

[株主の皆様へ] 第64期 株主通信

2024年4月1日～2025年3月31日

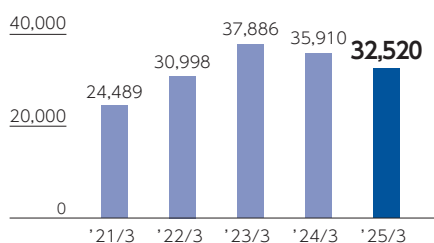
SHIMA SEIKI REPORT



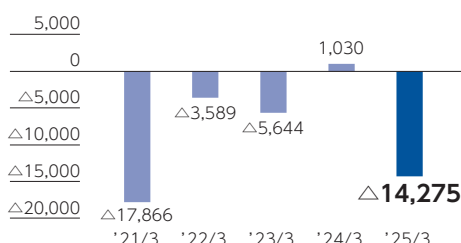
決算ハイライト

売上高

(百万円)

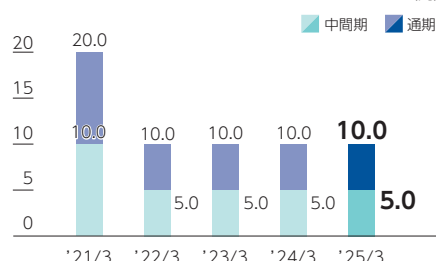


親会社株主に帰属する当期純利益・損失(△) (百万円)



1株当たり配当金

(円)



株主の皆様へ

創造の力×スピードで
クオリティを高めて業界を変革。
革新的なソリューションで
次代のモノづくりを柔軟に支援。



代表取締役社長

島 三博

当期の振り返り

当期(2025年3月期)はロシア・ウクライナ情勢および中東の緊張状態の長期化、回復の期待があった中国経済の減速、米中間の貿易摩擦の再燃など、世界経済は不透明感を強め、アパレル・ファッション業界では設備投資が冷え込む結果となりました。特に高価格帯市場を中心に設備投資が延期されるケースが目立ち、2024年7月中旬以降のバングラデシュにおける大規模な反政府デモによる混乱も、サプライチェーンの停滞を招きました。

こうした事業環境の中、当社は中期経営計画「Ever Onward 2026」に基づき、顧客の「サステナブルなモノづくり」を支援すべく、提案活動をグローバルに展開しました。

しかしながら、当社コア・ビジネスである横編機事業において、主要マーケットである中国市場の停滞や、欧州イタリア市場の景気減速や暖冬の影響などが重くのしかかり、ホールガーメント®横編機、成型編機ともに販売台数が減少し、売上高が232億29百万円(前期比10.3%減)と落ち込みました。デザインシステム関連事業はソフトウェアのサブスクリプションサービス「APEXFiz®」が堅調だった一方、自動裁断機「P-CAM®」の販売台数減により売上高は28億17百万円(同18.7%減)になりました。手袋靴下編機事業では海外大手ユーザーの設備投資が伸長し、売上高は7億56百万円(同69.2%増)となりました。

これらの結果、連結売上高は325億20百万円(前期比9.4%減)、営業損失は119億14百万円(前期は営業利益4億30百万円)、経常損失114億81百万円(前期は経常利益10億18百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失は142億75百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純利益10億30百万円)となりました。

来期の展望

厳

しい結果となった当期ですが、当社はこの1年を「変革の土台を築いた年」と位置づけています。経営体制や意思決定プロセスの見直しを進め、スピード感のある組織運営への転換を図るとともに、中長期的な成長の芽となる新規事業やDX推進、人材への投資を継続してまいりました。こうしたチャレンジの積み重ねが、2026年3月期に入り芽を出しはじめていることを実感しています。

横編機事業では来期、収益性の向上と持続的成長の実現に向けた具体的な戦略を展開します。高付加価値で多用途な製品の開発を加速させる一方、コストパフォーマンスに優れたベーシックな成型編機については、需要の高いアジア市場を中心に積極展開を図り、売上の拡大と利益率の改善を同時に追求してまいります。こうした両輪のアプローチにより、業績の立て直しを確かなものとし、中長期的な収益力の回復につなげていきます。

また、当社が展開するホールガーメント®横編機は、縫製などの後工程を不要とすることで、人手不足や賃金上昇といったアパレル業界の構造的な課題に対応できる点が高く評価されており、需要の再拡大が期待されています。さらに、サステナビリティ意識の高い欧州市場では、資源効率や廃棄物削減の観点から、ホールガーメント®技術の価値が高まっており、将来的な需要の広がりが期待されます。

デザインシステム関連事業では、「APEXFiz®」の導入が伸びています。ファッションの教育機関で採用され、学生の実習ツールとして活用が広がるなど、将来の顧客基盤づくりにもつながっています。3Dシミュレーションを通じてデザインから生産データ作成までを一気通貫で支援する当社の技術は、アパレル業界のDXをリードする存在と言っても過言ではありません。現在はAIを活用した新システムの開発にも取り組んでおり、顧客のブランドコンセプトに即したデザイン提案を可能にする次世代型プラットフォームへと進化を続けています。

これらの事業活動を支えるのは、何よりも“人”の力です。当社は、創造の力を具現化するのは社員一人ひとりの挑戦心であると捉え、年齢や役職に関係なく意欲を尊重する風土づくりを進めています。若手リーダーの育成、多様な人材の活躍推進を通じて、より強く、しなやかな組織へと進化してまいります。

株主の皆様へ

株

主の皆様には、日頃より格別のご支援を賜り、心より感謝申し上げます。

当社が持続的な成長を遂げていく上で欠かせないのは、当社の根幹となる“創造の力”と、時代を先読みして行動するスピード感、そしてそれらを社会価値として結びつける“共創”の姿勢です。急速に変化する世界情勢や産業構造の中で、既成概念に捉われず、技術と発想のかけ合わせによって、次代の製造業のあり方を描いてまいります。

当社が歩みを進める上では、株主・投資家の皆様は、“共に未来を切り拓くパートナー”であると考えています。どのような困難に直面しようとも、常に挑戦を続け、その成果を確かな企業価値として社会へ還元していく所存です。今後とも皆様からの温かいご理解と変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

TOPICS

カッティングソリューション事業部を新設

スピーディーな意思決定により最速の事業拡大を目指します

中期経営計画「Ever Onward 2026」の重点施策の1つである「自動裁断機事業の拡大」の実現に向け、2025年4月、社長直下の組織としてカッティングソリューション事業部を新設しました。

今回、当社では初めて事業部制を採用。自動裁断機に関連する開発・製造・営業機能を集約し、迅速に情報共有や意思決定を行うことで、お客様目線かつ最速の事業拡大を目指します。

新たな組織体制のもと、新型自動裁断機「P-CAM®R」や産業資材向けの「P-CAM®120C」をはじめ、異業種やグローバル市場への展開に向けた販売およびサポート体制の構築を進めてまいります。



P-CAM®R

お客様事例

株式会社ノースセール・ジャパン様

自動裁断機P-CAM®が切り拓く勝利への道

ヨット競技で使用されるセール（帆）を製造する株式会社ノースセール・ジャパン様では、SHIMA SEIKIの自動裁断機P-CAM®を導入し、品質や生産効率の向上につなげ、世界中で活躍されています。

株式会社
ノースセール・ジャパン

所在地：横浜市金沢区白帆4-3

URL：https://www.northsails.co.jp/



▶ セール性能の鍵となる裁断精度

当社は、自動裁断機とレーザープロッターを併用しながら生産を行っており、その中で精度を高め、製品のクオリティを追求してきました。ヨットセールの性能は形状に大きく依存しており、カットの精度が競技での勝敗を分ける要因になります。当社ではセールの製造に長年レーザー裁断機を使用していました。ただ、交換部品が入手困難なため、故障時に生産が中断し生産効率が低下してしまう点や、裁断速度・裁断精度の面で課題を感じていました。現在でも一部の材料では裁断面のホツレ防止のためにレーザー裁断機を使用することありますが、より高効率・高精度のセール製造を行うために、超音波カッターや固定ナイフに対応しているSHIMA SEIKIのP-CAM®160Cの導入を決め、最大増設オプションとして大型セールパーツの裁断が可能な10m超の裁断テーブルを選びました。

▶ 高品質・高効率なセール製造を実現

P-CAM®は、0.1mm単位の精密なカットが可能で、複雑なカーブやパネル構造を高い再現性で仕上げるができます。この裁断精度の高さが競技用セールの製造における絶対的な武器となっています。高速かつ高精度なカットにより製造時間が大幅に短縮されたことに加え、トラブルやメンテナンス時間がほぼゼロになったことで、先代機と比べて作業者の負担や残業時間も大幅に削減され、生産効率が30～40%アップしました。



▶ P-CAM®が生む新たな可能性



当社では、セールの装飾に必要なステッカーや国旗、セーリングで使用されるトラピーズハーネスやゼッケン、ヨット競技用素材を活用したバッグ等、多岐にわたる製品を手掛けています。P-CAM®によって、プリントデザインと裁断位置の精密な一致が可能になり、製品の完成度も飛躍的に向上しました。

特にバッグ製造では、素材の弱点を克服したパターンデータを活用し、耐久性と機能性に優れた製品を実現するとともに、セールの余った生地を使用することでサステナブルな取り組みも推進しています。

今後もP-CAM®を活用し、高精度なセール製造はもとより、サステナブルなモノづくりにも積極的に取り組み、セーリング文化の発展に貢献してまいります。

株式会社ノースセール・ジャパン
代表取締役社長

鹿取 正信様

株主優待制度および長期保有株主優待制度を変更(拡充)いたします

株主の皆様のご支援に感謝するとともに、当社株式の投資魅力をさらに高め、より多くの株主様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的として、株主優待制度および長期保有株主優待制度の内容を拡充いたします。

● 3月期株主優待制度

保有株式数	3月期株主優待内容
100株以上300株未満	当社直営飲食施設での取扱商品
新設 300株以上1,000株未満	オリジナル企画品(ベーシック) (ホールガーメント®ニット製品や当社直営飲食施設での取扱商品)
1,000株以上2,000株未満	オリジナル企画品(スタンダード) (ホールガーメント®ニット製品や当社直営飲食施設での取扱商品)
2,000株以上	オリジナル企画品(プレミアム) (ホールガーメント®ニット製品や当社直営飲食施設での取扱商品)

※3月期株主優待内容の詳細につきましては、2025年6月下旬頃にご案内

● 長期保有株主優待制度

保有株式数／継続保有期間	優待内容
新設 300株以上を継続3年以上※	当社直営飲食施設での取扱商品(スタンダード)
1,000株以上を継続3年以上※	当社直営飲食施設での取扱商品(プレミアム)

※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

変更の時期

3月期株主優待制度につきましては、2025年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された株主様を対象に実施を開始いたします。
長期保有株主優待制度につきましては、2025年9月30日を基準日として、上記条件を満たし当社株主名簿に記載または記録された株主様を対象に実施を開始いたします。

会社概要

(2025年3月31日現在)

商号 (英文表記)	株式会社島精機製作所 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	1,328名(連結1,762名)

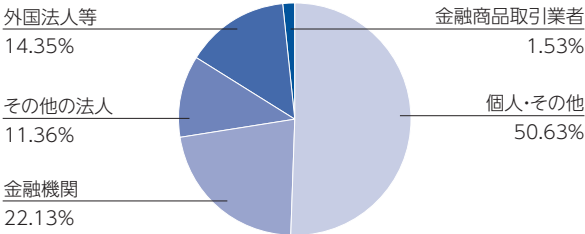
株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定株主総会	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 (https://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)
証券会社に口座をお持ちの株主様は、住所変更の届け出や単元未満株の買い取り・買い増し等の各種お手続きに関しては、お取引のある証券会社等に直接お問い合わせください。

所有者別株式分布

(2025年3月31日現在)



ホールガーメント®とは、SHIMA SEIKIが独自に開発した世界初の無縫製編成技術を備えた専用の横編機およびその横編機で編成されたニット製品の名称です。
SHIMA SEIKI、シマセイキ、APEXfiz、P-CAM、ホールガーメントおよびWHOLEGARMENTは株式会社島精機製作所の登録商標または商標です。
(©2024 SHIMA SEIKI MFG., LTD.)

