

2019年5月8日

各 位

会 社 名: **り ジャパンフーズ株式会社**

(コード: 2599 東証第1部)

代表者名: 代表取締役社長 細井 富夫 問合せ先: 常務取締役CFO 尾上 晋司

(TEL: 0475-35-2211)

中期経営計画(2019-2021年度)公表のお知らせ

当社は、2012年度から2015年度までの4カ年の中期経営計画("JUMP2015" 一次世代へ一)に続き、2016年4月に2016年度から2018年度までの3カ年の中期経営計画("JUMP+2018" 一躍動一)を開示し、この期間中「コアセグメント(国内飲料受託製造事業)」においては、ペットボトル飲料の無菌充填ライン(Eライン)の新設、大型ペットボトル飲料の無菌充填ライン(Tライン)のリバイタライズ、「総合スクラップ&ビルド」の第1フェーズである、工場建屋、ペットボトルブロー成形機および充填ライン(Fライン)の新設を行い約150億円の投資を実行いたしました。先端的なイノベーション技術を積極的に採用することにより、多種多様化する市場ニーズへの対応、および完璧な品質の達成を実現し、顧客満足を勝ち取るとともに本社工場の競争力の向上を図って参りました。

2019年4月には、「次期中期経営計画を踏まえた特別損失の計上、連結業績予想の修正に関するお知らせ」に続き、「設備投資に関するお知らせ」を開示いたしました。

新 SOT 缶ラインの投資は、効率的な生産体制の構築と、更なるイノベーションの積極的な導入による生産性の向上を目指すもので、国内最大の消費地である首都圏に最も近距離に位置する当社の地域特性を最大限活かし、今後一層の多様化が想定されている飲料消費への迅速かつ柔軟な対応を目的とするものです。一方、この投資は創立以来、40 年超にわたり、当社の製造の中核を支えてきた製造ラインを有する本館などの建屋を順次、全面的に解体し、新建屋、新設備に更新していく第一歩の位置づけでもあります。

今回開示する新中期経営計画("JUMP++2021"一次のステージへ一)は、2019 年度から 2021 年度までの 3 力年を対象とし、"JUMP2015"ならびに"JUMP+2018"の経営方針および方向性を堅持しつつ、持続的成長への危機感を持ち、「次のステージ」へ挑戦いたします。

コアセグメントにおきましては、経営課題である「ふ(防ぐ)」「け(削る)」「か(稼ぐ)」に対する取り組みを確実に進化させてまいります。最優先課題の「防ぐ」とはブランド価値を意識した飽くなき品質向上の追及により完全にマイナス影響を封じ込める事であり、「削る」とは生産効率向上の徹底追及、厳格なコスト管理および省エネ、物流への対策等による経費削減を実行する事であり、そして「稼ぐ」は業界各社の需要変化にいち早く対応し収益アップをめざすものです。

新規セグメントにおきましては、既存事業の更なる拡充を図ることに加え、新たなビジネスモデルの創出に挑みます。戦略的パートナーとの新しい取り組みも模索していきます。

そして、2つのセグメントの成長戦略を支える骨太人材戦略実行、生産性向上につながる

業務改革(システム化)を断行いたします。

「全員躍動」をキーワードに、社員ひとりひとりが、自ら考え行動する「自立自発」の意識を 持ち、生き生きとして勢いのある会社を目指します。

そして、不透明な外部環境をものともせず持続的成長を続ける「100年企業」実現に向け、 新中期経営計画("JUMP++2021" - 次のステージへー)を実行していきます。

『千葉から日本、そして世界へ!』

『からだ・こころ・未来をうるおす。 ジャパンフーズ』

1. 通期連結業績目標数値

2019年度から2021年度までの通期連結業績目標数値は次のとおりです。

単位:百万円

	実績	【中期経営計画】		
	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	16,577	18,300	18,700	18,900
営業利益	766	730	910	1,000
経常利益	680	800	1,000	1,100
当期利益	∆335	550	700	750
ROE(%)	-	6.5%	7.6%	7.6%

2. 中期経営計画の内容

中期経営計画("JUMP++2021" -次のステージへ-) の内容につきましては、 簡易ではありますが、別紙資料をご参照ください。

以上



"JUMP++2021" -次のステージへ-【からだ・こころ・未来をうるおす。 ジャパンフーズ】

中期経営計画

ジャパンフーズ株式会社

■ 中期経営計画の基本コンセプト

JUMP++2021 -次のステージへ-

持続的成長に向けて ~100年企業を目指す!

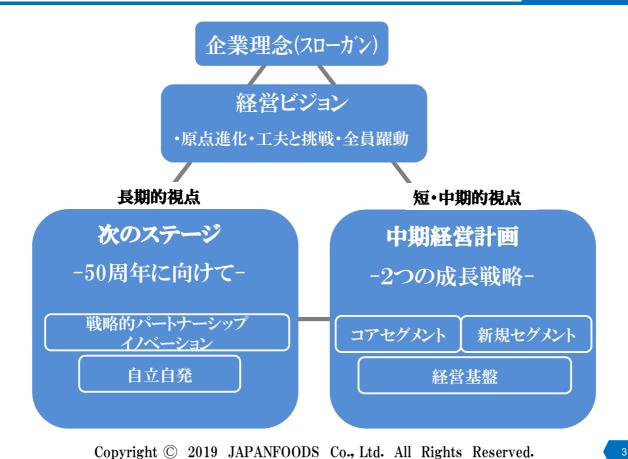
中期経営計画の基本コンセプト

期間:2019年度~2021年度(3力年)

次の50周年に向け、

企業理念および企業スローガンに

こめた想いを実現させる、「次のステージ」へ。



■ 2つの成長戦略の進化

JUMP++2021 -次のステージへ-

項目			ふ(防ぐ)	け(削る)	か(稼ぐ)	
	1.コアセグメント -原点進化- ・総合S&Bの進化 ・「ふけか」の進化 生産性の向上		新工場	S&B(スクラップ&ビルド)により営業キャッシュフロー増大		
成			既存工場	品質向上の追 求	生産効率・稼働率・ 原単位の向上	骨太の営業戦略
長戦	2.新規セグメント		既存事業の 拡充	グループ経営強化 (東洋飲料、ウォーターネット、JFウォーターサービス)		
略			新たなビジネスモデルの創出	オペレーション・メンテナンス技能の活用・収益化		
				国内外への技術	移転サービスの収益	il e
	長戦略を支える 営基盤の強化=ひとが第一 -全員躍動- CSR活動の推進 財務基盤の確立 情報システムの強化	人材		人材の多様化・育成強化を推進する10年後を見据える 「骨太人材戦略」		
		安全·安心		S&Bの推進、設備・購買管理機能強化 コンプライアンス、リスクマネジメントの強化		
-4		環境		環境配慮型経営 (地球温暖化への取り組み、水質環境保全、省エネ活動)		
		ガバナンス		コーポレートガア	、ナンス・コードの各原	則への積極的対応
116				社外取締役・監査役とのコミュニケーションの高度化		
				取締役会の機能強化		
		成長	戦略に対応した財産	No-1647021/11/6021/1	生産性向上に繋がる業 ・ム化)の断行	務改革(シス
	Copyright ©	2019	JAPANFOOD:	S Co., Ltd. Al	l Rights Reserve	d. 4

2021年度

7.6%

全社のKPI	連結指標	2019年度	2020年度	
	ROE	6.5%	7.6%	

ROA	2.8%	3.1%	2.9%	
コア営業CF	2,350百万円	2,570百万円	2,880百万円	
コアEBITDA	2,625百万円	2,890百万円	3,230百万円	

セグメント\年度	KPI	2019年度	2020年度	2021年度
コアセグメント	ROE, ROA	5.5%, 2.4%	6.8%、2.6%	6.8%、2.4%
新規セグメント	利益規模拡大	100百万円	130百万円	150百万円

Copyright © 2019 JAPANFOODS Co., Ltd. All Rights Reserved.

■ KPI:重要業績評価指標(全社・セグメント別)

JUMP++2021 -次のステージへ-

単位:百万円		実績	【中期経営計画】		
	項目\年度	2018年度実績	2019年度	2020年度	2021年度
	AL VIZ	連結	連結	連結	連結
	売上高	16,577	18,300	18,700	18,900
P	営業利益	766	730	910	1,000
Ĺ	経常利益	680	800	1,000	1,100
	当期利益	△335	550	700	750
В	総資産	19,811	19,320	26,300	26,300
S	株主資本	7,858	8,313	8,873	9,473
指	ROE(%)	-	6.5%	7.6%	7.6%
標	ROA(%)	-	2.8%	3.1%	2.9%
設備投資額		1,146	1,100	7,000	1,000

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と考え、配当につきましては、健全な財務体質を目指し将来の事業発展に備えた設備投資等のための内部留保を確保する一方、業績に応じ、期間収益の規模も勘案して、安定かつ継続的な配当を行うことを基本方針としており、定額の安定配当(一株当たり年27円)に加え、期間業績に応じて、配当性向20%を限度とする期末配当の増配を行う方針としています。

Copyright © 2019 JAPANFOODS Co., Ltd. All Rights Reserved.

JUMP++2021 -次のステージへ

本資料の予測情報に関するご注意

本資料に記載された計画や予測等は、資料作成時点での様々な前提に基づいた弊社の判断であり、その内容の正確性を保証したり、将来の計画数値、施策の実現を確約したりするものではありません。また、今後、予告なしに変更されることがあります。

(お問い合わせ先)

ジャパンフーズ株式会社 経営企画部

TEL:0475-35-2123 FAX:0475-35-2216 URL:http://www.japanfoods.co.jp