



# Ever Onward

アニュアルレポート 2014

2014年3月期

# 「ないものは自ら創り出す」という考えのもと、 独自技術を駆使した高品質な製品を 提供しています

## コンピュータ横編機が ニットの可能性を 大きく拡大しています

コンピュータ横編機のリーディング  
カンパニーとして、革新的な技術開発で  
ニットの可能性を広げ続けています



## ニット技術の最高峰 「ホールガーメント®横編機」

縫い目がなく、着心地の良いニット製品を、  
一着丸ごと立体的に編み上げるホールガーメント®  
横編機は、当社独自の技術です





## デザインシステムが アパレル+α分野の デザイン制作を 劇的に進化させています

デザイン制作プロセスを革新する機能で、アパレル分野をはじめ、あらゆる業界に効率的なワークフローを提供しています



## 自動裁断機が アパレル分野の枠を超え、 幅広い分野で活躍しています

炭素繊維やガラス繊維をも裁断する自動裁断機 P-CAM<sup>®</sup> シリーズが、自動車、航空機、産業資材分野などに活用され始めています

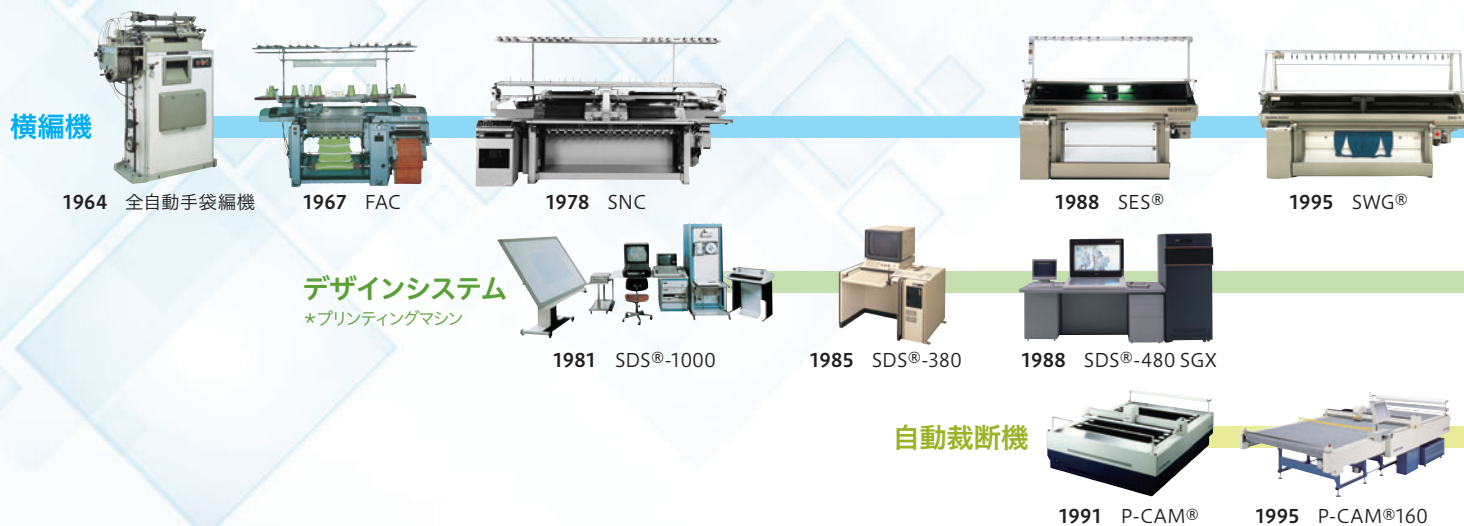
## 目次

1. What's シマセイキ/目次
3. 会社紹介
5. 財務ハイライト
7. 社長メッセージ
13. 特集
17. 事業セグメントの状況
  - 17. 横編機事業
  - 18. 新製品紹介
  - 19. デザインシステム関連事業
  - 20. 手袋靴下編機事業
  - 20. その他事業
21. コーポレート・ガバナンス
22. 取締役および監査役
23. 財務情報について
24. 企業情報

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

# Ever Onward — 限りなき前進

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



## セグメント別事業紹介

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

### 横編機事業

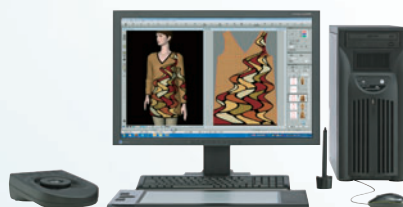
世界トップの技術力を誇るコンピュータ横編機を製造・販売する当社の中核事業。一着丸ごと立体的に編み上げるホールガーマント®横編機、ループプレッサーを備えたSRV®, より充実した編成を可能にするSVR®, コストパフォーマンスに優れたSSR®など、独自の開発力を活かした豊富なラインアップで進化し続けています。



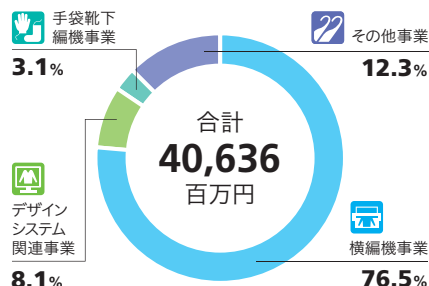
SSR®

### デザインシステム関連事業

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は、1981年にSDS®-1000を発表したことから始まります。豊富な機能で多彩なデザインを可能にすると同時に、バーチャルサンプルや三次元シミュレーションなどを駆使することで、リードタイムの短縮とコスト削減を実現。さらにプリンティングマシンの開発のほか、自動裁断機P-CAM®シリーズによる異業種への展開も積極的に進めています。



SDS®-ONE APEX3



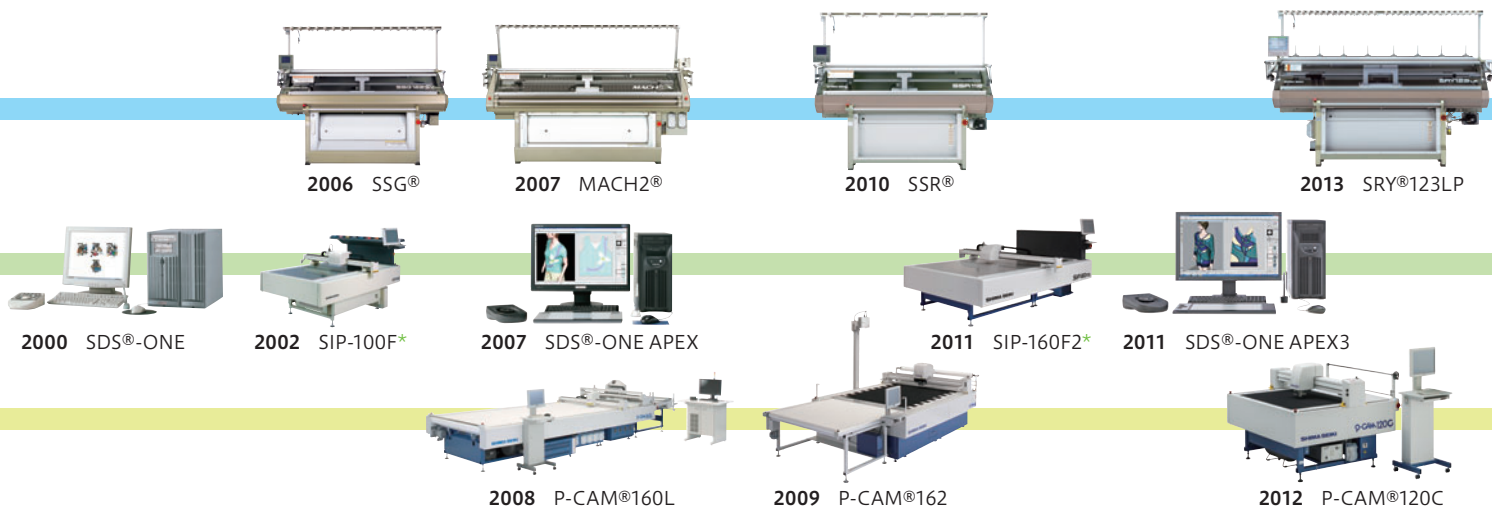
### 手袋靴下編機事業

手袋編機、靴下編機の製造・販売を行っています。ファインゲージ化などの高度技術を応用し、医療用など高付加価値分野への対応を強化しています。

### その他事業

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

1962年、「世界初の全自動手袋編機」の実現のため、現社長・島正博により設立されたシマセイキ。その後も「最高機能の製品を経済的な価格でお届けする」という企業スピリットのもと、コンピュータ横編機、デザインシステムなど数々の「世界初」、「オンリーワン」の技術・製品で業界をリードしてきました。特に1990年代に開発したホールガーメント®横編機は、「産業革命に匹敵する」と評されるほどのインパクトを世界のニット産業に与えました。これからも当社は、技術革新を通じてアパレル業界をはじめ、さまざまな業界の発展に寄与するとともに、創造力を発揮して優れた製品の開発に尽力していきます。



## 地域別事業紹介

### ■ 欧州市場

多くのファッションブランドを展開するイタリアでは、ホールガーメント®横編機が浸透。イギリス、スペインなどで国内生産への回帰が見られ、東欧諸国はボリュームゾーン商品の生産拠点として注目されています。

### ■ 中東市場

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

### ■ アジア市場

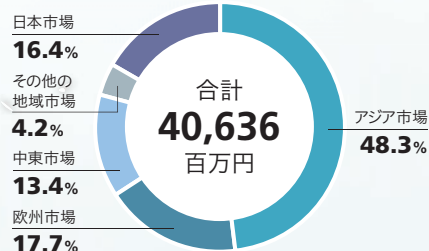
世界最大のニット生産拠点・中国では、人件費高騰や縫製労働者の不足などを背景に、ASEAN 諸国やバングラデシュへの生産シフトを加速していますが、競争力の向上に向けて設備投資が回復してきています。韓国でも内需向けの設備投資が増加しています。

### ■ 日本市場

為替相場の改善に伴い、高付加価値製品の生産を国内へ戻す動きが出てきています。また、SDS®-ONE APEX3やP-CAM®の導入がアパレル分野以外にも広がっています。

### ■ その他の地域市場

最大の衣料消費地、アメリカは輸入品が大半ですが、本国での生産も進んできています。ブラジルでは内需向けの生産が増加し、生産性の高いホールガーメント®横編機の需要が拡大しています。



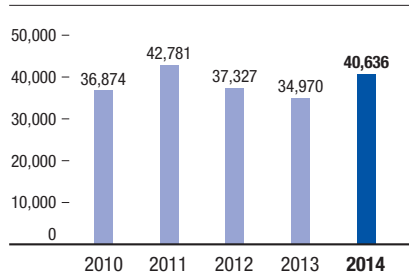
## 財務ハイライト

株式会社島精機製作所および連結子会社  
3月31日に終了した連結会計年度

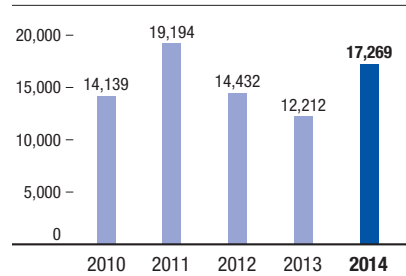
	2014	2013	2012	2011	2010		2014	2014
<b>会計年度:</b>		百万円				増減率 2013/2014	千米ドル	千ユーロ
売上高	<b>¥40,636</b>	¥34,970	¥37,327	¥42,781	¥36,874	16.2%	<b>\$394,831</b>	<b>€286,876</b>
売上総利益	<b>17,269</b>	12,212	14,432	19,194	14,139	41.4	<b>167,791</b>	<b>121,913</b>
営業利益(損失)	<b>2,732</b>	(509)	883	5,908	651	—	<b>26,545</b>	<b>19,287</b>
税金等調整前当期純利益(損失)	<b>7,230</b>	3,363	(537)	1,092	(1,042)	115.0	<b>70,249</b>	<b>51,041</b>
当期純利益(損失)	<b>4,863</b>	1,754	(642)	770	(1,885)	177.2	<b>47,250</b>	<b>34,331</b>
<b>会計年度末:</b>		百万円				増減率 2013/2014	千米ドル	千ユーロ
総資産	<b>¥119,727</b>	¥112,089	¥106,863	¥113,951	¥110,063	6.8%	<b>\$1,163,302</b>	<b>€845,231</b>
純資産	<b>93,222</b>	87,382	84,167	86,591	87,473	6.7	<b>905,771</b>	<b>658,115</b>
<b>1株当たり情報:</b>		円				増減率 2013/2014	米ドル	ユーロ
当期純利益(損失)	<b>¥142.13</b>	¥51.26	¥(18.60)	¥22.26	¥(54.52)	177.3%	<b>\$1.38</b>	<b>€1.00</b>
配当金	<b>32.50</b>	25.00	40.00	35.00	30.00	30.0	<b>0.32</b>	<b>0.23</b>
純資産	<b>2,718.57</b>	2,547.88	2,454.07	2,502.27	2,529.67	6.7	<b>26.41</b>	<b>19.19</b>
<b>財務指標:</b>		%						
ROA	<b>4.2%</b>	1.6%	(0.6)%	0.7%	(1.6)%			
ROE	<b>5.4</b>	2.0	(0.8)	0.8	(2.0)			
自己資本比率	<b>77.7</b>	77.8	78.6	75.9	79.5			
海外売上高比率	<b>83.6</b>	84.7	87.6	91.1	91.6			

(注) 読者の便宜のため、円建金額を2014年3月31日現在の為替レートである1米ドル=102.92円、1ユーロ=141.65円でそれぞれ換算しています。

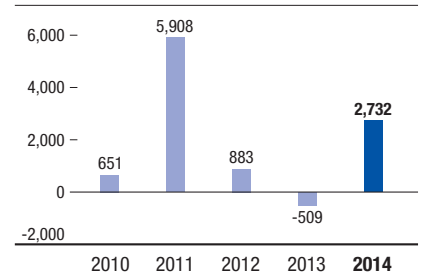
売上高 (百万円)



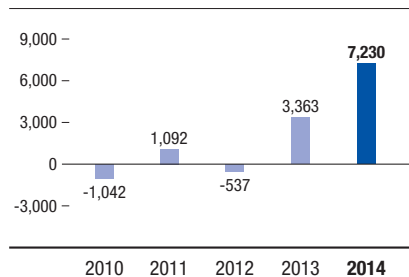
売上総利益 (百万円)



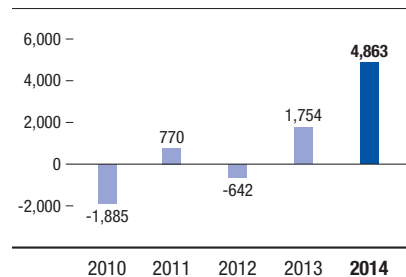
営業利益(損失) (百万円)



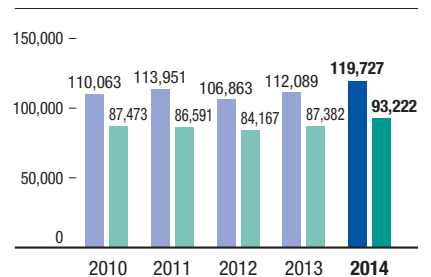
税金等調整前当期純利益(損失) (百万円)



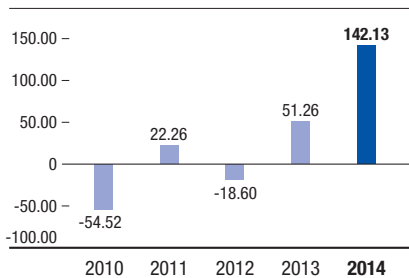
当期純利益(損失) (百万円)



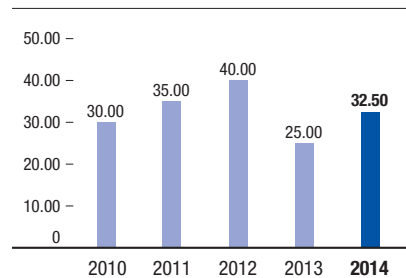
総資産／純資産 (百万円) ■ 総資産 ■ 純資産



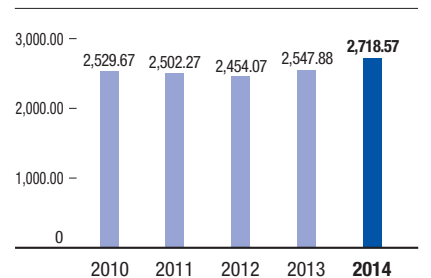
1株当たり当期純利益(損失) (円)



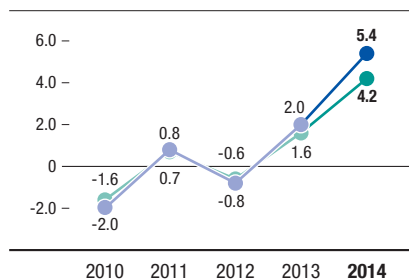
1株当たり配当金 (円)



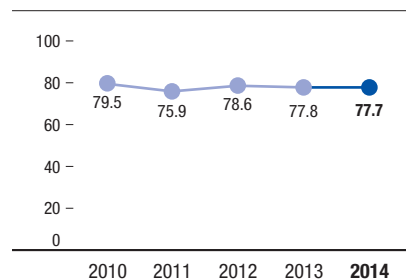
1株当たり純資産 (円)



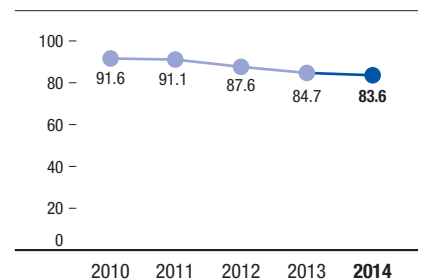
ROA/ROE (%) ● ROA ● ROE



自己資本比率 (%)



海外売上高比率 (%)



# 大幅な業績回復の勢いを持続し、 グローバル展開を加速してまいります

事業環境が改善した当期(2014年3月期)は、全事業セグメントにおいて  
売上・利益とも大幅な伸びを達成しました。

2015年3月期もこの勢いを持続しながら、新製品の開発と各国・市場に応じた  
提案活動を強化し、さらなる飛躍を目指してまいります。



## 代表取締役社長 島 正博

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



# Q1

当期の市況と業績について  
説明してください。

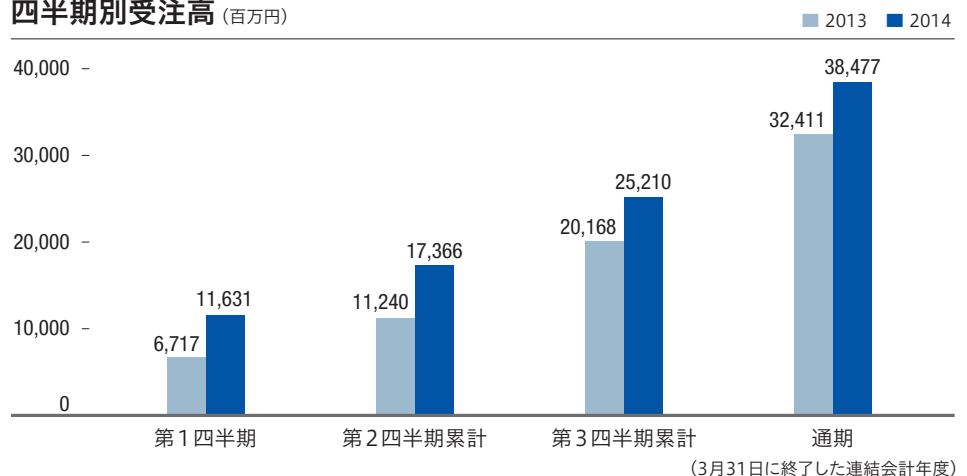
## A 事業環境の好転を受け、すべての事業において 増収・増益となりました。

当期は、前期(2013年3月期)後半から急速に進んだ円高是正によって、グローバル展開における大きなハンディキャップとなっていた要因がようやく取り除かれ、当社にとって本来の高い競争力を発揮できる事業環境が戻りました。これにより、当期は全事業において売上を伸ばすことができました。特に価格面での対応力を取り戻したことで高品質・高機能の当社製品へのニーズが顕在化し、販売の拡大につながりました。

この結果、当期の連結売上高は406億36百万円(前期比16.2%増)となり、3期ぶりに増収を達成することができました。利益面においても、増収効果に加えて為替レートの好転に伴い円換算での販売価格が上がったこと、さらに増産による生産効率の向上も加わり、営業利益は27億32百万円(前期は5億9百万円の営業損失)と、大きく回復しました。また、経常利益、当期純利益については、営業外で円安による為替差益42億9百万円が発生したことから、経常利益73億53百万円(前期比76.4%増)、当期純利益48億63百万円(同177.2%増)といずれも大幅に増加しました。

以上のように、全体としては増収・増益という結果を上げることができましたが、期初に計画した業績予想には達しなかったことを反省し、次期は全世界の市場においてホールゲーム®横編機をはじめとする当社製品の優位性の訴求と、顧客ニーズに応じた提案を強化し、売上目標を確実に達成できるよう取り組んでまいります。

### 四半期別受注高 (百万円)



## Q2

### 事業分野別の状況と当期の 主な取り組みについて 説明してください。

## A 横編機事業、デザインシステム関連事業とも 大幅に伸長しました。

横編機事業の主力市場である中国で、設備投資が回復しました。中国は現在、人件費の上昇や縫製労働者の不足という課題を抱えているため、大手ニットメーカーが賃金の安いASEAN諸国に生産拠点をシフトする動きが広がっていますが、その一方で新規に設備を導入し、生産の効率化と品質の向上により競争力回復を図る中国国内のニットメーカーの動きも活発化しており、これらのニーズに向けた提案により販売を拡大しました。

また、中国からの生産シフトが進むインドネシア、ベトナム、カンボジアなどのASEAN諸国でも、従来機を中心に販売台数が増加しました。特に近年、経済成長の著しいバングラデシュでは、欧米向けボリュームゾーン商品の短期納期発注に対応すべく、コストパフォーマンスに優れた「SSR®」を中心に設備投資が一段と加速し、売上が昨年から倍増しました。そのほか韓国でも、内需向けニット産業の設備投資が活性化して販売台数が大幅に増加しました。

横編機事業のもう一つの主力市場である欧州は、ファッションの中心地イタリアで長引く不況の影響からホールガーメント®横編機の設備投資が低調だったものの、そのほかの機種で設備導入が進みました。さらにスペインなどで従来の中国一極集中の生産体制から国内生産への回帰が見られ、欧州全体では売上増となりました。

国内市場においても円安によってコスト競争力が改善したことで、中国からの生産回帰の動きが広がり設備投資が拡大しました。また、大手アパレルメーカーがファッション性の高い上質なニット製品の国内生産比率を高めたことで、ホールガーメント®横編機を中心に販売が伸びました。



デザインシステム関連事業では、「SDS®-ONE APEX3」を核としたトータルファッションシステムによる生産プロセスの変革を幅広い地域で提案し、国内・海外とも売上を伸ばすことができました。特に国内ではアパレル向けの展示会だけでなく、さまざまな異業種の展示会にも「SDS®-ONE APEX3」を出展し、商品企画から生産、流通に至るまでの一貫したビジネス効率化の提案を積極的に進めた結果、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、自動車関連など幅広い業種に採用が拡大しました。自動裁断機「P-CAM®」についても、国内市場を中心に販売が増加し、アパレル業界以外にも医療機器、航空機、自動車内装部品、炭素繊維などの産業資材分野へ販路を広げました。

## Q3

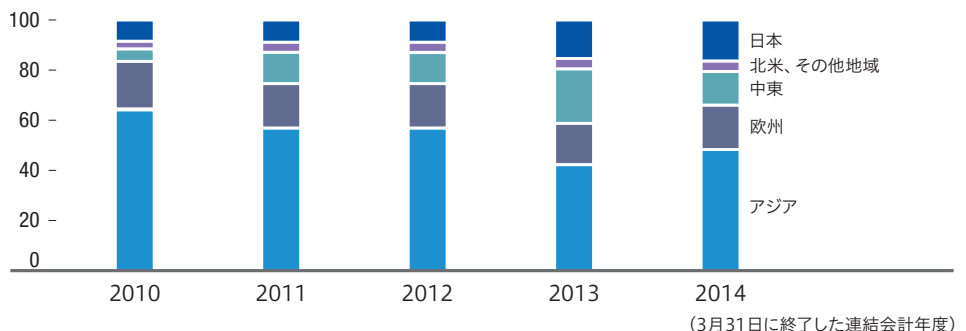
次期の市場展望と主な施策について説明してください。

### A 引き続き各国・地域のニーズに対応した積極的な提案活動を進めていきます。

次期も世界の各地域における提案活動をより積極化させ、さらなる業績向上を目指していきます。為替については、現在の水準が当分続くと想定しており、これからも価格面での競争力を維持しつつ、当社が培ってきた「強み」を前面に打ち出して各国の市場動向を的確に捉え、競合との差別化を図ることでグローバルな事業展開を加速していきます。

期待する市場は、中国と生産シフトが拡大しているASEAN諸国、バングラデシュです。中国については、市場の構造変化と顧客ニーズの質的变化に対応した提案活動に引き続き注力します。中国国内での生き残りを図るニットメーカーでは、生産性の高い高級機種へのニーズが高まっており、先進国市場と同様に「消費地型生産」の提案をより強化していきます。一方、ASEAN諸国では、当社製品の品質、安定性、優れた操作性をさらに強く顧客に訴求することにより、シェア拡大とともに利益確保を目指します。

#### 地域別売上比率 (%)





2014年6月に上海で開催された国際繊維機械見本市「ITMA ASIA+CITME 2014」では、企画提案力に加えて他社製品と比較したコストパフォーマンスの高さを中国・アジアの顧客に精力的にアピールすることができました。これを受け、今後は各地域での個展やアフターサービス体制の強化にも注力していきます。特に当期大きく伸びたバングラデシュでは、中国からの生産シフトだけでなく、現地企業によるニット産業への新規参入も活発化しており、サービス拠点の拡充と営業活動の強化で次期も売上倍増を見込んでいます。また、トルコ市場についても、当期はここ数年続いた旺盛な設備投資が一段落しましたが、市場の堅調な動きに変わりはないと見ており、販売を回復させていきます。欧米市場については、各国の国内生産回帰の動きに対応し、意欲的な現地メーカーへ積極的な販促活動を続けていきます。

デザインシステムに関しては、引き続きアパレル業界のみならず異業種分野へも当社製品を活用したビジネスの変革を積極的に提案し、新規需要の開拓を進めていきます。

これらの戦略を推進することにより、次期の連結業績は、売上高450億円、営業利益60億円、経常利益55億円、当期純利益37億円を計画しています。

## Q4

**ホールガーメント®横編機の  
拡大戦略について説明して  
ください。**

## A 多様なアプローチで、潜在需要を幅広く喚起していきます。

当社にとって今後の成長における最大の課題は、ホールガーメント®横編機の拡販です。競合他社にはない高い優位性を持つホールガーメント®横編機を全世界の市場に浸透させていくことが、さらなる飛躍へつなぐと考えています。当社が継続して提唱してきたように、欧州を筆頭に日本国内や、アメリカ、中国、韓国などにおいても「消費地型生産」の動きが戻ってきており、各地の潜在ニーズを顕在化させていく考えです。

そのために次期からは、ホールガーメント®横編機の提案をさらに多様化していきます。まず、従来から進めてきた先進国の中高級ファッションへ向けたアプローチです。すでにイタリアなどでは、ホールガーメント®横編機とデザインシステムを組み合わせ、独創的な商品を企画してアパレルメーカーに提案し、高効率・短納期の生産により高収益を上げるニットメーカーが存在しています。そうした成功事例を各国に広げていきます。

これに加え、ファストファッションやスポーツアパレルなどのボリュームゾーン商品へのアプローチを推進していきます。縫製が不要で生産性に優れたホールガーメント®横編機は、コスト面での優位性も高いことから、人件費高騰や労働者不足の

課題を抱える中国市場などで、より一層提案を強化していきます。

さらに中長期的なアプローチとして、新分野への展開も計画しています。手袋や靴下、ネクタイ、帽子などのニット小物や雑貨のほか、シューズ、医療用品、自動車関連用品、産業資材など幅広い業界にホールガーメント®横編機を広げていきたいと考えています。今後、各地で開催する展示会や個展を通じて、品質・生産面でのホールガーメント®の高いメリットを訴求し、新市場を開拓していきます。

## Q5

当期の配当について  
説明してください。

### A 期初の予定より2円50銭増額し、 年間配当金を32円50銭としました。

当社は株主のみなさまへの利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付けています。当期の配当については、1株につき中間配当金15円、期末配当金15円の合計30円を予定していましたが、前期に比べて利益が回復したことに伴い、期末配当金を2円50銭増額して1株につき17円50銭とし、年間配当金は合計32円50銭といたしました。今後も長期にわたって安定配当を継続するとともに、株主のみなさまへの利益還元に努めていきます。

## Q6

最後に、持続的な成長の  
ための取り組みについて  
メッセージをお願いします。

### A ニット産業の転換期のなか、理念と情熱を持って 「限りなき前進」を実践します。

世界のニット産業は構造的な転換期を迎えています。

その中で当社は、高品質で信頼性の高い製品を提供するモノづくりの力、顧客の課題に対して解決の道筋を示していける提案力、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、シマセイキならではの「強み」を全世界で発揮していきます。

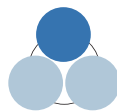
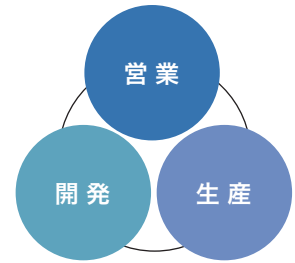
これからも「理念」と「情熱」を持って仕事に取り組む社員とともに、既成概念にとらわれず、あらゆる“つながり”を融合させることで、経営理念「Ever Onward—限りなき前進」を実践してまいります。

代表取締役社長



# 「限りなき前進」を実現する取り組みを各部門で進めています

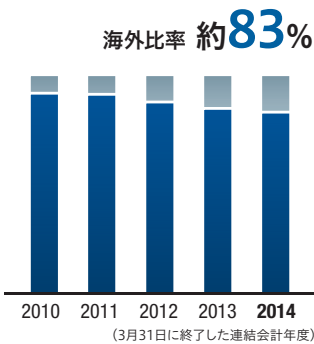
創立50周年を迎えたシマセイキの各部門では、次なる50年の成長に向け新たな歩みを開始しています。世界の各国・地域に密着した営業展開、市場競争力の高い製品の開発、生産性の高いモノづくり体制の構築など、「限りなき前進」を実現していくためのさまざまな変革について営業・開発・生産、各部門の取り組みをご紹介します。



営業本部

## 組織変更により各地域への提案力をさらに強化

地域別売上高 (%) ■ 海外 ■ 日本

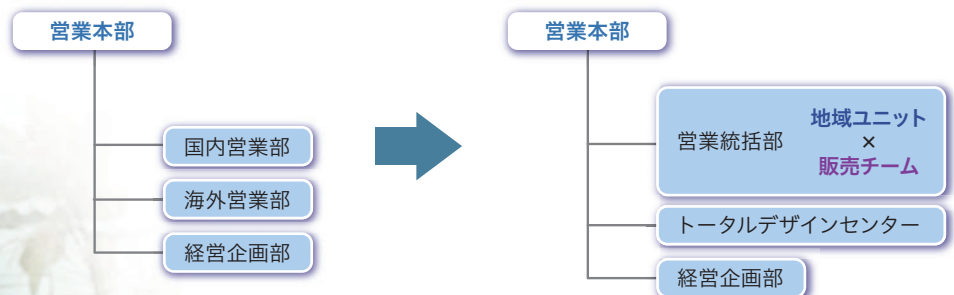


## グローバル展開を加速する営業体制を構築

営業本部では2013年3月、「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。世界全体を1つのマーケットと捉え、統合的な営業戦略を展開してきました。この組織変更により社員の意識変化が着実に進んだことを踏まえ、今年4月、地域の特性に即しつつ、さらなるグローバル展開を加速できるよう組織を進化させました。

今回の組織改編では、それぞれの製品に特化した販売チームに加えて、グローバル市場でより戦略的に販売していくため、地域の特性に合わせたユニットを5つ設置。より効率的・効果的な提案活動を進められる「マトリックス組織体制」としました(右ページ図参照)。

### 営業本部の組織変更



営業統括部の各ユニット・チーム、トータルデザインセンターが一丸となり、統合的な提案活動を加速していきます。

取締役副社長

島 三博

## 営業統括部

### 地域ユニットと販売チームが有機的に連携

新体制では、アジア、東アジア、南アジア、欧米、中東の5つの地域ユニットに区分。ユニットごとに専任者を置き、各地の市況・ニーズに応じて現地法人や販売代理店への営業支援を行います。この地域ユニットと、ホールガーメント®横編機・デザインシステムの2つの販売チームが有機的に連携することで、各国・地域の顧客ニーズに応じたきめ細かい提案活動を展開していきます。

### 地域ユニット

アジアユニット  
(中国、香港、東南アジア諸国)

東アジアユニット  
(日本、韓国)

南アジアユニット  
(インド、パキスタン、バングラデシュ、スリランカ)

欧米ユニット  
(ヨーロッパ、アメリカ、南米)

中東ユニット  
(中東諸国、トルコ、モーリシャスなど)



ITMA ASIA + CITME 2014



バングラデシュの展示会



トルコの繊維機械展

### 販売チーム

#### ホールガーメント®販売チーム

世界各地の顧客それぞれのニーズ・課題に応じた、ホールガーメント®横編機によるビジネス変革を提案。衣料分野だけでなく、ホールガーメント®の特長を活かせる異業種分野への提案も拡大します。

#### システム販売チーム

「SDS®-ONE APEX3」、「P-CAM®」の販売拡大に向け、ファッション・繊維業界だけでなく、幅広い産業界のニーズの調査・提案に注力。マトリックス組織のもとで海外市場への展開も強化します。

### トータルデザインセンター

### 販売に直結する情報・デザインを発信

昨年3月の組織変更により、トータルデザインセンターは営業本部の管轄となりました。現在は営業本部の各部署と連携し、当社製品の特長を幅広い業界に訴求する個展や総合展示会、セミナーなどの開催、ファッショントレンド分析に基づいたオリジナルサンプルの制作、当社ホームページに設けた「ユーザーサイト」の拡充など、販売に直結した活動を強化しています。

取締役 トータルデザインセンター部長 **中嶋 利夫**



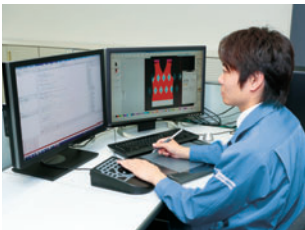


開発本部

## 市場競争力に優れた製品の創出に注力

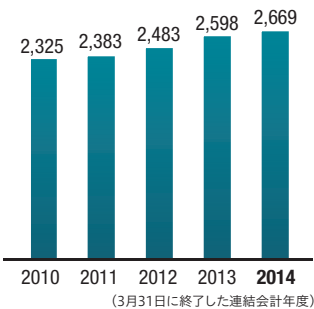


開発ミーティング



デザインシステムの開発

研究開発費 (百万円)



開発本部では近年、メカトロ開発部、グラフィックシステム開発部、両部門の情報共有化を推進しています。また、両部門と知的財産部が特許関係の分析について連携しながら、顧客のビジネスに貢献できる競争力の高い製品づくりに努めています。

顧客の求める製品をタイムリーに市場投入できるように開発の迅速化を進めるほか、設計段階から生産部門と一体となって生産効率の向上にも注力しています。開発力の強化に向け、異業種の展示会などにも積極的に参加して最先端の技術・ノウハウの情報収集を行っており、今後も広い視野と柔軟な発想を持つ開発者を育て、「これからの50年」を支える革新的な製品を生み出していきます。

メカトロ開発部

横編機を中心に、手袋編機、自動裁断機、プリンティングマシンなどの機械製品のメカ部分と電気制御の開発・設計およびデザインシステムの筐体設計きょうたいを担っています。部品の共通化などで原価低減に取り組む一方、開発業務のフロントローディング化(後工程で発生する負荷を前倒しする活動)や、並列化処理によって時間短縮に努めています。また、三次元プリンターを導入して試作時間の短縮を図るなど、高品質を維持しながら開発のスピードアップとコストダウンを追求しています。

グラフィックシステム開発部

横編機、デザインシステム、自動裁断機、プリンティングマシンのアプリケーションソフトの開発を行っています。デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」では、よりリアルな三次元バーチャルサンプルを作成できるシミュレーション機能を追求し、サンプル作成の効率化や編機との連動による生産性の向上など、ユーザーに貢献できる製品づくりを目指しています。

また、メカトロ開発部や営業本部との組織横断的なプロジェクトにより、最高機能の製品を生み出す迅速な開発を推進する一方で、開発スタッフ自らが客先を訪問しユーザー情報の収集にも努めています。

今後も革新的な技術開発に  
チャレンジし続けていきます。

常務取締役  
開発本部長

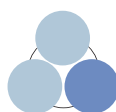
有北 礼治



さらなる生産性の向上、  
コストダウンを追及します。

常務取締役  
生産本部長

和田 隆



### 生産本部

## マーケットインの発想でモノづくりを推進

生産本部では、生産工程での作業効率を考えた設計など、開発部門と一体でのモノづくりを推進しています。また資材調達部門と生産部門が連携して、必要なものを、必要なときに、必要な分だけ作る「オンデマンド生産体制」を確立しており、顧客の要請に対応しています。

さらに製造技術部では、代理店や導入後のユーザーへ技術指導・サポートなどのユーザーサービスも担っており、世界各地の「現場」で得た情報を、素早く開発部門や営業部門にフィードバックして、品質・機能の向上につなげています。

今後も先端技術とともに培った独自のノウハウを継承し、創意工夫ができる人材を育成して、シマセイキの「これからの50年」を支えていきます。

### 生産技術部

部品の機械加工や樹脂成形品の金型設計・加工、治具の設計・製作などを担当。オンデマンド生産に対応するため、高性能マシニングセンター(工作機械)による部品の内製化を進めています。また、熱処理技術などのノウハウや、歪み取り技術などの「匠の技」の伝承にも努めています。

### 製造技術部

横編機、手袋編機の製造・組み立てとともに、販売後の顧客へのアフターサービスも担っています。きめ細かいサポートで「シマセイキ」ブランドへの信頼度を高めると同時に、現地での使用環境などの情報をリアルタイムにフィードバックし、設計や製造プロセスの改善につなげています。組み立て作業では自社開発の工程管理システムや、作業の見える化によってムダを徹底的に排除。多能工の育成にも注力し、生産効率を向上させています。

### システム生産技術部

「SDS®-ONE APEX3」,「P-CAM®」などのデザインシステム関連製品の組み立てや、横編機のコントローラなど電子機器ユニットの組み立てを担当しています。電子部品の極少化をはじめ、エレクトロニクス技術の目まぐるしい進展に対応し、クリーンルームでの自動組み立てによる電子基板の内製化を推進しています。

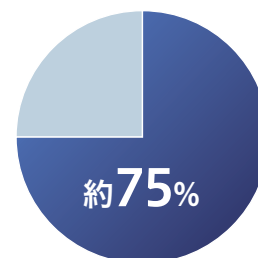


歪み取り工程



デザインシステムの組み立て工程

### 部品内製化率



# 当期の概況と次期の見通し

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



## 横編機事業

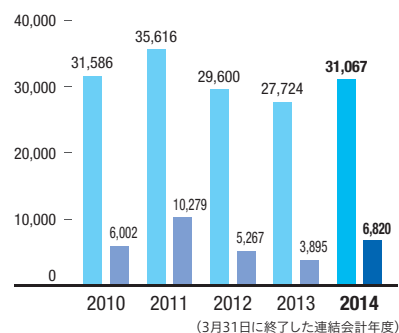
### 当期の概況

主力市場の中国では、人件費上昇や縫製労働者不足の課題を抱えるニットメーカーに、競争力回復につながる設備更新を積極的に提案したことで売上が回復しました。中国からの生産シフトが加速するASEAN諸国やバングラデシュでは、先進国アパレル向けボリュームゾーン商品の旺盛な需要を背景として、コストパフォーマンスに優れた「SSR®」を中心に売上が伸び、設備投資が活性化している韓国でも引き続き売上が伸長しました。欧州では、自国生産への回帰の動きが見られるスペインなどを中心に販売が拡大しました。イタリアは、国内景気低迷の影響を受け、ホールガーメント®横編機の販売は伸び悩んだものの、そのほかの機種種の需要が伸びたことで売上は増加しました。また国内市場でも、中国での生産コストの上昇や円高是正により国内生産が見直される中で、積極的に個展などを開催し、ファッション性の高い上質なニット製品の採用が増えたことから、ホールガーメント®横編機を中心に売上を伸ばしました。

これらの結果、横編機事業の売上高は310億67百万円(前期比12.1%増)となりました。



横編機事業 (百万円) ■売上高 ■営業利益



### 次期の見通し

横編機的主力市場の中国では国外への生産シフトが進んでいますが、次期も一定規模の設備投資が行われると予想され、生産効率化や高付加価値化を実現できる高機能機種を中心に拡販を図ります。一方、需要増加が期待されるASEAN諸国やバングラデシュでは、ノウハウの提案、アフターサービスの充実など当社の総合力を訴求し販売を伸ばします。また、トルコ市場においては新機種「SVR®」の投入で販売回復を目指し、欧州や日本国内でも消費地型生産と企画提案型のモノづくり提案を推進して、売上の拡大に努めます。

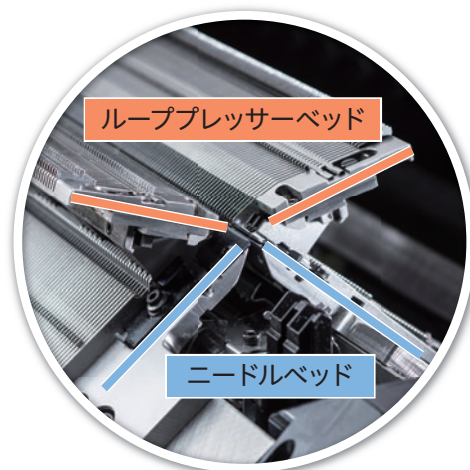
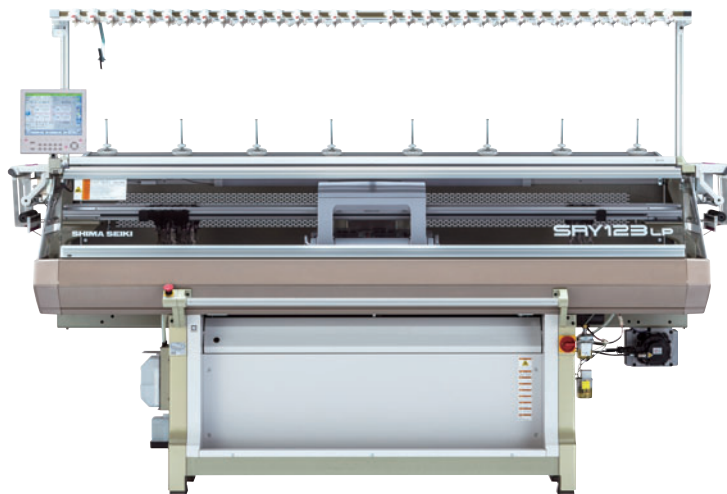
これらの施策により、次期売上高は349億10百万円(前期比12.4%増)を計画しています。

## 新製品紹介

# アパレル、インテリアから産業資材まで、幅広い編成が可能 ループプレッサー搭載 「SRY®123LP」

2013年10月に発表したコンピュータ横編機「SRY®123LP」は、当社独自の4枚ベッド構造を応用した全く新しいタイプの横編機です。

新開発の「ループプレッサーベッド」をニードルベッドの上部に搭載し、針と同数のループプレッサーを備えることで、ループひとつひとつを押さえることが可能になりました。この機能により、インレイ編み(下記コラム参照)や引き返し編みを安定的に編成できるようになり、デザインの幅が大きく広がるとともに、インテリアや産業資材分野への応用も見込めます。今後も展示会、個展への出展などを通じて、販売拡大につなげていきます。

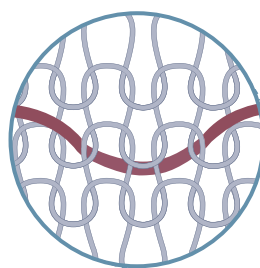


ループプレッサーベッドとニードルベッドの4枚ベッド構造

## インレイ編みとは

「インレイ編み」とは、ベースとなる編地に横糸をインレイ(挿入)する編み方です。横糸を編地のループの間に通すことでインレイ編みを作ります。また、横糸を挿入することによりニット特有である横方向の伸縮性を抑えることができ、織物のような編地の提案も可能となります。さらに金属糸やモノフィラメントなどの特殊素材を用いることができるため、新たな分野の開拓も期待できます。

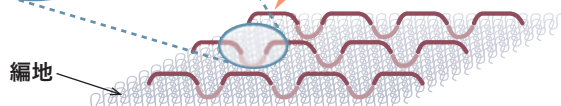
### ループの拡大図



横糸を挿入して  
編んだ生地  
の拡大図



ループプレッサーで  
編地のループを押さえ、  
横糸の挿入を容易にする





## デザインシステム関連事業

### 当期の概況

当期も、国内外で異業種を含む幅広い業界の展示会に出展したほか、各地で個展を開催し、デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」を活用したビジネス効率化を積極的に提案しました。その結果、テキスタイルや丸編み、プリント、タオル、さらにインテリア、家具、雑貨など幅広い業種に採用が広がり、販売が好調となりました。自動裁断機「P-CAM®」も機種バリエーションの拡大により自動車内装部品、航空機関連、産業資材など新分野へ販路が広がり、海外での売上も増加しました。

これらの結果、デザインシステム関連事業の売上高は32億89百万円(前期比30.3%増)の大幅増となりました。

### 次期の見通し

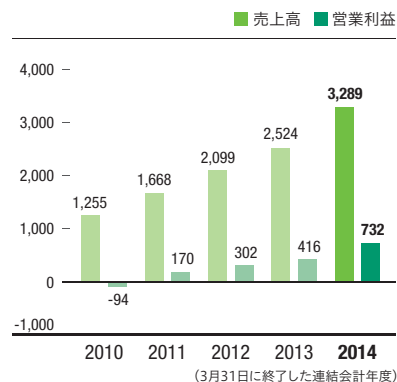
「SDS®-ONE APEX3」は、次期も国内外で販売の増加が見込まれます。引き続きアパレル業界だけでなく異業種分野へ積極的な提案活動を進め、新規需要の開拓を進めていきます。

国内市場で好調を維持している自動裁断機「P-CAM®」は、ユーザーに密着した技術サービスの強化による海外展開を加速します。アパレル業界での販売シェア拡大とともに、引き続き異業種分野への営業活動にも注力し、売上を確保していきます。

これらの取り組みにより、次期売上高は37億60百万円(前期比14.3%増)を計画しています。



デザインシステム関連事業 (百万円)



### SAMPE JAPAN 先端材料技術展2013

## 先端材料の技術展に出展。高評価をいただきました。

当社は2013年11月、東京ビッグサイトで開催された「SAMPE JAPAN 先端材料技術展2013」に出展しました。炭素繊維やガラス繊維といった先端材料分野の関連企業が数多く出展する同展示会では、2011年の初出展以来、産業資材分野でのニーズを調査し、新製品開発、販促活動につなげてきました。

今回の出展では、自動裁断機「P-CAM®120C」をはじめとするP-CAM®シリーズ、デザインシステム「SDS®-ONE APEX3」のほか、当社の独自技術であるループプレッサーを備えたコンピュータ横編機の新機種「SRY®123LP」や、ホールガメント®横編機の新機種「SWG®061N2」も出品。いずれも金属糸やモノフィラメントなどの特殊素材にも対応できる機種で、実演ではステンレスワイヤーを使った編成を披露して来場者から高評価を受けました。今後も異業種分野の展示会へ積極的に出展し、新市場の開拓を進めていきます。





## 手袋靴下編機事業

### 当期の概況

前期は競合製品の価格攻勢により販売が低調でしたが、市場の需要増加に加え、当社製品の安定性、耐久性、最終製品の品質などの優位性が見直されたことで、売上高は12億65百万円(前期比90.0%増)と大きく回復しました。

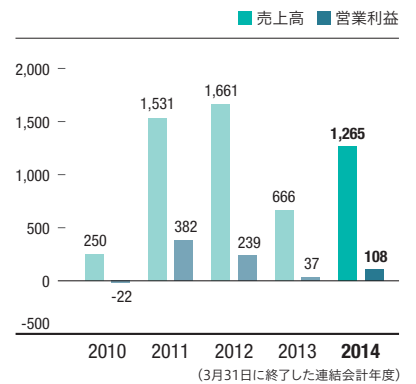
### 次期の見通し

景気の回復とともに作業用手袋の需要が堅調に推移すると予想しています。他社にはない付加価値の高い商品開発をサポートすることで売上を確保していきます。

次期の手袋靴下編機事業の売上高は11億90百万円(前期比5.9%減)を計画しています。



手袋靴下編機事業 (百万円)



## その他事業

### 当期の概況

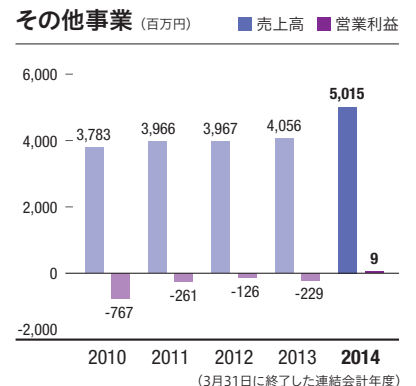
売上高の回復に伴い、メンテナンス部品の販売や修理・保守事業の売上高も増加しました。また、アパレル業界においてカシミア糸の需要が高まり、販売が伸びたことで売上高は50億15百万円(前期比23.6%増)となりました。

### 次期の見通し

次期についても当期同様の活動を展開していきます。売上高については、ほぼ当期並の51億40百万円(前期比2.5%増)を計画しています。



その他事業 (百万円)



## 基本方針と体制

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

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

## ガバナンス体制

### (取締役・取締役会)

取締役会は10名で構成され、月1回以上の開催により業務執行の監督にあっています。当期は18回の取締役会を開催しました。なお、2014年6月より社外取締役1名を加え、外部からの視点を通じて経営体制を強化していきます。

### (監査役・監査役会)

監査役は、社外監査役2名を含む4名からなり、取締役の職務執行と経営状況の監査にあっています。社外監査役は弁護士、公認会計士としての専門的見地から取締役業務の牽制を行っています。当期は9回の監査役会を行いました。

### (内部監査室)

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

### (会計監査)

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

## 内部統制システム

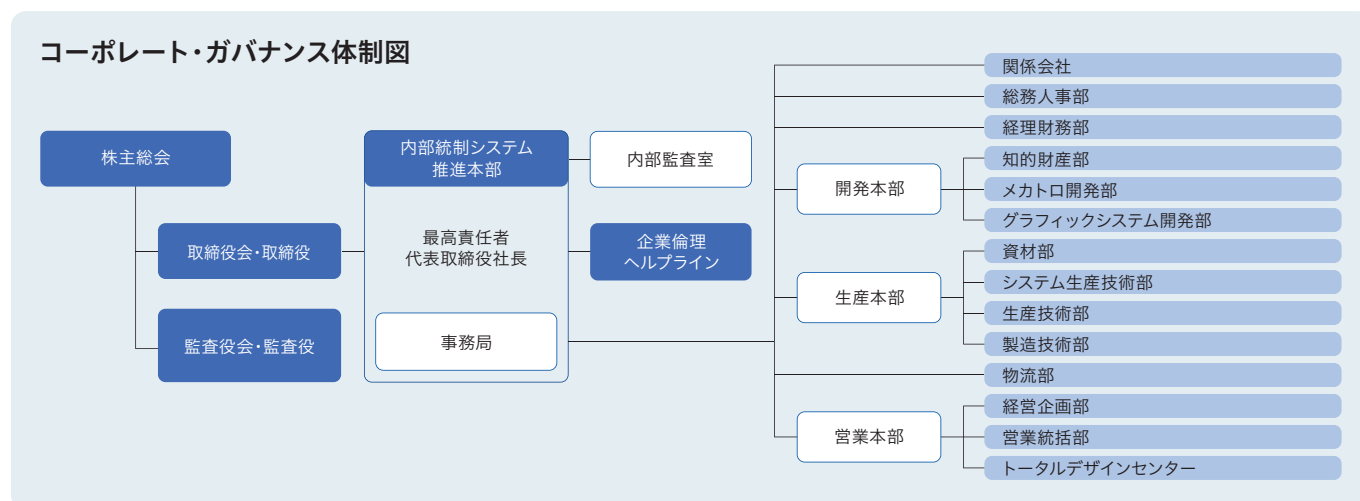
当社は内部統制システムの構築・運用を、企業理念・目標を実現させるための重要な要件であると考えており、「内部統制システムの整備に関する基本方針」を策定し、取り組んでいます。また、内部統制システム推進本部に加え、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会、情報セキュリティ委員会を設けて内部統制の強化に努めています。

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

## コンプライアンスへの取り組み

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

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





代表取締役社長

島 正博

営業本部長



取締役副社長

島 三博

営業本部副本部長



常務取締役

和田 隆

生産技術部、製造技術部、  
システム生産技術部担当兼  
生産本部長



常務取締役

有北 礼治

開発本部長



常務取締役

梅田 郁人

営業本部副本部長兼  
経営企画部長兼  
島精機(香港)有限公司CEO



取締役

藤田 紀

総務人事部長



取締役

中嶋 利夫

トータルデザインセンター部長



取締役

南木 隆

物流部担当兼  
経理財務部長



取締役

西谷 泰和

資材部長



取締役

西川 清方

営業統括部長



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

### 一柳社外取締役のご紹介

2014年6月より、経営コンサルタント会社「一柳アソシエイツ」代表取締役&CEOの一柳良雄氏を当社初の社外取締役に迎えました。コンサルタント業務以外にも多彩な活動に取り組む同氏の豊富な知識と経験を活かし、当社のガバナンス体制をさらに強化していきます。

#### 取締役 一柳良雄 略歴

- 1968年 通商産業省(現在の経済産業省)入省
- 1995年 同省機械情報産業局次長
- 1996年 同省大臣官房総務審議官
- 1998年 同省退官
- 2000年 「株式会社一柳アソシエイツ」を設立  
代表取締役&CEO(現任)



監査役

植田 光紀

常勤監査役



監査役

田中 雅夫

常勤監査役



監査役

的場 悠紀

監査役



監査役

新川 大祐

監査役



## 財務情報について

財務に関する次の情報は、有価証券報告書をご参照ください。

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

### 第53期 有価証券報告書

<http://www.shimaseiki.co.jp/irj/library/2014.html>

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



会社概要

商号 株式会社島精機製作所  
 本社 〒641-8511 和歌山市坂田85番地  
 Tel: (073)471-0511(代) Fax: (073)474-8267  
 創立 1962年2月4日  
 資本金 148億5,980万円  
 従業員数 1,203名(連結1,751名)  
 U R L 企業トップページ <http://www.shimaseiki.co.jp>  
 IR・投資家情報 <http://www.shimaseiki.co.jp/irj/irj.html>



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

投資家情報

決算期 3月31日  
 定時株主総会 6月  
 発行可能株式総数 142,000,000株  
 発行済株式総数 36,600,000株  
 株主数 19,927名  
 上場取引所 東京証券取引所市場第一部  
 監査法人 大手前監査法人

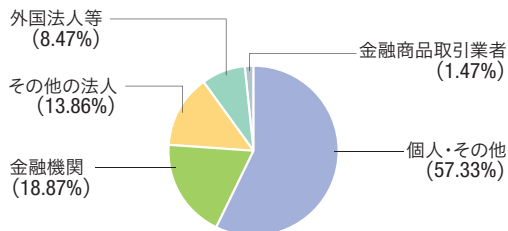
主要大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
和島興産株式会社	2,870	8.39
株式会社紀陽銀行	1,310	3.83
エヌケイ興産株式会社	1,150	3.36
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	738	2.16
株式会社池田泉州銀行	700	2.05
後藤ひろみ	697	2.04

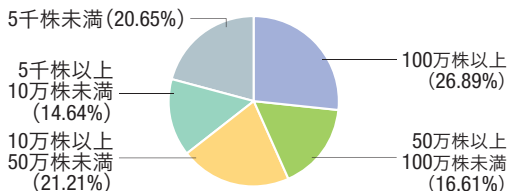
(注)1. 当社は、自己株式2,380千株(6.50%)を保有していますが、上記大株主から除外しています。  
 持株比率は、自己株式を控除して計算しています。  
 2. 株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。

株式分布

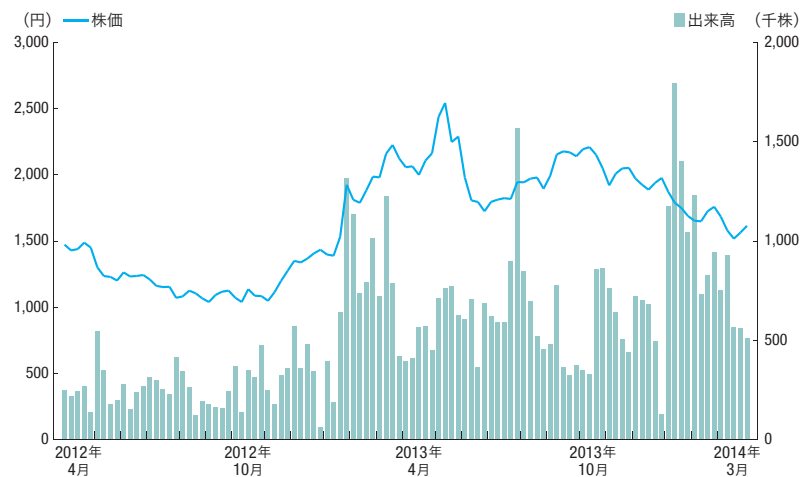
所有者別分布



所有数別分布



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



## IRサイトのご紹介

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

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



## 株式会社島精機製作所

〒641-8511 和歌山市坂田85番地

Tel: (073)471-0511(代) Fax: (073)474-8267

ir@shimaseiki.co.jp

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

SHIMA SEIKI, シマセイキ, ホールガーマント, MACH2, SWG, SES, SRY,  
SSG, SSR, SVR, SDS, SDS-ONE, SDS-ONE APEX, P-CAM,  
トータルファッションシステム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。



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。