

2020年9月4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 牧野 研二  
(コード: 6267 東証JASDAQ・名証第二部)  
問い合わせ先 執行役員管理部長 大西 章三  
電話番号 0568(23)3111(代表)

## 新中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2021年7月期から2023年7月期までの3期間を対象とする『第6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2020年7月期を最終年度とする『第5次中期経営計画』において「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、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取り組んでまいりました。

連結業績目標においては、売上高は最終期(2020年7月期)で新型コロナウイルス感染症の影響により売上計上時期が次期へずれ込んだ案件が一部発生したものの、包装機械事業において期初段階での受注残高が寄与したこと等により主力商品の販売が好調に推移したことから、3期連続の増収となりました。利益につきましては、包装機械事業における増収効果に加え、販売費を中心に経費が抑制されたこと等により、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに目標を達成し、過去最高益を計上いたしました。

連結経営目標においては全ての数値目標を達成いたしました。

#### <第5次中期経営計画 数値目標達成状況>

##### (1) 連結経営目標

2019年9月6日修正目標	2020年7月期目標	2020年7月期実績
売上高経常利益率	6.0%以上	9.9%
ROA(総資産経常利益率)	6.0%以上	9.1%
ROE(自己資本当期純利益率)	10.0%以上	13.5%

##### (2) 連結業績目標

2019年9月6日修正目標	2020年7月期目標	2020年7月期実績
売上高	8,900百万円	8,522百万円
経常利益	600百万円	839百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	420百万円	567百万円

## II. 第6次中期経営計画の概要

当社グループが属する包装機械業界及び食品機械業界におきましては、人手不足等を背景とした自動化・省力化に向けた設備投資需要が堅調に推移してきましたが、新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大の影響により、先行きが非常に不透明な状況に変化しております。また、顧客からの多様かつ高度なニーズへの対応がより強く求められており、価格面での競争激化は依然として継続しているなど、当社グループを取り巻く環境は厳しい状況であると認識しております。

このような状況のもと、当社グループは「連結グループの安定成長基盤整備の時期」と位置づけた第6次中期経営計画（2021年7月期～2023年7月期）を策定いたしました。さらなる成長に向けて、グローバル展開の拡大とグループ会社間の事業連携強化を重要課題として、以下の各施策への取り組みを通じて、一層の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) グローバル市場で信頼され、支持される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6次中期経営計画では第5次中期経営計画と同様に中期経営計画期間での連結経営目標を設定いたしますが、連結業績目標につきましては、新型コロナウイルスの影響や収束時期の見通しが困難であるため、第1期の2021年7月期目標のみの設定としております。

#### (1) 連結経営目標

	2020年7月期実績	2023年7月期目標
売上高経常利益率	9.9%	8.0%以上
ROA（総資産経常利益率）	9.1%	8.0%以上
ROE（自己資本当期純利益率）	13.5%	9.0%以上

#### (2) 連結業績目標

	2020年7月期実績	2021年7月期目標
売上高	8,522百万円	8,200百万円
経常利益	839百万円	650百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	567百万円	455百万円

### 3. 中期経営計画

グローバル展開のさらなる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

##### 『さらなる躍進に向けグローバル展開の拡大を目指す』

- ① 包装・生産事業連携により、国内市場で安定的な収益と成長を確保する
- ② 販売サービス体制を強化し、グローバル市場売上高比率 40%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 顧客満足度の向上を図るべくメカトロハイスペック包装機を進化させる
- ⑤ 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
- ⑥ 従業員のワークライフバランスの実現を推進する

#### (2) 主な経営施策

- ① 販売戦略
  - ・海外 3 極（中華圏・ASEAN・欧米）での販売体制の確立
  - ・メカトロハイスペック包装機の拡販と新分野への進出
  - ・顧客ニーズへの対応力強化と課題解決型営業の実践
  - ・包装機械と生産機械の協働によるグループ対応力の向上
- ② 開発・技術戦略
  - ・省力化機械の将来像を考えた企画・開発力の向上
  - ・顧客ニーズに即したメカトロハイスペック包装機のさらなる進化
  - ・オープンイノベーションの活用
- ③ 生産・資材戦略
  - ・顧客満足度向上に向けたアフターサービス対応力強化
  - ・標準化と人材育成による生産力の強化
  - ・品質管理体制の強化
- 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
- ⑤ IT戦略
  - ・働き方改革に向けた IT インフラ整備
  - ・IT・デジタル化を活用した業務効率化の推進、生産性向上
  - ・顧客満足度を高め、ニーズに即した IT ソリューション技術の確立
- 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