



2024年2月9日

各位

会社名 株式会社 ジャノメ
 代表者名 代表取締役社長 齋藤 真
 (コード：6445 東証プライム)
 問合せ先 常務執行役員企画本部長
 角田 伸二
 (TEL 042-661-3071)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は2024年2月9日開催の取締役会において、持続的成長と中長期的な企業価値向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、下記の通り決議いたしましたので、お知らせします。

記

1. 現状分析

当社グループは2024年度を最終年度とする中期経営計画「Reborn2024」の推進を通じ、ROE向上に取り組んでおりますが、2022年3月期以降、同計画における2025年3月期ROE目標（10.0%以上）を下回り、PBRも1倍を下回る状況にあります。

PBRの改善に向け、持続的な成長とともにROEを向上させ、かつ株主資本コストの引下げに取り組んでまいります。

(連結)

項目	単位	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
売上高	百万円	38,153	35,521	43,839	42,916	38,571
営業利益	百万円	1,150	1,158	4,931	3,659	2,120
当期純利益	百万円	880	424	3,945	2,549	▲393
ROE	%	3.6	1.7	14.6	8.2	-
PER	倍	10.4	13.3	4.1	5.6	-
PBR	倍	0.37	0.23	0.55	0.44	0.37
一株当たり配当	円	15	15	25	40 ^注	25

注：40円の内15円は中間配当（記念配当）

2. 方針

PBR の改善は経営上の重要課題であるとの認識のもと、①ROE の向上、②株主資本コストの引下げ、③持続的な成長に向けた取り組みにより、PBR1 倍以上を目指してまいります。

3. 取り組み

(1) 事業ポートフォリオ変革の推進

- ・「ボビナージュ[※]」の機能充実化や学校教育サポート等を通じた新たなミシユーザーの創出による市場拡大
- ・事業セグメント（家庭用機器、産業用機器、IT 関連等）の強化に向けたアライアンス・M&A 等の積極的な検討
- ・マーケティング強化による新製品開発、有望市場への進出等を通じた事業基盤の拡大
- ・部品の内製化やコスト最適化の実践による更なる高品質・高収益への体質強化
- ・「メイド・イン・ジャパンプロジェクト」をはじめとした多面的なアプローチによる「JANOME」のブランド力強化

(2) 株主還元策の明確化

- ・累進配当を意識した株主還元の実施に向けた検討

(3) 財務戦略・資本政策の強化

- ・非事業用資産の売却整理を含む資産の効率化
- ・政策保有株式の縮減
- ・持続的な成長に資する取得済自己株式の活用、及び自己株式取得等の資本政策の継続的な検討
- ・人財の強化を価値創出の源泉と捉えた人的資本投資の強化

(4) IR 活動の強化

- ・株主、投資家向けの説明会開催やホームページ等を通じた積極的な情報発信
- ・サステナブル経営の情報発信強化

※：「ボビナージュ」は、「手づくりは楽しい」という経験の提供によるミシユーザー育成をコンセプトとしたパイロットショップ。現在、国内では吉祥寺（東京都）、溝口（神奈川県）、神戸元町（兵庫県）の3店舗を展開。

以 上