

株主のみなさまへ

第53期第2四半期 営業のご報告

2013年4月1日～2013年9月30日

- 2 社長メッセージ
- 6 事業別のご報告
- 8 特集：世界各地でトータル
ファッションシステムを提案
- 10 限りなき前進のために
～各部門の取り組み
- 12 連結財務諸表
- 14 会社概要
- 15 株式概要



株式会社島精機製作所

証券コード：6222

市場環境の改善を追い風に、新たな成長軌道を目指します。



代表取締役社長
島 正博

Q 上半期(2013年4月～9月)の市況と業績について説明願います。

A 地域差はあるものの主要市場で販売が回復し、売上・利益とも大幅に増加しました。

上半期は、当社のコアビジネスである横編機事業で主力の中国・香港市場において、設備投資が大幅に回復しました。また、欧州でも、長引く景気低迷の影響はあるものの前期に比べ売上が増加しました。中東、アジア地域や、日本国内市場でも総じて好調に販売を伸ばし、ほぼ計画通りの実績を上げることができました。今年に入って急速に進んだ円高の是正によって、世界各地の市場において価格面での競争力が回復したこともあり、高品質・高機能な当社製品へのニーズが増大し、販売拡大につながったと考えています。

上半期の連結売上高は209億42百万円(前年同期比42.8%増)で、全てのセグメントで前年同期の売上を上回りました。利益面に関しても、売上が増加したことに加え、生産台数が増えたことから売上総利益率が上昇し、営業利益は18億87百万円(前年同期11億93百万円の営業損失)と、大幅に改善することができました。また、営業外で円安による為替差益22億50百万円を計上したことで、経常利益は43億60百万円(同27億51百万円の経常損失)、四半期純利益は31億76百万円(同20億6百万円の純損失)と、いずれも大幅に増加しました。

グローバル展開における市場環境が改善したことにより、シマセイキが本来持つ高い競争力を全世界で発揮できる状況が戻ってきました。この勢いを維持しながら、下半期は世界各地の市場へさらなる営業活動を加速していきます。

企業理念

Ever Onward — 限りなき前進

当社は、「手袋編機の全自動化」という難課題に立ち向かうため、現社長・島正博が1962年に設立しました。技術にこだわり、「最高機能の製品を経済的な価格でお届けする」という当社の企業スピリットは、創業から50年を超えた今日まで連続と引き継がれています。

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

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

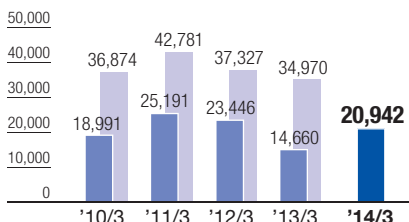
Q 事業分野別の状況と 主な取り組みについて説明願います。

A 横編機事業、デザインシステム関連事業とも 大幅に伸張しました。

上半期の横編機事業では、欧米アパレルの生産拠点として中国からのシフトが進んだバングラデシュを筆頭に、インドネシア、ベトナムなどのASEAN諸国でも売上が拡大しました。また、中国・香港市場において、生産の

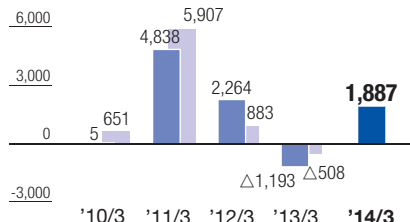
効率化・品質の向上による競争力回復の動きに合わせた提案活動を行い、売上の増加につなげました。国内メーカーの設備投資が活性化している韓国も販売台数が大幅に伸張しました。日本市場においても、円安による国内ニット製品の競争力向上を背景に、国内メーカーが設備投資意欲を高め、横編機販売は数量ベースで倍増し、消費地型生産に最適なホールガーメント横編機の導入も進みました。

売上高 (百万円)

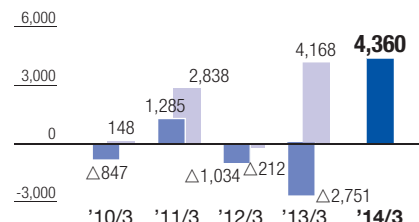


■ 第2四半期累計 ■ 通期

営業利益・損失(△) (百万円)



経常利益・損失(△) (百万円)



将来の見通しについて

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

社長メッセージ

デザインシステム関連事業では「SDS®-ONE APEX3」を核としたビジネス提案を幅広い地域で展開しました。日本国内や欧州だけでなく、アメリカ市場でも大手アパレルの企画デザイン部門をターゲットとした個展の開催や、アパ



開発ミーティング



自動裁断機P-CAMの調整



ホールガーメント横編機の組み立て

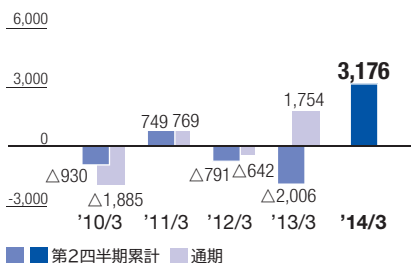
レル向け展示会への出展を積極的に進め、引き合いが順調に増加しました。またニット業界以外への提案も引き続き推進し、テキスタイルや丸編み、プリント、タオルなどの業界のほか、インテリア、雑貨など異業種分野での採用の幅を広げることができました。自動裁断機「P-CAM®」についても国内外で積極的な販促活動を展開しました。自動車、航空機関連などアパレル業界以外の産業資材分野への導入が進んだほか、新規分野からの引き合いも着実に増加してきています。今後は海外市場でも顧客サービス体制の強化によって、さらなる売上拡大を目指します。

Q 下半期以降の取り組みについて説明願います。

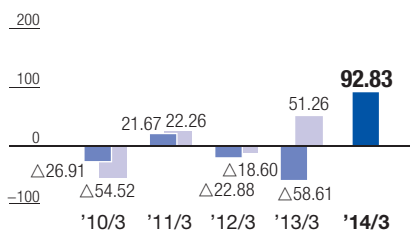
A 各地域で当社の「強み」を打ち出した積極策を推進します。

下半期も、各国・地域に応じた提案を積極的に展開し、上半期の好調を維持することでさらなる業績拡大を目指していきます。円高是正によって各地域における当社の事業環境は、前期に比べていずれも大きく改善しています。

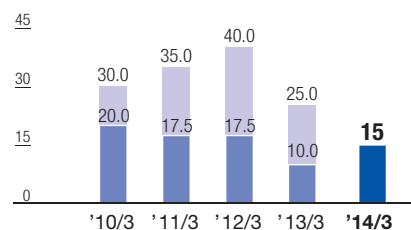
四半期(当期)純利益・損失(△) (百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益・損失(△)(円)



1株当たり配当金 (円)





この状況の中で、当社がこれまで培ってきた「強み」を前面に打ち出し、競合他社との差別化を図っていくことで、ビジネスを有利に展開していけると考えています。前期は厳しい環境であった欧州市場においても、ようやく改善の兆しが見えつつあります。この9月にイタリアのニット産業の中心地・カルピにて開催した展示会では、ホールガーメント横編機をはじめ、多くの引き合いを得るなど現地メーカーの意欲回復に確かな手応えを掴んでいます。

通期の業績予想としては、売上高470億円、営業利益57億円、経常利益80億円、当期純利益54億円を見込んでいます。これらの目標を確実に達成することで、当社事業全体を新たな成長軌道に乗せていきたいと考えています。

高品質で信頼性の高い製品を提供するモノづくりの力、顧客からの課題を解決に導いていく提案力、販売後もきめ細かく顧客のビジネスをフォローできるサービス・サポート力など、当社はこれからもシマセイキならではの強みをさらに追求し、企業理念である「Ever Onward — 限りなき前進」を推進してまいります。株主の皆様には、引き続き温かいご支援をお願い申し上げます。

Q 株主へのメッセージをお願いします。

A 「Ever Onward」の精神で、今後も皆様の期待に応えていきます。

当期の配当金については、1株につき中間配当15円を実施させていただき、期末配当15円の合計30円を予定しています。



MEDTEC Japan 2013



高機能プラスチック展



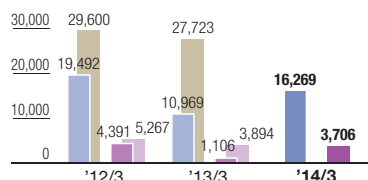
FISMA TOKYO



横編機事業



売上高／営業利益 (百万円)



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

主力市場の中国・香港では、人件費の上昇、労働力不足といった課題に対し、コンピュータ横編機による生産効率化や品質向上による競争力の回復を図る提案を進めたことで設備投資につながりました。また、中国からの生産拠点の分散化が進展しており、バングラデシュやASEAN諸国でコストパフォーマンスに優れた「SSR」を中心に設備投資が拡大しました。

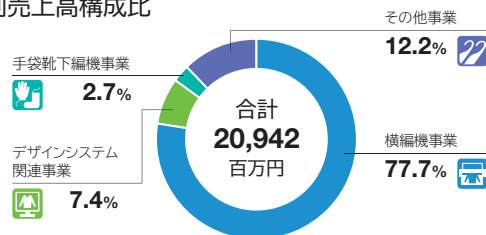
また、欧州・ロシア向けの生産拠点である中東のトルコは、前期に引き続き堅調に推移しました。

欧州市場においても、コスト競争力の高いポルトガルや国内生産比率が高まったイギリスなどで販売が増加しましたが、消費地型生産の中心となるイタリアでは、景気低迷の影響を受けて売上が伸び悩みました。

国内市場は、生産地に密着した個展などを積極的に開催したことにより、ホールガーメント横編機を中心に売上高が増加しました。

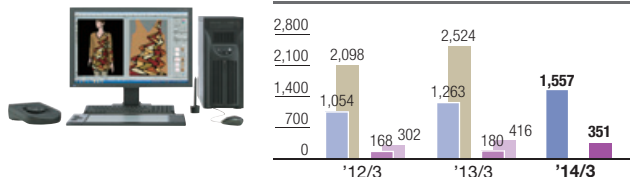
これらの結果、横編機事業の売上高は162億69百万円(前年同期比48.3%増)と前期に比べ大幅に回復しました。

事業別売上高構成比



デザインシステム関連事業

売上高／営業利益 (百万円)



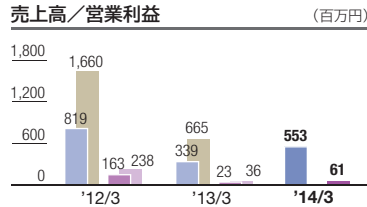
ニット・アパレル業界を支援するデザインシステムを提供。バーチャルサンプルや三次元シミュレーションなどを駆使したワークプロセスにより、モノづくりにおけるリードタイムの短縮とコスト削減を実現。近年では異業種への展開も進めています。また、自動裁断機やプリンティングマシンなどの製造・販売も行っています。

デザインシステム関連事業では、国内外で個展の開催やアパレル業界以外への展示会にも積極的に出展し、企画提案型の営業を展開しました。その結果、デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」の販売が堅調に推移しました。特にアパレル業界以外に対し、三次元のバーチャルサンプルを活用することで製品企画から生産、流通に至るまでの一貫したビジネス効率化の提案を訴求し、幅広い業種でユーザー層の拡大を図りました。

また、自動裁断機「P-CAM®」においても、海外売上増加や、アパレル業界以外の自動車内装部品や炭素繊維などの産業資材関連に販路を拡大しました。これらにより、売上高は15億57百万円(前年同期比23.3%増)と伸長しました。

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

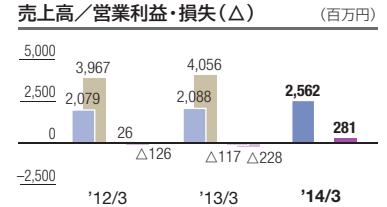
手袋靴下編機事業



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

手袋靴下編機事業においては、需要の増加に加え、積極的な販促活動を行った結果、売上高は5億53百万円(前年同期比62.8%増)となりました。

その他事業



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

売上高増に伴って部品販売が増加。また紡績事業においても売上が好調に推移したことから、その他事業の売上高は25億62百万円(前年同期比22.7%増)となりました。

事業トピックス

「東京インターナショナル・ギフトショー」に初出展

新規顧客から多くの引き合いをいただきました

2013年9月、東京ビッグサイトで開催された「第76回東京インターナショナル・ギフトショー」に初めて出展しました。


同展示会にはアパレルの他、雑貨やインテリアなど幅広い業界の企業、約2,500社が出展しており、主な狙いは新規顧客の拡大です。会場では来場者のみならず、出展企業にも精力的にアプローチしたことで、日を重ねるごとに当社ブースへの来訪者が増加しました。

デモンストレーションなどを通じて積極的に製品をアピールしたことにより、会期だけでもホールガーメントミニやSDS-ONE APEX3の成約があり、P-CAMを含め多くの製品に引き合いをいただきました。



東京インターナショナル・ギフトショーの様子


世界各地でトータルファッションシステムを提案

 フランス パリ



PREMIERE VISION PARIS (2013年9月)


昨年に続き、世界最大級のアパレル向け展示会にホールゲーム®製品とデザインシステムを出品しました。

 中国 上海



SPINEXPO 2013 (2013年9月)


糸専門の見本市に出展。来場企業にデザインシステムによる製品企画プロセスの変革を訴求しました。

 ウクライナ キエフ



EXPO TECHMASH (2013年9月)


新市場である同地の機械展に横編機4台とデザインシステムを出品。現地のニーズを探りました。

 イタリア カルピ



CARPI OPEN HOUSE (2013年9月)


イタリアのニット主要産地にて横編機、デザインシステムなど最新の製品・技術力を披露しました。

 トルコ イスタンブール



ITM TEXPO EURASIA 2013 (2013年5月)


繊維機械展に横編機17台とデザインシステムを出品。幅広い業界に当社の総合力をアピールしました。


 インドネシア ジャカルタ




INDO inter TEX 2013 (2013年4月)

デザインシステムとP-CAM®を初出品。テキスタイルメーカーに企画・制作プロセスの効率化を提案しました。

 アパレル向け展示会

 機器展示会


シマセイキでは、全世界で展示会への出展や個展の開催を積極的に進めています。
機器展示会での技術力・製品力のアピールだけでなく、アパレル向け展示会でも
企画段階からのビジネス革新を訴求するなど、各地域・国のニーズに即した提案活動を推進しています。

 韓国 ソウル



PREVIEW IN SEOUL 2013(2013年9月)


素材・テキスタイル生地の見本市
に出展。来場したアパレル企業に
デザインシステムによるビジネス
革新を提案しました。

 ベトナム ハノイ



2013 Hanoi Private Show (2013年7月)


当社にとって未開拓であるハノイで
個展を開催し、横編機とデザイン
システムを提案しました。

 アメリカ ラスベガス



ENKVEGAS (2013年8月)


アパレル向け展示会に出展。来場
者だけでなく、出展企業にもデザ
インシステムとホールガーメント
製品を紹介しました。

 アメリカ ニューヨーク



FASHION COTERIE (2013年9月)

米国最大級のレディースファッ
ション展示会。ホールガーメント
製品とデザインシステムを出品し
高評価を得ました。

 ブラジル サンパウロ近郊



11th TECH FASHION (2013年6月)

現地代理店と共同でファッション
ショーを開催し、ホールガーメント
製品などで技術力・デザイン力を
訴求しました。

第1回 営業本部

組織変更によって提案力をさらに強化

昨年、創立50周年を迎えたシマセイキでは、各部門にてこれからの50年に向け様々な変革を進めています。シリーズ第1回目は2013年3月に体制変更を行った「営業本部」の取り組みをご紹介します。

取締役副社長 島 三博



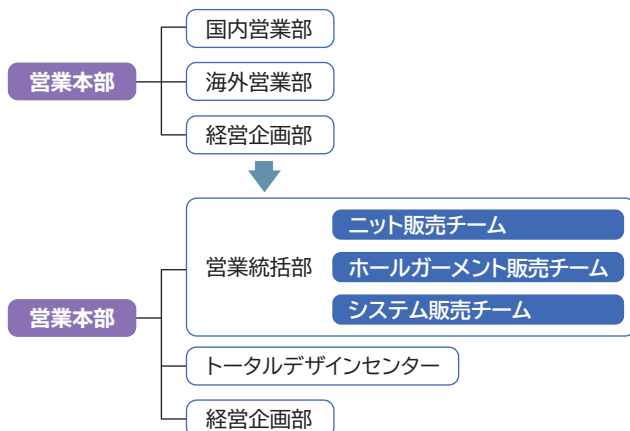
世界を1つの市場として捉えた営業体制へ

今回の体制変更では、世界全体を1つのマーケットとして捉えた統合的な営業戦略を展開していくため、従来の「国内営業部」「海外営業部」の区分をなくし「営業統括部」として一体化させました。また、これまで横編機部門に含まれていた「ホールガーメント®横編機」を当社の未来を担う戦略分野として拡大していくために、専門チームとして独立させました。さらに、従来はお客様のサポート機能を果たしていた「トータルデザインセンター」を営業窓口の一つとするため当本部に組み入れ、現場との連携強化を図りました。

新体制による営業社員の意識は着実に変わってきており、国内・海外を区別することなく一体となってお客様にアプローチする姿勢が定着しつつあります。戦略面でも、個々のプロジェクトの位置付けが明確化され、世界各地での展示会開催など効率的・効果的な施策推進につながっています。

今後、本部内の情報と意識の共有をさらに進めるとともに、各チームが複合的な提案を行えるよう知識・技術力を一層高め、全世界の営業拠点を力強く牽引し、売上の拡大を目指していきます。

営業本部の組織変更(2013年3月1日付)



製品別の販売チームを編成

ニット販売チーム

コンピュータ横編機のさらなるグローバル展開のため、各地の市況・ニーズに応じて現地法人・販売代理店への営業支援を行っています。主要な国際見本市への参加のほか、各地で戦略的な個展も開催し、市場シェアとブランド力の維持・強化に努めています。今後、高付加価値化が必要な先進国市場では横編機とSDS®-ONE APEX3を連携させた提案を、新興国市場では技術サポートにも注力し顧客拡大を目指します。

ホールガーメント販売チーム

ホールガーメント横編機の普及に向け、感性・技術・ビジネスを融合させた「トータルファッションシステム」の一環として提案を進めています。展示会や製品説明会では、当社独自の開発によるサンプルも活用してホールガーメントならではの新しい技術、アイデア、デザインを紹介しています。今後はホールガーメントの特性が活かせる産業資材や医療、自動車など異業種での提案も拡大していきます。

システム販売チーム

SDS-ONE APEX3、P-CAM®の販売拡大に向け、繊維業界だけでなく幅広い産業界のニーズを調査し、各々のニーズにあった提案を強化しています。ファッション関連業界ではAPEX3のシミュレーション機能の活用を想定した消費者市場、その他では自動車、航空機、インテリアなどの業界に注力しており、今後、新しい営業体制を活かして海外市場へのグローバル展開も強化していきます。

トータルデザインセンター（TDC）

営業本部各部署との連携により、販売につながる取り組みを進めます。

TDCの役割は、営業本部各部署が国内外の最前線で得た情報をタイムリーな販促活動につなげていくことです。「お客様の立場に立つこと」を常に念頭に置き、当社製品の特長を幅広い業界に訴求する提案会や個展、セミナーを営業統括部と連携して開催しています。また、ファッショントレンドの分析を行い、SDS-ONE APEX3の機能を十分に活用したオリジナルサンプルの制作にも注力しており、この9月には「2014春夏ニットコレクション」として発表しました。今後もモノづくりのプロセスを改革する提案を続けるとともに、ファッション情報や技術情報などを提供する当社ホームページに設けた「ユーザーサイト」をより拡充させ、当社のファンを増やしていきます。



取締役トータルデザインセンター部長

中嶋 利夫

連結財務諸表(要約)

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末	前第2四半期末	前期末	科 目	当第2四半期末	前第2四半期末	前期末
	2013年9月30日現在	2012年9月30日現在	2013年3月31日現在		2013年9月30日現在	2012年9月30日現在	2013年3月31日現在
流動資産	79,285	63,057	73,754	流動負債	18,276	15,199	16,109
現金及び預金	18,598	14,983	19,737	支払手形及び買掛金	5,471	3,849	4,445
受取手形及び売掛金	40,505	26,812	33,700	短期借入金	5,199	6,599	5,399
その他	21,413	23,261	21,451	1年内返済予定の長期借入金	1,500	700	1,500
貸倒引当金	△ 1,232	△ 2,000	△ 1,133	その他	6,105	4,049	4,764
固定資産	38,340	40,636	38,334	固定負債	8,560	7,331	8,597
有形固定資産	20,052	20,506	20,138	長期借入金	5,000	3,700	5,000
土地	10,836	10,907	10,833	その他	3,560	3,631	3,597
その他	9,216	9,598	9,305	負債合計	26,836	22,530	24,706
無形固定資産	4,811	4,744	4,816	株主資本	99,665	93,596	97,000
のれん	4,711	4,631	4,706	資本金	14,859	14,859	14,859
その他	100	112	110	資本剰余金	21,724	21,724	21,724
投資その他の資産	13,476	15,386	13,378	利益剰余金	69,984	63,903	67,321
投資有価証券	7,346	6,387	7,215	自己株式	△ 6,903	△ 6,889	△ 6,905
その他	7,411	10,422	7,355	その他の包括利益累計額	△ 9,069	△ 12,626	△ 9,811
貸倒引当金	△ 1,282	△ 1,424	△ 1,191	その他有価証券評価差額金	340	△ 448	259
資産合計	117,626	103,693	112,089	土地再評価差額金	△ 7,350	△ 7,350	△ 7,350
				為替換算調整勘定	△ 2,058	△ 4,828	△ 2,720
				新株予約権	180	181	181
				少数株主持分	12	12	12
				純資産合計	90,789	81,163	87,382
				負債純資産合計	117,626	103,693	112,089

連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期累計 2013年4月1日から 2013年9月30日まで	前第2四半期累計 2012年4月1日から 2012年9月30日まで	前期 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
1▶ 売上高	20,942	14,660	34,970
売上原価	11,799	9,750	22,758
売上総利益	9,143	4,910	12,212
販売費及び一般管理費	7,255	6,103	12,720
2▶ 営業利益・損失(△)	1,887	△ 1,193	△ 508
営業外収益	2,588	604	4,977
営業外費用	115	2,162	299
3▶ 経常利益・損失(△)	4,360	△ 2,751	4,168
特別利益	—	—	42
特別損失	—	208	848
税金等調整前四半期(当期) 純利益・損失(△)	4,360	△ 2,960	3,362
法人税、住民税及び事業税	1,035	20	429
法人税等調整額	147	△ 974	1,178
少数株主利益	0	0	0
四半期(当期)純利益・損失(△)	3,176	△ 2,006	1,754

POINT

1▶ 売上高

中東のトルコが堅調に推移し、中国・香港市場で設備投資が回復したことや、バンブ
ラデシュ、ASEAN諸国においても売上が拡大したことにより、売上高は前年同期比
42.8%増となりました。

2▶ 営業利益・損失(△)

売上高の増加に加え、生産台数の増加に伴う原価低減などにより売上総利益率が
上昇したことで、営業利益は18億87百万円となりました。

3▶ 経常利益・損失(△)

為替差益を22億50百万円計上したことなどにより経常利益は43億60百万円と
なりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期累計 2013年4月1日から 2013年9月30日まで	前第2四半期累計 2012年4月1日から 2012年9月30日まで	前期 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
4▶ 営業活動による キャッシュ・フロー	△ 1,359	1,979	3,614
5▶ 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 390	△ 2,727	△ 3,218
6▶ 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 887	△ 126	227
現金及び現金同等物に 係る換算差額	862	△ 429	1,412
現金及び現金同等物の 増加額(△は減少)	△ 1,773	△ 1,304	2,035
現金及び現金同等物の 期首残高	16,648	14,190	14,190
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	—	421	421
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	14,874	13,307	16,648

4▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー

売上債権の増加や仕入債務の減少などにより13億59百万円の資金の減少となり
ました。

5▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー

有価証券の償還などによる収入はありましたが、有形固定資産の取得による支出な
どにより3億90百万円の資金の減少となりました。

6▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払いや短期借入金の返済などにより8億87百万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 (2013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 1,207名(連結1,749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
 CAD/CAMシステム
 手袋編機、靴下編機



本社ビル

事業所 (2013年9月30日現在)

支店、テクニカルサービスセンター (TSC)

東京支店 (東京都中央区)
 東京 TSC 甲府 (山梨県中巨摩郡昭和町)
 東京 TSC 太田 (群馬県太田市)
 東日本支店 (新潟県五泉市)
 東日本 TSC 山形 (山形県山形市)
 東日本 TSC 福島 (福島県伊達市)
 西日本支店 (大阪市北区)
 西日本 TSC 名古屋 (名古屋市中区)
 西日本 TSC 泉州 (大阪府泉大津市)
 西日本 TSC 四国 (香川県東かがわ市)

海外支店 台北支店 (台北市)

工場 本社工場 (和歌山県和歌山市)

役員 (2013年9月30日現在)

地位	氏名	担当および重要な兼職
代表取締役社長	島 正博	営業本部長
取締役副社長	島 三博	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
常勤監査役	植田 光紀	
常勤監査役	田中 雅夫	
監査役	的場 悠紀	弁護士
監査役	新川 大祐	公認会計士・税理士

(注) 監査役 的場悠紀、新川大祐の両氏は、社外監査役であります。

連結子会社 (2013年9月30日現在)

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

株式概要

株式の状況 (2013年9月30日現在)

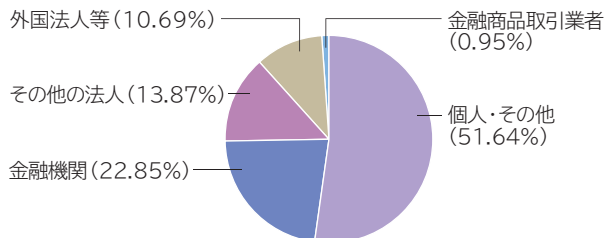
- ①発行可能株式総数…………… 142,000,000株
- ②発行済株式の総数…………… 36,600,000株
- ③株主数…………… 16,939名
- ④大株主

(千株未満切捨て)

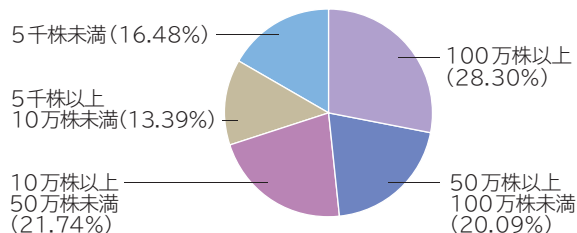
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
和島興産株式会社	3,450	10.08
株式会社紀陽銀行	1,310	3.83
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社	1,087	3.18
島 正 博	1,070	3.13
島 三 博	1,060	3.10
株式会社三菱東京UFJ銀行	880	2.57
合同会社和光	765	2.24
シマセイキ社員持株会	754	2.21
株式会社池田泉州銀行	700	2.05
後藤ひろみ	697	2.04

(注)当社は、自己株式2,379千株を保有していますが、上記大株主から除外しています。
持株比率は、自己株式を控除して計算しています。

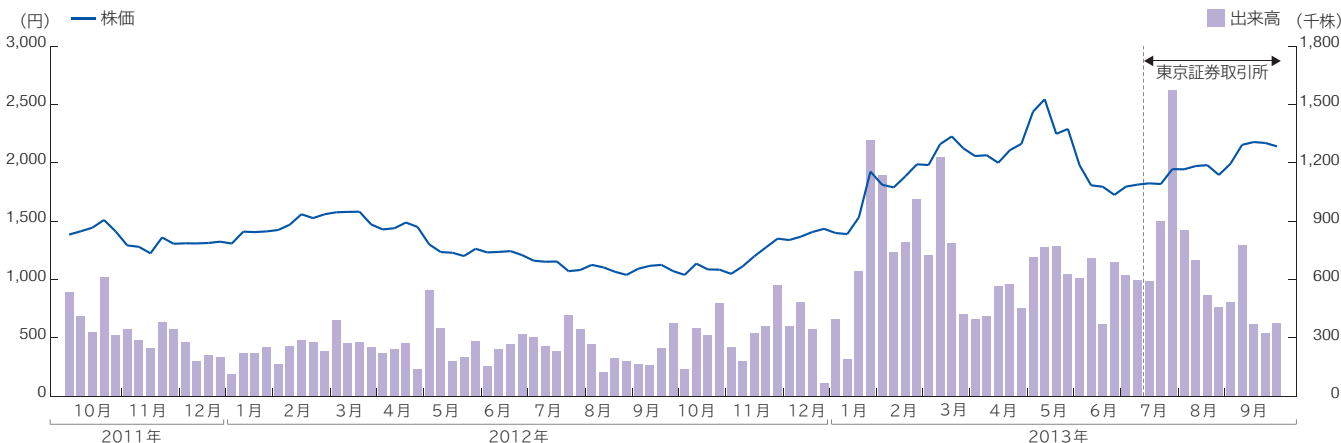
所有者別分布



所有数別分布



株価と出来高の推移 (過去2年間) ※ 大阪証券取引所(2013年7月16日より東京証券取引所)



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 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 0120-094-7777(通話料無料)		

(ご注意)

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



株式会社島精機製作所

〒641-8511 和歌山市坂田85番地

TEL(073)471-0511(代表)

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

SHIMA SEIKI、シマセイキ、ホールガーメント、NSSG、P-CAM、SDS、SIR、SSR、Samand'or、Isola Bella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。

オリジナルブランド「サマンドール」の商品ラインアップを拡充

シマセイキグループがプロデュースするオリジナルブランド「Samand'or®(サマンドール)」は、2012年の販売開始以来、ホールガーメント®をはじめとする卓越した技術と国内外の高品質な素材を使い、「本物を知る大人の女性」のためのニットウェアを提供してきました。

上質なブランドとして認知度をさらに高めるため、2013年夏からは若手新進デザイナー江角泰俊氏とのコラボレーションを開始。2013年秋冬物では同氏デザインによるワンピースやカーディガン、ジャケットなど20点をラインアップに加えました。

今後、カジュアルブランドの「Isola Bella®(イゾラベラ)」とともに、ホールガーメントの可能性をさらに広げる提案を展開していきます。



ボディラインを
すっきりと
美しく見せる
カシミアワンピース



襟回りに
ボリュームを
もたせた
ロングコート



ユニバーサルデザイン(UD)の考えに基づいた
見やすいデザインの文字を採用しています。



この報告書は環境にやさしい
ベジタブルインキを使用しています。