

# 株主のみなさまへ

## 第49期中間期 営業のご報告

2009年4月1日～2009年9月30日

- 2 会社紹介
- 3 決算ハイライト
- 4 社長メッセージ
- 7 営業活動のご報告
- 8 アジアマーケットNOW
- 10 フュージョンミュージアム  
ニットストーリーのご紹介
- 11 シマセイキ開発の軌跡
- 12 連結財務諸表
- 14 会社概要
- 15 株式概要



# Ever Onward

—— 限りなき前進

## チャレンジし続ける精神が、 「Ever Onward」の経営理念に結実しています。

当社の創業は1962年。以来、常に独創的な技術開発にチャレンジし続け、数多くの「世界初」を生み出してきました。

その原点は、若きエンジニアであった現社長・島正博が、「手袋編機の全自動化」という難課題に立ち向かったことにあります。3年後、ひたむきな情熱と豊かな発想は、さまざまな試行錯誤を経て他社製品を淘汰する大ヒット製品へと実を結びました。技術にこだわり「最高機能の製品を経済的な価格で提供する」という当社の企業姿勢は、この創業当時から一貫し、今に引き継がれています。

1970年代後半、第二次オイルショック後の不況期にあって、機械技術と電子技術の融合を目指してきた当社は、高機能・低価格の「コン

ピュータ横編機」を発表。80年代には、デザイン面の開発を強化することで先発の海外メーカーを凌駕し、創業20年にして世界のトップランナーへと躍り出ました。国内ニット産業の空洞化が進んだ90年代には、完全無縫製型の「ホールガーメント<sup>®</sup>横編機」を開発。「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業界にもたらしました。

そして21世紀、当社は、編機とデザインシステム、さらに蓄積したノウハウを融合させたトータルファッションシステムを進化させてきました。これからも総合的な技術・サービスを提供し、衣の文化を創造するグローバル企業として、世界のユーザーのために新たなチャレンジを加速していきます。

## 事業セグメント

その他事業 9.7%

手袋靴下編機事業 0.5%

デザインシステム  
関連事業 3.3%

横編機事業 86.5%


合計  
18,991  
百万円



 横編機事業


世界トップシェアのコンピュータ横編機を製造・販売するコア・ビジネス。各国ユーザーから圧倒的な支持を得るSSG<sup>®</sup> / SIG<sup>®</sup>シリーズや縫製が不要なホールガーメント横編機SWG<sup>®</sup>、MACH2<sup>®</sup>などがあり、世界最高峰の技術を提供。



 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「SDS<sup>®</sup>-ONE」や周辺機器の製造・販売。3Dシミュレーションなどを駆使したワークフローを提供。バーチャルサンプルにより最終製品のイメージを共有でき、ユーザーの負担とコストを大幅に削減。



 手袋靴下編機  
事業

世界でも屈指の技術力を誇る手袋編機、靴下編機の製造・販売。ファンゲージ化などの高度技術を応用し、医療用分野などへ製品領域を拡大。

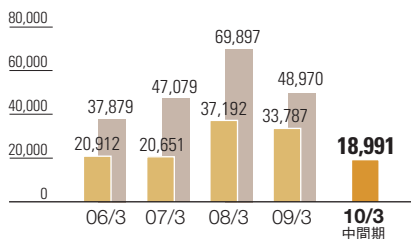
 その他事業

当社製品のメンテナンス部品の販売、高級カミヤ糸の紡績事業など。

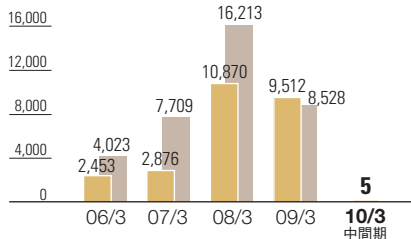
## 決算ハイライト(連結)

科 目		当中間期 2009年9月期	前中間期 2008年9月期	前 期 2009年3月期	前年同期比
売上高	(百万円)	<b>18,991</b>	33,787	48,970	△ 43.8%
営業利益	(百万円)	<b>5</b>	9,512	8,528	△ 99.9%
経常利益・損失(△)	(百万円)	<b>△ 847</b>	8,906	4,814	—
中間(当期)純利益・損失(△)	(百万円)	<b>△ 930</b>	4,965	1,765	—
1株当たり中間(当期)純利益・損失(△)	(円)	<b>△ 26.91</b>	137.35	49.88	—
総資産	(百万円)	<b>113,812</b>	133,517	119,777	△ 14.8%
純資産	(百万円)	<b>89,542</b>	101,888	91,063	△ 12.1%

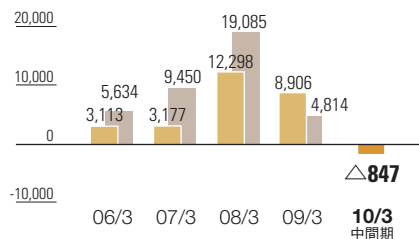
### 売上高 (百万円)



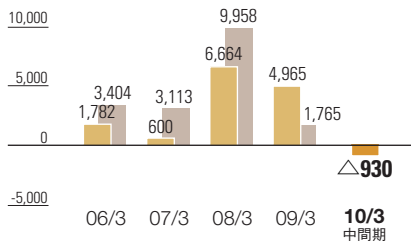
### 営業利益 (百万円)



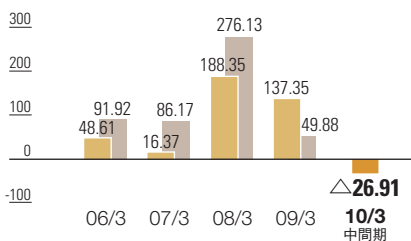
### 経常利益・損失(△) (百万円)



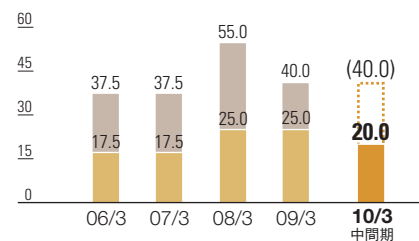
### 中間(当期)純利益・損失(△) (百万円)



### 1株当たり中間(当期)純利益・損失(△) (円)



### 1株当たり配当金 (円)



#### 将来の見通しについて

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

## 依然として厳しい事業環境が続く中、 次代を見据えたビジネス展開に力を入れています。

昨年9月の米国の金融危機を引き金に、世界的な景気低迷は現在も続いており、当社を取り巻く厳しい事業環境もいまだ好転しているとは言えない状況です。しかし、逆境こそチャンスと捉え、次の成長への準備をすることが必要です。中間期の業績とともに、今後を見据えた取り組みについてもご報告いたします。

**Q** 市場環境と当中間期の業績について説明してください。

**A** 世界的に低調な設備投資のあおりを受け、大幅な減収減益となりました。

我々の生活を取り巻く衣・食・住の中で最も出費を抑えやすいのが衣の分野であり、世界的に消費意欲は冷え込みが続いています。

こうした現況の中、横編機事業では主力の中国、香港市場で人件費高騰による機械化ニーズはあるものの、主に米国向けニット製品の輸出が落ち込み、コンピュータ横編機への設備投資は低調に推移しました。また、不況のため「機能」以上に「価格」を重視するユーザーも多く、円高の影響も相まって競争環境は厳しくなっています。中国の横編機メーカーは大半が淘汰されつつありますが、生き残った数社は価格優位性を持ち、加えてドイツの競合メーカーも低価格の新機種で攻勢をかけてきています。

こうした状況を受け、連結売上高は189億91百万円（前年同期比43.8%減）と大幅に減少。利益面でも、厳しい競争が販売単価を下落させ、さらに生産台数減少による売上原価率上昇を受けて

代表取締役社長

島 正博

営業利益は5百万円(前年同期比99.9%減)となりました。経常利益は第2四半期における円高の進行により為替差損が発生し、8億47百万円の損失(前年同期は89億6百万円の利益)を計上。中間純利益は9億30百万円の損失(前年同期は49億65百万円の利益)と大幅減益となりました。

**Q** 当中間期の主な施策とその意図を説明してください。

**A** 経営効率化と利益が出せる体質強化に取り組んでいます。

経営の効率化を目的に、営業、開発、生産の3本部を設置。営業本部は、私自らが本部長として陣頭に立ち、積極的なトップセールスの展開と若手社員への営業ノウハウの継承を行っています。ユーザー業界の発展に貢献するという原点に立ち返り、自社技術の優位性を活かした魅力ある提案を重ねています。

開発本部は、開発の3部門と知的財産部を統轄し、人材交流とデータ共有を進めています。ノウハウや情報の交換が以前に比べて活発になり、開発効率が高まっています。

生産本部は、工場の3部門と資材部を統轄し、子会社も含めた重複業務の見直しなどを進め、一層の効率化に取り組んでいます。

また、利益の出せる企業体質を目指して4つのプロジェクトチーム(PT)を立ち上げました。販売力強化PTは、中国を中心に今後の市場を見据えた戦略策定に取り組んでいます。ホールゲーム®PT



上海テックス2009会場風景  
(P8に詳細記事があります)



は、消費市場から求められるデザインや、今後の可能性を広げる研究に打ち込んでいます。経費削減PTは、販管費を中心とした削減に努めており、コストダウンPTは、製品の品質を維持した上での原価低減に挑んでいます。第2四半期にはそれぞれ、着実な成果を上げました。

**Q** 現在の市場動向や販売強化のための取り組みを説明してください。

**A** 中国、香港市場での高付加価値生産シフトに対応。チャイナプラスワンでも拡販を図ります。

主力の中国、香港市場では、通常、第4四半期にかけて需要が回復基調に向かいます。競合は激化していますが、当社は技術面での圧倒的な優位性を維持しています。同市場ではホールゲーム横編機MACH2®や複雑な柄編成に力を発揮するSIG®など、付加価値の高い製品へのシフトが顕著であり、こうした横編機を品質に見合った価格で提供し、技術移転の促進やアフターサービス、教育機能の充実により拡販を図っていきます。

一方、少品種大量オーダーの一部はチャイナプラスワンといわれる地域でも動きがはじめており、これらの地域で今後、コンピュータ横編機へのシフトが期待できます。特に成長市場と見込んでいるのがバングラデシュとベトナムです。バングラデシュにはショールームを開設、ベトナムでは新規に設置した代理店と展示会に出展するなど、さまざまな取り組みを進めています。(P9参照)

**Q** ホールガーメント横編機の販売を強化するための施策を説明してください。

**A** 顧客のビジネスに役立つ本格的な企画提案を展開します。

最大の課題は、一貫性のある企画提案を行うことです。何より必要なのが顧客に感動を与え、お客様の利益になるビジネスモデルの提案です。そのためには、ホールガーメント横編機がもたらすメリットを具体的な数字に落とし込み、顧客に納得していただく。例えば、MACH2を使えば多くのニット製品の生産時間を従来の約3分の1に抑えられるため、中国市場での内需などボリュームゾーンへの対応も可能となります。

ホールガーメント横編機については、先進国でのモノづくり支援と同時に、香港、中国で活発化している引合いにも対応し、世界で同時多発的に普及させる体制作りを急いでいます。スポーツ衣料など高品質を求められる新分野で採用していただくための働きかけも追求していきます。

国内では10月から11月にかけて、首都圏の百貨店で、デザインシステムを使ってオリジナルニットのオーダーを受け、ホールガーメント横編機で編み上げるオーダーニットフェアを開催し、好評を博しました。

こうした数々の取り組みが徐々に実を結びつつあることを受けて、下期はMACH2の増産も視野に入れています。



**Q** 配当と通期の業績見通しを説明してください。

**A** 期初計画どおりの中間配当を実施。需要回復の動きに迅速に対応します。

中間配当金は期初発表どおり1株につき20円とさせていただきます。期末配当見通しも期初発表の20円として、年間配当金は40円とする予定です。

通期の業績については、2009年10月22日に修正発表したとおり連結売上高400億円、営業利益15億円、経常利益0円、当期純損失10億円を見込んでいます。

11月には、多彩で細密な柄をハイスピードで編み上げる革新的な新機種を発表。デザインシステムSDS<sup>®</sup>-ONE APEXも飛躍的に性能を向上させました。競合他社をはるかにしのぐこれら一連の製品群は、下期から次年度に向けての業績向上に貢献するものと考えています。その一方で、人件費抑制やコスト、経費の削減をさらに徹底します。香港を中心に、中国やカンボジアなどでは来秋冬シーズンを見越した設備投資計画が動いており、比較的大口の引合いが寄せられています。来年1月からはこれに対応する増産を予定しており、このトレンドの中で下期計画の達成に向け、全社一丸で取り組んでいます。

今はまだ非常に厳しい時期ですが、一部地域では景気回復の動きもあり、当社としても来るべき成長のための準備を着々と進めています。株主の皆様には、なにとぞ長期的な視点から一層のご支援をお願い申し上げます。



セレクト&オーダーニットフェア  
(高島屋日本橋店)

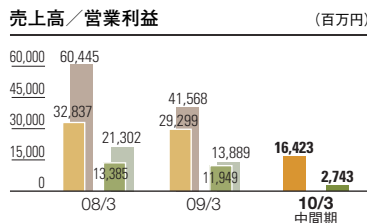


ホールガーメント横編機「MACH2」

## 営業活動のご報告 (連結)



### 横編機事業



当社グループのコア・ビジネスである横編機事業では、世界的な景気低迷による消費不況に見舞われ、厳しい事業環境が続いたことから、売上高は大幅な減少となりました。

主力市場である中国、香港では、依然としてコンピュータ横編機への潜在的な転換需要は根強いものの、主に米国向けニット製品の輸出不振を受け、設備投資は低調に推移しました。

6月中旬に開催された中国最大の繊維機械展である上海テックス（上海国際紡織工業展）2009では、業界動向が不透明な中、当社に対する評価は高く、超高速ホールガーメント®横編機MACH2®が注目を集めるとともに、付加価値の高いSIG®などの引合いが強く、当初目標にしていた受注・引合い台数をクリアする成果を挙げ、下期にかけて売上高獲得への期待をつなぐ結果となりました。

同市場では、欧州や中国メーカーとの競合が一層激しくなっていますが、当社は技術面での圧倒的な優位性を維持しており、香港の現地販売子会社を中心に、広東省やタイ、ベトナム、バングラデシュなどの拠点間で技術・販売面の連携を強化し、きめ細かいサービス体制を拡充していきます。

欧州では、中心地であるイタリアにおいてMACH2の拡販推進をテーマに、ミラノデザインセンターによる積極的なフォローを展開。大手ユーザーで一定の成果はあったものの、欧州全体では前期の実績を上回ることではできませんでした。

その他、アメリカ市場ではホールガーメントビジネスの再編を行い、新体制の構築に取り組みました。中東のトルコでは不振が続きましたが、ロシア向けの製品輸出に回復の兆しが見え始めています。国内市場においては稼働率の低下が著しく、売上高の回復には至りませんでした。

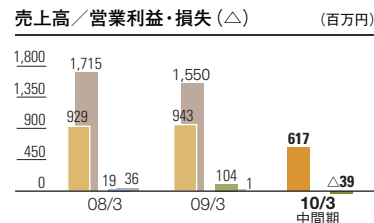
これらの結果、横編機事業の売上高は164億23百万円（前年同期比43.9%減）となりました。



### デザインシステム 関連事業



売上高 (中間期) 営業利益 (中間期) 損失 (△) (通期) (通期)



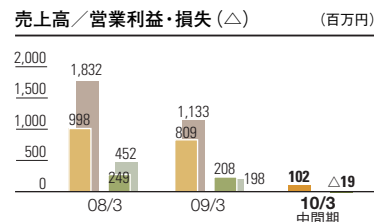
デザインシステム関連事業では、布帛（織物）業界においてアパレルCADシステムとコンピュータ生地自動裁断機P-CAM®シリーズの組合せによる一貫した生産システムの提案販売が功を奏し、売上に貢献しました。

デザインシステムについては、国内市場で異業種である丸編やテキスタイルのシミュレーションが各産地の個展を通じて浸透しつつあります。また、最上位機種種の「SDS®-ONE APEX」によるオーダーメイドの新しいビジネスモデルをファクトリープティックなどで積極的に提案しました。しかしながら、「SDS-ONE」全体の売上は、コンピュータ横編機の設備投資に連動することから、中国を中心とした海外市場で低調となりました。

これらの結果、デザインシステム関連事業の売上高は6億17百万円（前年同期比34.6%減）となりました。



### 手袋靴下編機 事業



手袋靴下編機事業では、主力である韓国市場やアジアの新興国における欧米向けの製品輸出が極めて不振で、模倣機の影響もあって低調な推移となったため、売上高は1億2百万円（前年同期比87.3%減）となりました。



### その他事業

部品販売事業やカシミア糸などの繊維原料製造事業、ニット製品販売事業など、その他事業の売上高は18億48百万円（前年同期比32.4%減）となりました。



### テーマ「おもてなし」

広い商談スペースを設置し、顧客への「おもてなし」ができるように工夫しました。



## 上海テックス2009レポート

2009年6月12日～15日、中国最大の繊維機械展・SHANGHAITEX2009が開催されました。

「おもてなし」をテーマにした当社のブースは、来場者から好評をいただきました。



### 目標とした受注・引合い件数をクリア、 MACH2®も注目を浴びる

今回、当社は「おもてなし」をテーマに、機械の展示スペースに加え、お客様におくつろぎいただきながら、じっくりと商談できるスペースを設けました。世界市場が全般的に低迷する中、ともすると機械の価格面に関心が偏りがちな中国で、「今後の企業と業界の発展のためには、何が本当に必要なか」をお客様と一緒に考える必要があると考えたからです。

商談では、当社グループが提供する「高い品質」「たゆまぬ技術開発」そして「技術面・営業面からの手厚いサポート」がお客様のビジネスと業界の発展に繋がること、こうしたきめ細かなサービスこそが、当社グループが考える本当の「おもてなし」であることを伝えました。

展示スペースでは最新機種MACH2の実機デモが注目を集めました。従来比2倍以上となる生産性の高さに関心を示すお客様が多く、機種ごとに色分けしてわかりやすく展示した最新サンプルも好評でした。

また、今回は受注・引合い件数の目標を設定し、スタッフ全員が成果を意識した商談を行い、この目標を達成しました。今後は、この結果を確実に売上に結びつけるように、顧客に密着した営業活動を展開していきます。



## 海外営業部長が語る

# 『アジア市場の動向と今後の展開』

### <中国、香港>と<チャイナプラスワン> 両マーケットの状況に応じた戦略を展開しています。

主力である中国、香港市場については、競争の激化により依然として厳しい状況ではあるものの、需要は徐々に回復しています。特に香港を中心とした大手の客先からは来シーズンを見越した設備投資の話が寄せられており、それに伴った引合いも来ています。また、客先が全体的に付加価値の高い製品に関心が移ってきていることも確かな流れです。実際、上位機種の販売が増えつつあり、ホールガーメント®に対する関心も一段と高まってきました。

中国での高品質化や多品種少ロット化が進むにつれて、従来の少品種大量オーダーの一部はいわゆるチャイナプラスワン、すなわちベトナム、カンボジア、バングラデシュにも移りつつあります。中でも有望な市場として今後注目されるのがバングラデシュです。ここでは今後、手動式横編機からコンピュータ横編機への大規模なシフトが期待されます。この有望市場を獲得するための課題は、技術力ある人材の育成です。そこで当社は2009年10月、現地代理店と共同でショールームを開設し、技術者育成と

トレーニングの場の提供を始めました。

中国、香港での課題は大きく分けて三つ。アフターサービスの充実、お客様が収益を享受できるような企画提案、そして技術移転の促進です。課題解決の一環として、世界最大のニット生産地・広東省の東莞オフィスではショールーム機能を強化し、個展も開催しました。ホールガーメント横編機の積極提案も進めており、上海テックス後、一部ユーザーではMACH2のトライアル導入が始まっています。

当社グループでは今後、現地ユーザーに技術支援をしながら、ホールガーメント機ならではの新品開発からその展開まで幅広く取り組んでいく予定です。そのための鍵となるのがデザインシステム「SDS®-ONE」を中心に、サンプル作成から販売支援までを幅広くサポートする「トータルファッションシステム」。これにより現地ユーザーに企画提案力を高めていただき、その収益向上を支援し、ウィンウインの関係を強化していきたいと考えています。



海外営業部長  
阿形 昭司

### アジア地域の主な拠点

上海

中国

東莞

香港

東莞島榮貿易有限公司  
(SHIMA SEIKI WIN WIN DONGGUAN LTD.)  
中国最大のマーケットである広東省のサービス拠点充実。

タイ

バンコク

ベトナム

ホーチミン

SHIMA SEIKI (THAILAND) CO.,LTD.  
2009年4月に開設。タイのみならず、周辺国へのサービス拠点と位置づけ。

2009年10月、現地代理店とともに開設したショールーム。

バングラデシュ

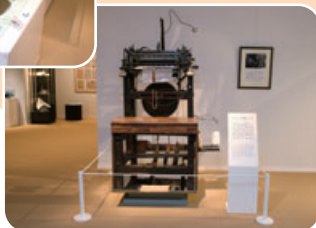
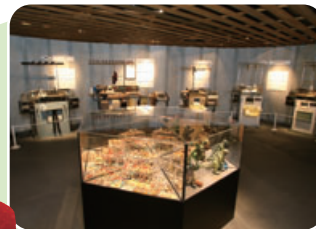
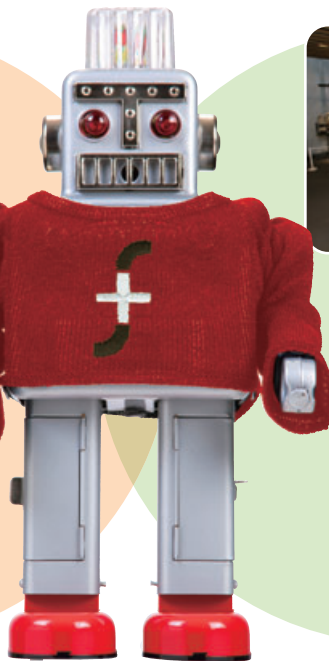
ダッカ

鳥精榮有限公司  
(SHIMA SEIKI WIN WIN LTD.)  
当社の中国、香港市場の販売拠点。

# フュージョンミュージアム ニット×トイのご紹介

**f FUSION MUSEUM  
KNIT × TOYS**

場 所 和歌山県和歌山市本町2丁目1番地 フォルデワジマ3階  
開 館 時 間 午前10時～午後7時  
入 場 料 大人300円、小中高生100円  
お問い合わせ先 073-488-1962



名誉館長  
北原 照久

## 名誉館長紹介

1948年、東京都生まれ。プリキのおもちゃコレクターの第一人者。25才から本格的におもちゃの収集を始める。テレビ東京「開運!なんでも鑑定団」の鑑定士をはじめ、TV、ラジオ、CM、講演活動などで幅広く活躍。

## 世界初、ニットとおもちゃを融合したミュージアムを 和歌山市にオープン

当社は2009年4月、和歌山市内に「Fusion Museum KNIT × TOYS」を開設しました。「編機」と「おもちゃ」は一見意外な組み合わせですが、どちらにも作り手のこだわりが込められています。そのこだわりを五感で感じ、仕組みへの興味がわいてくれば、子どもたちは「モノづくり」の面白さに気づくはず。そんな機会を広く提供したいと考えました。

館内のニット展示コーナーには、1589年の英国に始まる編機の歴史を一堂に展示。世界初の靴下編機から最新鋭のホールガーメント®横編機まで、新旧の編機が実際に動く様子を見ることができます。動きを見れば人は「なぜ?」と好奇心をかき立てられるもの、そこから子ども

たちの知的探求心が呼び起こされます。

さらに、当社の新しいビジネスモデル「オーダーメイド」をPRし、体感できるコーナーを設けました。デザインシステムとホールガーメント横編機を連動させ、短時間・高品質・リーズナブルな価格でオリジナルのニット製品を消費者に届ける「オーダーメイド」は、新しいファッションビジネスの方向性を示しています。



オーダーニットファクトリー

# 独創的発想が生んだ次世代機「ホールゲーム®横編機」の革新的な進化はいかにして行われたか

(前回の内容) 1995年、ミラノITMA展に当社は「ホールゲーム横編機・SWG®」を出展。革命的なコンセプトを実現したこの編機は、業界関係者の注目の的となった。

「これぞまさに東洋のマジック!」。当社ブースには欧州ライバルメーカーの技術者やユーザーが次々と押し寄せ、一様に感嘆の声を上げました。それほどまでに「SWG」デビューのインパクトは強烈だったのです。しかしながら、ニット製品としての完成度はまだ開発途上であったため、ファッション界からは厳しい評価も受けました。新しい編み針が不可欠と考えた島正博(現社長)は、その開発に日夜没頭します。

彼が取り組んだのは、英国で発明されて以来150年間も業界標準であった「ラッチニードル」に対し、三次元のデザインに対応できる編み針を開発すること。そんなある日、商工会議所の要職を務めていた島は、会議で一心不乱にメモを取っていました。そこに書かれていたのは会議とは関係の無いスケッチ。革新的な編み針「スライドニードル®」の設計図だったのです。この発明により、従来36通りに限られていた編成テクニックが144通りへと飛躍的に広がり、多様なデザインに対応できるようになりました。

1997年、満を持して発表したスライドニードル搭載の「SWG-FIRST®」は、立体的で高品質なニットが編める編機として、

ホールゲームに対する業界の評価を一変させました。さらなる飛躍への契機となったのが2002年、当社が独自に開催したファッションショーです。機械メーカーがというそりはあったものの、ハード面での技術開発を進める一方、本社のトータルデザインセンターで週に60点もの新しいニットサンプルを開発。その集大成として開催したショーは、ベネトン創業者ジュリアーナ・ベネトンを始め、世界のファッション関係者にホールゲームの品質と可能性を認識してもらうには十分なものでした。

さらに、2005年、ホールゲーム発売10周年を記念して行われたファッションショーでも、日進月歩の進化ぶりに賞賛の声が上がりました。ホールゲームはその技術力、品質面に関しては十分といえる高い評価を得たのです。

しかし、アパレルメーカー各社が本格導入に至るためにはまだ大きな壁がありました。その壁は機構の複雑さによる操作性の難しさ。ホールゲーム横編機をいかに使いやすく、デザインや編み立ての時間を短縮するか。この課題をクリアするために、新たな挑戦が始まりました。

※次号へ続く



ラッチニードル(上)とスライドニードル(下)



コンピュータ横編機  
<SWG-FIRST>



トータルデザインセンター



創立40周年ファッションショー(2002年)



ホールゲーム発売10周年を  
記念したファッションショー(2005年)

## 連結財務諸表(要約)

### 連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当中間期	前中間期	前期	科 目	当中間期	前中間期	前期
	2009年9月30日現在	2008年9月30日現在	2009年3月31日現在		2009年9月30日現在	2008年9月30日現在	2009年3月31日現在
<b>流動資産</b>	<b>69,551</b>	<b>87,135</b>	<b>74,269</b>	<b>流動負債</b>	<b>13,884</b>	<b>26,015</b>	<b>21,364</b>
現金及び預金	16,502	24,588	18,695	支払手形及び買掛金	4,784	7,698	5,210
受取手形及び売掛金	35,821	44,261	35,667	その他	9,099	18,317	16,153
その他	20,200	20,594	22,741	<b>固定負債</b>	<b>10,385</b>	<b>5,613</b>	<b>7,350</b>
貸倒引当金	△ 2,973	△ 2,309	△ 2,835	新株予約権付社債	2,804	2,807	2,805
<b>固定資産</b>	<b>44,261</b>	<b>46,381</b>	<b>45,508</b>	その他	7,581	2,806	4,544
有形固定資産	22,789	22,689	22,735	<b>負債合計</b>	<b>24,269</b>	<b>31,629</b>	<b>28,714</b>
土地	11,045	10,756	10,917	<b>株主資本</b>	<b>100,249</b>	<b>106,395</b>	<b>101,700</b>
その他	11,744	11,932	11,817	資本金	14,859	14,859	14,859
無形固定資産	8,524	9,288	9,267	資本剰余金	21,724	21,724	21,724
のれん	8,366	9,153	9,120	利益剰余金	70,062	75,544	71,511
その他	158	134	146	自己株式	△ 6,396	△ 5,732	△ 6,394
投資その他の資産	12,946	14,404	13,506	<b>評価・換算差額等</b>	<b>△ 10,711</b>	<b>△ 9,127</b>	<b>△ 10,636</b>
投資有価証券	7,110	7,178	6,358	その他有価証券評価差額金	△ 945	△ 772	△ 1,210
その他	8,204	9,425	9,273	土地再評価差額金	△ 7,433	△ 7,392	△ 7,433
貸倒引当金	△ 2,368	△ 2,199	△ 2,125	為替換算調整勘定	△ 2,332	△ 962	△ 1,992
<b>資産合計</b>	<b>113,812</b>	<b>133,517</b>	<b>119,777</b>	<b>少数株主持分</b>	<b>5</b>	<b>4,619</b>	<b>—</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>89,542</b>	<b>101,888</b>	<b>91,063</b>
				<b>負債純資産合計</b>	<b>113,812</b>	<b>133,517</b>	<b>119,777</b>

## 連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当中間期	前中間期	前期
	2009年4月1日から 2009年9月30日まで	2008年4月1日から 2008年9月30日まで	2008年4月1日から 2009年3月31日まで
<b>1 売上高</b>	<b>18,991</b>	<b>33,787</b>	<b>48,970</b>
売上原価	11,915	15,727	24,318
売上総利益	7,076	18,059	24,651
販売費及び一般管理費	7,070	8,546	16,123
<b>2 営業利益</b>	<b>5</b>	<b>9,512</b>	<b>8,528</b>
営業外収益	587	551	1,007
営業外費用	1,441	1,157	4,721
<b>3 経常利益・損失(△)</b>	<b>△ 847</b>	<b>8,906</b>	<b>4,814</b>
特別利益	20	128	344
特別損失	143	162	1,101
税金等調整前 中間(当期)純利益・損失(△)	△ 970	8,872	4,057
法人税、住民税及び事業税	81	2,871	371
法人税等調整額	△ 121	348	1,232
少数株主利益・損失(△)	△ 0	687	687
中間(当期)純利益・損失(△)	△ 930	4,965	1,765

### POINT 1 売上高

当社グループのコア・ビジネスである横編織機事業で、主力の中国、香港市場において主に米国向けニット製品の輸出が減少したことで生産量が落ち込み、設備投資が低調となったことなどにより、全体の売上高は189億91百万円(前年同期比43.8%減)と減収となりました。

### POINT 2 営業利益

厳しい販売競争による製品販売単価の下落や生産台数の減少により売上原価率が上昇したことや、販売費及び一般管理費率が高まったことで、営業利益は5百万円(前年同期比99.9%減)となりました。

### POINT 3 経常利益・損失(△)

2009年7月から9月末にかけて円高ドル安傾向となり為替差損が発生したことで、経常利益は8億47百万円の損失(前年同期は89億6百万円の利益)となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	当中間期	前中間期	前期
	2009年4月1日から 2009年9月30日まで	2008年4月1日から 2008年9月30日まで	2008年4月1日から 2009年3月31日まで
<b>4 営業活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>3,612</b>	<b>747</b>	<b>1,977</b>
<b>5 投資活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>△ 2,277</b>	<b>1,548</b>	<b>70</b>
<b>6 財務活動による キャッシュ・フロー</b>	<b>△ 4,008</b>	<b>△ 1,611</b>	<b>△ 4,294</b>
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△ 585	332	△ 1,086
現金及び現金同等物の 増減額	△ 3,260	1,016	△ 3,333
現金及び現金同等物の 期首残高	19,310	22,643	22,643
現金及び現金同等物の 中間期末(期末)残高	16,050	23,660	19,310

### POINT 4 営業活動によるキャッシュ・フロー

売上債権の増加などがありました。法人税等の還付、たな卸資産の減少などにより36億12百万円の資金の増加となりました。

### POINT 5 投資活動によるキャッシュ・フロー

有価証券の取得、有形固定資産の取得などにより22億77百万円の資金の減少となりました。

### POINT 6 財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金返済などにより40億8百万円の資金の減少となりました。

(注) 詳細につきましては、当社ホームページをご覧ください。

## 会社概要

### ■ 会社概要 (2009年9月30日現在)

商号 株式会社島精機製作所  
 (英文表記) SHIMA SEIKI MFG., LTD.  
 本社 和歌山県和歌山市坂田85番地  
 創立 1962年2月4日  
 資本金 148億5,980万円  
 従業員数 1,151名 (連結1,794名)  
 事業内容 コンピュータ横編機  
 コンピュータデザインシステム  
 アパレルCAD/CAMシステム  
 手袋編機、靴下編機

### ■ 事業所 (2009年9月30日現在)

支店 東京支店 (東京都中央区)  
 大阪支店 (大阪市北区)  
 名古屋支店 (名古屋市中区)  
 泉州支店 (大阪府泉大津市)

営業所 山形営業所 (山形県山形市)  
 福島営業所 (福島県伊達市)  
 新潟営業所 (新潟県五泉市)  
 太田営業所 (群馬県太田市)  
 甲府営業所 (山梨県中巨摩郡昭和町)  
 四国営業所 (香川県東かがわ市)

海外支店 台北支店 (台北市)

工場 本社工場 (和歌山県和歌山市)

### ホームページリニューアルのご案内



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



製品の詳細な紹介やブランディングサイトも加わり、中国語にも対応。  
 デザインも新たに生まれ変わりました。ぜひご覧ください。

### ■ 役員 (2009年9月30日現在)

地位	氏名	担当または主な職業
代表取締役社長	島 正博	営業本部長
専務取締役	田中 雅夫	総務部、内部監査室、経理部担当
常務取締役	岩倉 煌一	企画部、物流部担当兼経営管理部長
常務取締役	島 三博	トータルデザインセンター担当兼生産本部長
取締役	京谷 実	システム生産技術部担当兼生産技術部長
取締役	森田 敏明	資材部長
取締役	和田 隆	製造技術部長
取締役	梅田 郁人	島精榮有限公司CEO
取締役	藤田 紀	総務部長
取締役	有北 礼治	開発本部長
常勤監査役	沖殿 俊幸	
常勤監査役	片桐 正二郎	
監査役	的場 悠紀	弁護士
監査役	八杉 昌利	税理士

(注) 監査役 的場悠紀、八杉昌利の両氏は、社外監査役であります。

### ■ 連結子会社 (2009年9月30日現在)

株式会社シマファインプレス (和歌山県和歌山市)  
 株式会社ニットマック (和歌山県和歌山市)  
 ティーエスエム工業株式会社 (和歌山県和歌山市)  
 株式会社海南精密 (和歌山県海南市)  
 東洋紡糸工業株式会社 (大阪府泉北郡忠岡町)  
 株式会社ツカダシマセイキ (群馬県太田市)  
 株式会社マーキーズ (和歌山県和歌山市)  
 SHIMA SEIKI EUROPE LTD. (イギリス)  
 SHIMA SEIKI U.S.A. INC. (アメリカ)  
 島精榮有限公司 (中国・香港)  
 (SHIMA SEIKI WIN WIN LTD.)  
 NOVA KNITS INC. (アメリカ)  
 SHIMA SEIKI ITALIA S.p.A. (イタリア)  
 島精榮(上海)貿易有限公司 (中国)  
 (SHIMA SEIKI WIN WIN SHANGHAI LTD.)  
 SHIMA SEIKI SPAIN, S.A.U. (スペイン)  
 東莞島精榮貿易有限公司 (中国)  
 (SHIMA SEIKI WIN WIN DONGGUAN LTD.)  
 SHIMA SEIKI (THAILAND) CO.,LTD. (タイ)

## 株式概要

### 株式の状況 (2009年9月30日現在)

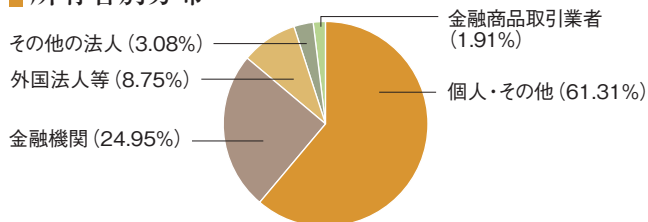
- ① 発行可能株式総数…………… 142,000,000株
- ② 発行済株式の総数…………… 36,600,000株
- ③ 当中間期末株主数…………… 18,180名
- ④ 大株主

(千株未満切捨て)

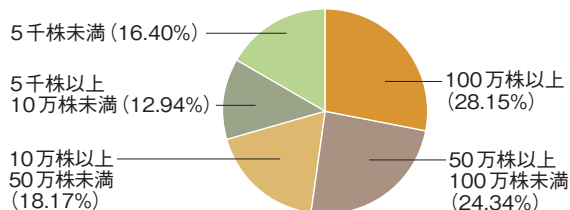
株主名	持株数(千株)	出資比率(%)
島 正 博	3,670	10.61
島 三 博	1,825	5.28
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,475	4.27
株式会社紀陽銀行	1,310	3.79
株式会社三菱東京UFJ銀行	880	2.55
和島興産株式会社	850	2.46
シマセイキ社員持株会	812	2.35
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	795	2.30
資産管理サービス信託銀行 株式会社(証券投資信託口)	784	2.27
株式会社泉州銀行	700	2.02

(注) 当社は、自己株式2,022千株を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。  
出資比率は、自己株式を控除して算出しております。

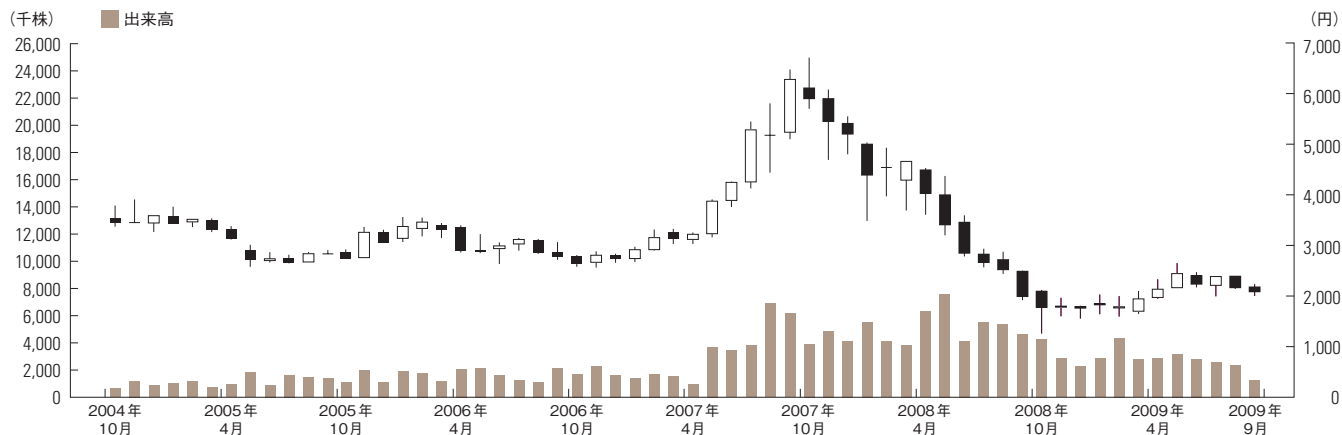
### 所有者別分布



### 所有数別分布



### 株価と出来高の推移 (過去5年間)



## 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 基準日 3月31日  
開催日 毎年6月

配当金受領株主確定日 期末配当金 3月31日  
中間配当金 9月30日

公告方法 電子公告  
下記当社ホームページに掲載

(<http://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html>)  
ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
特別口座の口座管理機関

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

(ご注意)

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



株式会社島精機製作所

〒641-8511 和歌山市坂田85番地

TEL (073) 471-0511 (代表)

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

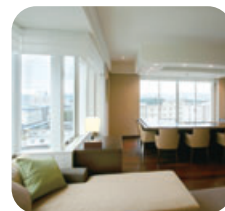
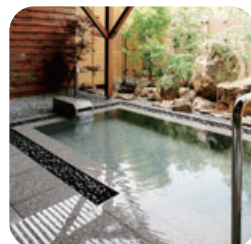
FIRST、MACH2、P-CAM、SDS、SIG、SSG、  
SWG、スライドニードルおよびホールガーメントは  
株式会社島精機製作所の登録商標です。

## 株主優待のご案内

当社では毎年3月末日と9月末日を基準日として、単元株主様に株主優待を実施しています。今9月期については、当社グループ企業が経営する南紀白浜「オーベルジュサウステラス」の優待割引券(正規料金の30%引)を進呈いたします。

発行基準	優待割引券
100株以上	4枚
1,000株以上	6枚
3,000株以上	8枚

1枚で2名様までご利用いただけます。



### 南紀白浜の恵みと心づくしのおもてなし くつろぎのひとつきが、皆様をお待ちしています

2009年7月にリニューアルオープンした「オーベルジュサウステラス」は、食にこだわった「宿泊できるレストラン」。南紀ならではの新鮮な魚介類や旬の食材を活かしたイタリアン・フレンチをご堪能いただけます。朝食には地元食材を使った和食をご用意、お部屋はいずれも贅沢感あふれる広々とした間取りです。中でも最上階のプレミアムスイートは半露天風呂と、目の前でシェフが腕をふるうダイニングを完備しました。名湯・白浜温泉の源泉掛け流しのお風呂で心ゆくまでのくつろぎを、ラウンジではゆとりのひとつきをお楽しみください。

オーベルジュサウステラス

〒649-2211 和歌山県西牟婁郡白浜町2998-10

TEL : 0739-42-4555

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