

JANOME



統合報告書 2026

JANOME REPORT

当社グループは、1921年初の国産ミシンメーカーとして創業以来、事業を通じて社会的課題を解決し、社会の発展に貢献することに努めてきました。

長期ビジョン「つくる喜びを伝える会社」を目指し、2025年より、これから100年に向けた持続可能な成長をテーマに策定した中期経営計画「Move! 2027」に取り組んでおります。

「Move! 2027」という名称は、計画達成へ突き進んでいくスピード感と、各施策にかかる情熱、熱意を込めて計画実現に取り組んでいく思いを込めています。

事業戦略、人事戦略および財務戦略を着実に遂行し、企業価値向上に努めてまいります。



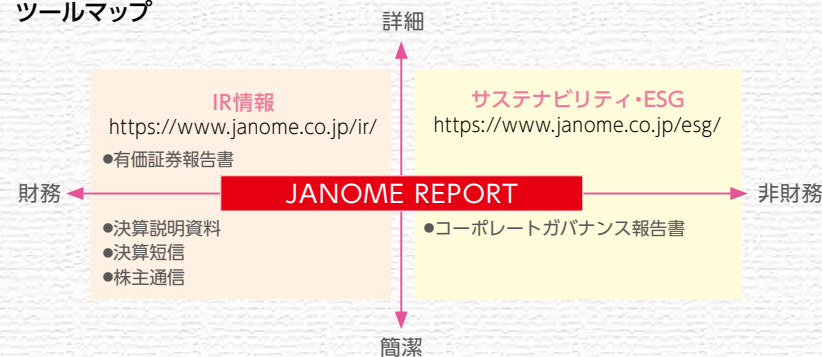
見通しに関する注意事項

本レポートにおける当社の今後の計画、目標、戦略などの将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報に基づき、当社が合理的であると判断したものであり、リスクや不確実性を含んでいます。従って実際の業績は様々な要素により、本レポートの内容とは異なる可能性があることをご承知おください。

発行にあたって

「統合報告書 2026」は、お客さま・株主・投資家・取引先をはじめとするステークホルダーの皆さまに当社をご理解いただくためのツールとして価値創造に向けた取り組みをまとめたものです。今後も事業活動を通じ社会的課題に取り組みながら、企業価値向上に努めてまいります。

ツールマップ



- ・対象期間
2025年4月1日～2026年3月31日(2025年度)
※一部に2026年4月以降の活動内容を含みます。
- ・発行日 2026年10月1日
- ・対象範囲 (株)ジャノメおよび国内外のグループ会社
- ・会計基準 日本基準
- ・報告媒体 当社ウェブサイト上に公開
https://www.janome.co.jp/ir/ir_janome_report.html

CONTENTS

イントロダクション		価値創造ストーリー		価値創造戦略		価値創造基盤		ガバナンス		データ	
企業理念	1	暮らしの中のジャノメ	11	中期経営計画の進捗	18	サステナビリティ	31	社外取締役メッセージ	45	11ヵ年連結財務データ	54
目次	2	あゆみからわかる3つの強み	13	財務担当役員メッセージ	19	環境	33	コーポレート・ガバナンス	46	連結財務諸表	55
トップメッセージ	3	価値創造の源泉	15	開発担当役員メッセージ	20	人財	38	リスク管理	52	会社情報・株式情報	57
At a Glance	7	価値創造プロセス	17	生産担当役員メッセージ	21	品質/安全	41	コンプライアンス	53	拠点一覧	58
財務・非財務ハイライト	9			人事担当役員メッセージ	22	社会	43				
				事業別戦略							
				家庭用機器事業	23						
				産業機器事業	27						
				IT関連事業	29						

トップメッセージ

守るべきは100年の品質。
変えるべきは「意思決定のスピード」。
真面目なモノづくりと現場の主体性で、
世界に「つくる喜び」を伝播させていく

代表取締役 社長執行役員 土井 仁

100年企業の伝統を守り抜き、
「意思決定のスピード」で次なる成長フェーズへ

外部からの客観的な視点で見た、
ジャノメが打破すべき「スピード」の課題

2026年6月に代表取締役社長に就任いたしました土井仁です。就任直後は中央アジア市場でトップセールスを行うために出張するなど慌ただしい日々を送っており、なかなか実感をかみしめる時間ありませんでしたが、しだいに社長としての責任を強く自覚するようになりました。現在、世界を見渡せば、中東情勢をはじめとする地政学的リスクの顕在化や資源価格の高騰など、外部環境の不確実性は依然として高い状態にあります。このような先行きの見通しにくい時代にあって、100年以上の歴史を持つジャノメという企業の舵取りを任されたことに、身の引き締まる思いです。

私は、前社長のように開発生産畑を一筋に歩んできたわけではありません。かつて銀行（現・

トップメッセージ

(株)りそな銀行)に身を置き、そこから当社の企画・管理部門をけん引してきた人間です。社外の視点を併せ持つ経歴だからこそ、他社と比較して当社が培ってきた独自の風土の長所と、打破すべきスピードの課題が明確に見えております。

当社がこれまで100年にわたって守り抜いてきたもの、そして今後も決して変えてはならない根幹は「品質」です。品質は信頼そのものであり、真面目なモノづくりに対して一切の妥協を許さない慎重かつ誠実な姿勢は、当社の最大の強みであり誇りです。しかし一方で、急速な変化を遂げる市場環境や、台頭するグローバルメーカーとの激しい競争に勝ち抜くためには、この妥協なき品質基盤を保持したまま、意思決定と実行のスピードを圧倒的に高めていかなければなりません。これまでの慎重なプロセスを根本から見直し、現場主導のスピード感あふれる組織へと変革を図ってまいります。

真のスピード向上に不可欠な「権限委譲」と「自ら考える人財」の育成

スピードアップを図るため、私が就任直後に執行役員たちへ最も強く求めたのが「意思決定スピードの向上」です。同じ人員体制のままで意思決定の速度を上げるためには、決定プロセス自体を短くし、現場への権限委譲を進めることが不可欠です。

ただし、単に権限を下ろすだけでは組織は機能しません。真の権限委譲を成し遂げるための大前提となるのが人財の育成です。私は管理職に対し、「部下が判断を仰ぎに来たときは、必ず

『あなたはどうか考えるのか』と問い返しなさい」と繰り返し伝えていきます。自らの頭で考え、判断できる主体的な人財が育たなければ、長い年月を経るうちに人に頼るだけの脆い組織になってしまいます。自立した組織をつくるための人財育成に近道はなく、日々の業務の中で絶えず向き合い続ける地道な取り組みが必要です。

同時に、限られたリソースのままで意思決定スピードを飛躍的に高めるため、AIやDXといったテクノロジーの活用も強力に推進しています。現場への権限委譲とITツールの活用を両輪で回すことで、次なる成長へのスピードを加速させていく考えです。



ミシンで育んだ「つくる喜び」と使いやすさを、世界の生産現場の最前線へ

「成熟産業」という見方を明確に否定し、日本のミシン文化を守り抜く使命

当社の次の100年に向けた長期ビジョンは「つくる喜びを伝える会社」です。このビジョンは、ただ私たちがモノをつくるだけでなく、当社の製品を手にしたお客さまに「自らつくる喜び」を感じていただき、その感動が社会へ伝播していくことを目指す、私たちの決意表明です。

資本市場の皆さまからは、「家庭にミシンがない時代に、ミシンは成熟産業ではないのか」というお声を直接いただくことがあります。しかし、私はその見方を明確に否定します。欧米市場では2万ドルクラスの高付加価値製品が確固たる支持を得ており、当社が重点市場と位置付けるインドなどの新興国では、生活水準の向上とともに大きな成長余地があります。

そして何より、当社を育ててくれた日本市場において、ミシン文化を決して廃れさせてはならないという強い使命感を持っています。少子高齢化やライフスタイルの変化によって家庭科の授業以外でミシンに触れる機会が減るという危機感を抱く中、当社は国内シェアNo.1メーカーとして、教育現場への出前授業の実施や、直営のアンテナショップ「Bobinage (ボビナージュ)」の多店舗展開、さらには江戸時代からの伝統を持つ浴衣生地メーカーとのコラボレーションによるワークショップなど、草の根の活動を続けています。ミシンに触れ、つくる楽しさを知っていただく。この地道な需要喚起こそが、サステナブルな市場基盤を形づくと確信しています。

ミシン由来の高いユーザビリティ。

宇宙産業から医療までを支える産業機器のポテンシャル

「つくる喜び」を提供する当社の価値創造は、家庭の中にとどまりません。当社の第二の柱である産業機器事業も、ミシンのモノづくりDNAから発展したものです。当社の卓上ロボットやサーボプレスには、ミシン開発で長年培ってきた「技術と堅牢性」と、複雑な操作を直感的に行える「卓越した使いやすさ」が惜しみなく注ぎ込まれています。

この強みは、世界の最先端の生産現場で高く評価されています。例えば、繊細な荷重制御が求められる化粧品等の圧縮工程、半導体製造における精密な絶縁封止、医療用カテーテルの製造など、極めて高い精度と信頼性が要求される領域で、当社の産業機器が不可欠な役割を果たしています。加えて、SpaceXに代表される宇宙産業のグローバルな生産拠点においても、

トップメッセージ

当社のロボットやプレスが稼働しています。

ミシンを通じて生活を豊かにし、産業機器を通じて世界のモノづくりを根底から支え、IT関連事業で業務効率化を提供する。この総合力こそが、ジャノメの真の企業価値です。私たちはこれからも、培ってきた確かな技術をベースに、社会が求めるあらゆる「つくる」現場ソリューションを提供し続けてまいります。

非事業用資産の売却推進と成長投資への覚悟

過去の遺産を処理し、本業へ経営資源を集中させる果断な決断

私が社長に就任する以前から、当社はコロナ禍における特需とその後の反動減という激しい事業環境の波を乗り越えてきました。その中で私が担当役員として主導したのが、家庭用ミシンにおける訪問事業からの撤退とそれに伴う遊休化資産の売却です。

遊休化した資産を保有し続けることは、資本効率の観点から見ても望ましい状態とは言えません。当期決算のように、資産の売却により売却損が発生し、結果として最終利益を押し下げる要因となります。

一時的に利益が下押しされることは、一部のステークホルダーの皆さまには受け止めにくい事実と映るかもしれません。しかし私は、経営の透明性を確保するとともに、資本効率を高め、将来の持続的な利益成長を実現するためには、過去の事業整理に伴う遊休化資産を前倒しで整理すべきであると判断しました。足元の事業環境を見渡せば、ロシア・ウクライナ情勢に端を発した欧州経済の低迷や、緊迫する中東情勢の長期化に伴う原価への影響など、依然として不確実な要素は存在します。しかし、身軽で強靱な財務体質を作り上げたことは、厳しいマクロ環境の下、事業戦略を進める上で、大きな支えになると考えています。

ミシンという強固な安定基盤と、黒字化・成長のけん引役となる産業機器・IT事業

証券アナリストや機関投資家向けのIR説明会に登壇すると、ミシンに対する質問が一つも出ず、ロボットや産業機器に関する質問ばかりが寄せられるという傾向が見られます。資本市場の皆さまの関心が、成長ドライバーとしてのポテンシャルを秘めた産業機器事業に向いていることは重々承知しています。しかし、当社の収益を支える強固な安定基盤、いわば事業の

軸足は、間違いなくミシン事業にあります。この盤石な基盤があるからこそ、私たちは産業機器事業という新たな成長領域に思い切った投資ができるのです。

産業機器事業においては、成長著しいインド市場を重点市場と位置付け、現地の新拠点設立など販売・メンテナンス体制の拡充を速やかに進めています。また、IT関連事業を担う子会社「ジャノメクレディア」においては、今期、経営体制を刷新し、安定した外部顧客基盤に甘んじることなく、新規開拓に向けて改革を促しています。ITエンジニアの採用競争が激化する中、事業承継案件などのM&Aも多角的に検討し、グループ全体のDX推進と価値向上に資するシナジーの創出を追求しています。

現在遂行中の中期経営計画「Move! 2027」において、当社は3年間で105億円の資金を成長投資へと戦略的にアロケーションします。生産体制の最適化をはじめ、生産効率化や原価低減に直結する領域に対しては、決して資金を惜しむことなく果断な投資を実行してまいります。

すべての根幹は「人」。組織風土の刷新がサステナブルな経営基盤を強靱化する

内向き志向からの脱却。

世界で戦える人財育成と、フェイス・トゥ・フェイスの信頼構築

サステナブル(持続可能)な成長を実現する上での根幹は、人財にあります。「企業は人なり」という言葉の通り、従業員一人ひとりが現状に安住することなく、仲間同士で切磋琢磨し合い、常に高みを目指す組織風土を築かなければ、真の価値創造は生まれません。

現在、当社の人財育成において課題に感じているのは、やや「内向き志向」が強いのではないかということです。日本の国力が相対的に低下していくこれからの時代、外に目を向け、世界各国の優秀な人財と伍して戦えるマインドを持たなければ、グローバル企業としての競争を勝ち抜くことは困難です。

現代は通信環境が発達し、世界中と瞬時につながることができる時代です。しかし、ビジネスの根底にある信頼関係は、オンライン上のやり取りだけでは決して構築できません。私自身、社長就任直後にカザフスタンなどの新興国市場へ直接赴き、現地のお客さまと実際に言葉を交わし、同じ空気を共有することで、揺るぎない信頼関係を築いてきました。現場に足を運び、フェイス・トゥ・フェイスで向き合うことの重要性を、私は今後も社員に継続して周知し、世界を舞台に躍動できる多様な人財の育成と登用を推進していきます。

トップメッセージ

IT投資で生み出した「時間の余力」を、次なる製品開発の情熱へと注ぎ込む

意思決定スピードの向上と業務の効率化を図るため、当社では、海外拠点における会計システムや生産管理システムの刷新などのIT・DX投資を積極的に進めています。

しかし、私は社内に対してIT導入を安易な省力化の手段として捉えないよう求めています。IT投資の真の目的は従業員の業務負担を軽減するだけにとどまるものではありません。システム化によって徹底的に業務効率を高め、そこで生み出された時間という貴重なリソースを、次の新製品の開発や、より高度な付加価値を生み出すための「考える力」にすべて注ぐことにこそ、IT投資の真価があります。

効率化の先にある「モノづくりへの情熱」。この人的資本とテクノロジーの融合こそが、当社のサステナブルな経営基盤を強化し、他社には真似のできないイノベーションの源泉となると確信しています。

**「真面目なモノづくり」の神髄を、
資本市場との透明性ある対話で伝えていく**

PBR・ROEを強く意識した経営改革と、継続的な株主還元の実行

当社は、透明性が高く実効性のあるコーポレート・ガバナンス体制の構築に努めており、現在、取締役会9名のうち過半数となる5名が社外取締役です。さらに監査等委員についても全員を独立社外取締役とするなど、外部の厳しい視点と知見を経営に直接取り入れる体制を整えています。

財務戦略の面では、「Move! 2027」で掲げたROEやPBRの改善に向けて、資本コストと株価を意識した経営を実践しており、高付加価値化による収益性改善と資本効率の向上によりROEを高めていく考えです。

株主還元についても、当期に約15億円の自社株買いを実施しましたが、今後も機動的な自己株式の取得に加え、DOE3%以上、連結配当性向40%以上を目安とする長期的かつ安定的な累進を意識した配当を実施していく予定です。必要な施策は着実に実行している一方で、その真の価値がまだ株価に十分反映されていないという現実も真摯に受け止めています。そのため、新設した「IR推進室」を中核とし、投資家の皆さまとの建設的な対話をこれまで以上に深め、当社の財務戦略と非財務の価値創造ストーリーを力強く、そして透明性をもって

発信していく所存です。

社会課題の解決と企業価値向上を両立させ、 常に選ばれ続ける企業へ

最後に、すべてのステークホルダーの皆さまにお伝えしたいことがあります。それは、ジャノメという会社は「本当に真面目にやっている会社」だということです。

私たちはメーカーです。細部にまで徹底したこだわりを持ち、お客さまに喜ばれる最高品質の製品を確実に作り、皆さまに提供すること。これこそが、私たちが果たすべき最大の使命であり、100年の歴史の中で培い、受け継がれるDNAです。この実直で真面目なモノづくりの姿勢が、製品の高いユーザビリティや圧倒的な耐久性を生み、結果として長期間の使用に耐えるサステナブルな消費や、生産現場における労働環境の改善といった社会課題の解決へと結びついています。

ステークホルダーの皆さまには、当社のこの「真面目さの中身」について、ぜひご理解を深めていただければ幸いです。

私たちジャノメは、守るべき100年の品質をしっかりと受け継ぎながら、打破すべき古い慣習を圧倒的なスピード感で変革していきます。社会、お客さま、お取引先さま、従業員、そして株主の皆さまから「ジャノメがあって良かった」と常に選ばれ続ける企業へ。新生ジャノメのこれからの挑戦に、どうぞご期待ください。



指名・報酬等諮問委員会
委員長

中島 文明

【推薦理由】

今回、ジャノメの指名・報酬等諮問委員会は、全会一致で土井仁氏を代表取締役社長に推薦いたしました。土井氏は、2020年に当社へ入社され、銀行で培った財務・人事分野の知見と、当社で培った家庭用機器事業や経営企画の経験を兼ね備えております。特に近年は、経営企画担当役員として中期経営計画「Move! 2027」を策定し、経営戦略をけん引するなど、企業価値向上に大きく貢献してこられました。こうした実績を踏まえ、当社の長期ビジョン「つくる歓びを伝える会社」の実現に向けて、中期経営計画「Move! 2027」で掲げる資本効率向上や人的資本強化、事業戦略を推進する上で最適な人材と評価いたしました。

最後に決定的であったのは、土井氏の誠実で真摯な人間力です。不確実性の高い時代において、トップがお客さまや株主の方々などのステークホルダーに対し、スピード感を持って前向きに取り組み、企業価値向上につながる好循環を生み出せる社長として最適であると判断しました。

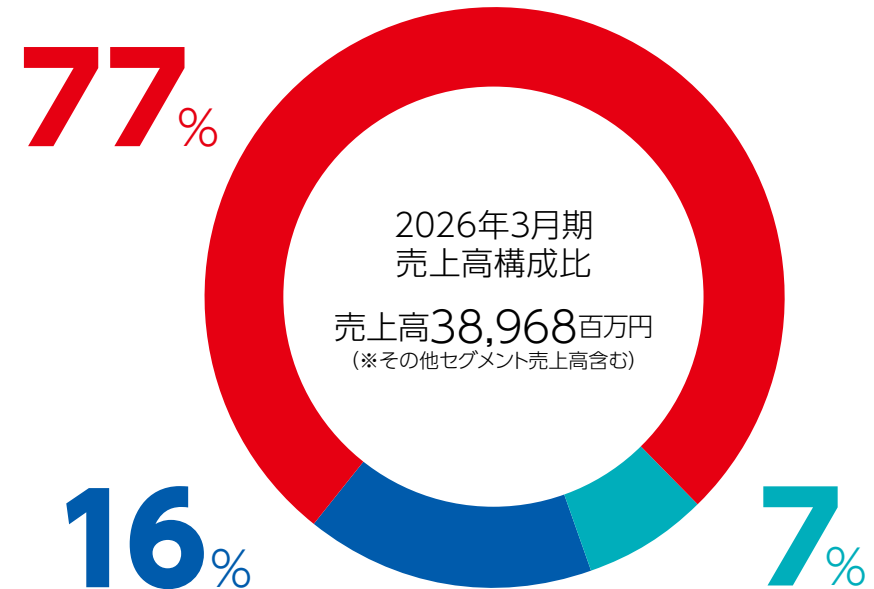
At a Glance —ジャノメの事業—

事業ポートフォリオ



家庭用機器事業 売上高 29,787百万円

1921年、日本初の国産ミシンメーカーとして創業して以来、家庭用ミシンのリーディングカンパニーとして、高品質で使う人にやさしいミシンと楽しく豊かなソーイングライフを世界中の人々に提供しています。



産業機器事業 売上高 6,155百万円

ミシン部品製造の自社設備開発から始まった産業機器事業。1984年のサーボプレス、1993年の卓上ロボット発売以来、常に生産現場の声に耳を傾けることで進化を遂げ、その精度の高さと使いやすさで世界中の生産現場から高い評価をいただいています。



IT関連事業 売上高 2,896百万円

IT関連事業では、ITソフトウェア開発・情報処理サービス、システム運用管理のアウトソーシングサービスを提供しています。急速に進化する現代社会において、IT環境の変化やニーズに適合する合理的でよりスピーディーなサービスを目指しています。



At a Glance —ジャノメの事業—

数字でみるジャノメの特徴

国内



家庭用マシン

国内シェア

No.1

家庭用マシンのリーディングカンパニーとして業界をけん引しています。



産業機器（ロボット・サーボプレス）

業界シェア **トップクラス**高性能かつその使いやすさが支持され、
産業機器メーカーとしての“ジャノメ”が浸透しています。

IT関連 ジャノメクレディア

高水準の収益性維持グループ外への売上比率が80%を超え、グループで培った開発、
ノウハウで外部顧客を拡大しています。創立以来55年、長い取引により、大手企業をはじめとするお客さまより
信頼を得ています。

海外



海外売上高比率

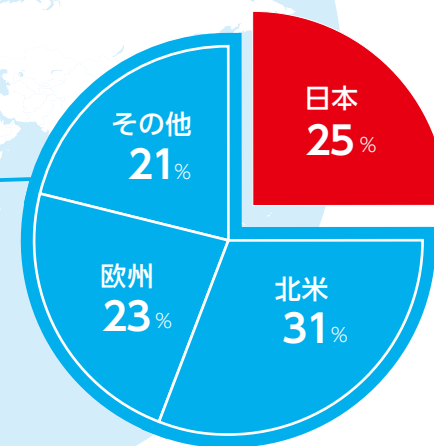
75%

海外売上高（2026年3月期）29,091 百万円

販売先

世界 **100**
を超える 国と地域

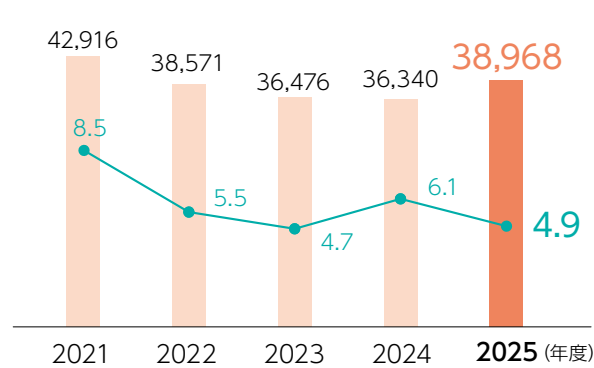
海外販売拠点

18ミシン文化の根付く北米・欧州・豪州からアジア・中東・中南米・アフリカまで、
世界中のユーザーからの支持をいただき、産業機器製品と合わせて
世界100を超える国と地域に販売しています。

財務・非財務ハイライト

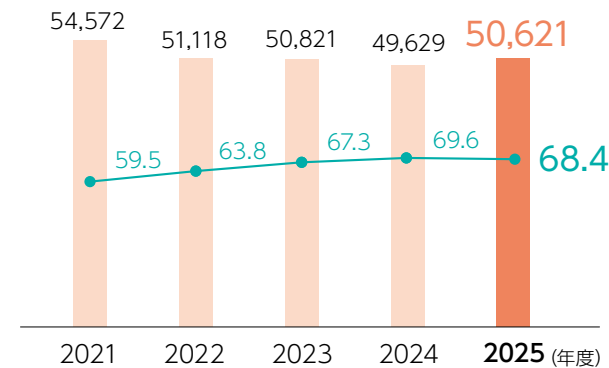
売上高・営業利益率※1

売上高 (百万円) 営業利益率 (%)



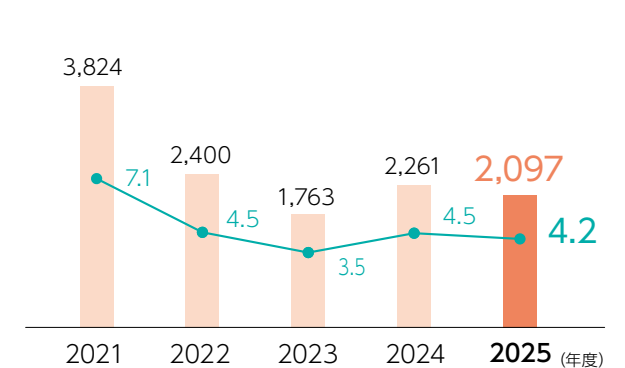
総資産・自己資本比率

総資産 (百万円) 自己資本比率 (%)

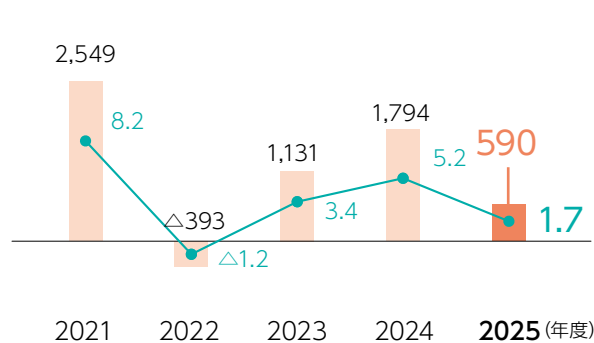


経常利益・総資産経常利益率 (ROA) ※2

経常利益 (百万円) ROA (%)

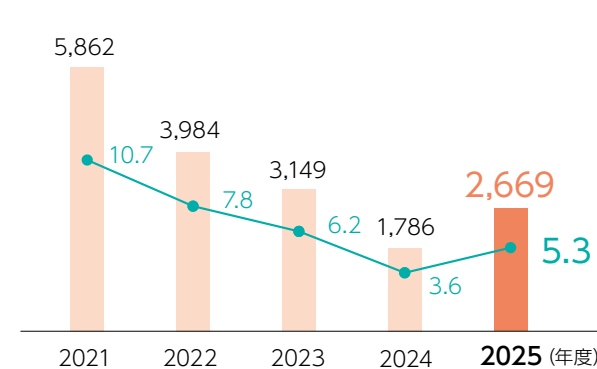
親会社株主に帰属する当期純利益・
自己資本当期純利益率 (ROE) ※3

親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円) ROE (%)

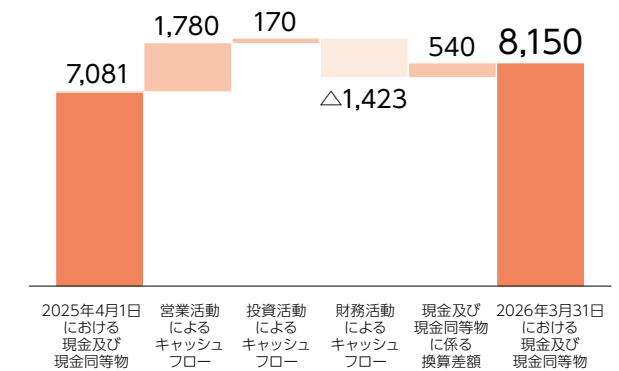


有利子負債高・有利子負債依存度※4

有利子負債高 (百万円) 有利子負債依存度 (%)



キャッシュ・フローの状況 (百万円)



※1 売上高営業利益率=営業利益÷売上高×100

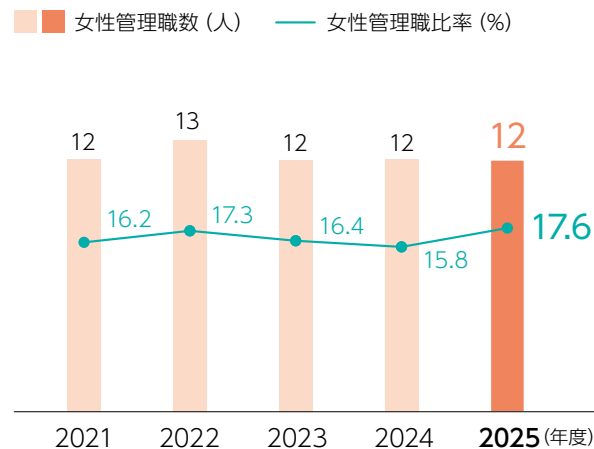
※3 自己資本当期純利益率 (ROE) = 純利益÷自己資本×100

※2 総資産経常利益率 (ROA) = 経常利益÷総資産×100

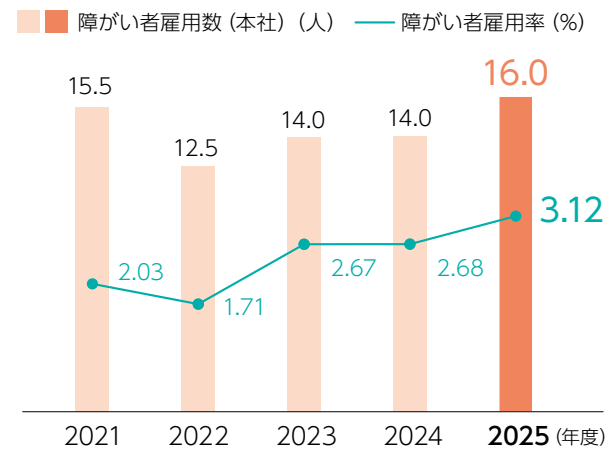
※4 有利子負債依存度=有利子負債÷総資産×100

財務・非財務ハイライト

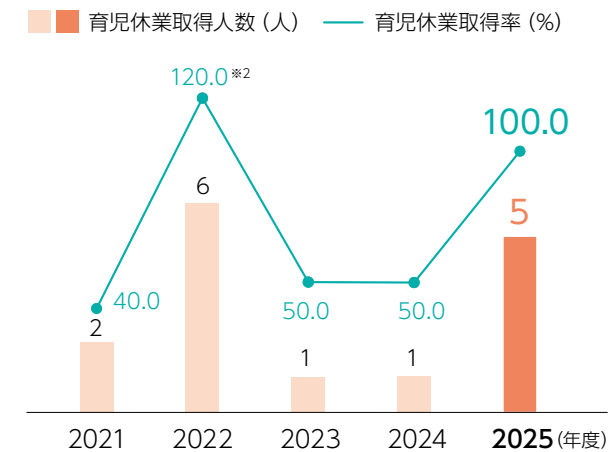
女性管理職推移



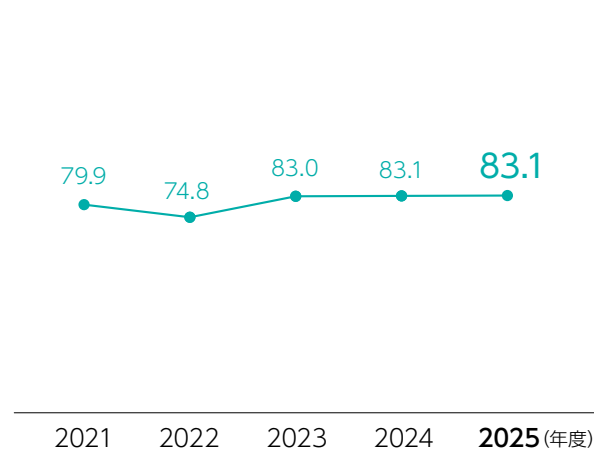
障がい者雇用数推移※1



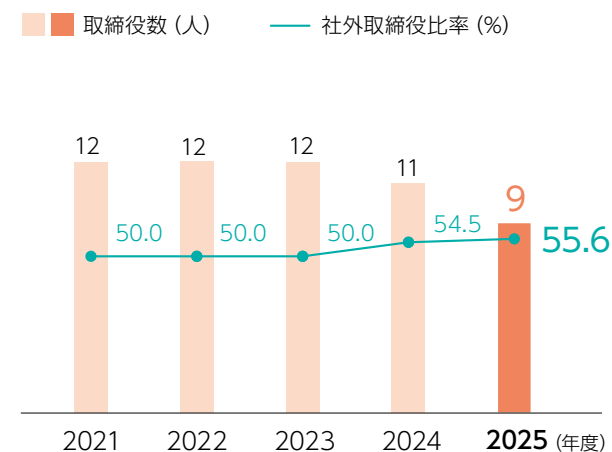
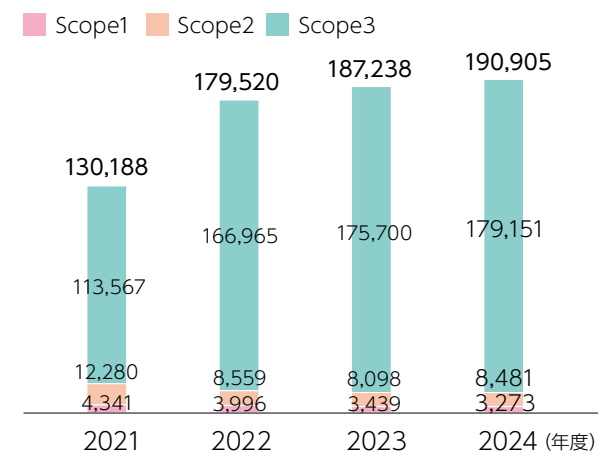
男性の育児休業推移



男女賃金差異※3 (%)



社外取締役推移※4

CO₂排出量※5 ※6

※1 厚生労働省の障がい者雇用率制度算定方法による

※3 男性の賃金に対する女性の賃金の割合

※5 2025年度のCO₂排出量については集計中です

※2 子が生まれた当該年度に育児休業を取得せず、次年度以降に休暇を取得したため、取得率が100%を超えています

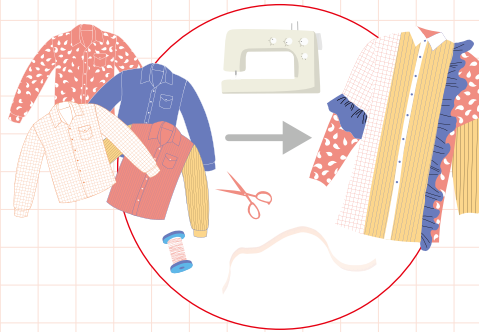
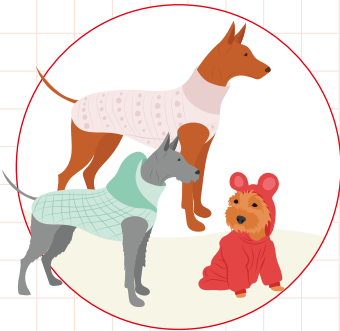
※4 当年における定時株主総会後員数

※6 2021年度のScope3の算定範囲は当社のみ

暮らしの中のジャノメ

生活を豊かにするミシンの使用例

リメイクでサステナブルな生活

このコにぴったりな
お洋服

レザークラフトにも



あのコになりたい!



おそろいコーデ



メキシコでのコスプレイベント



個性あふれるパッチワークキルト

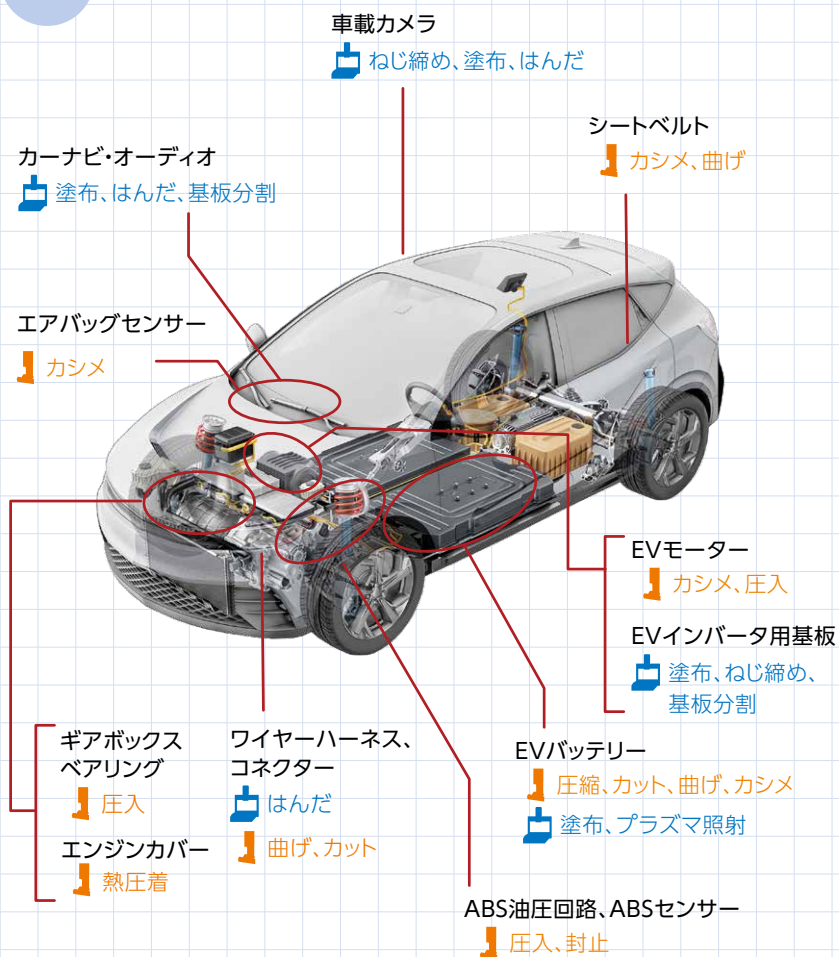
暮らしの中のジャノメ

生産現場を支えるロボット・プレスの使用例

 = ロボット使用

 = プレス使用

自動車



スマートフォン



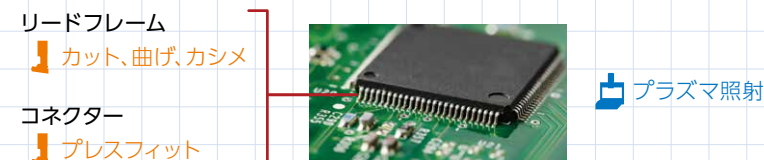
イヤホン



ウェアラブルデバイス



プリント基板



あゆみからわかる 3つの強み

日本初の国産ミシンから始まった当社。ミシンで培った技術を応用し、事業の幅を広げてきました。幾多の変遷を重ね、これまで築き上げてきた技術力とモノづくりに対する真摯な姿勢を未来へつなぎ、世界の人々の豊かで創造的な生活の向上を目指して挑戦を続けていきます。



創業者 小瀬興作

1921～ 創業期

1921年、創業者の一人である小瀬興作は、ミシンの国産化と普及を目指し、当社の前身である「パイン裁縫機械製作所」を創設しました。日本初の国産化第一号ミシンを完成させ、ミシンメーカーとしての一歩を踏み出します。ビジネスを軌道に乗せるため、直営組織を主体とした月掛予約による月賦販売制度を創案。販売体制を整え、1936年には国産初のミシン量産工場「小金井工場」を設立。1954年にはメーカー色をより強く打ち出そうと、商号を「蛇の目ミシン工業株式会社」に変更しました。

1921
パイン
500種53型



1948
102型



1960～ 飛躍の時代

高度経済成長期に突入すると、アメリカの大手ミシンメーカー「ニューホーム社」の買収を皮切りに積極的に海外進出を進め、世界各地に販売拠点を展開。また台湾には生産拠点を設立しました。1964年に東京都八王子市に設立した技術研究所では、ミシンのさらなる可能性の追求に努め、数々の製品を生み出しました。事務管理業務の効率化にもいち早く取り組み、1970年には電算部門を独立させ、蛇の目電算センター（現 ㈱ジャノメクレディア）を設立。メインフレームや高速OCR機器を用いた受託処理事業も拡大していきます。

1964
ハイドリーム



1979
メモリア



1980～ ミシン技術の応用と多角化推進

1979年に日本初のコンピュータミシン「メモリア」を開発。家庭用ミシン業界は大きな変革期を迎えました。ミシンで培った生産技術を応用し、1984年にプレス業界では、電気により動作する画期的なプレスマシンとなるサーボプレス「JP-20」を開発。産業機器市場の開拓に挑みます。また、24時間いつでも入浴可能な浴水循環保温装置「湯名人」を開発するなど、ミシン外の事業にも本格的に進出していきます。ミシンにおいてはタイに大規模な工場を設立するなど、さらなる販売を支える生産体制の強化を進めました。

1984

エレクトロプレス
(サーボプレス) JP-20



1986

コンビ
DX2000



1990～ 経営構造改革

仕手集団による株式の大量買い占めに端を発した会社の経営危機を乗り越えるべく、1990年代以降、抜本的な経営構造改革に取り組みました。2009年には東京・京橋にあった本社機能を八王子に移し、会社機能を一カ所に集約することで、企画・研究開発・製造・販売・アフターサービスの連携をより強固にし、スピーディーにお客さまのニーズに対応する体制づくりを進めました。

1993

卓上ロボット
JR500



2001

スーパー
セシオ



2010～ 豊かで創造的な「モノづくり」への貢献

かつては家計を助けるための道具という側面が強かったミシンは、時代の流れとともに、幅広い趣味を活かすためのツールへと役割を変えていきます。当社においても「品質のジャノメ」として創作意欲を刺激する、高品質で使う人にやさしいミシン開発への挑戦を続け、2022年4月には100年の技術を結集した海外向けフラッグシップモデル「Continental M17」を発売。産業機器事業においても、高精度かつクリーンな作業環境を必要とする精密機器や情報機器の需要が増える中、常に生産現場の声に耳を傾け、モノづくりをサポートする企業として成長を続けています。

2013

Memory Craft
15000



2015

直交ロボット
JC-3シリーズ



2016

サーボプレス
JPシリーズ5



次の100年に向けて

2021年10月、創業100年を迎え、これを機に「蛇の目ミシン工業株式会社」から「株式会社ジャノメ」に社名を変更しました。また、これからの100年に向けた新生ジャノメの新たなステップ（通過点）として中期経営計画「Move! 2027」を策定しました。当社は、これまでも取締役会の監査・監督機能の強化を目的とした監査等委員会設置会社への移行等、コーポレート・ガバナンスの充実を図ってきましたが、「Move! 2027」では、サステナブル経営の推進を基本方針に掲げ、持続可能な社会と会社の持続的成長に向けて、全社一丸となって今後の発展に取り組んでいきます。

2021

JR3000シリーズ
ツインターブル仕様



2022

Continental
M17



2024

JR4000シリーズ
(標準)



ジャノメの3つの強み

強み

1 モノづくり文化を支える
確かな技術力

品質/安全 P.41

強み

2 3つのセグメントによる
相乗効果

価値創造プロセス P.17

強み

3 グローバルネットワーク

拠点一覧 P.58

価値創造の源泉

資本

資本の概要

強化する取り組み

人的資本



モノづくりとサービスを支える「人財」の技能・経験を強みとし、育成と働きやすさの両面から組織力を高めています。

社員数 **2,424名**

海外従業員比率 **63.6%**

女性管理職比率 **17.6%※**

人財育成

DX人財

多様性推進

財務資本



安定した財務基盤を背景に、研究開発・生産体制・サービス網への継続投資を可能にし、事業の持続的成長とステークホルダーへの還元を両立しています。

自己資本比率 **68.4%**

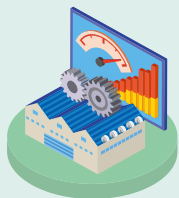
ROE **1.7%**

インタレスト・カバレッジ・レシオ **48.6倍**

成長投資・株主還元の両立

資本効率向上

製造資本



製品の品質と供給安定性を支える生産・物流・サービスの基盤を有し、お客さまの使用価値を長期にわたり支えています。

生産拠点 **日本・台湾・タイ**

サプライヤー数 **438件**

生産性向上

自動化

省エネ設備

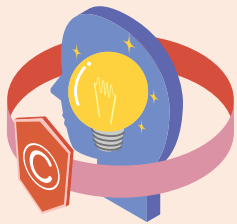
価値創造の源泉

資本

資本の概要

強化する取り組み

知的資本



100年を超えて培ってきた技術・ノウハウを蓄積し、製品開発力と品質の差別化につなげています。

特許保有件数 **456件**

研究開発費 **1,480**百万円

新技術開発

デジタル活用

製品競争力強化

社会・関係資本



世界各国の販売ネットワーク、お客さまとの信頼を基盤に、ブランド価値と事業のレジリエンスを高めています。

販売先 **世界100を超える国と地域**

販売拠点数 **18**

顧客
接点強化

パートナー
連携

ブランド
向上

自然資本



事業活動に伴う環境負荷の低減を進め、資源・エネルギーの効率的利用を通じて持続可能な事業運営を目指しています。

CO₂排出量 **190,905**t-CO₂

廃棄物
リサイクル率 **69.79%**※

CO₂削減

省資源

環境配慮
製品

価値創造プロセス

当社グループは、活動の原点である企業理念の実現を目指し、強みである「人財」「技術力」「ブランド」「グローバル」「財務基盤」を支えに、最高品質の製品とサービスをお届けすることで、ステークホルダーの皆さまにとって豊かで創造的な価値を提供してきました。さらに、様々な社会の課題に応えることで企業価値を高め、持続可能な社会の実現に貢献します。

企業理念
行動憲章

INPUT

ジャノメを支える
人財

モノづくり文化
を支える
確かな技術力

安心と信頼の
ブランド

グローバル
ネットワーク

財務基盤

MATERIALITY

マテリアリティ

2025年から始動した中期経営計画「Move! 2027」の策定において、効果的な経営戦略を検討するにあたり、マテリアリティを見直しました。長期ビジョンを前提として、中期重点課題やサステナビリティに関する課題を計画に落とし込むことで、企業価値向上と持続的成長を促すとともに、重要な非財務情報として当社グループの重要課題をステークホルダーへ明確に示しています。

特定プロセス

- 企業活動における社内外の課題をリストアップ**
SASBスタンダード等の国際的フレームワークを参照し、課題を幅広くリストアップ。
- リストアップした課題を評価**
重要度、緊急度、リソースなどを踏まえ、ステークホルダー優先度と当社優先度を算定、数値化。
- 評価を基に課題を優先付け**
課題を優先度別にマッピングし、特にステークホルダー、当社双方の優先度が高い課題をマテリアリティ候補として特定。
- 妥当性を確認**
サステナビリティ推進委員会にて妥当性を確認。当社事業に関連性の高い分野にフォーカスし、マテリアリティ候補を再検討。経営層による審議の上、取締役会にて承認。

マテリアリティ

事業活動に関連

- 地域性を加味した市場分析
- 細やかなニーズに応える製品開発・供給
- ブランディング強化による市場拡大・競争優位性確保
- 適正価格の堅持による健全な市場形成
- 消費者への正確かつ効果的な情報提供
- 低環境負荷材料の採用
- 人財育成と技術継承の促進による生産性と品質の維持向上

キャッシュアロケーション

- 事業ポートフォリオ拡充と適切な投資戦略の策定

事業戦略

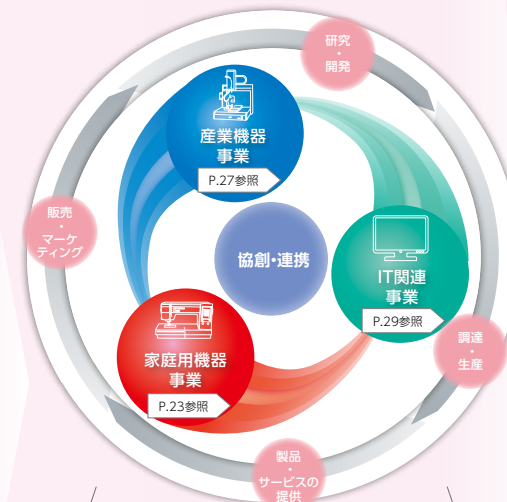
- ミシンが持つサステナビリティの訴求
- 充実したサポートによる製品の長期使用の促進

人事戦略

- 社員意識の醸成を促進
- 潜在能力を引き出すキャリア支援と人財確保・育成
- 労働環境ならびに福利厚生改善・向上

経営基盤に関連

BUSINESS MODEL



中期経営計画「Move! 2027」 (2025年度～2027年度)

価値創造の基盤
コーポレート・ガバナンス

P.18参照

P.46参照

長期ビジョン

つくる喜びを伝える会社

OUTCOME

従業員

働きがいの向上
能力・スキルの向上
安心・安定した生活基盤

お客さま

ニーズに即した
高品質な商品と
サービスの提供

取引先

公正・公平な取引
信頼関係に基づく共創

株主・投資家

中長期的な
株主価値の向上
安定的・継続的な
株主還元

社会

人々の豊かで
創造的な生活の向上
社会・文化の向上

OUTPUT

人々の交流機会を
創出する
商品・サービス

モノづくりの
発展・向上に寄与する
商品・サービス

社会・環境の持続可能
な発展に寄与する
エシカル&エコな
商品・サービス

人々の創造性を
喚起する
商品・サービス

生活の利便性や
サービスの創出に
IT技術で貢献する
商品・サービス

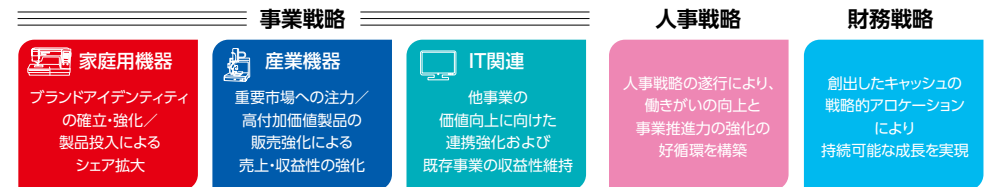
再投資

中期経営計画の進捗

● 基本方針

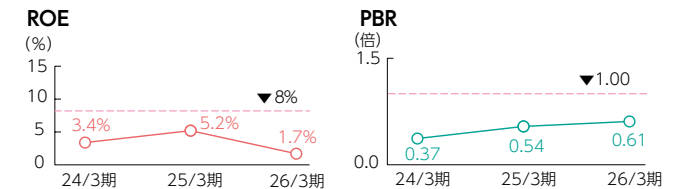


「Move! 2027 ～これからの100年に向けた持続可能な成長～」の基本方針



● 進捗

	2026年3月期実績	2028年3月期計画
売上高	390億円	435億円
家庭用機器事業	298億円	314億円
産業機器事業	62億円	79億円
IT関連・その他事業	29億円	41億円
営業利益率	4.9%	9.2%
ROE	1.7%	8.1%



	主な取り組み・成果	今後の主な課題・取り組み
家庭用機器事業	ブランドアイデンティティの確立・強化／製品投入によるシェア拡大 ・マーケティング注力によるブランド価値向上(先進国) ・非価格競争での優位性確保によるシェア維持(新興国) ・市場ニーズに即した製品提供による販売拡大(国内)	・ミシンラインナップの最適化 ・市場ニーズへの即応体制の構築 ・「ジャンメ」ブランドアイデンティティの確立・強化
産業機器事業	重要市場への注力 高付加価値製品の販売強化による売上・収益性の強化 ・ニーズ把握を通じたロボット・プレスの受注拡大 ・重要市場インダの現地法人への増資により拠点を拡大 ・ダイカスト事業の構造改革の実行	・ユーザーニーズの多面的収集と即応体制の強化 ・「装置化製品」の安定受注に向けた生産体制構築 ・ダイカスト事業の黒字化への構造改革の継続
IT関連事業	他事業の価値向上に向けた連携強化および既存事業の収益性維持 ・新規案件創出に向けた営業基盤の強化 ・提供領域の拡張による付加価値向上 ・技術対応力の強化と事業基盤の強化	・収益性の改善と案件採算の適正化 ・内製化の推進による競争力強化 ・新規開拓の強化と安定的な開発体制の確立
生産・開発	取り組みを継続しつつ、成長戦略に合わせて生産の効率化・拡大を図る ・競争力強化に向けた生産体制再構築の検討を開始 ・原価管理高度化に向けた基幹システムを順次刷新 ・適時・適切な製品投入に向けた開発体制を推進	・生産体制の再構築を具現化 ・効率化・内製化等による原価低減を着実に実現 ・開発スピード向上による競争力ある開発体制へ高度化
人事戦略	人事戦略の遂行により、働きがいの向上と事業推進力の強化の好循環を構築 ・評価・報酬体系の見直し等の人事制度改革を検討 ・人事システムのグループ統一化への取り組みを実行 ・社員の働きがい向上に向け、手当・福利厚生等を見直し	・働きがい向上と事業推進力の強化に資する新人事制度の施行と定着化 ・人事システム統一による運用効率向上
財務戦略	創出したキャッシュの戦略的アロケーションにより持続可能な成長を実現 ・非事業用資産の売却等により資本効率を改善 ・自己株式取得・配当増額等、株主還元を強化 ・事業基盤強化に向け重要市場投資や新領域進出を検討	・PBR1倍以上の実現に向けた資本効率の向上 ・持続的成長に向けた成長投資と株主還元の最適化

利益成長

- ブランド力向上および高付加価値製品の販売強化により、収益性を向上
- 注力市場を特定し、販売リソースを集中

株主還元の強化

- 累進配当を意識し、DOE3%以上かつ、連結配当性向40%以上を目安に決定
- 機動的な自己株式の取得の実施

資本効率向上

- キャッシュアロケーションを策定し、人的資本投資を含む成長投資と株主還元最適に配分
- 非事業用資産の効率化、政策保有株式の縮減

サステナブル経営

- マテリアリティへの取り組み

企業価値/株主価値の向上

- ・ROE8%以上の達成
- ・PBR1倍以上の達成

財務担当役員メッセージ

[Move! 2027]初年度：業績総括と財務戦略の推進状況



常務執行役員 管理本部長
小林 裕幸

当社では、2025年から開始した中期経営計画「Move! 2027」の達成に向け、各事業戦略および人事戦略の遂行を支える安定した財務基盤を確保するとともに、資本効率の向上を軸とした財務戦略を推進しています。

1. 2026年3月期業績のポイント

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.2%増の389億68百万円となった一方、営業利益は前期比14.1%減の19億10百万円、経常利益は前期比7.2%減の20億97百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比67.1%減の5億90百万円となりました。

営業利益が減益となった主な要因は、生産拠点における現地通貨高の影響に加え、ダイカスト事業における原価上昇です。また、非事業資産の整理を進めたこと等により特別損失が増加し、その結果、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅な減益となりました。

2. 中期経営計画「Move! 2027」における財務戦略と初年度の進捗

中期経営計画「Move! 2027」では、キャッシュ創出と戦略的アロケーションの両立を通じて、ROE 8.1%の達成を掲げています。

中期経営計画「Move! 2027」の初年度におきましては、非事業資産の売却等により、キャッシュ創出および資本効率の改善を推進いたしました。また、自己株式の取得・消却、配当金の増額等を通じて株主還元強化に取り組みました。

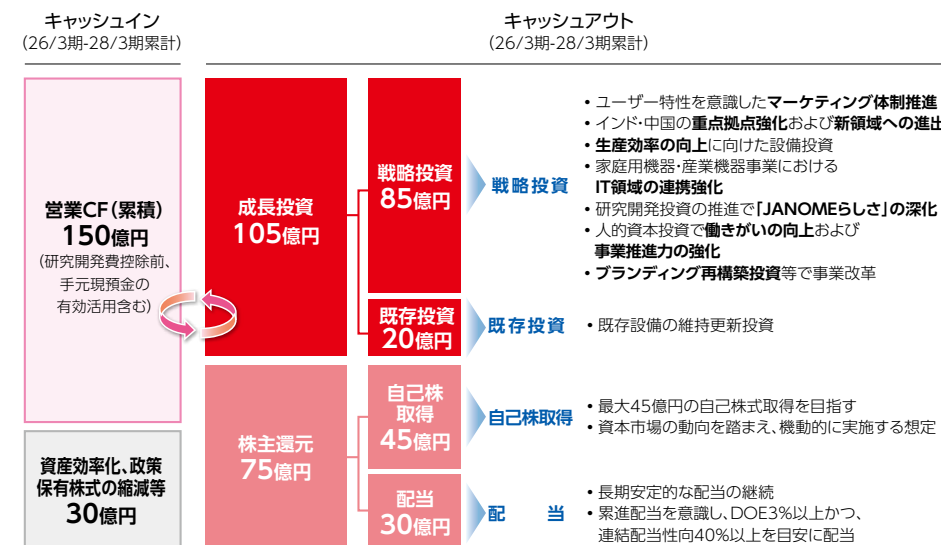
3. 安定した財務基盤を確保

安定した財務基盤を確保するためには、各事業戦略の遂行による営業活動によるキャッシュ・フローの増加に加え、海外拠点を含む管理体制の強化によるグループ全体の資金管理のさらなる徹底により、資金の有効活用を進めることが必要だと考えます。具体的施策といたしまして、海外子会社を含む統一的な会計・リスク管理体制の構築に向けて、現在、生産

管理システムの刷新を推進しております。また、本社主導によるグローバルなリスク管理体制の強化も進めております。

経営管理体制の強化に加え、コーポレート・ガバナンスおよび内部統制の高度化に向けて取り組みを続けてまいります。

4. 創出したキャッシュの戦略的アロケーションによる持続可能な成長の実現



今期も非事業資産の売却等の資本効率化と、自己株式の取得・消却につきましては、引き続き取り組んでまいります。



開発担当役員メッセージ

グローバルな視点で描く 持続可能な成長の未来に向けて

取締役 専務執行役員 研究開発本部長
保坂 幸夫

執行役員 研究開発副本部長
前田 浩二



1. 研究開発本部の体制

研究開発本部では、既存事業における競争力の強化と、新規事業・新製品の創出に向け、研究開発を推進しています。

ミシンをはじめとした家庭用機器研究開発部、産業機器研究開発部、新規製品および機構を検討する要素開発部、知的財産室の四部署が、相互に連携しながら開発力を高めています。

2. 開発のスピードアップについて

開発における重要なテーマの一つとして、製品開発のスピードアップが求められています。開発のスピードアップと引き換えに、品質を落としたり、仕様を落としたりすることは厳禁であり、開発において最も避けるべきことです。スピードアップを実現するためには、努力と改善の積み重ねが必要です。そのため、AIを導入した先進デジタル技術の活用や、改善活動をキーワードに、開発効率・スピードの向上に努めています。日々どのような改善が可能かを検討し、新技術の導入可否を見極めながら、新たな製品の市場投入スピードを高めていきます。

3. 事業成長への貢献

ジャノメの祖業である家庭用ミシンの技術力については、絶対的な自信を持っています。家庭用ミシンならではの手法を活かし、さらに進化した製品開発を行うため、各国の販売子会社との連携を強化し、お客さまニーズを迅速に開発要件に反映することで、開発サイクルの短縮を図っています。

ミシンから派生した使いやすいユーザーインターフェースを強みとする、第二の柱である産業機器事業では、特に卓上ロボットとサーボプレスの新規開発に注力しています。産業機器は、高い信頼性と使い勝手の良さが重要であり、長年のノウハウと計算に基づく高い技術力により、お客さまの期待に応えています。

また、将来、お客さまが必要とする技術を見据え、先行して開発を行っています。中・長期にわたる開発が必要な場合、あるいは重要な技術開発が必要な場合には、製品化とは切り離して開発を行う体制を整えています。製品開発と要素技術開発を分けて同時に進めることで、製品化の高速化と、新技術の確実な完成の両立が可能となっています。

研究開発本部では、お客さまニーズに応える独創的な製品の開発を通じて企業価値の向上に努めております。これらの開発活動によって得られた特許権・商標権・意匠権などの知的財産を重要な経営資源と位置付けており、既存製品に対する模造品（特に新興国からの模倣品）には毅然とした態度で当社の権利を守っていきます。あわせて、IPランドスケープを取り入れ、将来の事業についての考察を行い、研究テーマの選定に活用しています。

4. 研究基盤の強化

開発業務では常に「人財第一」と考えています。資格制度による教育や、優秀な人財には、日本国内にとどまらず、海外工場でのローテーション勤務を通じて多様な経験を積んでもらっています。開発業務と生産技術は一見すると距離があるように見えますが、異文化に触れ、多くの協力工場と協業する経験は、柔軟な発想や、多角的な視点が身につきます。その結果、帰国後の開発者は活躍の場を広げています。また、幅広い人財ネットワークを構築できることも強みの一つと考えています。

当社は全世界に販売網を有しており、国・地域によりお客さまの要求事項が異なる場合があります。このため、外国人技術者も積極的に採用しています。販売網からの情報収集はもちろん重要ですが、外国人技術者の多様な発想も大きな推進力になると考えています。

さらに、研究基盤強化の一環としてオープンイノベーションを推進し、大学・高専・関連会社などとの共同研究を進めています。すべてを自前主義で賄うだけでは、開発のスピード確保が難しい局面もあるため、外部との連携は重要な取り組みです。共同研究は開発スピード向上に加え、自社技術の強化や人材育成の機会となることから、今後も拡大していく方針です。

生産担当役員メッセージ

品質と原価競争力を支える持続可能なモノづくり



執行役員 生産管理本部長
蒲原 秀明

1. サプライチェーンとの共創による品質向上と原価低減

製造業を取り巻く環境は、地政学リスクの高まりや資源価格・物流コストの変動、人手不足、さらには環境・人権・コンプライアンスへの社会的要請の高まりなど、大きく変化しています。このような不確実性の高い時代において企業が持続的に成長していくためには、自社だけで競争力を高めるのではなく、サプライチェーン全体で価値を創造する「共創」の考え方が不可欠です。

当社では、取引先を単なる部品供給先ではなく、品質と競争力をともに高める重要なパートナーとして位置付けています。設計・調達・生産・品質保証の各部門がサプライヤーと密接に連携し、課題や目標を共有しながら改善活動を進めることで、品質向上と原価低減の両立に取り組んでいます。

品質向上と原価低減は、決して相反するものではありません。不良品の削減、歩留まりの改善、工程の標準化、設備稼働率の向上、物流の最適化など、一つひとつの改善活動を積み重ねることで品質は向上し、同時にムダなコストも削減されます。

また、製品開発の初期段階からサプライヤーとの情報共有を進め、VE (Value Engineering)・VA (Value Analysis) の視点を取り入れた部品や工程の見直しを行うことで、品質を維持・向上させながら競争力のあるコストを実現しています。

さらに、品質・コスト・納期に加え、環境負荷の低減、人権尊重、法令遵守など、サステナビリティに関する課題についても取引先と共通認識を持ち、透明性の高い対話を継続しています。こうした取り組みは、安定調達だけでなく、企業価値の向上や社会からの信頼獲得にもつながる重要な活動であると考えています。

私たちは今後も、取引先との信頼関係をより一層深め、品質向上と原価低減を両輪とした改善活動を推進するとともに、変化に強く持続可能なサプライチェーンを構築してまいります。「一社では実現できない価値も、パートナーとともになら創り出せる」という信念のもと、社会に必要とされるモノづくりを追求していきます。

2. 「Move! 2027」達成に向けた生産部門の役割

中期経営計画「Move! 2027」の達成に向け、生産部門が果たすべき役割は、「圧倒的な高品質」と「強固な原価競争力」を兼ね備えた生産体制を構築し、お客さまに信頼される製品を安定的に提供し続けることです。

現在、世界情勢の変化やサプライチェーンの分断リスク、調達価格や物流費の上昇など、製造現場を取り巻く環境はこれまで以上に厳しさを増しています。このような環境下においても、お客さまへの安定供給を維持し、企業として成長し続けるためには、生産部門自らが変革を進めていく必要があります。

その中心となる取り組みが、部品の内製化推進と多能工化による人財育成です。内製化を進めることで、外部調達への依存度を低減し、品質の作り込みやリードタイム短縮、原価低減を実現するとともに、技術やノウハウを社内に蓄積し、競争力の源泉としていきます。また、多能工化を推進することで、生産量の変動や新製品立ち上げにも柔軟に対応できる体制を整備し、生産性向上と働きやすい職場づくりの両立を目指しています。

一方で、内製化には設備投資や保全体制の強化、技術者育成が不可欠であり、多能工化においても技能伝承や教育期間の確保といった課題があります。また、お客さまが求める品質水準は年々高まり続けており、品質保証体制のさらなる強化も必要です。

こうした課題を克服するため、私たちは「品質は工程でつくり込む」「原価は改善活動から生み出す」という基本理念を徹底し、現場力の強化と継続的改善を積み重ねています。一人ひとりが改善意識を持ち、小さな工夫を日々実践することが、大きな品質向上と原価低減につながり、企業競争力を支える原動力になると考えています。

これからも生産部門は、「Move! 2027」の達成に向けて、品質を最優先としたモノづくりを追求するとともに、原価低減、生産性向上、人財育成、サプライチェーン強靱化を着実に推進し、持続的な企業価値の向上と社会への貢献を実現してまいります。



執行役員
企画本部長・IR推進室長
石倉 直治

人事担当役員メッセージ

人の成長を、企業価値向上の原動力に



執行役員
企画副本部長・経営企画室長・人事部担当
宮本 幹

当社グループは、「人こそが最大の経営資源である」との考えのもと、人的資本の価値を継続的に高めることで、従業員の働きがいの向上と、ジャノメグループの事業推進力強化の好循環を創り出すことを目指しています。

中期経営計画「Move! 2027」では、人事戦略を経営戦略の重要な構成要素と位置付け、「優秀な人財の確保」「キャリアパス形成支援」「働きやすい環境の整備」「成果に応じた評価・報酬」の4つの視点から、制度改革と各種施策を進めています。変化の激しい事業環境において持続的に成長するためには、従業員一人ひとりが自ら考え、変化を恐れずに挑戦できる組織へと進化していくことが不可欠です。

1. 人財確保と成長機会の最大化

将来の事業を担う優秀な人財を継続的に確保するため、新卒採用では将来の中核人財となる可能性を重視しつつ、中途採用、外国籍人財、専門人財、海外拠点のローカル人財の登用も進め、それぞれの経験や専門性を組織の力につなげます。あわせて、就職を機に生活基盤を整える若手社員への支援を拡充するなど、地域を問わず優秀な人財に選ばれる採用環境を整備し、定着も含めて強化します。

人財は採用して終わりではなく、一人ひとりの能力・経験・志向を把握し、その人に合った配置や成長機会につなげることが重要です。そのため、タレントマネジメントを再構築し、配置・育成を通じた従業員の成長が、事業成長に資するようにしていきたいと考えています。

変化の激しい事業環境における持続的な成長に向けて、従業員が自ら考え、変化を恐れずに挑戦できる環境を整備し、これを後押しすることで、組織としての推進力を高めてまいります。

2. 働きやすい環境整備と公正な評価・報酬

企業活動の基盤である従業員が心身ともに健康で、安心して能力を発揮できる環境づくりに向け、業務プロセスや勤務体制の見直し、時間外労働の縮減、年次有給休暇の取得促進を推し進めるとともに、生産性向上とワーク・ライフ・バランスの充実化を図ってまいります。

また、育児や介護などのライフイベントに応じた制度整備に加え、女性、外国人、中途採用者、障がい者など多様な人財が公平に活躍できる職場づくりを継続します。

女性管理職比率については、2030年までに本社で25%とする目標を掲げ、登用だけでなく育成やキャリア継続の支援を進めます。さらに、年齢や勤続年数を中心とした体系から、役割、目標達成度、能力開発、スキル習得などを公正に評価し処遇に反映する制度への改革を進め、評価と処遇の連動を高めることで、従業員一人ひとりの努力や挑戦に対し、適切に報いる仕組みを整備してまいります。

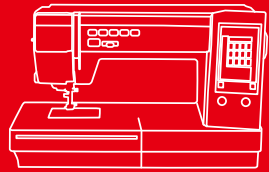
3. 人権尊重の定着と「自律的に挑戦できる人と組織」へ

2025年9月に「ジャノメグループ人権方針」を策定し、国内外のグループ会社を含めた人権デュー・デリジェンスを進め、事業活動に伴う人権への負の影響の把握、防止、軽減への取り組みを推進しています。

今年度は人権啓発の重点テーマの一つに障がい者雇用を掲げ、障がいへの理解を深めるとともに、一人ひとりの特性を尊重し能力が発揮できる職場づくりを推し進めます。その上で、採用、配置、育成、働き方、評価、報酬の各施策を一体的に運用し、互いが多様性を尊重し、率直な意見交換をすることで、新たな発想やイノベーションの創出につなげていきたいと考えております。また従業員一人ひとりが成長と貢献を実感し、さらに高い目標に挑戦する環境を創り出すことで、人的資本価値を高め、事業推進力の強化と企業価値の向上につなげてまいります。

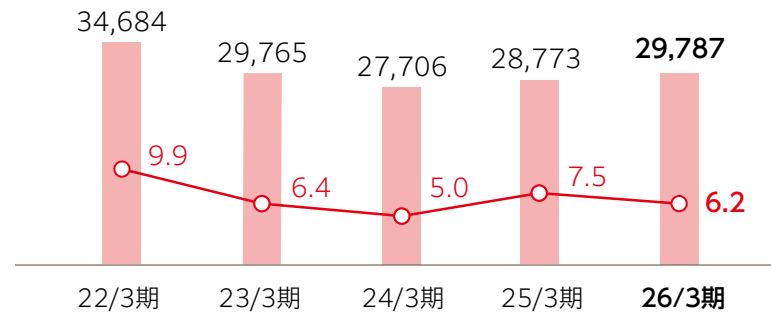
事業別戦略

家庭用機器事業



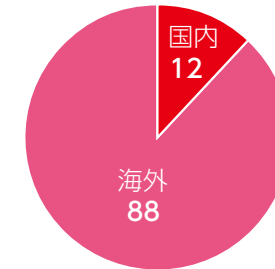
売上高/営業利益率

■ 売上高(百万円) ■ 営業利益率(%)



地域別売上高構成比

(%)



事業方針

- 「つくる喜びを伝える」ことで、家庭用ミシンの文化・価値を広め、市場の活性化と需要創出をけん引する
- 「ブランドアイデンティティの確立・強化」の方針のもと、マーケティングと開発・生産の連携を深め、ユーザーに選ばれる製品・体験価値の提供を通じて、持続的な成長と、収益基盤の強化を図る
- 成長市場では普及型需要を確実に取り込みつつ、成熟市場では中・高級機種を中心に高付加価値提案を強化し、収益性とシェア拡大の両立を目指す

戦略と目標

- **ブランド価値向上のためのマーケティング強化**
 - ・ブランドアイデンティティに基づく一貫したコミュニケーションを推進し、製品価値をわかりやすく伝えることで、ユーザーに選ばれる新製品の提供を加速させる。
- **成熟市場(北米・欧州・大洋州)**
 - ・ホビー用途の広がりやアップサイクル需要の高まりを捉え、高機能・高付加価値モデルの提案を強化し、売上拡大と収益性向上を図る。
 - ・欧州では市場の価格競争が継続する環境下においても、ブランド価値を高め、価値訴求を強化することで、販売拡大を目指す。
- **成長市場(新興国)**
 - ・普及型軽合金ミシンの需要拡大を着実に取り込み、耐久性に優れた製品の提供を通じてシェア拡大を図るとともに、修理や使用方法の相談等のアフターサービスの充実化、対応エリア拡大を推進する。
- **国内市場**
 - ・多様なチャネル販売を通じて市場のニーズを把握し、マーケットシェアの拡大を図る。
 - ・学校販売でのシェアNo.1堅持と支援強化により、「将来のソーイングユーザーの育成」に取り組む。

国際



取締役 常務執行役員
家庭用機器国際営業本部長
角田 伸二

2026年3月期事業概況および今後の取り組み

海外

2026年3月期の家庭用機器（海外）事業は、北米においては中級～高級帯の高付加価値モデルの販売が堅調に推移し、売上・利益ともに良好な実績となりました。堅牢性や使い勝手などが評価され、収益性を確保しながら販売拡大につなげました。

一方、欧州では、地政学的要因による住宅・エネルギー・燃料価格等の上昇を背景に、消費者の支出姿勢が慎重化し、市場の先行き不透明感が継続しました。従来販売が伸びていた機種需要が鈍化し、市場は普及価格帯へシフトしたことで、価格競争は一段と激化しました。こうした環境の変化を踏まえ、需要の動向および競争環境を見極めながら在庫の適正化と収益性の確保を両立すべく、販売施策を柔軟に展開しました。

今後、インドをはじめとする新興国において、普及型軽合金ミシンの需要拡大を着実に取り込むとともに、差別化された製品の提供に加え、購入後の安心を支えるサービス体制の充実化を推進してまいります。

成熟市場では、ホビー用途の広がりやアップサイクル需要の高まりを捉え、高付加価値商品の提案を強化します。

中期経営計画「Move! 2027」で掲げる「ブランドアイデンティティの確立」を通じ、マーケティングと開発・生産の連携をさらに深め、競争力のある新機種の市場投入を加速することで、家庭用ミシン市場における持続的な成長と収益基盤の強化を実現してまいります。

海外販売

事業環境

- 機会**
- ・ホビー用途・アップサイクル需要の拡大を背景に、新たな需要層へのアプローチ余地が拡大
 - ・コロナ禍でミシンに触れた層を起点とした、継続利用・買い替え需要の取り込み余地

- リスク**
- ・コロナ禍で拡大した家庭用ミシン需要の一巡による反動減
 - ・ロシア・ウクライナ情勢の長期化に伴う周辺国経済への影響、および対ロシア制裁による販売機会の制約
 - ・中東情勢の緊迫化による物流混乱と販売機会の喪失
 - ・エネルギー価格高騰に起因するインフレによる消費マインドの低下・価格競争の激化

強み

- ・普及モデルから高付加価値製品までを網羅する、幅広い製品ラインナップ
- ・品質・耐久性に加え、使いやすさを追求したユーザーフレンドリーな製品設計
- ・ソーイング愛好家から高く評価されている「Skyline」「HORIZON」「高速直線」シリーズ
- ・オーバーロック機種「Sailing Line」のラインナップを拡充し、多様なニーズに対応
- ・堅牢・耐久性と洗練された外観を両立させた高速直線ミシンの展開

課題

- ・新規ユーザーの定着支援と上位機種へのステップアップ提案を強化（需要反動減への対応）
- ・供給・物流の代替ルート検討、在庫運用の最適化による販売機会喪失の最小化（地政学リスク・物流混乱への対応）
- ・市場環境を見極めた価格設定、販売促進と付加価値訴求による利益確保（インフレ・価格競争への対応）
- ・ホビー・アップサイクル領域に向けた提案強化による新規需要を獲得（需要拡大機会への対応）
- ・市場ニーズ把握の精度向上と、企画・開発・生産・投入までのプロセス短縮（開発～市場投入の迅速化）
- ・ブランドアイデンティティに基づいた訴求軸の統一による製品価値の伝達力の強化（ブランド価値向上）

国際



取締役 常務執行役員
 ジャノメアメリカ株式会社社長
 ジャノメカナダ株式会社社長
山田 二也

2026年3月期事業概況および今後の取り組み

海外(アメリカ市場)

最大の市場であるアメリカ市場におきましては、高機能・高付加価値モデルを中心に堅調な販売を維持いたしました。

家庭での創作需要やサステナブル志向の高まりを背景に、ミシンを通じて“自らつくる”価値への関心が引き続き拡大しており、特に利便性、操作性、デザイン性を兼ね備えた製品群が幅広いお客さまから支持を獲得しております。また、販売面では現地販売店や代理店との連携を強化するとともに、SNSや動画を活用した情報発信を進め、ブランド認知の向上と顧客接点の拡大に努めてまいりました。

今後は中期経営計画「Move! 2027」に基づき、アメリカ市場における高付加価値戦略をさらに推進し、製品競争力の強化に加え、ITを活用した顧客体験の向上、アフターサービスの充実、ファンコミュニティの育成を通じて、新たな市場価値の創出を図ってまいります。

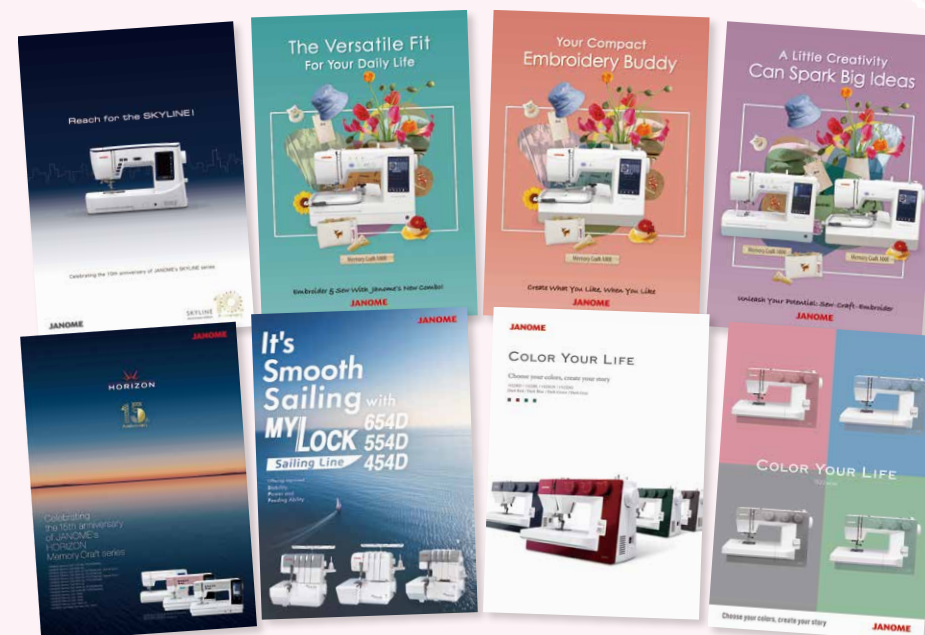
今後も「つくる喜び」をより多くのお客さまにお届けし、持続的な成長につなげてまいります。

TOPICS

ブランド価値向上のためのマーケティング強化

当社は、製品競争力の強化に加え、「JANOMEらしさ」が直感的に伝わるビジュアルアイデンティティの強化に取り組んでいます。製品の特長や提供価値を整理し、各市場の特性も踏まえながら訴求軸を揃えることで、「選ばれる理由」の明確化につなげます。

これらの活動を通じて、成熟市場での高付加価値提案の強化と、新興国での信頼獲得を両立させ、ブランド価値の向上を推進してまいります。



国内



執行役員
家庭用機器国内営業本部長
学校販売部長
国内営業部長
株式会社ジャノメサービス代表取締役社長
安藤 憲成

2026年3月期事業概況および今後の取り組み

国内

2026年3月期の家庭用機器(国内)事業は、情報発信力とサポート体制の充実を図り、ブランドの浸透に努めました。公式オンラインショップ「Sewing Marche(ソーイングマルシェ)」をオープンし、日本全国どこからでも、いつでも購入できる販売チャンネルを拡充しました。

これにより、当社製品のさらなる普及と、お客さまの満足度・利便性の向上に努めました。また、「手づくりの楽しさをもっと身近に感じていただくための、気軽に立ち寄れる場所」をコンセプトとした「Bobinage famille(ボビナージュ ファミール)新潟(新潟県)」をオープンしました。吉祥寺(東京都)・溝口(神奈川県)・神戸元町(兵庫県)に続く4店舗目として、ワークショップや手づくりを応援する各種サービスを提供しています。さらに、代理店と連携し、期間限定ショップ「Bobinage POPUP(ボビナージュ ポップアップ)」を全国各地に展開するとともに、つくる喜びの提供に加え、代理店へのサポート体制強化も開始しました。加えて、学校向けミシン情報サイト「JANOME for school」をリニューアルオープンし、教職員の皆さまが安心して授業を進められるよう、オンラインでのサポートも拡充しています。

今後も中期経営計画「Move! 2027」に基づき、代理店との連携強化や学校向け講習会の開催、SNSや動画を活用したデジタル施策の推進により、引き続き持続可能な成長を図ってまいります。

国内販売

事業環境

- 機会**
- ・展示会やイベントでのお客さまとの交流機会の増加
 - ・リメイクやリユースの注目で、ミシンの価値再評価

- リスク**
- ・物価高により、家計の購買力が低下傾向
 - ・ネット通販の浸透による低価格化

強み

- ・耐久性、使いやすさに優れた高品質な製品
- ・ミシンの楽しみ方や使い方についてのSNSでの情報発信
- ・展示会や講習会でお客さまをサポートする専門部署の活動
- ・モノづくりの楽しさを提案・発信する店舗展開
- ・学校向けミシンのトップメーカー

課題

- ・ソーイング潜在需要のさらなる掘り起こしと裾野拡大
- ・新生活様式と社会の行動変容に合ったミシン営業の展開
- ・従業員が高齢化傾向にある販売店へのサポート
- ・出前授業による学校向けサポートの進展

“つくる喜び”を全国へ
ボビナージュPOPUPワークショップ
全国展開スタート!



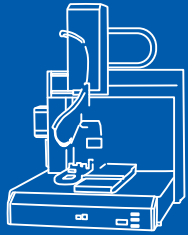
「Bobinage POPUP(ボビナージュ ポップアップ)」



新製品「haute couture ecru2000
(オートクチュールエクリュ2000)」

事業別戦略

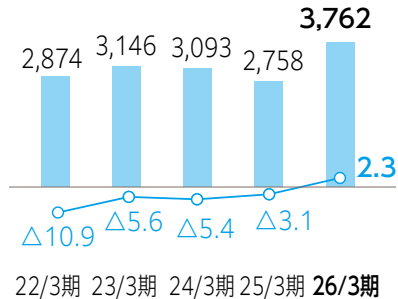
産業機器事業



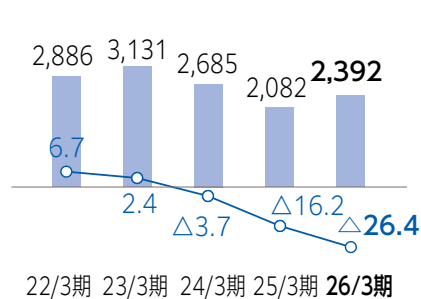
売上高/営業利益率

■ 売上高(百万円) — 営業利益率(%)

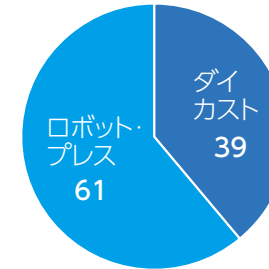
■ ロボット・プレス



■ ダイカスト



種類別売上高構成比 (%)



執行役員
産業機器営業本部長
丸田 不二男

産業機器事業は、労働力不足・自動化需要の高まりという社会課題に対応するソリューション事業として事業全体を再定義し、以下を基本方針とする

装置化による高付加価値化

成長市場(インド・中国)を軸に
グローバル展開の強化原価管理・収益性の徹底による
事業基盤の再構築周辺技術・サービスの拡充による
“課題解決型ビジネス”への転換

事業方針

□ 装置販売モデルへの転換による収益性強化

単品販売から脱却し、ロボットやプレスに周辺機器やソフトを組み込んだ装置販売を推進する。
周辺機器メーカー、アプリ開発企業、Sierとの協業やM&Aによって統合ソリューションを実現する。

□ 成長市場での事業拡大(インド・中国)

インド・中国を最重点エリアと位置付け、新拠点の設立・人員増強・倉庫機能拡充を迅速に実施する。特にEV関連部品のバッテリー需要増に向けて、ロボット・プレスの販路を拡大し、医療・食品などの異業種開拓も含めて、新市場でのプレゼンスを強化する。

□ 原価構造改革と不採算事業の見直し

製品別の実績原価の可視化と不良率低減により採算性を徹底的に見直しダイカスト事業については黒字化困難な場合は抜本的に再構築。ジャノメダイカスト(国内)・ジャノメダイカストタイランド(タイ)のコスト改善を同時並行で実行する。

□ 新製品投入による非連続成長の実現

市場のニーズに合致した中型プレスや新型ロボット製品を順次投入する。
新製品開発により、既存顧客の更新需要+新規顧客の獲得を狙う。

戦略と目標

2026年3月期事業概況および今後の取り組み

2026年3月期のロボット・プレス事業は、国内外の需要変動が続く環境下においても、重点市場における案件獲得と提案活動の拡充により、受注・売上の確保に努めました。特に海外では、中国・韓国・インドを中心とした案件の積み上げを通じて、収益性改善に一定の成果を得ました。国内では、お客さまの課題解決に向けた小型自動化装置や周辺工程を含む提案を推進し、付加価値型の販売拡大に取り組みました。一方で、供給制約や価格競争の激化に加え、販売戦略や体制上の課題もみえてきました。こうした環境下で持続的に成長していくためには、営業活動の生産性向上と、提案力を支える体制整備が不可欠であると考え、重点領域へのリソース配分を見直し、案件対応力の平準化に取り組んでまいります。また、調達先の多様化と原価低減を進めるとともに、納期管理を徹底し供給制約リスクを抑え、収益基盤を強化します。

ダイカスト casting 関連事業においては、原材料価格の高止まり等に伴う原価率の上昇が継続したことにより、厳しい収益状況となりましたが、構造改革を断行し、今後は生産効率の改善を進めつつ、上昇した原価を製品の販売価格へ反映する価格改定を実施することで、収益の改善を図ってまいります。

今後もお客さまの「つくる喜び」の提供に向けて、提案型営業を一層推進し、お客さまの課題解決に貢献するとともに、電動化を通じた脱炭素社会の実現にも寄与してまいります。

ロボット・サーボプレス

事業環境

- 機会**
- ・自動化ニーズの高まり(世界的な労働力不足、人件費高騰)
 - ・政府支援(減税、補助金)による設備投資促進
 - ・省エネルギー製品需要の増加
 - ・医療・ライフサイエンス分野など異業種での活用機会
 - ・製造業のDX推進による需要

- リスク**
- ・地政学リスクや為替の影響
 - ・競合のグローバル展開・価格競争の激化
 - ・市場縮小による価格競争の激化

強み

- ・成長地域(インド・中国)における拠点新設・人員強化
- ・高品質な産業機器製品と技術力(装置化による差別化)
- ・JANOMEブランドの信頼性
- ・技術営業体制の強化(開発経験者の営業転属)
- ・国内生産による短納期・品質対応力

課題

- ・価格競争力をはじめとした競争優位性の確保
- ・自動車・エレクトロニクス以外の新規領域の開拓
- ・中長期的な利益確保のための装置化比率向上
- ・部品内装比率の向上



タングレス・インサート自動挿入機

ダイカスト casting 関連

事業環境

- 機会**
- ・デジタルAIからフィジカルAIへの進展に伴う、自動車・産業機器・ロボット市場の拡大
 - ・脱炭素社会の実現に向けた軽量金属材料への需要拡大
 - ・軽量化ニーズの拡大によるアルミニウム・マグネシウム部品需要の増加
 - ・人手不足を背景とした自動化・省人化設備向け部品需要の拡大
 - ・マグネシウム casting ダイカスターの減少による受注機会の拡大

- リスク**
- ・緊迫した中東情勢の長期化や日中関係の悪化による、アルミニウムおよびマグネシウムの調達リスク
 - ・アルミニウム、マグネシウム、エネルギー価格および人件費の高騰
 - ・国内外ダイカスターとの価格競争の激化
 - ・品質・トレーサビリティ要求の高度化
 - ・環境規制強化によるマグネシウム casting への影響

強み

- ・石膏 casting 試作からダイカスト量産までの一貫対応
- ・ casting から精密機械加工・品質保証、表面处理・塗装まで一貫対応でき、小ロット・高難度・大型など他社が敬遠する案件にも応えられる総合技術力
- ・アルミニウム・マグネシウム双方のダイカスト技術を保有
- ・協力会社との連携による多様な表面处理への対応
- ・仕上げ・検査工程の自動化による品質向上と省人化

課題

- ・工程別付加価値や小ロットプレミアム等を反映した価格体系の構築
- ・低収益製品・顧客を見直し、高付加価値案件へシフトすることで利益率を向上
- ・技能継承、人材育成、DX・自動化の推進
- ・脱炭素・環境規制への対応強化



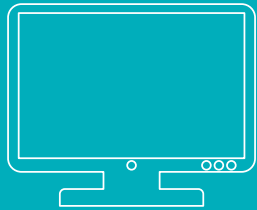
バフ研磨



平面検査

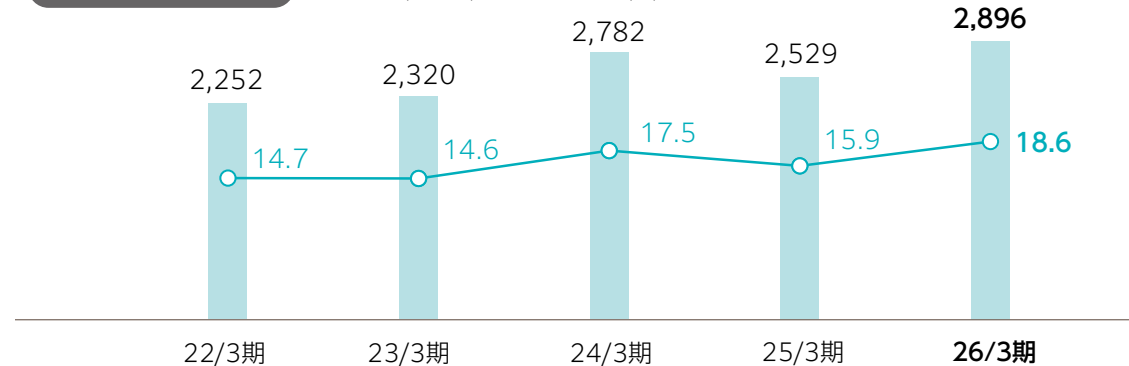
事業別戦略

IT関連事業



売上高/営業利益率

■ 売上高(百万円) — 営業利益率(%)



株式会社ジャノメクレディア
代表取締役社長
大島 毅之

事業方針

ジャノメグループにおけるDX戦略を通じ、
他事業の価値向上に向けた連携を強化する

継続的な生産性向上により、
既存事業の収益性を維持・向上する

戦略と目標

□ お客様のITパートナーとして確固たる地位を築き、ともに発展を目指す

- ・ お客様との強い信頼関係の維持・拡大(品質・納期・コミュニケーションの徹底)
- ・ 採用の強化と人材育成(研修制度の充実、キャリア支援、資格取得の促進)
- ・ 強み領域の強化(BIソリューション、組込開発等)
- ・ 新規顧客開拓の推進(複数チャネルでの営業継続、既存顧客深耕による横展開)
- ・ AI等の活用による開發生産性向上と高付加価値化
- ・ グループシナジー創出・拡大に向けた外部連携・M&Aの検討

2026年3月期事業概況および今後の取り組み

IT関連事業では、ソフトウェア開発や情報処理サービス、システム運用管理の受託等を行っております。昨今のデジタルトランスフォーメーション(DX)に取り組む企業が増加する中、主力のソフトウェア開発においては、製造業のみならず、建設業や流通業、通信業、サービス業など幅広い業種・業態のお客様が抱える経営上の課題や業務上の課題に対して、最適な“ソリューション＝解決策”をご提案、システム構築から保守、運用、エンハンスまでを含めたワンストップサービスを提供しております。加えて、品質管理の徹底とプロジェクト推進力の強化により、納期遵守と安定稼働を両立させ、継続受注の拡大につなげております。

今後は、グループ全体の収益・利益向上に向け、他事業のDX推進を支える開発・運用体制の連携を一段と強化するとともに、AIやローコード開発の活用による生産性向上、標準化による原価低減を進め、付加価値の高いサービス提供を目指してまいります。さらに、人材の採用・育成を継続し、技術力と提案力を高めることで、外販の拡大とグループ内シナジーの最大化を図ってまいります。

トータルソリューション

IT関連事業では、幅広い業種・業態のお客さまが抱える経営上の課題、業務上の課題に対して、最適な“ソリューション＝解決策”をご提案し、システム構築から保守、運用、エンハンスまでを含めたワンストップサービスを提供しております。

事業環境

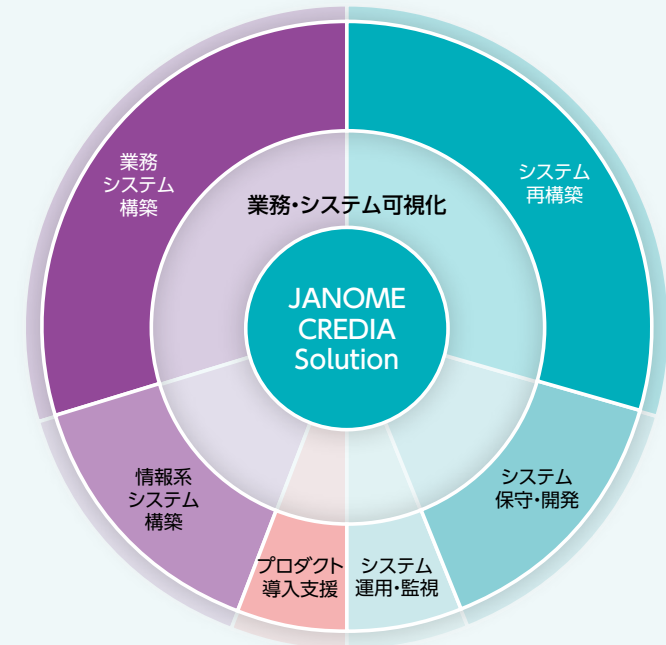
- 機会**
- 企業の競争力強化やデジタル化を推進するIT投資需要の拡大
 - DX推進に伴うクラウド、データ活用、業務改革ニーズの増加
- リスク**
- 変化の激しいIT業界に対する順応(技術トレンドの変化、顧客要請の高度化)
 - IT人材の不足、高齢化、流動化の加速による体制確保リスク

強み

- (株) ジャノメクレディアの創業以来55年超にわたるお客さまとの関係維持・拡大
- 幅広い業種・業態におけるシステム構築の実績
- 提案・開発・保守・運用・エンハンスまでのワンストップサービス提供力
- ミシン開発および産業用ロボット開発で培った組込系開発技術

課題

- 市場の動きを先取りする技術力・開発力の強化
- ローコード開発ツールやAI等を用いたビジネスモデル／開発プロセスの高度化
- 技術者の増強と育成(採用強化、育成の仕組み化、定着・活躍支援)
- 他事業との連携を通じたシナジー創出の拡大(特にソフトウェア開発領域)



TOPICS

ローコード開発ツールやAI等を用いた開発への適用

市場から求められる低価格、短納期、高品質への対応として、ローコード開発ツールやAIを用いた開発への適用に取り組んでおります。当社ではミシンおよびロボット開発、IT子会社であるジャノメクレディアでは外販システム開発への適用を開始いたしました。新たなビジネスモデルの構築を目指し、有効性評価(生産性、保守性等)を進め、人材育成やノウハウの蓄積に取り組んでまいります。

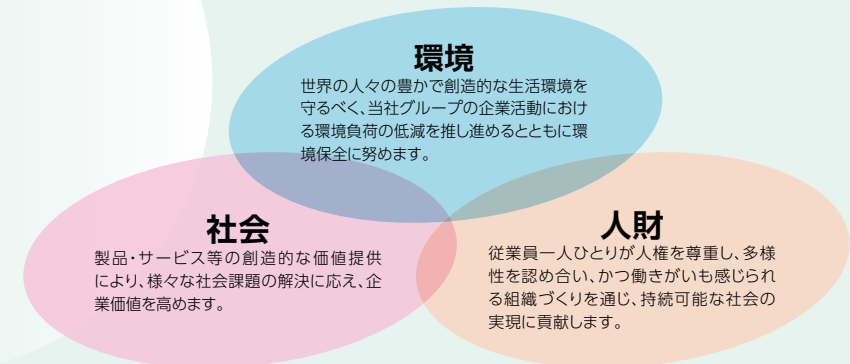


サステナビリティ



サステナビリティ基本方針

ジャノメグループは、「世界の人々の豊かで創造的な生活の向上を目指す」「常に価値ある商品とサービスの提供を通じて社会・文化の向上に貢献する」という企業理念と、同理念に基づく「企業価値創造プロセス」による事業活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献することにより、企業価値の向上を目指します。



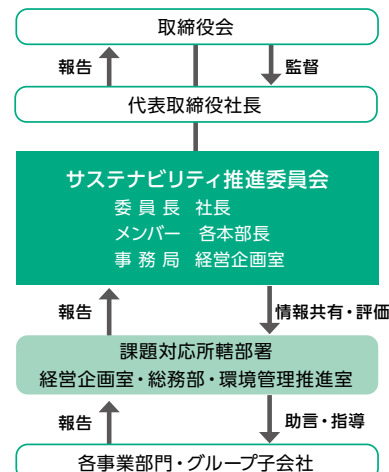
サステナビリティマネジメント

サステナビリティ推進委員会

当社は、ESG経営の重要性を強く認識し、SDGsをはじめとした社会的課題の解決に向けて、中期経営計画「Move! 2027」にも掲げる“サステナブル経営”を一層推進しています。サステナビリティ推進委員会は、社長を委員長に各部門の本部長で構成され、サステナビリティに係る重要事項の審議および課題・目標ならびに施策の決定とその実践の評価・推進等を行います。

また、業務執行の視点にとどまらず、広くサステナビリティに関する議論の深化、活性化を図っています。

サステナビリティ推進体制図



SDGs (持続可能な開発目標) 達成への貢献

当社は、持続可能な社会の実現に貢献することが、企業の社会的責任であるとの認識の下、ESGのそれぞれの視点に立った事業活動を通じて、SDGsの各目標の達成に貢献してまいります。

当社はこれまでの100余年、社会・環境・人に支えられ、現在があると考えています。この間、地球上では絶えず戦争が起こり、飢餓や貧困が発生し、人権が蔑ろにされてきました。また産業が発展する過程において、環境破壊、環境汚染、資源の浪費が発生し、様々な社会格差が生じました。現在の社会的な課題は多岐にわたります。解決には世界中が協力して当たらなければなりません。当社は、社会の一員として、これら社会的な課題の解決に取り組み、自らの持続的成長と持続可能な社会の実現に取り組んでまいります。

※持続可能な開発目標 (SDGs) とは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された2030年までに持続可能でより良い世界を目指す国際目標です。

**SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS**



サステナビリティ

サステナビリティに関するガバナンスとリスク管理

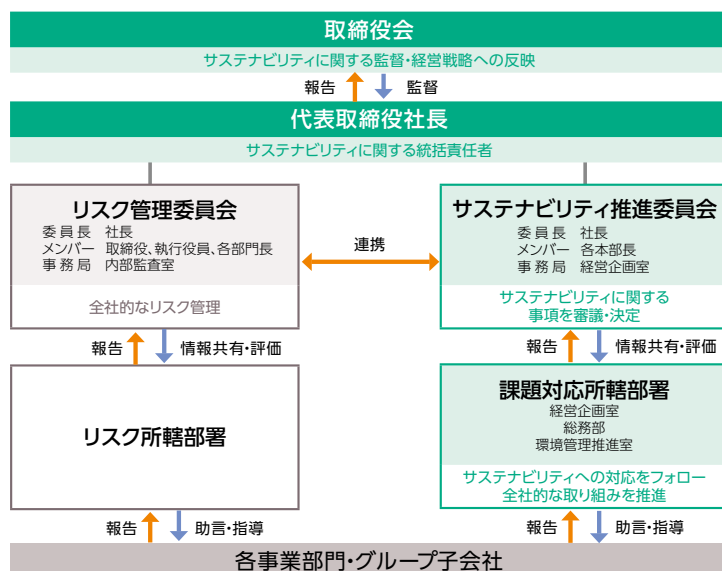
● ガバナンス

当社は、経営の意思決定において、サステナビリティの観点を取り入れ、持続可能な社会の実現と中長期的な企業価値向上の両立を目指しています。

SDGsなど社会的課題への取り組みに対しては、サステナビリティ推進委員会が当社グループの活動全般を統括します。

サステナビリティ推進委員会は、定期的を開催し、サステナビリティに係る重要事項の審議および課題・目標ならびに施策の決定とその実践の評価・推進等を担います。また、執行部内の視点にとどまらず、客観的視点から当社グループのサステナビリティに関する様々な重要テーマを審議しております。サステナビリティ推進委員会における審議内容は年2回以上取締役会に報告し、取締役会は、同報告を受けグループ全体の環境活動を監督するとともに、気候変動に係る重要な方針等を決定し、経営計画をはじめとする事業戦略に組み込むなど、グループ全体で取り組みます。

サステナビリティに係るガバナンス・リスク管理体制



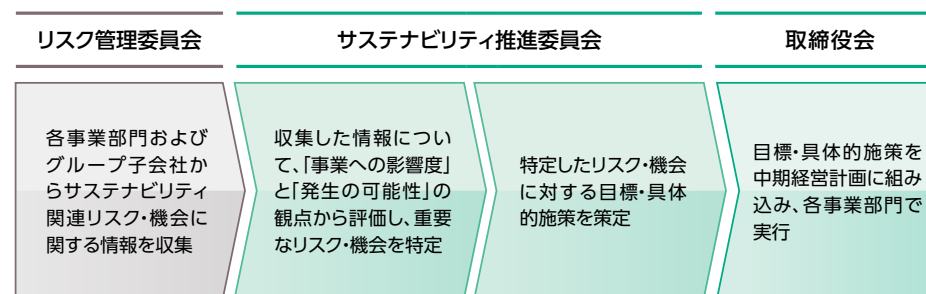
● リスク管理

リスクを把握し事前に対応すること、またリスクが顕在化した場合、その影響を最小限にとどめ業務の早期復旧を図ることを目的として、リスク管理委員会を設置しています。同委員会は、グループリスク管理体制の整備や教育、情報の収集を行うとともに、当社およびグループ各社のリスク評価を行い情報を共有し、その管理・低減に努めています。

また、コンプライアンス委員会をはじめとする各種委員会を設置し、グループ全体のリスクを総合的にマネジメントする体制を構築しています。

リスク管理委員会は、年2回、グループ全体のリスク・機会の把握と適切な対応を審議し、取締役会に報告します。サステナビリティに関連するリスク・機会は、サステナビリティ推進委員会においても共有され、重要度や具体的対応策について審議・決定し、その内容を取締役会に報告します。取締役会は、リスク管理委員会およびサステナビリティ推進委員会より、サステナビリティに関連するリスク管理の状況等について報告を受け、監督します。

サステナビリティに関するリスク・機会の管理プロセス



環境



環境への取り組み

地球環境の問題は全世界的な課題であり、事業活動を営む上で様々なエネルギーや資源を消費している企業にとっては、環境負荷の低減や環境保全などの環境対応に取り組むことは、当然の責務であると考えます。同時に当社ではこれを責務としてのみ捉えるのではなく、事業活動自体に環境対応の要素を取り込み、事業機会として捉えることで企業価値向上につなげていきたいと考えています。

当社で扱っている事業品目である、家庭用マシンや産業機器などはいずれも「環境にやさしい、環境に配慮した」という製品上の特性を有していますが、今後の製品開発・改良に際しては、今まで以上に環境対応の特性を伸ばしてまいります。また、生産活動を含むサプライチェーンの各過程をはじめとするすべての事業活動において、環境負荷の低減を図る活動を進めていますが、これらについても引き続き、当社が定める「環境方針」およびこれに付設する「グリーン調達ガイドライン」に則り、環境配慮への取り組みを一層強化してまいります。

グループ環境方針

理念 ジャノメグループは「自然と人が調和した地球環境の保全」が人類共通の最重要課題の1つであることを認識し、企業活動のなかで環境の保全に配慮し、社会の持続的発展に貢献する。

- 方針**
1. 生産活動と商品・サービスの提供を通じて、CO₂排出量の削減に取り組む。
 2. 全ての事業プロセスにおいて3R(リデュース、リユース、リサイクル)を推進し、省資源・省エネルギー化に取り組む。
 3. 環境負荷の低減に貢献する製品・サービスを創出し、環境の面からも社会に貢献する。
 4. 人や環境に影響を与える有害物質の管理に取り組み、環境リスクの低減を図る。
 5. 環境への取り組みについて、積極的に情報を開示する。

環境意識啓発のための教育と取り組み

環境と調和した持続可能な社会をつくるためには、まず正しい理解を持ち課題解決に向けて取り組んでいくことが必要です。そのため、当社では事業における環境負荷軽減や環境保全に向けて研修や環境意識啓発のための活動を行っています。

ジャノメダイカストタイランド(株)では廃棄物分別における研修を実施し、適正な管理に取り組んでいます。



廃棄物分別における研修会 ジャノメダイカストタイランド(株)

環境

主な環境問題とその取り組みと実績

グループ環境方針および各社の環境方針に基づき環境目標を設定して活動を行っています。主な環境目標とその取り組みと実績は以下の通りです。事業活動に伴い発生する環境負荷を把握し、環境負荷低減のための活動を展開しています。

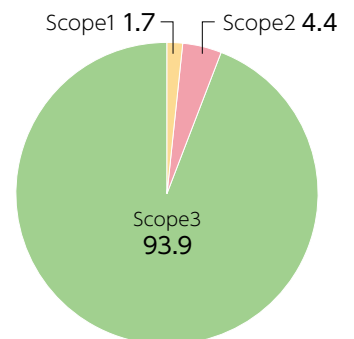
テーマ	主な環境目標	取り組みサイト	主な取り組みと実績				
3Rの推進 省エネ・省資源の推進	廃棄物分別の徹底による再資源化	全サイト	●使用済み用紙回収箱、リサイクルボックスの設置(本社) ●PPバンド・段ボールの再資源化等				
	事業所・作業場における省エネの取り組み	全サイト	●太陽光発電システムの設置(本社、台湾、タイ) ●LED化推進 ●環境に配慮した設備への更新等				
CO ₂ 排出量の削減	前年実績以下	全サイト	●下記グラフ参照 ※2024年度 ●サステナビリティに関するガバナンスとリスク管理 P.32参照 ➡				
環境配慮型製品の開発	マシン、産業機器を中心とした環境配慮型製品の開発	本社	●研究開発での取り組み P.35参照 ➡				
有害物質管理	化学物質使用量の削減・適正管理	全サイト	●人体や環境に与える影響を十分に認識し、適正な管理・調査を実施 ●油漏れの防止(ダイカスト)等				
情報開示	JANOME REPORTの発行	本社	●JANOME REPORT 2025の発行				
環境マネジメント体制の 維持・改善	ISO14001およびエコアクション21の認証継続	全サイト	●認証の継続取得	当社グループの ISO認証取得 状況	会社名	ISO14001	ISO9001
					本社	○	○
					ダイカスト	— (エコアクション21を取得)	○
					台湾	○	○
					タイ	○	○
ダイカストタイ	○	○					
	環境教育	全サイト	●CO ₂ 排出量算定に関する情報のほか、化学物質管理に関する法規制および有害物質管理等の情報を社内HPで従業員へ提供 ●廃棄物分別における研修(ダイカストタイ)				
	各国の環境法規制への対応	全サイト	●大気汚染、水質汚濁、騒音等に関連する各国の環境法規制の遵守				

略称について 本社⇒(株)ジャノメ、ダイカスト⇒ジャノメダイカスト(株)、台湾⇒ジャノメ台湾(株)、タイ⇒ジャノメタイランド(株)、ダイカストタイ⇒ジャノメダイカストタイランド(株)、全サイト⇒本社および子会社

CO₂排出量の推移 (3年間) (t-CO₂)

		2022年度	2023年度	2024年度	前年比(%)
Scope1	直接排出	3,996	3,439	3,273	95
Scope2	間接排出	8,559	8,098	8,481	105
Scope3	Scope1,2以外の間接排出	166,965	175,700	179,151	102
合計	サプライチェーン排出量	179,520	187,238	190,905	102

※2023年度、2024年度のScope3の増加の主な要因はカテゴリ1(購入した製品・サービス)で、生産工場の材料仕入の増加(為替の影響を含む)によるものです。

2024年度 Scope別
CO₂排出量割合 (%)

環境

事業プロセスにおける環境配慮活動

当社グループの各事業プロセスにおける環境配慮活動をご紹介します。

● 研究開発での取り組み

当社では、製品自体の環境負荷低減のため、下記の通り、取り組みテーマを掲げ、マシンや産業機器製品の研究開発を進めています。

マシンの新規開発機種において、外装部品のABS樹脂[※]を従来機種より削減するとともに、省エネ・長寿命であるLEDライトの採用を推進しています。

また当社は、マシンは古くより家庭にある唯一の生産財であり、リメイクやリユースなど製品自体が環境にやさしく、サステナブルなものであると認識しています。

こうしたマシンの持つサステナビリティをさらに追求していくため、より家庭に溶け込み、長く愛用していただけるよう、営業部門や企画部門と連携し、最新トレンドを採用したデザイン性の高い製品開発を行うなど、従来の手法にとらわれない新たな視点に立った開発手法にも取り組んでいます。

※ ABS樹脂とは、合成樹脂の一種でアクリロニトリル、ブタジエン、スチレン共重合合成樹脂の総称です。



LEDスライドライトを搭載した
HORIZON Memory Craft 9480
QC PROFESSIONAL

産業機器製品においては、上記の各テーマに取り組むとともに、独自の評価基準書に基づき環境に配慮した製品開発を行っています。

評価基準に用いられる要素

リサイクル性	総部品に占める再資源化可能な鉄系部品や再生可能プラスチック部品等の割合増加
安全性	製品含有化学物質規制であるRoHS指令 ^{※1} やREACH規則 ^{※2} の他、UL規格やCEマーキング、KCs認証、労働安全衛生法等の販売仕向地に合わせた設計
その他	ユニット化の推進・組立性の向上・メンテナンス部品の交換性の向上

※1 RoHS指令は、EUで2006年7月から施行された、電気・電子機器に特定の有害物質を使用することを制限する指令です。

※2 REACH規則は、EUで2007年6月から施行された、EUにおける化学物質の総合的な登録・評価・認可・制限の規則です。

サーボプレスの最新機種では、同タイプの従来機種と比較評価を行い、全項目で同等かそれ以上の評価結果となりました。また、環境への配慮に加え、作業者(使用者)の安全性にも配慮し、同機種にはISO13851[※]の規格に適合した両手操作制御装置(スイッチボックス)を内蔵しました。性能面でも妥協しない開発に取り組んでいます。

※ ISO13851とは、両手操作機器の設計と選定に関する安全要求事項を規定したものです。

環境

環境に配慮した主な製品

当社は、環境負荷の低減に貢献する製品を創出し、環境面からも社会に貢献しています。

クリーンルーム対応のサーボプレス

当社は、医療分野などの新たな業界への進出も見据え、クリーン度クラス10* (=ISO14644-1 クラス4)に対応した高精度なサーボプレスを展開しています。主な特長として、気密性を高めた特殊構造により発塵を防止、外装には導電性特殊塗装を採用し、静電気の帯電を防止する機能を備え、クリーンルーム環境と一般環境のいずれにも対応可能なタイプもあります。

また、油圧・空圧プレスの電動サーボプレスへの置換推進を図り、環境配慮型製品の普及に取り組んでいます。

※Federal Standard 209D (米国連邦規格)



クリーンルームに対応した
JPシリーズ5両手押しスイッチ仕様

「MFエコマシン認証」を取得した製品

当社サーボプレスJPシリーズ5は、環境配慮型製品として「MFエコマシン*認証」を取得しています。同認証基準の要件である「申請製品が同基準機比で年率1%超の消費電力削減」を満たした上で、従来機種比で23%の削減を達成し、省エネルギー化を実現しました。

また、安全規格や有害物質等の環境安全に関する要件をクリアした、安全で環境にやさしい製品です。

※同認証制度は、一般社団法人日本鍛圧機械工業会が、外部有識者が参加した認証審議会において工業会独自に認定した「MFエコマシン認証基準」に基づき、適合審査・認証・登録・公表を行う制度です。



調達での取り組み

当社グループでは、2011年に「グリーン調達ガイドライン」を制定し、各生産拠点と連携を取りながら、製品含有化学物質規制に適切に対応しています。本ガイドラインに基づき、サプライヤー各社の協力を得ながら規制物質の含有有無や含有量を調査し、規制に適合した原材料や部品を調達(採用)しています。

▶グリーン調達ガイドライン

<https://www.janome.co.jp/esg/pdf/greensupply.pdf>

生産・物流での取り組み

各生産拠点では、業務効率化と製造コスト削減を図るとともに、設備の更新、修繕を実施しながら、エネルギー効率の最大化、電気消費量の削減など、省電力で地球環境に配慮した生産体制の強化に努めています。さらには、生産工程で排出される水や油、廃棄物などの適正な管理・処理の徹底を図るなど、日々環境に配慮した活動に取り組んでいます。

物流においては、台湾工場から東京工場への納入に使用しているスチールパレットのリターナブル化を進めています。パレットを台湾工場に返却する際は、部品供給に使用するコンテナの空きスペースを使用するなどして、余分な輸送を削減しています。

また、オーストラリアで発泡スチロール(EPS)を用いた包装材の使用を禁止する各州法が適用開始になったことを受け、一部製品を除く多くのマシン製品の包装材について、パルプモールド(紙の原料であるパルプを成形した緩衝材)への置き換えを進めました。



カーテン導入による電気消費量削減 ジャノメタイランド(株)

環境

気候変動に関する戦略および指標と目標

● 戦略

当社は、TCFD提言に基づき、2℃および4℃の気温上昇時の世界を想定したシナリオ分析を実施し、気候変動が当社事業ならびにバリューチェーンにもたらすリスクと機会を特定し、財務影響等について検証しました。

シナリオ分析の結果、4℃シナリオでは、脱炭素が推進されず、異常気象の激甚化をはじめ自然災害が増加し、それに伴う設備への被害やサプライチェーンへの影響など、物理的なリスクへの対応が重要であることを確認しました。一方で、2℃シナリオにおいては、炭素税やプラスチック規制をはじめとした政策・法規制によるコストの増加など、生産・調達の面で影響が大きいことが分かりました。また、脱炭素社会が進むことで、環境配慮製品への置換需要の増加や消費行動の変化による低炭素素材、省電力化、部材の共用化など環境にやさしい製品のニーズの高まりなどが機会であることを確認しました。

● 指標と目標

当社グループは、グローバルに事業を展開しており、気候変動により様々な影響を受けることが予想されます。こうした影響を最小限に抑え事業を安定的に継続していくことはもとより、当社は社会を構成する一員として、環境問題の解決に向けて積極的に取り組むべき社会的使命があると考えています。

こうした考えのもと、気候変動への取り組みの一步として、当社事業活動等に伴うCO₂排出量についてGHGプロトコルに基づき算定をしています。対象範囲は、Scope1、2、3すべてにおいて当社および連結子会社です。今後は、算出した数値等も踏まえ、CO₂排出量の具体的な削減目標やその達成に向けた施策などについて、サステナビリティ推進委員会を中心に協議・決定してまいります。

当社グループは、より一層環境に配慮した事業活動に取り組み、持続可能な社会の実現と会社の企業価値向上を図ってまいります。

当社グループのリスクと機会

● 時間軸：短期、中期（2030年頃）、長期（2050年頃）

分類		項目		影響	指標	時間軸
リスク	移行	政策／法規制	炭素税・排出量取引制度	炭素税・排出量取引制度の導入により操業コストや燃料費などのコストが増加	支出	中期～長期
				プラスチック規制の導入により、代替材料等の選定・導入に伴うコスト、プラスチック製品の自主回収等のコストが増加	支出	中期～長期
		市場	エネルギー価格の変化	再エネ比率増加により、グリーン電力購入等のコストが増加	支出	中期～長期
			仕入コストの増加	省エネへの対策の必要性の高まりから製品の省エネ性能の競争が激化し、省エネ対応部品の世界的枯渇により仕入れコストが増加	支出	中期～長期
			消費者行動の変化、市場シグナルの不透明化	環境配慮製品への消費者期待の高まり等、市場要請への遅れによる販売機会の喪失	収益	中期～長期
	物理	急性	自然災害の増加	台風、雷、集中豪雨等の発生増加により、冠水、停電リスクが生じ、従業員が出勤できない場合や工場設備が停止した場合、操業停止日の増加や設備復旧への追加投資、保険料等のコストが増加し、さらにサプライチェーンの停止により、部品の納入が止まるなどした場合に販売機会を喪失	支出／資産	中期～長期
		慢性	温暖化による環境変化	気温上昇により生産工場の建物の冷房効率が低下するなど、労働環境が悪化することに伴い、作業ミスの増加等、生産性が低下するとともに、従業員の離職率が増加	支出／資産	長期
機会	エネルギー源	カーボン市場への参画	油圧、空圧プレスと比較し、サーボプレスは作業者やワークにも優しい低騒音でクリーンな環境が実現でき、電気使用量は10～20%程度に抑えることが可能となり、CO ₂ の削減や精密加圧制御による不良率の低減から部品廃棄削減など、環境に寄与することが期待される	収益	中期～長期	
	製品およびサービス	低炭素商品・サービスの開発	低炭素材料の積極的利用や製品の低消費電力化、部材の共用化などを一層推進し、消費者から、これまで以上に商品価値として認められる可能性がある	収益	短期～中期	
	レジリエンス	再エネプログラム、省エネ対策の推進、資源の代替・多様化	新技術を活用した製品の需要創出	収益	長期	

人財

人的資本への取り組み

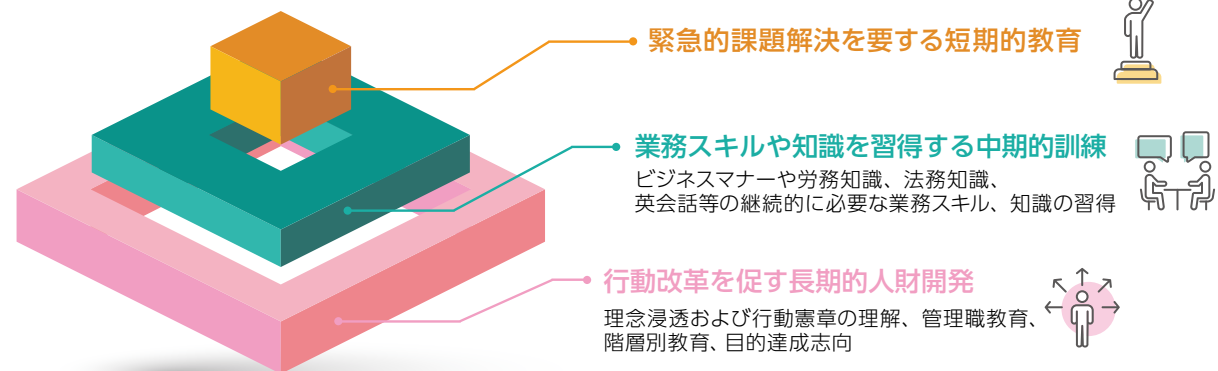


人財育成方針

- 方針**
1. 社員個々が持つ、「成長への意欲」「変化の必要性」に対し、会社はこれに報いる機会を提供し、かつ支援する。社員一人ひとりは、主体的・意欲的に自己成長・自己変革を目指す。
 2. 成長度合いが上がるにつれて、徐々に「教わる」教育から「学ぶ」教育、さらに「考える」教育へと段階を進める。社員には、自らを客観的に見つめ、多様な観点から振り返り、気づき、そして自律的成長を図るよう促す。
 3. 仕事を通じて体験（経験）するという学習が人の成長に大きな影響をもたらすことから、会社は、社員が有益な体験を積む機会を得られるように努める。社員はこれを無為とすることなく、課題感を持ち、失敗に臆することなく取り組む。
 4. 教育課題の中には、緊急性・即効性を要するものもあるが、総じて人財教育は、短期間で成果を出すものではなく、継続的な取り組みが必要である。人と人がしっかり対峙して、継続的に共に育ち（共育）続け、高め合うことが要諦である。

当社グループは、企業が持続的に成長し、社会的価値を創出していく上で、人の力が最大の推進力であるとの考えのもと、人は最も大切な基幹であり「資本的存在」として位置付けています。人件費や労務費といった費用概念にとどまらず、長期的視点での投資対象である「人財」として捉え、経営の中核に据えています。よって、業況の好不調下にもかかわらず、採用および教育は当然に、継続的かつ確実に実施されなければなりません。その意味からも当社グループでは、「人財」と表記しています。

主たる教育領域



人財

例えば、当社では階層別教育の一環として、入社3年目の従業員を対象に、これまでの仕事経験を振り返り、自律的キャリア開発の重要性を認識することで自己の強みや能力を明確にし、今後の方向性を決定することを目的に、「入社3年目研修」を実施しています。その他、自己啓発を促進する取り組みとして、希望者にはオンライン英会話研修や通信教育講座、eラーニングなどを行っています。

社内環境整備方針

当社グループは、従業員の健康・安全を企業経営の土台と捉え、心身ともに健やかに働ける環境づくりに注力しています。定期健康診断やストレスチェックに加え、安全衛生委員会による職場点検や、リスク対策の強化を継続的に実施し、労働災害の未然防止に努めています。また、「働きやすい環境の整備」という戦略視点のもと、ノー残業デーや時間外労働抑制策、年次有給休暇の計画取得制度の導入などを通じて、ワーク・ライフ・バランスの実現を推進しています。さらに、ダイバーシティ&インクルージョンの観点から、女性活躍推進や育児・介護と仕事の両立支援、障がい者雇用の促進にも積極的に取り組み、誰もが公平に能力を発揮できる職場づくりを進めています。これにより、従業員のエンゲージメントを高め、持続可能な組織基盤の構築を図っていきます。

働き方改革の推進

当社グループは、高齢者や障がいのある方を含む多様な人財が、正社員・非正規社員を問わず就業しており、性別にかかわらず活躍できる環境の整備に取り組んでいます。一人ひとりの従業員が、それぞれの持ち場で意欲的に働き、生産性向上に努めつつ、社外における私生活も充実して過ごすことができる状態が、当社が理想とする働き方であると考えています。こうした環境の実現は、人的資本価値の深化とエンゲージメント向上に直結するものであり、「働きやすい環境の整備」という視点に基づき、制度設計と運用を進めています。

ワーク・ライフ・バランスの実現に向けては、出産・育児・介護などのライフイベントに応じた柔軟な勤務制度を整備し、誰もが安心して働ける職場づくりを推進しています。業務への取り組み方やプロセスの見直しに加え、デジタルツールの導入を進めることで、時間外労働の抑制や年次有給休暇の取得率向上にも注力しています。

トモニマークの取得

従来から仕事と介護の両立に向けた支援体制づくりを積極的に行っており、「仕事と介護を両立できる職場環境」の整備促進のためのシンボルマーク「トモニマーク」を2020年に取得しています。



えるぼしマークの取得

当社は、2024年3月19日付で、女性活躍推進法に基づき厚生労働大臣の認定を受け、認定マーク「えるぼし（認定段階3）」を取得しました。

当社では、育児休業制度の拡充など、女性活躍推進を積極的に行ってきたことから、5つの認定基準「採用」「継続就業」「労働時間等の働き方」「管理職比率」「多様なキャリアコース」のすべての基準を満たしています。



「TOKYOパパ育児促進企業」登録マーク（ブロンズ）を取得

当社は、2024年7月8日付で、東京都の認定を受け、「TOKYOパパ育児促進企業」登録マークを取得しました。当社が取得したマークは「ブロンズ」で、男性の育児休業取得率が50%以上75%未満である企業が取得できます（直近2事業年度で、合計15日以上取得した男性社員が対象などの条件あり）。

当社では、産後パパ育児を14日間有給で取得できるなど、男性の育児休業取得にも力を入れています。引き続き職場での理解度向上や分業をすすめ、男性の育児休業取得率向上に努めてまいります。

▶「東京都産業労働局」男性育業の普及促進-家庭と仕事の両立支援ポータルサイト
※当社従業員のインタビューが掲載されています。

<https://www.katei-ryouritsu.metro.tokyo.lg.jp/danseikukyu/interviews/16/>



人財

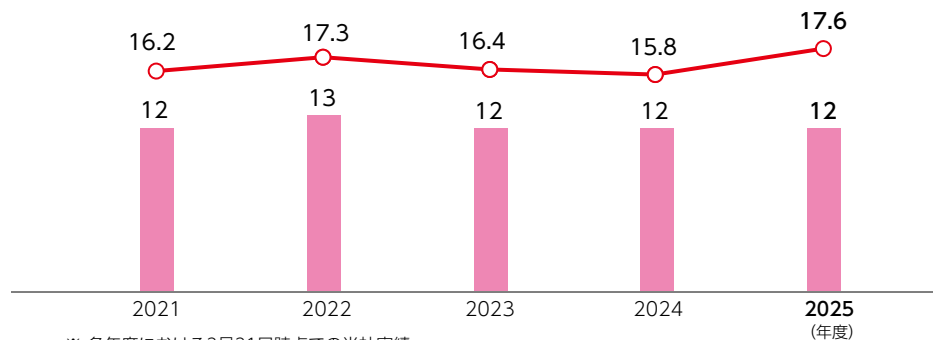
女性活躍の推進

当社グループは、ジェンダーの多様性を尊重し、性別にかかわらずすべての従業員が能力を発揮し活躍できる職場環境の構築を重要な戦略課題と位置付けています。特に、女性従業員の活躍推進は、組織の持続的成長と人的資本価値の最大化に資するものと認識しており、「多様な人財の確保」および「キャリアパス形成支援」の観点からも、積極的な施策展開を進めています。育児休業制度の充実や、昇給・昇格査定時の性差にとらわれない公正な評価は当然の前提とし、個々のライフステージや志向に応じた支援体制を整備しています。

当社は2020年に「女性役員・管理職登用に関する自主行動計画」を策定し、現在は「2030年までに本社の女性管理職比率を25%にする」という目標を掲げています。

女性管理職数と女性管理職比率

■ 女性管理職数（人） ○— 女性管理職比率（%）



※ 各年度における3月31日時点での当社実績
 ※ 女性管理職比率 = 女性管理職 ÷ 全管理職 × 100

ジャノメグループ人権方針

当社は「世界の人々の豊かで創造的な生活の向上を目指す。常に価値のある商品とサービスの提供を通じて社会・文化の向上に貢献する。」という企業理念を掲げ、業界のリーディングカンパニーとして事業活動を行ってまいりました。

今後も企業価値の向上と持続可能な成長を目指し、グローバルに事業を推進していくために、より一層の人権の尊重が不可欠であると考えます。

上記の企業理念のもと、「ジャノメグループ人権方針」を定め、当社グループの人権尊重を推進する姿勢を明確にするものです。本方針に基づき、私たちは人権課題への取り組みを継続し、透明性のある対話を重ねながら改善を進めてまいります。

今後も、社会環境や国際的な規範の変化を踏まえながら、本方針の見直しを適宜行い、人権尊重の取り組みを深化させていきます。

▶ ジャノメグループ人権方針

<https://www.janome.co.jp/esg/humanrightspolicy.html>

人権尊重

当社グループは、人権尊重の徹底は企業の果たすべき基本的責任であるという認識に基づき、「誰もが尊重され、安全に働ける職場」の実現を目指しています。この理念に則り、社内組織として「人権啓発推進委員会」を設置・運営し、差別やハラスメントのない職場風土の醸成に取り組むとともに、全従業員の人権意識の向上を継続的に推進しています。

施策の一環として、外部講師を招いた人権啓発研修会を定期的に開催し、毎年12月の人権週間には、従業員およびその家族から人権標語を募集し、社内入選作品を外部団体へ応募するなど、啓発の機会を幅広く設けています。さらに、東京人権啓発企業連絡会をはじめとする企業連携組織にも加盟し、企業の立場からの社会的な人権意識向上にも積極的に参画しています。こうした活動を通じて、社内外における人権尊重の企業文化の定着を目指しています。

品質/安全

品質と安全を確保するための取り組み



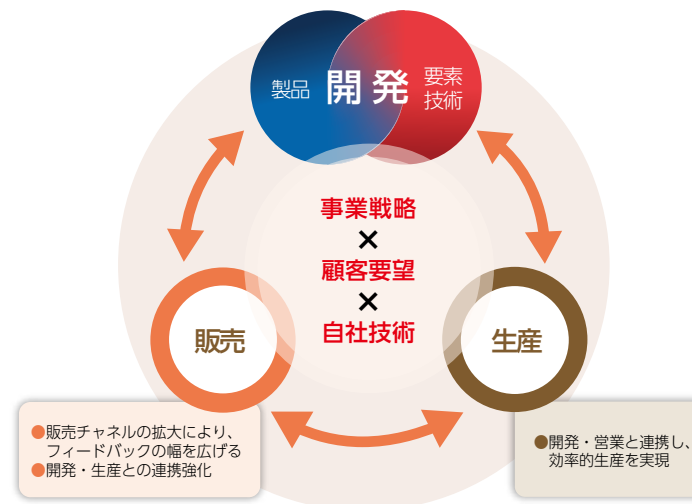
ジャノメは、「世界の人々の豊かで創造的な生活の向上を目指す」という企業理念のもと、安全で高品質な製品・サービスの提供を通じて、お客さまから信頼されるモノづくりを追求しています。

今後も、長年培ってきたモノづくりの技術と品質文化を基盤に、グローバル市場で品質保証体制をさらに強化するとともに、安全・品質・生産性の向上を継続的に推進し、お客さまに安心してご使用いただける製品を提供することで、持続的な企業価値の向上を目指します。

品質保証体制

当社グループでは、開発・設計から調達、製造、販売、アフターサービスまで一貫した品質保証体制を構築し、お客さまの期待を上回る品質の実現に努めています。製品安全や各国の安全規格への適合、製品含有化学物質の管理を徹底するとともに、市場から得られる情報を品質改善へ迅速に反映し、継続的な品質向上に取り組んでいます。

生産面では、マザー工場である東京工場を中核として国内外の生産拠点と連携し共通の品質基準のもとでグローバルな生産体制を構築しています。製造技術や品質管理のノウハウを海外拠点へ展開するとともに、技術継承、人材育成、5S活動を推進し、安定した品質と高い生産性の両立を図っています。

フィードバック・事業戦略を踏まえた
要素技術および製品の開発

労働安全

社内に設置した安全衛生委員会では、リスク低減を目的とした安全活動を継続的に実施し、設備の安全対策や作業改善、安全教育を通じて労働災害の未然防止に取り組んでいます。また労働環境中での化学物質使用についてもリスクアセスメントを徹底し、従業員・製品・地域環境の安全管理を強化しています。

併せて、生産工程の自動化やITを活用した情報管理を推進し、品質の安定化、トレーサビリティの向上、生産効率の改善を進めています。

品質/安全

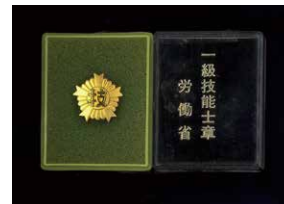
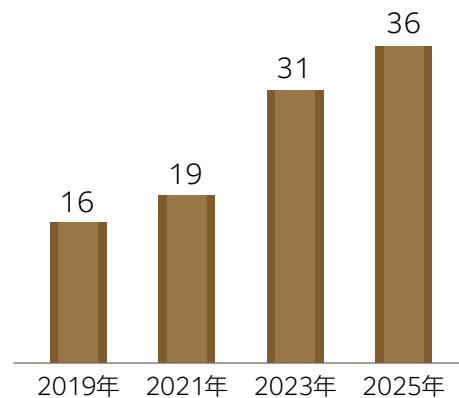
縫製機械整備技能士(国家資格)の取得推進

当社は、人的資本への投資の一環として、国家資格である「縫製機械整備技能士」の取得を積極的に推進しています。資格取得を通じて、縫製技術や品質管理に関する専門性を高めるとともに、熟練技能の継承を進めることで、製品品質の向上と生産性の改善を図っています。

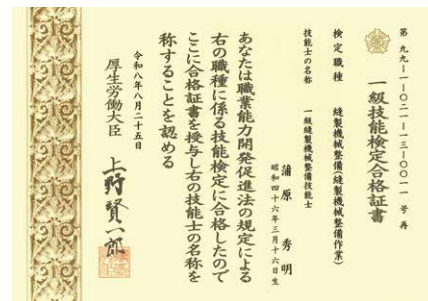
技能士の育成は、品質のばらつきや不良の低減、安定したモノづくりの実現につながるだけでなく、多能工化や現場力の強化にも寄与しています。これらの取り組みは、生産効率の向上や品質コストの低減、顧客満足度の向上を通じて、中長期的な企業価値の向上につながる重要な人的資本投資の一つと位置付けています。

今後も計画的な資格取得支援と技能教育を継続し、高品質な製品を安定的に提供できる生産体制の強化を進めることで、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

資格保有者推移 (人)



一級技能士章



縫製機械整備技能士 賞状

品質月間を通じた品質文化の醸成

当社では、毎年11月の「品質月間」を、品質に対する意識向上とグループ全体の品質文化を醸成する重要な取り組みとして位置付けています。

2025年の品質月間では、「今こそみんなで考えよう！ これからの品質の力」をテーマに、生産部門担当役員から全従業員へ品質メッセージを発信し、国内外の生産拠点幹部が一堂に会する「第23回 生産部門国際品質会議」を開催しました。

生産部門国際品質会議では、生産・開発・品質保証部門が連携し、多品種少量生産への対応、生産性向上、新機種の円滑な立上げ、開発段階での品質作り込みなどについて議論を行い、品質課題の共有と改善活動の方向性を確認しました。

会議は2日間にわたり実施され、1日目は新機種における品質向上への取り組み、2日目は製造品質向上への取り組みをテーマとして、各拠点の改善事例や課題を共有しました。これにより、国内外で品質基準の統一とベストプラクティスの水平展開を推進し、グローバルで品質マネジメントの強化を図っています。

当社は今後も、品質月間を継続的な改善活動の起点と位置付け、お客さまに安心と信頼をお届けする卓越した品質の実現に向け、品質力のさらなる向上に取り組んでまいります。



品質月間開始行事



生産部門国際品質会議

社会

社会への取り組み

● 小・中学生の工場見学の受け入れ

当社では、小学生の社会科学習の一助として会社見学の受け入れを行っています。見学コースは様々ですが、「ミシンのしくみ」についての講義を行うことで、ミシンに親しみを持っていたき、本社敷地内の東京工場の見学によって、モノづくりの現場を肌で感じていただく機会となっています。



● 都立八王子西特別支援学校の実習授業に協力

当社近隣の都立八王子西特別支援学校高等部では、社会に出る準備として様々な実習授業を行っています。普段学内でやっている「清掃」や「喫茶サービス」の授業では、校外での体験も実施しています。当社は、2022年9月よりこの実習授業に協力しており「普段と異なる環境下で工夫しながら活動できる実践の場」として活用されています。

今後も地域社会とのつながりを大切にし、様々な連携を続けていきます。

清掃



喫茶サービス



社会

● 大分工業高等専門学校

足踏みミシンボランティア部へ活動費の寄附と会社見学会開催

大分工業高等専門学校の「足踏みミシンボランティア部」では、使われなくなった足踏みミシンを全国の一般家庭から譲り受け、学生たちが修理してフィリピンなどの途上国に送り届けることで、現地の人々の生活を支援しています。当社はミシンメーカーとして、その活動と若き技術者たちの思いに賛同し、昨年に引き続き活動費30万円と部品(ミシンベルト100本、ボビンケース50個)を寄附しました。また、希望者を本社へ招いて会社見学会を実施し、刺しゅうミシンや産業機器の操作体験、高専卒社員との交流などを実施しました。



「足踏みミシンボランティア部」の活動の様子



2025年9月2日 会社見学会の様子



● 出前授業の実施

当社では、子どもの頃からミシンに親しみを覚えてもらうとともに、教員の方々への授業支援を目的に近隣の学校を中心とした出前授業を行っています。また、担当教諭が家庭科でのミシン指導を安心して行えるように、オンラインによる基礎知識および技能を習得できる講習会も定期的に開催しています。

家庭科ご担当の先生をはじめ、ミシンに親しみの少ない先生方にも正しい知識や技術を身につけていただき、親近感と自信を持って安心・安全な実習授業に臨んでいただけるよう支援を行っています。



児童を対象にした出前授業の様子



社外取締役メッセージ



企業法務・ガバナンスの経験を活かし、 ジャノメが大切にしてきた価値を守りながら、次の時代へ

社外取締役

保坂 美江子

Q1【1年間で振り返って】

社外取締役に就任されて約1年が経ちました。この1年間、取締役会での議論や経営陣との対話を通じて、ジャノメに対する印象や理解はどのように深まりましたか。また、あらためて感じたジャノメの強みについてもお聞かせください。

A1 就任当初に伺った「ミシンはつくる人と使う人が異なる製品」という言葉が印象に残っています。車や時計のように、開発・設計・製造に関わる人自身が日常的にその製品を使い、ユーザーとしての実感を持ちながら改良していくケースが多い製品もあります。一方ミシンは、作り手が必ずしも日常的にミシンを使うとは限らず、ユーザーの使い方や困りごとを「自分の体験」だけで補いにくい製品です。だからこそ、作り手が使い手に寄り添い、実際の利用シーンを丁寧に観察し、ユーザーの声を継続的に取り入れながら、その立場に立って細部まで品質を追求する姿勢が、ジャノメのモノづくり文化として深く根付いており、取締役会での真摯な議論にも、台湾工場視察で目にした製造現場にも一貫して表れていると感じました。

Q2【課題認識】

一方で、社外の視点から見て、ジャノメが持続的な企業価値向上を実現していくために重要だと考える経営課題や、取締役会としてさらに議論を深めていくべきテーマについてお聞かせください。

A2 長い歴史の中で築かれた制度や仕組みはジャノメの強みである一方、事業環境が大きく変化する中では、それが現在も最適かを丁寧に検証し、必要に応じて見直していく姿勢が重要だと考えています。取締役会でも、伝統を尊重しながら必要な変革を着実に進めるための議論を深めていきたいと思っています。

Q3【今後の役割】

企業法務・ガバナンス分野で培われたご経験を踏まえ、今後どのような視点で経営を監督・助言し、社外取締役としてジャノメの企業価値向上に貢献していきたいとお考えですか。

A3 企業法務・ガバナンス分野での経験を活かし、ジャノメが大切にしてきた価値を守りながら、変えるべきものは時代に合わせて見直していけるよう、社外の立場から助言していきたいと考えています。経営陣との建設的な対話を重ね、持続的な企業価値向上を支えてまいります。



コーポレート・ガバナンス

取締役・監査等委員一覧 (2026年6月19日現在)

取締役



代表取締役 社長執行役員

土井 仁

● 内部監査室担当

1985年 4月 (株)埼玉銀行(現(株)りそな銀行) 入行
 2013年 4月 (株)埼玉りそな銀行 執行役員
 2020年 4月 当社常務執行役員
 2020年 6月 当社取締役(現任)
 2021年 4月 当社専務執行役員
 2026年 6月 当社代表取締役社長執行役員、内部監査室担当(現任)



取締役 専務執行役員

保坂 幸夫

● 生産管理本部担当
 ● 研究開発本部長
 ● ジャノメ台湾(株)董事長

1985年 4月 当社入社
 2017年 4月 当社執行役員
 2019年 4月 当社常務執行役員
 2021年 6月 当社研究開発本部長(現任)
 2023年 4月 当社専務執行役員(現任)
 2025年 5月 ジャノメ台湾(株)董事長(現任)
 2025年 6月 当社取締役、生産管理本部担当(現任)



取締役 常務執行役員

角田 伸二

● 家庭用機器国際営業本部長

1989年 4月 当社入社
 2021年 4月 当社執行役員
 2023年 4月 当社常務執行役員(現任)
 2024年 8月 当社家庭用機器国際営業本部長(現任)
 2026年 6月 当社取締役(現任)



取締役 常務執行役員

山田 二也

● ジャノメアメリカ(株)社長
 ● ジャノメカナダ(株)社長

1991年 4月 当社入社
 2023年 4月 当社執行役員
 2023年 6月 ジャノメアメリカ(株)社長(現任)、
 ジャノメカナダ(株)社長(現任)
 2026年 4月 当社常務執行役員(現任)
 2026年 6月 当社取締役(現任)



社外取締役

保坂 美江子

独立

1995年 4月 弁護士登録、冲信・石原・清法律事務所
 (現スプリング法律事務所) 入所
 2002年 8月 フレッシュフィールズブルックハウスデリンガー法律事務所入所
 2006年 8月 外国法共同事業法律事務所リンクレーターズ入所
 2012年 2月 フィオーレ国際法律事務所代表
 2017年 5月 パヴィア・エ・アンサルド外国法事務弁護士事務所入所
 2020年 5月 PeA法律事務所 代表(現任)
 2021年 6月 (株)ピーエス三菱(現ピーエス・コンストラクション(株))
 社外取締役(現任)
 2025年 6月 当社取締役(現任)



社外取締役

獅子倉 基之

1988年 4月 (株)埼玉銀行(現(株)りそな銀行)入行
 2017年 4月 (株)埼玉りそな銀行執行役員
 2020年 4月 同行常務執行役員
 2021年 4月 同行取締役常務執行役員
 2022年 4月 同行取締役専務執行役員
 2023年 4月 大栄不動産株式会社顧問
 2023年 6月 同社取締役専務執行役員(現任)
 2025年 6月 同社グループガバナンス担当(現任)
 2026年 6月 当社取締役(現任)

コーポレート・ガバナンス

取締役・監査等委員一覧 (2026年6月19日現在)

取締役監査等委員



社外取締役 常勤監査等委員

中島 文明

独立

1983年 4月 昭和電線電纜(株)(現SWCC(株))入社
 2016年 6月 同社代表取締役・取締役社長
 2019年 6月 当社取締役
 2020年 4月 東京水道(株)社外取締役・監査等委員(現任)
 2021年 1月 泉州電業(株)理事執行役員兼国際本部副本部長(現任)
 2026年 6月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)



社外取締役 監査等委員

嶋田 両児

独立

1992年 10月 監査法人朝日新和会計社(現有限責任あずさ監査法人)
 大阪事務所入所
 1997年 5月 公認会計士登録
 1997年 10月 太田昭和監査法人(現EY新日本有限責任監査法人)
 東京事務所入所
 2007年 7月 嶋田公認会計士事務所設立 同所長(現任)
 2022年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)



社外取締役 監査等委員

倉橋 希美

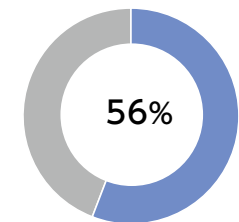
独立

2012年 12月 弁護士登録
 2013年 1月 田中法律事務所入所(現任)
 2024年 6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

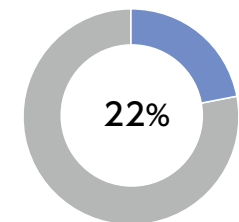
取締役スキル・マトリックス

氏 名	当社における地位	属性	経営全般	研究・技術	生産・調達	営業・マーケティング	グローバル	人事戦略	IT・DX	財務・会計	法務・リスク管理	SDGs・ESG
土井 仁	代表取締役 社長執行役員		◎			◎		◎	○	◎	○	○
保坂 幸夫	取締役 専務執行役員		○	◎	◎	○	○		○		○	○
角田 伸二	取締役 常務執行役員		○			◎	◎				○	○
山田 二也	取締役 常務執行役員		○			◎	◎				○	○
保坂美江子	社外取締役	社外 独立	●				●				●	
獅子倉基之	社外取締役	社外	●							●		
中島 文明	社外取締役 常勤監査等委員	社外 独立	●		●	●	●					●
嶋田 両児	社外取締役 監査等委員	社外 独立	●							●		
倉橋 希美	社外取締役 監査等委員	社外 独立	●								●	

社外取締役比率



女性取締役比率



※スキル項目の条件に該当するものを○、その中でも特に貢献が期待される分野を◎としています。また、社外取締役および常勤監査等委員である取締役については、特に貢献が期待される分野を●としています。

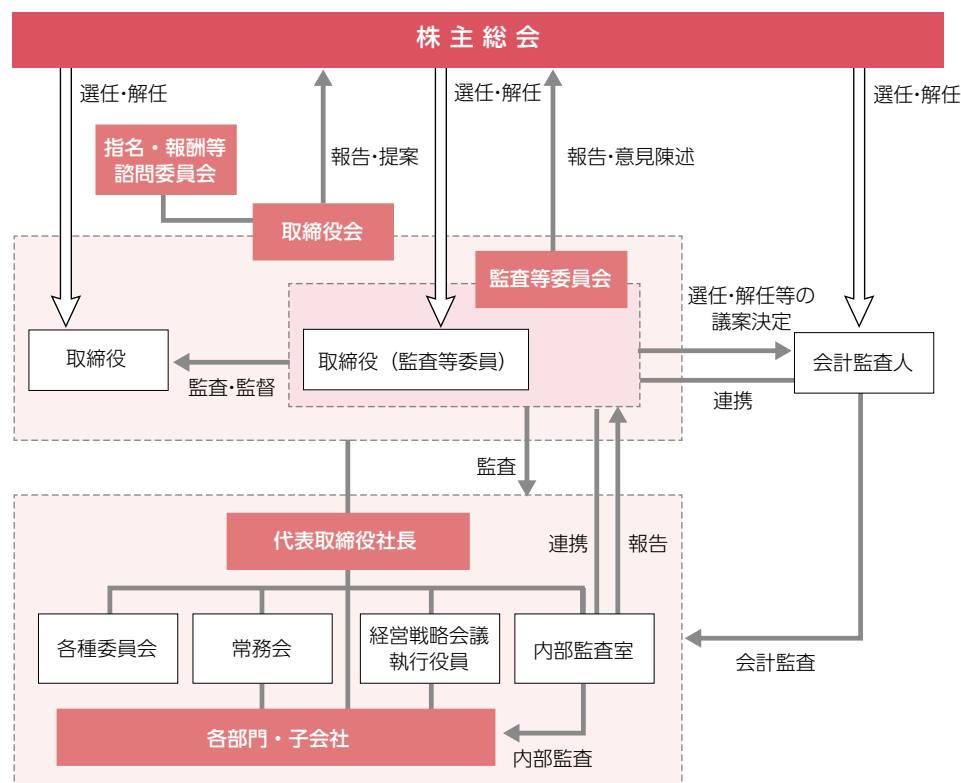
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、企業の社会的責任を果たすためにはコーポレート・ガバナンスの充実が不可欠であるとの認識のもと、各ステークホルダー（利害関係者）の皆さまと健全で良好な関係を維持しつつ、業務の適正性、財務報告の信頼性を確保するとともに、関係法令・定款等を遵守する経営を実現するため、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

▶コーポレート・ガバナンス（コーポレート・ガバナンス基本方針）
<https://www.janome.co.jp/esg/governance.html>

コーポレート・ガバナンス体制図

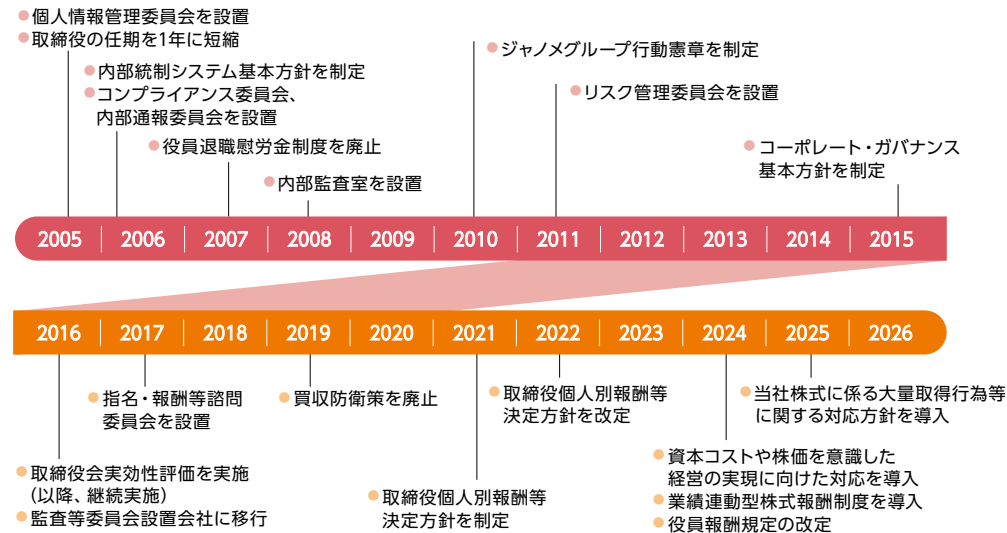


当社は、取締役会の監査・監督機能の強化と、権限委譲による迅速な意思決定・業務執行により、経営の公正性、透明性および効率性の向上を図るため、監査等委員会設置会社制度を導入しています。

取締役会	当委員会は、経営の重要事項を決定し業務執行を監督しています。取締役9名（うち社外取締役5名）で構成され、社外取締役はそれぞれの豊富な経験を活かし中立的な意見を提供しています。4名の社外取締役は独立性基準を満たし、独立役員として届け出済みです。また、指名・報酬等諮問委員会を設置し、取締役の指名や報酬に関する透明性を確保しています。さらに、常務会を設け、重要事項を審議し、重大案件は取締役会で決定しています。
監査等委員会	当委員会は、取締役会の意思決定や業務執行の適法性・妥当性を監査し、内部監査室や経理部からの報告を受けて監査の実効性を確保しています。執行役員制度を導入し、経営と執行を分離することで業務執行の迅速化・強化を図り、取締役会の監督機能を向上させています。また、経営戦略会議や国内外のグループ会社の会議を通じて、業務執行の適正化や情報共有、コンプライアンス経営の推進を行っています。
指名・報酬等諮問委員会	当委員会は、委員3名（取締役1名、独立社外取締役2名）で構成し、その委員長は独立社外取締役が務めています。取締役会の諮問機関として、当社の取締役・執行役員・フェロー等の選任・解任等および報酬等に関する事項を協議します。

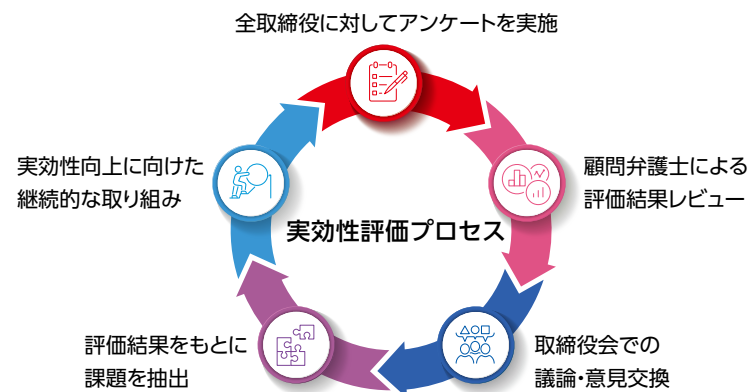
コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み



取締役会の実効性評価

当社は、取締役会実効性評価のためのアンケートを毎年実施し、その結果の分析・評価を行い、取締役会の実効性向上に努めています。



評価方法

アンケート概要	取締役の構成、取締役会の運営、取締役会等の役割・責務、取締役を支える体制、取締役自身の評価、総合評価
対象者	監査等委員である取締役を含むすべての取締役(11名)
回答方法	4段階または3段階評価および自由回答
回答方式	無記名方式
実施期間	2026年3月～4月
評価結果	取締役会の実効性は、長期的に着実に向上してきたと評価されました。特に以下の点において高水準であると評価されました。 - 開催頻度、審議時間、議長の議事運営、自由闊達な議論 - 株主・投資家との対話の取締役会へのフィードバック - 社外役員の意見の経営への反映 - 監査等委員会による監査・監督機能 一方で、実効性向上に向けた改善の余地として、以下の点が挙げられました。 「事業ポートフォリオ×資本コスト×サステナビリティ」についての、より深化した定期的な議論
今後の対応	当社取締役会としては、今回の評価・分析を踏まえ、取締役会の実効性のさらなる向上に努め、より充実したコーポレート・ガバナンス体制の構築と企業価値の向上を目指してまいります。 (今後の主な取り組み) - 事業ポートフォリオ、資本コスト、サステナビリティなど中長期的な視点での議論の充実・深化 - 事務局における資料収集・作成の効率化をすすめ、事前検討時間の確保に努める

▶ 取締役会の実効性評価

https://www.janome.co.jp/ir/pdf/evaluation_2026.pdf

取締役の選任方針

当社の取締役候補者や経営陣幹部は、指名方針に基づき、指名・報酬等諮問委員会の審議・答申を経て取締役会で慎重に選定・決定されます。監査等委員の取締役候補者については、監査等委員会の同意を得ています。解任については、業績評価などを総合的に判断し、必要に応じて諮問委員会で審議し、取締役会に答申します。

▶ コーポレート・ガバナンス(コーポレート・ガバナンス基本方針(第2章・第4条、第7条、第11条))

<https://www.janome.co.jp/esg/governance.html>

コーポレート・ガバナンス

スキル・マトリックス各項目の選定理由

経営全般	経営理念および長期ビジョンを実現し、持続可能な成長を通して、企業価値の向上を図るためには、マネジメント経験や経営実績を有する取締役が必要であるため。また、家庭用機器事業・産業機器事業・IT関連事業にとどまらず、新たな可能性を追求し、事業ポートフォリオ戦略を策定するなど、さらなる成長のためには異業種におけるマネジメント経験や経営実績を有する取締役が必要であるため。
研究・技術	事業戦略に合わせた製品を適時・適切なタイミングで投入できる開発体制の高度化を推進し、消費者ニーズを踏まえた、高性能・高品質な製品と先進技術を取り入れた革新的な製品開発のためには、開発・技術分野で豊富な経験と深い見識を有する取締役が必要であるため。
生産・調達	高性能・高品質の製品を世に送り出し、信頼あるモノづくりを行い、「品質のジャノメ」として確固たる評価を確立していくためには、市場ニーズを捉えた魅力ある製品のスピーディーな提供や、適地適産を念頭とした原価低減・生産性向上、グローバルサプライチェーンの強化・推進など、生産・調達分野で豊富な経験と深い見識を有する取締役が必要であるため。
営業・マーケティング	家庭用機器事業では、ブランドアイデンティティの確立・強化および製品投入によるシェア拡大ならびに産業機器事業では、重要市場への注力および高付加価値製品の販売強化による売上・収益性の強化を推進していくためには、営業戦略およびマーケティング戦略の策定に関する深い見識を有する取締役が必要であるため。
グローバル	重要市場や成長市場を含めたグローバルな事業展開を推進し、グローバル企業として一層成長するためには、海外での事業マネジメント経験を有し、現地の生活文化や事業環境等に精通した取締役が必要であるため。
人事戦略	経営戦略と連動した人事戦略を推進し、人的資本価値を深化させることで働きがいの向上と事業推進力の強化により好循環サイクルを実現するためには、ダイバーシティの推進を含む人材開発分野をはじめとした人的資本経営に関する深い見識を有する取締役が必要であるため。
IT・DX	家庭用機器事業や産業機器事業との連携を通じた価値向上に資するDXの充実により生産性の向上や収益の拡大を目指す当社グループのDX戦略および、多様化する顧客企業のニーズにスピーディーかつ最適なITソリューションを提案し、ITパートナーとして確固たる地位を築くIT領域への進出を推進するためには、IT・DX関連に精通した見識を有する取締役が必要であるため。
財務・会計	財務の健全性と資本効率の向上の両立を図るためには、正確な財務報告、強固な財務基盤の確立を実現でき、経営戦略と連動した財務戦略と株主還元を含めた資本政策の策定に関する財務・会計の深い見識を有する取締役が必要であるため。
法務・リスク管理	取締役会における経営監督機能のさらなる強化、適切なガバナンス体制の確立には、法務的知見やリスク管理に関する深い見識を有する取締役が必要であるため。
SDGs・ESG	マテリアリティへの取り組みを踏まえた企業の持続的成長とサステナブルな社会の実現を推進するためには、環境貢献、コーポレートガバナンスを含めたサステナビリティ分野における深い見識を有する取締役が必要であるため。

● 社外取締役の主な活動状況（2025年度実績）

区分	氏名	出席回数／開催回数		主な活動状況
		取締役会	監査等委員会	
社外取締役	中島 文明	18/18	—	主に経営者としての経験と幅広い見識をもとに意見を述べるなど、意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っております。また、指名・報酬等諮問委員会の委員長として、取締役の指名・報酬に関し適宜発言を行っております。これらの活動を通じて、経営および業務執行の監督を行っております。
	田中 恭代	18/18	—	主に経営者として人事部門を専門とした経験と幅広い見識をもとに意見を述べるなど、意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っております。また、独立した客観的立場から忌憚のない意見を表明するなど、経営および業務執行の監督を行っております。
	保坂美江子	14/14	—	主に弁護士としての専門的見地かつ広範な視野から意見を述べるなど、意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っております。また、独立した客観的立場から忌憚のない意見を表明するなど、経営および業務執行の監督を行っております。
社外取締役監査等委員	嶋田 両児	18/18	19/19	主に公認会計士としての専門的見地かつ広範な視野から意見を述べるなど、意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っております。また、定期的に開催している代表取締役との意見交換を通じて、独立した客観的立場から忌憚のない意見を表明するなど、経営および業務執行の監督を行っております。
	住田 守	18/18	19/19	主に経営者としての経験と幅広い見識をもとに意見を述べるなど、意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っております。また、定期的に開催している代表取締役との意見交換等を通じて、独立した客観的立場から忌憚のない意見を表明するなど、経営および業務執行の監督を行っております。
	倉橋 希美	18/18	19/19	主に弁護士としての専門的見地かつ広範な視野から意見を述べるなど、意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言・提言を行っております。また、定期的に開催している代表取締役との意見交換を通じて、独立した客観的立場から忌憚のない意見を表明するなど、経営および業務執行の監督を行っております。

(注)社外取締役保坂美江子氏は、2025年6月20日就任以降に開催された取締役会への出席状況を記載しております。

コーポレート・ガバナンス

社外取締役の独立性判断基準

当社は、当社の適正なガバナンスにおける公正性と透明性を確保するため、社外取締役の独立性判断基準を定めています。当該基準を満たす社外取締役を東京証券取引所の定めに基づく独立役員として届け出しています。

▶コーポレート・ガバナンス(社外役員の独立性判断基準)
<https://www.janome.co.jp/esg/governance.html>

役員報酬

取締役の報酬決定方針と手続

当社は、取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する方針を指名・報酬等諮問委員会での審議・答申を受け、取締役会決議にて定めております。

取締役の報酬等については、審議プロセスの公正性・透明性を確保するため、株主総会で承認された範囲内で、代表取締役が報酬案を作成し、指名・報酬等諮問委員会において審議・答申を受けるとともに、監査等委員の意見も聴取し、それらの内容を尊重して、取締役会で決定していることから、その内容は決定方針に沿うものであると判断しております。

▶コーポレート・ガバナンス基本方針(第2章-第9条、第11条)
<https://www.janome.co.jp/esg/governance.html>

2026年3月期の報酬額

役員区分	報酬額の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数(人)
		固定報酬	業績連動 賞与	非金銭 報酬等	
取締役(監査等委員を除く) (社外取締役を除く)	138	123	14	—	6
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く)	24	24	—	—	1
社外取締役	39	39	—	—	7

- (注) 1. 役員ごとの報酬等の総額については、支給額が1億円を超える役員がいないため、記載していません。
 2. 2016年6月17日開催の第90回定時株主総会において、取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬等の額は年額2億4千万円以内、監査等委員である取締役の報酬等の額は年額8千万円以内と決議しています。
 3. 使用人兼務取締役の使用人分給与は、取締役の報酬等の額には含めていません。なお当社には使用人兼務取締役はおりません。
 4. 非金銭報酬等は、業績連動型株式報酬制度に基づき付与するポイントに係るものですが、当事業年度は業績達成度合いから費用計上を行っていません。

利益分配に関する基本方針

当社は、充実した自己資本を確保し、健全な財務基盤を強化するとともに、資本効率の向上を追求することにより、株主の利益の最大化を目指すことを基本方針としています。

長期間での安定した配当を実施し、中長期的な利益成長に応じた増配を目指します。また、累進配当を意識し、DOE3%以上かつ、連結配当性向40%以上を目安としています。

1株当たりの配当金推移

	第97期 2023年3月期	第98期 2024年3月期	第99期 2025年3月期	第100期 2026年3月期	第101期 2027年3月期
配当金	25円	25円	40円 ※ 内、15円は 中間配当	55円 ※ 内、20円は 中間配当	60円(予想) ※ 内、20円は 中間配当
親会社株主に帰属する 当期純利益	△393百万円	1,131百万円	1,794百万円	590百万円	2,000百万円 (予想)
配当性向(連結)	—	41.6%	40.5%	164.7%	51.1% (予想)

▶配当情報
<https://www.janome.co.jp/ir/devidend.html>

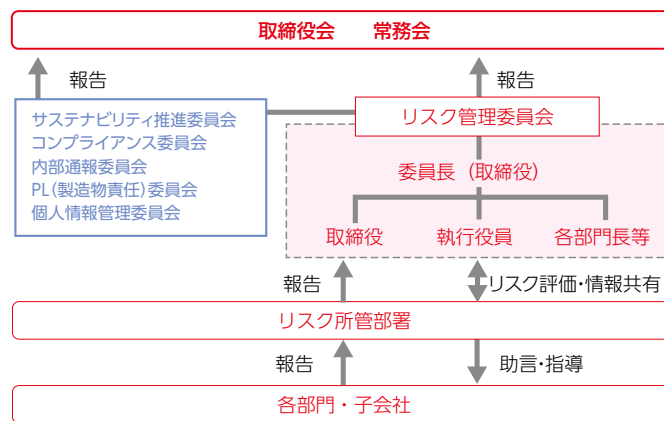
リスク管理

● リスク管理

リスク管理体制

リスクを把握し事前に対応すること、またリスクが顕在化した場合、その影響を最小限にとどめ業務の早期復旧を図ることを目的として、リスク管理委員会を設置しています。同委員会は、取締役を委員長に部長職以上で構成され、グループリスク管理体制の整備や教育、情報の収集などを行うとともに、当社およびグループ各社のリスク評価を行い情報を共有し、その管理・低減に努めています。また、サステナビリティ推進委員会やコンプライアンス委員会などの各種委員会を設置し、グループ全体のリスクを総合的にマネジメントする体制を構築しています。

リスク管理体制図



サステナビリティ推進委員会

代表取締役を委員長に、各部門の本部長で構成し、サステナビリティに関する重要事項の審議および課題・目標ならびに施策の決定とその実践の評価・推進を行います。

コンプライアンス委員会

取締役を委員長に、取締役、執行役員で構成し、コンプライアンスに関する重要案件を審議します。

内部通報委員会

取締役を委員長に、社外弁護士を含む委員で構成し、内部通報を受けた場合は、速やかに審議を行い、社内規定に基づいて厳格に対処します。

PL(製造物責任)委員会

取締役を委員長に、関連部門の責任者で構成し、製品に関する安全性等について毎月審議します。

個人情報管理委員会

取締役を委員長に、社内横断的メンバーで構成し、社内規定に基づき、個人情報保護計画を策定するとともに、監査、社内研修等を実施します。

事業継続計画(BCP)

当社は、首都直下型地震、新型インフルエンザ等の感染症、システム障害などに備えるため、事業継続計画(BCP)を策定し、事前対策の計画・検討や、発生時の対応について定めています。

この他、災害発生時の留意点や基本的な対応についてまとめた「災害対策マニュアル」や最低限の備蓄品を備えた「災害時持ち出しBOX」の配付、備蓄品や防災用品の配備、安否確認システムの運用等、有事の際に従業員の安全を確保するための体制を構築しています。

主な事業等のリスク

当社グループの経営成績、株価および財務状況に影響を及ぼす可能性のあるリスクについては、「個別のリスク(各事業におけるリスク)」と「各事業共通のリスク」に分け、有価証券報告書において開示しており、これらリスクの発生回避を図るとともに、発生した場合の影響を最小限にとどめるよう対処してまいります。

「各事業共通のリスク」には主に以下のようなものがあります。

為替変動	当社グループでは、家庭用機器事業および産業機器事業における海外市場での積極的な営業展開により、連結売上高に占める海外売上高比率が70%前後で推移しています。そのため為替先物予約ならびに当社・子会社間のネットティング決済によって為替リスクを軽減していますが、海外売上高の大部分を占める取引を外貨建てで行っているため、為替変動により当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。
仕入れコストの上昇	当社グループでは、日本、台湾、タイに生産拠点を構え、世界市場の需要動向に応じた効率的な生産を行っており、グローバルな視点からの部品の調達により、仕入れコストの安定ならびに低減を図っています。また、当社生産管理本部が国内、海外の生産拠点を統括管理し、グループ全体で、仕入れコストへの影響を最小限に抑える努力を続けていますが、鉄、アルミニウム、銅、プラスチック(樹脂)などの原材料費の上昇により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。
カントリーリスク	当社グループでは、生産および販売活動を世界各国で行っており、政治体制の変化、法規制の変更、政治・経済の変動、地震・台風等の自然災害、戦争・テロ等が発生し、事業活動の継続が困難になるなどの場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。
品質管理	当社グループの製品に関しては長年にわたる製造ノウハウを有しています。また、PL(製造物責任)委員会を設置し、製品に関する安全性等について毎月審議するとともに、当社品質保証部を中心に当社グループ全体の品質保証活動の推進をしており、当社および国内外の関係会社において生産するマシン、産業機器などに対する品質監査と品質状況の把握に努めています。万一、重大な品質問題が発生した場合、リコール費用の発生やブランドイメージの低下により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。
市場環境	営業活動を展開する上で競合他社との競争は避けられませんが、そのような状況に応えるべく開発・製造・販売が一体となって商品・サービスの品質向上に努めています。しかしながら、競争が激化するなど、市場環境が大きく変化した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。
金利変動	当社グループの有利子負債には、金利変動の影響を受けるものがあり、金利上昇による金利負担の増加が当社グループの業績と財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

▶ガバナンスへの取り組み リスクマネジメント

<https://www.janome.co.jp/esg/governance.html>

コンプライアンス

● コンプライアンス

当社グループは、コンプライアンスの基本原則として「ジャノメグループ行動憲章」を定め、すべての役員・従業員が、高い倫理観をもって健全な企業活動を展開し、会社の持続的な成長と企業価値向上に努めています。

コンプライアンス推進体制

当社は、コンプライアンス推進のため「コンプライアンス委員会」を設置し、体制整備や教育、情報収集を行っています。また、内部通報規定に基づき、外部弁護士を相談先とする匿名利用可能な「内部通報窓口」を設け、通報者を保護しつつ、違反行為の調査や対策を迅速に実施し、未然防止に努めています。

コンプライアンス推進に向けた取り組み

当社では、「グループコンプライアンス規定」を定め、前述した「コンプライアンス委員会」のもと、事務局である内部監査室が中心となって、当社グループのコンプライアンスの徹底を図っています。

主な活動としては、メールマガジン・コンプライアンス便りの配信、コンプライアンス情報を従業員向けポータルサイトへ掲載、セミナーの開催、意識調査アンケート等を行いコンプライアンス意識の向上に努めています。

● 個人情報保護

当社では、個人情報保護方針に基づき、個人情報の保護・管理を徹底しています。個人情報管理委員会を中心として、社内規定に基づいた個人情報保護計画を策定し、監査や社内研修等を行い、グループ行動憲章に掲げる「情報の適正管理」の実現を図っています。

2026年3月には、「サイバー攻撃への対策」をテーマにDVDの視聴、DX推進室長によるランサムウェア事案の解説を盛り込んだ研修会を実施しました。情報管理の徹底に向け意識づけの機会となりました。

▶個人情報保護方針
<https://www.janome.co.jp/privacy.html>

● 内部統制の整備

グループ全体の経営をより適正に推進するため、経営の根幹を成す委員会の定期的な開催、国内グループ各社の社長会を定期的に開催し、グループ全体の業務執行に関する報告、情報交換を行い、コンプライアンス経営についての意思統一を図り、適正な対応ができる体制を整えています。海外グループ会社についても、定期的に国際会議を開催し、重要情報の報告と共有化を通じて業務の適正化を図ります。内部統制監査規定に基づき、経営の健全性、透明性を確保し、内部統制システムの強化を推進していきます。

● 情報セキュリティ基本方針

当社グループは、お客さまの豊かな生活と社会に貢献する製品とサービスを提供する中で、お客さま、株主の皆さま、取引先、従業員をはじめとするすべてのステークホルダーからの信頼を最優先に考え、当社グループが取り扱う情報資産を適切に保護し、情報セキュリティの確保を経営の重要課題の一つとして位置付けています。本基本方針は当社グループ全体で情報セキュリティを推進するための指針として策定したものです。

▶情報セキュリティ基本方針
<https://www.janome.co.jp/esg/governance.html>

11カ年連結財務データ

		2015年度 [2016年3月期]	2016年度 [2017年3月期]	2017年度 [2018年3月期]	2018年度 [2019年3月期]	2019年度 [2020年3月期]	2020年度 [2021年3月期]	2021年度 [2022年3月期]	2022年度 [2023年3月期]	2023年度 [2024年3月期]	2024年度 [2025年3月期]	2025年度 [2026年3月期]
■ 財務状況												
売上高	(百万円)	42,661	38,855	40,778	38,153	35,521	43,839	42,916	38,571	36,476	36,340	38,968
(海外売上高比率)	(%)	68.6	66.0	65.9	66.2	66.1	69.0	73.2	70.4	72.4	75.8	74.7
売上総利益	(百万円)	17,698	16,804	16,125	14,945	14,272	18,494	17,332	16,146	14,167	15,040	15,110
営業利益	(百万円)	2,466	2,477	2,075	1,150	1,158	4,931	3,659	2,120	1,716	2,224	1,910
経常利益	(百万円)	2,646	2,137	2,110	1,359	1,049	5,032	3,824	2,400	1,763	2,261	2,097
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,548	1,607	1,391	880	424	3,945	2,549	△393	1,131	1,794	590
設備投資額	(百万円)	1,118	363	611	821	709	439	775	574	423	1,082	388
減価償却費	(百万円)	1,504	1,423	1,369	1,355	1,407	1,103	1,117	1,133	1,045	1,023	903
研究開発費	(百万円)	1,462	1,426	1,428	1,470	1,384	1,438	1,435	1,466	1,504	1,439	1,480
■ 財務状態												
総資産	(百万円)	51,240	52,052	51,009	50,657	49,360	53,674	54,572	51,118	50,821	49,629	50,621
純資産	(百万円)	21,949	23,941	25,172	25,873	25,381	30,316	33,428	33,364	34,996	35,442	35,632
自己資本	(百万円)	21,184	23,098	24,310	25,020	24,550	29,359	32,475	32,616	34,203	34,560	34,649
■ 財務指標												
自己資本比率	(%)	41.3	44.4	47.7	49.4	49.7	54.7	59.5	63.8	67.3	69.6	68.4
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	7.4	7.3	5.9	3.6	1.7	14.6	8.2	△1.2	3.4	5.2	1.7
■ キャッシュ・フロー状況												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	2,256	2,239	2,882	2,073	1,512	6,475	219	3,361	2,068	2,625	1,780
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△752	△625	△701	△1,108	△677	△648	150	△523	230	△373	170
フリーキャッシュ・フロー	(百万円)	1,503	1,613	2,181	964	834	5,826	369	2,837	2,298	2,252	1,951
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△1,399	△1,010	△2,709	△943	△298	△3,161	△3,368	△2,464	△2,432	△2,906	△1,423
■ 1株当たり情報												
1株当たり純資産額 (BPS)	(円)	1,095.86	1,194.87	1,257.54	1,294.30	1,269.95	1,518.73	1,679.93	1,687.25	1,865.47	1,933.71	2,063.20
1株当たり当期純利益 (EPS)	(円)	80.11	83.14	71.98	45.54	21.94	204.12	131.89	△20.34	60.13	98.86	33.39
1株当たり配当金 (DPS)	(円)	0	10	10	15	15	25	40*	25	25	40*	55*

※中間配当(記念配当)を含む

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

(百万円)

	前連結 会計年度 (2025年3月31日)	当連結 会計年度 (2026年3月31日)
■ 資産の部		
流動資産		
現金及び預金	7,134	8,613
受取手形及び売掛金	7,006	8,163
商品及び製品	6,215	6,523
仕掛品	829	875
原材料及び貯蔵品	4,294	4,311
その他	640	895
貸倒引当金	△259	△316
流動資産合計	25,860	29,066
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	4,487	3,969
機械装置及び運搬具（純額）	815	877
土地	11,153	9,763
建設仮勘定	244	58
その他（純額）	1,876	1,712
有形固定資産合計	18,577	16,380
無形固定資産		
その他	644	633
無形固定資産合計	644	633
投資その他の資産		
投資有価証券	1,808	2,289
繰延税金資産	1,732	1,380
その他	1,018	882
貸倒引当金	△12	△13
投資その他の資産合計	4,547	4,540
固定資産合計	23,769	21,554
資産合計	49,629	50,621

■ 負債の部

流動負債				
支払手形及び買掛金	1,594	2,023		
短期借入金	1,786	2,669		
未払法人税等	576	330		
賞与引当金	594	607		
その他	2,593	2,822		
流動負債合計	7,146	8,453		
固定負債				
再評価に係る繰延税金負債	2,793	2,637		
退職給付に係る負債	3,382	3,247		
その他	865	649		
固定負債合計	7,040	6,534		
負債合計	14,187	14,988		

■ 純資産の部

株主資本				
資本金	11,372	11,372		
資本剰余金	0	0		
利益剰余金	13,219	13,475		
自己株式	△195	△1,602		
株主資本合計	24,396	23,247		
その他の包括利益累計額				
その他有価証券評価差額金	81	123		
土地再評価差額金	6,290	5,727		
為替換算調整勘定	3,432	5,184		
退職給付に係る調整累計額	358	365		
その他の包括利益累計額合計	10,163	11,402		
非支配株主持分	882	983		
純資産合計	35,442	35,632		
負債純資産合計	49,629	50,621		

■ 連結損益計算書

(百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)
売上高	36,340	38,968
売上原価	21,300	23,857
売上総利益	15,040	15,110
販売費及び一般管理費	12,815	13,199
営業利益	2,224	1,910
営業外収益		
受取利息	30	25
受取配当金	78	83
為替差益	—	116
その他	139	123
営業外収益合計	247	349
営業外費用		
支払利息	46	36
為替差損	74	—
資金調達費用	27	52
その他	62	72
営業外費用合計	210	162
経常利益	2,261	2,097
特別利益		
投資有価証券売却益	8	14
固定資産売却益	92	45
特別利益合計	101	59
特別損失		
固定資産除売却損	18	194
減損損失	17	379
貸倒損失	166	216
特別損失合計	202	790
税金等調整前当期純利益	2,161	1,367
法人税、住民税及び事業税	632	637
法人税等調整額	△320	79
法人税等合計	312	716
当期純利益	1,848	651
非支配株主に帰属する当期純利益	54	60
親会社株主に帰属する当期純利益	1,794	590

■ 連結包括利益計算書

当期純利益	1,848	651
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△28	42
土地再評価差額金	—	△82
為替換算調整勘定	△241	1,811
退職給付に係る調整額	111	7
その他の包括利益合計	△157	1,778
包括利益	1,690	2,429
(内訳) 親会社株主に係る包括利益	1,594	2,309
非支配株主に係る包括利益	96	119

連結財務諸表

■ 連結株主資本等変動計算書

(百万円)

前連結会計年度（自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）												
	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の有価証券評価差額金	土地再評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	11,372	0	13,234	△1,025	23,581	109	6,548	3,717	246	10,621	793	34,996
当期変動額												
剰余金の配当			△736		△736							△736
親会社株主に帰属する当期純利益			1,794		1,794							1,794
自己株式の取得				△695	△695							△695
自己株式の処分			△8	204	195							195
自己株式の消却			△1,321	1,321	—							—
土地再評価差額金の取崩			257		257							257
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						△28	△257	△284	111	△458	89	△369
当期変動額合計	—	—	△14	829	815	△28	△257	△284	111	△458	89	446
当期末残高	11,372	0	13,219	△195	24,396	81	6,290	3,432	358	10,163	882	35,442

当連結会計年度（自 2025年4月1日 至 2026年3月31日）

	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の有価証券評価差額金	土地再評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	11,372	0	13,219	△195	24,396	81	6,290	3,432	358	10,163	882	35,442
当期変動額												
剰余金の配当			△814		△814							△814
親会社株主に帰属する当期純利益			590		590							590
自己株式の取得				△1,406	△1,406							△1,406
土地再評価差額金の取崩			480		480							480
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						42	△562	1,752	7	1,238	101	1,340
当期変動額合計	—	—	256	△1,406	△1,149	42	△562	1,752	7	1,238	101	190
当期末残高	11,372	0	13,475	△1,602	23,247	123	5,727	5,184	365	11,402	983	35,632

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

前連結会計年度 (自 2024年4月 1日 至 2025年3月31日)			当連結会計年度 (自 2025年4月 1日 至 2026年3月31日)		
営業活動によるキャッシュ・フロー					
税金等調整前当期純利益	2,161		1,367		
減価償却費	1,023		903		
減損損失	17		379		
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△53		17		
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	△276		△209		
受取利息及び受取配当金	△108		△109		
支払利息	46		36		
売上債権の増減額（△は増加）	181		△624		
棚卸資産の増減額（△は増加）	△155		621		
仕入債務の増減額（△は減少）	△334		305		
投資有価証券売却損益（△は益）	△8		△14		
その他	430		△196		
小計	2,923		2,478		
利息及び配当金の受取額	106		109		
利息の支払額	△46		△36		
法人税等の支払額	△358		△771		
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,625		1,780		
投資活動によるキャッシュ・フロー					
定期預金の預入による支出	△0		△417		
定期預金の払戻による収入	—		40		
投資有価証券の取得による支出	△0		△250		
投資有価証券の売却による収入	23		47		
有形固定資産の取得による支出	△1,082		△398		
有形固定資産の売却による収入	865		1,607		
無形固定資産の取得による支出	△120		△66		
関係会社株式の取得による支出	△111		△201		
その他	51		△189		
投資活動によるキャッシュ・フロー	△373		170		
財務活動によるキャッシュ・フロー					
短期借入金の純増減額（△は減少）	△1,360		887		
自己株式の取得による支出	△695		△1,406		
自己株式の売却による収入	204		—		
配当金の支払額	△736		△812		
非支配株主への配当金の支払額	△7		△18		
その他	△310		△73		
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,906		△1,423		
現金及び現金同等物に係る換算差額	278		540		
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△375		1,069		
現金及び現金同等物の期首残高	7,457		7,081		
現金及び現金同等物の期末残高	7,081		8,150		

会社情報・株式情報

■ 会社情報 (2026年3月31日現在)

会 社 名	株式会社ジャノメ (JANOME Corporation)
創 業	1921 (大正10) 年10月
設 立	1950 (昭和25) 年6月
本 社 所 在 地	東京都八王子市狭間町1463番地
資 本 金	113億7,300万円
連結従業員数	2,424名
決 算 日	3月31日

■ 株式の状況 (2026年3月31日現在)

発行済株式総数	18,108,605株
株 主 数	11,645名 (前期比1,412名減)

株主構成比率 所有株式数ベース(%)



※個人・その他には、自己株式1,078,624株を含んでいます。

※金融機関には、役員向け株式給付信託が保有する当社株式236,100株が含まれています。

■ 役員一覧 (2026年6月19日現在)

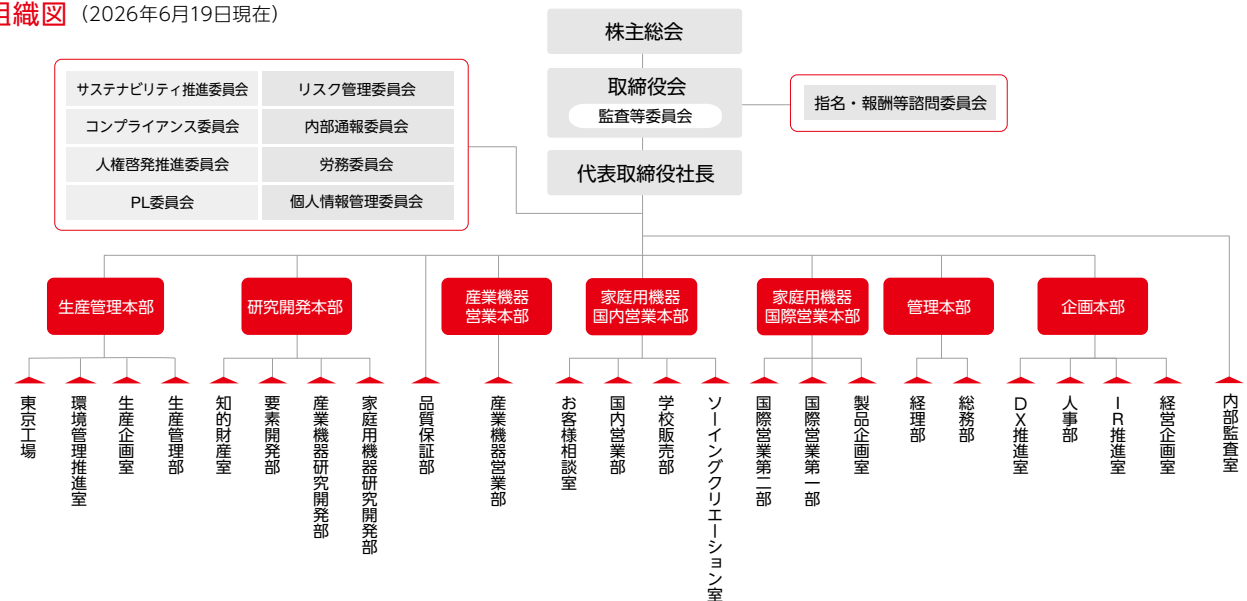
取締役

代表取締役 社長執行役員	土井 仁	内部監査室担当
取締役 専務執行役員	保坂 幸夫	生産管理本部担当 研究開発本部長 ジャノメ台湾株式会社董事長
取締役 常務執行役員	角田 伸二	家庭用機器国際営業本部長
取締役 常務執行役員	山田 二也	ジャノメアメリカ株式会社社長 ジャノメカナダ株式会社社長
取締役	保坂 美江子	
取締役	獅子倉 基之	
取締役	中島 文明	常勤監査等委員
取締役	嶋田 両児	監査等委員
取締役	倉橋 希美	監査等委員

執行役員・フェロー

常務執行役員	小林 裕幸	管理本部長
執行役員	安藤 憲成	家庭用機器国内営業本部長 学校販売部長 国内営業部長 株式会社ジャノメサービス代表取締役社長
執行役員	石倉 直治	企画本部長 IR推進室長
執行役員	蒲原 秀明	品質保証部担当 生産管理本部長
執行役員	丸田 不二男	産業機器営業本部長 産業機器営業本部産業機器営業部長 ジャノメインダストリアルエクイPMENT上海有限公司董事長
執行役員	宮本 幹	企画本部副本部長 経営企画室長 人事部担当
執行役員	前田 浩二	研究開発本部副本部長 産業機器研究開発部長
フェロー	横川 良典	DX推進室長

■ 組織図 (2026年6月19日現在)



拠点一覧 (2026年3月31日現在)



本社

① (株)ジャノメ 東京都八王子市

生産拠点

① 東京工場 東京都八王子市
 ② ジャノメ台湾(株) 台湾・台中市
 ③ ジャノメタイランド(株) タイ・シラチャ郡
 ④ ジャノメダイカストタイランド(株) タイ・カビンブリ郡
 ⑤ ジャノメダイカスト(株) 山梨県都留市
 ⑥ (株)アートテック 山形県酒田市

サービス拠点

① (株)ジャノメクレディア 東京都中央区
 ② (株)ジャノメサービス 東京都八王子市

海外主要販売会社

① ジャノメアメリカ(株) アメリカ・ニュージャージー州
 ② ジャノメカナダ(株) カナダ・オンタリオ州
 ③ ジャノメUK(株) イギリス・ストックポート市
 ④ ジャノメヨーロッパ(株) オランダ・ニューフェネッ地区
 ⑤ ジャノメドイツ(有) ドイツ・メルフェルデン市
 ⑥ ジャノメオーストラリア(株) オーストラリア・メルボルン市

⑦ ジャノメニュージーランド(株) ニュージーランド・オークランド市
 ⑧ ジャノメラテンアメリカ(有) チリ・サンティアゴ市 (首都)
 ⑨ ジャノメブラジル(有) ブラジル・サンパウロ州
 ⑩ エルナスイス(株) スイス・ジュネーブ州
 ⑪ ① ジャノメメキシコ(有) メキシコ・メキシコシティ
 ② JIEアメリカ(株) アメリカ・イリノイ州
 ③ JIEヨーロッパ(有) ドイツ・ヘッセン州
 ④ JIE上海(有) 中国・上海市
 ⑤ JIE台湾(株) 台湾・新竹県
 ⑥ JIE India(有) インド・ハリヤーナー州

※JIEは、ジャノメインダストリアルエクイプメントの略称です。

JANOME

株式会社ジャノメ

〒193-0941 東京都八王子市狭間町1463番地
<https://www.janome.co.jp>