

株主のみなさまへ

第49期 営業のご報告

2009年4月1日～2010年3月31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 特集：中国、香港市場の今
- 10 リーダーたちの声
- 11 シマセイキ開発の軌跡
- 12 トピックス
- 14 新製品紹介
- 15 株主の皆様からの声
- 16 連結財務諸表
- 18 会社概要
- 19 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を淘汰する世界初の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」という当社の企業スピリットは、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により、高機能・低価格の「コンピュータ横編機」を開発、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®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、編機の高速度化やデザインシステムの高機能化に取り組み、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 10.3%

手袋靴下編機事業 0.7%

デザインシステム
関連事業 3.4%

横編機事業 85.6%

合計
36,874
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。ユーザーから圧倒的な支持を得るSSG®シリーズ、多様な柄を表現できるSIG®シリーズ、縫製が不要で立体的に編めるホールガーメント横編機など、世界最高峰の技術で数多くのラインアップを提供しています。



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®-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。ファイ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。



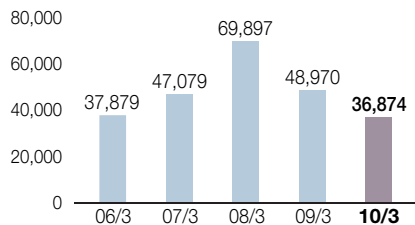
その他事業

当社編機、デザインシステムのメンテナンス部品の販売と修理・保守、カシミア等の紡績、ニット製品製造販売など。

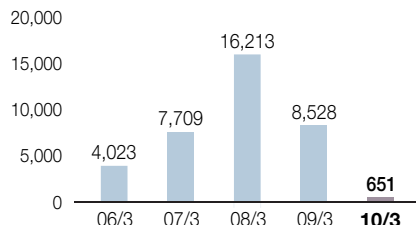
決算ハイライト(連結)

科 目		当 期 2010年3月期	前 期 2009年3月期	前期比
売上高	(百万円)	36,874	48,970	△ 24.7%
営業利益	(百万円)	651	8,528	△ 92.4%
経常利益	(百万円)	148	4,814	△ 96.9%
当期純利益・損失(△)	(百万円)	△ 1,885	1,765	—
1株当たり当期純利益・損失(△)	(円)	△ 54.52	49.88	—
総資産	(百万円)	110,062	119,777	△ 8.1%
純資産	(百万円)	87,473	91,063	△ 3.9%
ROE(自己資本当期純利益率)	(%)	△ 2.1	1.9	—

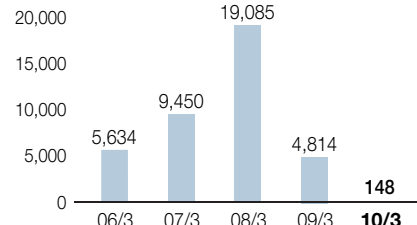
売上高 (百万円)



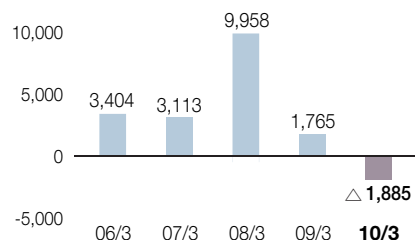
営業利益 (百万円)



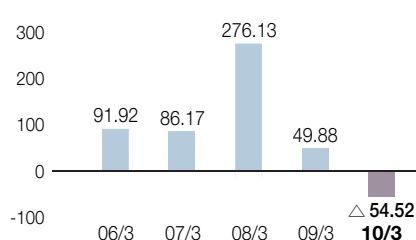
経常利益 (百万円)



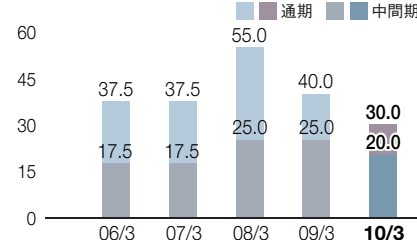
当期純利益・損失(△) (百万円)



1株当たり当期純利益・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。

厳しい市場環境を受けて2期連続の減収減益。 底打ち感が見られるなか、積極的な営業活動を推進していきます。

当期(2009年4月～2010年3月)は、世界的な景況悪化を受けて消費および設備投資が全般に冷え込み、前期に続いて厳しい事業環境となりました。当期の実績と次期の見通しについて、市場動向や当社グループの取り組みなどを交えてご報告いたします。

Q 当期の業績について説明してください。

A 期末にかけて受注は好転したものの、全般的には設備投資が低調に推移し、減収減益となりました。

2009年は、世界的な不況のために、全世界で衣料品の消費が落ち込みました。2010年に入って景気はようやく上向きに転じ、世界最大の衣料品消費地アメリカを中心に消費が回復してきました。

消費回復を受けて、中国での設備投資も復調し、期末には、当社への引き合い、受注状況も好転しました。イタリアやトルコなどでも設備投資が回復基調となっています。こうした中、当社グループは、ユーザーニーズに迅速に対応できるよう営業体制を強化し、他社と差別化を図れる製品開発に注力してきました。しかしながら、期を通じては第2、第3四半期の落ち込みにより厳しい状況となりました。

これらの結果、当期の連結売上高は368億74百万円(前期比24.7%減)となりました。利益面では売上高減少や、販売単価の下落などの影響で売上総利益率が低下し、営業利益は6億51百万円(同92.4%減)、為替差損の発生などにより経常利益は1億48百万円(同96.9%減)、のれん償却額などを損失計上したことにより、当期純損失は18億85百万円(前期は純利益17億65百万円)と、10期ぶりの最終赤字となりました。

代表取締役社長

島 正博

Q 各地域の現状と、当期の施策について説明してください。

A 主力の中国市場は拡大傾向にあるものの競合が激化。イタリアでは新製品が高い評価を得ました。

中国では内需の伸張に伴い、巨大な衣料品マーケットが立ち上がりつつあります。そのため横編機市場も拡大傾向にあります。競合メーカーとの価格競争が激しさを増し、状況は楽観視できません。当社としては、顧客に密着し最適な提案を行うことが、喫緊の課題と考えています。(中国市場についてはP8～9参照)

欧州のニットメーカーからは、付加価値の高いニット製品を高速で生産でき、他社との差別化が図れるMACH2SIG®に高い評価が寄せられています。(MACH2SIGについてはP14参照) 欧州のアパレル企業には、中国での一極生産へのリスク分散として、トルコのニットメーカーへの発注を増やす動きも見られます。

国内市場については、加工の難易度が高いニット製品において一部国内回帰の動きがあるものの、依然として厳しい状況が続いています。

Q 営業力強化の取り組みについて説明してください。

A 若手社員を同席させ、企画提案型営業を強化。営業力の底上げに取り組んでいます。

当期は、企画提案型の営業の強化に取り組みました。当社は、顧客のビジネスを支援するために、ファッション提案から技術支援、

さらにはビジネスモデルの提案にまで踏み込んでいます。そこで求められるのは、デザインシステムと編機の活用法をトータルに提案できる人材であり、「エンジニアの技術」「デザイナーの感性」「コスト意識」を兼ね備えた人材育成に努めています。

私も、この3月には、イタリアに一週間滞在し、アパレル各社のトップに、当社製品のメリットを訴求して回りました。また、中国、香港からユーザーが来社した際には、可能な限り時間を割いて当社の理念を伝えていきます。商談には若手営業社員を伴い、OJTで販売ノウハウを伝授しています。また、営業リーダーの積極的な若返りを図るなど、営業力の底上げに取り組んでいます。

Q 株主への配当について説明してください。

A 遺憾ながら期末配当金は10円に減配しました。次期の年間配当は35円とさせていただきます。

期末配当金は、当期の厳しい業績結果を受けて、誠に遺憾ながら、当初予定の20円を10円とし、実施済みの中間配当金と併せて1株につき30円の年間配当金とさせていただきます。

次期の配当につきましては、事業環境に一部不透明さが残るものの通期の業績回復を見込んで、中間配当金、期末配当金とも1株につき17円50銭とし、年間配当金を35円とさせていただきます。

当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと



上海テックス2009



ジャパン・クリエーション2009

社長メッセージ

位置づけています。利益配分に関しては、安定配当の継続を第一に、株主価値の向上に努めています。そのためには、何より利益を上げることが必要であり、当社は創造力と技術力で競合との差別化を図る所存です。皆様のご理解をお願い申し上げます。

Q 次期の施策と見通しについて説明してください。

A 厳しい事業環境の中で、他社との差別化を明確にし、成長軌道への転換を成し遂げます。

2010年6月に上海で開催される、世界最大規模の国際繊維機械見本市「ITMA ASIA + CITME 2010」への出展が次期のビッグイベントです。中国市場で勝ち抜くために、当社はMACH2®シリーズを中心とした付加価値の高い製品と、当社ならではの総合的な提案力で他社との明確な差別化を図ります。

販売面では、バージョンアップした普及機で攻勢をかけます。中国市場をメインターゲットとするSSG®、SIG®に徹底的なコストダウンを施し、同時に機能を高めました。中国では、さらなる競争優位性の確保が必要と考えており、より強力な機種の開発にも取り組んでまいります。

香港資本の大手ニットメーカーに対しては、高級品ゾーンの拡大を視野にMACH2®Xの導入を提案しています。ホールガーメントで清涼感のある春夏物を作れば、季節性の強かったニット生産を平準化でき、クイックレスポンスにより収益向上につながることを

アピールします。

デザインシステムの拡販も、重要な課題です。新設したデザインシステム販売グループを中心に、対象ユーザーをニットメーカーから内外のファッション・アパレル業界全般にまで広げ、需要の掘り起こしに尽力します。

さらに、MACH2シリーズとデザインシステムSDS®-ONE APEXを活用して「消費地型生産」、「究極の多品種少量生産」を実現するビジネスモデルの普及のため、百貨店などでのオーダーニットイベントの開催に力を入れていきます。当社自らが、消費者に対しオリジナルニット製品を提案することで、業界の可能性を広げるべくリーダーシップを取って活動していきます。

こうした施策を実行することにより、2011年3月期の連結業績は、売上高450億円(前期比22.0%増)、営業利益65億円(同58億48百万円増)、経常利益65億円(同63億51百万円増)、当期純利益40億円(同58億85百万円増)を計画しています。業績見通しの前提となる為替レートは、米ドルは92円、ユーロは123円を想定しています。

事業環境は依然として厳しいですが、「Ever Onward」の原点に立ち戻ることで、新たな活路を見出し、成長軌道への転換を成し遂げます。株主の皆様には、中長期的な視点から当社グループの成果に注目いただき、一層のご支援をお願い申し上げます。



香港ショールーム



イタリアでの技術説明会

営業活動のご報告(連結)

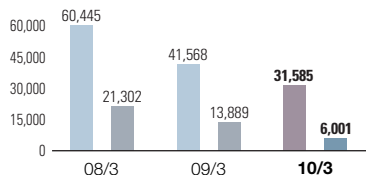
売上高 ■ 営業利益 ■



横編機事業



売上高／営業利益 (百万円)



当社グループのコア・ビジネスである横編機事業では、海外市場、国内市場ともにユーザー業界における設備投資が伸び悩んだこと、競合状況の激化など厳しい事業環境を受けて売上が減少しました。

主力の中国、香港市場では、中国政府の内需刺激策もあり、国内の衣料品消費市場が拡大しつつあります。しかしながら当期は、ニット製品の主要消費地である米国向けの輸出が減少したため、全般的に設備投資が停滞しました。第4四半期には米国で景気回復の兆しが見られ、輸出が増加するにつれ設備投資も回復傾向に転じましたが、第2、第3四半期の落ち込みをカバーするには至りませんでした。

また、当社製品については品質や性能などトータルなコストパフォーマンスの高さを評価するユーザーは多数いるものの、競合メーカーとの価格競争は一層激しくなっています。これに対しては今後、徹底したコスト削減と高機能化により対処していきます。

チャイナプラスワンの新興国市場では、前期のカンボジアに加えて、インドネシアやバングラデシュで売上が増加しました。特にバングラデシュは、今後の有望市場として、引き続き営業活動に力を入れます。(バングラデシュについての詳細はP9参照)

欧州のイタリアでは、ファッション性の高い上質なホールガーメントの高速編成を可能にした、最上位機種「MACH2®X」の企画提案に注力しました。しかしながら、ユーザーの投資抑制の動きを払拭するには至らず、設備の更新は伸び悩みました。トルコでは前期に比べて売上が回復しましたが、その他の主要ニット生産国においては、生産量が落ち込み、総じて設備需要は冷え込みました。

国内市場においても衣料品消費の落ち込みでニット製品の生産が伸びず、設備投資は拡がりませんでした。

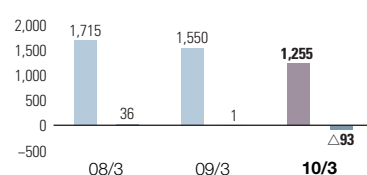
これらの結果、横編機事業の売上高は315億85百万円(前期比24.0%減)となりました。



デザインシステム 関連事業



売上高／営業利益・損失(△) (百万円)



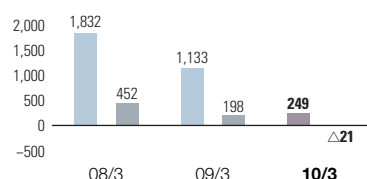
デザインシステム関連事業では、高品質でファッション性の高いモノづくりをトータルにサポートするアパレルデザインワークステーション「SDS®-ONE」や、最新鋭の自動裁断機「P-CAM®」シリーズの販売に注力しました。また「SDS-ONE」の最上位モデル「SDS®-ONE APEX」の三次元機能を活用した新しいビジネスモデルの提案に他業界も含めて傾注しましたが、全般的に設備投資の動きは鈍く、売上高は12億55百万円(前期比19.1%減)となりました。



手袋靴下編機 事業

手袋靴下編機事業では、中国市場で国産機メーカーの激しい価格攻勢を受けて苦戦しています。そのために全般的に低調な推移となり、売上高は2億49百万円(前期比78.0%減)となりました。しかしながら、次期については新興の海外ユーザーからの引き合いが寄せられており、これを確実な受注につなげるべく尽力しています。

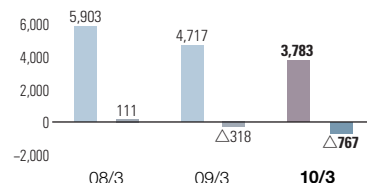
売上高／営業利益・損失(△) (百万円)



その他事業

その他事業では、カシミア糸などの繊維原料製造事業は横ばいとなったものの、売上高全体の減少に伴い部品販売事業の売上が減ったことや米国でのニット製品販売事業の不振などもあり、売上高は37億83百万円(前期比19.8%減)となりました。

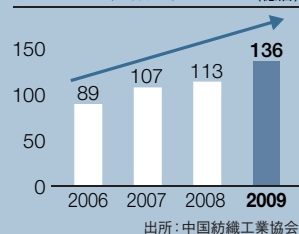
売上高／営業利益・損失(△) (百万円)



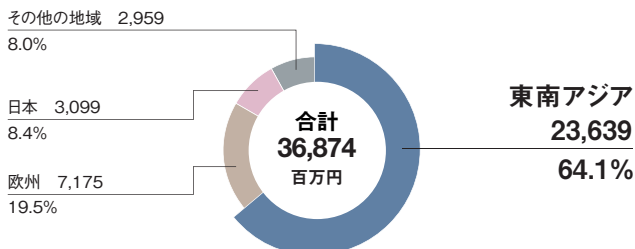
中国、香港マーケットの 動向と、当社の戦略

成長を続ける世界最大のニット生産地として、コンピュータ横編機への投資ニーズが高まっています。当社は、他社に真似のできない総合力で顧客をサポートし、着実にシェアを獲得していきます。

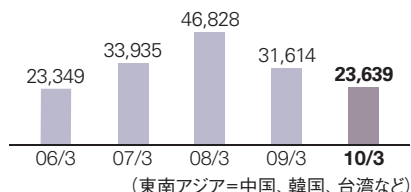
中国 ニット衣類生産量 (億着)



市場別売上高 (百万円)



東南アジア市場における売上高 (百万円)



上海テキス2009



世界最大のニット生産集積地

中国、香港は、世界のニット製品の約8割を生産する一大集積地です。生産量だけでなく、その品質も一流アパレルメーカーが認める高いレベルに達しつつあります。

同地域のニットメーカーは、大きく中国本土系と香港資本に分けられ、両者は企業内容に違いがあります。中国本土のメーカーは、概ね小規模な企業が多く、地域差の大きいことが特徴です。華東（上海周辺）、華南（広東省）は輸出向け、華北（北京周辺）では主に中国国内向け製品が生産されています。一方、香港系ニットメーカーには大規模な企業が多く、編機の保有台数も多いところでは数千台にのびります。

大手のニットメーカーは大量生産型で、迅速な生産調整が難しいことに加えて、昨今では人件費高騰により生産コストも上がってきています。こうした状況を受けてアパレルメーカーの間では、リスク分散を図るためチャイナプラスワン（中国近郊のアジア諸国）に投資する動きが出ています。

当社ならではの強みを活かして 確実な受注につなげる

人件費高騰などの影響を受け、中国ではコンピュータ横編機への置き換え需要が高まっており、2008年以降、価格競争力を武器に中国現地の横編機メーカーが急速に力をつけてきました。普及機分野に限っては、当社に追随する企業が出てきており、市場環境

は厳しさを増しています。もっとも、競合企業の優位性はあくまで価格であり、製品の品質や耐久性、生産効率の高さでは当社が圧倒しています。加えてホールゲーム®などの高度な製品を持つことも当社の強みです。これらの強みを活かして確実に受注に結びつけることが、目下の重要テーマです。

顧客のビジネスをフルサポート

当社は、いち早くから中国市場での競争激化に備え、2006年には香港の販売代理店に対してM&Aを行い、自社による提案・販売・サポート体制を整えてきました。長年培ったノウハウに裏付けられた当社の総合力は、顧客から高い評価をいただいております。競争を勝ち抜く重要な差別化ポイントとなっています。現状の営業課題は、顧客の裾野を広げることと、新型横編機の販売を強化することです。

アパレル市場全体が成熟化するにつれて、アパレルやニットメーカー間の競争も激しくなっています。こうした状況は、高品質なモノづくりが可能な当社製品の優位性を訴求する絶好のチャンスです。当社は、デザインやノウハウ、サンプルを提供するとともに、技術支援にも力を入れ、顧客のビジネスを支えています。

顧客のニーズに合わせた提案型営業を展開

次期(2011年3月期)の販売活動においては、世界最大規模の展示会「ITMA ASIA + CITME 2010」でのプロモーション活動に加えて、中国各地での個展に力を入れます。個展では、一人ひとりの顧客と密接なコミュニケーションを図り、個別の課題に対する提案を行います。

特に最新機種MACH2SIG®について、その多彩なデザイン能力を顧客が実感できるよう、きめ細かな用途提案を行ってまいります。「こんなものを編みたい」という顧客の要望に対しては、実際にサンプルを作成して提供することで、パートナーとして共に発展を目指す当社の姿勢をアピールしていきます。

併せて各地のショールームで顧客レベルに合わせた技術トレーニングを定期的に行い、ユーザーとの関係強化に取り組んでいます。



香港ショールームでのセミナー風景



東莞(広東省)での個展



有望市場である Bangladesh への投資を拡充

ブランドイメージの確立と新規顧客の獲得に取り組んでいます。

Bangladesh は、繊維産業を基幹産業とする国で、ニット生産においては現在も手動式横編機が主流です。現地ニットメーカーは、この先多様化が予想される注文に対応するために、コンピュータ横編機への投資を始めています。手動機からコンピュータ機への置き換え需要が見込める同国は、当社にとって重要な市場です。

そこで当社は、積極的に先行投資を行い、ブランドイメージの早期確立を目指しています。2009年10月にショールームを開設、技術トレーニングやアフターサービスなどのサポート体制を今後さらに強化することで、競合との差別化を図り、新規顧客の獲得に取り組んでいます。

現場のこだわりと創造力が、成長の源泉

当社の次代を担う各部門のリーダーたちが、経営方針に沿って力強く現場を引っ張り、その潜在力を最大限に引き出そうと取り組んでいる様子をレポートします。彼らのこだわりや創造力こそが、今後当社が成長していくための原動力です。



生産現場リーダー
生産技術部部长

田上 知之

横編機の部品加工に関わる生産現場を統轄。社内の「コストダウンプロジェクト」に主要メンバーとして参加。

永遠の課題である「生産コストの低減」と「品質向上」。その両立にチャレンジしています。

生産現場の視点から、経営施策の一つ「コストダウン」に取り組むことが私の課題です。2009年度は、部品加工時間の短縮や購入費の削減、歩留まり率向上などに挑戦し、一定の成果を挙げました。特に意識したのはコストダウンと品質向上を両立させること。従来工程を一から見直し、品質に配慮しながら無駄を省き、効率化を図りました。

リーダーとしての私の役目は、スタッフの意識をまとめること。全員が問題意識と危機感を共有し、知恵を出し合っこそ改善は進みます。今後も生産現場に潜む無駄を見つけ出し、小ロットでも生産コストを抑えられる強い現場作りをチャレンジし続けます。



横編機の可能性を最大限に引き出す、魅力的なファッションを提案しています。

私たちは、実際にニットモノづくりを行うことで、よりユーザーに近い立場での用途開発や最新情報を発信しています。これまでも独自のファッションショーを開催するなど、当社の横編機を使ったニットファッションの可能性を国内外に広くアピールしてきました。

現在のテーマは、今年1月に発売した横編機の魅力を、各機種の特長を生かしたファッションとセットで市場に提案すること。さらに、SDS[®]-ONE APEXを使用した三次元のパーソナルサンプル作成など、企画段階から活用できるトータルファッションシステムの浸透を推進し、業界全体の活性化に取り組んでいきます。



デザイン現場リーダー
トータルデザインセンター課長

児玉 昌之

当社横編機を使ったニットファッションの企画、編立て、縫製からCGまでを扱うトータルデザインセンターの指揮・運営に携わる。

より高い生産性を求めて 「ホールゲーム[®]横編機」のさらなる進化への挑戦

1995年、“東洋のマジック”と称賛された「ホールゲーム横編機SWG[®]」を発表、1997年には革新的な編み針「スライドニードル[®]」を開発し、当社の横編機は高い評価を確立しました。しかし、現状に満足することなく、さらなる進化=高速化へのチャレンジに臨みます。

ユーザーの間でホールゲーム横編機が普及し始めた2005年、当社はヨーロッパの有力ユーザーから厳しいテーマを突きつけられました。「ホールゲームの技術は確かにすばらしいが、横編機の実産性は十分に上がっていない。我々が求めるのは、編機のスピードを倍速にするか、それとも価格を半分に抑えるか。シマセイキが世界No.1メーカーを標榜するのなら、二つの課題のどちらか一方でもクリアしてもらいたい。」

これを受け、当社は2006年中頃から「編機の実産性」を課題として、新機種種の試作に取りかかりました。しかし、ホールゲーム横編機は構造が複雑なため、その速度を上げるのは極めて挑戦的な課題でした。機械を高速に動かすことによる磨耗や焼き付きが開発陣を悩ませ続けました。さまざまな試行錯誤を重ねた結果、機械の耐久性向上と徹底したスピードコントロールにより、最高編成速度毎秒1.6メートルという試作機の開発に成功したのです。

出来上がったプロトタイプ機は、2007年9月のミュンヘンITMA展に出展されました。安定性などは開発途上だったものの、従来機と比べ、約半分の時間で編み上げる速さは、会場の注目の的となりました。

その後さらに開発を進め、2008年7月の上海ITMA ASIA展で、MACH2[®]X、MACH2[®]Sの2タイプを正式に発表しました。両機ともにハード・ソフト両面での改良を徹底し、高速時の安定性も実現。従来機の2倍以上となる両機の驚異的な生産効率は、来場者に強い衝撃を与えました。このような画期的な製品を短期間で開発できた背景には、モノづくりにこだわってきた当社ならではの「匠の技」の蓄積と総合的な技術力があればこそでした。

MACH2X、MACH2Sを使えば、チュニックやワンピースなど従来のニット枠を超えるアイテムも、短時間で一着まるごと立体的に編み上げることが可能です。3Dバーチャルシミュレーションによるサンプル作成など、デザインソフトの性能も飛躍的に高まっています。

このMACH2を含む当社の横編機は、SDS[®]-ONEを核とする「トータルニットシステム」で、その威力を最大限に発揮します。このシステムを活用し、店頭でホールゲーム製品を製造・販売する新しいビジネスモデル「オーダーメイド」の提案にも着手するなど、当社はこれからもニット産業の高度化を推進し、その可能性を広げていきます。



2007年 ミュンヘンITMA展







2008年 上海ITMA ASIA展





2010年3月期の取り組み

第49期

2009年

- 4月 1日 **組織** 東莞島榮貿易有限公司を連結子会社とする【中国】
 4日 **組織** フュージョンミュージアム ニット×トイをオープン【和歌山】^①
 21日 **組織** SHIMA SEIKI (THAILAND) CO., LTD.を設立【タイ】
 6月 4日 **放映** 日本テレビ系列「秘密のケンミンSHOW」で当社紹介
 12日 **展示会** 第14回上海国際紡織工業展(上海テックス2009)に出展【上海】^②
 26日 **組織** 第48回定時株主総会を開催
 7月 3日 **組織** オーベルジュサウステラスをリニューアルオープン【和歌山】
 9月 22日 **展示会** 中国国際縫製設備展覧会(CISMA2009)に出展【上海】
 10月 7日 **展示会** ジャパン・クリエーション2010 Autumn/Winterに出展【東京】
 7日 **販促** オーダーニットフェアを高島屋横浜店で開催 
 12日 **展示会** 島精榮有限公司(現 島精機(香港)有限公司)の新ショールームで個展を開催【香港】
 19日 **展示会** 東莞島榮貿易有限公司の新ショールームでホールガーマント[®]セミナーを開催 ^③
 21日 **販促** オーダーニットフェアを高島屋東京店で開催、11月、2010年3月にも同店にて開催 
 11月 5日 **展示会** ベトナム・インターナショナル・テキスタイル&ガーマント展に出展【ベトナム】^④
 12日 **販促** オーダーニットフェアを東武百貨店船橋店で開催 
 30日 **組織** 連結子会社 NOVA KNITS INC.を清算【アメリカ】
 12月 3日 **販促** オーダーニットフェアを伊勢丹上海店で開催 

2010年

- 1月 5日 **出荷** 新機種MACH2SIG[®]、MACH2[®] X 18Lを初出荷 ^⑤
 2月 2日 **展示会** ダッカ・インターナショナル・テキスタイル&ガーマント展に出展【バングラデシュ】
 27日 **販促** オーダーニットフェアを阪急百貨店うめだ本店で開催 
 3月 1日 **組織** 連結子会社(株)ニットマックを吸収合併
 11日 **展示会** イタリアのカルピで個展を開催 
 14日 **放映** NHK総合「ビジネス新伝説 ルソンの壺」で当社紹介(関西圏で放映)
 17日 **展示会** ジャパン・ベストニット・セレクション2010に協賛・出展【東京】

第50期

- 6月 22日 **展示会** ITMA ASIA + CITME 2010に出展【上海】



①



②



③



④



⑤



消費者ニーズに対応した商品を迅速に提供する「オーダーニットフェア」を開催

オリジナルのホールガーメント®をリーズナブルな価格で提供する、新しいビジネスモデルを提案しています。

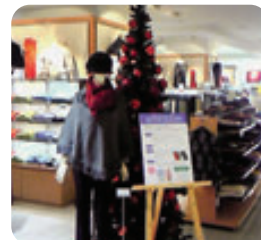
当社は2009年度下期、大手百貨店でオーダーニットフェアを開催しました。会場のコンピュータ画面上でスタイルや色、寸法など好みのデザインを選択すれば3Dで完成イメージを確認でき、そのデータを元にホールガーメント横編機により編み上げることで、体のラインにフィットしたオリジナルニットを提供する企画です。

フェアを実施した高島屋様からは「究極のクイックレスポンス。上質の素材を体型にきちんと合わせるオーダー製品は、顧客満足の向上につながる」と高い評価をいただいています。フェアは国内だけでなく中国・上海の百貨店でも開催、いずれも好評でした。

当フェアの目的は、ホールガーメント横編機とSDS®-ONE APEXを活用した消費地型生産の新しいビジネスモデル「オーダーメイド」をアピールすることです。このモデルなら一着ごとの受注生産が可能で在庫負担が不要となり、消費者は高付加価値の製品をリーズナブルな価格で購入できます。当社は今後もこの「オーダーメイド」の普及を図り、ニット産業の活性化を推進します。



高島屋 東京店



東武百貨店 船橋店



阪急百貨店 うめだ本店



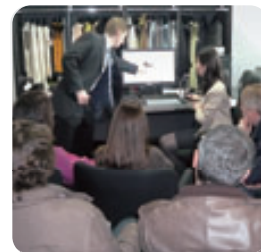
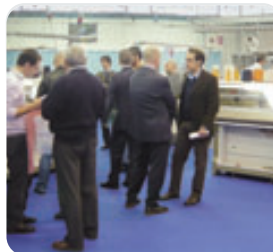
伊勢丹 上海店



イタリア最大のニット産地・カルピで新機種を発表

イタリア子会社で個展を開催。各地のニット業者から、新機種が高い評価を得ました。

2010年3月、シマセイキ・イタリアのカルピ支店で「MACH2®X 18L」と「MACH2SIG® (P14参照)」の発表会を行いました。来場社数は3日間で約120社に上り、新機種への関心の高さが伺えました。高いデザイン力と技術力に定評のあるニット先進国イタリアでは、魅力ある製品づくりが可能なホールガーメント横編機の導入が進んでいます。そうした市場背景のもと、高級品志向のユーザーが求めるファインゲージ対応の「MACH2X 18L」への反応は上々で、今後の販売に手応えを感じました。



ハードとソフトの融合で圧倒的な 品質とスピードを実現した「MACH2SIG®」

2010年1月に発売された「MACH2SIG」は、複雑で繊細なデザインのニット製品を、短時間で編み上げる画期的なインターシャ横編機です。その特長は、「MACH2®」の名にふさわしい生産効率の高さに加え、独自の色柄表現の豊かさにあります。

生産効率を高めるため、MACH2SIGは編機の機構改良に加え、連動するデザインシステムのソフトを改良、ハードとソフトの連携を強化しました。その結果、企画・デザインから生産までのトータルリードタイムを大幅に短縮することが可能となりました。例えばSIG®なら約100分かかったアーガイル柄のサンプル1枚を、わずか25分で編み上げます。柄組みについても上級技術者のノウハウをソフト化し、これまで編成できなかったものや数時間かかっていた複雑なパターンでも、わずか10分程度でプログラミングできます。

色数は最大40色まで表現でき、オプションのエアスプライサーを

装着すれば54色まで対応可能です。他社を圧倒する豊富な色数は、デザイン表現の幅を大きく広げます。

MACH2SIGは、複数の開発部門を統括する「開発本部」が新設されて初めての製品です。従来、個別に取り組んでいたメカ制御・システムなどを一貫した発想で開発、横編機とSDS®-ONEのソフト開発を同時並行で進めました。

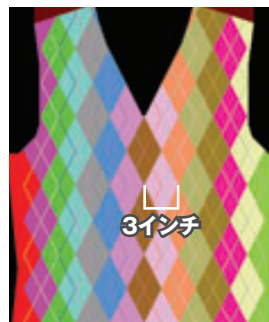
バングラデシュなどの新興国市場では、コンピュータ横編機への関心が高まるとともに、中国との差別化を図るためにSIGの導入が進んでいます。こうした市場でも今後、より生産効率の高い「MACH2SIG」への需要が高まるものと期待されます。

細かいインターシャも効率よく編成

従来のインターシャ機では、アーガイル柄を編成する時の柄幅は、6インチ必要でした。(左) 新機種MACH2SIGでは、3インチの柄幅でも効率よく編成することが可能です。(右)



従来機



MACH2SIG

「インターシャ」とは？

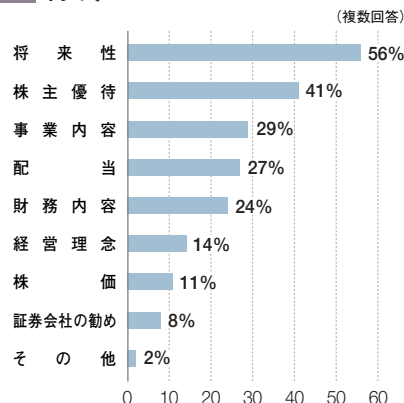
地色とは別の色や模様を編み込む手法。裏地に地色の糸を渡さずに編めるため、サマーセーターなど薄手のニットウェアに最適。特にスコットランド発祥のダイヤ格子柄は「アーガイル」と呼ばれ、広く親しまれています。

アンケート結果のご報告

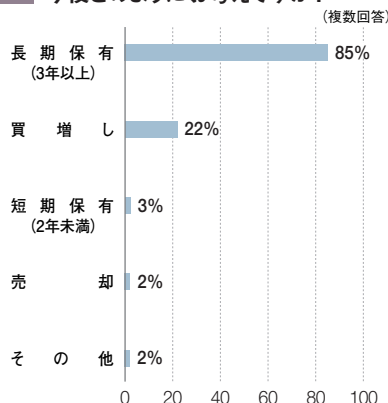
当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、定期的に株主アンケートを実施しています。昨年12月発行の第49期中間期「株主のみなさまへ」に同封しましたアンケートにおいては、約3,000名余り(回答率16.9%)の多くの株主様からご回答をいただきました。

皆様から頂戴した貴重なご意見を真摯に受け止め、今後のIR活動ならびに事業活動に活かしてまいりたいと考えております。ご協力いただき、誠にありがとうございました。

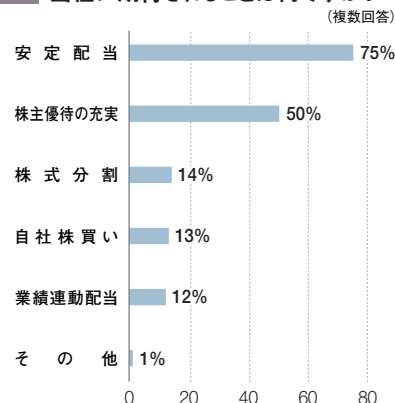
1 当社の株式を購入された理由は何ですか？



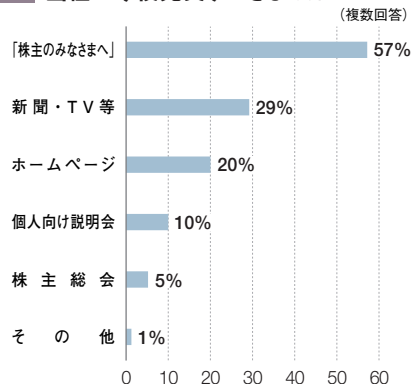
2 当社の株式について今後どのようにお考えですか？



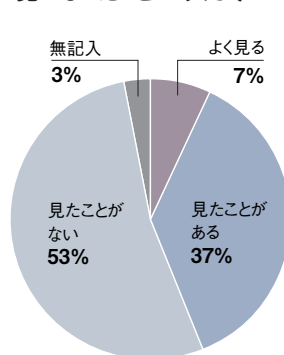
3 株主還元に関して当社に期待されることは何ですか？



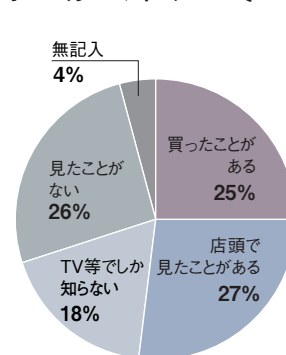
4 会社情報を提供する手段として当社が今後充実すべきなのは？



5 ホームページのIR情報をご覧になったことがありますか？



6 当社の編機で作られるホールガーマント®について



連結財務諸表(要約)

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当 期	前 期
	2010年3月31日現在	2009年3月31日現在
流動資産	68,859	74,269
現金及び預金	16,961	18,695
受取手形及び売掛金	33,655	35,667
その他	21,113	22,741
貸倒引当金	△2,871	△2,835
固定資産	41,202	45,508
有形固定資産	21,095	22,735
土地	10,992	10,917
その他	10,103	11,817
無形固定資産	6,897	9,267
のれん	6,763	9,120
その他	133	146
投資その他の資産	13,209	13,506
投資有価証券	7,481	6,358
その他	7,981	9,273
貸倒引当金	△2,253	△2,125
1 資産合計	110,062	119,777

POINT 1 資産合計

売上債権やのれんの減少などにより、前期末に比べ97億15百万円減少しました。

POINT 2 負債合計

短期借入金や新株予約権付社債の減少などにより、前期末に比べ61億24百万円減少しました。

POINT 3 売上高

主力の中国市場やイタリア、トルコなどで年明け以降に受注が回復傾向となったものの、期を通じては全般的に設備投資が伸び悩み、売上高は減少しました。

科 目	当 期	前 期
	2010年3月31日現在	2009年3月31日現在
流動負債	16,076	21,364
支払手形及び買掛金	5,804	5,210
短期借入金	1,839	6,498
1年内返済予定の長期借入金	1,000	3,000
1年内償還予定の新株予約権付社債	1,941	—
その他	5,491	6,654
固定負債	6,513	7,350
新株予約権付社債	—	2,805
長期借入金	3,000	1,000
その他	3,513	3,544
2 負債合計	22,589	28,714
株主資本	98,601	101,700
資本金	14,859	14,859
資本剰余金	21,724	21,724
利益剰余金	68,415	71,511
自己株式	△6,398	△6,394
評価・換算差額等	△11,133	△10,636
其他有価証券評価差額金	△1,061	△1,210
土地再評価差額金	△7,433	△7,433
為替換算調整勘定	△2,639	△1,992
少数株主持分	5	—
純資産合計	87,473	91,063
負債純資産合計	110,062	119,777

POINT 4 営業利益

主力製品の販売単価の下落や生産台数の減少による売上総利益率の低下により、営業利益は6億51百万円となりました。

POINT 5 経常利益

円高の進行により為替差損が発生し、経常利益は1億48百万円となりました。

POINT 6 当期純利益・損失(△)

のれん償却額などの特別損失を計上したことにより、当期は18億85百万円の純損失となりました。

連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当 期	前 期
	2009年4月1日から 2010年3月31日まで	2008年4月1日から 2009年3月31日まで
3 売上高	36,874	48,970
売上原価	22,735	24,318
売上総利益	14,139	24,651
販売費及び一般管理費	13,487	16,123
4 営業利益	651	8,528
営業外収益	933	1,007
営業外費用	1,436	4,721
5 経常利益	148	4,814
特別利益	738	344
特別損失	1,928	1,101
税金等調整前当期純利益・損失(△)	△1,041	4,057
法人税、住民税及び事業税	454	371
法人税等調整額	388	1,232
少数株主利益	0	687
6 当期純利益・損失(△)	△1,885	1,765

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科 目	当 期	前 期
	2009年4月1日から 2010年3月31日まで	2008年4月1日から 2009年3月31日まで
7 営業活動による キャッシュ・フロー	6,746	1,977
8 投資活動による キャッシュ・フロー	△2,759	70
9 財務活動による キャッシュ・フロー	△6,681	△4,294
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△298	△1,086
現金及び現金同等物の 増減額	△2,992	△3,333
現金及び現金同等物の 期首残高	19,310	22,643
現金及び現金同等物の 期末残高	16,317	19,310

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等				少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他 有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
2009年3月31日残高	14,859	21,724	71,511	△6,394	101,700	△1,210	△7,433	△1,992	△10,636	—	91,063
連結会計年度中の変動額											
剰余金の配当			△1,210		△1,210						△1,210
当期純損失			△1,885		△1,885						△1,885
自己株式の取得			△0	△3	△3						△3
自己株式の処分				0	0						0
株主資本以外の項目の連結会計 年度中の変動額(純額)						149		△646	△497	5	△491
連結会計年度中の変動額合計	—	—	△3,095	△3	△3,099	149	—	△646	△497	5	△3,590
2010年3月31日残高	14,859	21,724	68,415	△6,398	98,601	△1,061	△7,433	△2,639	△11,133	5	87,473

POINT 7 営業活動によるキャッシュ・フロー

法人税の還付を受けたことや売上債権の減少などの資金増加により、67億46百万円の資金の増加となりました。

POINT 8 投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得などにより、27億59百万円の資金の減少となりました。

POINT 9 財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金の返済や配当金の支払いなどの資金支出により、66億81百万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 (2010年3月31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	1,191名(連結1,686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 (2010年6月29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 (大阪府北区)

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 (2010年6月29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
専務取締役	田中 雅夫	内部監査室担当兼管理本部長
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	和田 隆	製造技術部長
取締役	梅田 郁人	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	有北 礼治	開発本部長
取締役	中嶋 利夫	海外営業部長
取締役	南木 隆	経理財務部長
常勤監査役	片桐 正二郎	
常勤監査役	植田 光紀	
監査役	的場 悠紀	弁護士
監査役	八杉 昌利	税理士

(注) 1. 担当および重要な兼職は、2010年4月27日発表の「人事異動のお知らせ」の内容に基づき記載しております。

2. 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 (2010年3月31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)
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)
島精機(香港)有限公司 (SHIMA SEIKI (HONG KONG) LTD.)	(中国)
SHIMA SEIKI ITALIA S.p.A.	(イタリア)
島精榮榮(上海)貿易有限公司 (SHIMA SEIKI WIN WIN SHANGHAI LTD.)	(中国)
SHIMA SEIKI SPAIN, S.A.U.	(スペイン)
東莞島精榮貿易有限公司 (SHIMA SEIKI WIN WIN DONGGUAN LTD.)	(中国)
SHIMA SEIKI (THAILAND) CO., LTD.	(タイ)

株式概要

株式の状況 (2010年3月31日現在)

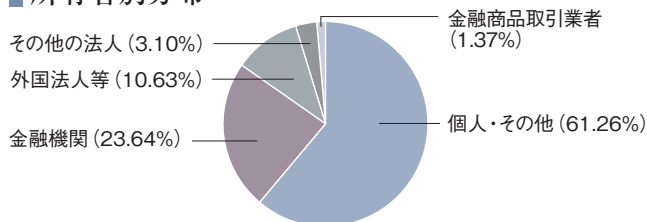
- ① 発行可能株式総数…………… 142,000,000株
- ② 発行済株式の総数…………… 36,600,000株
- ③ 当期末株主数…………… 17,967名
- ④ 大株主

(千株未満切捨て)

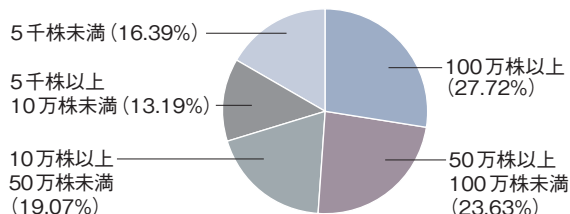
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
島 正 博	3,670	10.61
島 三 博	1,825	5.28
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,318	3.81
株式会社紀陽銀行	1,310	3.79
株式会社三菱東京UFJ銀行	880	2.55
和島興産株式会社	850	2.46
シマセイキ社員持株会	819	2.37
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	737	2.13
株式会社泉州銀行	700	2.02
後 藤 ひ ろ み	697	2.02

- (注) 1. 当社は、自己株式2,023千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。
持株比率は、自己株式を控除して計算しております。
2. 株式会社泉州銀行は、2010年5月1日付で株式会社池田銀行と合併し、株式会社池田泉州銀行となっております。

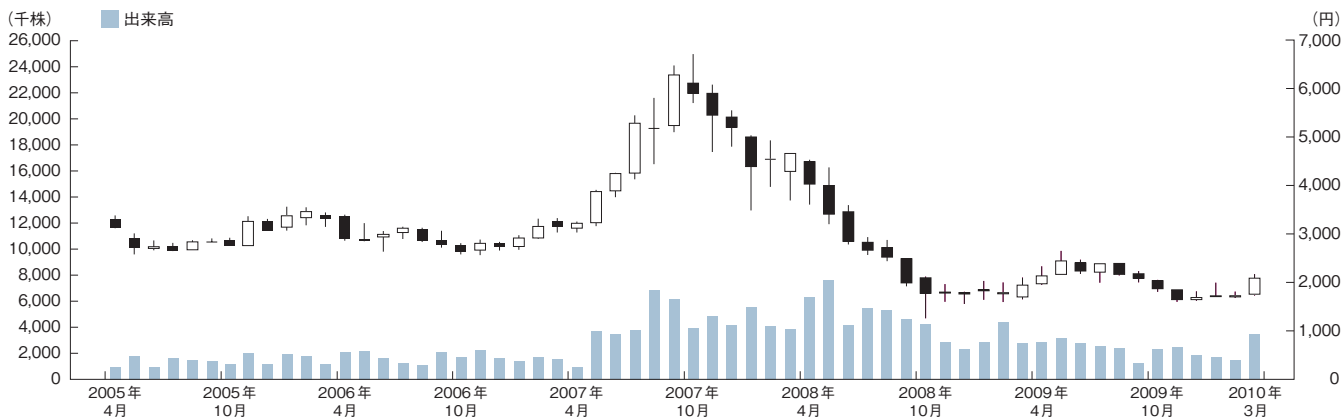
所有者別分布



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
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/>

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。

株主優待のご紹介

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。

3月期のご優待では毎期趣向を凝らし、オリジナルのホールガーメント®(無縫製ニット)製品やイタリア直輸入品、地元和歌山の特産品などを特別企画品としてお贈りしています。

2010年3月期につきましても、ご所有の株数によりホールガーメント製品や和歌山の特産品のお届けを予定しており、内容の詳細につきましては、別途ご案内させていただきます。

これまでの3月期の株主優待品例

※ご所有の株数によりお届けしました品物は異なっております。

2008

ニット製品



紀州・南高梅のこだわりセット



2009

ニット製品



イタリアワインセット

