

2013年5月14日

各 位

会 社 名 蛇の目ミシン工業株式会社  
代表者名 代表取締役社長 眞壁 八郎  
(コード:6445、東証第一部)  
問合せ先 経営企画室長 川口 一志  
(TEL. 042-661-3071)

## 中期経営計画『JANOME EVOLUTION 2015』の策定 に関するお知らせ

当社は、中期経営計画『JANOME EVOLUTION 2012』の結果を踏まえ、8年後の創立100周年へ向けてのあるべき姿を描き、グローバルな競争を勝ち抜き、永続的な成長を目指して行くべく、2013年度を初年度とする3ヵ年の中期経営計画『JANOME EVOLUTION 2015』を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. ジャノメグループのあるべき姿

- 家庭用ミシンのトップ企業
- 家庭用ミシンと産業機器の事業の二本柱
- 良好な財務体質と継続的な配当体制

#### 2. 基本方針

グローバルマネジメントの展開と原価削減の推進で、低コスト体質の高収益企業を目指す

#### 3. 基本戦略

- ・成長が期待できる事業・市場へ経営資源を重点注力
- ・製造コスト、販売・管理コストの削減による収益基盤の再強化
- ・価格競争の更なる激化を見据え、将来に向けた生産体制の再構築
- ・顧客ニーズへの対応を含めた開発のスピードアップ

#### 4. 主な施策

《家庭用ミシン事業（海外市場）》

- ・北米・欧州マーケティング委員会の立ち上げ
- ・市場ニーズに基づく魅力的な製品の投入と現地販売支援によるシェア拡大

《家庭用マシン事業（国内市場）》

- ・国内営業体制の見直し、整備
- ・販売チャネルの変化に対応した販売体制の整備
- ・市場ニーズに合わせた魅力的な製品のタイムリーな投入

《産業機器事業》

- ・新興国市場への取組強化
- ・成長業種への取組強化
- ・卓上ロボット、エレクトロプレスの販売強化

《生産部門》

- ・2013年3月期比で原価削減11億円を達成
- ・海外マシン生産に関する統括機能を台湾に置く
- ・タイは台湾の傘下に位置付け 2016年3月期は150万台体制を構築

《開発部門》

- ・市場ニーズにあった製品の開発
- ・開発力の強化及びスピードアップ
- ・設計品質の向上及びコスト削減

《事務・管理部門》

- ・管理コスト削減への取組み
- ・人材育成システム確立への取組み

5. 数値目標

◎連結計数

	2013年3月期 (実績)	2016年3月期 (目標)	13/3期比
売上高	386億円	450億円	116.6%
営業利益	17億円	45億円	264.7%
(営業利益率)	4.5%	10.0%	+5.5P
経常利益	4億円	42億円	1,050.0%
(経常利益率)	1.2%	9.3%	+8.1P

◎主な財務係数

	2013年3月期 (実績)	2016年3月期 (目標)	13/3期比
有利子負債	183億円	160億円	87.4%
D/E レシオ	1.1	0.8	
ROA (総資産経常利益率)	0.9%	7.9%	+7.0P
ROE (自己資本経常利益率)	2.9%	21.4%	+18.5P

以上

---

# 『JANOME EVOLUTION 2015』

中期経営計画  
2013年度～2015年度

---

蛇の目マシン工業株式会社

2013年5月14日

1. 『JANOME EVOLUTION 2015(中期経営計画)』の策定の背景

2. 損益計画

3. 中期経営計画の基本方針

4. 事業部門別重点施策

- (1) 家庭用機器事業[海外]
- (2) 家庭用機器事業[国内]
- (3) 産業機器事業
- (4) 生産部門
- (5) 研究開発部門
- (6) 事務管理部門

5. 主要指標等(参考資料)

# 1. 『JANOME EVOLUTION 2015』の策定の背景 | JANOME

2010年11月 サブプライム問題、リーマンショックを契機とする世界不況の影響が残る中、激化するグローバル競争を勝ち抜くべく、「中期経営計画(JANOME EVOLUTION2012):2010年~12年度」を策定し、諸施策を実施。

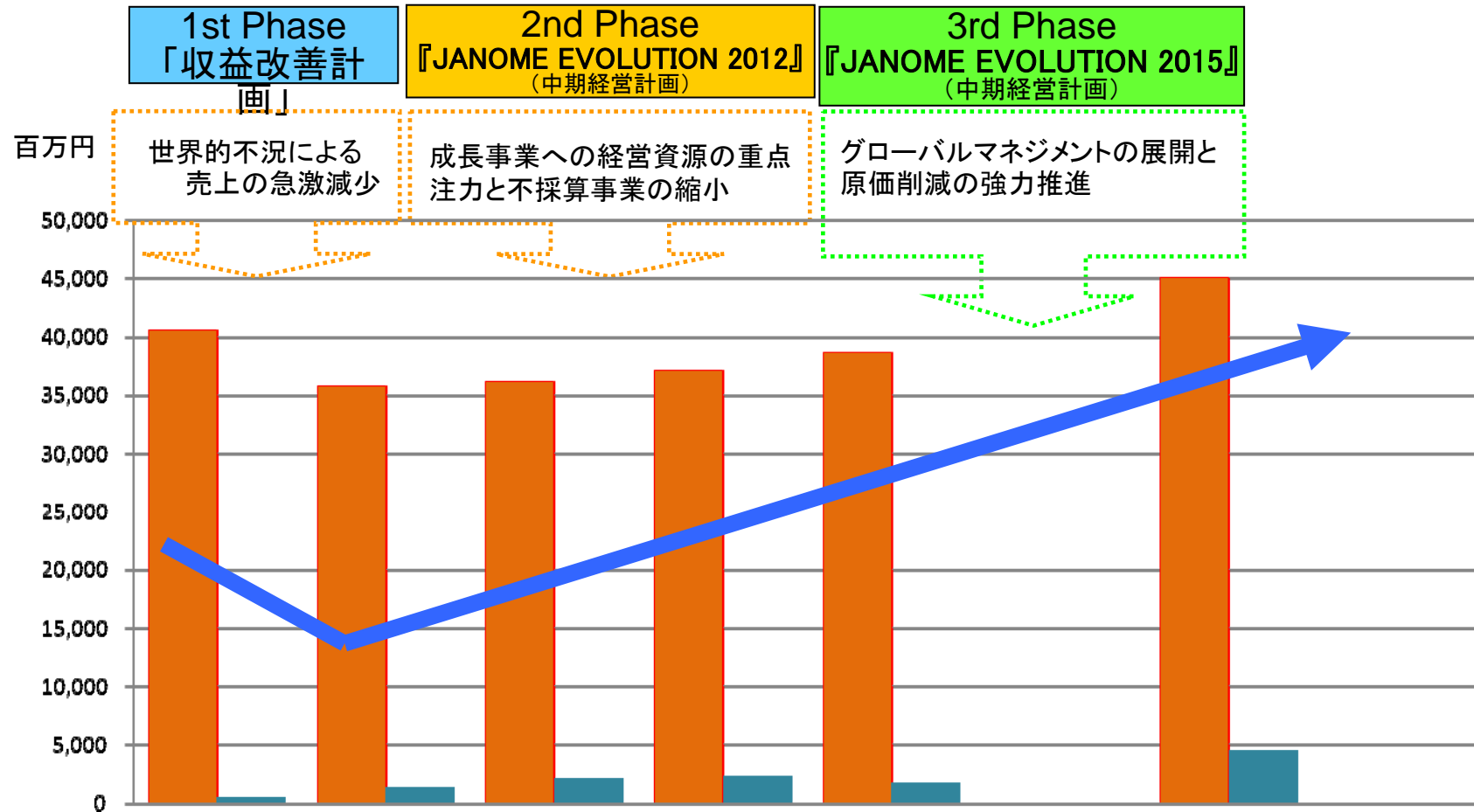
中期経営計画に基づき諸施策を実施、相応の成果を上げたが、急激な円高の進行や東日本大震災の影響等により、諸計数については計画比未達となった。これを踏まえ、創立100周年(2021年)に向けてジャノメグループのあるべき姿を想定し、新たに3ヶ年計画を策定する。

ジャノメグループのあるべき姿

- ①家庭用ミシンのトップ企業
- ②家庭用ミシンと産業機器の事業の二本柱
- ③良好な財務体質と継続的な配当体制

## 『JANOME EVOLUTION 2015 (中期経営計画)』の策定

## 2. 損益計画



	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2016年3月期 計画
■ 売上高	40,487	35,746	36,094	37,040	38,652	45,000
■ 営業利益	459	1,342	2,115	2,354	1,727	4,500
営業利益率	1.1%	3.8%	5.9%	6.4%	4.5%	10.0%

### 3.中期経営計画の基本方針

## 中期経営計画の基本方針

◆グローバルマネージメントの展開と原価削減の推進で、低コスト体質の高収益企業を目指す。

### 基本戦略

1. 成長が期待できる事業・市場へ  
経営資源を重点注力
2. 製造コスト、販売・管理コストの削減  
による収益基盤の再強化
3. 価格競争の更なる激化を見据え、  
将来に向けた生産体制の再構築
4. 顧客ニーズへの対応を含めた開発  
のスピードアップ

### 目標

高収益体質の確立

**営業利益率:10%**

(2015年度)

売上高:450億円

営業利益:45億円

# 4.(1) 重点施策【家庭用機器事業[海外]】



## 家庭用ミシンのトップ企業(世界シェア30%確保)に向けて

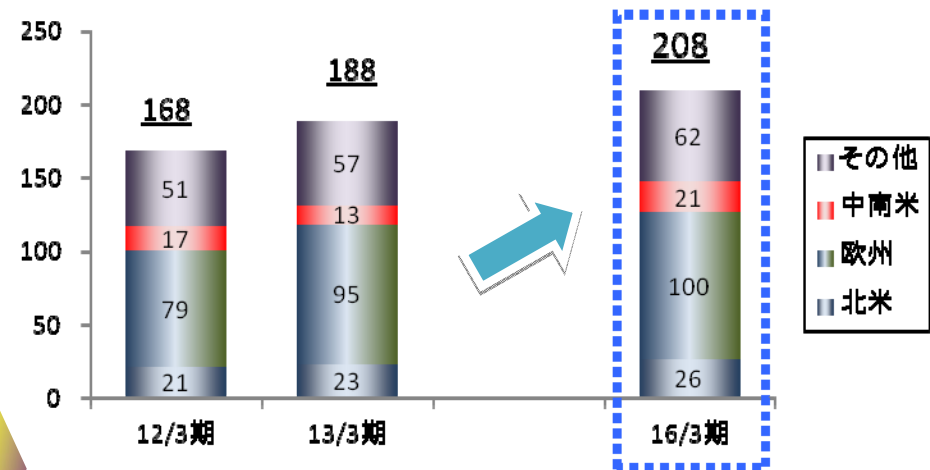
**エリアマーケティングを強力に推進  
⇒北米、欧州に「マーケティング委員会」設置**

- 北米、欧州にマーケティング委員会を立上げ  
⇒各市場の実情、ニーズを把握、地域毎にマーケティング戦略、商品戦略を立案

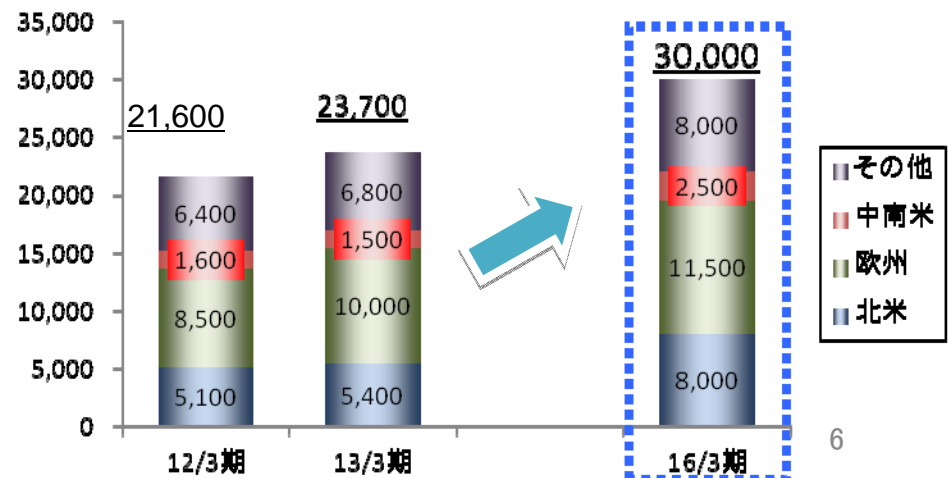
**市場ニーズに基づく魅力的な製品の投入と現地販売支援によるシェア拡大**

- 市場ニーズにあった魅力的な製品をタイムリーに投入
- 中南米市場での販売拡大  
⇒ブラジルに販売子会社を設立
- 現地代理店への販売支援による販売拡大と関係強化

(単位:万台) 地域別ミシン販売台数推移



(単位:百万円) 地域別ミシン売上高推移





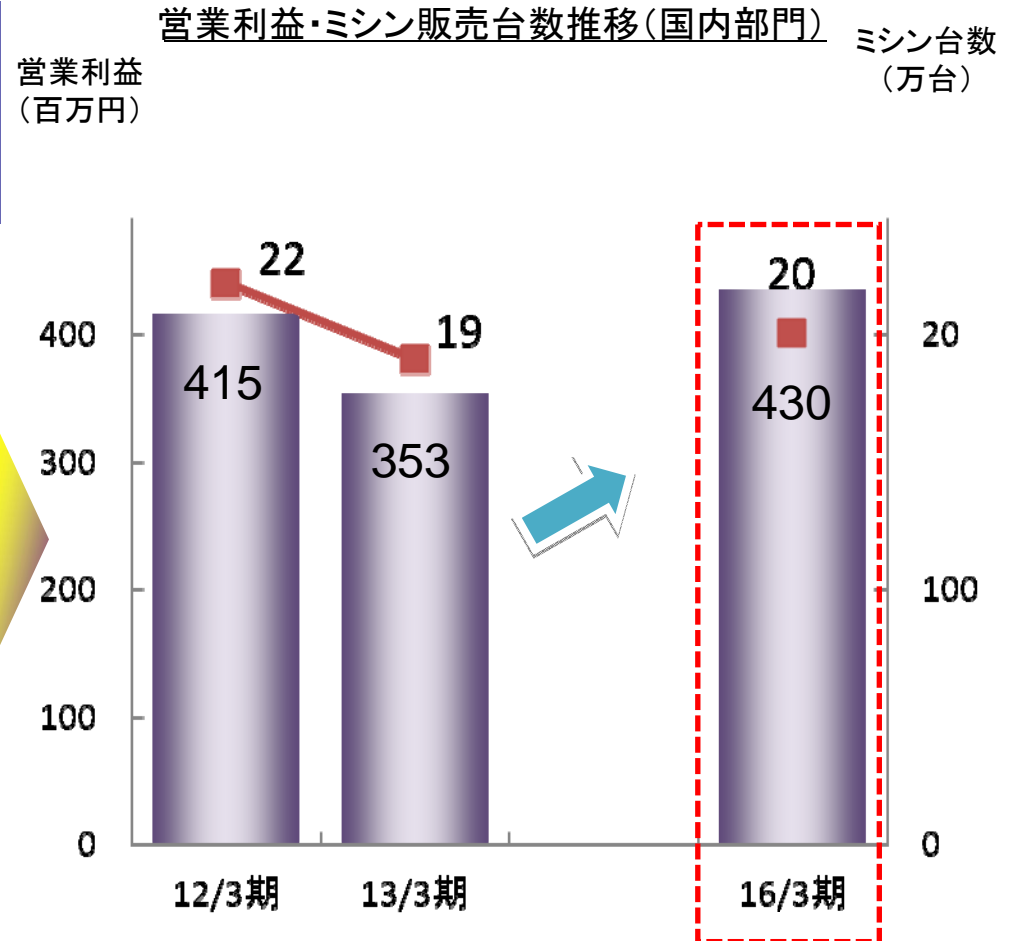
## 4.(2) 重点施策【家庭用機器事業[国内]】

国内家庭用ミシンシェアNo. 1の奪回を目指す

様々な販売チャネルを有機的に活用、多様化する販売形態への対応

- 直営支店を教室を中心とした新しい店舗運営への検討、試行
- 市場の変化・ニーズに則した機種の見直しと新機種の投入
- 手芸量販店向け支援体制の充実
- 代理店との協同による国内市場の活性化

営業利益・ミシン販売台数推移(国内部門)



# 4.(3) 重点施策【産業機器事業 [ロボット・エレクトロプレス]】



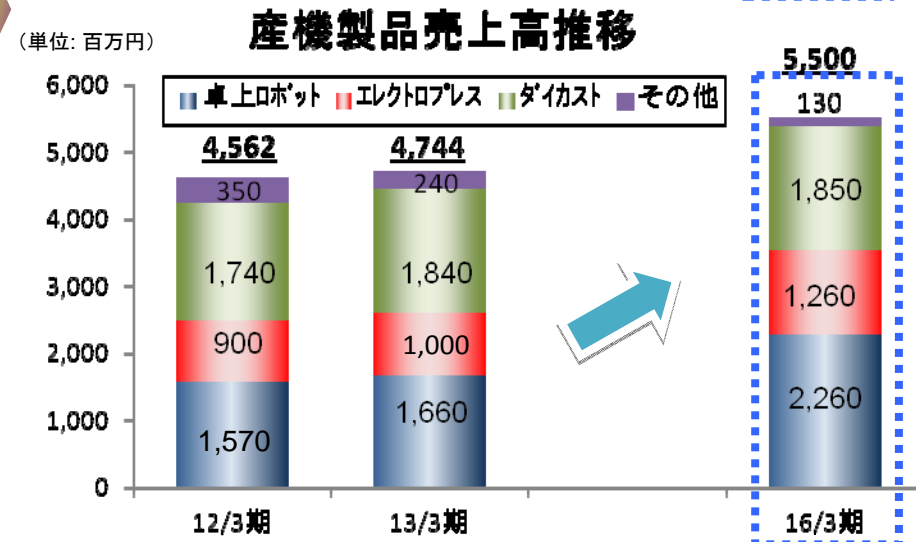
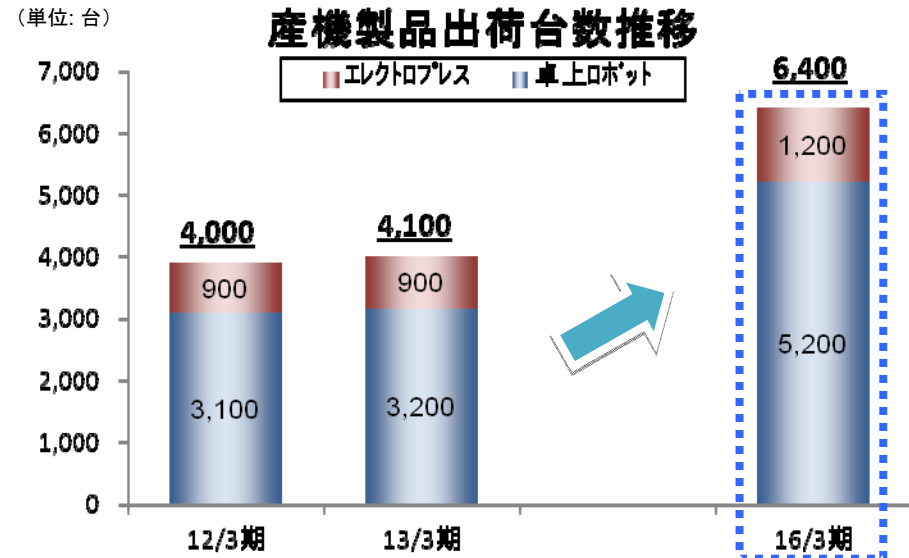
ロボット・プレスの新興国市場での販売拡大で「第2の柱」を確立

## 製品ラインナップ拡充による卓上ロボット、エレクトロプレス販売拡大

- 廉価版卓上ロボット、設備組込型エレクトロプレスによる新興市場での拡大
- 高機能、高付加価値製品の投入による販売拡大

## サービス・営業体制の強化

- 台湾・中国にサービス・営業拠点を拡充
- ⇒ サービス体制強化、対応の迅速化により、ローカル企業との取引を拡大



## 4.(4) 重点施策【生産部門】

### コスト競争力強化に向けて

#### 台湾に海外生産統括部門を設置

- 量産現場により密接した現地にて海外マシン統括業務を行うことによる強力なコストダウン推進

#### 製造原価11億円削減(13/3期比)

- ・グローバル調達拡大による原材料費の削減:7億円
- ・生産移管、生産性向上等によるコスト削減:4億円



海外生産マシンの生産管理、購買管理、生産技術業務を統括

東京工場

産業機器製品が中心のエンジニアリング工場としての技能を蓄積  
TOLマシンは1人セル生産による効率化追求

ジャノメ  
台湾

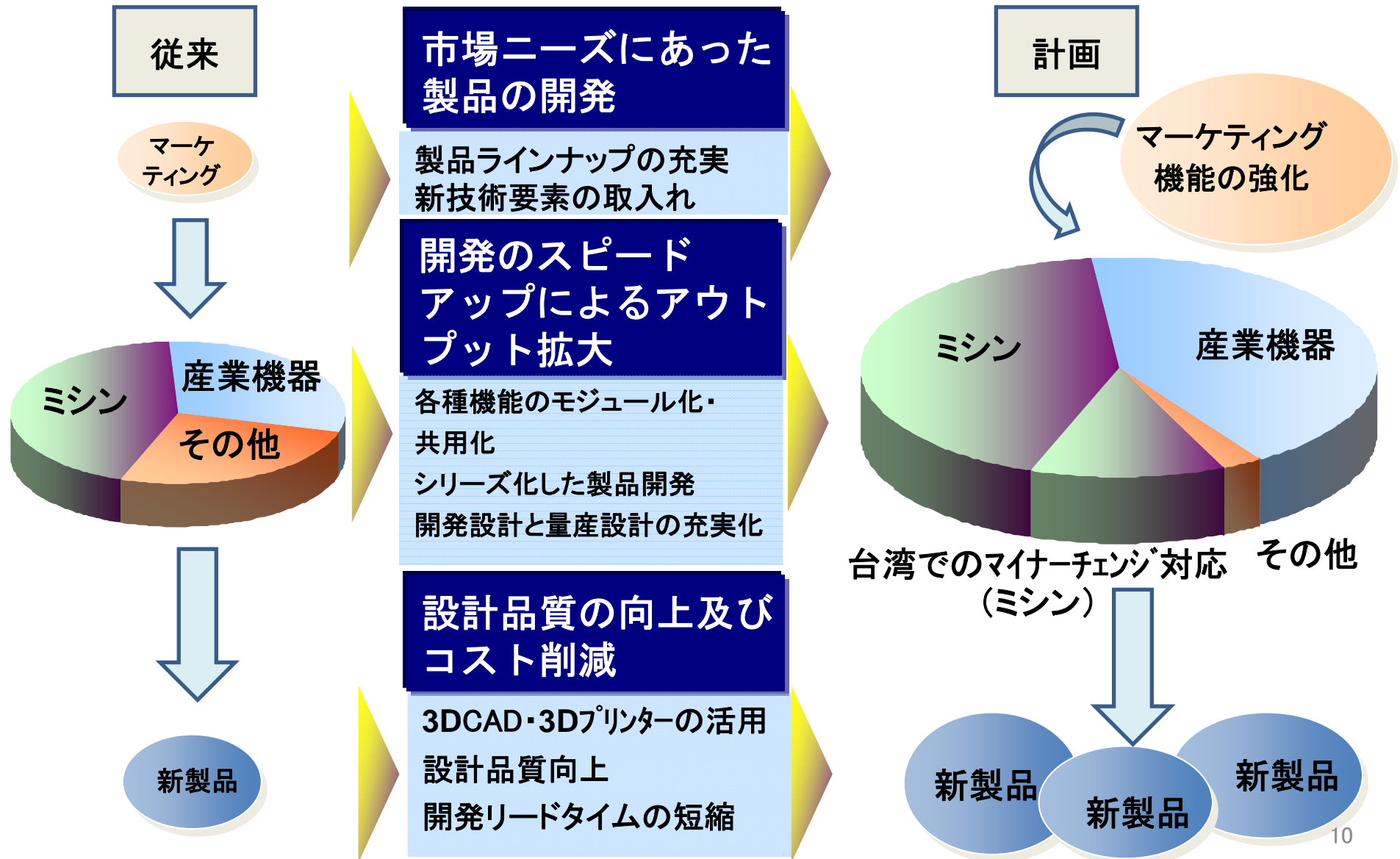
タイランド社を傘下に置き、原価削減活動の強力推進  
・コストダウンを盛り込みタイへ生産移管  
・VA推進、グローバル調達拡大  
・マイナーチェンジ対応(マシン)  
・生産技術力の強化によるムダ排除

ジャノメ  
タイランド

低価格マシンのコスト戦略工場  
16/3期は150万台体制

# 4.(5) 重点施策【開発部門】

## 製品開発力の強化とスピードアップに向けて



## 4.(6)重点施策【事務管理部門】

### ◇ 財務体質改善への取り組み

- ・有利子負債額の削減
- ・資産の効率的活用と経営指標の改善
- ・連結累損の解消

### ◇ 販売・管理コスト削減への取り組み

- ・販売管理システム構築にあわせ、事務管理部門の業務簡素化・共通化、重複業務の排除を図り、営業事務要員の削減及び多能工化を推進
- ・ITの活用による経営情報の迅速な提供

### ◇ 人材育成の強化と活用

## 5.主要指標等(参考資料)

### ①連結計数

(百万円)

	13/3期	14/3期 計画	15/3期 計画	16/3期 計画
売上高	38,652	41,000	43,000	45,000
原価率	60.6%	59.0%	58.4%	57.8%
売上総利益	15,215	16,800	17,900	19,100
営業利益	1,727	2,400	3,400	4,500
営業利益率	4.5%	5.8%	7.9%	10.0%
経常利益	455	2,000	3,000	4,200
経常利益率	1.2%	4.8%	7.0%	9.3%
為替換算レート(対米 <sup>ドル</sup> )	83.10円	95.00円	95.00円	95.00円

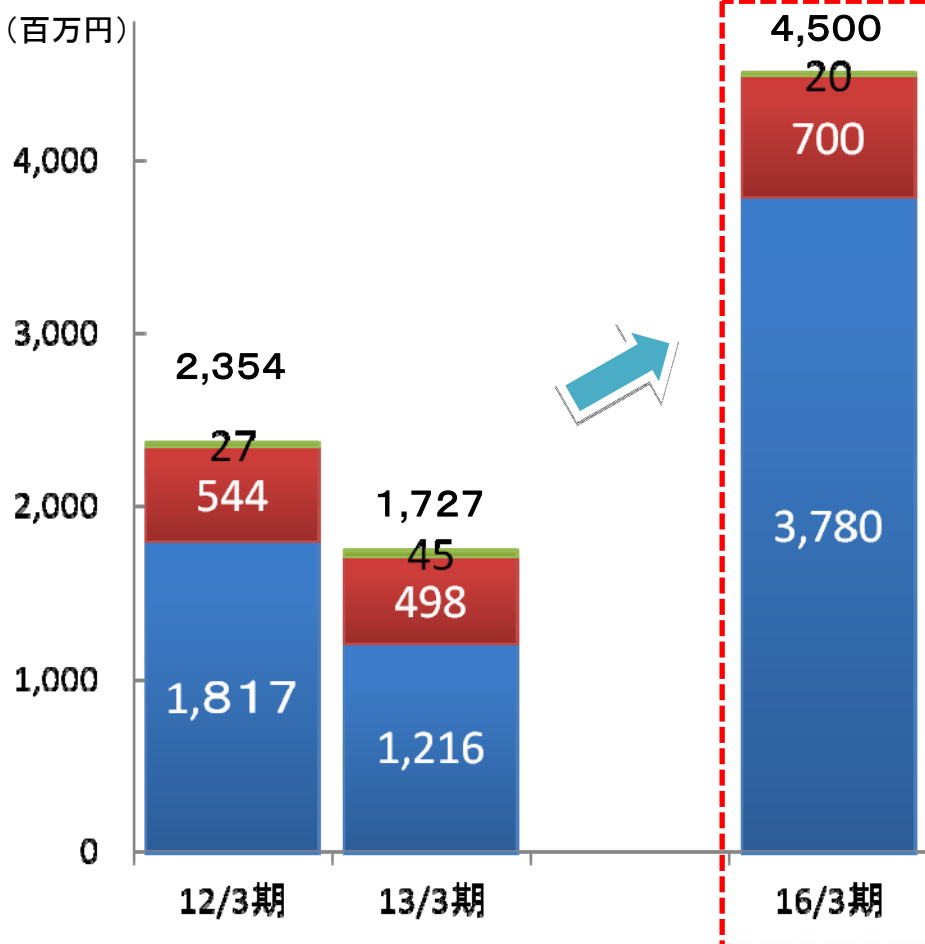
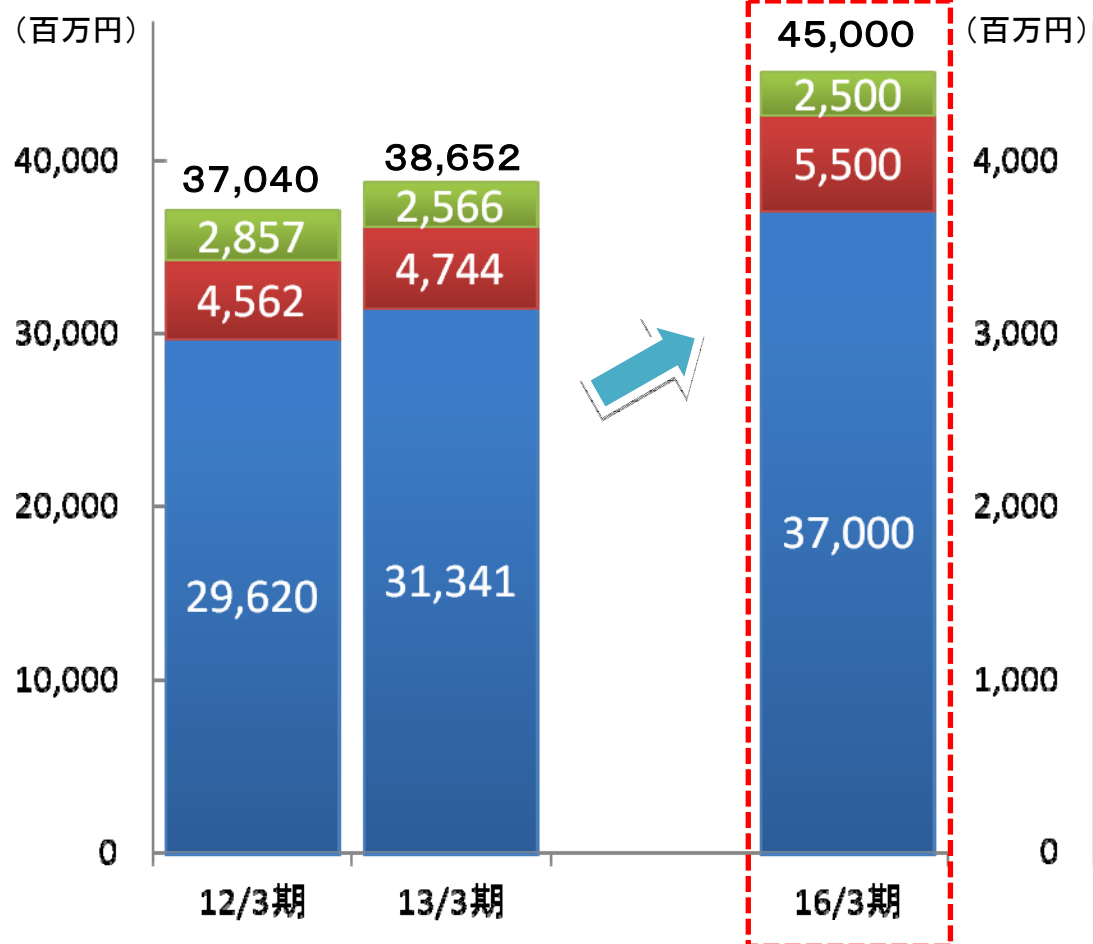
# 5.主要指標等(参考資料)

## ②事業セグメント別計数

■ 家庭用機器事業 ■ 産業機器事業 ■ その他

売上高計画

営業利益計画



※営業利益合計にはセグメント間取引消去を反映 13

## 5.主要指標等(参考資料)

### ③財務係数

	13/3期	16/3期
有利子負債	18,362百万円	16,000百万円
D/Eレシオ (負債資本倍率)	1.1	0.8
債務償還年数	9.2年	3.4年
インテレストカバレッジレシオ	4.5	13.2
自己資本比率	31%	37%
ROA (総資産経常利益率)	0.9%	7.9%
ROE (自己資本経常利益率)	2.9%	21.4%
たな卸資産回転期間	2.4月	2.1月

※ 債務償還年数:有利子負債/EBITDA

※※インテレストカバレッジレシオ:営業利益/支払利息



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。