ごとのニーズに応えることで、「最高機能の製品を経済的な価格でお届けする」という一貫して変わらぬ思いがあります。

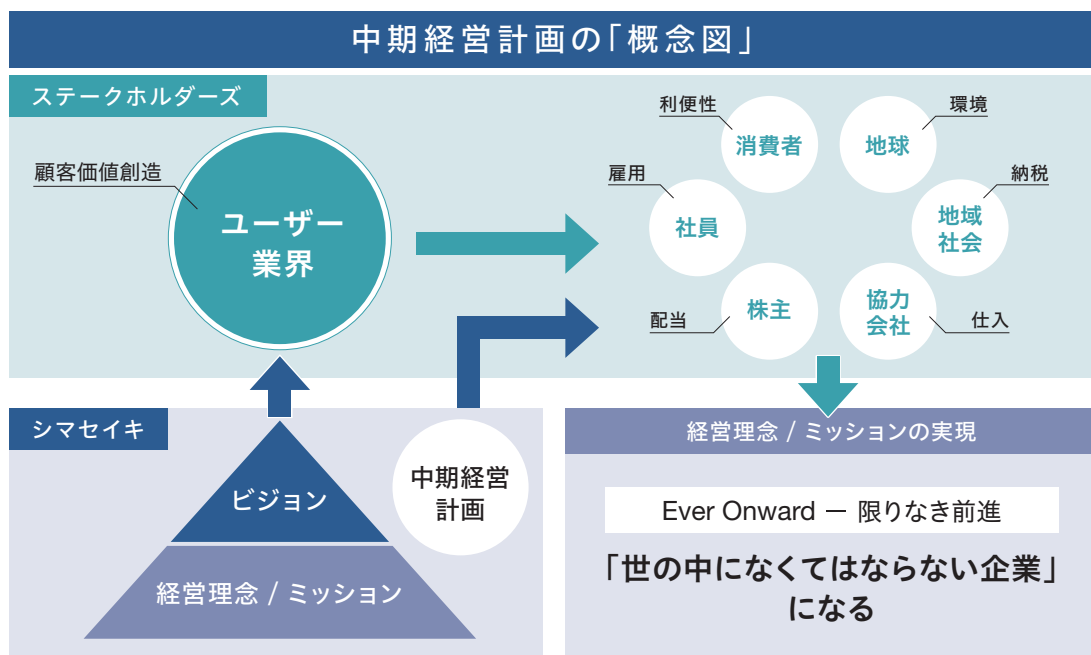
それとともに、当社では日本国内でのものづくりを大切にしてきました。短期的に生産コストを下げようとするれば、海外での生産が望ましいかもしれませんが、中長期で見たときに、技術の伝承などの必要性から国内生産を重視するのに加えて、ソリューション提案による付加価値の追求、生産コストの削減といった課題に継続して取り組んでいます。

当社は、アパレル・ファッション業界のビジネスモデルの適正化について、四半世紀以上前から業界に向けて提案をおこなってきました。従来、アパレルのものづくりは半年以上前から生産するのが一般的であり、半年以上先の気候や消費動向が読みにくいといった課題を抱えています。これに

対して、当社はこの問題を突き詰めて売れる商品を生産する時期に作る仕組みづくりを提案してきました。

近年では、コンピュータによるデザイン提案に加えて、素材や製品のリアルな3Dシミュレーションによる「バーチャルサンプリング」を通じて、アパレル製品の企画期間を大幅に短縮することが可能となっています。また、3Dシミュレーションは消費者が求める量だけを生産することに貢献できることから、ものづくりの無駄を大幅に削減することができます。世の中がSDGsを意識したビジネスを重んじている中、早くから当社が提案してきたソリューションに対する社会の関心が高まっているのを実感しています。

当社の中に根付いている精神としては、常に時代の先頭に立って新しいことに挑戦するという情熱です。これは島正博が長い年月をかけて革新的な技術を次々に生み出してきたことを踏まえて、私を含めすべての従業員が共有している価値観です。実際、DX（デジタルトランスフォーメーション）に向けた取り組みなどは、上から指示されて動くのではなく、若い世代の従業員を中心にボトムアップで挑戦しています。こうした姿を見ると、当社の挑戦する精神は今なお根強く継承されていると考えます。今後も長期的な視点のもとで、時代をリードするビジネスモデルの構築に向けて、全社を挙げて挑む体制を築くことが経営トップの大きな使命のひとつといえます。





## 新たな事業の可能性を広げる 事業機会が到来

当社のお客様であるアパレル・ファッション業界の状況として、2018年頃から市場が従来の大量生産型ビジネスに疑問を持つようになりました。加えて、コロナ禍によって外出が大幅に制限されたことなどから、衣類の需要が減少するといった事態が生じました。一方で、アパレルから洋服の生産工場への発注も停滞していたため、約2年間をかけて流通側に滞留していた在庫が減っていったことで、2022年においては衣類の生産が活発になり、それにとまって当社の製品に対する発注が急増しています。しかしながら、2021年の秋頃から半導体不足が顕著になり、製品の生産に必要な電装品の調達に時間がかかっています。

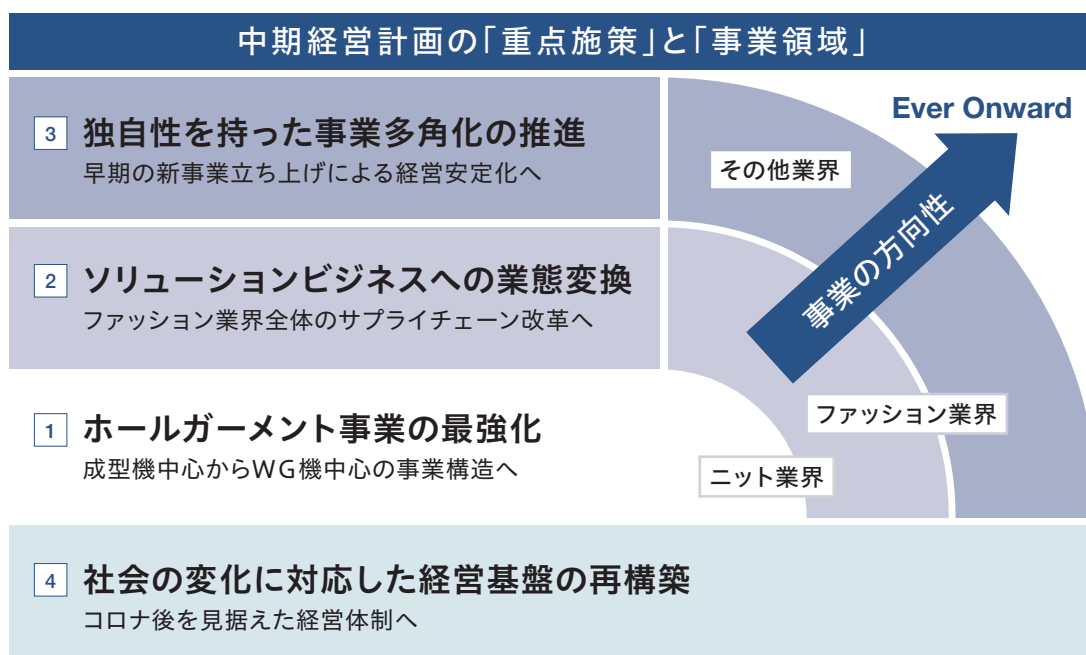
このように、直近の市場環境は厳しいものがあるものの、私としては、アパレル・ファッション業界のあるべきビジネスモデルに向けた変革に乗り出す一大チャンスととらえています。コロナ禍の収束によってアパレル市場が従来の状況に戻るかという大いに疑問です。この機会を逃すことなく、当社が四半世紀以上前から提案してきた、アパレル・ファッション業界において上流から下流までをカバーする仕組みを業界のスタンダードにしていくことが欠かせないと考えます。それによって、アパレル・ファッション業界をサステナブルな状態に変革する

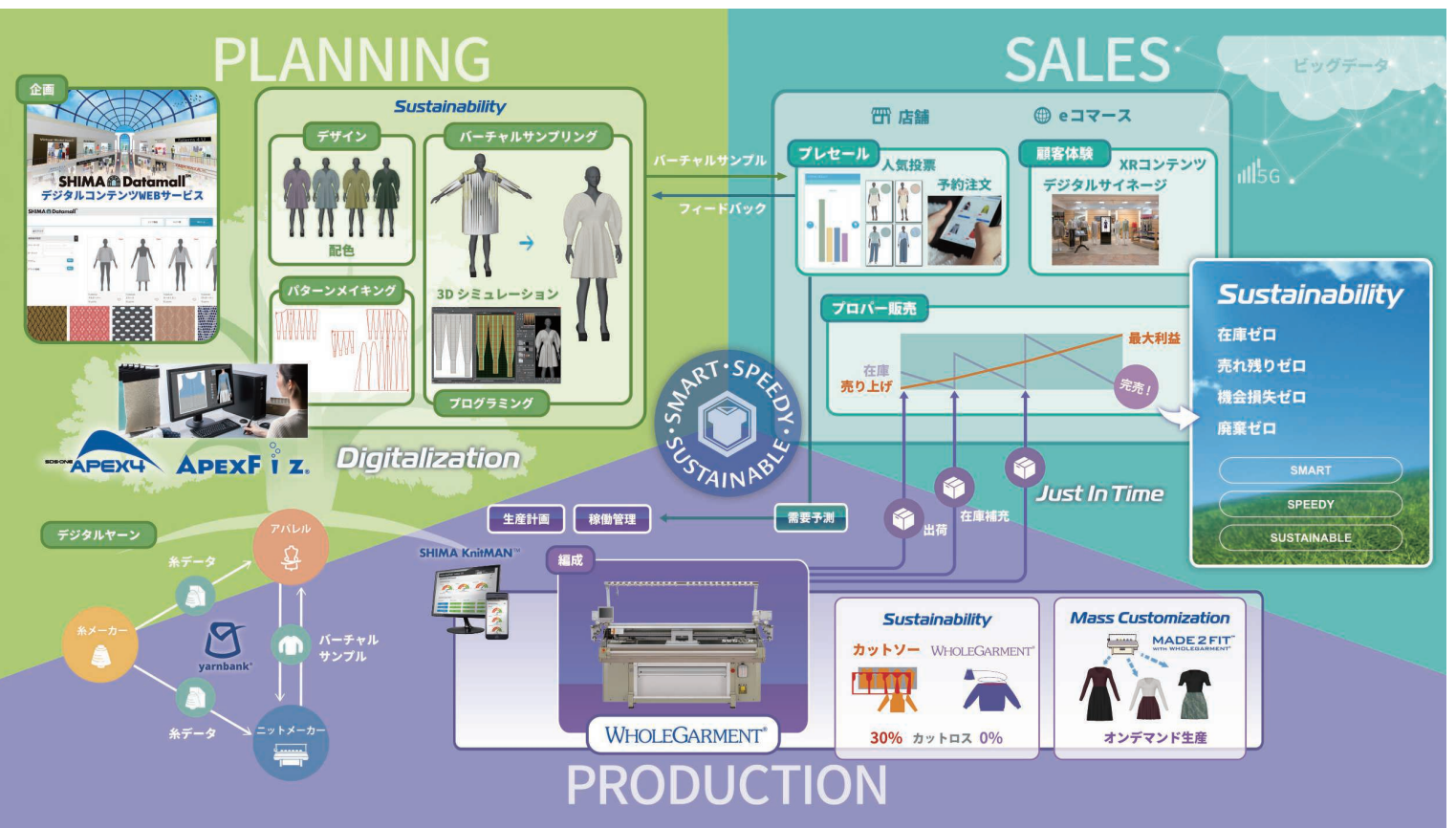
とともに、当社としても次の時代を見据えた成長を目指すことができるといえます。

当社は、「Ever Onward — 限りなき前進」という経営理念のもとで、世の中になくなくてはならない企業を目指しています。限りなき前進とは、現時点における業界の課題に応える事業に取り組むことであるとともに、今後数十年にわたって次々に生じる課題についても果敢に挑む覚悟を示すものです。そのためには、グループ全体を挙げて時代ごとの要求と課題を見出し、さらに解決に向けたアイデアを考え、実行していくことが、当社に求められています。

これからは当社グループ全体で課題を共有し、従業員一人ひとりが自律的に考えて動くことが必須であり、そうした組織づくりこそが経営者の課題と心得ています。

中期経営計画においては、ホールガーメント横編機の販売促進と同時に、アパレル・ファッション業界の革新に向けたソリューションの提案に向けて注力し、そこで得られたものづくりのノウハウを他業界にも展開していく考えです。当社として大きな挑戦となりますが、成果を上げてまいります。





## 新たな市場の開拓に向けた 挑戦を加速

中期経営計画における重要な取り組みのひとつが、アパレル・ファッション業界以外の市場の開拓です。すでに自動車や産業資材の分野での取り組みを進めていますが、計画期間中にスピードを加速し、新たな事業の柱に育てていきたいと考えます。2022年度は欧州や北米における複合材料に関連した展示会への出展を展開中です。

自動車や産業資材では、脱炭素などの課題に向けて材料の軽量化に向けた取り組みが進んでいます。その中でも、金属から炭素繊維への転換といった流れが生じており、当社としてはこうした変化を事業機会ととらえて、市場を開拓していく考えです。当社の横編機は、繊維を平面的に編むという発想を超えて、三次元で立体構造物を創り出す製造装置として、多種多様な製品を創り出すことができます。この特長を最大限に活かし、他業界にも展開していくことで、当社はものづくりの世界を劇的に変える可能性を秘めています。

従来、立体物を作るには型紙など二次元のさまざまなパーツをそろえて、接合する必要がありました。パーツの成型では材料の無駄が生じるほか、接合の手間といった課題もあります。これを、当社の横編機を利用すると材料の無駄が生じないばかりか、一気に成型できることから納期やコスト、品質の面で多くの利点があります。横編機の編み幅が限られているため、生産できる大きさに制約があり、大きな課題となっていますが、展示会でのプレゼンテーションに対する反響は大変大きなものがあります。現在、実用化に向けた課題の洗い出し、解決策の提案を進めているところです。

今後、ソリューションの提案に向けては、ものづくりのデータ活用がますます重要となっていきます。3Dでのものづくりにおいては、材料の糸に関して、材質や太さ、伸縮の度合い、表面の毛羽(けば)や質感など多岐にわたる情報を網羅する必要があります。こうした情報をデータベースとして蓄積し、利用できるシステムの構築が欠かせません。ま



た、データの利用ということでは、世界中の人が検索や閲覧、購入ができる仕組みであることが求められます。当社としては、情報のデジタル化を促進していくことで、利用に向けた基盤を確立したいと考えます。

2022年6月、当社は「SHIMA Datamall(シマ データモール)」を開設しました。これは、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検索、閲覧、購入できるサービスです。今後、デザインシステム「SDS-ONE APEX®」シリーズなどと組み合わせることで、ものづくりのDX化をサポートしていきます。

データ化が進む中では、アパレル・ファッション業界におけるものづくりの地殻変動が起こる可能性があります。たとえば、アパレルに通じていない人が、データと編機を利用することでファッションの仕事ができるようになるかもしれません。それによってアパレル・ベンチャーのような事業が次々に現れることが期待できます。いずれは、消費者がファッションのクリエイターになる時代が到来するのではないかと予測しています。



## サステナビリティに注力した事業の展開に注力

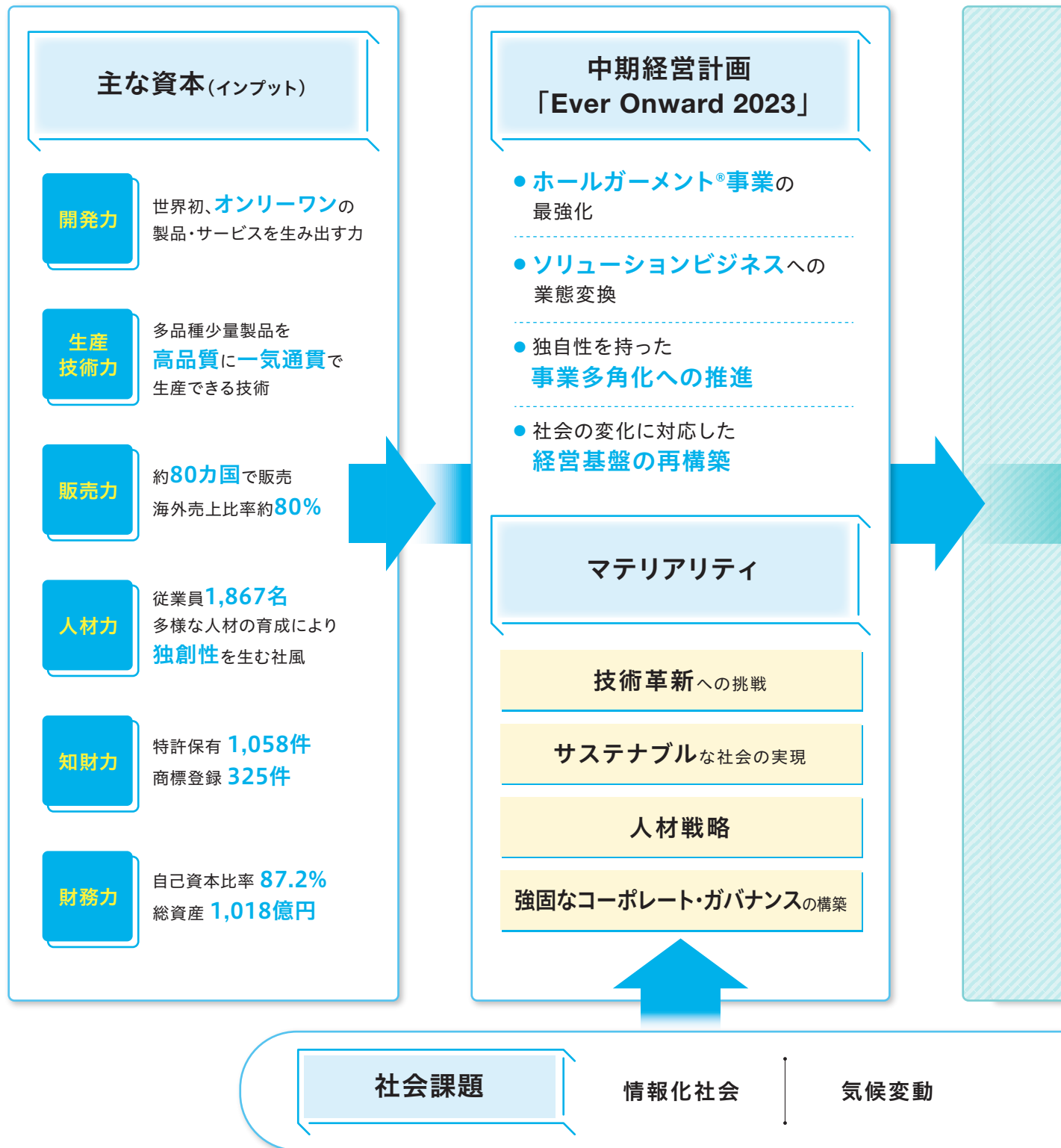
これからの時代、アパレル・ファッション業界においては、環境負荷の低減がますます重要な課題となっていきます。現状では衣類の約7割が石油由来の繊維から作られています。それが今後、着古した衣類の廃棄の問題から、代替繊維の利用が進む可能性があります。現状では有力な候補が見つかっていません。ウールやカシミアのような動物由来の繊維はコストが高いうえに生産量が限られます。コットンなどの植物由来の繊維にしても、医療分野で大量に消費されていることから、代替繊維とはなりにくい状況です。一部、たんぱく質素材などを用いた人工合成繊維が登場しているものの、石油由来のものを賄うまでには至っていません。

当社では、こうした課題を踏まえて、事業の中で洋服の素材分野を含めた取り組みを進めているところです。

これからのビジネスを推進していくうえでは、サステナビリティの観点が極めて重要と考えます。脱炭素に向けた取り組みが最優先ですが、当社グループでは衣類づくりのサプライチェーンにおける無駄を削減していくことも重要です。そのうえで、健康で豊かな暮らしに貢献していくことが求められます。今後、経済価値と社会価値の両輪を回していくことで、持続的な成長を目指していきたいと考えます。つきましては、引き続きステークホルダーの皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

# 価値創造モデル

「Ever Onward — 限りなき前進」を礎に、  
社会課題の解決に向けて未知なる領域への挑戦を続けています。



## ソリューションビジネスへの 業態変換

当社が持つ技術力やハードウェア、ソフトウェアのノウハウをもとに、お客様を通じて消費者が満足できるプラットフォームやシステム・仕組みを構築し、社会課題の解決を目指します。

### 既存ビジネス



横編機



デザインシステム



自動裁断機



手袋靴下編機



### 新ビジネス開拓



APEXFiz®



SHIMA Datamall™



yarnbank®

### お客様・業界へ訴求

アパレル  
ファッション

医療



自動車

家具  
インテリアスポーツ  
アウトドア

産業資材



宇宙航空

### 消費者へ還元

#### 適時適量生産

必要な時に必要な分だけ生産し、消費者も好きな時に好きなもの入手できる

#### ファッション製品の二次流通

消費者がエコ活動を体感し、有効にファッション製品を利用できる

#### 業界のゲームチェンジ

ものづくりのムリ・ムダが削減されることで、消費者はコスト面でのメリットを受けることができる

#### 他産業への貢献

ファッション業界だけでなく、豊かな社会に貢献し、その結果、消費者も豊かな生活を送ることができる

社会課題  
の解決

環境汚染  
資源枯渇

先進国における  
人口減少

働き方改革

国際的な  
競争力強化

# シマセイキの マテリアリティ

## 未来を見据え、重要課題を選定

“世の中になくなくてはならない企業”となるためにSDGsの17ゴールやESG投資項目をはじめ、顕在化する社会課題や当社が抱える経営的課題などについて調査・分析しました。ここから、ステークホルダー（利害関係者）にとっての重要度と、当社事業にとっての重要度がともに高いとされる「技術」「環境」「人材」「ガバナンス」の4分野を当社のマテリアリティとし、それぞれにテーマを設けました。

## 当社のマテリアリティテーマ

技術	技術革新への挑戦
環境	サステナブルな社会の実現
人材	人材戦略
ガバナンス	強固なコーポレート・ガバナンスの構築

## マテリアリティの特定プロセス

### 1 マテリアリティ特定時の参考指標

- SDGs17ゴールと169ターゲット、ESGの観点
- 社会課題、当社課題



### 2 重要性の評価

#### マテリアリティ別の外部環境・社会課題

#### 技術

- ① アパレル業界の生産構造見直しによる流通量の減少
- ② 日本における少子高齢化社会による労働人口の減少
- ③ アパレル産業におけるモノ・資源・ヒトの浪費、効率化  
DXやEC販売の台頭、アパレル製造業の消費地生産への移行
- ④ AIなど新技術の登場、通信技術の高速化・高度化
- ⑤ 類似したデザインの服が複数ブランドから展開される

#### 環境

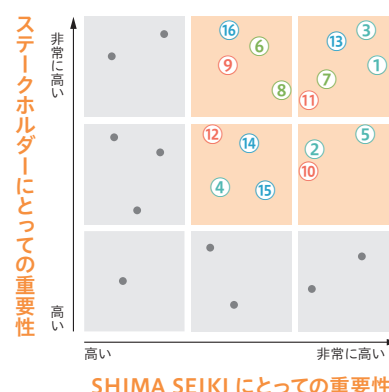
- ⑥ 地球温暖化、異常気象、エネルギー消費、水資源汚染などの環境問題の顕在化
- ⑦ 世界でアパレル業界から毎年21億トンのCO<sub>2</sub>排出
- ⑧ 受注生産、カスタマイズ販売の増加、エシカル消費への関心の高まり

#### 人材

- ⑨ 国内における少子高齢化の進行  
健康問題、医療・介護問題、健康寿命の長期化
- ⑩ 感染症等の世界的な拡散、蔓延  
女性や高齢者の社会進出の加速  
世界的な人口の増加  
後進国の貧困、格差の拡大
- ⑪ 課題解決型産業やサービスの拡大  
AI技術の登場による業務の代替問題
- ⑫ 多様化する働き方

#### ガバナンス

- ⑬ ガバナンス体制強化の動き、市場区分の見直し
- ⑭ 事業リスクの開示、自然災害等のリスク  
個人情報、顧客情報、ノウハウ等情報流出のリスク
- ⑮ 頻発する企業の不祥事
- ⑯ ステークホルダーとのコミュニケーションの重要性増大



SHIMA SEIKI にとっての重要性

### 3 社内におけるヒアリング

特定したマテリアリティに関して社内にて共有し、関係する部署にヒアリングをおこない、その妥当性と取り組み内容を確認しました。そのうえで再度、内容のブラッシュアップをおこないました。

### 4 経営層による承認

執行役員会において内容の説明を実施し、当社が取り組むべきマテリアリティの確認をいたしました。

マテリアリティ テーマ	当社の取り組み課題	当社の取り組み内容	2022年6月 までの実績	中期経営計画との 関連	関係する SDGs	
技術	世の中のない 独自技術の開発	新製品・サービスの開発、 既存製品の機能強化	・SWG-XR® の開発/発表 ・yarnbank®の サービス開始	ホールゲーム 事業の最強化	8 8. 持続可能な消費 9 9. 産業とイノベーション 11 11. 持続可能な都市とコミュニティ 12 12. 持続可能な消費 17 17. パートナーシップ	
	効率化による 生産性向上	デジタルツール活用による 自動化と省人化				ソリューションビジネス への業態変換
	デジタル化によるものづくり のプラットフォーム構築	当社製品を包括した ソリューションビジネスの展開				独自性を持った 事業多角化の推進
	先進技術への 対応	AIなど最新技術に対応した 製品開発、社内システムの強靱化				
	付加価値のある 洋服づくり	新しい編み方や 高付加価値系の開発				
環境	環境保全	当社製品の生産プロセスの 最適化	・サステナビリティ推進室の 設立 ・サステナビリティ基本方針 決定 ・TCFDへの 賛同表明	ホールゲーム 事業の最強化	6 6. 清潔な水と衛生 7 7. 再生可能エネルギー 11 11. 持続可能な都市とコミュニティ 12 12. 持続可能な消費 13 13. 気候変動 14 14. 海洋資源の持続可能な開発 15 15. 陸域生態系の持続可能な開発	
サステナブルな社会の 実現	環境負荷の低い製品や サービスの提供	ファッション業界の ムリ・ムダを無くす				ソリューションビジネス への業態変換
	適時適量生産への シフト	ホールゲーム®横編機を 軸としたソリューション提案				
人材	従業員が持続可能的に 活躍できる職場環境構築	定年の引き上げや、 多様な働き方の実践	・女性活躍推進 ・新型コロナワクチンの職域 接種実施 ・社内公募制度 の実施	ホールゲーム 事業の最強化	3 3. 健全な働き方 5 5. 性別平等 8 8. 持続可能な消費 10 10. 人や国の不平等の削減	
人材戦略	ダイバーシティの推進	女性・中途社員・外国人等の 活躍推進				ソリューションビジネス への業態変換
	イノベティブな 人材の育成	新規事業立ち上げ支援、柔軟な 雇用制度、社内教育の充実				独自性を持った 事業多角化の推進
	社員の働き方改革推進	働き方の選択肢増加や ワークライフバランス重視				社会の変化に対応した 経営基盤の再構築
ガバナンス	取締役会の実効性強化	企業経営と業務執行の役割分離	・新執行役員 の任命	社会の変化に対応した 経営基盤の再構築	11 11. 持続可能な都市とコミュニティ 13 13. 気候変動 15 15. 陸域生態系の持続可能な開発	
強固なコーポレート・ ガバナンス の構築	リスク管理体制の強化	事業リスク対策管理、BCP運用、 情報セキュリティ強化				
	コンプライアンスの推進	コンプライアンス委員会での 啓蒙活動強化				
	IR、広報体制の強化	個人・機関投資家とのWEB対談 や説明会、地域貢献活動				

# 中期経営計画

## 「Ever Onward 2023」(2021~2023年度)

当社課題に取り組むべく、2021年度から2023年度までの3カ年を対象とする中期経営計画「Ever Onward 2023」を策定しました。「変革」と「再生」をキーワードに、まずは今後3年間で業界全体の変革の流れを作りながら、当社業績の黒字化を目指します。

### 経営理念/ミッション

## 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。

### キーワード

#### 「変革」と「再生」

社員一人一人の「意識」と「スピード」を変革し、ゼロから生まれ変わる。

### 10年後ビジョン

- 当社の独創的な技術が広まることで、ファッション業界の発展に貢献する「課題解決型企業」へ進化していること
- ファッション業界で培った強みを活かして、他の業界の発展にも貢献する「感性情報型企業」へ進化していること

### 経営目標

(単位:億円)	2017年度 (実績)	2020年度 (実績)	2023年度 (目標)	増減率 2020→2023
売上高	718	244	540	+121%
営業利益	149	△91	20	-
経常利益	155	△72	25	-
当期純利益	112	△178	20	-

### 市場動向と中計の重点施策

市場動向	ファッションの新たな付加価値創出ニーズ	環境配慮まで含めた業界のDX化の流れ	新型コロナウイルスによる業界の不安定化
当社の強み	競合との差別化を可能とするWG機の実績	サプライチェーンをつなぐ生産機器とノウハウを持っていること	新たなビジネス創出を可能にする財務基盤
施策	成型機からWG機中心への事業転換	ソリューションビジネスへの転換へ注力	事業多角化への積極投資の実施
結果	横編機事業での圧倒的地位の確立	ファッション業界全体への事業領域拡大	事業多角化による業績の安定度向上

※WG：ホールゲームの略



中期経営  
計画の  
「重点施策」

1 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

2 ソリューションビジネスへの業態変換

ファッション業界全体のサプライチェーン改革へ

3 独自性を持った事業多角化の推進

早期の新事業立ち上げによる経営安定化へ

4 社会の変化に対応した経営基盤の再構築

コロナ後を見据えた経営体制へ

持続可能な  
社会の実現に  
向けた  
取り組み

2030年目標として主に9つの課題に対し取り組みを推進します。

『製品』を通じて



ファッション業界の  
DX化



ニット製品の  
在庫ロス削減

『会社』を通じて



女性役職者  
登用増



有給休暇  
取得率UP



適正な工場  
排水処理



化学物質  
排出量削減



CO<sub>2</sub>排出量  
削減



再生可能エネルギー  
使用比率UP



緑地割合  
UP

投資  
計画

中長期の視点で積極的な投資を継続

- 高水準の開発投資を継続
- 生産能力増強のための自動化投資の促進
- 全社の視点での人材教育、中長期視点での人材投資
- 既存事業強化・新事業創出のための投資枠20億円の設定
- 環境投資の強化

投資実績と計画 (単位：百万円)

年度	2017	2018	2019	2020	2021	2023 計画
研究開発費	2,794	3,250	3,675	3,310	3,389	3,700
設備投資費	3,999	4,483	3,801	1,341	1,693	4,500

株主  
還元

1 利益還元方針

当社は株主様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつとして位置付け、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。

そのうえで、長期的視点に立った成長投資および今後の事業展開に備えた内部留保にもバランス良く配分をおこないます。

2 株主還元指針(2021年度から3カ年)

連結配当性向：30%を目安とします。

業績の黒字化を実現し、連結配当性向30%を目安とする「株主配当」を実施するとともに、株価水準や資金の状況、市場環境などを総合的に勘案し、時機に応じて柔軟に「自己株式の取得」をおこなうなど、資本効率の向上にも努めます。

# 目標達成に向けた4つの重点施策

中期経営計画「Ever Onward 2023」の初年度である2022年3月期は3期連続の最終赤字となりました。まずは業績を黒字回復させ、その先のさらなる成長に向け、4つの重点施策に沿った取り組みを続けてまいります。

## 1 ホールゲーム事業の最強化

### 成型機中心からWG機中心の事業構造へ

(施策内容)

機能強化した新製品の開発

+

製品のコストダウンの徹底

+

販売促進策の実行

(主な取り組み)

- ▶ 開発投資の継続
- ▶ マーケティング機能の強化

- ▶ 生産工程の自動化推進
- ▶ 全社的な業務の見直し

- ▶ サービス体制の強化
- ▶ 他社との協業の強化

競合他社との差別化を図ったWG機中心の事業構造へ

主な進捗実績

- 新機種「SWG-XR」の開発、発表、販売開始
- ホールゲーム横編機の生産体制強化

## 2 ソリューションビジネスへの業態変換

### ファッション業界全体のサプライチェーン改革へ

サプライチェーンでのムリ・ムダ



ニット生産 各工程のつなぎこみ、付加価値化・省力化



ファッション業界全体のDX化

(主な取り組み)

- ▶ APEXFiz、yarnbankの浸透

- ▶ ソリューションのラインアップ強化

モノ売りから「付加価値売り」への収益構造転換へ

主な進捗実績

- 「APEXFiz PGM」のリリース
- SHIMA Datamallのサービス開始

### 3 独自性を持った事業多角化の推進

#### 早期の新事業立ち上げによる経営安定化へ

多角化方針の決定

… 事業領域、規模、目標の設定

+

投入資源の決定

… 投資枠の設定、人材確保



個々の事業プランの決定

ターゲットの拡大

既存事業のマネタイズ

ニュービジネス

横編機事業偏重からの脱却、安定した収益構造の確立

#### 主な進捗実績

- 産業資材向け編機の開発、展示会での発表
- 自動タオル裁断機「SATC90」リリース
- 素材分野の取り組み強化

### 4 社会の変化に対応した経営基盤の再構築

#### コロナ後を見据えた経営体制へ

経営環境の急激な変化

経営方針の徹底

事業領域

事業規模

目標設定

施策の実行に必要な経営基盤の整備

#### 主な進捗実績

- サステナビリティ推進室設立
- サステナビリティ基本方針制定
- サステナビリティ委員会設置
- TCFD賛同表明
- 新執行役員の選任
- 人材の流動化、適材適所
- 社内公募制の拡充



## アパレル・ファッション業界の 将来を見据えつつ、 持続的成長に向けた投資を 積極的に進めていきます。

取締役 執行役員  
経理財務部長兼管理部、物流部担当  
南木 隆

### 安定的な財務基盤をもとに、 新たな事業機会を生み出せる強み

ここ数年、当社を取り巻く経営環境は、アパレル・ファッション業界の市況の悪化による売上高の減少に加えて、コロナ禍の影響による打撃を受けております。しかしながら、60年の歴史を振り返って、苦境は何度も経験しており、その都度、厳しさをバネにして新たな価値を創出してきました。創業時の資金繰りの行き詰まりをはじめ、1970年代のオイルショック、1980年代の円高不況、2000年代のリーマンショックなどと、苦しい時期があったものの、「Ever Onward - 限りなき前進」の精神で、世の中になくものを創り出してきました。

当社は、チャレンジ精神を発揮して、世の中になく製品を業界に送り出す。そして、国境を越えて販路を拡大していく。その繰り返しの中で、開発力、技術力において競合他社と圧倒的な差をつけてきたと考えます。また、アパレル大手のお客様、ニット業界のメーカー様などと強固な関係を築いている点も強みであります。これによって、お客様の情報・ニーズをいち早く吸収し、新製品の開発につなげてきました。

さらには、グループ会社に紡績メーカーがありますので、業界の川上にあたる素材に関する知見が豊富です。そして、デザインシステムを通じて、お客様のものづくりに対してトータルで提案できるソリューションを持っています。加えて、アフターサービスのネットワークを張り巡らせており、業界の川上から

川下までアパレル・ファッション業界に貢献しています。

こうした広範な事業基盤のもと、横編機業界のリーディングカンパニーとして、収益力の高いビジネスを展開し、それによって安定的な財務基盤を構築してきました。財務の健全性が群を抜いていることから、今回のコロナ禍のような事態においても、高水準な研究開発投資をおこないました。加えて、資金力を背景に、新製品の開発をはじめ、M&Aによる新規事業の創出を可能にしています。

一方で、近年は低価格なファストファッションが席卷しているのに加えて、中国メーカーの台頭などを背景に、製品の平均販売単価が下落して、収益力が低下している点は否めません。また、業界における古くからの慣習によって売上債権の回収期間が長期化して資本効率の悪化につながっている状況です。財務の立場からはキャッシュ・コンバージョン・サイクルの日数をいかに短縮するかが、課題のひとつとなっています。

### 受注が回復傾向にある一方、 部品不足がリスク要因に

直近、欧米や日本では、コロナ禍が収束傾向に移行しており、経済活動が平常に戻りつつあると考えます。アパレル・ファッション業界は、この2年間の生産を絞り込んできましたが、回復が顕著でどちらかといえば供給不足の状況

です。バングラデシュやASEAN諸国のニットメーカーでは、アパレルからの受注が急増、イタリアやトルコでは高級衣料品の生産が増加しており、生産設備の不足感が生じています。そのため、設備投資の需要が旺盛です。

一方、中国の市場においては、ホールゲーム®横編機の導入が進み、売上は堅調でありましたが、深圳や上海、北京などの都市部で続いたロックダウンの影響で、国内の物流網の停滞が続いています。原料の調達、製品の出荷ともに影響はまだ続くものと考えます。

設備投資需要の回復により受注が回復してきている一方で、部品調達に支障をきたしている点が、新たなリスク要因となっています。場合によっては、顧客に対して納期回答ができずに、受注が先延ばしになっている事態すら生じています。

また、原材料費や海上輸送費の高騰については、利益を損なう要因となっていることから、お客様のご理解を得ながら価格転嫁を進めているところです。一方、円安の為替相場は当社にとってプラス材料となっており、価格の高騰と相殺されている状況です。

## 研究開発投資および設備投資、事業の多角化に向けた積極投資

中長期の課題としては、アパレル・ファッション市場の拡大傾向は続いていくものの、業界の慣行である大量生産・大量消費の問題が顕在化しており、業界全体としてサステナブルなものづくりへの移行が喫緊の課題であります。そのため、一時的に生産量を調整する事業者が出てくることが見込まれ、設備投資の抑制というリスクが考えられます。

しかしながら、当社は早くからサステナブルな業界のあり方に向けた提案をおこなってきました。その中でもホールゲーム横編機やデザインシステムを活用した、あらゆるムダを排除したトータルファッションシステム®が威力を発揮するものと考えており、業界の構造変化は大きな事業機会ととらえています。

中期経営計画の進捗につきましては、三期連続の赤字計上という試練に立たされているものの、2023年度の数値目標達成に向けて、世の中になくはない企業となるため、さまざまな種を蒔き、育てているところです。

すでに申しましたとおり、安定した財務基盤を強みとして、研究開発投資および設備投資、さらに事業の多角化に向けた積極投資が可能です。そして、新機種の開発のスピードアップ、事業領域の拡大へ向けた投資を積極的に進めていきたいと考えています。

主力の横編機事業については、従来型のコンピュータ横編機からホールゲーム横編機中心の事業構造へ転換を進めています。顧客満足度を高めて、さらに機能

強化をした次世代型のホールゲーム横編機を市場投入していきます。また、大量生産型地域においては、付加価値の高いソリューションを提供することで、競合他社との差別化を図っていきます。既存の機種を値上げするのではなく、ニーズに応じた新機種の投入によって平均販売単価を上げていく考えです。

一方で、工場の自動化、省力化を進め、製造時のコストダウンを図ります。さらに、人員の適正配置を通じて生産性の向上、調達ルートの見直しを進めることで、コスト構造の改善を進めています。こうした取り組みを通じて、原価の低減、販管費の抑制を促進し、黒字化につなげていきたいと考えています。

なお、為替対策については、現状は円安傾向で当社にとってはプラスであるものの、これがいつまでも続くとは考えていません。いずれ円高に反転した際に為替差損を出さないよう、外貨建ての売上債権に対してはリスクヘッジをおこなっているところです。

中期経営計画の一年目は赤字計上でありましたが、市場環境が徐々に回復してきており、2022年3月期の売上高は前年度と比べると26.6%増加しました。売上総利益率は32.9%であり、前年度の24.3%と比べると8.6ポイント改善しています。また、販管費については前年度よりも6億円削減しております。売上高販管費率が前年度61.7%だったのに対して、46.8%で14.9ポイント改善しました。財務面の改善にともない、赤字幅は大きく縮小している状況です。

## 黒字化を目指すとともに、新たな成長軌道へ

将来の成長に備えた研究開発投資については、2022年3月期が約34億円、2023年3月期も37億円を計画しています。投資の内容については、ホールゲーム横編機の新製品開発のスピードアップなど開発を継続して実施していきます。それからyarnbank®や3Dソフトの強化、デザインシステムの機能拡充などの研究開発について、外部リソースの活用も含めて積極的に投資をおこなう予定です。

設備投資に関しては、2022年3月期は17億円と低調でした。これは予定していた工作機械の導入が、翌年度にずれこんだ影響もあり、2023年3月期は32億円を予定しています。これによって、自動化設備の導入を含めた生産能力増強を目指していきます。

今後、当社は黒字化を目指すだけでなく、新たな成長軌道に向けて力強く前進してまいります。そして、来年度の統合報告書ではさらに前向きな見通しを示すことができるように、全社を挙げて注力いたします。引き続き、皆様のご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



取締役 執行役員  
経営企画部長兼総務人事部、  
情報システム部担当

北川 尚作



取締役 執行役員  
生産本部長兼開発本部担当

大谷 明広

## これからの時代における社会の課題を解決していくことで、 事業の新たな可能性を拓いていきます。

経営企画と生産・開発の取締役2名が、コロナ禍がもたらした変化をはじめ、島精機製作所のこれからの使命、そして長期視点でのあるべき姿について、それぞれの思いのうちのうちを語り合いました。

### 「適時適量生産」という夢の実現を追求していく

**北川** まずは、コロナ禍の数年間で、世の中が大きく変わったということを実感しています。アパレル・ファッション業界においてもサステナブルなものづくりの重要性が増してきており、従来の大量生産・大量廃棄型のビジネスモデルが見直されつつあり、新たなビジネスモデルへの転換を求める声業界で高まっています。

こうした状況において、当社が早くから提唱してきたのがトータルファッションシステム®による「適時適量生産」モデルの確立です。我々が提供するオンラインサービスやデザインシステムを用いて短期間で商品企画をおこない、生産効率が高く後工程を削減できるホールガーメント®横編機により商品化するビジネスモデルで、最適な商品を必要な量だけ必要なタイミング・場所で生産するという「理想の姿」を実現するためのソリューションです。これによって、生産者は原料のムダをなくし、生産性を向上させることができ、一方で消費者は欲しい時に欲しい商品を購入することが可能になります。加えて、生産量を実需に合わ

せるためムダを排除することができ、地球環境への負荷低減にも大きく貢献します。このような取り組みを通じて、アパレル・ファッション業界の慣習に大きな変革をもたらすことで、当社の企業理念である「世の中になくしてはならない会社になる」ことにつながっていくと思っています。

**大谷** アパレル・ファッション業界は、お客様が店頭に行った時には季節を先取りした商品が並んでいて、そのシーズンの商品がない。もしくは店頭には並んでいる商品に対して「もっとこういう方がいいのに」と思っても、その時には製造の現場が作れないという、業界特有の構造的な課題を持ちながら何十年とやってきました。私自身、歯がゆい思いで見してきました。

その点、課題を解決するソリューションとして、当社のホールガーメントが現時点で一番適していると考えています。中でも新機種「SWG-XR®」はデザインの多様性を狙って開発しており、従来の機種に比べて機能が飛躍

的に向上しています。デザイナーの方々の要求に応えられる範疇は大きく広がったと考えます。

**北川** コロナ禍を背景に、当社を含めたアパレル・ファッション業界全体が「このままではまずいよね」と気が付いたことで、現状を変えていかなければならないという意識が急速に高まっています。こうしたサプライチェーン改革への理解が進みつつあることは当社にとって大きなビジネスチャンスだととらえています。この機会に業界の課題を解決するための数々のソリューション提案を加速させ、「サプライチェーン改革が絵空事ではない目の前の解決できる課題」であることを理解していただくための努力を惜しまないことで業界発展に貢献することが、我々に課された大切な使命のひとつでもあります。

**大谷** コロナ禍は適時適量生産に対する意識の喚起というプラスの面をもたらした反面、サプライチェーンの混乱というマイナス面ももたらしています。生産現場の喫緊の課題は部品の調達で支障を来している点です。この課題はしばらく続く可能性があります。以前から水害や寒波などの気候変動によって部品が入ってこない事態が単発で起こっていました。今回、コロナ禍によってサプライチェーンのあらゆる所で工場の稼働がストップし、部品の供給が滞り、課題が浮き彫りになりました。製造部門として早急に対処すべき課題といえます。

## 「困ったらシマセイキに聞いてみよう」と言われる存在を目指す

**大谷** コロナ禍の2年間、受注が減って厳しい時期を過ごしましたが、この間に機械の製造工場ではITインフラの構築に注力してきました。一例を挙げると、生産計画をもとにして一人あたりの1日の作業内容を自動で配分できる仕組みを作りました。また、部品製造においては、材料を加工して部品にする際、付加価値がどれだけ生まれたかを数値化しました。

一方、開発の現場では、開発環境に応じて最も生産性が高くなるような組織づくりのために、人材の移動を活発化させました。これに併せて、新製品の開発ではプロダクトアウトの発想ではなく、どのような機械が世の中で求められているのかという、マーケットインの視点からの開発に注力しています。

**北川** 近年の厳しい経営環境下では、人材の多様化や生

産性の向上など、当社の経営課題が多数浮彫となりました。その中で私が一番重要だと感じたのは、お客様が何を求めているのか、またお客様も気付いていない潜在的な課題について、我々がタイムリーに気付き解決策を提案できる体制をいかに作れるかということです。これまでも当社は、新しい製品やサービスを開発し市場に投入する都度、その魅力をお客様に伝えてまいりました。しかしそれだけでは、市場の変化が激しく、多様化が進んでいる状況では、お客様は必ずしも満足されません。世の中は常にさらにその先を求めています。それに対して、我々がお客様の想像を超える付加価値を創造し、製品・サービスとして実現・提供していくことこそが今の当社にとって一番重要な課題であると考えます。

そこで、当社では中期経営計画の重点施策のひとつとして「ソリューションビジネスへの業態変換」を掲げ、お客様のさまざまな課題を解決するための製品・サービスを提供し発信し続けていくことで社会に貢献し続けたいと思います。個人的な思いとしては「困ったらシマセイキに聞いてみよう」というアパレル・ファッション業界の「よろず相談所」のような位置づけになりたいと考えています。

**大谷** 開発部門が一番上流に近いところで仕事をしている分、お客様の声が直接届きにくく、自分の成果が見えにくい面があります。その点、「よろず相談所」からお客様の声やお問い合わせが来ることによって、開発の方への刺激になります。自分の起こしたアクションが結果としてどうであったか、お客様の声となってダイレクトに返ってくるのは、開発を手がけている者にとってモチベーションややりがいにつながるはずです。

人の意識というのは、気付きがあって、行動を変えることで何かしらのリターンが本人に返ってきた時点でさらに変わっていくものです。社内では今、そうした気づきの価値を実感できている人間は増えています。そういう意味では、社内の意識は大きく変わってきています。

## 将来に向けて変えるべきこと、守り続けるべきこと

**大谷** 当社は、開発・生産・営業も含めて、和歌山の地を中心に展開しているため、一連の流れでのものづくりは、機能が分散しているよりもはるかに速いスピードで取り組んでいます。これがうちの強さの源泉です。ないものは自ら創り出すというのが元々の考え方です。外部に依頼すると時間ばかりが過ぎ去り、できあがった頃にはチャンス



## 北川 尚作

2021年6月より当社取締役に就任。経営企画部の責任者を務め、中期経営計画の策定および新規事業の創出を主導する。また、取締役として経営企画部門を管掌し、人材の最適化や管理業務のDX化を推進している。

を逃すということがあります。

もっとも、品質・コスト・スピードを考慮して部材を入手するにはどの方法が一番適しているのかを見直していくべき部分はあります。また、物の調達や開発のリソースに関しても、同じことがいえます。スピリッツは残しながら、変わっていく必要もあるかなと思います。

**北川** 当社の企業価値の源泉は、やはり「ものづくりの強さ」とそこから生み出される「製品力」だと思います。これらの強みを最大限に発揮し、他社との差別化を図っていくためには、単なるモノとしての製品だけではなく、その製品を有効に活用するための仕組みやサービスを整えることも重要です。例えば、衣料品の生産においては、地球温暖化をもたらす温室効果ガスの多くは素材生産プロセスで排出されています。当社ではこの業界課題に対しても取り組みを進めているところで、さらに着なくなった衣料品がそのまま廃棄・焼却処分されるのではなく、効率的に二次流通されるサステナブルなスキームの構築などが必要になります。

サプライチェーンの上流から下流までを俯瞰する中で、我々の独自の強みを大いに活かして、業界全体がゲームチェンジできるような仕組みを如何に創造するかが当社にとって重要な課題といえます。そのためにも、当社でのソリューションビジネスを強化し、多角化を図るべく、当社グループ全体の組織・体制をさらに強化していきます。

## アパレル・ファッション業界以外の産業での貢献に向けて

**北川** 当社においてはアパレル・ファッション業界を中心とした事業を今後も続けていくのは間違いありませんが、これまで当社が培ってきたさまざまな技術やノウハウは、同時に衣服以外の産業資材関連分野などでも応用できるものです。そのため今後目指すべきこととして、アパレル・ファッション業界における「よろず相談所」としての存在価値を高めることに加えて、これまでの経験やノウハウを生かして、さらに幅広い業界に対してさまざまな提案をおこなっていきます。すでに社内ではいくつかの新規事業プロジェクトも始動しており、より早く実際の事業として収益に寄与できるよう、これらの新しい取り組みも加速させてまいります。

**大谷** 生産と開発の立場から見ると、アパレル・ファッション以外の分野の開拓は無限の可能性を秘めています。それだけに開発に携わっている人のモチベーションは、世の中になくものを創っていることからとても高いのではないかと思います。

**北川** 新分野の開拓については、すでにさまざまな業界からお問い合わせをいただいています。そのご期待に対して我々ならではの技術と発想で課題解決に取り組み、新たな付加価値を創造していきたいです。

当社では創業者の島正博が提唱している「たらいの水の理論」があります。自分の利益を生むためにたらいの水を自分のところへ持ってくると、必ず横から逃げていきます。



逆に、まずはお客様に水を受けていただけるようにすると、お客様が潤ったあと、たらいの水は自分に返ってくるのです。こうした教えに基づき、当社の技術の可能性をアパレル・ファッション以外の分野で広げていきたいです。

## アパレル・ファッションの世界を変える ゲームチェンジャー

**北川** 我々の長期的な展望・目的は、アパレル・ファッション業界においてゲームチェンジが繰り返して起こり、業界全体が全く新しい付加価値を絶えず創造し続ける世界をつくることです。

「世の中にないものを自らつくりだす」ことは簡単ではありませんが、その限りなき挑戦の連続が、やがて社会課題を解決し世の中になくはならない企業になっていくものと確信しています。

**大谷** 私は、北川取締役が目指す目標に向けて、ものづくりの側面から実現するため、絵空事では終わることのないように、生産設備の強みを活かして開発に取り組んでいきたいと考えています。

研究開発の一例としては、できあがった製品の袋詰めまですべて自動でできる機械を思い描いています。自動化を切り口とした機械を開発していくことで、当社における事業の多角化につながります。

加えて、同じく自動化を通じて、当社における作業環境をさらに改善していきたいです。現状、身体的な負担が大

きな業務があります。その辺りを自動化していくことで、従業員が働く環境を整え、「シマセイキで働いて良かった」と思ってもらえるようにしたいです。

もっとも、新しい挑戦をすべて自社でおこなうのが良いとされてきましたが、ここ2年前あたりから変わってきました。科学技術の急速な発展によって、自社だけでできることは限られてきています。理想をいち早く実現するためには、技術を持っているところと協力することも必要だと考えます。

**北川** 当社の製品を使っているお客様の事業環境はどんどん変化していますし、今後もその変化のスピードは加速していくと思います。また消費者も自分の好みやTPOに合わせた衣服のリコメンドがビッグデータにより瞬時に受けられるだけでなく、例えば自分自身がデザインした世界でひとつだけのファッションをタイムリーに作って着られる時代もすぐそこに来ているのではないのでしょうか。

我々はこうした世の中の変化の潮流に対して適切に対応するとともに、常に先を見据えてEver Onwardの精神で日々の業務に取り組んでいかなければなりません。さもないと、時代に取り残されかねません。

**大谷** 事業環境が変化していく中で、島精機製作所はその変化を先取りして柔軟に対応し続けていきます。そして、きっと社会の期待に応えていくはずです。もっとも、我々が考えることはライバルの会社も考えているはずです。夢の実現に向けては取り組むスピードの速さが肝心であり、品質やコストでも一番の価値を提供できるように、全員が一丸となって挑戦していきたいと思います。

### 大谷 明広

2021年6月より当社取締役に就任。生産本部長として生産製造部門や資材調達部門を統括し、開発部門においても責任者を務める。開発と生産業務の連携をより柔軟化させるなど、当社のものづくり全体を管理している。



# 研究開発戦略

常に新しい技術の開発に挑戦し、ファッション業界をはじめ、他業界にも大きなイノベーションを起こせる製品やサービスの創出に取り組んでいます。

## 社会課題を解決する製品開発

現在の開発体制発足以降、開発の各チームでは、お客様のニーズに最大限に応えるべく、最終ニット製品からコンセプトを明確に示した横編機の開発や、世界の技術力を誇る手袋靴下編機や自動裁断機「P-CAM」の開発を目指しています。

当社のデザインシステムを核としたホールガーメント横編機が適時/適所/適品/適価/適量の「五適」のものづくりを達成することで、衣類の売れ残りや廃棄を徹底的に削減し、環境負荷の低減や脱炭素社会の実現に貢献します。



## サステナビリティを目指した製品づくり

### 消費電力量の半減計画

2030年までに洋服を1着編み上げるのに必要な消費電力量を、ホールガーメント横編機「SWG-XR」に対して50%削減できる新機種の開発を目指し、2022年にプロジェクトが発足しました。発足以降、製品の機構を細分化し、どの部品にどれだけの電力が必要なのか「見える化」をおこないました。

これまでの製品では、製品を稼働させるために多大なエネルギーを必要としていましたが、今後は各機構において省電力化を推し進めてまいります。製品の省電力化は、環境問題への貢献はもちろん、ランニングコストという側面からもお客様の負担が軽減されるため、製品の機能性向上と並行して取り組みを強化してまいります。

### 製品カラーの統一化

付加価値のない部分への塗装をしないなど、塗料の種類や使用量を最小限化することで、これまで発生していた塗料の廃棄ロスの解消や塗装消費電力量の削減に貢献しています。

また、製品カラーのブランディング化を進めていくことで、製品の一体感やコストダウンにつながっています。今後、新たに開発される機種からは、新しいカラーブランディングのもと、新しい基準による製品ラインナップを予定しており、製品カラーが統一されていきます。

### お客様を通じて実現するサステナビリティ

従来の成型編機では、ニットの目と目をつなぐリンクングが必要で、この作業では目を酷使し、近年このリンクング作業員が不足しています。これに対しホールガーメント製品はリンクングや縫製工程そのものが必要ないため、過酷なリンクング作業から労働者を解放します。さらに、デザインシステムと組み合わせたものづくりはリードタイムを大幅に短縮することが可能なため、必要なものを必要な量だけ編み上げることができ、お客様のものづくりの中で発生するムリやムダを解消し、サステナブルな社会の実現に貢献します。

## 本社での一貫生産による強み

### スピーディーな 開発・生産体制

ユーザーの声をできる限り取り入れたマーケットインの製品を創り出すためには、お客様の要望をダイレクトかつスピーディーに得ることが必要不可欠です。当社では、製品の企画・開発から生産・製造・営業・アフターサービスまで本社で一貫しておこなえるため、開発・生産のものづくりの場面で抱える課題と、営業・アフターサービスにおいてお客様が抱えている課題を相互に解消しながら事業を進めていけることが最大の強みであります。

### デザイン レビューを重ね、 開発・量産を 効率化

開発部門と生産部門で発生する問題は、両部門間のコミュニケーションや情報共有不足によることが大半です。その状況を解消すべく2020年4月より、生産部門に量産設計に特化した部署を設置し、試作の段階で開発部門とのデザインレビューを納得するまで何度もおこなっています。量産体制に入れば生産部門の中で図面の改訂等を進めることで、開発部門が新たなイノベーションに割ける時間が確保できるのに加え、作業時間短縮によるコストダウンにもつながります。

### 人材の流動化を 促進

当社の特徴として従業員の高齢化が挙げられます。年齢の高い技術者は熟練したスキルを持っている反面、若手技術者に比べて新しい変革を起こしにくいという側面もあります。今後はより一層、若手技術者との交流を促進することで、特に開発技術者の若年化を図ってまいります。

## 知的財産方針

当社は、知的財産戦略として「ニットの編成技術」、「横編機等の機構・制御」、「デザインシステム関連」など、幅広い技術について多くの特許を保有しています。また、当社がデザインシステムやユーザーサイトなどでお客様に提供する編成プログラムは、当社が保有している特許権に加え、著作権でも保護されています。これらはお客様が安心して当社製品を使用していただくためでもあり、権利侵害について、お客様のためにもその権利の保護をすべく、適切に対応してまいります。編

成プログラムの保護を含めて、今後ますます知的財産戦略が重要となっています。

また近年、ひとつの専門的な技術でイノベーションを起こすこと以外にも、他分野の技術と融合させて新たな技術を創出していくことが時代の流れとなりつつあります。それに関連した取り組みのひとつとして、当社の開発関係者はもちろん、営業部門や管理部門においても秘密保持契約（NDA）の締結に関するセミナーを今後、社内で開催していく予定です。

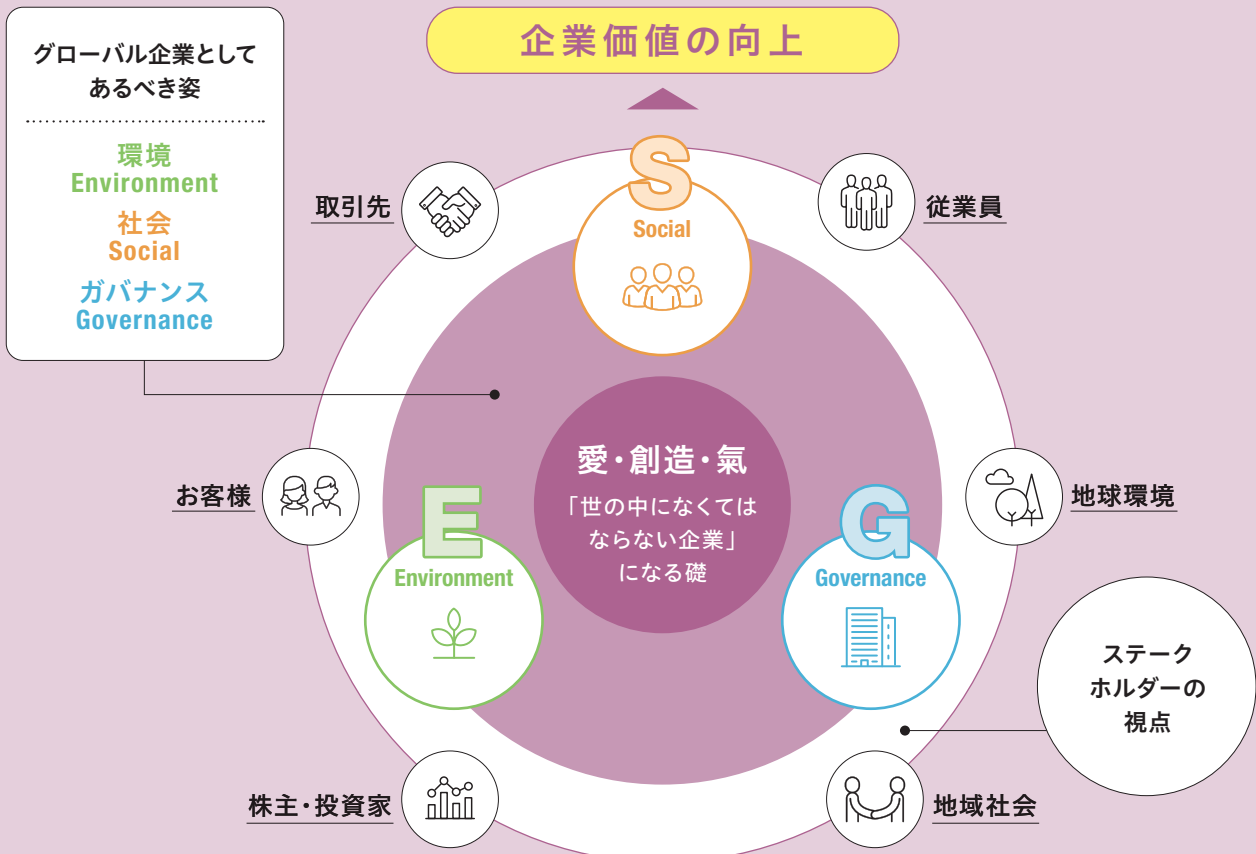
# シマセイキのサステナビリティ

当社は、サステナビリティについて「社会的な要請を果たし、企業価値を向上させる重要な取り組み」としてとらえ、中期経営計画「Ever Onward 2023」においても、SDGs(持続可能な開発目標)の達成に向けた課題を掲げております。「世の中になくてはならない企業」となるため、社会の持続可能な発展と地球環境の保全に貢献し、企業価値の向上を実現してまいります。

## SHIMA SEIKI グループ サステナビリティ 基本方針

私たちは、SHIMA SEIKIグループの経営理念である「Ever Onward - 限りなき前進」の精神のもと、「愛」「創造」「氣」を合言葉に常識の殻を破り、変革を起こして顧客・消費者目線の新たな価値を生み、さらに業界の枠を超えて、より良い社会・環境づくりに貢献します。また、右記に沿って積極的にサステナビリティ活動を推進します。

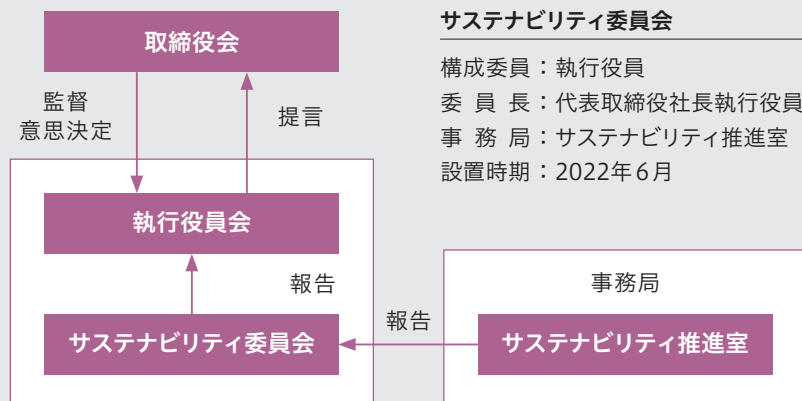
- 1 環境・社会課題の解決につながる製品・サービスの提供を通じて、新たな価値を創造することで、社会の持続的発展に貢献します。
- 2 環境保護、生物多様性維持の意義を理解し、温室効果ガス排出削減や汚染防止などの環境負荷低減、持続可能な材料調達、含有化学物質の適正管理、資源の効率的で循環的な利用などを推進して地球環境の維持に努めます。
- 3 事業に関わるすべての人々の尊厳が守られる社会の実現に向け、事業活動による人権への影響やリスクに適切な対処をすることで、人権侵害の未然防止に努めます。
- 4 人種、国籍、性別、年齢等を問わない多様性を尊重し、新たな価値の創造の源である人材の育成と活用により、一人ひとりが個性と感性・創造性を充分に発揮できる風土づくりに努めます。
- 5 法令や社会規範を遵守し、ステークホルダーと連携して公正で責任ある事業活動をおこないます。



	内 容	詳 細
 <b>Environment</b> 環境	● 環境への取り組み	P.37
	● TCFD提言への対応	P.39
 <b>Social</b> 社会	● 従業員とともに	P.41
	● 株主・投資家とともに	P.43
	● お客様とともに	P.45
	● 地域社会とともに	P.46
 <b>Governance</b> ガバナンス	● ガバナンスへの取り組み	P.47
	● コーポレート・ガバナンス体制図	P.48
	● リスクマネジメント	P.49
	● 取締役一覧	P.55
	● 監査等委員メッセージ	P.58

### サステナビリティ推進体制

社会的責任のある企業として、ESGやSDGsの確固たる取り組み姿勢をステークホルダーに示す専任部門『サステナビリティ推進室』、気候変動に係るさまざまな課題への対応を検討し、施策実行、活動進捗管理をおこなう『サステナビリティ委員会』を設置しております。



# 環境への取り組み

環境問題を解決できる製品をつくりだすことに加え、  
当社製品を製造する際にもサステナビリティを意識しています。



## 環境に対する基本的な考え方

私たちのかけがえない地球環境を維持するために、事業を通じて環境保全活動を実施するとともに、アパレル産業における在庫ロスの廃棄等により発生する環境への負荷を軽減することは当社の使命のひとつであると考え、当社の創造力を駆使して地球環境問題を念頭においた企業活

動を推進します。

SHIMA SEIKIグループは環境行動指針を定め、全社員が計画的かつ効率的な運用ならびにその有効性の継続的な改善に積極的に取り組みます。

### 環境 マネジメント システム

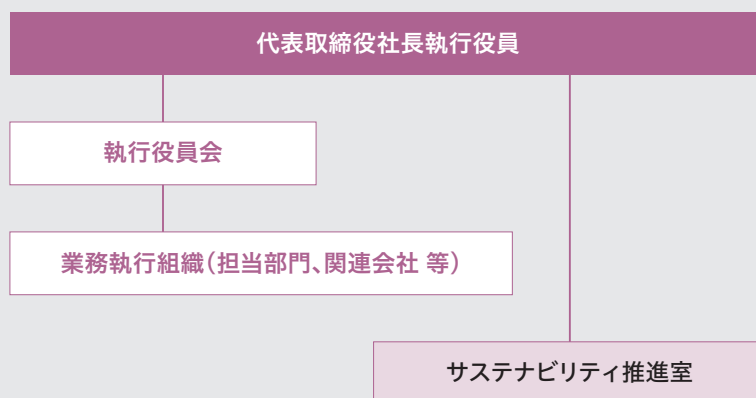
当社が設計、製造および販売するすべての製品や、係るすべての本社業務に関して、環境マネジメントシステムであるISO14001認証を2015年に取得しています。管理指標には、各種環境負荷の低減や工場緑化、再生可能エネルギーの利用促進などとともに、ホールガーメント®横編機、デザインシステムをはじめとする「環境配慮型製品」の提供も含め、事業活動を通じて地球環境保全に貢献していきます。

## 環境マネジメントシステム

### サステナビリティ推進室設置

社会的責任ある企業として、サステナビリティの視点を踏まえた経営を促進するため、2021年7月、社長直轄の部署として「サステナビリティ推進室」を設置しました。2021年12月に発表した「サステナビリティ基本方針」や「人権方針」の策定を主

導し、社内の意識改革や環境や社会における持続可能性について会社横断的に取り組み、社内外へ向けて発信しています。従来、取り組んできたQMS / EMS活動の事務局、各種規格取得、遵守、等の管理部署としての役割も引き続き担っていきます。



## ■ 再生可能エネルギーへの転換

脱炭素化に向けた取り組みが各国で進んでいます。当社も2050年のカーボンニュートラル(温室効果ガスの実質排出量ゼロ)達成に向け、取り組みを本格化させていく予定です。当社では、他社に先駆け、2002年より各工場に大規模な太陽光発電システムを導入し、再生可能エネルギーの利用をスタートさせました。現在、本社工場内で約1,660kW出力の太陽光発電システムが稼働していますが、今後も再生可能エネルギーの割合を拡大し、持続可能な社会の実現に向けて取り組みをおこなっていきます。

なお2022年3月期は、年間で1,448MWh(一般的な住宅334世帯分)の電力を発電しました。



## ■ 環境教育活動

### QMS/EMS委員会での活動

毎月開催しているQMS/EMS委員会において、環境関連情報の発信と共有をおこなっています。これまで「環境配慮設計」、「サプライチェーンマネジメント」、「サーキュラーエコノミー」、「地球温暖化と気候変動」、「カーボンニュートラル」などのテーマを取り上げました。今後も環境教育を通じて知識と意識の向上を図ります。

### 新入社員向けSDGs研修

新入社員研修として、2021年より実施。SDGsの基礎から始まり、社会や企業にとってのSDGs、そしてシマセイキのSDGsについて学びます。SDGsを自分事として考え実践できる今後のシマセイキを担う人材の育成を目指します。

### 工場緑化

『よい製品はよい環境から生まれる』の信念を表しているのが工場周辺をはじめとする緑化活動です。この地に本社を移転して以来、常に敷地周辺の緑化に積極的に取り組んでいます。

今では、工場立地法の基準を上回る、敷地の約30%を緑地とし、約12,000本の木々を植樹してCO<sub>2</sub>低減に寄与しています。また、工場敷地の一部を歩道として提供し、近隣の皆様にも木々に親しんでいただく環境作りをおこなっています。

こうした総合的な工場緑化の推進と地域への貢献が評価され、2016年に「緑化推進運動功労者 内閣総理大臣表彰」を受賞しました。



# TCFD 提言への対応

当社は、気候変動が私たちの今後の持続的成長へ影響を及ぼすことを認識し、2022年6月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」に賛同を表明しました。TCFDの提言に基づき、以下の枠組みで取り組みを進めています。



<p><b>ガバナンス</b></p>	<p>社会的責任のある企業として、ESGやSDGsの確固たる取り組み姿勢をステークホルダーに示すべく、専任部門『サステナビリティ推進室』を設置しました。同部門は、代表取締役社長執行役員の総指揮の下、社内の方向性を取りまとめ、社内外に対して統一し、発信しております。加えて、代表取締役社長執行役員を委員長、執行役員を構成委員とする『サステナビリティ委員会』をスタートさせ、気候変動に係るさまざまな課題への対応を検討し、施策実行、活動進捗管理をおこないます。『取締役会』は重要な方針ならびに事項について、報告を受け審議を実施し、監督、意思決定します。</p>
<p><b>戦略</b></p>	<p>当社が保有するニット技術であるホールガーメント、デザインシステムを核としたトータルファッションシステムや多くのソリューションなど、当社製品が環境保護に貢献できる「環境配慮型製品」であると考えており、適時適量生産に適した製品群であると確認しています。これら製品・サービスによる当社の価値創造活動を通して、アパレル製品をはじめとした、ライフサイクルにおける環境負荷低減に貢献します。</p> <p><b>短期/中期の課題(2030年)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 温室効果ガス排出量30%削減</li> <li>● 再生可能エネルギー率30%</li> <li>● 工場緑地面積35%確保</li> <li>● ダイオキシン発生ゼロ</li> </ul> <p><b>長期の課題(2050年)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● カーボンニュートラル達成</li> <li>● 工場排水ゼロ</li> </ul>
<p><b>リスク管理</b></p>	<p>● <b>特定、評価プロセス</b></p> <p>当社の事業活動に関する社会課題を抽出し、重要度を評価、その妥当性を検証し、最終的に取締役会にて承認します。</p> <p>● <b>管理プロセス</b></p> <p>当社の事業における気候変動関連リスクは、取り組み状況や進捗状況について、関連する各部門、各委員会にて運用実施し、サステナビリティ推進室が定期的に監視いたします。</p>
<p><b>指標と目標</b></p>	<p>当社では、GHGプロトコルに従い、GHG排出量を算定しています。</p> <p>指標として、2021年度はScope1、2合わせて、7,265.94t-CO<sub>2</sub>の排出量でした。</p> <p>目標として、シナリオ分析をおこない、結果に基づき、気候変動にともなうリスク低減のため、GHG排出削減目標を、2050年Scope1、2ネットゼロとし、その目標達成に向けて、2030年時点で2013年度比30%削減を掲げ取り組んでいます。</p> <p>Scope3、各カテゴリにおける目標設定も現状分析と検討を進め、取り組んでいます。</p>

詳細は、当社ホームページをご確認ください。



分類	気候変動項目	リスク	機会	評価	対応策	
移行リスク	政策・法規制	炭素税の導入・引上げ	炭素税の価格転嫁による調達コストの増加	省エネ化 脱炭素化の早期対応によりエネルギー調達コストへの影響が減少	中	生産活動におけるCO <sub>2</sub> 排出量削減
			燃料・電力料金等の上昇による操業コストの増加			再生可能エネルギーの効率的な導入促進
	省エネ、脱炭素規制の強化、排出削減目標の達成	省エネ・再エネ対応設備への更新による設備費の増加	省エネ・再エネ促進による排出量削減	中	再生可能エネルギーの効率的な導入促進	
		削減できない排出量の排出権購入による経費の増加			生産活動におけるCO <sub>2</sub> 排出量削減 排出権を購入しなくてもいいように対策を進める	
	技術	低炭素技術の普及	低炭素・環境配慮材料への変更にもなうコストの増加	低炭素化・環境配慮に資する製品による事業の機会拡大	中	製品の省エネ化設計を促進
			低炭素材料や技術等の研究開発費の増加	早期開発・市場への提供による事業機会の拡大		生産効率化、他の新技術創出のため研究機関、企業と積極的に協業する
	市場	温暖化による消費行動の変化	衣料購入額の減少	新たな付加価値創造による事業利益の拡大	大	防寒だけではなくニット製品の機能をアピールし、オールシーズン化を提案する
		環境課題に対する消費者の嗜好変化	ファッション業界の課題が消費者の選択に影響	嗜好に合わせた新規事業機会の創出		適時適量生産に適したニット製品生産に貢献する新たな製品・サービスの提供
	評判	気候変動対応に関するステークホルダーの否定的な対応	気候変動対応しない企業への批判と投資判断評価の低下	環境対応の取り組みを示すことによる企業評価の向上	小	情報開示の充実とコミュニケーションの強化
	物理リスク	急性	異常気象の激甚化	サプライチェーンの被災による製造能力の低下	2社購買、サプライチェーンBCP構築等による強靱化	大
自然災害による操業停止や設備損傷など被害の増加				BCP体制強化や冠水対策等の備えによる復旧コストの削減	冠水による被害を抑えるため、排水設備を見直すなど 究極は委託生産も可能なよう技術継承する	
慢性		平均気温の上昇	作業環境・加工精度維持のための冷房コストの増加	省エネ設備導入はもちろん、環境温度に影響されない材料を活用し新たな事業領域も開拓	小	再生可能エネルギーの効率的な導入促進 新規材料、加工方法の研究

# 従業員とともに

すべての従業員が自発的に考え、挑戦する社内風土をつくり上げるとともに、働きやすい職場環境を整えています。



## 人材採用

中期経営計画の重点施策「ソリューションビジネスへの業態変換」に向け、これまでの横編機の製造・販売に加えて、新しいビジネスモデルに挑戦できる人材を採用しています。

島精機製作所が  
求める人物像

### 何事にもチャレンジ できる人材

挑戦し失敗しても、そこから新たなことを学び、前を向いていけるような、島精機製作所が取り組んでいるチャレンジをともに歩んでいけるような人材を求めています。

また、地域や国を問わずさまざまな所から、さまざまな価値観を持った人材が集まり融合することで、新たな化学変化をもたらすことを目指しています。

### 過去5か年の採用実績(累計)

2018年～2022年新卒入社

大卒(86名)		高卒(95名)	
男性	女性	男性	女性
66名	20名	49名	46名

## 人材育成

当社は創業以来、「ないものは自ら創り出す」という精神のもと、世界初の製品をアパレル・ファッション業界に提供し、貢献してきました。今後、さらに変化の激しい時代へ突

入すると予想されますが、そのような世界の中でも柔軟な考えをもってスピーディーに行動し環境に適應できる人材を育てていくことを目指しています。

### ■ 各種研修制度

新入社員研修や入社3年目研修のほか、役職初任者や、次世代の経営管理層向けのリーダー研修、定年後の再雇用社員が自身の働き方について考えるためのセカンドキャリア研修など、年齢や役職に応じた研修を実施しています。

また、IT人材育成を目指すプログラミング研修や外国語研修など、個々のスキルアップを目指した研修にも注力しています。

### ■ 社内公募制度

社内の他部署への異動をおこなえる制度。自身のキャリア形成について考え、行動し、新たなステージへの挑戦をし、幅広い観点から物事を考えられる人材の育成を目指しています。

2022年の公募では、22名の応募があり、13名が新たな部署への異動が決定しました。



## 働き方改革

### ■ 有給休暇取得

有給休暇について、5日間の取得義務化の履行はもとより、2022年3月期より時間単位休暇制度を導入し、有休を取得しやすい環境を整えています。またコロナ禍における在宅勤務制度の導入など、働き方改革への取り組みを進めています。

### ■ 育児休業の取得推進

育児休業取得の意向がある従業員に対し、制度や取得のスケジュールを個別に説明しています。近年男性の取得者が増加し、取得対象の13.8%の男性が取得しています。

## ダイバーシティ&インクルージョン

### ■ 女性役職者比率の向上

女性従業員の比率は25%程度で推移していますが、2022年4月時点で役職者に占める女性役職者比率は13%となっています。これを2030年までに30%とすることを目標とし、より一層、女性がキャリアアップできる取り組みを進めてまいります。

### ■ 人材のグローバル化を目指した外国人採用

海外の人材を採用し、さまざまな価値観を受け入れることで多様なニーズに応え、海外ビジネスの基幹となる人材育成を目指しています。

### ■ 障がい者雇用

法定雇用率の達成はもちろん、障がい者の方々が生きがいを持って仕事に取り組んでいただける職場環境づくりに取り組んでいます。

### ■ 企業内保育所の設置

2017年に企業内保育園「しまキッズランド」を開設し、仕事と家庭を両立できる職場環境の充実を図っています。2022年3月末時点で、累計138人の子どもたちが利用しています。



しまキッズランド

## 新規事業

危機意識を持って既存事業を発展させるとともに、創造的な新規事業を発掘し育て、収益化し、相互に好循環を起こしていくことを目的に、従来より新規事業の公募をおこなってきました。

2020年に新規事業発掘プログラムが本格的にスタートし、

これまでの累計で82件の応募があり、現在3つのプロジェクトが事業化を目指して進行中です。新規事業への取り組みは、社員自身の創造が社会に貢献できる事業化へとつながる可能性とともに自分自身への挑戦から成る成長材料でもあります。

## 安全衛生・防災への取り組み

安全衛生委員会・防災委員会を毎月開催し、従業員の安全遵守、健康増進、各委員会による定期的な社内巡視や、BCP

の策定、見直しなど、安全で効率的に作業できる環境づくりを推進しています。

# 株主・投資家とともに

株主・投資家の皆様に対する姿勢と、取り組み事例についてご紹介します。



## 基本的な考え方

当社では、株主様に対して株主通信「株主のみなさまへ」を年2回発信し、当該事業年度における最新の企業活動とトップマネジメントによる事業報告を掲載しています。また、本書「統合報告書」においては当社の財務情報のほか、ESGに関する取り組みなど非財務情報を掲載し、当社の中長期的

成長のストーリーを掲載しています。加えて、投資家の皆様に対しては、定期的にミーティングをおこない、当社への投資判断に活かしていただいています。

今後も株主・投資家の皆様に応援していただける企業となるよう、さまざまな取り組みをおこなっています。

## ■ IRカレンダー (2021年4月～2022年3月)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
決算発表		● 通期決算		● 第1四半期決算			● 第2四半期決算				● 第3四半期決算	
配当金支払			● 期末配当					● 中間配当				
株主総会			● 招集通知発送 ● 定時株主総会									
有価証券(四半期)報告書			● 有価証券報告書 ● 四半期報告書					● 四半期報告書			● 四半期報告書	
株主通信・統合報告書			● 株主通信		● 統合報告書			● 株主通信(中間)				

### 株主総会

3月末権利株主様を対象に、毎年6月に開催しています。コロナ禍での議決権行使は、ご出席による行使以外にも、書面行使や電子行使を活用しスムーズにおこなわれています。

例年おこなわれていました株主総会後の工場見学会は、感染症拡大防止の観点から、現在は開催を中断しています。

### 決算説明会

機関投資家向けの決算説明会をオンライン形式で実施しました。説明会には代表取締役社長と経理財務担当役員が出席し、業績報告と今後の見通し、中長期的な経営ビジョンを説明しました。また、質疑応答を通して機関投資家のご意見をいただく場としても考えています。

## ■ 個人投資家との対話実績

### 個人投資家向けWEBセミナー

証券会社が主催する個人投資家向けのWEBセミナーに参加し、当社の企業概要や事業内容、直近の業績、今後の経営ビジョン等を紹介いたしました。1か月間の公開期間で約1,500名の方が視聴され、視聴後のアンケートにてさまざまなご意見をいただきました。

## ■ 株主還元

### 利益還元方針

当社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつとして位置付け、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ます。

そのうえで、長期的視点に立った成長投資および今後の事業展開に備えた内部留保にもバランス良く配分をおこないます。

### 株主還元指針(2021年度から3カ年)

**連結配当性向:30%を目安とします。**

業績の黒字化を実現し、連結配当性向30%を目安とする「株主配当」を実施するとともに、株価水準や資金の状況、市場環境などを総合的に勘案し、時機に応じて柔軟に「自己株式の取得」をおこなうなど、資本効率の向上にも努めます。

### 株主優待 について

当社では株主様からの日ごろのご愛顧にお応えするため、オリジナリティに富んだホールゲーム®製品や、当社直営飲食施設での取扱商品などを株主優待品としてお贈りしています。

- |          |             |  |
|----------|-------------|--|
| <b>1</b> | <b>対象株主</b> | 毎年3月31日、9月30日現在の株主名簿に記載または記録された100株(1単元)以上保有の株主様。                                      |
| <b>2</b> | <b>贈呈時期</b> | 3月期については優待品準備の都合上、10月ごろ、9月期については12月上旬の送付を予定しています。                                      |
| <b>3</b> | <b>基準</b>   | 保有株式数に応じて下記の基準を設けさせていただいております。<br>(1) 100株以上1,000株未満 (2) 1,000株以上3,000株未満 (3) 3,000株以上 |

### 長期保有株主優待制度について

毎年9月末日の株主名簿に、当社株式1,000株以上の株主として記載または記録され、保有継続期間が3年を超える株主様(同一株主番号で9月30日および3月31日の当社株主名簿に連続7回以上記載または記録された株主様)を対象とし、現行の株主優待に加え、長期優待制度として「当社オリジナルカレンダー」を追加贈呈いたします。



詳細はこちらから

### 株主様への優待品(実績)

#### 2022年3月期の優待内容

3月末日の株主様へは、当社のオリジナル企画品を持株数に応じてカタログよりお選びいただけます。



#### 2021年9月期の優待内容

9月末日の株主様へは、当社のグループ会社が南紀白浜で運営している「オーベルジュ・サウステラス」の優待割引券をお贈りいたします。



### オーベルジュ サウステラス

(Auberge de South Terrace)

**所在地** 和歌山県西牟婁郡白浜町2998-10

**TEL** 0739-42-4555

**URL** <https://www.southterrace.co.jp/>



# お客様とともに

お客様にとって、「なくてはならない企業」であり続けるため、製品の品質管理や、販売後のサポートにも注力しています。



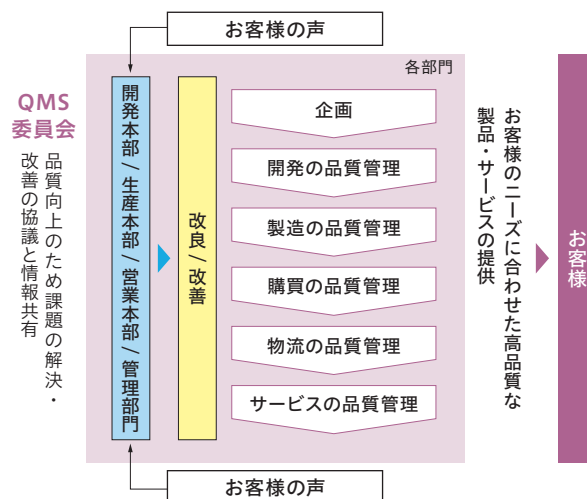
## 基本的な考え方

当社は、「最高機能の製品を経済的な価格でお届けする」というシマセイキスピリットのもと、横編機等製品の品質管理を徹底しています。製品の販売後は保守や故障対

応などのアフターセールスや、お客様が安心して当社製品をお使いいただけるよう、国内外の拠点から技術者への講習も随時おこなっています。

## ■ 品質マネジメントシステム

お客様からの信頼に応えるため、品質マネジメントシステムを構築しています。QMS / EMS委員会では品質に関する情報共有と課題の解決について協議をおこない、継続的改善に取り組んでいます。またシステム化による生産工程の把握とトレーサビリティの構築により、製品の安定化と品質向上、そしてお客様へのスピーディーな対応を実現しています。



## ■ アフターセールス

当社では製品を販売した後の段階においてもお客様へのサポート体制を強化しています。

横編機の販売後は、お客様が製品を使用するにあたって発生する消耗品の販売状況を管理することで、製品のどの部品が消耗しやすいかを把握し、開発へのフィードバックをおこない、製品の改良につなげています。

自動裁断機「P-CAM®」のアフターセールスでは、部品や消耗品のサポートに加え、裁断機の保守・運用契約を結ぶことによって、お客様の製品の状態を常に管理すること

で、故障や不具合等が発生した際にも迅速に対応できる体制を整えています。



## ■ 技術者講習

国内・海外においてお客様個々に応じた技術者講習を実施しています。すべてのお客様に当社製品の性能を最大限に活用していただけるよう、本社内に講習施設を設け、経験豊富な専門スタッフがお客様のサポートをおこなっています。また海外でも、現地法人やサービス拠点などを通じてサポート体制の充実に取り組んでいます。



## 地域社会とともに

本社で製品の企画・開発・生産・販売を一貫しておこなう当社では、地域社会とも連携して社会課題の解決に取り組んでいます。



### 基本的な考え方

当社グループでは、有益な製品の開発等、社会に役立つ事業活動を展開するとともに、社会を構成する企業市民として、積極的に社会貢献活動などの取り組みを進めています。

さまざまな分野にわたる活動を通じて、社会の困難を切り拓き「世の中になくはならない企業」になることを目指します。

### ■ フュージョンミュージアム

未来を担う子ども達がものづくりのおもしろさを体感し、夢を育み、想像力や知的探求心を引き出すことを目的に開設しています。

館内では世界最古のニット編み機や、当社の創業当時の編機やデザインシステムを展示しています。当社がこれまで歩んできた歴史を感じてもらい、当社への理解を深めていただくことができ、大人から子どもまでどなたでもお楽しみいただけます。また、当社のデザインシステムを用いてデザインしたマフラーやコースター等を、体感型ホールゲーム®横編機の自転車漕いで制作することが可能です。



### 基本情報

- 場所 / 和歌山市本町2丁目1番地フォルテワジマ3階
- 開館時間 / 10:00~19:00
- 休館日 / 1月1日~3日 ● 入館料 / 無料
- TEL / 073-488-1962

### ■ 森林保全活動：地元の自然環境を育む

和歌山県が取り組む「企業の森」事業に2019年12月より参画。その活動場所である和歌山県かつらぎ町にある「天野の里山」で森林整備作業をおこなっています。これまでの活動でヤマザクラ130本、ヤマモモ90本、シバグリ55本の植樹をおこないました。引き続き森林保全活動に取り組みます。



# ガバナンスへの 取り組み

当社は、持続的成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、最重要課題のひとつとしてコーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。



## 基本方針と体制

当社はコーポレート・ガバナンスの充実を、経営の効率化および健全性、透明性を向上させ、同時に株主、顧客、取引先、従業員などのステークホルダーの利益を重視した経営をおこなうために重要な要件であると位置付け、取締役

会および監査等委員会等の機能を十分に発揮させることにより、適正かつ効果的なコーポレート・ガバナンスが実施できる体制の構築を図ります。

## ガバナンス体制

### 取締役会

取締役会は、社外取締役4名を含む11名で構成され、原則として毎月1回以上、必要に応じて随時、機動的に開催し、法令で定められた事項および経営上の重要な事項の審議や経営方針を決定するとともに、業務執行を監督しています。

### 監査等委員会

監査等委員会は、法務や財務・会計における専門的な知見を有する社外取締役2名を含む3名の監査等委員である取締役で構成され、必要に応じて内部監査室と連携しています。

### 内部監査室

内部監査室は、内部監査に加え、コンプライアンスやリスク管理、財務報告を含めた内部統制監査を実施しています。

### 会計監査

会計監査人に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、監査の実効性を高めています。

## ガバナンス改革

2004年 ディスクロージャーポリシーの策定

2006年 内部統制システムの整備に関する基本方針の策定

シマセイキグループ行動基準の策定

内部通報規程策定

2008年 財務報告に係る内部統制の基本方針の策定

2014年 社外取締役選任

2015年 中期経営計画『Ever Onward 2017』を策定

2018年 中期経営計画『Ever Onward 2020』を策定

執行役員制度の導入

指名・報酬委員会設置

2020年 監査等委員会設置会社へ移行

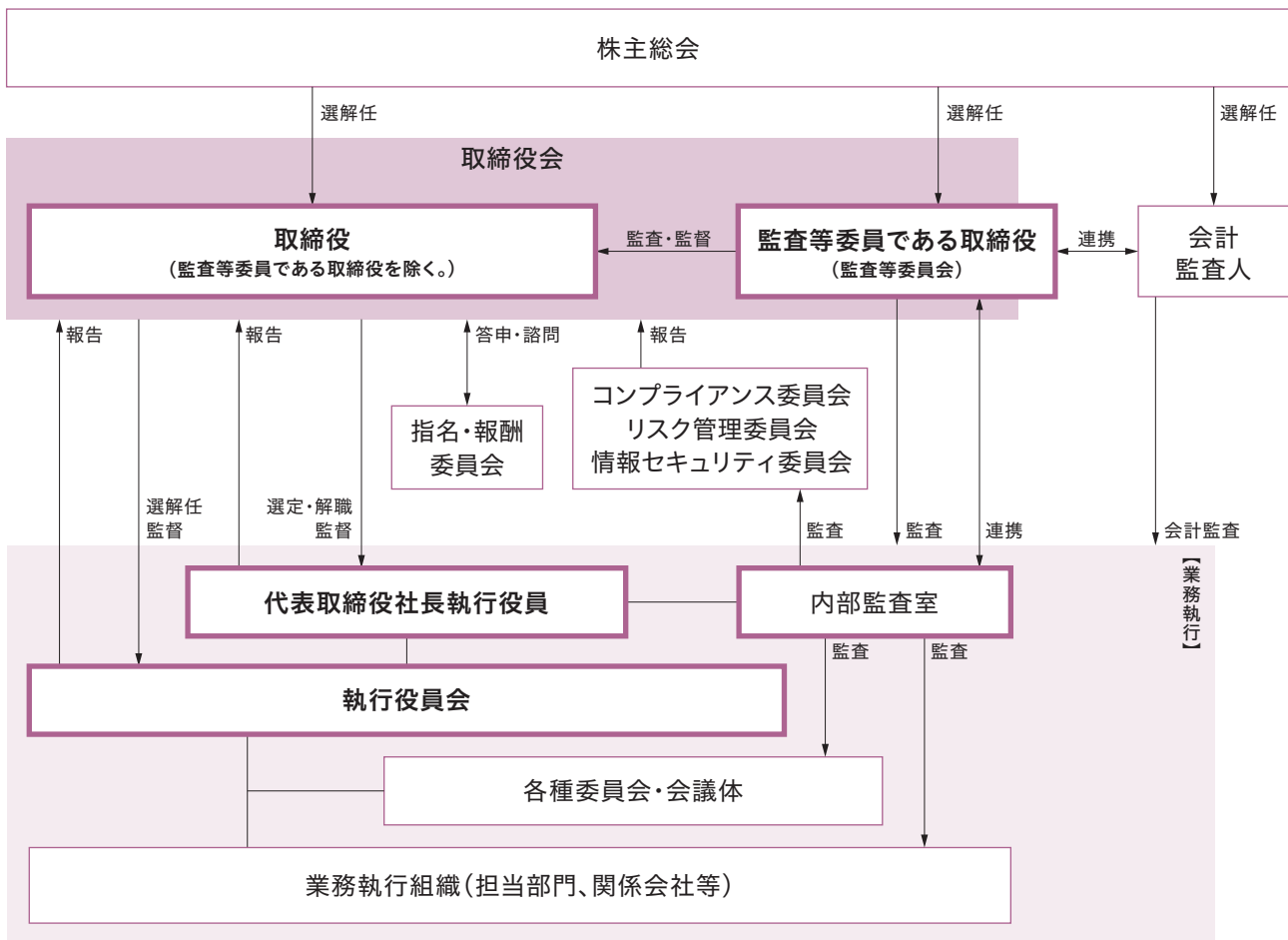
2021年 コーポレート・ガバナンス基本方針策定

中期経営計画『Ever Onward 2023』を策定

2022年 サステナビリティ委員会設置



## コーポレート・ガバナンス体制図



## 内部統制システム

内部統制システムの構築については、単に法令の遵守にとどまらず、現状の業務全体を見直し強固な企業体質を築くことで、経営理念・目標を実現するための要件であるとの認識のもと、その取り組みを進めております。当社は「内部統制システムの整備に関する基本方針」を策定し、法改正や機関設計の変更、取り組みの進捗等を加味し適宜内容の見直しをおこなっています。

さらに、内部統制を有効に機能させるための取り組みとして、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置し、活動をおこなっています。「財務報告に係る内部統制」については、投資家保護の観点から財務報告の信頼性を合理的に確保するとともに、公正で公平なディスクロージャーを推進する体制を構築しています。

## リスクマネジメント

当社は、業務全般に関連して発生する、あるいは将来発生する可能性のあるリスクを識別し、識別したリスクの予防および管理について、適切な対応を図るための基本的要領として「リスク管理規程」を定め、これをリスクマネジメントにおける最上級規範として適正かつ円滑に会社業務をおこなうべく努めています。

「リスク管理委員会」においては、全社的に管理すべきリスクを特定、分析のうえ、対応策の検討をおこない、リスクを継続的に管理する体制を構築しております。また、不測の事態が発生した場合には、迅速かつ適切な対応をおこない、損害の拡大を防止し、被害を最小限に止めるための危機管理体制を整備しています。

### 想定される 震災への対応

当社は、大規模地震の発生による影響を重要なリスクとしてとらえ、事業継続計画(BCP)を策定しています。  
「企業の社会的責任を果たし、企業の社会的信用を確保する」ことを基本方針とし、社員および関係者の安全を最優先し、顧客に開示すべき問題が生じた場合、適切に対応できる体制をとっています。

### 防災体制

防災委員会を組織し、事前の備えや啓蒙活動をおこなうとともに、有事の際には、初動対応から生産復旧へ迅速に移行できるよう防災体制の強化に努めています。  
危機管理本部は、社長を本部長として構成され、情報集約とそれを踏まえた全社の意思決定をおこないます。

### 防災訓練

大規模な地震が発生し、津波警報が発せられたという想定のもと、初動対応および避難、救護を目的とした防災訓練を毎年実施し、有事の際に、指示を待つことなく、各自適切な行動に移せるよう取り組んでいます。  
また定期的に安否確認訓練を実施し、速やかに社員とその家族の安否確認ができる体制を整えています。

## 事業等のリスク

当社は、当社グループの事業活動に関するリスクを所管するリスク管理委員会を設置し、リスク管理規程に基づき、リスク管理体制の構築と運用にあたっています。

当社グループは、事業展開においてリスク要因となり、経営成績、財政状態に影響を及ぼす可能性があると考えられる主な項目を以下のとおり認識していますがこれらのリスクは必ずしもすべてのリスクを網羅したものではなく、想定していな

いリスクや現時点において影響度が小さいと考えられる他のリスクの影響を将来的に受ける可能性があります。

当社グループではこれらのリスクの発生可能性を認識したうえで、その発生の回避および発生時の適切な対応に努めております。なお、記載内容のうち将来に関する事項は、2022年3月期末現在において当社グループが判断したものであります。

## 1

市場環境の  
変動リスク

当社グループ製品の主要な販売先である国内外のニット製品を製造するメーカーの生産動向は、消費者の生活様式や消費スタイルの変化、サステナビリティ対応等の環境意識の高まり、暖冬など天候不順の影響を受け、その結果、横編機等の設備投資が減退する可能性があります。

また資材調達においては、サプライチェーンにおける通商問題の悪化や新型コロナウイルス感染症の拡大による都市のロックダウン、資源不足による部品調達難や燃料費の高騰などにより、当社グループの業績および財政状況に影響を及ぼす可能性があります。(「9自然災害、国際紛争、事故、感染症の拡大などのリスク (2)生産面への影響」に詳細記載。)これらリスクに対し、当社グループではホールゲーム横編機とデザインシステムの活用による、消費地における需要動向に対応した適時適量生産の提案を積極的におこなっています。また顧客とのコミュニケーションを密にし、ニーズを把握することにより新たな価値を提案できる仕組みの構築や非アパレル分野でのニット化を高める取り組みをおこなっています。

## 2

事業展開地域での  
社会的な  
制度変更などの影響

アパレル産業は、経済のグローバル化の進展にともない、サプライチェーンも同時にグローバル化してきました。消費国と生産国において貿易摩擦などが発生し、通商問題に発展した場合、設備投資動向にも大きく影響を及ぼします。

米中貿易摩擦に端を発する相互関税の引き上げ、技術輸出規制などの経済措置の動向には細心の注意を払い、適切に対処すべく努めておりますが、各国政府や国際的枠組みによる規制が新たに導入、変更された場合には、当社グループの業績および財政状況に影響を及ぼす可能性があります。このため、世界各国に展開している現地法人・販売代理店などのネットワークを活用して、いち早く現地動向を察知し、迅速な行動が取れるよう体制の整備を進めています。

## 3

## 為替レートの変動

当社グループは海外売上高比率が80%前後で推移しており、取引においては日本円以外に外国通貨建でおこなわれているため、急激な為替レートの変動は当社グループの業績および財政状況に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループは、有価証券報告書の連結財務諸表等 注記事項(デリバティブ取引関係)に記載のとおり、売上債権のうち外貨建債権に対して先物為替予約取引などでリスクヘッジをおこなっています。

4

与信および  
売上債権の  
回収リスク

売上債権に占める割合の多くは、横編機事業にかかる債権となっています。多くのユーザーは素材仕入れから製品販売までの期間が長期となり、債権回収も長期間にわたることが業界特有の商慣習になっているため、当社グループでは、主要地域において直接ユーザーに対する与信管理の強化をおこなっています。引き続き、アジア市場ではグローバルアパレルとニットメーカーが両輪となり、大規模な生産活動がおこなわれ、1社あたりの取引金額も膨らむ傾向となっています。回収リスク低減のため、債権流動化の実施、担保設定、リース取引の推進、貿易保険の付保をおこなうと同時に、横編機にPMS（パスワードマネジメントシステム）を搭載し、期日までの支払いを促す仕組みを構築しております。回収遅延などが発生している場合には、過去の実績率や個別の回収可能性等の見積りに基づき保守的に引当金を計上するなどの対策をおこなっています。

5

知的財産  
保護戦略の  
課題

当社グループが保有する独自技術やノウハウの一部は、海外競合他社における法令遵守意識の欠如などにより知的財産権による完全な保護が不可能または限定的にしか保護されない可能性があります。ホールガーメント®横編機をはじめとする当社製品は、高度な技術が結集されています。当社グループでは開発本部の中に知的財産部を設け、「横編機等の機構・制御」、「ニットの編成技術」、「デザインシステム関連」など幅広い技術について知的財産権で保護し、他社との差別化を図っています。しかし特許の侵害などにより模倣製品が流通した場合、当社事業に与える影響は大きくなります。このため当社グループは、他社による特許侵害を常に監視し、また各国の現地法人、代理店等からの情報を有効活用し、必要に応じて注意喚起や法的手続きをとる体制を整えています。

6

人材に関する  
リスク

当社は創業当時から、世の中になくものを創り出し、最高機能の製品を経済的な価格で提供することで、業界から高く評価されてきました。これらを支えるのは高度な専門性、創造性、独自性を持つ人材であり、継続的な人材の確保、育成に努めていますが、技術の伝承や後継となる人材の確保・育成が計画通りに進まなかった場合、あるいは退職等により人材が流出した場合には、製品開発力や製品品質の低下を招き、その結果事業競争力の低下により、当社グループの業績および財政状況に影響を及ぼす可能性があります。このため、若手社員に対する社内研修の充実や各種技能検定へのチャレンジ推奨、ベテラン社員によるOJTの拡充など技術の伝承に積極的に取り組んでいます。

7

製造物責任に関する  
リスク

当社グループでは、最高機能の製品を経済的な価格でお届けするというシマセイキスピリットのもと、品質環境基本方針を定め、専門の委員会活動を展開し、製品品質、顧客満足度の向上に努めています。しかし、万一製品の欠陥等が発生した場合、損害賠償や対策コスト等により、当社グループの業績および財政状況に影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは、製造物にかかる賠償責任に備え保険に加入し、リスクの低減を図っています。

## 8

## 情報セキュリティに関するリスク

当社グループにおいて、情報システムは重要な要素のひとつです。人的ミス、機器の故障、通信事業者などの第三者の役務提供の瑕疵等により、また、外部からのサーバー攻撃、不正アクセス、コンピュータウイルス感染などにより、情報通信システムの不具合や不備に加え、取引処理の誤りや遅延などの障害、情報流出などが生じ、当社グループの業績および財政状況に影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、情報セキュリティポリシーを定め、すべての役員および従業員などに対する情報の取り扱いの行動規範を定めるほか、情報セキュリティの物理的対策および技術的対策の取り組みについて情報セキュリティ委員会を通じて継続した啓発活動を実施しています。

## 9

## 自然災害、国際紛争、事故、感染症の拡大などのリスク

地震、台風、津波などの自然災害、国際紛争、火災、停電、感染症の拡大（パンデミック）などが発生した場合、当社の事業活動に影響を及ぼす可能性があります。

**1** 販売面への影響

主要販売先であるアジア（中国、ベトナムなどASEAN、バングラデシュ等）、イタリアを中心とした欧州市場、トルコを中心とした中東市場でリスクが拡大した場合には、通常の営業活動に支障をきたし、長期化することにより当社業績に与える影響が大きくなります。さらにユーザーの生産活動にも影響を及ぼし、資金繰り悪化による売上債権の回収リスクが高まる可能性があります。（「4と信および売上債権の回収リスク」に詳細記載。）

**2** 生産面への影響

生産面ではサプライヤーの操業停止の長期化により部品不足を招き、生産抑制を余儀なくされることが想定され、当社業績および財政状況に多大な影響を及ぼします。そのため、当社グループでは緊急時に向けた在庫の確保、複数社からの購買による安定した部品供給体制の構築などの対策に取り組んでいます。

## 10

## 生産拠点の一極集中

当社は、製品を本社がある和歌山県で集中的に生産し、開発から製造までの一貫体制を敷くことで効率化やコストダウンを図ってまいりました。このため、和歌山県近郊で大規模な地震、風水害等の自然災害や当社工場での火災等の事故、社内での感染症の拡大が発生した場合、製造ラインの操業が長期間停止する可能性があります。当社は日産体制を構築しておりますので、停止期間が継続する場合、その影響は大きくなります。そのため、当社では、各種保険の付保や操業停止期間を最小化できるよう事業継続計画の整備をおこなうとともに、建物等の耐震工事、非常時を想定した訓練の実施および安否確認システムの導入等の対策を講じ、早期に復旧できるような体制を整えております。しかし被害想定を超えた規模の災害等が発生した場合、機能停止・設備の損壊・インフラの供給停止、交通機関や通信手段の停止等により、事業活動の継続に影響を及ぼす可能性があります。

11

新型コロナウイルス  
感染症等の流行に  
関するリスク

新型コロナウイルス感染症等の世界的な拡大(パンデミック)にともない、社内において感染症の拡大が認められた場合、一時的に工場の稼働停止など事業活動の停止により、当社グループの業績および財政状況に影響を及ぼす可能性があります。当社グループでは、社長を本部長とする危機管理本部を設置し、感染拡大防止に取り組んでいます。不要・不急の会議・出張の禁止、工場見学の受入中止、予防措置の強化(毎日の検温・マスク着用・手指消毒の徹底等)、在宅勤務、ワクチンの職域接種等を実施することにより従業員の安全確保を優先しつつ事業への影響を最小限に留めるよう対応を実施しています。

12

コンプライアンスに  
関するリスク

当社グループでは事業活動をおこなうにあたり、さまざまな法令・規則等の適用を受けていますが、意図せずに違反する場合も含め不正行為など重大なコンプライアンス違反を起こした場合は、当社グループの社会的な信用を失墜させ、また取引の停止や訴訟等による損害の発生など、事業活動に重大な影響を及ぼす可能性があります。

これに対し、当社グループでは、「シマセイキグループ行動基準」を定め、その遵守に努めるとともに、コンプライアンス体制強化のためのコンプライアンス委員会、法令遵守と企業倫理に関する通報、相談窓口として企業倫理ヘルプラインを設置し、コンプライアンス違反の影響拡大の防止に努めています。

13

サステナビリティ  
課題に関する  
リスク

ステークホルダーからのESGを重視した経営やSDGsへの関心は年々高まっており、サステナブルな社会の実現への取り組みが、今後ますます重要になっています。環境面においては、世界的な気候変動対策の観点から脱炭素社会に向けた温室効果ガス排出量の削減や、製品・サービスの環境配慮が、顧客やサプライヤーに加えて社会全体からも求められています。

当社は環境マネジメントシステムの運用に基づき、環境関連諸規制における要求事項の遵守とともに、顧客における環境負荷低減に配慮した製品・サービスの設計・開発をおこなっています。ものづくりにおいてはCO<sub>2</sub>排出抑制/削減のための電力使用量削減、廃棄物の排出量削減とリサイクルの推進、資源の有効利用などにも取り組んでおります。しかし各種の法規制が変更または新たに制定された場合はその遵守対応のための費用が増加し、当社の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

また、グローバルに事業を展開する企業に対する「ビジネスと人権」に関する意識はますます高まっており、ステークホルダーによる人権への対応要求やサプライチェーンにおける紛争鉱物や強制労働への対応要求が求められています。

当社は人権方針を策定し、事業活動に関わるすべての人の人権を尊重するためにあらゆる人が固有にもつ多様性を尊重し、誰もが働きやすい職場環境の実現に取り組んでいます。しかし、当社およびサプライチェーンにおいて適切な対応が取られていない場合、取引の停止や行政罰、企業に対する社会的信頼の喪失、事業機会の損失等により、当社の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

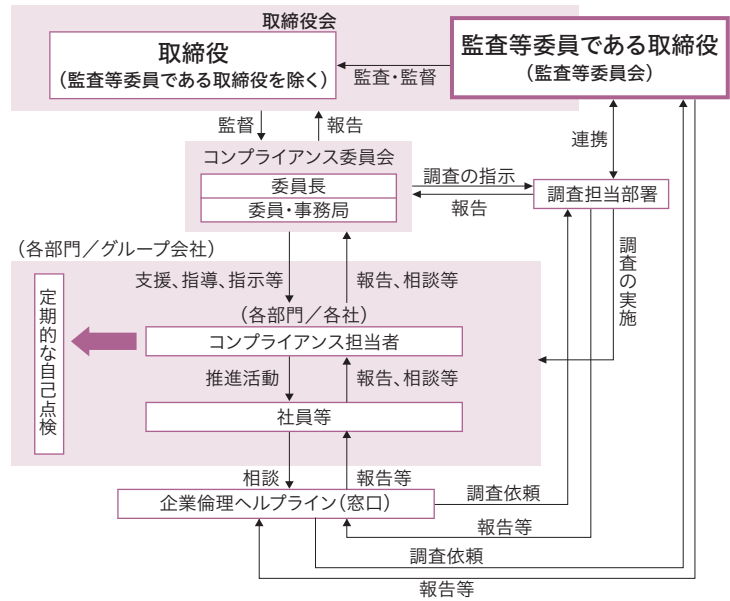
当社は今後も製品・サービスを通してサステナブルなものづくりを提案し、企業活動を通じて社会課題の解決に取り組んでまいります。

## コンプライアンス体制

当社グループは「シマセイキグループ行動基準」を2006年10月に制定し、その総則に「法令・企業倫理の遵守」を掲げ、関係法令の遵守や社会規範の尊重に努めてきました。

コンプライアンス推進に係る取り組みをおこなう「コンプライアンス委員会」のもと、コンプライアンスプログラムを定め、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、研修や事例集の配布などを通じ、計画的にコンプライアンスの定着を図っています。このほか当社は、従業員が法令違反その他の重要な事実を発見した場合、あるいは人権侵害や各種ハラスメントなどを受けた場合の報告・通報窓口として、社内外に「企業倫理ヘルプライン」を設置しています。

### コンプライアンス体制図



## 情報セキュリティ

当社は、「お客様の個人情報や法人情報、営業秘密情報、技術開発情報等」を守るべき重要な情報資産であるという認識に基づき、情報セキュリティ対策を講じることにより、情報セキュリティの確保に努めることを目的として、情報セキュリティ基本方針を定めています。

### ■ 情報セキュリティ基本方針

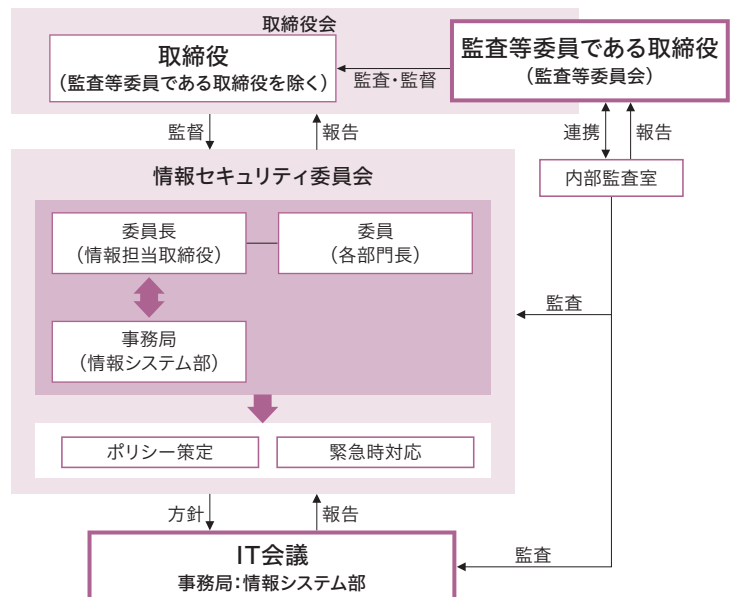
#### ① 法令遵守

情報の取り扱いにあたり、情報セキュリティに関する法令等を遵守するとともに、行政機関等が定める各種基準、ガイドラインについて考慮します。

#### ② 情報セキュリティマネジメント

情報資産を高いセキュリティ水準で維持するために、『策定→運用→評価→見直し』の情報セキュリティマネジメントを繰り返し実施します。

### 情報セキュリティ体制図



## 取締役一覧

	氏名	2021年度 取締役会 出席状況	企業経営 経営戦略	研究開発 イノベーション 生産	IT DX	営業 マーケティング	国際性
取締役	 代表取締役会長 しま まさひろ <b>島 正博</b>	13 / 13回	●	●		●	●
	 代表取締役社長 しま みつひろ <b>島 三博</b>	13 / 13回	●	●	●	●	●
	 取締役 うめだ いくと <b>梅田 郁人</b>	13 / 13回	●			●	●
	 取締役 なんき たかし <b>南木 隆</b>	12 / 13回	●		●		
	 取締役 おおたに あきひろ <b>大谷 明広</b>	11 / 11回	●	●	●		
	 取締役 きたがわ しょうさく <b>北川 尚作</b>	11 / 11回	●		●		
	 取締役 いちりゅう よしお <b>一柳 良雄</b> 社外 独立	13 / 13回	●				●
	 取締役 ざんま りえこ <b>残間 里江子</b> 社外 独立	13 / 13回	●				●
監査等委員	 取締役(監査等委員) とつ い ひさひと <b>戸津井 久仁</b>	取締役会 13 / 13回 監査等委員会 13 / 13回					
	 取締役(監査等委員) しんかわ だいすけ <b>新川 大祐</b> 社外 独立	取締役会 13 / 13回 監査等委員会 13 / 13回					
	 取締役(監査等委員) のむら さちこ <b>野村 祥子</b> 社外 独立	取締役会 13 / 13回 監査等委員会 13 / 13回					



財務・会計 (資本政策)	法務 コンプライアンス リスク管理	人事 人材開発	ESG サステナビリティ	選任理由
	●		●	1961年に当社を設立し、代表取締役社長として当社グループを横編機業界のリーディングカンパニーに育て上げました。研究開発分野において豊富な経験や知見を有するとともに、経営の中核において強力なリーダーシップを発揮し、当社グループを牽引してまいりました。
	●		●	研究開発分野や生産分野、営業分野における責任者としての幅広い職務経験に加え、2017年からは代表取締役社長として、長期ビジョンや中期経営計画の策定を主導するなど当社グループを統括して、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督をおこなっています。
			●	長年にわたり中国・香港の現地法人のCEOとして海外子会社の経営を主導するなど、グローバルな観点での豊富な経験と実績を有しています。また、取締役として経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督をおこなっており、その職務・職責を適切に果たしています。
●	●	●	●	経理財務部門の責任者を務め、当社グループの経営管理に関する豊富な知見と実績を有しています。財務的な観点から経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督をおこない、取締役としての職務・職責を適切に果たしています。
			●	開発部門、製造部門の業務に携わり、製品開発から製造分野における豊富な経験と知見を有しています。現在は生産本部長として、生産製造部門を統括し、取締役として経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督をおこなっており、その職務・職責を適切に果たしています。
●	●	●	●	経営企画部門の責任者を務め、中期経営計画の策定等にも主導的に関わっております。財務的な観点に加え、総務人事部や情報システム部等も担当し、経営企画部門全般における豊富な経験と知識を有しており取締役としての職務・職責を適切に果たしています。
	●	●	●	経済・産業政策等の分野における豊富な経験とともに企業経営者として経営全般にわたる幅広い見識、経験を有しています。また経営陣から独立した客観的な立場から、指名・報酬委員会の委員長として、当社経営の健全性および透明性の確保に貢献しています。
		●	●	イベントの企画やPR・広報戦略における豊富な経験を有するとともに、企業経営者として経営全般にわたる幅広い見識、経験を有しています。また、経営陣から独立した客観的な視点により、社外取締役として業務執行に対する監督等、適切な役割を果たしています。
●	●		●	長年にわたり経理財務部門に在籍し、その分野における豊富な経験と知見を有するとともに、内部監査室の責任者を務め当社事業全般に精通しております。2020年からは当社の監査等委員をを務めており、公正かつ客観的な立場で監査を適切に遂行しております。
●			●	公認会計士・税理士として豊富な経験を有し、2020年より当社監査等委員として経理・税務的な観点から、業務執行の監査を適切に遂行しています。業務執行に対する独立した立場から監査等委員として、当社経営の健全性および透明性の確保に貢献することを期待しています。
	●		●	弁護士として豊富な経験を有し、2020年より当社監査等委員として法務的な観点から、業務執行の監査を適切に遂行しています。業務執行に対する独立した立場から監査等委員として、当社経営の健全性および透明性の確保に貢献することを期待しています。

### 取締役会が経営陣幹部・取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬を決定するにあたっての方針と手続き

取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬は、各取締役の役割と責任に応じた報酬とし、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向け、取締役のインセンティブを高める報酬体系としています。これにより取締役の報酬は、基本報酬と短期インセンティブ報酬として当該事業年度の業績に連動した役員賞与によって構成し、また中長期的なインセンティブ報酬として機能するようストックオプション

による報酬も組み入れております。なお、社外取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から、基本報酬のみとしております。取締役の報酬決定にあたっては、その透明性と客観性を高めるため、社外取締役を委員長とする指名・報酬委員会において審議をおこない、その答申を受けて、取締役会の決議により決定いたします。

### 取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役候補者の指名をおこなうにあたっての方針と手続き

取締役(監査等委員である取締役を除く)候補者については、取締役がその役割・責務を実効的に果たすための知識・経験・能力・専門性等を全体としてバランスよく備え、取締役会の多様性と適正規模を両立させる形で構成されるようにします。

取締役のうち、独立社外取締役候補者については、社外取締役の独立性に関する基準を満たし、その中には経営経験を有する者を含むものとします。

監査等委員である取締役候補者については、監査等委員会の多様性を実現できる者を選任するものとし、その中には財務・会計に関する適切な知見を有する者を含むものとします。

取締役候補者、代表取締役および役付取締役の指名については、その透明性と客観性を高めるため、社外取締役を委員長とする指名・報酬委員会において審議をおこない、その答申を受けて、取締役会の決議により決定いたします。なお、監査等委員である取締役候補者については、事前に監査等委員会の同意を得るものとします。

取締役、代表取締役、役付取締役に、法令・定款に違反する行為があったとき、その他当社の企業価値を毀損するような不適格と認められる相当な理由が生じたときは、指名・報酬委員会で解任・解職について審議するものとします。

## ■ 役員の報酬

### 取締役報酬の基本方針

- 1 当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を動機づける報酬内容とする
- 2 各取締役の役割や責任に応じた報酬体系とし、透明性と公正性を確保する
- 3 企業価値向上の実現に必要な優秀な人材の確保に資するものとする
- 4 株主と利益を共有する報酬体系とする

### 取締役の報酬構成

業務執行取締役の報酬は、「基本報酬」、「業績連動賞与」、「株式報酬型ストックオプション」で構成します。報酬の構成比率について、業績連動賞与は不支給の場合もありますが、原則として基本報酬を上回らないものとし、また株式報酬型ストックオプションは、標準の場合で基本報酬の10～20%程度とします。  
(基本報酬:業績連動賞与:株式報酬型ストックオプション=1:0~1:0.1~0.2)

役員の報酬につきましては、「第61期有価証券報告書」(P41-42ページ)にて詳細をご覧ください。



## 監査等委員 メッセージ

ステークホルダーから信頼され続ける企業であるために、当社グループの監査体制の中核を担う監査等委員の3名からガバナンスに関するメッセージをご紹介します。当社のホールガバナメント横編機やデザインシステムを活用したものづくりは、環境にやさしく、持続可能な消費や生産に寄与できるもので、時代の方向性に合致しているといえます。今後も当社事業の発展を通じサステナブルな社会の実現に貢献できるよう取り組みを進めてまいります。



戸津井 久仁

### 常勤監査等委員として、監査体制の強化に努め、ガバナンスの実効性を高めていきます。

当社では数年来、ガバナンスの強化が着実に進展しており、取締役会でも議論の活性化に加え、株主・投資家などさまざまなステークホルダーの目線を意識した発言が増えていきます。今後はさまざまな課題の解決に向けた取り組み施策の実行状況についてモニタリングを強化することでガバナンスの実効性がさらに高まると思います。

監査等委員会設置会社への移行後は、組織的な監査を意識し、会計監査人や内部監査室との連携を深め監査の実効性や効率性を高めるための取り組みを実施しています。今後も監査機能の強化・充実を図るため、監査機関の連携向上および監査の質の向上を追求します。監査を通じ不祥事の発生やリスクの顕在化を未然に防げるよう、アンテナの感度を上げて監査に取り組んでまいります。



新川 大祐

### 監査を通じて透明性の高いガバナンス体制を維持し、企業価値の向上に寄与していきます。

当社は執行役員制度を導入し、取締役会はモニタリング機能が重視され、実効性は確保されているものの、今後は中長期の経営戦略やサステナビリティについての議論をより充実させていくといった取り組み強化が必要であると考えています。

監査体制は、会計監査人や内部監査室と定期的に情報交換や意見交換をおこない、率直な議論がなされ、監査等委員会としても監査の実効性を高めており、適切に機能しています。

今後、中期経営計画で掲げる重点施策の実行に向け、組織的かつ計画的に戦略を推進しているかを念頭に監査を実施し、進捗状況を確認していきます。また国内外のグループ会社についても、営業戦略や技術情報、生産情報等が共有され、一体運営がなされているかに注目して監査をおこないたいと思います。



野村 祥子

### 法律の専門家である弁護士の立場から、強固なガバナンス体制の構築を目指します。

当社の監査等委員会は常勤監査等委員、会計士、弁護士の3名で構成され、各専門分野からの視点に加えて内部監査室および会計監査人と連携・役割分担をすることで全体をカバーする監査体制が整っています。

取締役会では、決議事項や報告事項以外にも執行側からの議案が提案され、活発な議論がされています。私は弁護士という立場上、法律関連の意見は議論に影響を与えやすいですが、それに加えて株主などの視点でも物事を考え、素朴な疑問を大切に意見を出すことを心掛けています。企業は不祥事を起こしてしまうと信用を著しく失います。不祥事そのものを防ぐことはもちろん、早期発見が可能なガバナンス体制の構築を目指して、国内だけでなく海外子会社も含めて監査をおこなってまいります。

# 財務・非財務サマリー

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

## 財務データ

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>会計年度:</b>	百万円					
売上高	¥34,970	¥40,636	¥48,354	¥49,582	¥62,432	¥71,858
売上総利益	12,212	17,269	21,865	23,345	29,048	33,438
営業利益(損失)	(508)	2,731	5,745	5,781	11,262	14,905
税金等調整前 当期純利益(損失)	3,362	7,230	7,006	4,803	9,979	15,443
親会社株主に帰属する 当期純利益(損失)	1,754	4,863	3,645	3,271	7,198	11,279
<b>会計年度末:</b>	百万円					
総資産	¥112,089	¥119,727	¥126,987	¥126,415	¥141,931	¥154,337
純資産	87,382	93,222	98,179	98,293	104,879	123,491
<b>1株当たり情報:</b>	円					
当期純利益(損失)	¥51.26	¥142.13	¥106.54	¥95.61	¥209.97	¥316.82
配当金	25.00	32.50	32.50	37.50	45.00	60.00
純資産	2,547.88	2,718.57	2,863.49	2,867.00	3,039.66	3,381.85
<b>財務指標:</b>	%					
ROA	1.6%	4.2%	3.0%	2.6%	5.4%	7.6%
ROE	2.0	5.4	3.8	3.3	7.1	9.9
自己資本比率	77.8	77.7	77.2	77.6	73.8	80.0
海外売上高比率	84.7	83.6	84.1	83.5	87.6	90.0

(注)読者の便宜のため、円建金額を2022年3月31日現在の為替レートである1米ドル=122.39円、1ユーロ=136.70円でそれぞれ換算しています。

## 非財務データ

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>環境</b>						
水使用量(m <sup>3</sup> )	128,509	133,413	143,194	149,391	131,127	<b>148,046</b>
廃棄物排出量(t)	2,119	1,972	1,817	1,316	908	<b>1,051</b>
廃棄物リサイクル率(%)	89	88	90	91	91	<b>91</b>
太陽光発電容量(kw)	1,350	1,380	1,380	1,380	1,660	<b>1,660</b>

(注)水使用量は、2020年3月期より算出方法を変更しています。

2019	2020	2021	2022	2021 ▶ 2022	2022	2022
				増減率	千米ドル	千ユーロ
¥51,352	¥33,206	¥24,489	<b>¥30,998</b>	26.6%	<b>\$253,272</b>	<b>€226,759</b>
23,155	11,629	5,961	<b>10,201</b>	71.1%	<b>83,348</b>	<b>74,623</b>
4,638	(5,602)	(9,143)	<b>(4,296)</b>	-	<b>(35,101)</b>	<b>(31,426)</b>
5,099	(6,552)	(17,610)	<b>(3,368)</b>	-	<b>(27,527)</b>	<b>(24,645)</b>
3,835	(8,427)	(17,866)	<b>(3,589)</b>	-	<b>(29,325)</b>	<b>(26,255)</b>
				増減率	千米ドル	千ユーロ
¥145,146	¥130,695	¥110,140	<b>¥101,809</b>	-7.6%	<b>\$831,841</b>	<b>€744,762</b>
121,166	107,950	90,036	<b>88,795</b>	-1.4%	<b>725,509</b>	<b>649,561</b>
				増減率	米ドル	ユーロ
¥105.62	¥(239.68)	¥(517.71)	<b>¥(104.00)</b>	-	<b>\$(0.85)</b>	<b>€(0.76)</b>
55.00	35.00	20.00	<b>10.00</b>	-50.0%	<b>0.08</b>	<b>0.07</b>
3,411.08	3,126.86	2,607.72	<b>2,571.71</b>	-1.4%	<b>21.01</b>	<b>18.81</b>
2.6%	(6.1)%	(14.8)%	<b>(3.4)%</b>			
3.1	(7.4)	(18.1)	<b>(4.0)</b>			
83.5	82.6	81.7	<b>87.2</b>			
83.2	78.9	77.1	<b>77.6</b>			

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>社会・ガバナンス</b>						
有給休暇取得率(%)	56.6	58.1	63.0	54.4	36.7	<b>57.1</b>
障がい者雇用率(%)	1.95	1.82	1.75	1.85	1.87	<b>2.04</b>
休業災害(1日間以上)度数率	0.00	0.35	0.00	0.33	0.00	<b>0.00</b>
フュージョンミュージアム入場者数(人)	22,776	21,100	22,475	18,773	14,438	<b>13,079</b>

# 企業概要・投資家情報

## 会社概要

商号	株式会社島精機製作所	資本金	148億5,980万円
本社	〒641-8511 和歌山市坂田85番地 Tel:(073)471-0511(代) Fax:(073)474-8267	従業員数	1,392名(連結1,867名)
創立	1962年2月4日	URL	企業トップページ <a href="https://www.shimaseiki.co.jp/">https://www.shimaseiki.co.jp/</a> IR・投資家情報 <a href="https://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html">https://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html</a>

連結子会社	会社名	本社所在地	主な事業内容
	株式会社シマファインプレス	和歌山市	当社製品の部品製造
	株式会社海南精密	和歌山県海南市	当社製品の部品製造
	東洋紡糸工業株式会社	大阪府泉北郡忠岡町	繊維原料の製造、販売、輸出入 横編ニット製品の販売
	SHIMA SEIKI EUROPE LTD.	イギリス	当社製品の販売
	SHIMA SEIKI U.S.A. INC.	アメリカ	当社製品の販売
	島精機(香港)有限公司 (SHIMA SEIKI (HONG KONG) LTD.)	中国	当社製品の販売
	SHIMA SEIKI ITALIA S.p.A.	イタリア	当社製品の販売
	島精榮(上海)貿易有限公司 (SHIMA SEIKI WIN WIN SHANGHAI LTD.)	中国	当社製品の販売
	SHIMA SEIKI SPAIN, S.A.U.	スペイン	当社製品の販売
	東莞島精榮貿易有限公司 (SHIMA SEIKI WIN WIN DONGGUAN LTD.)	中国	当社製品の販売
	SHIMA SEIKI (THAILAND) CO., LTD.	タイ	当社製品の販売
	SHIMA SEIKI KOREA INC.	韓国	当社製品の販売

## 役員(2022年6月28日現在)

地位	氏名	担当および重要な兼職
代表取締役会長	島 正 博	
代表取締役社長	島 三 博	執行役員営業本部長兼内部監査室、サステナビリティ推進室担当
取締役	梅 田 郁 人	執行役員島精機(香港)有限公司CEO
取締役	南 木 隆	執行役員経理財務部長兼管理部、物流部担当
取締役	大 谷 明 広	執行役員生産本部長兼開発本部担当
取締役	北 川 尚 作	執行役員経営企画部長兼総務人事部、情報システム部担当
社外取締役	一 柳 良 雄	株式会社一柳アソシエイツ代表取締役&CEO/キャスター
社外取締役	残 間 里 江 子	株式会社キャンディッドプロデューズ代表取締役社長/プロデューサー
取締役(常勤監査等委員)	戸津井 久 仁	
社外取締役(監査等委員)	新 川 大 祐	北斗税理士法人 代表社員
社外取締役(監査等委員)	野 村 祥 子	堂島法律事務所 パートナー弁護士

## 株式情報

## ▶ 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

(千株未満切り捨て)

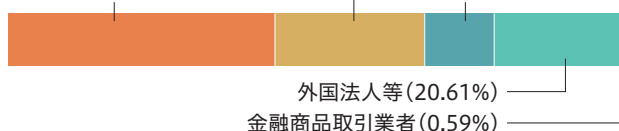
④ 大株主	株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,717	10.77
	和島興産株式会社	3,001	8.70
	株式会社紀陽銀行	1,387	4.02
	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,107	3.21
	島正博	1,070	3.10
	島三博	1,061	3.08
	株式会社三菱UFJ銀行	880	2.55
	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	789	2.29
	合同会社和光	780	2.26
	梅田千景	632	1.83

(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。

## ▶ 株式分布

所有者別分布

個人・その他(43.24%)



所有数別分布

100万株以上(35.28%)



## 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 右記当社ホームページに掲載( <a href="https://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html">https://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で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。

## IRサイト

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、用語集やよくある質問、IRカレンダー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。

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



スマートフォンは  
こちらからアクセス!



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

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

ホールガーメント、WHOLEGARMENT等は株式会社島精機製作所の日本およびその他の国における登録商標または商標です。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。



2022