

平成16年9月7日

各位

愛知県西春日井郡西春町大字宇福寺字神明65番地  
ゼネラルパッカー株式会社  
代表取締役社長 原 淳  
(コード番号: 6267・登録銘柄)  
専務取締役 池 澤 晃  
問い合わせ先 管理部長  
電話番号 0568(23)3111(代表)

## 中期経営計画(平成17年7月期~平成19年7月期)について

当社は、平成17年7月期を初年度とする中期経営計画『新生第一次中期経営計画』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

#### 1. 中期経営計画の位置づけ

当社は、おかげさまで昨年12月にJASDAQ市場に上場を果たすことができました。上場企業として新しく生まれ変わり、未来に向けて新たにスタートを切るという意味から、『新生第一次中期経営計画』とし、上場企業としての社会的責務を果たしながら、持続的な安定成長を持続していくために、「新生ゼネラルパッカー(株)の社会的基盤固めの時期」と位置づけております。

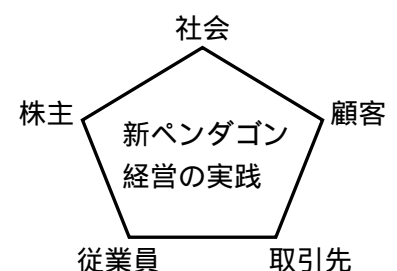
#### 2. 企業ビジョン

##### 企業ビジョン

『社会・株主・顧客・取引先・従業員の全てに対し、誠実で透明性の高い経営を実践し、信頼され、支援される企業』の実現を目指してまいります。

##### 基本方針

企業ビジョンの実現に向け、社会・株主・顧客・取引先・従業員の5つの利害関係者に対して、バランスの取れた経営を行っていくことを基本方針とした「新ペンタゴン経営の実践」に努めてまいります。



#### **新ペンタゴン経営の実践**

##### ・社会

倫理・道徳や法令を遵守する企業であるとともに、地域社会への貢献や環境保護における役割を認識し、企業市民としての社会的責任を果たしていきます。

##### ・株主

適時・適正な情報開示や積極的なIR活動により、株主・投資家との信頼関係を高め、企業(株主)価値の最大化を目指していきます。

##### ・顧客

顧客視点で起動し付加価値の高い『商品』で応えます。顧客の満足度向上を通じて包装文化の発展にも寄与していきます。

・取引先

品質、価格（コスト）面など、切磋琢磨の関係を通じ信頼関係を築きながら、相互に向上し、共存共栄していきます。

・従業員

経営理念を具体的な行動で実現でき、信頼され共感される「人づくり」を目指します。

能力・実績が納得感ある評価・処遇に結びつき、物心両面からやりがいを感じる体制作りを目指します。

3. 中期経営ビジョン

- (1) ドライ物向けのロータリー式自動包装機ナンバーワン企業
- (2) 知的労働特化型企业
- (3) 包装システムの市場創造型トータルプランナー

4. 中期経営目標

(1) 目標とする経営指標

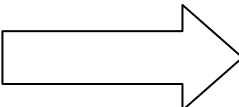
売上高経常利益率 10%以上

ROA（総資本経常利益率） 10%以上

ROE（株主資本当期純利益率） 10%以上

利益生産性 4百万円以上（=全従業員一人当たり経常利益）

(2) 経営目標

	平成16年7月期 実績		平成19年7月期 目標
売上高	3,983百万円		5,000百万円
経常利益	412百万円		500百万円
当期純利益	249百万円		295百万円

5. 中期経営戦略

(1) 基本戦略

これまで取り組んできた「ドライ分野における包装システムのオンリーワン企業を目指すためのペンタゴン経営」をさらに強力に推進します。

注）ペンタゴン経営とは、経営管理機能の強化を目的とし、開発・生産・営業・財務・管理の5機能をバランスの取れた5角形にする経営で、内部的な基本方針としています。

差別化集中戦略（高機能を求めるトップ企業に、高い機能を持った製品を提供）を強化し、ドライ分野のオンリーワン企業を目指す

独創的で差別化した新機種を開発し、高収益機種のラインナップを図る

安全でクレームの発生しない高品質の包装システムを販売するとともに、献身的なサービスの提供を図る

社会的責任を果たすため、コンプライアンス・リスクマネジメント体制の強化を図る

少数精鋭主義を実践し、成長スピードを高めるための人材確保、人材育成の強化を図る

各利害関係者の満足度向上、共存共栄のための行動を実践する

## ( 2 ) 主な経営施策

### 販売戦略

- ・ 営業部組織の再編により、東京営業部・本社営業部・システム営業部の三部制として機動性の強化
- ・ 首都圏を中心とした東京営業部の営業体制の強化（組織体制と戦力の強化）
- ・ 展示スペース併設の新社屋活用によるシステム営業力の強化
- ・ 健康食品関連、医療機器関連、ペットフード関連等への継続拡販
- ・ 海外市場に進出した日本企業への国内サポート及び輸出ルートの拡大、海外展示会への参加

### 開発戦略

- ・ 開発体制の強化（増員と技術・開発両部の連携強化）
- ・ 新機種開発のスピードアップ
- ・ 標準化によるコストダウンの推進
- ・ 高品質、環境変化への積極的対応
- ・ 営業部への技術支援の強化

### 生産戦略

- ・ コストダウン体制の強化（部品全点見直し、仕入先の選別、外注先の活用拡大等）による粗利益率の向上
- ・ 品質管理体制の強化
- ・ 生産能力の向上と短納期対応力の強化
- ・ 5 S の徹底
- ・ 組織再編による作業効率化

### マネジメント戦略

- ・ 新人事制度の確立（社員の活力向上、少数精鋭主義の人材育成等）
- ・ 財務体質の強化と効率経営の推進
- ・ リスクマネジメント、コンプライアンス体制の確立
- ・ 企業イメージの向上（IRの推進と早期開示体制の確立）

### 配当政策

株主の皆様への積極的な利益還元を図ることを基本方針として、安定配当を堅持しつつ、業績動向を見ながら段階的に配当金を増加させ、中期目標としては配当性向30%を目標に業績連動型への移行を図ってまいります。

以上