



2024年5月10日

各 位

会社名 株式会社 島精機製作所  
代表者名 代表取締役社長 島 三 博  
(コード番号 6222 東証プライム市場)  
問合せ先 取締役執行役員  
経営企画部長 北 川 尚 作  
(TEL 073-471-0511)

## 新「中期経営計画」策定について

当社は、激しく変化する経営環境に対応すべく、このたび2024年度から2026年度までの3カ年を対象とする新しい中期経営計画「Ever Onward 2026」を、下記の通り策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 新「中期経営計画」の概要

#### (1) 対象期間:

2024年4月から2027年3月までの3カ年計画

#### (2) 重点施策:

- ・ 経営基盤の再構築
- ・ ソリューションビジネスの確立
- ・ 横編機事業の再生
- ・ 自動裁断機事業の拡大

### 2. 新「中期経営計画」の数値目標(連結)

	2026年度 (目標)	2023年度 (実績)
売上高	550億円	359億円
営業利益	70億円	4億円
経常利益	75億円	10億円
親会社株主に帰属 する当期純利益	55億円	10億円
ROE	6.0%	1.2%

※ 新「中期経営計画」の詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

※ 本資料に記載されている当社の計画および業績の見通し、戦略などは、発表日時点において入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、様々な要因により大きく異なる可能性がありますことを、予めご承知おきください。

以 上



# 中期経営計画

(2024~2026年度)

**Ever Onward 2026**

2024年5月10日

## 前「中期経営計画」の振り返り

- 主力事業である横編機の販売が回復したことで、5年ぶりに黒字化を達成
- ホールガーメント<sup>®</sup>横編機の販売が下振れしたことにより、計画比で大きく未達

(億円)	2020年度 実績	2023年度 実績	増減率 2020→2023実績	前中計 当初目標	増減率 目標→2023実績
売上高	244	359	+46.6%	540	△33.5%
営業利益	△91	4	黒字化	20	△78.5%
経常利益	△72	10	〃	25	△59.3%
当期純利益	△178	10	〃	20	△48.5%

# 事業環境における機会とリスク

## 機会

### 外部

- ▶ 世界の人口増加、GDP成長によるマーケットの安定的な成長
- ▶ モノづくり環境の変化に伴うマーケット移動の加速化
- ▶ サステナブルなモノづくりへの段階的な移行

### 自社

- ▶ 新たなマーケット開拓への積極的な投資の実行
- ▶ ビジネス環境の変化に対応した商品開発／ビジネスモデルの構築
- ▶ 持続可能な成長を実現する経営基盤の再構築

## リスク

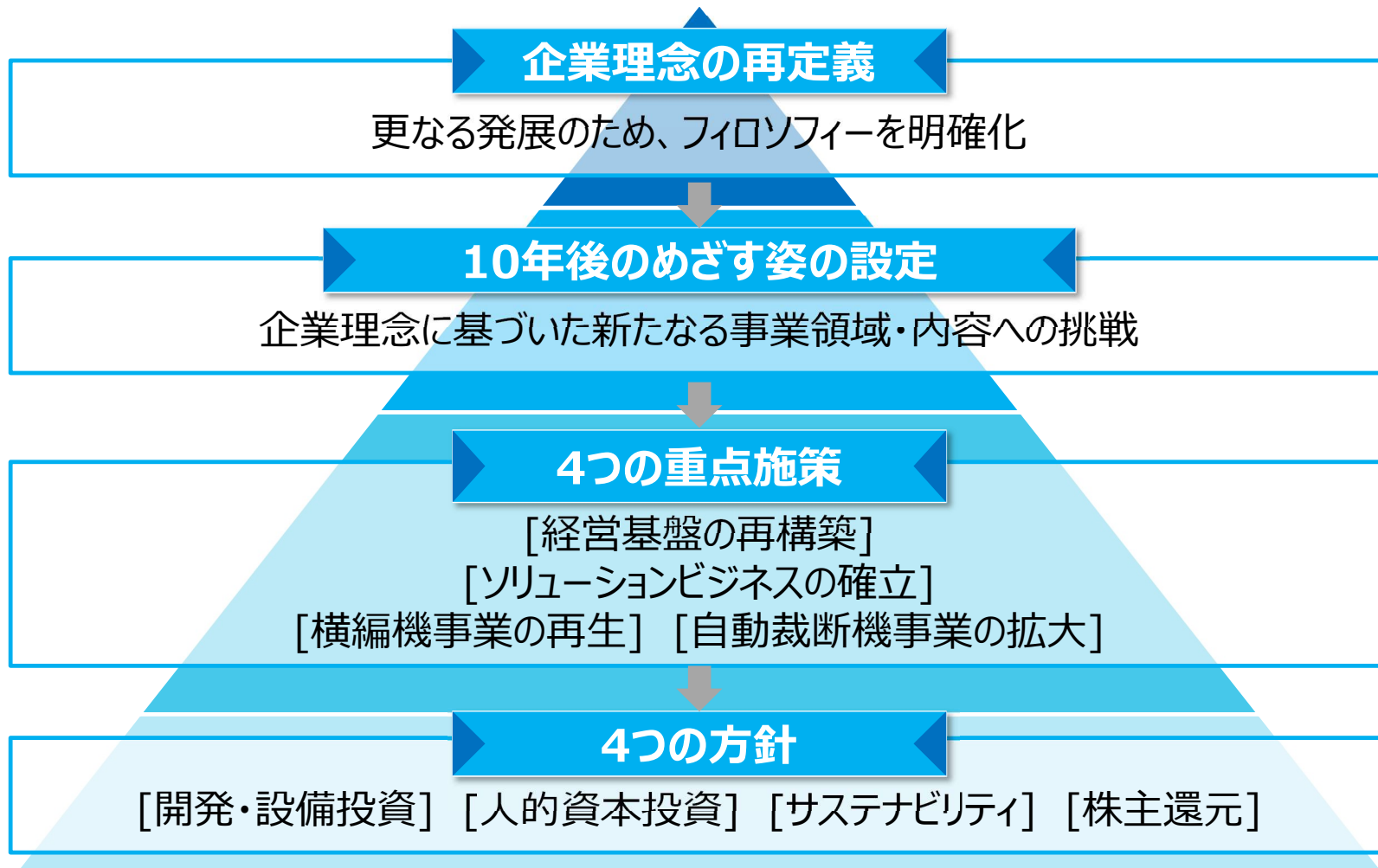
### 外部環境

- ▶ 多発する紛争や複雑化する世界経済による投資意欲の減退

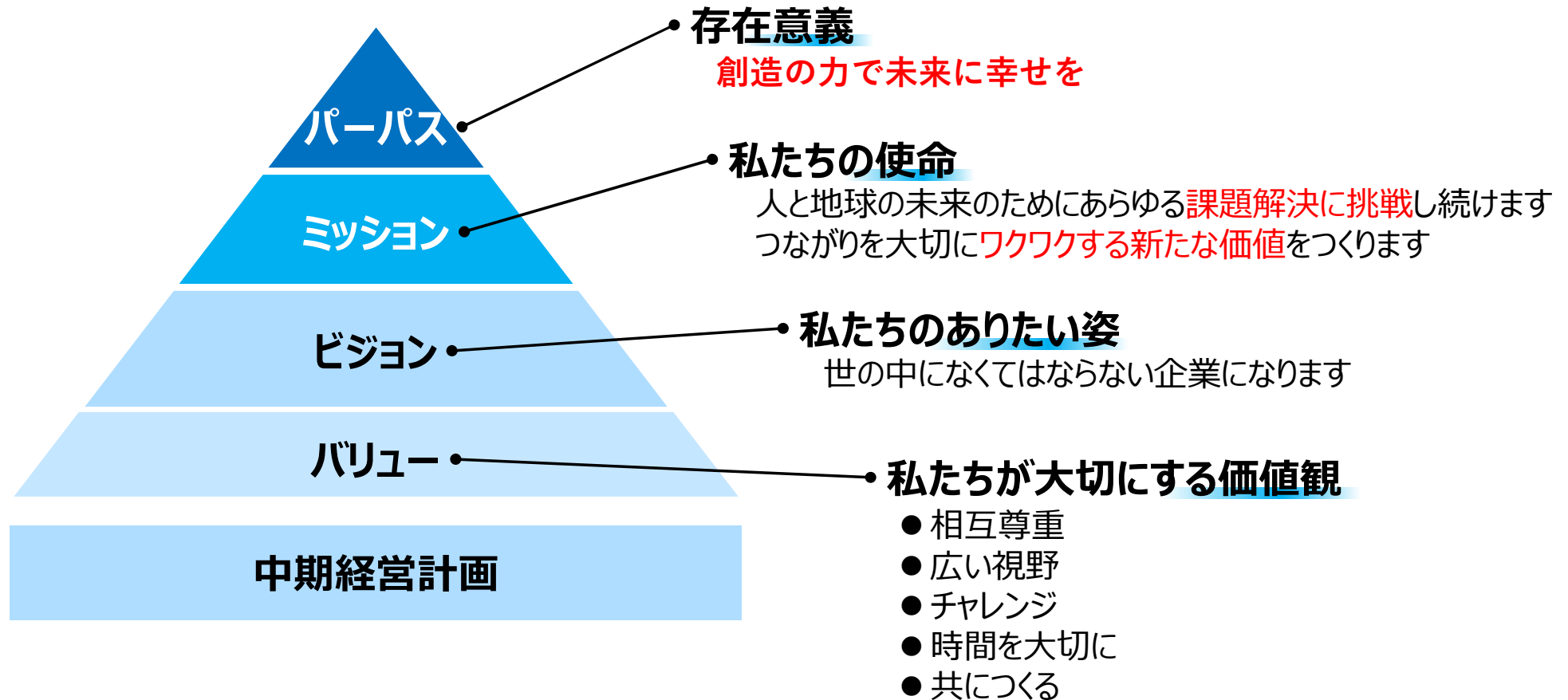
### 競争環境

- ▶ 競合他社とのシェア争いの激化

# 新「中期経営計画」の概要



# フィロソフィー（全体像）



## 創造の力で未来に幸せを

SHIMA SEIKI は創業以来、技術革新を通じて衣の文化の発展に挑戦してきました。  
「創造すること」は 原点であり、“私たちらしさ” でもあります。

“今日より明日を良くしたい” という向上心を大切に製品やサービスを通じて  
幸せ（Well-being）を提供し続けることが私たちの存在意義です。

## ミッション（私たちの使命）

課題解決

人と地球の未来のために  
あらゆる課題解決に挑戦し続けます

新しい価値

つながりを大切に  
ワクワクする新たな価値をつくります



## 世の中になくってはならない企業になります

**SHIMA SEIKIは企業活動を通じて心と暮らしを豊かにし、  
より良い未来を探求しつづけます。**

# バリュー（私たちが大切にしている価値観）

## 相互尊重

**私たちのつながりの第一歩は誠実さや思いやりから始まる。**

- ・相手の立場になって考え、関わるすべての人を尊重します。
- ・一人ひとりのユニークな才能を大切に、互いの違いを力に変えていきます。

## 広い視野

**今ある常識が最適だとは限らない。**

- ・物事を俯瞰的に捉えて課題を設定し、柔軟な発想と創意工夫で解決方法を導きます。
- ・常に学び、自らを誇れるプロフェッショナルとなります。

## チャレンジ

**変化する時代の中で、「何もしない」ということは時代に取り残されることを意味する。**

- ・変化を恐れず積極的に挑戦します。
- ・失敗も学びに変え、成長につなげる向上心を持ちます。

## 時間を大切に

**限られた時間の中で、生産性を最大化することは基本であり、必要なこと。**

- ・タイミングを逃さず判断し、スピード感を持って行動します。
- ・実現したい未来に向けて計画的に進めます。

## 共につくる

**夢を描き、共感する仲間と共に実現する。それが私たちの“ワクワク”。**

- ・コミュニケーションを活性化し、強力なパートナーシップを築きます。
- ・ステークホルダーとのつながりを大切に、最大限のシナジー効果を生みだします。

# 10年後のめざす姿

## めざす姿

**希望と誇りをもって生き生きと働き、挑戦し続ける**

## 目標数値

売上高：2,000億円、 営業利益率：25%

(補足)

当社が創造の力でWell-beingを提供し続けるためには、我われ自身が幸せであることが必要です。

その意味で、あえて自分達ファーストの目標を掲げていますが、決して他のステークホルダーより自分達を優先させるという意味ではありません。

社員ひとりひとりが自信を持って、さまざまな課題に対して積極的に取り組んでいくことで、世の中に貢献し、社会とともに発展し続けることを目指します。

## 新「中期経営計画」の数値目標

- 横編機事業の販売が順調に回復
- 売上高の伸長にあわせて各利益も大幅に増加

(億円)	2020年度 実績	2023年度 実績	2026年度 目標	増減率 2023→2026
売上高	244	359	<b>550</b>	+53.2%
営業利益	△91	4	<b>70</b>	16.3倍
経常利益	△72	10	<b>75</b>	7.4倍
当期純利益	△178	10	<b>55</b>	5.3倍
ROE	△18.1%	1.2%	<b>6.0%</b>	

# 新「中期経営計画」の重点施策

## 経営基盤の再構築

- ▶ 収益の安定化と事業の成長に向けた抜本的な意識改革と社内体制・業務プロセスの刷新を断行し、持続的な企業成長に向けた経営基盤の再構築を進めます。

## ソリューションビジネスの確立

- ▶ ファッション業界のサプライチェーンにおける課題解決のためのソリューションを提供し、業界全体の付加価値を高めていくことを通じて、当社グループの持続的な企業成長につなげていきます。

## 横編機事業の再生

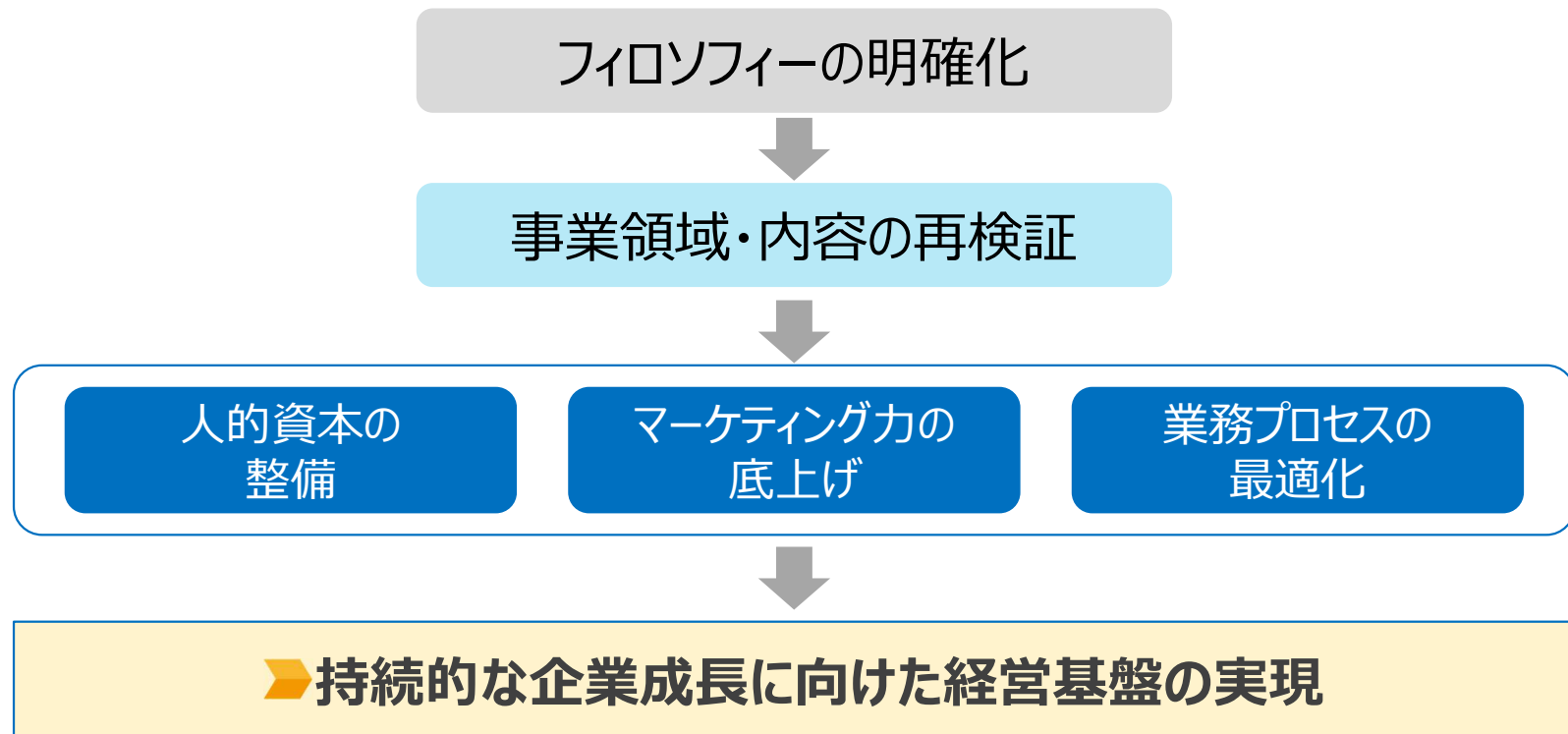
- ▶ 市場にマッチした新製品の開発、徹底したコストダウンの実行、ファッション産業以外の新規市場の開拓などの諸施策を通じ、横編機事業の持続的な成長を確実なものにします。

## 自動裁断機事業の拡大

- ▶ 機械性能を大幅に向上させた製品ラインアップを市場投入するとともに、積極的な投資により販売ルートおよびアフターサービス網を拡充し、横編機事業に続く事業の柱へと成長させます。

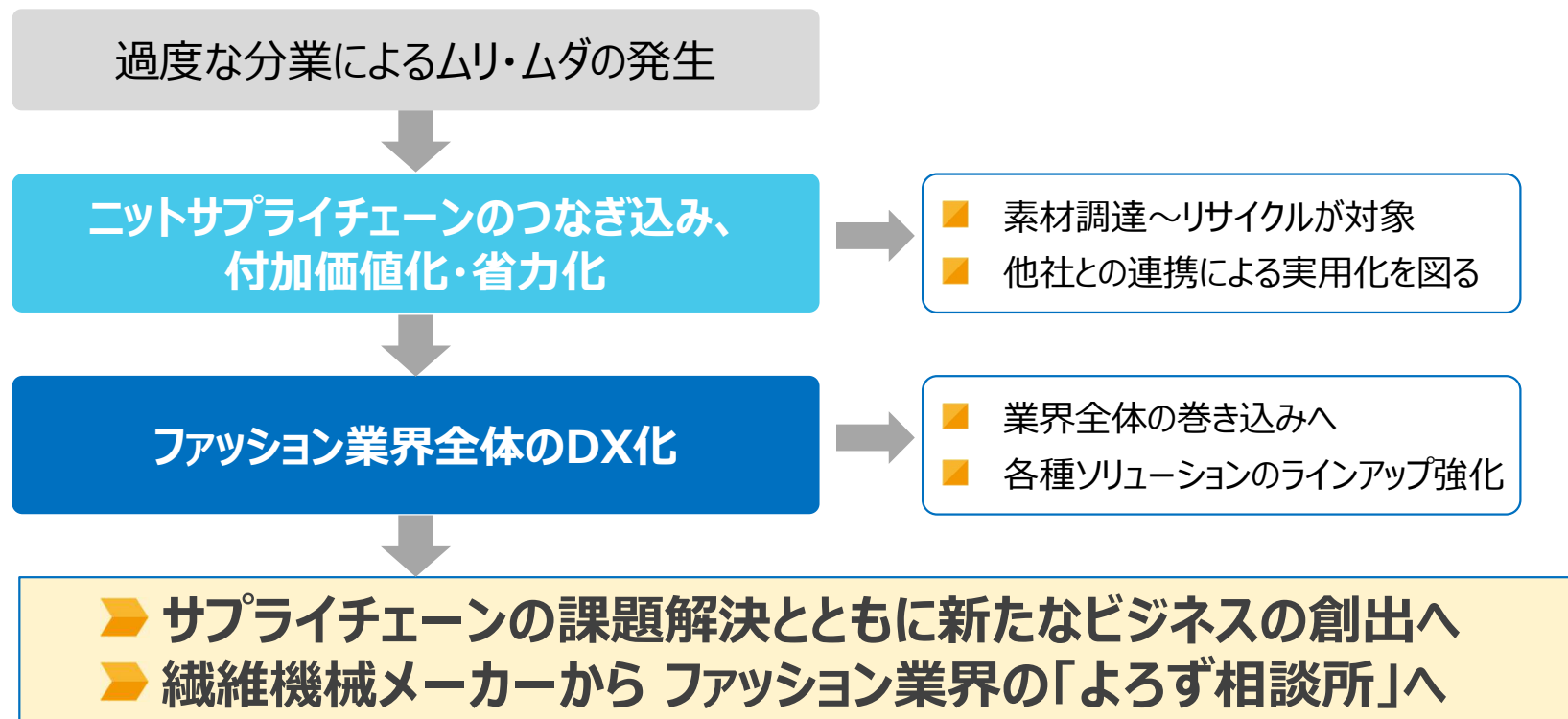
# 経営基盤の再構築

- 収益の安定化と事業の成長に向けた抜本的な意識改革と社内体制・業務プロセスの刷新を断行し、持続的な企業成長に向けた経営基盤の再構築を進めます。



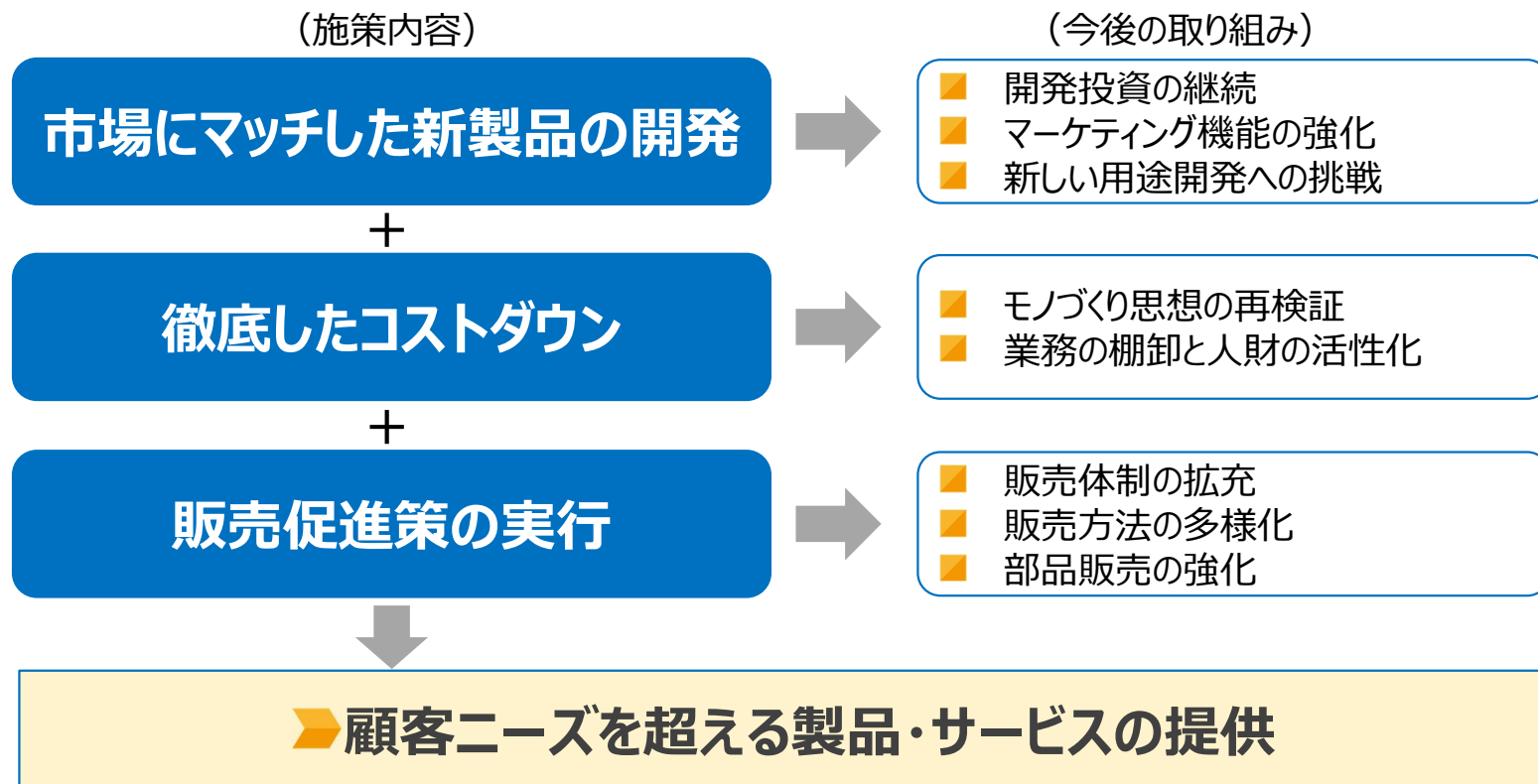
# ソリューションビジネスの確立

- ファッション業界のサプライチェーンにおける課題解決のためのソリューションを提供し、業界全体の付加価値を高めていくことを通じて、当社グループの持続的な企業成長につなげていきます。



# 横編機事業の再生

- 市場にマッチした新製品の開発、徹底したコストダウンの実行、ファッション産業以外の新規市場の開拓などの諸施策を通じ、横編機事業の持続的な成長を確実なものにします。





## 自動裁断機事業の拡大

- 機械性能を大幅に向上させた製品ラインアップを市場投入するとともに、積極的な投資により販売ルートおよびアフターサービス網を拡充し、横編機事業に続く事業の柱へと成長させます。

機械性能を大幅に向上させた製品のラインアップ

販売メンテナンス拠点の増設

全ての地域・業種をターゲットにした事業展開のスピードUP

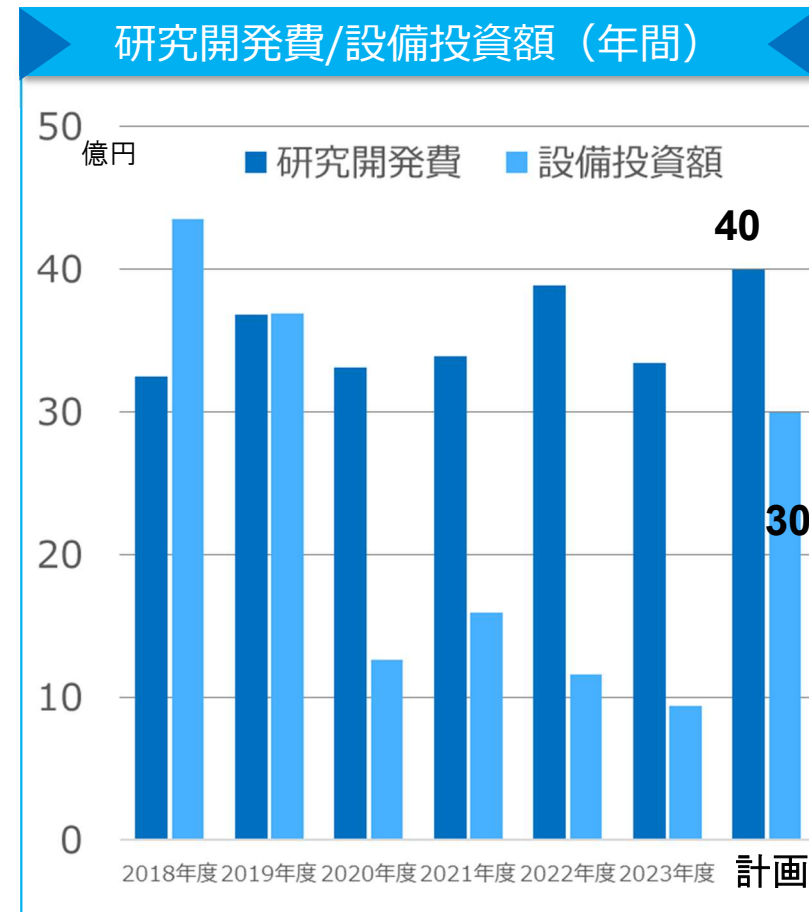
➤ 横編機事業に続く事業の柱を確立

# 製品セグメント別 売上高

	(億円)	2023年度 実績	2026年度 目標	備考
売上高		359	550	■ 増減率： +53%
横編機		258	385	■ アジアでの販売が回復
デザインシステム関連		34	80	■ 自動裁断機事業が伸長
手袋靴下編機		4	10	
その他		61	75	■ 部品販売や保守が増加

# 開発・設備投資

- ▶ 開発投資など、これまで以上に積極的な投資を進める
- ▶ 自動裁断機事業の拡大に向け、サービス拠点等を新設
- ▶ ソリューションビジネスの強化のための投資も拡充（他社連携ほか）
- ▶ 人的資本投資も大幅に強化（人財育成など）
- ▶ 目標達成に向けて持続的な環境投資も進める



## ビジョンの実現に向けて

### 経営基盤の改質

めざす事業ポートフォリオに応じた  
柔軟な人員配置

生産性を高め やる気を喚起する  
人事・評価制度への転換

### 将来の成長

個性あふれる多様な人材の  
獲得と育成・活用

個々の力を高め最大発揮できる  
環境の整備

フィロソフィーを共有した自由闊達な企業風土の形成

# サステナビリティ（課題と取組み）

## 課題

### カーボンニュートラルの達成

- GHG排出量抑制
- 持続可能なエネルギーへの転換

### 企業と社会の効率化

- DX推進による生産の効率化
- 資源とエネルギーの効率的利用

### 循環型社会システムの創造

- 資源循環システムの構築・確立
- アパレル製品のライフサイクルにおける環境負荷をゼロに

### ステークホルダーと共存共栄

- サプライチェーンマネジメント強化
- バリューチェーンにおける価値創造

### ガバナンスの強靱化

- リスクマネジメント
- コンプライアンス

### 能力を発揮できる環境の実現

- 安全で健康的な職場の構築
- 1人ひとりが平等で尊重され、活躍できる環境の実現

2050年

2030年 - 2040年

2024年 - 2026年

## 取組み

(2024-2026)

### 脱炭素社会の構築

- 当社グループおよびサプライヤーのGHG排出量削減
- 再生可能エネルギー使用比率の向上
- 廃棄物排出量の削減とリサイクル率の向上

### サーキュラーエコノミーへの移行

- 製品の低炭素化、長寿命化
- 製品へのサステナブル素材の活用とリサイクル促進

### 生物多様性の保全

- 水の有効利用と使用量削減
- 緑化推進、工場緑化比率向上
- TNFD関連情報の開示

### 環境配慮型製品の販売拡大

- ホールガーメント®横編機
- 低炭素型製品
- SDS®-ONE APEX、APEXFiz®

### 業界の課題解決とDX化促進

- ソリューションの提案拡大
- バリューチェーンにおける価値創造
- サーキュラーエコノミーシステムの構築

### サプライチェーンマネジメント

- コミュニケーション活性化による情報共有の充実
- 取引先情報管理システム

## (1) 株主還元の方針

当社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつとして位置付け、事業の持続的発展を通じて、安定した配当を長期にわたって継続することを基本方針とする。

そのうえで、長期的視点に立った成長投資および今後の事業展開に備えた内部留保にもバランス良く配分を行う。

## (2) 株主還元の指標 (2024年度から3カ年)

**連結配当性向：40%** を目安とする。

- ▶ 収益力の向上につながる積極的な成長投資と財務体質の強化に努めながら、連結配当性向40%を目安に「株主配当」を行う。また「自己株式取得」については、株価水準や資金の状況、市場環境などを総合的に勘案し、時機に応じて柔軟に実施する。

# Ever Onward — 限りなき前進

## (ご注意)

本資料に記載されている当社の計画および業績の見通し、戦略などは、発表日時点において入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、様々な要因により大きく異なる可能性がありますことを、予めご承知おきください。