



平成 30 年 5 月 8 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 1 部)
(問合せ先) 取締役総務人事部長 藤 田 紀
(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 2018 年度から 2020 年度までの 3 ヶ年を対象とする新しい中期経営計画「Ever Onward 2020」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：

2018 年 4 月から 2021 年 3 月までの 3 ヶ年計画

(2) 位置づけ：

基盤強化のフェーズから、「成長を加速」させるフェーズへ

(3) メインシナリオ：

- ① 差別化戦略の推進と事業領域の拡大
- ② 将来の成長に向けた積極的な投資の強化

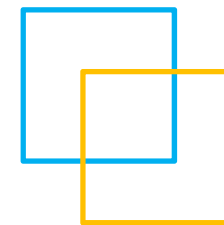
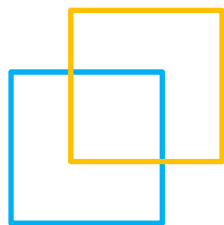
2. 新「中期経営計画」の数値目標（連結）

	2020 年度 (目標)	2017 年度 (実績)
売上高	1,000 億円	718 億円
営業利益	250 億円	149 億円
経常利益	250 億円	155 億円
当期純利益	180 億円	112 億円
ROE	12%	9.9%

※ 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

(2018～2020年度)

Ever Onward 2020

2018年5月8日

株式会社島精機製作所
代表取締役社長 島 三博

■ 目次 ■

- | | |
|-----------------|------|
| 1) 前中期経営計画の振り返り | p. 3 |
| 2) 外部環境と当社課題 | p. 9 |
| 3) 新中期経営計画 | p.12 |

1) 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画の概要

位置づけ

「次の50年」の企業成長の礎を築く
「基盤強化」フェーズ

重点施策

- 横編機事業の最強化
- 独自性をもった事業範囲の拡大
- 収益構造の改革
- 経営基盤の強化

2017年度 目標

売上高	700億円
営業利益	150億円
経常利益	150億円
当期純利益	100億円
ROE	8.5%

前中期経営計画の成果および課題

達成できたこと

- 目標数値の達成
- 差別化戦略機種(ホールゲーム横編機)の伸長
- 営業キャッシュフローの改善等による財務の安定化

達成できなかったこと

- 業績の横編機事業偏重の是正
- 生産・開発能力の更なる増強
- 売掛債権の削減

前中期経営計画の業績概要

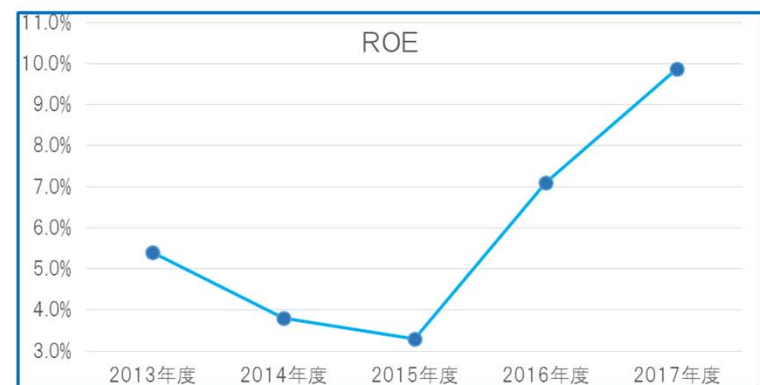
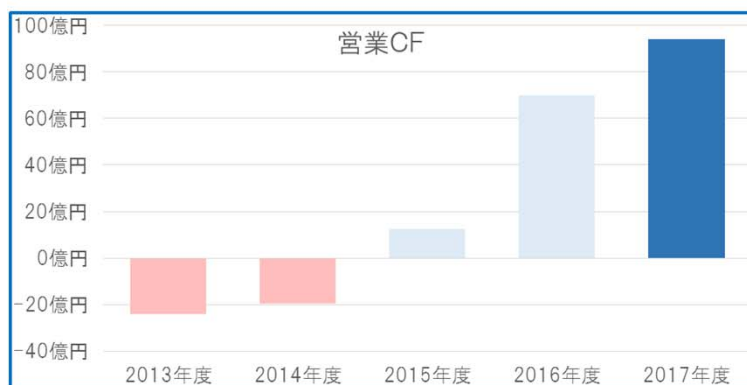
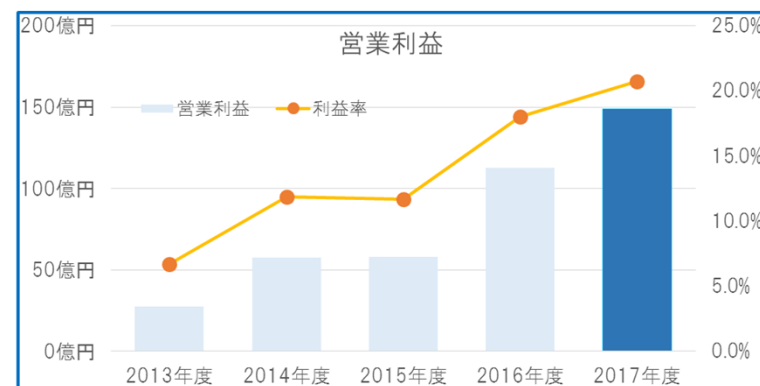
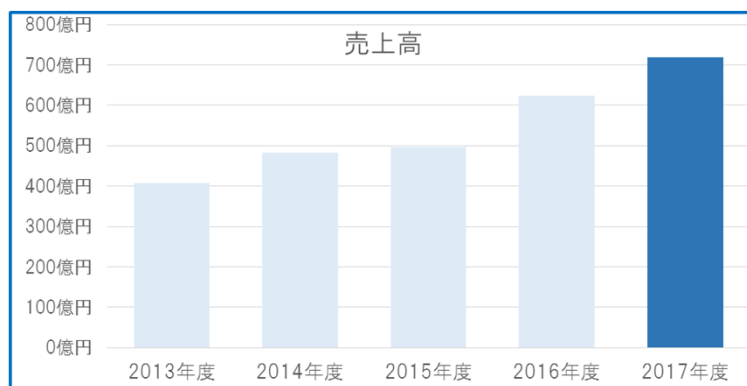
- 売上高・利益ともに大きく伸長し、当期純利益は過去最高を更新
- ROEの目標を達成し、資本効率も改善

(単位: 億円)	2014年度 実績	2017年度 実績	増減率 2014→2017実績	前中計 目標	増減率 目標→2017実績
売上高	483	718	+48.6%	700	+2.7%
営業利益	57	149	+159.4%	150	△0.6%
経常利益	84	155	+83.3%	150	+3.5%
当期純利益	36	112	+209.4%	100	+12.8%
ROE	3.8%	9.9%	+6.1p	8.5%	+1.4p

前中期経営計画の業績概要

過去5年の推移

- 営業利益率が着実に改善
- 営業キャッシュフローの資金増加が定着



前中期経営計画の業績概要

事業セグメント別 売上高

(単位:億円)	2014年度 実績	2017年度 実績	(備考)
売上高	483	718	
横編機	361	593	■ 過去最多の販売台数
デザインシステム関連	36	39	■ 裁断機事業が伸長
手袋靴下編機	28	23	
その他	57	61	

ホールガーメント横編機 販売台数

	2014年度 実績	2017年度 実績
年間台数	397台	1,081台

- 過去最多の販売台数

売掛債権

(単位:億円)	2014年度 実績	2017年度 実績
期末残高	525	700

- 回転率は改善したものの
売掛債権残高は増加

2) 外部環境と当社課題

マーケットの「量的拡大」と当社課題

当社を取り巻く環境

消費者

- 世界人口の増加と新興国のGDP上昇

リテーラー

- 売上拡大に向けた各種戦略の実施
- 既存横編製品以外での応用

サプライヤー

- 人件費上昇と人手不足
- 大手メーカーの拡大戦略

競合他社

- 価格戦略の強化
- 機能・品質の向上

機会の拡大

- 既存アパレル市場の安定的な拡大
- 新たな横編市場の出現
- 自動化設備の需要拡大

当社の課題

- 需要に応える生産能力の増強
- ホールガーメント技術等を使った差別化戦略の推進
- 前後工程も含めた商品ラインアップの拡充

マーケットの「質的变化」と当社課題

当社を取り巻く環境

消費者

- スマートフォンやシェアリングエコノミーの普及
- ESG/SDGs等を意識した購買行動

リテラー

- ネット販売の増加
- オンデマンド、カスタマイズ販売の増加

サプライヤー

- 生産の可視化、効率化
- 新たな素材の開発

競合他社

- 既存アパレル以外へのアプローチ重視

機会の拡大

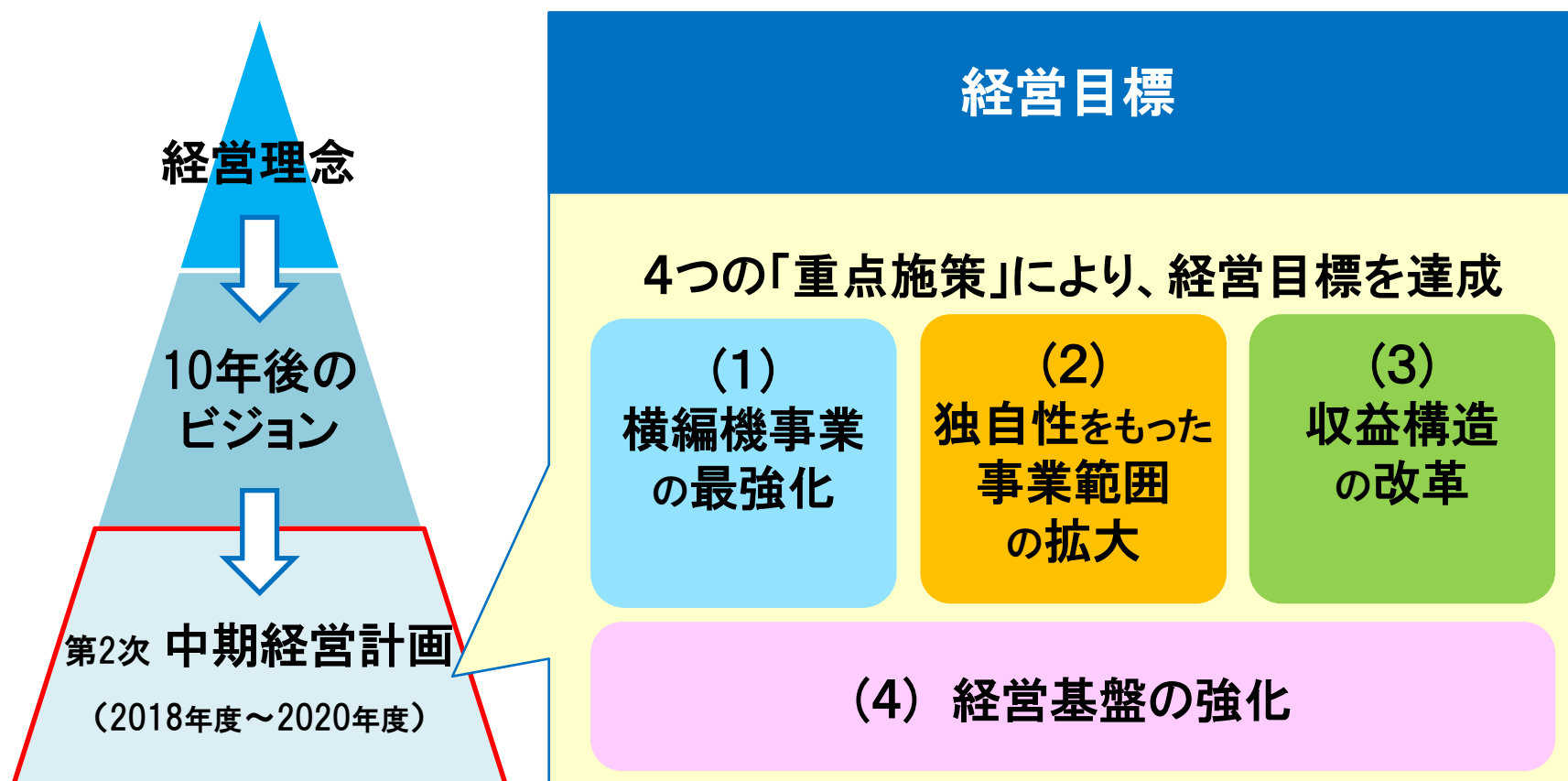
- 社会の変化や新素材の開発による新たな横編市場の出現
- サステナビリティを意識した効率化投資の増加

当社の課題

- 顧客ニーズに応える製品開発スピード、アジリティの向上
- サプライチェーンを繋ぐソリューション提案の強化

3) 新中期経営計画

新中期経営計画の概念図



Ever Onward — 限りなき前進

私たちは「愛」「創造」「氣」を合言葉に「Ever Onward — 限りなき前進」を掲げ、事業の持続的発展により、「世の中になくてはならない企業」になることを目指してまいります。

「愛」 私たちは、仕事を愛し、人を愛し、国や地域を愛し、地球を愛することを通じて、人や環境にやさしい「もの創り」を目指し、社会に貢献します。

「創造」 私たちは、高感度・高感性で創造力を発揮し、世の中に無い魅力的なものを創り出すことを目指します。

「氣」 私たちは、何ごとにも、成し遂げる“氣”を持って挑戦し、製品やサービスに魂を込め、未来を切り開いていきます。

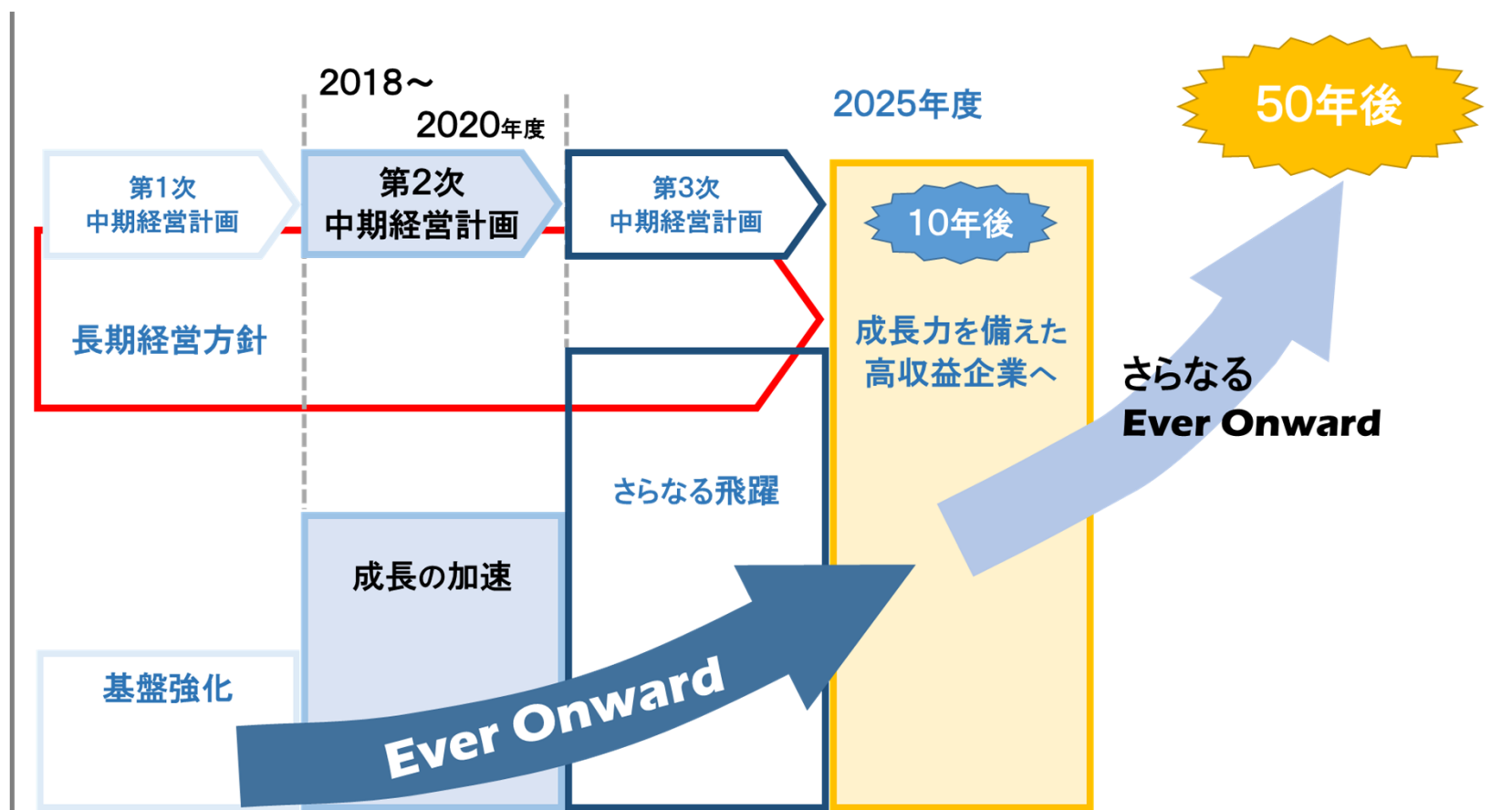
10年後のビジョン

- 当社の持つ技術が世界中に波及し、魅力あるファッション製品の「**もの創り**」のスタンダードになっていること
- 当社のコア・コンピタンスが、ファッション製品以外の業界にも貢献できる、**新たな成長ステージを創造**し、感性情報型企业へ進化していくこと



新中期経営計画の位置づけ

- 基盤強化のフェーズから、成長を加速させるフェーズへ



新中期経営計画のメインシナリオ

1

差別化戦略の推進と事業領域の拡大

2

将来の成長に向けた積極的な投資の強化

重点施策

① 横編機事業の最強化

ホールゲーム横編機を核とした革新的なマーケティング手法の提案強化などにより、顧客満足度をさらに高め、コアビジネスである**横編機事業をより一層強靱なものにする。**

② 独自性をもった事業範囲の拡大

ホールゲーム技術など当社独自の技術を活用し、非衣料市場への横編機事業の展開や自動裁断機事業の強化など、**革新的な事業の創出、差別化戦略**を推進する。

③ 収益構造の改革

アフターセールス強化などの収益源の多様化、営業キャッシュフローの改善など、事業・業務の抜本的な見直しにより、**持続可能な収益源の確保と戦略的なコスト削減**を進める。

④ 経営基盤の強化

創造力のある人材・多様性のある人材の採用・育成など、人材面を中心に、**全般的な経営資源の整備**を進めるとともに、**CSRをさらに重視**した経営体制を構築する。

重点施策

① 横編機事業の最強化

- ホールゲーム横編機ビジネスの伸長
- 横編機を含めたソリューション提案の強化
- 外部との連携などによる市場シェアの確保

② 独自性をもった事業範囲の拡大

- テクニカルテキスタイル分野への事業拡大
- 自動裁断機事業の海外展開の強化
- コンテンツビジネスなどの関連事業の強化

重点施策

③ 収益構造の改革

- 技術サービス員の増員等によるアフターサービス体制の強化
- 市場や顧客ニーズに応じた課金制度の導入
- 製造工程や事務処理の自動化によるコストダウン強化

④ 経営基盤の強化

- 新人事制度の導入や海外でのグローバル人材の確保
- 工場の新設および設備自動化による生産能力の増強
- グローバルな視点での研究開発能力の向上

経営目標

- 顧客ニーズに応えるための積極的な投資を実施するとともにさらなる業績の向上と財務の健全化を目指す。

(億円)	2014年度 (実績)	2017年度 (実績)	2020年度 (目標)	増減率 2017 → 2020 実績 → 目標
売上高	483	718	1,000 億円	+39%
営業利益	57	149	250 億円	+68%
経常利益	84	155	250 億円	+61%
当期純利益	36	112	180 億円	+60%
ROE	3.8%	9.9%	12%	+2.1p

製品セグメント別 売上高

(億円)	2017年度 (実績)	2020年度 (目標)	備考
売上高	718	1,000億円	● 増減率: +39%
横編機	593	810億円	● ホールガーメント横編機: 大幅に増加 ● 成型機: シューズ、テクニカルニット向け増加
デザインシステム 関連	39	75億円	● デザインシステム、自動裁断機ともに 販売数が倍増
手袋靴下編機	23	25億円	● 大手顧客向け中心に増加
その他	61	90億円	● 部品販売、周辺機器・ソフトウェア の販売を強化

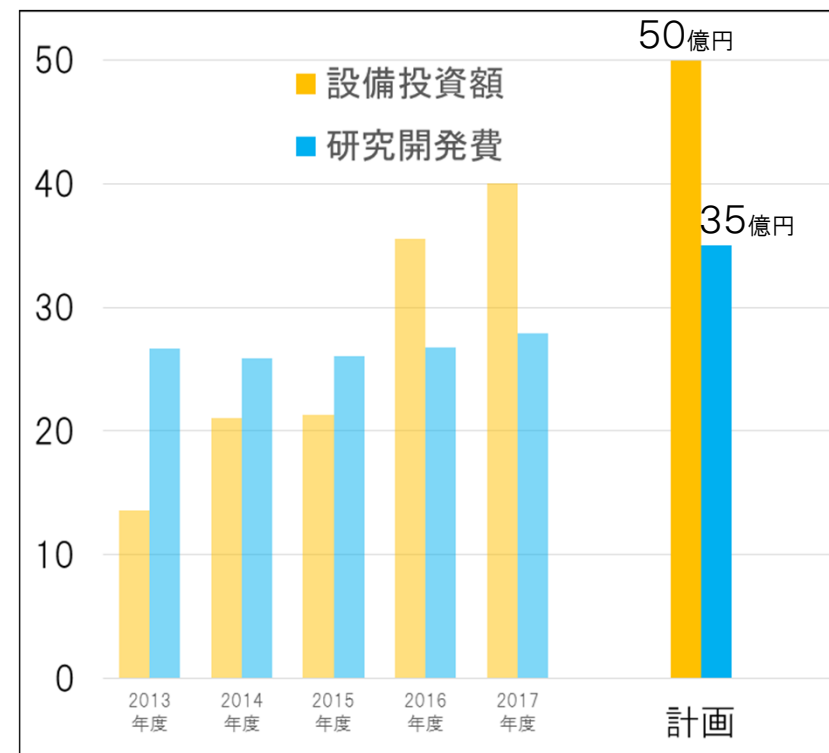
投資計画

成長戦略の実施に向けた
戦略的な投資



経営基盤を強化する
効率的な投資

- 新工場建設および自動化による生産能力増強
- さらなる工場拡張用地の取得
- ホールゲーム技術者の増員・人材教育
- 自動裁断機事業の海外拠点拡充
- 研究開発機能の充実
- 積極的な人材育成投資の実施



株主還元

(1) 利益還元方針

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) 株主還元指針 (2018年度から3カ年)

連結配当性向:25% を目安とする。

- 従来よりも利益成長との連動性を高め、連結配当性向25%を目安とする「株主配当」を実施するとともに、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「自己株式の取得」を行うなど、資本効率の向上にも努める。

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。

■問合せ先■

株式会社島精機製作所 総務人事部 総務グループ

〒641-8511 和歌山市坂田85番地

TEL:073-474-8208 FAX:073-474-8267

E-mail: ir@shimaseiki.co.jp