

平成26年9月2日

各位

会社名 ゼネラルパッカー株式会社
代表者名 代表取締役社長 梅森 輝信
(コード: 6267 東証JASDAQ・名証第二部)
問い合わせ先 常務取締役 小関 幸太郎
電話番号 0568(23)3111(代表)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成27年7月期から平成29年7月期までの3期間を対象とする『第4次中期経営計画』を策定しましたので、その概要を下記の通り、お知らせいたします。

記

I. 中期経営計画の位置づけ

当社は、平成26年7月期を最終年度とする『第3次中期経営計画』において、「次期飛躍に向けた安定成長確立の時期」と位置づけ、新規分野と海外市場の開拓を重要課題として、持続的成長に向けて事業領域のさらなる拡大に取り組んでまいりました。

売上高につきまして、新規分野と海外市場の開拓は十分には進展できなかったものの、国内需要が好調に推移し、大型案件の実績増加と新規顧客開拓の成果などにより、計画を上回ることができました。

収益面につきまして、品目別売上高構成比が大きく変化(利益率の高い自社機の構成比が減少)して売上総利益率が低下したことに伴い経常利益は計画を下回りましたが、当期純利益は計画を上回ることができました。

以上の結果、下記の表の通り、数値目標につきまして、一部未達項目はあるものの、ほぼ達成することができました。

<第3次中期経営計画 数値目標達成状況>

| 平成23年9月6日発表時計画 | 平成26年7月期目標 | 平成26年7月期実績 |
|-----------------|------------|------------|
| 売上高 | 4,400百万円 | 4,850百万円 |
| 営業利益 | 245百万円 | 229百万円 |
| 経常利益 | 250百万円 | 234百万円 |
| 当期純利益 | 150百万円 | 160百万円 |
| 売上高経常利益率 | 5.5%以上 | 4.8% |
| ROA(総資産経常利益率) | 5.5%以上 | 4.7% |
| ROE(自己資本当期純利益率) | 5.0%以上 | 5.5% |

今後の見通しにつきましては、包装機械業界の受注環境は厳しい状況が続くものと予想され、国内外で競争が厳しくなっていますが、今後さらに海外市場の重要性が高まってくるものと考えられます。

このような状況のもと、当社といたしましては、持続的成長を図るためには、国内市場で安定的な業績を確保しながら、海外市場のさらなる開拓を図ることが重要な経営課題であると認識しております。

このことから、『第4次中期経営計画』につきましては、「海外市場での成長基盤構築の時期」と位置づけて、持続的成長に向けた各施策の強化に取り組み、業績の向上を目指してまいります。

II. 第4次中期経営計画の概要

1. 中期経営ビジョン

- (1) 世界に飛躍するGPブランド
- (2) **One stop** で応えるソリューションカンパニー
- (3) 挑戦心と活気あふれる『ものづくり企業』

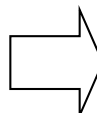
2. 中期経営計画の数値目標

第3次中期経営計画の実績では、売上高の安定成長に注力してきましたが、第4次中期経営計画につきましては、利益の安定成長に注力することとし、積極的な戦略的投資など支出を増加させつつも、収益の拡大を図ることを目標としております。

(1) 経営目標

| | 平成26年7月期実績 | | 平成29年7月期目標 |
|-----------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 売上高経常利益率 | 4.8% |  | 5.5%以上 |
| ROA（総資産経常利益率） | 4.7% | | 5.5%以上 |
| ROE（自己資本当期純利益率） | 5.5% | | 6.0%以上 |

(2) 業績目標

| | 平成26年7月期実績 | | 平成29年7月期目標 |
|-------|------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 売上高 | 4,850百万円 |  | 5,500百万円 |
| 営業利益 | 229百万円 | | 295百万円 |
| 経常利益 | 234百万円 | | 300百万円 |
| 当期純利益 | 160百万円 | | 200百万円 |

3. 中期経営戦略

海外事業の強化と資本業務提携先の株式会社ワイ・イー・データとの連携によるソリューションビジネスの拡大を重要課題として、以下の基本戦略を推進してまいります。

(1) 基本戦略

『持続的成長に向けてグローバル企業を目指す』

- ① 顧客関係の深化と新機種投入により、国内市場で安定的な売上高を維持する
- ② 海外事業を強化し、海外市場向けの売上高の大幅な伸長を目指す
- ③ 顧客の期待にワンストップで応え、ソリューションビジネスの拡大を図る
- ④ 競争力強化と海外市場開拓のための商品開発を推進する
- ⑤ 顧客が安心して生産活動できる包装システムとサービスの提供で、顧客満足度を得る
- ⑥ 事業領域拡大のためのM&A・アライアンスを推進する

(2) 主な経営施策

①販売戦略

- ・ グローバル企業及び国内企業海外拠点への企画提案営業の強化
- ・ 中国・東南アジア市場の販売基盤の確立
- ・ 次世代包装機販売と顧客関係の深化
- ・ 問題解決型企业として、顧客の悩み事に素早く対応

②開発・技術戦略

- ・ 次世代包装機及び海外市場向け新機種の開発
- ・ メカトロモーション技術の新たな創造
- ・ 新しいコア技術の追求による差別化の推進
- ・ 設計の標準化及び構成部品の共通化を推進
- ・ 人材育成による開発力・トータルプラン力の強化

③生産・資材戦略

- ・ 生産体制再構築による生産力の強化
- ・ ISO9001 による品質向上
- ・ アフターサービス対応力強化
- ・ コスト競争力の強化

④マネジメント戦略

- ・ 収益拡大に向けたマネジメント体制の強化
- ・ 経営基盤(人材、インフラ)の強化
- ・ 企業価値の向上とリスク管理の徹底

⑤IT戦略

- ・ ホームページ海外向けサイトの強化
- ・ 基幹システムの再構築と次期システムの拡張構築
- ・ 開発設計業務効率化のための IT 導入・活用の推進

⑥配当政策

株主への積極的な利益還元を図ることを基本方針として、配当性向50%または純資産配当率(DOE)2%を目安に、安定配当を堅持しつつ、業績動向を見ながら配当金の増加を目指す。

(注) 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

以上