

株主のみなさまへ

…………… Vol.37

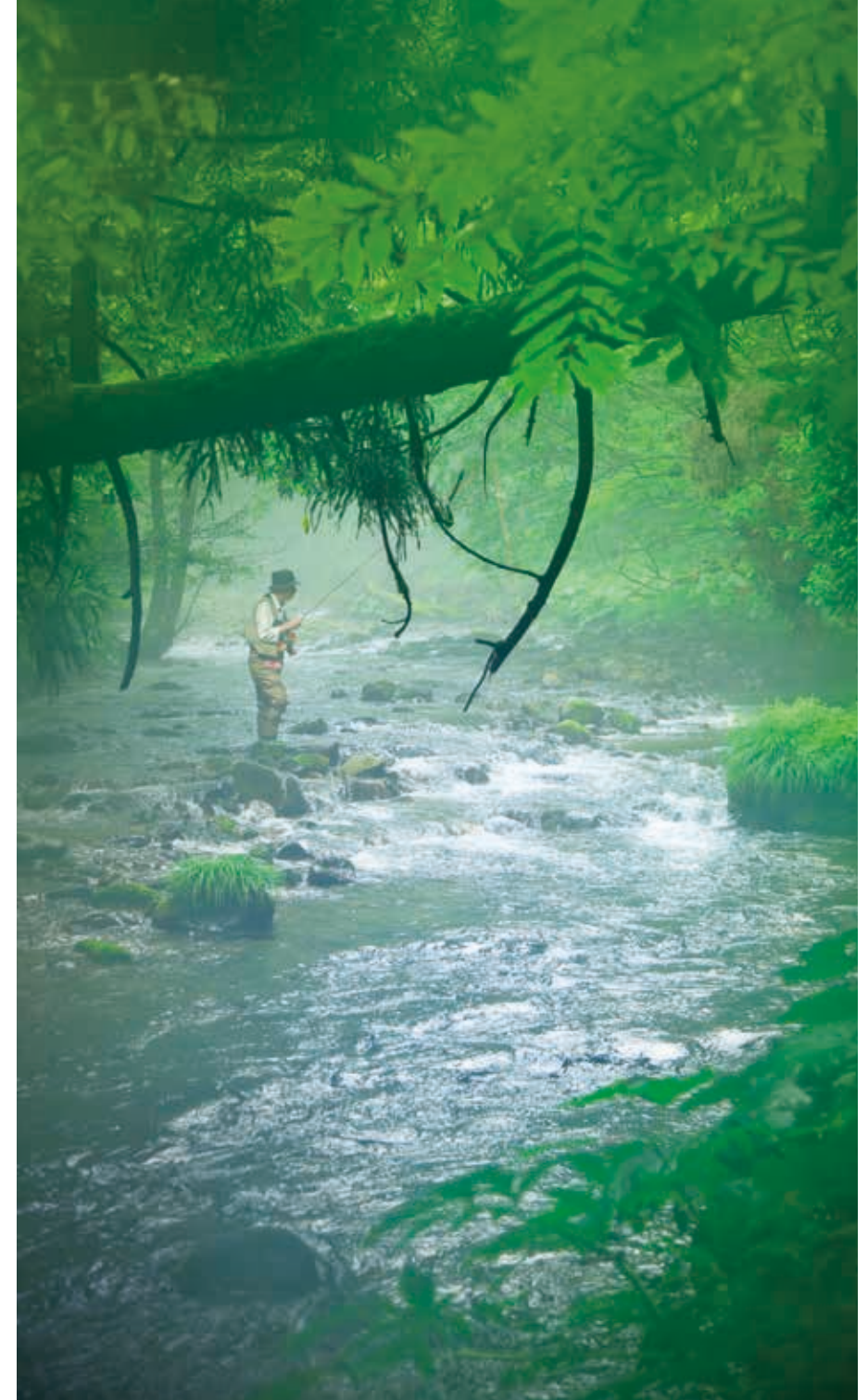
株主通信
第107期
第2四半期

2013年1月1日～
2013年6月30日

SHIMANO

表紙：秋田県米代川水系支流釣り風景

SHIMANO





代表取締役社長 島野 容三

事業の経過および成果

当第2四半期連結累計期間におきましては、欧州ではポルトガル政府の財政運営に懸念が示され、底這い状況が続く景気の底割れ回避のために欧州中央銀行の一層の金融緩和、低金利政策の長期化が見込まれています。米国景気は緩やかな回復基調に入り、失業率も低下傾向となりました。その結果、足元の景気見通しについても、未だ力強さには欠けるものの次第に底堅さを増すことが期待されるところとなりました。

一方、国内におきましてはアベノミクスへの期待感で支えられた円安・株高という流れが一服しました。実体経済は着実に持ち直し実質雇用者所得が底堅く推移するなかで、景気回復に向かうことへの期待が高まりました。

このような状況のもと、当社グループは、「人と自然のふれあいの中で、新しい価値を創造し、健康とよるこびに貢献する。」

を使命に、健康志向や環境保全意識の高まりといった追い風の中、こころ躍る製品づくりを通じ、より豊かな自転車ライフ・フィッシングライフのご提案をしてまいりました。

この結果、当第2四半期連結累計期間における売上高は133,106百万円（前年同期比7.7%増）、営業利益は21,229百万円（前年同期比3.0%減）、経常利益は24,681百万円（前年同期比13.8%増）、四半期純利益は17,782百万円（前年同期比16.6%増）となりました。

自転車部品

欧州では、年初からの寒く厳しい天候に引き続き4月以降も天候には恵まれないまま半年が過ぎ、小売店における販売は景気の停滞感とも相まって低調に終わりました。厳しかった冬の影響を受けた日本の小売店販売は、依然として低調に推移しました。米国では、年初は天候に恵まれない地域が多かったものの、5月以降は天候の回復とともに小売店における販売は回復しました。

一方で持続的成長を続ける新興国市場の中でも、とりわけ中国スポーツタイプ自転車の販売は今年も引き続き力強い成長を続けています。

欧米の完成自転車の市場在庫はやや高めなものの、部品の流通在庫は適正範囲で推移しています。

このような市況のもと、当社からの出荷はほぼ予定どおり進み、マウンテンバイクコンポーネントの「DEORE」、「ALTUS」、ロードバイクコンポーネントの「CLARIS」をはじめとする新製品の販売も順調に推移しました。加えて当社製品に対して欧米市場から更なる支持を受けたことや円安に恵まれたこともあり、第2四半期の売上は予定どおり達成することができました。

この結果、当セグメントの売上高は106,096百万円（前年同

期比8.3%増）、営業利益は20,304百万円（前年同期比0.2%減）となりました。

釣具

国内市場では、年初から例年になく寒波など厳しいスタートのあと、ようやく3月になり小売市場でも動き出しの気配も見られました。ゴールデンウィーク前後から天候も安定したためファミリー層など一般層の釣り人の動きも良くなり小売市場も盛り上がりを見せました。当社製品におきましては昨今のソルトルアー人気を反映し、特に3月発売のNEWステラSWの販売が好調でした。

一方、海外市場では欧州での景気低迷に加え、欧州・北米ともに天候不順が続くなど厳しい状態が続いております。アジアにおいては中国経済の減速が懸念されましたが、東南アジア市場が好調であったことにより小売店への販売は順調に推移しました。豪州においても干ばつなど天候による影響が懸念されましたが小売店への販売は引き続き順調に推移しました。

この結果、当セグメントの売上高は26,818百万円（前年同期比5.9%増）、営業利益は991百万円（前年同期比37.9%減）となりました。

その他

当セグメントの売上高は191百万円（前年同期比16.8%減）、営業損失は65百万円（前年同期は営業損失72百万円）となりました。

中間配当のご報告

当社グループは、株主のみなさまに対する利益還元を経営上の重要課題と捉えており、安定的な配当の維持・継続とともに、業績の進展に応じた成果の配分を行うことを基本方針としております。この基本方針に基づき、今回の中間配当金につきましては、前年同期から6円増配の1株当たり43円50銭（うち特別配当37円25銭）とさせていただきます。なお、当期の年間配当額についても、前期から12円増配の1株当たり87円を予定しております。

今後の見通し

今後の見通しにつきましては、中核市場である欧州での政府債務問題等による金融面への不安が依然として残ります。また、米国においては景気が緩やかな回復傾向で推移すると見込まれていますが、財政問題への対応による影響等が懸念されます。

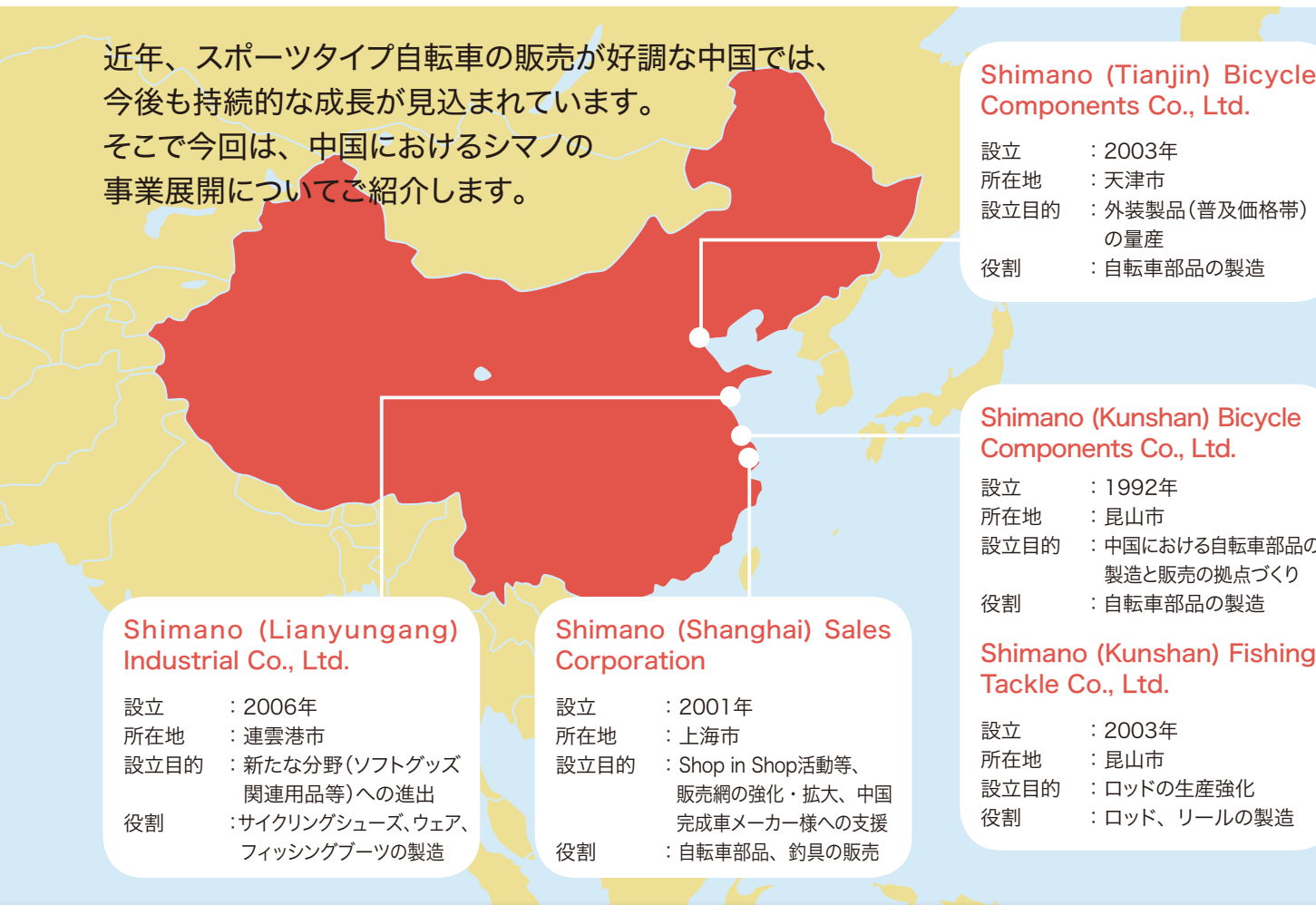
国内におきましては、円高基調に振れつつあるものの、堅調な輸出や個人消費を背景に、企業による設備投資の動きが活発になりつつあり、景気の回復が見込まれます。

このような経営環境の中、当社グループは、国内外の経済動向に注視しつつ、経営効率のさらなる向上を図り、より豊かで、新たな自転車文化、釣り文化の創造を促進してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、今後ともなにとぞ変わらぬご支援を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

平成25年9月

近年、スポーツタイプ自転車の販売が好調な中国では、今後も持続的な成長が見込まれています。そこで今回は、中国におけるシマノの事業展開についてご紹介します。



Shimano (Tianjin) Bicycle Components Co., Ltd.

設立 : 2003年
 所在地 : 天津市
 設立目的 : 外装製品(普及価格帯)の量産
 役割 : 自転車部品の製造

Shimano (Kunshan) Bicycle Components Co., Ltd.

設立 : 1992年
 所在地 : 昆山市
 設立目的 : 中国における自転車部品の製造と販売の拠点づくり
 役割 : 自転車部品の製造

Shimano (Kunshan) Fishing Tackle Co., Ltd.

設立 : 2003年
 所在地 : 昆山市
 設立目的 : ロッドの生産強化
 役割 : ロッド、リールの製造

Shimano (Lianyungang) Industrial Co., Ltd.

設立 : 2006年
 所在地 : 連雲港市
 設立目的 : 新たな分野(ソフトグッズ関連用品等)への進出
 役割 : サイクリングシューズ、ウェア、フィッシングブーツの製造

Shimano (Shanghai) Sales Corporation

設立 : 2001年
 所在地 : 上海市
 設立目的 : Shop in Shop活動等、販売網の強化・拡大、中国完成車メーカー様への支援
 役割 : 自転車部品、釣具の販売

昆山から始まったシマノの中国拠点

揚子江の中流から下流に広がる平野に位置し、上海にも比較的近く物流面で魅力的であったことから、昆山を中国におけるシマノの最初の拠点としました。営業などは通訳を介さず自分たちの言葉でやりとりし、従業員の教育についても、現地でリーダーを育成し、リーダーから全体へと教育を浸透させる取り組みを行ったことが発展へとつながりました。



設立当時(1994年)のSKC社屋

今後の取り組み

中国では、経済成長に伴う国民全体の所得増加を受けて、スポーツタイプ自転車市場が成長しています。シマノは、普及価格帯から中価格帯へシフトする中国市場の変化も踏まえ、今後予想される「製品の幅の広がり」への需要に対応できる生産体制を築いてまいります。

また、イベント等を通じてスポーツタイプの自転車を広げる活動も積極的に展開してまいります。



2003年から展開しているスポーツタイプ自転車を広げるイベント

年表	1992	1993	2001	2002	2003	2006	2007	2009	2011	2012
	Shimano (Kunshan) Bicycle Components Co., Ltd.(SKC)設立	(SKC)普及価格帯のマウンテンバイクコンポーネント「Tourney」の生産開始	Shimano (Shanghai) Bicycle Components Co., Ltd.を設立 ※2011年に現在のShimano (Shanghai) Sales Corporation (SSSC)に社名変更	(SSSC)北京にて、シマノ社員が常駐しお客様へ販売・技術サービスを提供するShop in Shop第一店舗をオープン	Shimano (Tianjin) Bicycle Components Co.,Ltd.(STJ)設立 Shimano (Kunshan) Fishing Tackle Co., Ltd.(SKF)設立 (SKF)普及価格帯ロッド生産開始	(SSSC)中国籍選手をSkil-Shimano (現Argos-Shimano)に派遣	Shimano (Lianyungang) Industrial Co.,Ltd.(SLC)設立	(SSSC)入門スポーツバイクモデル販売支援のためのReliability Campaignを開始	(SKC)中価格帯マウンテンバイクコンポーネント「ALTUS」の生産開始	(SSSC)釣具製品の販売開始

ニューモデル搭載車試乗キャンペーン

最新コンポーネントをいち早く体感いただける「試乗キャンペーン」実施中!

全国の販売店様にご協力いただき、シマノのロード&マウンテンバイク用の最新コンポーネントを搭載したスポーツバイクの試乗キャンペーンを実施しています(現在、ロードバイクとマウンテンバイクの5モデルで実施中)。

お客様は試乗・体感していただくことで製品を納得して購入することができ、販売店様も実車を使った、より具体的な説明が可能となりました。

これからスポーツバイクを始めようと考えている方や、コンポーネントのアップグレードを検討中の方にご好評のお客様向け企画を実施中です。

また、販売店様への技術面でのサポートにも力を入れており、毎年、全国8会場で技術講習会を開催しています。お客様からのご質問やお問い合わせに対して、素早的確なお答えができるように、シマノ製品に対する知識と理解を深めていただいています。



販売店様に展示されているニューモデル搭載の試乗車



販売店様向けの技術講習会「シマノテクニカルセミナー」の様子

※「試乗キャンペーン」の詳細は、下記URLでご覧いただけます。
http://cycle.shimano.co.jp/publish/content/global_cycle/ja/jp/index/whats_new/testride2013.html

「Cyclingood!」発行

自転車に乗ることで、健康に

「Cyclingood!」はシマノが2004年頃から研究してきた自転車と健康づくりの関係の一部をまとめた冊子です。「自転車が健康に良い」というのはみなさまご存知のことと思いますが、自転車がどのように健康に貢献しているのかを科学的に検証し、ウォーキングと比べた自転車運動の特徴や、自転車通勤者の健康状態や医療費との関係など、自転車の優位性がどこにあるかに着目してまとめられています。

一般の消費者の方々はもとより業界内のメーカー様、販売店様にも自転車の健康効果を理解していただくことを目指しました。現在は、販売店様、一部のイベント等での配布に限定していますが、今後は配布方法を検討し、より多くの方々にご覧いただけるよう、活動してまいりたいと思います。



マンガ形式で分かりやすく紹介された冊子

「街乗り自転車なんて、どれも同じ」と思っていないませんか?

快適な走りをサポートするために

シマノは世界中の自転車メーカー様にさまざまな用途に応じた“快適な走り”をサポートする部品をお届けしています。部品に関する情報は、レース・スポーツ用カテゴリーでは、雑誌やWebから簡単に入手することができます。しかし、街乗り自転車用部品カテゴリーでは情報量が少ないのが現状で、そのために車体の色やデザインばかりを重視してしまい、「適材適所」の部品選びがされていない事例が多く見受けられていました。

そこでシマノでは、今春、街乗り自転車ユーザー様向けにパソコンとスマートフォンそれぞれに対応したサイトを左記のとおり開設し、街乗り自転車用部品についてのわかりやすい説明を掲載しています。また、販売店様の店頭にも同内容の小冊子を12万部配布しました。今後も自転車文化の創造とともに、街乗り自転車市場の活性化を図ってまいります。



「街乗り自転車なんて、どれも同じ」と思っていないませんか?
 又は、街乗り自転車も異種によっていろいろ。ちゃんと選べば、毎日の通学はより快適に。



街乗り自転車部品の公式Webサイト

OVE 中之島では新しい活動が始まっています。

イベントを通じて価値を共有する喜び

自転車文化の発展と、より多くの人に自転車の楽しさを知っていただきたい、そんな想いでスタートしたOVE。さらに広く自転車文化を伝えることを目的とし、2012年11月、大阪・中之島に「LIFE CREATION SPACE OVE中之島」をオープンしました。OVE中之島では、さまざまなライフスタイルや趣味の楽しさ・面白さを感じ、知っていただく各種イベントを開催。その中のひとつ、自転車でのOVE散走では、初夏の海風を感じながら、体験学習と泉州グルメを楽しむ「泉州水ナスと綿花散走」や、世界3大自転車レースのうちのジロ・デ・イタリア、ツール・ド・フランスにまつわる散走を実施しました。また、散走だけでなく、店内での音楽会や、俳句の句会等、幅広いイベントを実施しています。今後も、自転車文化のさらなる創造を目指す活動を継続してまいります。



イタリア文化会館講師による「音楽」「自転車」「美術」の講演会の様子

モンゴル民族楽器コンサートの様子

パーツ特急便

お客様の「すぐ釣りたい！」 に応える新しいお届けサービスがスタート

シマノは、週末の釣行や急なトラブルでのパーツ需要に対応できる、パーツの即日発送サービス「パーツ特急便」の運用を2013年6月3日より開始しました。対象となるのは、リール、ロッドパーツのみで、修理品や用品クーラーのパーツ、全長160cm以上の長物のパーツは含まれません。正午までに小売店へ注文していただければ、翌日にはパーツを小売店にお届けします（一部地域を除きます）。シマノは、ご注文からお受け取りまで最短わずか24時間の「パーツ特急便」で、お客様の「すぐ釣りたい！」にお応えします。

※パーツのお届けには送料1,000円がかかります(全国一律)



デカ鮎ダービー

Web投稿型鮎釣りイベントを開催

2013年7月1日(月)より、Web投稿型鮎釣りイベント「デカ鮎ダービー」を開催しています。最寄りの釣具店にて専用メジャーステッカーをお受け取りいただき、メジャーと一緒に釣った鮎を撮影。デカ鮎ダービー投稿フォームよりエントリーしていただくことで、ご参加いただけます。6つに分けられた釣行エリアごとに1番大きい鮎を釣った方には「デカ鮎師の称号ステッカー」（各エリアで毎月1名）を進呈します。また、尺サイズ（30.3cm）以上の鮎を釣り上げた方にもれなく「尺鮎認定ステッカー」を進呈します。

鮎釣りをされる方は是非、ご投稿ください。

※詳しくは下記URLをご参照ください。

http://fishing.shimano.co.jp/fishingcate/8/dekaayu_derby/index.html



ジャパンカップ開催

30年の歴史を持つシマノジャパンカップを 今年も開催

「釣り文化の創造」と「釣りの社会的地位の向上」を目指して1984年に産声をあげたシマノジャパンカップが、2013年に30周年を迎えました。毎年、大勢の方が参加し、互いの釣り技術を競い合っています。

このジャパンカップでは、限られた条件の中で1匹でも多く、1グラムでも多く対象魚を釣った方が勝者となります。釣りにおいて重要なのは「場所」「技術（知識）」「道具」です。一般的に場所は運次第と言われますが、大会では場所が指定されるので、限られた範囲の中でピンポイントを探し当てるには、技術（知識）がものをいいます。そして、道具は勝つための武器です。例えば、ロッドには細さ・軽さ・硬さのバランスの良さが求められます。リールなら、軽いことはもちろん、回転がスムーズであること、遠投性能やドラグ性能なども重要な要素です。また、ウェアや小物類なども、勝敗を左右する要因となります。

シマノでは、幅広い層のお客様に快適に釣りを楽しんでいただけるような釣具を販売する一方で、ジャパンカップのような競技としての釣りに勝つための高性能な釣具も多く提供しています。高性能を追求して得られた高い技術力は一般の製品にも応用され、結果的にシマノの製品の快適さにつながっているのです。

シマノジャパンカップは、会場周辺の清掃活動や、釣った魚を社会福祉施設に寄贈するなどの社会貢献活動も行っています。東日本大震災後に開催された大会では、大会中の義援金活動だけでなく、開催自体を大勢の方に歓迎していただき、地域復興に貢献できたと実感した場面もありました。

今後もシマノジャパンカップがさらに多くの釣り人に愛され、多岐にわたる社会貢献ができるよう、改善を続けてまいります。

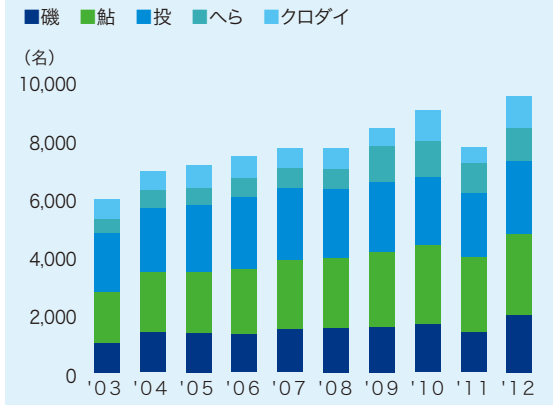


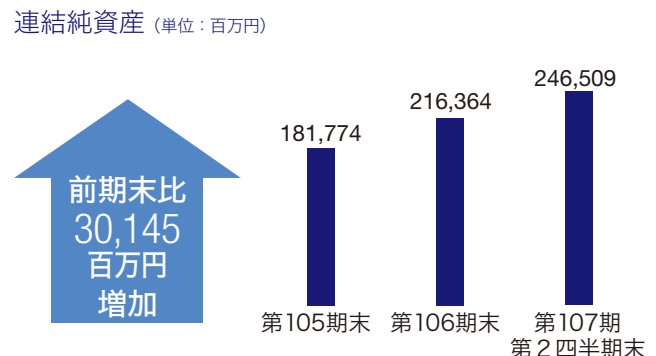
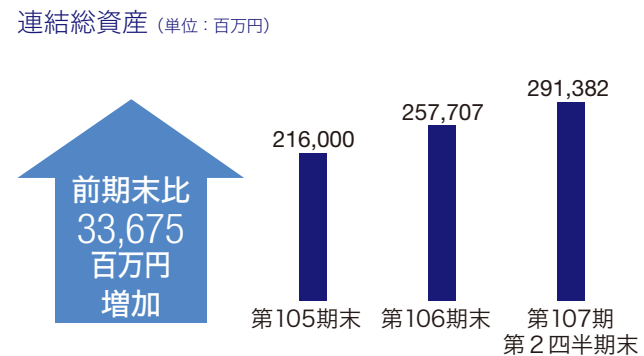
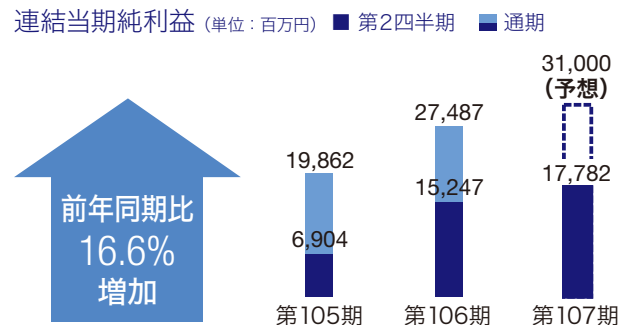
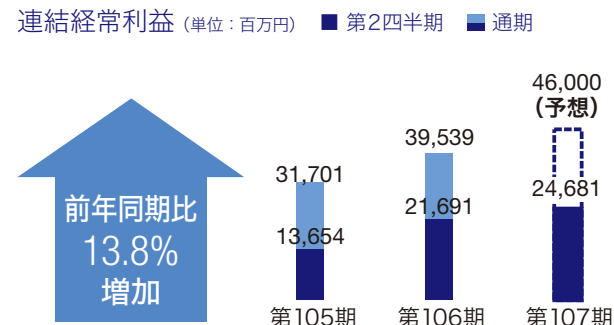
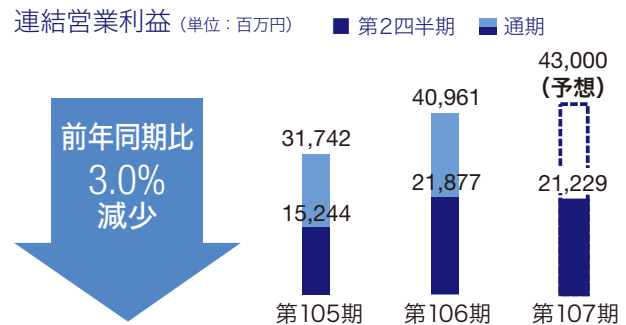
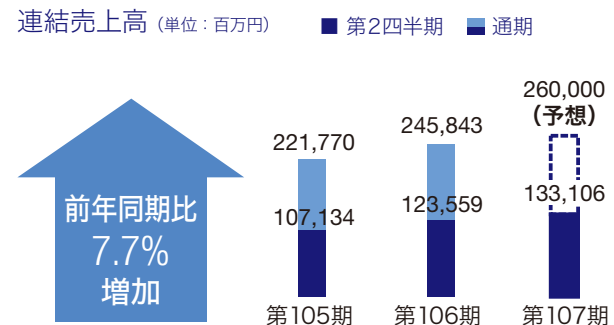
2011年磯全国大会ジャパンカップの様子



大会で釣り上げた鮎を地元の社会福祉施設へ寄贈

シマノジャパンカップ 過去10年間の釣種別エントリー数

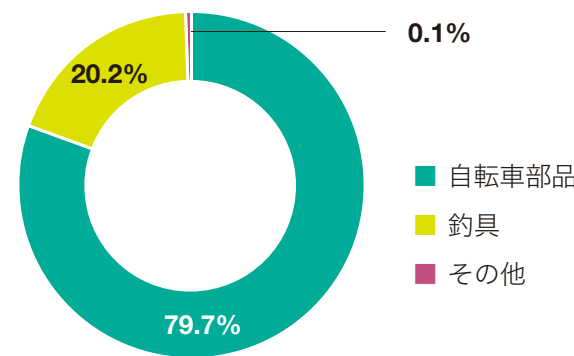




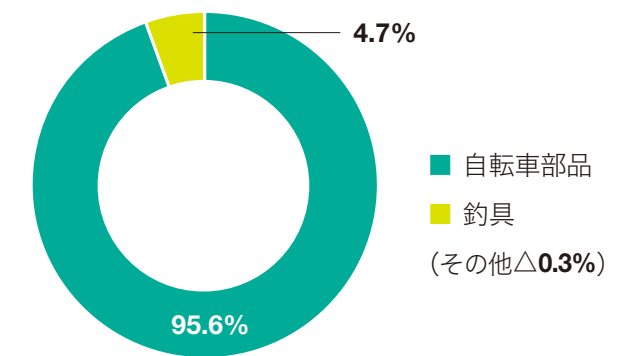
■ セグメント別の売上高と営業損益の状況

第107期 第2四半期	売上高 (単位: 百万円)	増減率 (前年同期比)	営業損益 (単位: 百万円)	増減率 (前年同期比)
自転車部品	106,096	8.3%	20,304	△0.2%
釣具	26,818	5.9%	991	△37.9%
その他	191	△16.8%	△65	—%

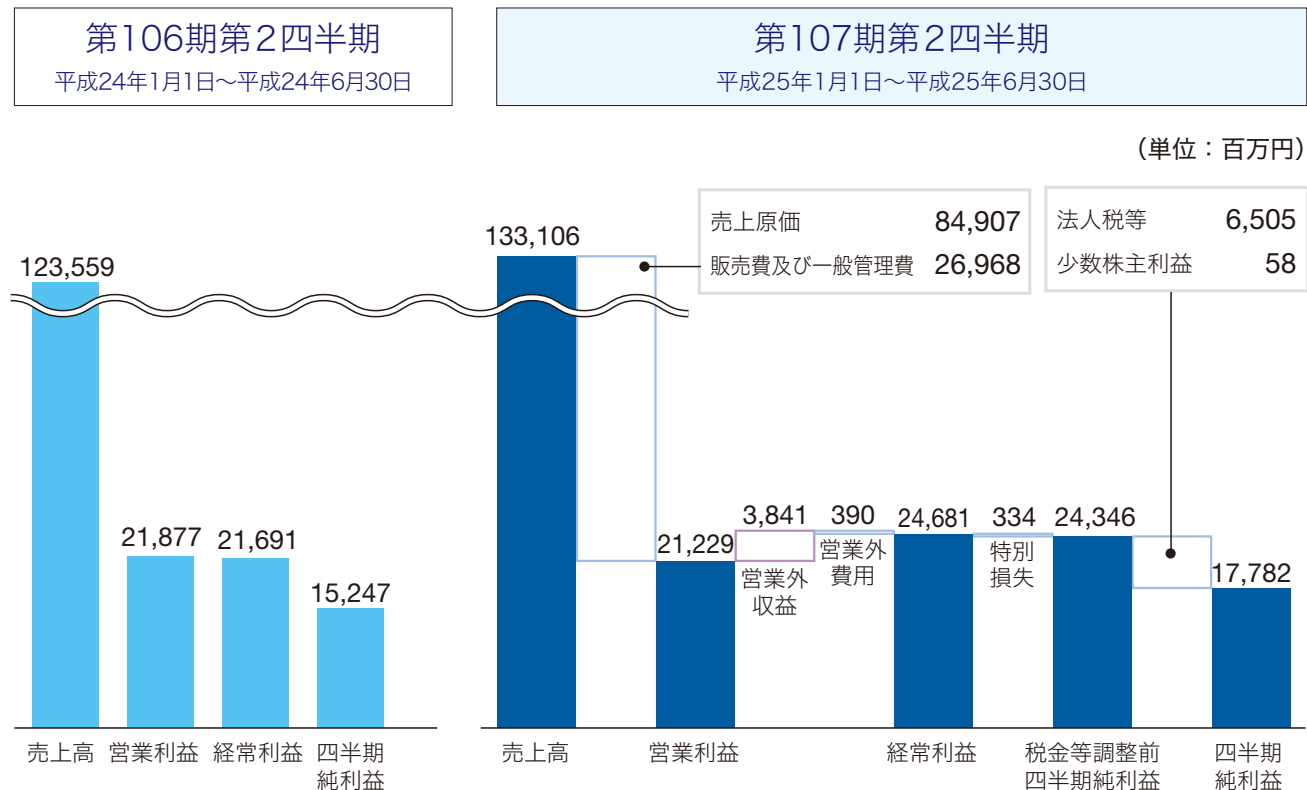
セグメント別の売上高比率(第107期第2四半期)



セグメント別の営業利益比率(第107期第2四半期)



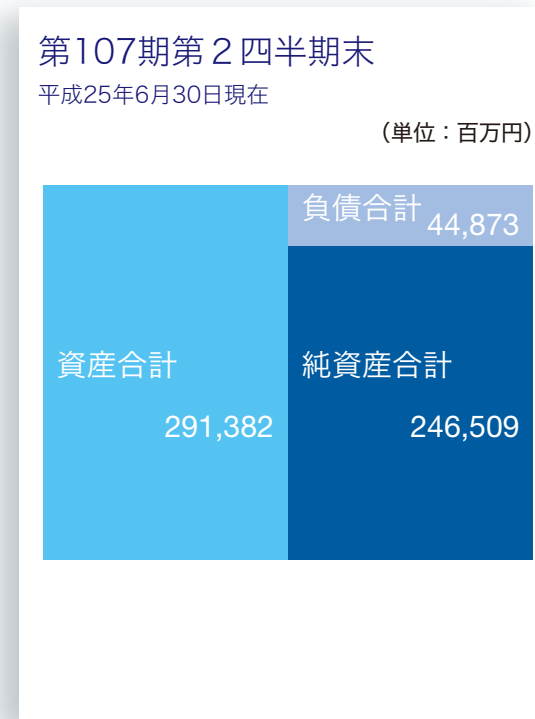
■ 連結損益計算書 (要約)



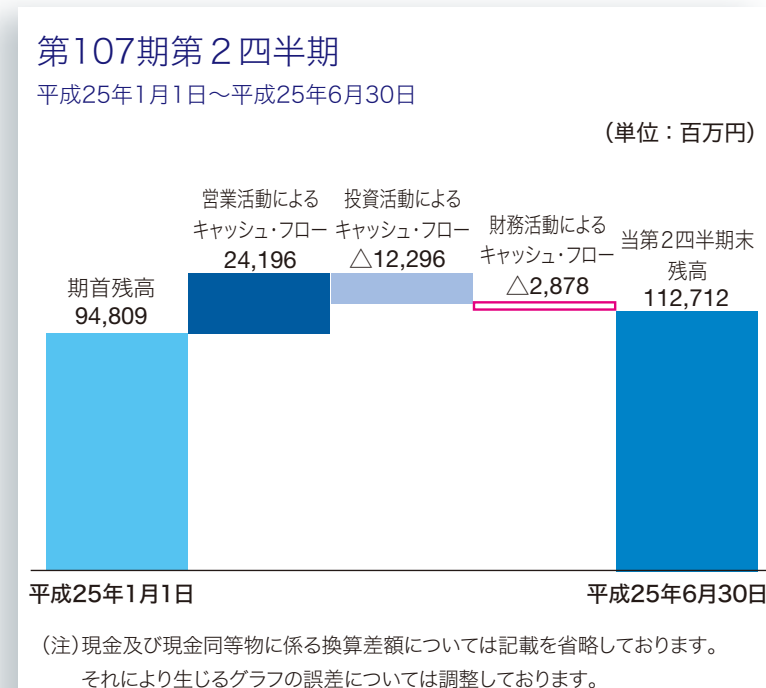
第107期予想 (連結)

	業績予想		セグメント別売上高予想	
売上高	2,600 億円	前期比 5.8%増	自転車部品	2,116 億円 前期比 6.8%増
経常利益	460 億円	前期比 16.3%増	釣具	480 億円 前期比 1.6%増
当期純利益	310 億円	前期比 12.8%増	その他	4 億円 前期比 4.6%減

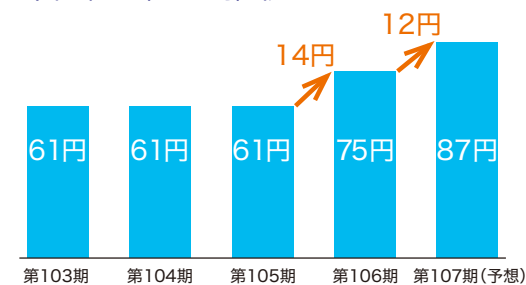
■ 連結貸借対照表 (要約)



■ 連結キャッシュ・フロー計算書 (要約)



年間配当金の推移



第107期の第2四半期配当金は、1株当たり6円増配の43円50銭とし、年間配当予想額を1株当たり12円増配の87円とする予定です。

今後も、株主のみなさまに対する利益還元を経営上の重要課題と捉えており、安定的な配当の維持・継続とともに、業績の進展に応じた成果の配分を目指してまいります。

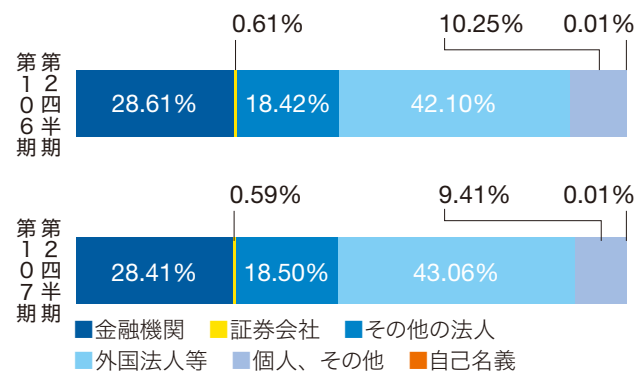
- 発行可能株式総数 262,400,000株
- 発行済株式総数 92,720,000株
- 株主数 6,921名
- 単元株式数 100株

大株主(上位10名)

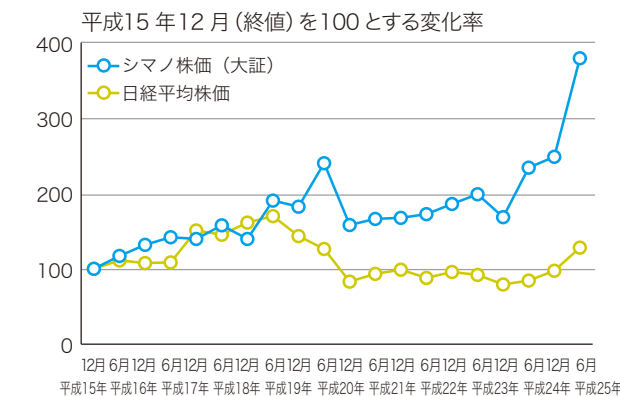
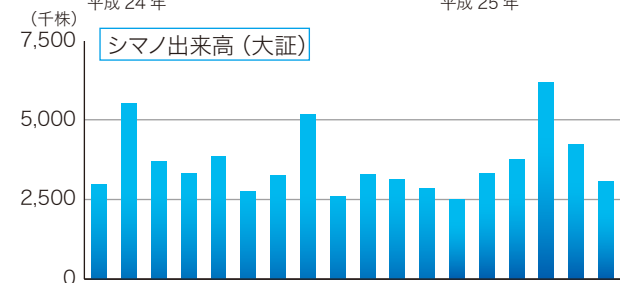
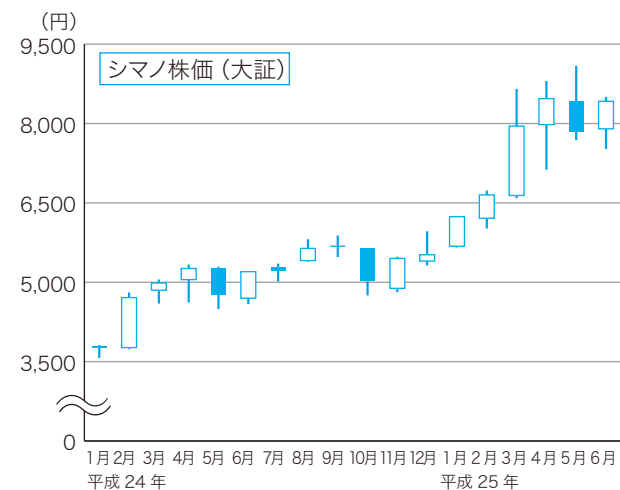
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
湊興産株式会社	7,400	7.98
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	7,252	7.82
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,173	4.50
太陽工業株式会社	4,040	4.36
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,512	3.79
CBNY-CHARLES SCHWAB FBO CUSTOMER	2,657	2.87
日本生命保険相互会社	2,360	2.55
株式会社スリーエス	2,171	2.34
株式会社三菱東京UFJ銀行	2,066	2.23
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C AMERICAN CLIENTS	2,009	2.17

(注) 持株比率は自己株式(14,027株)を控除して計算しております。

構成比率



株価チャート



社名 株式会社シマノ

英文社名 SHIMANO INC.

創業年月 大正10年(1921年)2月

設立年月 昭和15年(1940年)1月

資本金 35,613百万円

事業内容 自転車部品、釣具、冷間鍛造品およびロウイング関連用品等の製造販売

本社 〒590-8577
大阪府堺市堺区老松町3丁77番地

URL www.shimano.com

役員

代表取締役社長	島野 容三	取締役	津崎 祥博
代表取締役専務取締役	老 健	取締役	豊嶋 敬
代表取締役専務取締役	角谷 景司	取締役	人見 康弘
代表取締役専務取締役	渡会 悦義	取締役	チア チンセン
代表取締役専務取締役	和田 伸司	取締役	松井 浩
代表取締役専務取締役	湯浅 哲	取締役	一 條 和 生
代表取締役専務取締役	平田 義弘	取締役	谷野 俊典
代表取締役専務取締役	勝岡 秀夫	取締役	島津 孝一
代表取締役専務取締役	島野 泰三	取締役	辻中 榮世
代表取締役専務取締役	樽谷 潔	取締役	松本 五平

株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで

定時株主総会 3月下旬に開催いたします。

基準日 期末配当金 毎年12月31日

中間配当金 毎年6月30日

単元株式数 100株

公告方法 電子公告

当社のホームページに掲載いたします。
(<http://corporate.shimano.com/financial/>)

ただし、やむを得ない事由によっては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いたします。

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行事務センター

電話照会先 ☎ 0120-782-031

ホームページURL <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

証券コード 7309