

# ***JANOME 2021 Navigation for the Future***

中期経営計画  
2019年度～2021年度

2019年5月

**JANOME**

蛇の目マシン工業株式会社

## 家庭用機器事業

- (海外) ● 地域、市場特性に応じた新製品投入、エリアマーケティングの推進
- 最重要市場である欧米市場での販売力強化とサービス向上
- (国内) ● ボリュームゾーンに注力し、日本国内シェアNo.1

## 産業機器事業

- 第二の柱として事業育成
- (ロボプレ) ● スマートフォン特需に頼らない安定した営業基盤の確立
- (ダイカスト) ● 小ロットの鋳造からダイカストマシンによる量産までの一貫したサービスによる受注拡大

## 生産・研究開発部門

- 適地適産を念頭に国内外生産内容の見直し、最適化
- フレーム共通化と電子部品モジュール化によるプラットフォーム化推進

## 全部門

- 業務効率化、ワーク・ライフ・バランスを重視した働き方の追求

→ 10年ぶりの復配達成、継続配当

	2016年3月期 JANOME EVOLUTION 2015 3年目（最終年度）		2019年3月期 JANOME BREAKTHROUGH 2018 3年目（最終年度）		
	実績		計画	実績	計画対比
売上高	42,661		50,000	38,153	△11,847
営業利益 (営業利益率)	2,466 5.8%		3,500 7.0%	1,150 3.0%	△2,350 4.0P減
経常利益 (経常利益率)	2,646 6.2%		3,300 6.5%	1,359 3.6%	△1,941 3.0P減
有利子負債	13,983		12,000	10,344	△1,656
D/Eレシオ	0.66		0.48	0.41	△0.07
ROE (自己資本純利益率)	7.4%		8.5%	3.6%	4.9P減
ROA (総資産経常利益率)	5.0%		6.0%	2.7%	3.3P減

*JANOME 2021*  
*Navigation for the Future*

「新生ジャノメ」への飛躍

ミシン事業の基盤強化に取り組みつつ、産業機器事業に注力し、第二の柱としての地位を確固たるものとする事で、家庭用ミシン専門メーカーから「新生ジャノメ」への飛躍を遂げる

製造原価、販売・管理コストの削減による収益基盤の強化

開発スピードアップと市場の潜在需要を先取りした製品開発

経営資源の集中と有効活用

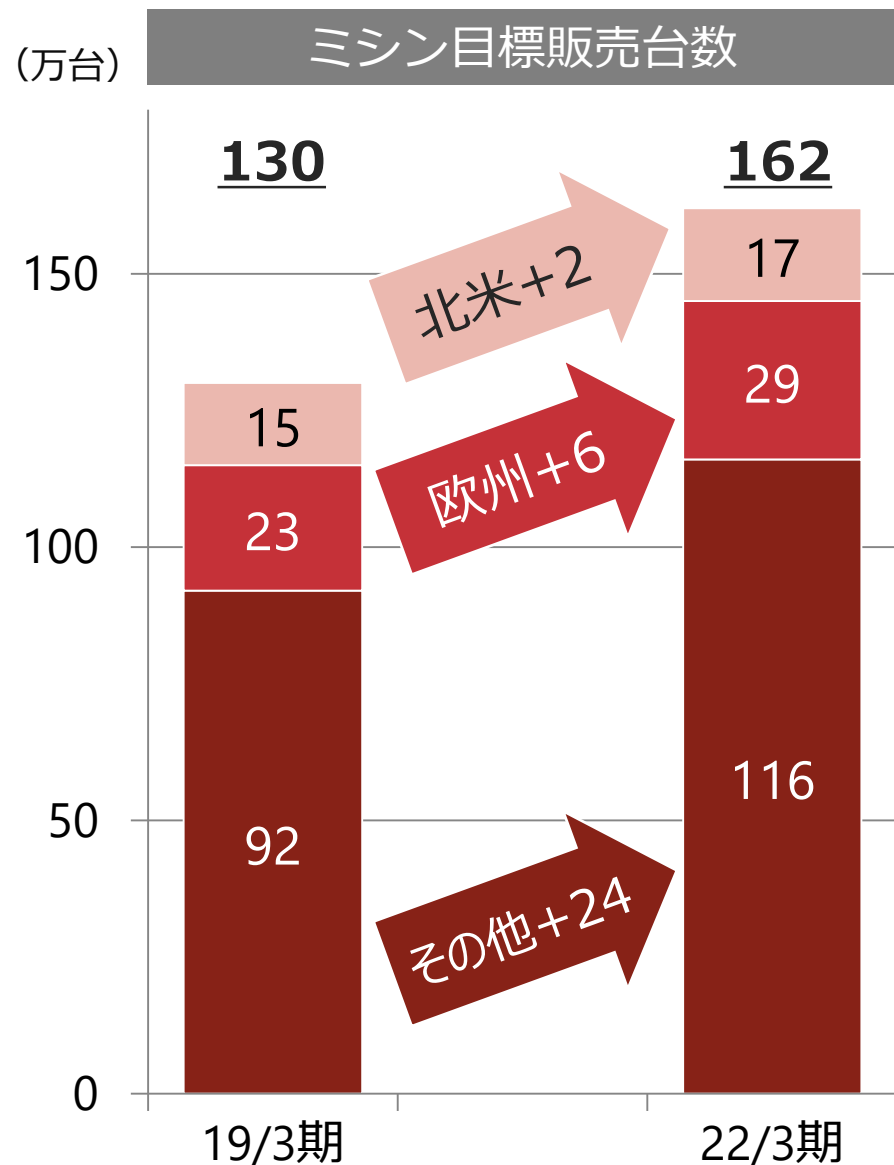
投資の効率化、経営資源の最大限活用のため、優先順位を見極め、取捨選択を行う

人財育成

「企業は人なり」という基本精神に立ち返り、人財の育成、知識・技能の承継に取り組む

企業価値の向上

全てのステークホルダーとの、より一層良好な関係を構築



▶リーディングカンパニーとして業界をけん引し、市場の健全化に努める

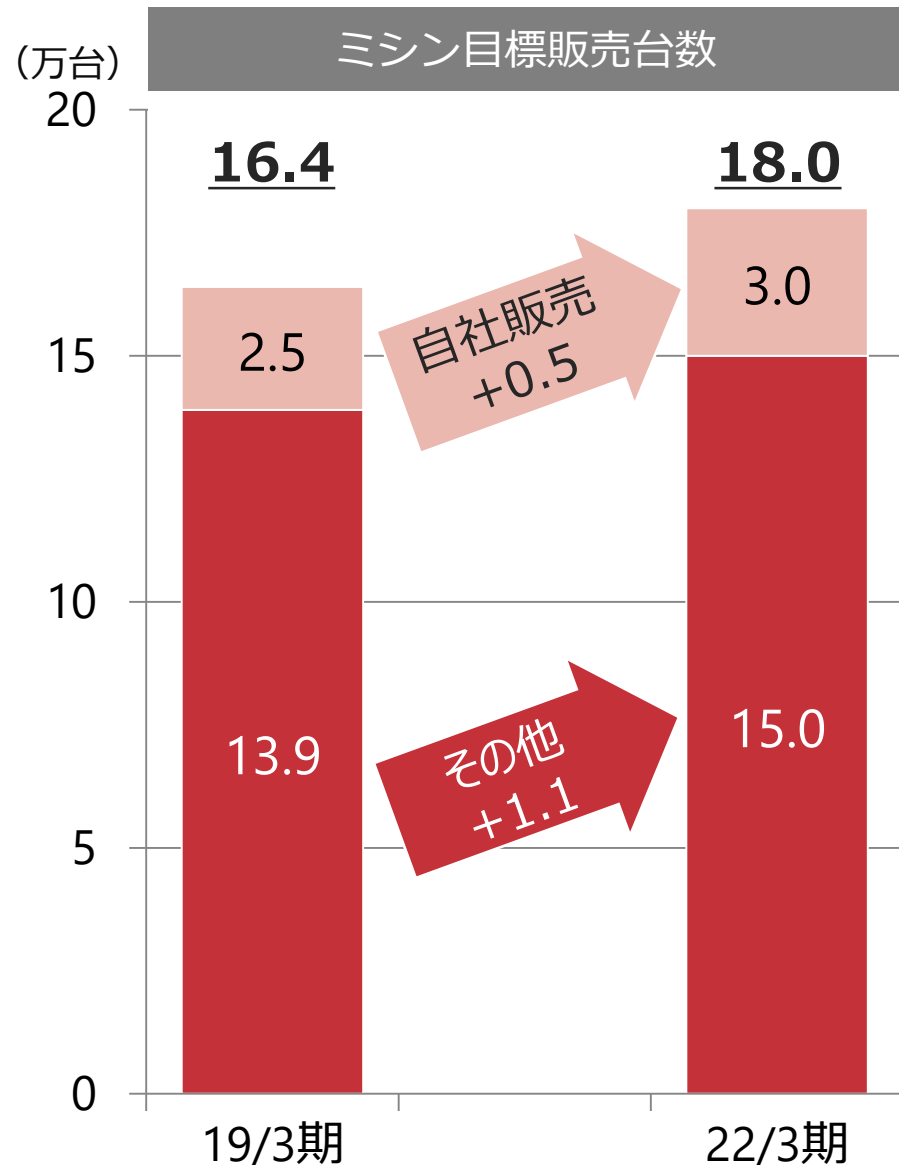
▶世界市場シェア2割（180万台）の確保

▶北米・欧州 **重要市場**

- ① 欧米市場における高付加価値製品の拡販
- ② 欧州駐在員事務所を設立し、サービス向上、販売拡大

▶ロシア・アジア（インド、インドネシア）**成長市場**

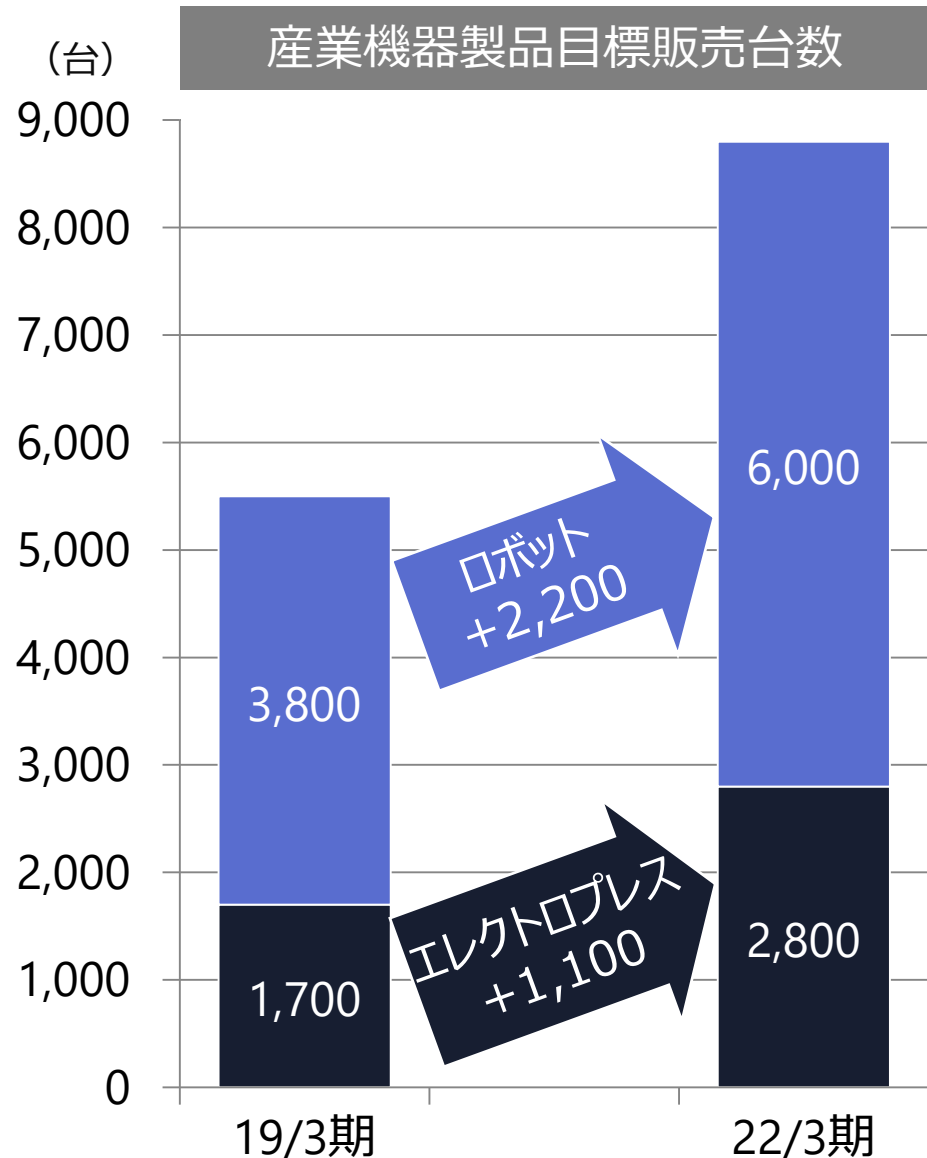
- ① ロシア市場におけるシェアNo.1堅持、高付加価値製品の普及
- ② アジア市場における軽合金ミシンの市場拡大



▶ 国内の既存インフラを最大限に活用した  
エリアマーケティングの推進

▶ 講習会やイベントを通じた拡販と需要の創出

- ① 高付加価値製品の適正価格販売による収益改善
- ② 全販路を地域毎に効率的に統括運営する体制の構築と、地域特性に応じた事業展開を可能とする組織への変革、指示系統の最適化
- ③ 直営支店での積極的な教室展開、PR活動により、地域密着型営業を展開する  
⇒ 直営支店網の最大限活用
- ④ SNS発信やインターネットを活用したマーケティング戦略により、ブランド力の向上を図る
- ⑤ 新たな分野における需要の掘り起こし



- ▶ **ジャノメグループ第二の事業の柱としての地位をより確固たるものとする**
- ▶ **海外有望市場、未開拓市場への積極的な進出、営業展開**
- ▶ **製品と付随設備のパッケージ販売の促進**
- ▶ **3年後の売上高100億円を目指す**

- 
- ▶ **ロボット・エレクトロプレス部門**
    - ① 有望市場（メキシコ、インド等）における拠点新設
    - ② 未開拓市場（東欧他）における新規代理店開拓
    - ③ 当社製品を組み込んだ設備を製作販売することにより、収益向上を図る
  - ▶ **ダイカスト鑄造関連部門**
    - 高精度、高難度製品の短納期供給による付加価値向上



- ▶ 材料調達先、調達方法見直しによる原価低減
- ▶ 業務効率化による生産性向上
- ▶ 適地適産を念頭に生産体制の最適化
- ▶ 3年間で5%の原価低減を図る

---

## ▶ 東京工場

- ① 産業機器製品の増産に対応
- ② 生産管理システム刷新、部品の内製化  
⇒ 産業機器製品の納期短縮、部品在庫の適正化実現
- ③ 研究開発部門と購買部門の連携強化

## ▶ ジャノメ台湾

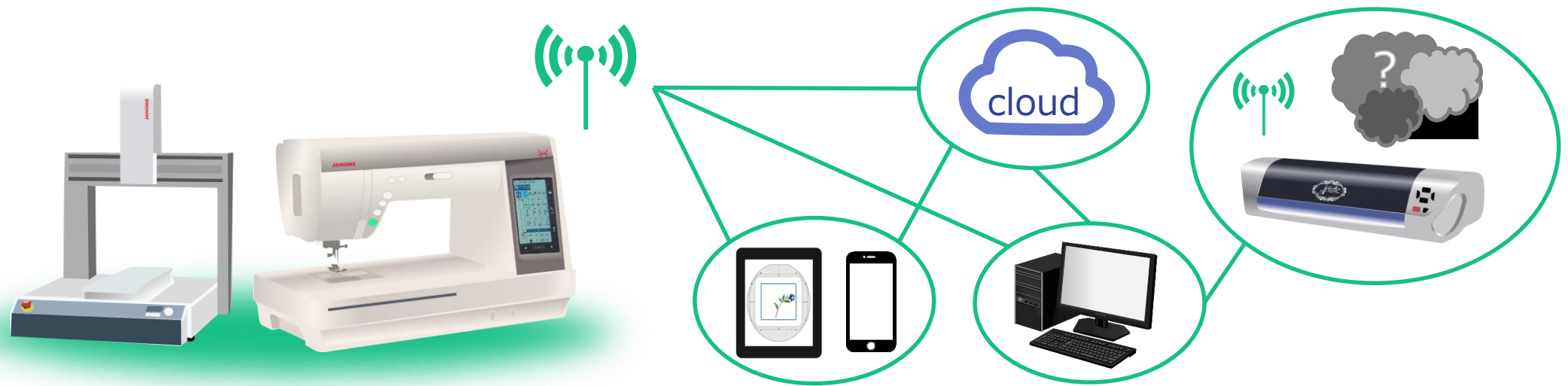
- ① グループの主力工場として他工場をけん引する
- ② 研究開発本部との業務連携による開発、量産化スピードアップ

## ▶ ジャノメタイランド

生産性向上と組織最適化による収益改善

## ▶開発スピードアップと圧倒的高品質設計

- ① 次世代プラットフォームの構築による開発期間短縮
- ② 製品企画部門、各営業本部と連携を深め、市場の動向を常に注視し、潜在需要を先取りし、他社との差別化を考慮した魅力的な製品を開発する
- ③ 技術知識向上のための資格取得の推奨と資格取得報奨金制度の拡充
- ④ 特許出願の推進による将来的な他社製品との差別化による拡販と開発のスピードアップ



## ▶働き方改革の推進による生産性の向上、ワーク・ライフ・バランスの同時実現

従来の社内ルール・社内慣行を見直し、有効な業務に時間と資源を重点的に投入する

## ▶人財育成、個々の能力の向上

人財を会社における最も貴重な財産と捉え、能力開発および知識の習得を継続的に図る

また、人間力を高めるための制度・機会を経済面から支援し、自己啓発・自己研鑽による個々人の成長を促す

## ▶100周年事業

最終年度2021年に迎える創業100周年を、これまでの歴史を振り返る機会とするだけでなく、次の100年のスタートとして、ミシン専業メーカーからの脱皮という意向を含め、新たなブランディングの醸成を図り、「新生ジャノメ」への飛躍を遂げる

## ▶CSR活動の推進

- ① 企業活動の発展と環境負荷低減を両立させた取り組みを遂行し、一層の品質向上と環境保全に取り組む
- ② 環境報告書の継続発信を行い、将来的にはCSR報告書または統合報告書まで発展させ、より体系的に当社の価値創造プロセスをステークホルダーに伝える

	2019/3期 実績	2022/3期 計画
売上高	<b>38,153</b>	<b>45,000</b>
営業利益 【営業利益率】	<b>1,150</b> 3.0%	<b>3,600</b> 8.0%
経常利益 【経常利益率】	<b>1,359</b> 3.6%	<b>3,500</b> 7.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>880</b>	<b>2,300</b>
総資産	50,657	52,000
自己資本 【自己資本比率】	25,020 <b>49.4%</b>	26,000 <b>50.0%</b>
ROE (自己資本純利益率)	<b>3.6%</b>	<b>8.0%</b>
ROA (総資産経常利益率)	<b>2.7%</b>	<b>7.0%</b>

本資料で記述されている計画・予測等は、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、潜在的なリスクや不確実性を含んでおります。

そのため、今後、市場や為替レートの変動などを含む様々な要因により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

# JANOME

蛇の目マシン工業株式会社