

平成 30 年 11 月 12 日

各 位

会 社 名 ジャニス工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 富本 和伸
(コード番号 5342 名証第2部)
問合せ先 経営管理室長 都築 佳男
(電 話 0569-35-3150)

「第5次中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社はこのたび、2021年3月期（第87期）を最終年度とする「第5次中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

□背景

当社は2015年4月（第82期）から2018年3月（第84期）までの3ヵ年を対象とした「第4次中期経営計画」を策定し、『需要を創造し、社会に広く認知された Janis ブランドを構築する』をスローガンに掲げ、国内シェア拡大に注力し、売上げと安定的な黒字を確保する経営基盤を構築してまいりました。

その間におこなった主な施策としましては、衛生陶器に必ず付属する水栓金具商材の拡充と集合住宅関連のストック市場参入を主目的とし、千葉県に所在し、創業から90年を超える水栓金具メーカーの株式会社ファインテック高橋を子会社化し事業範囲の拡大を図ると共に樹脂製品の生産効率を向上させるため、化成工場の本社移転をおこなってまいりました。

生産面では主力の衛生陶器工場の製造原価低減を目的とし、46年ぶりに焼成炉と前後する付帯工程の設備更新をおこない、自動化・省力化を推進してまいりました。

財務面では、BCPの観点からもコミットメントラインの継続締結をおこない、機動的かつ安定的な資金調達体制を推進し、自己株式の継続的な取得もおこない企業価値向上に努めてまいりました。また、昨今の社会情勢に対応しガバナンス強化を目的に2016年6月より監査等委員会設置会社へ移行してまいりました。

一連の事業活動の結果、売上高は3ヶ年連続で増収し、当初計画を1年前倒しで達成することができました。しかしながら、営業利益等は為替や売上げ構成の変化、温水洗浄便座の累計出荷台数の増加に伴うアフターメンテナンス費用の増加等により計画値を達成するには至りませんでした。

このような状況下、『- Quality and Safety mind - Janis は人財と商品の品質を第一に、安心を提供し、挑戦する企業であり続けます』をスローガンとし、2018年10月（第85期）から2021年3月（第87期）までを対象とした「第5次中期経営計画」を策定いたしました。

この「第5次中期経営計画」におきましては、直近の課題である収益力改善を最優先事項に据え、日本社会全体の課題であります働き方改革・人手不足に対応した設備投資をおこなっていくと共に国内衛生機器メーカーとして高品質な商品づくりに注力し、経営理念にある独創性

と活力ある人財づくりをすすめ、お客様に温かみを感じていただける商品やサービスを提供してまいります。

第5次（2018年10月～2021年3月）中期経営計画

スローガン：

『- Quality and Safety mind -

Janis は人財と商品の品質を第一に、安心を提供し、挑戦する企業であり続けます』

1. 基本方針

- (1) 85年培った技術力と開発力、一貫した国内生産体制で高品質なものづくりを基盤とし、「日本メーカー」の特色を活かした事業拡大を図ってまいります。
- (2) 「フロントスリム」商品を中心として安心・満足してお使いいただける、魅力ある商品と迅速なサービスを提供し、お客様にお役立ちできる企業であり続けます。
- (3) 新規開拓に果敢にチャレンジし、環境負荷と労働負荷、コストの低減を実現し、社員一丸となって「業績を尊重する精神」を貫き、継続的に業績を確保してまいります。

2. 業績目標

(単位：百万円)

| 連結決算期 | (ご参考)第84期 2018年3月期 | 第85期 2019年3月期 | 第86期 2020年3月期 | 第87期 2021年3月期 |
|---------|-----------------------|------------------|------------------|------------------|
| 売上高 | 5,498 | 5,230 | 5,450 | 5,750 |
| 営業利益 | 71 | △99 | 72 | 104 |
| 経常利益 | 103 | △79 | 100 | 131 |
| 当期純利益 | 73 | △83 | 74 | 104 |
| 営業利益率 | 1.3% | — | 1.3% | 1.8% |
| 配当(円/株) | 3 | 15 | 15 | 20 |

(注) 2018年10月1日付で普通株式5株につき1株の株式併合を行っております。第85期以降の配当につきましては、株式併合を考慮した金額を記載しております。

3. 各部門の主要施策

(1) 営業部門

【売上計画】

(単位：百万円)

| 連結決算期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 | 2020年3月期 | 2021年3月期 |
|-------|----------|----------|----------|----------|
| 売上高 | 5,498 | 5,230 | 5,450 | 5,750 |
| Janis | 1,857 | 1,850 | 1,895 | 2,000 |
| OEM他 | 3,223 | 2,980 | 3,130 | 3,300 |
| F T T | 418 | 400 | 425 | 450 |

※ F T T・・・(株)ファインテック高橋 (単独)

【主な施策】

- ① 新築・リフォームを狙った高付加価値商品とローコスト商品の展開を図り、オリンピッ

ク需要が期待される関東圏を中心に売上げを拡大する。

- ② ファインテック高橋とのシナジー効果を最大限に活かし、賃貸住宅ストック市場向け商品アイテムの充実を図り、販路を拡大する。
- ③ 将来に縮小が懸念される住宅分野から非住宅分野へ陶器事業の領域拡大を図る。

(2) 生産部門

【生産計画】

(単位：百万円)

| 連結決算期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 | 2020年3月期 | 2021年3月期 |
|-------|----------|----------|----------|----------|
| 生産高 | 3,318 | 3,166 | 3,301 | 3,450 |
| 仕入高 | 1,712 | 1,652 | 1,718 | 1,809 |
| 設備投資 | 93 | 128 | 143 | 305 |

【主な施策】

- ① 衛生陶器の高圧力鋳込み成形を主軸とした効率化・自動化設備の導入により製造原価を低減する。
- ② 効率化・自動化投資と人員の適正配置で雇用の多様化に対応し、より良い労働環境を構築する。
- ③ ファインテック高橋との事業シナジー効果を発揮し、金具・化成事業を中心に事業領域の拡大を図る。

【主な設備投資】

- 高圧成形機と付帯自動化設備の導入
- 組立工程の搬送・ピッキングライン更新
- 樹脂成形機と金具加工・組立ラインの更新

(3) 開発部門

【開発目標】

- 次世代フロントスリムを搭載した Janis ブランド商材の拡充
- 賃貸住宅ストック市場向け商材の開発
- 非住宅市場（幼児向け・理化学分野ほか）商材の開発

【主な施策】

- ① 営業部門に商品開発部署を置き、マーケティング思考を強化した商品開発をおこなう。
- ② お客様目線で品質基準を見直し、確実な管理体制を構築し、修繕費を削減する。
- ③ 温水洗浄便座の開発体制を強化し、クオリティとオリジナリティある商材とする。

(4) 管理部門

【財務目標】

(単位：百万円)

| 連結決算期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 | 2020年3月期 | 2021年3月期 |
|--------|----------|----------|----------|----------|
| 自己資本比率 | 53.0% | 53.4% | 54.2% | 53.3% |
| ROA | 1.4% | — | 1.4% | 2.0% |
| ROE | 2.7% | — | 2.7% | 3.8% |

※ ROAは営業利益ベース、ROEは純利益ベース

【人員計画】

| 連結決算期 | 2018年3月期 | 2019年3月期 | 2020年3月期 | 2021年3月期 |
|-------|----------|----------|----------|----------|
| 総人員数 | 304 | 313 | 319 | 326 |

【主な施策】

- ① 多様な人材を確保し、シニアから若い世代まで業績を尊重する精神を貫き、不確実性の時代を乗り越えていける人材を育成する。
- ② グループで機動的な資金調達体制を確立し、開発・設備投資、BCP対策に対応する。
- ③ 自己資本比率を維持し、原価低減と費用削減による利益率改善で増配を実現する。

以 上