




平成 28 年 4 月 26 日

各 位

会社名：  **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： 常務執行役員 C F O 尾上 晋司  
(TEL： 0475-35-2211)

## 中期経営計画（2016-2018年度）公表のお知らせ

当社は、平成 24 年 4 月、平成 24 年度から平成 27 年度までの 4 力年の中期経営計画（“JUMP2015” 一次世代へ）を策定し、公表いたしました。初年度をホップとし、最新鋭の無菌充填ライン（E ライン）の新設で約 51 億円を投じ、次年度及び第 3 年度をステップとし、同じく最新鋭の無菌充填ライン（T ライン）のリバイタライズで約 27 億円を投じました。その後の業界環境の低迷、消費税増税、更には天候不順等の外部環境もあり、定量面では当初の計画を大きく下回る結果となりました。しかしながら、第 4 年度の 2015 年度に入り、上記大型設備投資の効果が上がり、新ラインは業績に大きく貢献するに至っております。また、同期間には、コージェネレーションや特別高圧電力導入等のエネルギー消費にも有効な投資を行い、その効果が表れるなどの成果が出てまいりました。

この中期経営計画は平成 27 年度をもって一定の成果を上げ完了しましたが、当社を取り巻く環境は依然として厳しく、新たな羅針盤のもとでさらなる成長を図るべく、平成 28 年度から平成 30 年度までの 3 力年の中期経営計画（“JUMP+2018” 一躍動）を策定し、公表いたします。“JUMP2015” 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有し、「次のステージへ」歩みを進めます。

我々の生業であるコアセグメント（清涼飲料受託製造事業）における「次のステージ」とは、質の競争力を高め「日本一のパッカー」を目指すことです。その為に、イノベーションを盛り込んだ果敢な設備投資を推進し、着実に S & B（スクラップ & ビルド）を実現していきます。又、経営課題である「ふ（防ぐ）」「け（削る）」「か（稼ぐ）」を確実に実行していきます。完璧な品質こそがお客様の満足を勝ち取り、工場を順調に稼働させ、競争力を増大させるという方針を正面に据え、工場経営を行っていきます。

新規セグメントにおける「次のステージ」とは、国内外の新規事業が確実に収益をもたらしてくれる段階に入ることです。中国における合弁事業東洋飲料（常熟）有限公司（清涼飲料受託製造事業）が操業 5 年目を迎え、今期は黒字化達成に向けて順調な滑り出しを見せてくれています。又、設立 11 期目の国内水宅配事業（株）ウォーターネットは、黒字化の定着に加え更なる業容拡大を目指しています。その他、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。

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、「全員躍動」の会社を目指します。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「スピード」と「アクション」をキーワードに“JUMP+2018”を実行していきます。

『千葉から日本、そして世界へ！』

## 1. 業績目標数値

2015年度から2018年度までの実績と計画の業績目標数値は次の通りです。

単位：百万円

	実績	【中期経営計画】		
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
	単体	単体	連結	連結
売上高	15,775	14,500	14,600	16,800
営業利益	1,072	1,090	1,170	1,900
経常利益	1,060	1,100	1,200	1,600
当期利益	434	600	800	1,000
ROE(%)	6.0	8.0	9.0	10.0

## 2. 中期経営計画（“JUMP+2018”－躍動－）の内容

中期経営計画の内容につきましては、別紙資料をご参照ください。

以上



“*JUMP+2018*”－躍動－  
【千葉から日本、そして世界へ！】

2016年4月26日

ジャパンフーズ株式会社

## コンセプト

“JUMP+2018”-躍動-  
【千葉から日本、そして世界へ】

蓄積された経営資源を最大限活用  
持続的成長(100年企業)を目指す

中期経営計画の施策期間:2016年度~2018年度(3カ年)

## 経営基本方針

スピード  
Speed

アクション  
Action

## 持続的成長への危機感

外部環境は不透明  
2020年へのモメンタム(勢い)

「次のステージへ！」

コアビジネス：質の競争力を高め、日本一のパッカーへ  
新規ビジネス：収益へのコミットメント

# ■ 次のステージへ

## 「戦略的パートナーシップ」

飛躍へのドライバー

## 「自立自発」

人・組織の意識改革

## 「100年企業」

長期的視野のひと・もの・かね・情報 戦略策定・実行

## 「イノベーション」

変革へのドライバー(設備投資・新価値創造)

項目		ふ(防ぐ)	け(削る)	か(稼ぐ)	
成長戦略	1.コアビジネスの収益拡大 【名実ともに日本一のパッカーへ】	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		
		既存工場	品質向上の追求	生産効率・稼働率・ 原単位の向上	新規商材の投入
	2.新規ビジネスの着実な推進 【もう一つの経営基盤構築】	東洋飲料社	2017年連結・グループ経営強化		
		ウォーターネット社			
		その他	国内外で新規ビジネス創出		
	3.成長戦略を支える 経営基盤の強化	ひと	人材の多様化・育成強化を推進する 10年後を見据えた『骨太人材戦略』		
もの		S&B(スクラップ&ビルド)推進、 統制機能および設備・購買管理機能強化			
かね		成長戦略に対応した財務構造の確立			
情報		戦略的な情報活用、IR・CSR活動の推進			

単位:百万円

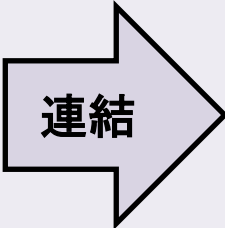
項目\年度		実績	【中期経営計画】		
		2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
		単体	単体	連結	連結
P / L	売上高	15,775	14,500	14,600	16,800
	営業利益	1,072	1,090	1,170	1,900
	経常利益	1,060	1,100	1,200	1,600
	当期利益	434	600	800	1,000
B / S	総資産	19,771	18,500	21,900	20,900
	株主資本	7,385	7,850	8,500	9,300
指標	ROE(%)	6.0	8.0	9.0	10.0
	ROA(%)	2.5	3.0	3.5	4.0
設備投資額		1,230	1,000	7,500	1,000



# 定量計画イメージ(セグメント別)

JUMP+2018  
-次のステージへ-

単位:百万円

セグメント\年度	実績		【中期経営計画】					
	2015年度		2016年度		2017年度		2018年度	
	経常利益	当期利益	経常利益	当期利益	経常利益	当期利益	経常利益	当期利益
コアビジネス	1,060	434	1,100	600			80%	
新規ビジネス	0	0	0	0			20%	
合計	1,060	434	1,100	600	1,200	800	1,600	1,000

## 配当方針

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ます。

平成29年3月期 通期配当 : 27円(予想)

## 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>