



2022年3月期決算 及び 新中期経営計画説明資料

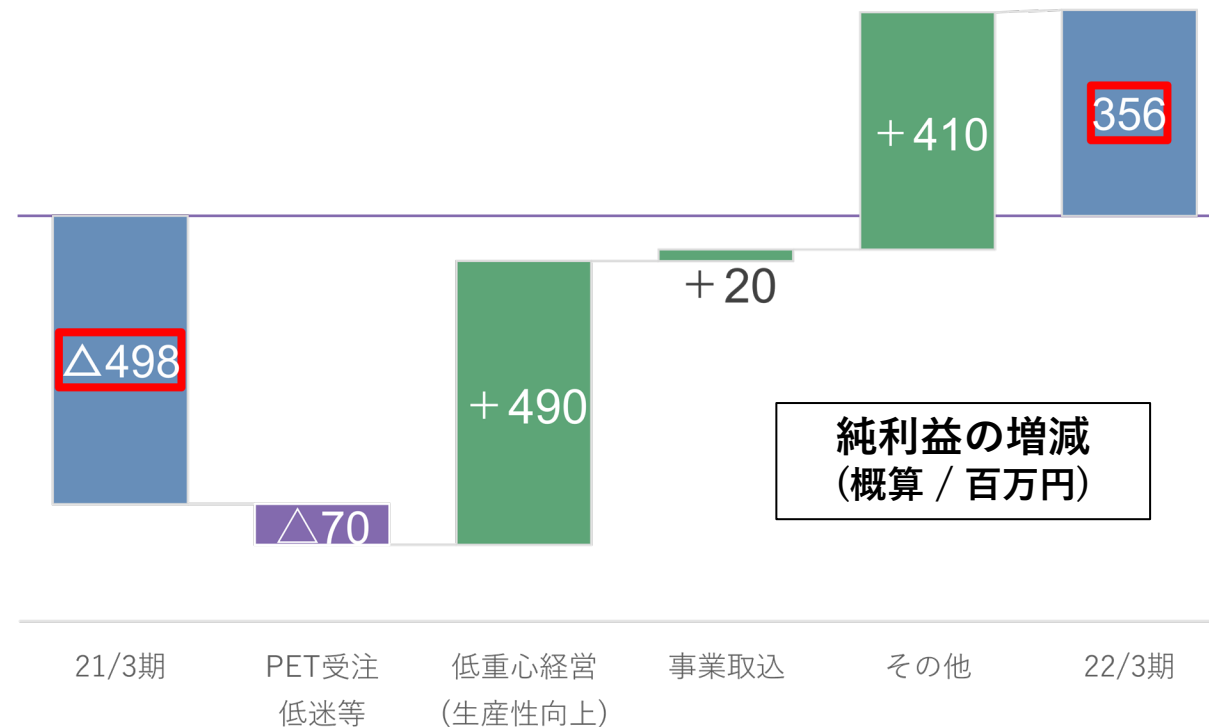
- 1 2022年3月期 決算概要
- 2 前中計「JUMP++2021」総括レビュー
- 3 新中期経営計画（3か年/2022-2024年度）
- 4 キャッシュ・フロー極大化 財務体質の改善
- 5 2023年3月期 短期経営計画
- 6 増大するリスクへの取組み

2022年5月13日

ジャパンフーズ株式会社

（証券コード 2599 東証スタンダード市場）

単位：百万円	21/3期 実績	22/3期 実績	増 減
製造数（千ケース）	32,804	36,404	+ 3,600
営業利益	△750	△387	+ 363
経常利益	△564	△171	+ 393
連結純利益	△498	356	+ 854



単位：百万円	21/3期 実績	22/3期 実績	増 減
JF単体（コア）	△724	107	+ 831
事業取込利益等	226	249	+ 23
ジャパンフーズ 連結	△498	356	+ 854

- 想定以上の新型コロナウイルス感染症拡大の影響があり、PET受注が低迷
- 低重心経営(生産性向上)は大幅に進捗
- 事業取込利益は堅調
- 他、総合スクラップ & ビルド 計画の変更に伴う固定資産撤去費用引当金の一部取崩し、及び政策保有株式の売却益を計上

		実施・達成項目	課題・未達項目
2つの成長戦略	コア・本社工場	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規商材・高付加価値製品の積極受注、生産計画の効率化 ■ 高効率な新SOT缶ラインの稼働と新規設備の導入による製造能力強化 ■ コスト改善（物流、アウトソーシング） ■ 生産管理機能・予防保全体制の強化 ■ 品質の数値化・要因分析による是正・予防の徹底、品質教育の充実 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コロナ影響による大幅な生産減少により利益目標未達 ■ 実施項目の継続、更なる取組み強化
	新規	<ul style="list-style-type: none"> ■ 利益規模が拡大、利益目標を達成 	<ul style="list-style-type: none"> ■ New Business Model※の収益化 ■ 3事業会社とのシナジー強化 ■ 配当キャッシュインの実現
経営基盤		<ul style="list-style-type: none"> ■ 組織改編による販売・物流の一体化、業務効率の向上 ■ 内部統制システムの構築と強化 ■ 社内コミュニケーションの活性化 ■ 基幹システム、ITインフラの導入・更新 ■ コロナ禍における安定稼働、ワクチン職域接種の完了 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人材育成・教育制度の拡充、人事制度の改定 ■ 「自動化・省力化・可視化」に向けたデジタル技術の更なる活用

※New Business Model：当社ノウハウ・無形資産を活用した新たな収益の創造

JUMP+++2024 品質経営とサステナビリティ

（3か年/2022-2024年度）

【キーワード】

「100年企業を目指して」

「ひとが第一」

「千葉から日本、そして世界へ」

基本方針

2つのセグメントの継続成長

コア：本社工場

新規：事業会社 / 新ビジネス

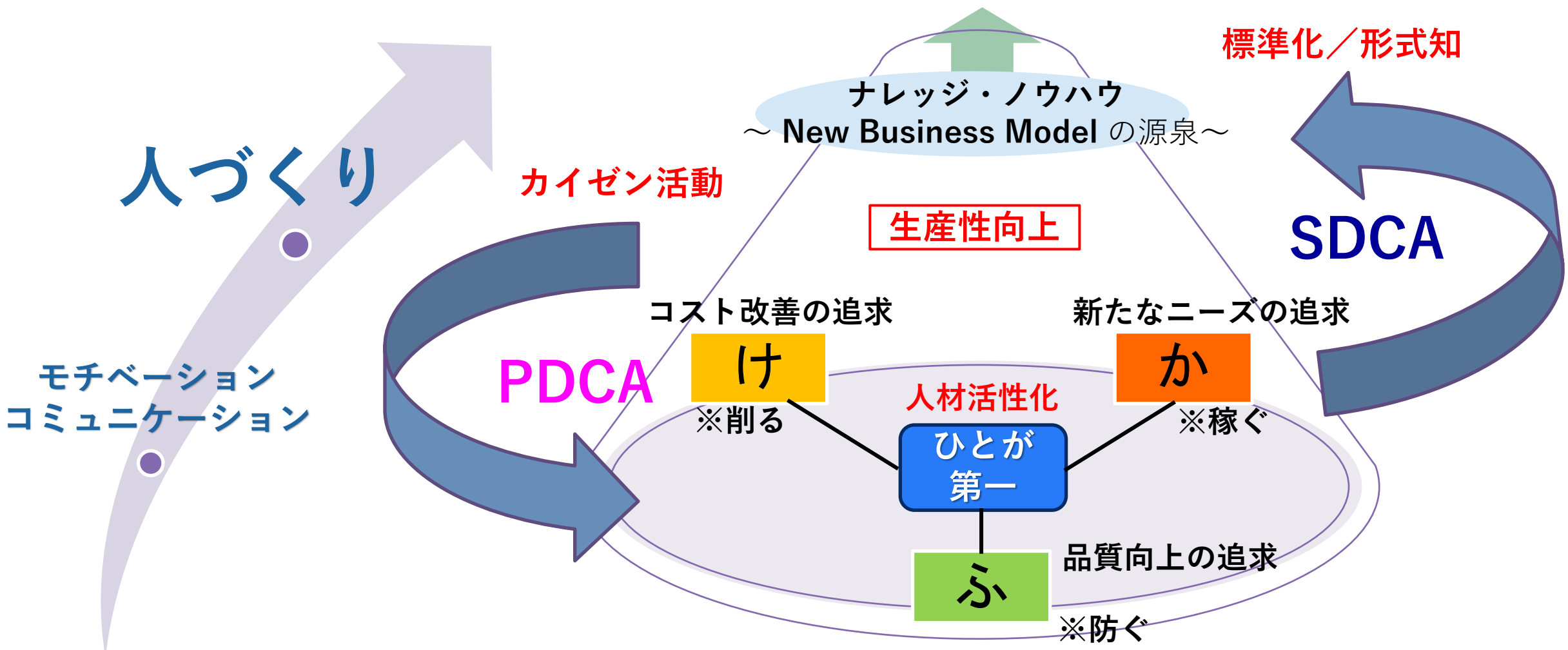
人材の更なる活性化
（最適配置・育成強化）

環境配慮・「SDGs」への貢献
持続可能なスクラップ&ビルド

キャッシュ・フロー極大化
財務体質の改善

品質経営 - ふけかの進化 -

企業理念・経営ビジョン
中期・短期 経営計画



品質経営－ふけかの進化－

製品・サービス

- 安全・安心な製品の安定供給
- 顧客の品質評価の向上
- マーケットイン志向による新たなニーズ対応
- ものづくりのノウハウを活用した提案力の強化

ふ：防ぐ

か：稼ぐ

2つの品質を重点強化

業務プロセス

- 人材教育と改善活動の活性化
- 設備総合効率の追求
- 環境負荷の低減
- 予防保全の徹底によるトラブル防止
- 生産・物流の効率化によるコスト改善
- 仕事の断捨離による業務効率化
- デジタル化の推進

ふ：防ぐ

け：削る

か：稼ぐ

人口推計

総人口は緩やかに減少

全国 2030年 △6.3% (2015年比)
関東 2030年 △2.0% (2015年比)

マーケット動向

- コロナ禍による市況悪化も、2022年以降回復傾向
- 世界情勢悪化による製造コスト増加懸念

- PETボトルは環境対応加速
- SOT缶はRTD続伸

生産の強み

- 低重心経営の進捗による生産性向上
- 首都圏におけるマルチパッカーとしての工場基盤および実績
- 「ものづくり」のノウハウ継承・商品開発力
- 一極集中による日本最大級の製造能力

+

新営業戦略 (マーケットイン)

- 更なる品質の向上、生産性向上及びサステナビリティへの取組みによる「ものづくり」の付加価値を創出
- New Business Modelを生かした新たな販売領域を創出

事業会社

水宅配関連

業界再編・リサイクル容器問題・
物流環境の悪化

中国関連

コロナ感染再拡大・急速な高齢化・
貧富格差拡大・チャイナリスク

JFウォーターサービス (水宅配事業)	Water Net (水宅配フランチャイズ事業)	TPC (中国飲料受託製造事業)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 新商材の販売促進 ■ 自社商品販売とのシナジー ■ 配送エリア毎の物流効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 加盟店新規開拓による安定成長 ■ 生産拠点増加による物流効率化 ■ グループ間の人材交流加速 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2023年新ライン垂直立上げ ■ 中国BO受注最大化 ■ チャイナリスク影響の極小化 ■ 配当の早期実現（新中計3年内）

New Business Model

- 東南アジアでの技術支援（コンサルティング）の推進、NBMを戦略パートナーと実現し収益化を目指す
- 新たなるアルコールビジネスの検討 自社商品の開発・販売で育んだノウハウで新ジャンルへ挑戦！
- 販売ビジネスの再構築 犬のミルクをリニューアルし、販路の拡大を目指す

3 新中期経営計画（5）サステナビリティ

～JFらしいサステナビリティ・SDGs課題対応（下記4項目）～ 《社会価値と経済価値の両立》

気候変動（脱炭素）・省エネ/省資源（循環型）：取引先と協業し、環境に配慮した持続可能な経営を目指す



項目	実績		目標	主な施策
	2013年	実績概算 2021年	2024年	
	46,890千c/s	36,404千c/s	42,500千c/s	
温室効果ガス排出量 (2013年比)	—	△30%	△30%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 温室効果ガス排出量⇒2030年：46%削減を目指す ■ 品質経営の進化による、枯渇性エネルギー（化石エネルギーなど）と天然資源の削減及び循環率増加への取組み強化 ■ 2030年までにIoT、AI及びイノベーションによる環境新技術の導入検討 ■ ボトルtoボトル取組み強化とパートナー企業、地域行政との連携 ■ リサイクル素材PET使用の生産技術の向上
給水 原単位 (L/L)	4.06	4.51	4.00	
リサイクル素材PET生産使用率(ボトルtoボトル)	0%	23%	30%	

ものづくり「品質経営」：確かな技術力で製品を安定供給すると共に、常に生産性向上・品質向上に取り組む



- 有形資産の最大活用と資本効率化及び無形資産（ノウハウ・人的資本）の改善・革新にチャレンジ
- 持続可能なスクラップ&ビルド：柔軟性・弾力性のある10年先を見据えた投資による、『社会的課題の解決と企業価値の一層の創造』を実現
- 「ものづくり 品質経営」を支える徹底した人材の育成・教育のための投資

人権の尊重：多様な価値観とチャレンジ精神、チームワークを尊重し、ひとが第一を実践し続ける



項目	実績	目標	主な施策
	2021年	2024年	
女性管理職割合	11%	13%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 女性管理職割合⇒2030年：20%達成を目指す ■ あらゆる人材の活躍機会拡大及び人事活性化を更に進める人事制度の再整備 ■ 人員配置の最適化や育成・教育制度の拡充
中途採用人材の継続的な管理職登用	37%	40%	

- 多様な働き方に配慮した労働環境を整備

コーポレートガバナンス・コンプライアンス：公正で良識ある行動、全てのステークホルダーから信頼される誠実な企業を目指す



- Small Management体制の実現による「風通しの良いガバナンス風土構築」と「決めごとの徹底」
- 地域社会に根差した共存・共栄

3 新中期経営計画（6）定量サマリー

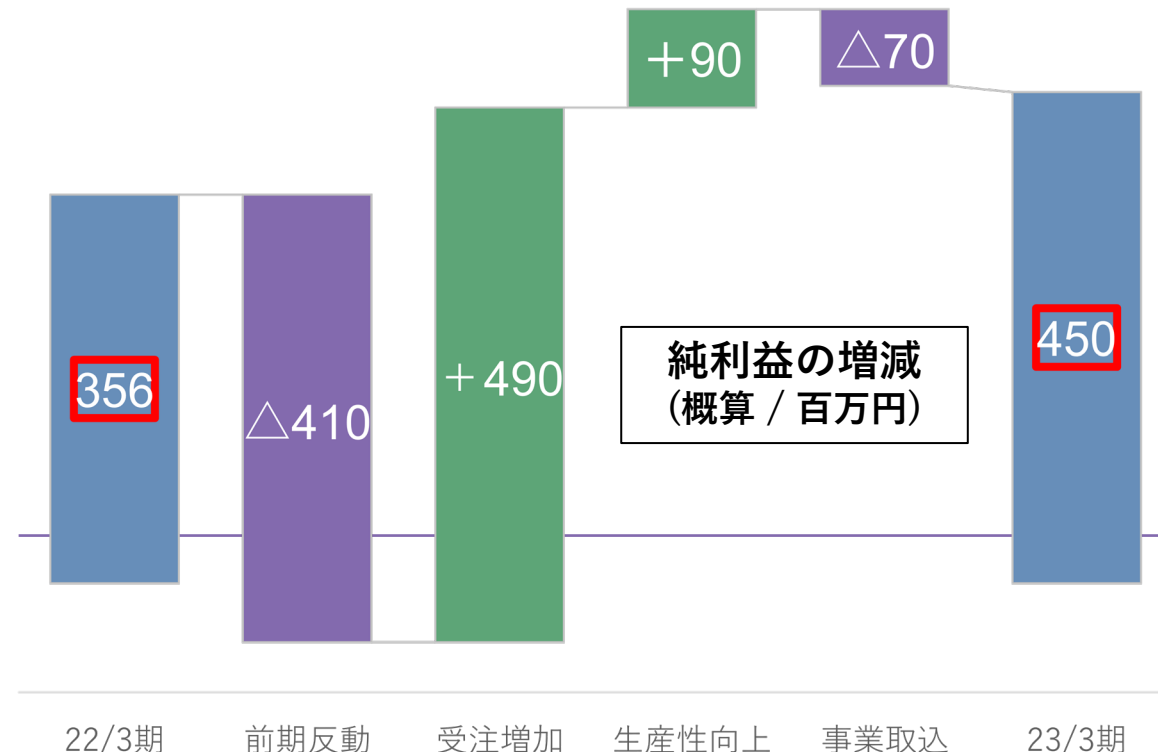
		過年度実績			中期経営計画			中長期目標
単位：百万円		20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	5年後目途
P/L	製造数（千ケース）	42,994	32,804	36,404	41,500	42,500	42,500	45,000
	営業利益	408	△750	△387	400	700	700	1,000
	経常利益	458	△564	△171	550	900	950	1,400
	連結純利益	119	△498	356	450	700	750	1,000
	（単体/コア）	(101)	(△724)	(107)	(270)	(450)	(450)	(700)
	（事業取込等）	(18)	(226)	(249)	(180)	(250)	(300)	(300)
B/S 指標	総資産	21,835	24,893	22,178	20,500	19,500	18,000	18,000
	株主資本	7,890	7,192	7,291	7,700	8,000	8,200	9,000
	株主資本比率	36%	29%	33%	38%	40%	45%	50%以上
	ROE	1.5%	—	4.9%	6.0%	9.0%	9.3%	10%以上
CF	営業CF	1,582	744	3,000	1,600	2,600	2,600	3,000
	投資CF/設備投資	△2,295	△5,900	△478	△600	△750	△750	△700

単位：百万円	過年度実績			中期経営計画			中長期目標
	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	5年後目途
営業CF	1,582	744	3,000	1,600	2,600	2,600	3,000
投資CF/設備投資	△2,295	△5,900	△478	△600	△750	△750	△700
フリーCF（連結）	△713	△5,156	2,522	1,000	1,850	1,850	2,300
株主資本比率	36%	29%	33%	38%	40%	45%	50%以上
ROE	1.5%	—	4.9%	6.0%	9.0%	9.3%	10%以上
配当金	27円	27円	27円	27円	27円	27円	52円
（配当性向）	（109%）	（—）	（37%）	（30%）	（20%）	（20%）	（25%）

- 22/3期実績 営業CF 30億円、引続き安定したキャッシュを確保
- 設備投資は厳選、借入金の返済を促進し財務体質を改善
「株主資本比率 50%以上」「ROE 10%以上」達成に向けて前進
- 配当性向 20%、安定配当27円を継続

単位：百万円	22/3期 実績	23/3期 計画	増 減
製造数（千ケース）	36,404	41,500	+ 5,096
営業利益	△387	400	+ 787
経常利益	△171	550	+ 721
連結純利益	356	450	+ 94

単位：百万円	22/3期 実績	23/3期 計画	増 減
JF単体（コア）	107	270	+ 163
事業取込利益等	249	180	△69
ジャパソフーズ 連結	356	450	+ 94



- 前期一過性利益の反動はあるが、新型コロナウイルス影響緩和及び新営業戦略による受注増加
- 国際情勢の影響によるコスト増加も、生産性向上、技術・ノウハウの整理・集約、及び減価償却費の減少により全体コストは緩和
- 事業取込利益は減少するが、引続き堅調に推移

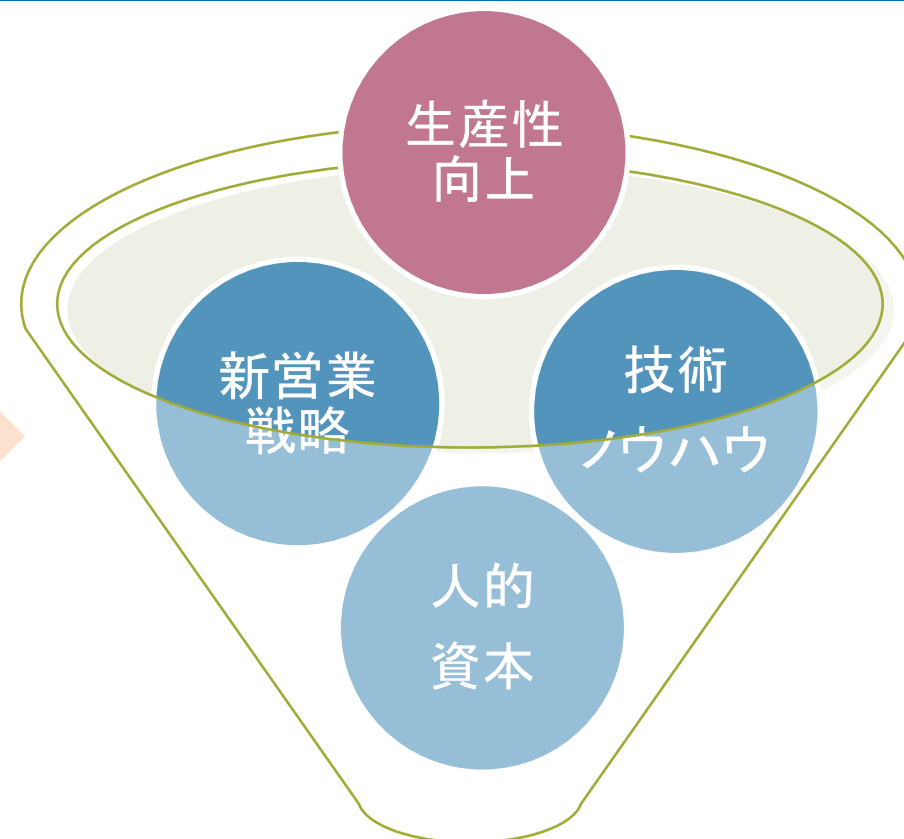
増大するリスク（外部環境）

国際情勢

- ・ 資材高騰 コストアップ
- ・ 油価上昇・円安
- ・ 部品調達（SCM）
- ・ . . . etc

災害

- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大（人流・まん延防止）
- ・ 自然災害
- ・ . . . etc



より強く！！

よりジャパンフーズらしく！！