

平成 29 年 9 月 8 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 せ 先 専 務 取 締 役 小 関 幸 太 郎
電 話 番 号 0568(23)3111(代表)

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2018年7月期から2020年7月期までの3期間を対象とする『第5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. 前中期経営計画の目標と実績

当社は、2017年7月期を最終年度とする『第4次中期経営計画』において、「海外市場での成長基盤構築の時期」と位置づけ、海外事業の強化とソリューションビジネスの拡大に取り組んでまいりました。

数値目標は単体決算の計画であります。海外市場向けの実績が計画通りに増加できたことに加え、国内需要が堅調に推移し、保守消耗部品の実績が伸びたことから、売上高は計画を上回ることができました。

収益面につきまして、売上総利益率がほぼ計画通りに確保できたことから、増収効果により各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、単体決算では全ての目標項目を達成することができました。

また、事業領域拡大のため、最終期(2017年7月期)に食品製菓機械メーカーのオサ機械(株)を完全子会社化して、連結決算へ移行しました。同時に、従来の単一セグメントから、「包装機械」と「生産機械」の2つのセグメントに変更しました。

連結決算では、買収費用の影響等により、利益及び利益率は目標を下回る結果となりました。

<第4次中期経営計画 数値目標達成状況>

2014年9月2日発表時計画	2017年7月期目標	2017年7月期実績 (単体)	2017年7月期実績 (連結)
売上高	5,500百万円	5,799百万円	6,651百万円
営業利益	295百万円	393百万円	293百万円
経常利益	300百万円	396百万円	297百万円
当期純利益	200百万円	290百万円	188百万円
売上高経常利益率	5.5%以上	6.8%	4.5%
ROA(総資産経常利益率)	5.5%以上	6.7%	4.3%
ROE(自己資本当期純利益率)	6.0%以上	8.7%	5.6%

II. 第5次中期経営計画の概要

今後の当社グループの事業環境の見通しにつきましては、包装機械及び食品機械の国内市場での需要は堅調に推移するとともに、海外市場での需要は拡大していくものと予想しております。一方、業界を取り巻く環境の変化は激しくなるとともに、国内外で競争が厳しくなっています。

このような状況のもと、当社グループといたしましては、持続的成長を図るためには、海外事業の拡大とともに、グループ会社間の事業連携にて成長基盤を強化していく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5次中期経営計画』につきましては、「**連結グループの基礎固めから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。

1. 中期経営ビジョン

- (1) 世界に選ばれ、信頼されるGPグループ
- (2) オープンイノベーション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4次中期経営計画では、単体決算での収益の安定化に注力してきましたが、第5次中期経営計画につきましては、連結決算にて、利益率の向上と収益の拡大を図ることを目標としております。

(1) 連結経営目標

	2017年7月期実績		2020年7月期目標
売上高経常利益率	4.5%		6%以上
ROA（総資産経常利益率）	4.3%		6%以上
ROE（自己資本当期純利益率）	5.6%		8%以上

(2) 連結業績目標

	2017年7月期実績		2020年7月期目標
売上高	6,651百万円		7,700百万円
経常利益	297百万円		475百万円
当期純利益	188百万円		320百万円

3. 中期経営戦略

海外事業の拡大と包装機械と生産機械の事業連携を重要課題として、以下の基本戦略を推進してまいります。

(1) 基本戦略

『さらなる成長に向けて海外事業の拡大を目指す』

- ① 包装機械と生産機械の事業連携により、国内市場で安定的な収益と成長を確保する
- ② 販売体制を強化し、海外市場向け売上高比率20%以上を目指す
- ③ 世界の包装ニーズにワンストップで応え、ソリューションビジネスのさらなる拡大を図る
- ④ メカトロハイスペック包装機シリーズの商品開発を強化する
- ⑤ 生産機械から包装機械まで一貫したシステムとサービスの提供で、顧客満足度を得る
- ⑥ 開発力強化と事業領域拡大のためのアライアンスを推進する

(2) 主な経営施策

①販売戦略

- ・ 【包装機械】 海外3極（欧米・中華圏・ASEAN）販売体制の確立
- ・ 【包装機械】 海外市場向け新機種 of 拡販
- ・ 【包装機械】 国内市場でのメカトロハイスペック包装機の拡販と新規分野の開拓
- ・ 【生産機械】 受注体制と新規顧客開拓の強化

②開発・技術戦略

- ・ メカトロハイスペック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と差別化できるコア技術の強化
- ・ 海外市場向け開発・設計対応力の強化
- ・ プロジェクトマネジメントの強化と開発・設計の生産性向上
- ・ 人材強化と3D CADをベースに開発・設計プロセスの革新

③生産・資材戦略

- ・ 標準化とIT化の推進による生産力の強化
- ・ 品質管理体制の強化
- ・ アフターサービス対応力強化
- ・ 購買管理体制とコスト競争力の強化

④マネジメント戦略

- ・ グループ経営管理体制の強化
- ・ 経営基盤（人材確保・育成、インフラ整備）の強化
- ・ 働き方改革の推進と人事労務政策の充実

⑤IT戦略

- ・ 基幹システムの機能強化とクラウドの推進
- ・ 生産性向上のIT導入・活用の推進
- ・ ホームページ再構築とネットPRの強化

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、連結配当性向30%または連結純資産配当率(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) 本資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、上記の中期経営計画の実現を保証するものではありません。実際の業績等は、業況の変化等により、上記目標数値と異なる場合があります。

以上