

第2次中期経営計画

(2009/7期～2011/7期)

2010/7期ローリング(2009.09.15修正)

包装システムの市場創造型トータルプランナー

ゼネラルパッカー株式会社

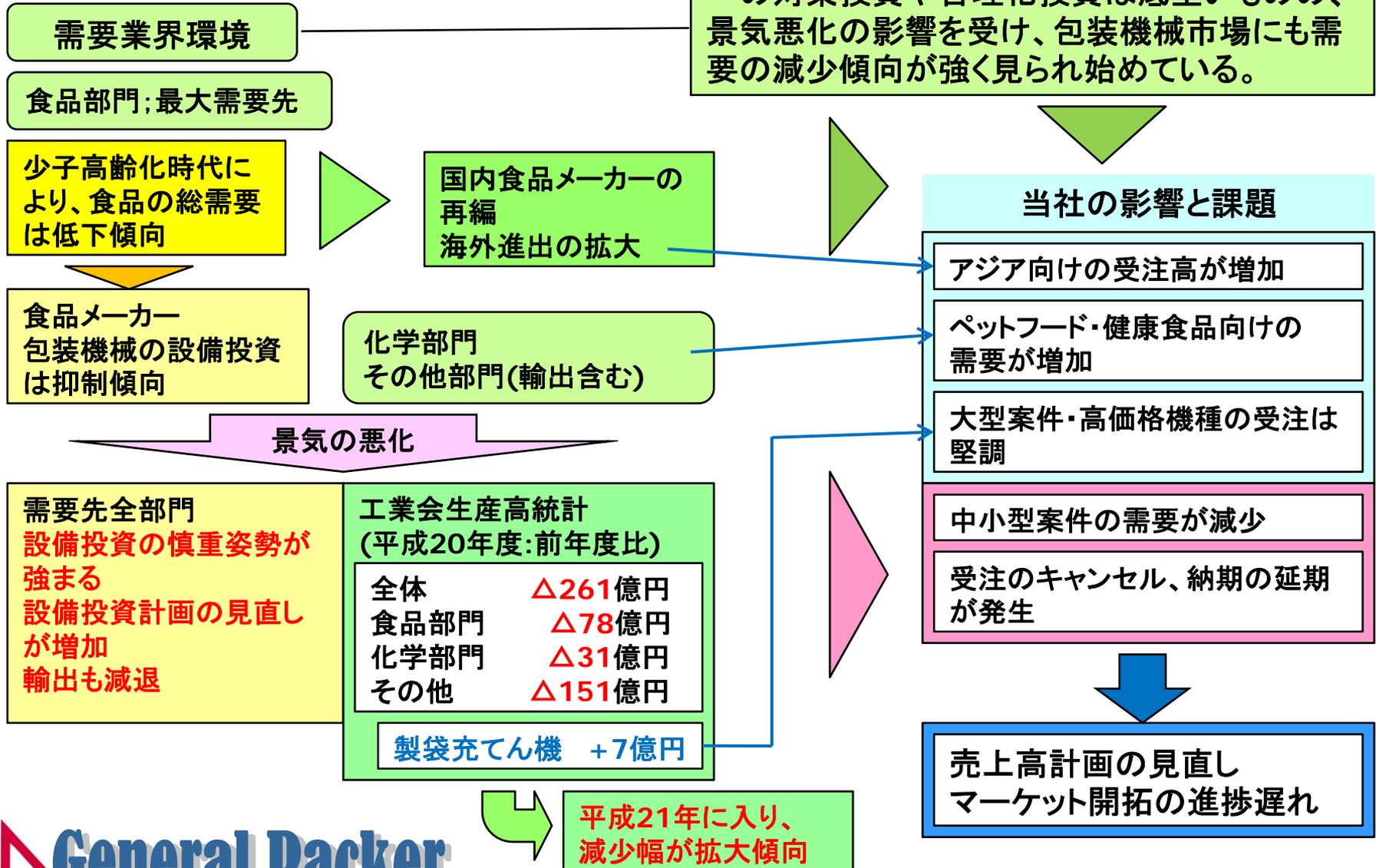


証券コード:6267

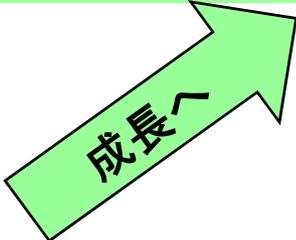
事業環境と現状認識

(2009/7期末現在)

全体として、食品部門の大手企業の安全・安心への対策投資や合理化投資は底堅いものの、景気悪化の影響を受け、包装機械市場にも需要の減少傾向が強く見られ始めている。



第2次中期経営計画の位置づけ

第1次中計	第2次中計	第3次中計
<p>業績動向</p>  <p>減収・減益</p>	 <p>回復期間</p>	 <p>成長へ</p>
<p>成長基盤作りが事業環境変化に対応出来ず</p> <p>経営管理体制の強化は進展</p>	<p>将来の成長に向けた戦略的投資を推進</p>	
<p>新生ゼネラルパッカー(株)の社会的基盤固めの時期</p>	<p>将来の飛躍を目指すための成長基盤再構築の時期</p>	<p>飛躍の時期</p>
06/7期 07/7期 08/7期	09/7期 10/7期 11/7期	12/7期~14/7期

企業ビジョン

(第1次中期経営計画で掲げたビジョンを継続)

- 「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

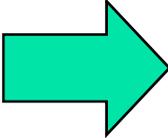


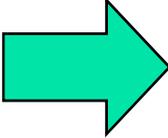
第2次中期経営計画(2009年7月期～2011年7月期)

◆中期経営ビジョン

1. 世界に通用する包装機メーカー
2. 包装システムの高度化に応えるトータルプランナー
3. 挑戦心と活力あふれる『モノづくり企業』

◆中期数値目標

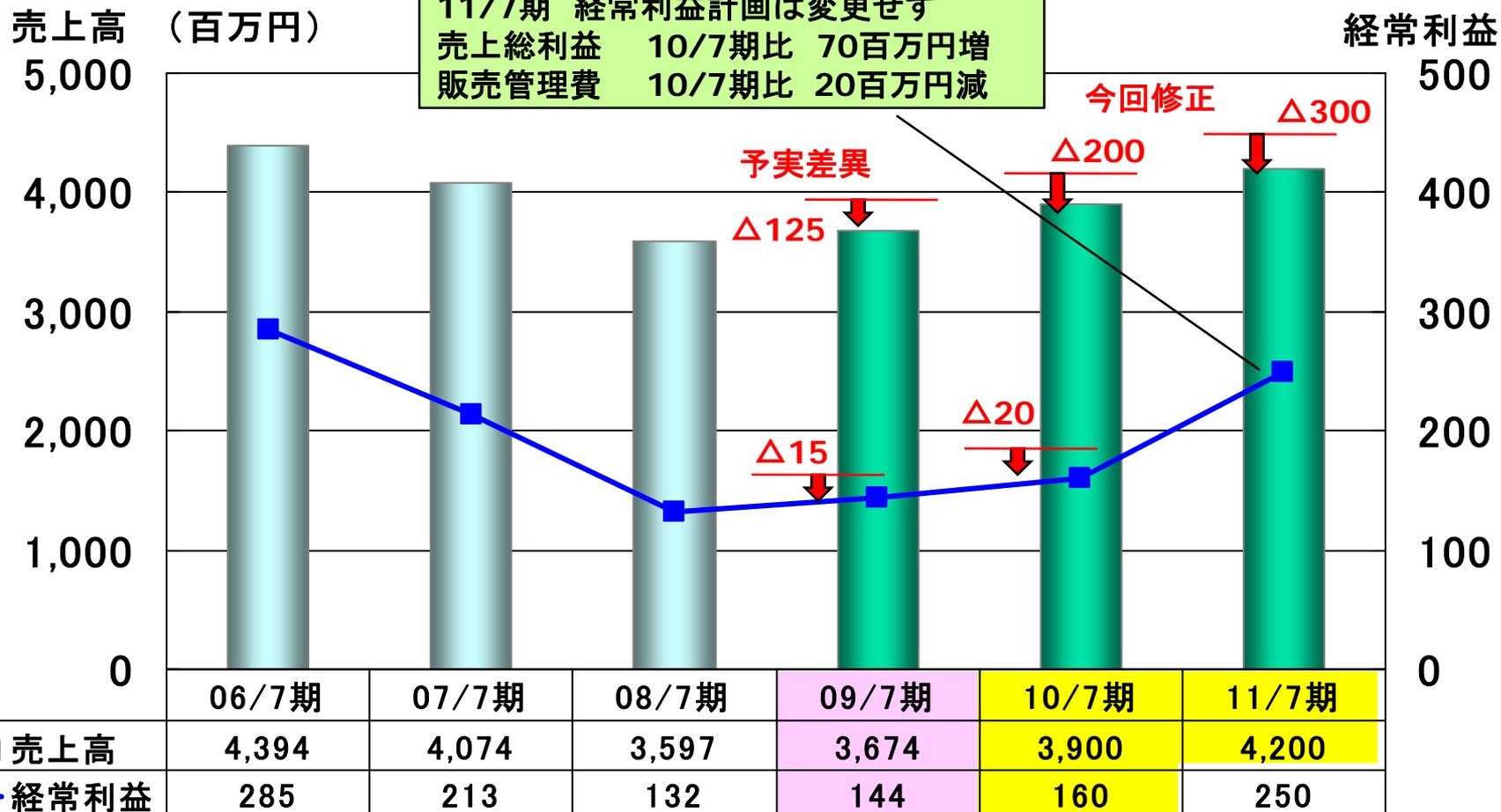
◆経営目標	08/7期実績		11/7期目標
売上高経常利益率	3.7%		5%以上
ROA(総資産経常利益率)	3.0%		5%以上
ROE(自己資本当期純利益率)	2.6%		5%以上

◆業績目標	08/7期実績		11/7期目標
売上高	3,597百万円		4,200百万円 (今回修正)
営業利益	117百万円		245百万円
経常利益	132百万円		250百万円
当期純利益	72百万円		140百万円

業績推移

第1期計画が未達成であるとともに、
現在の事業環境を踏まえて、第2期以降のローリングを実施
売上高の計画値を下方修正

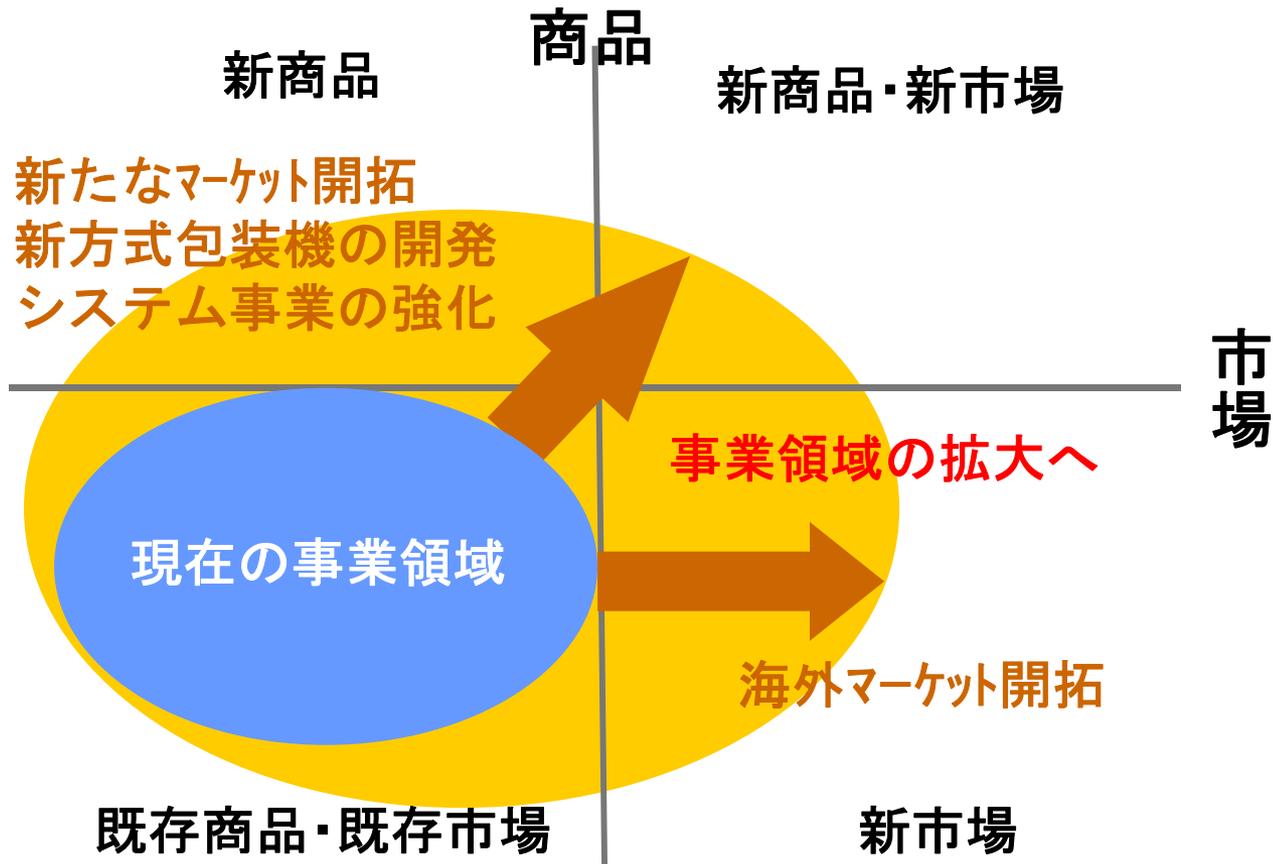
11/7期 経常利益計画は変更せず
売上総利益 10/7期比 70百万円増
販売管理費 10/7期比 20百万円減



← 第2次計画 →

基本戦略

「包装システムのトータルプランナーとして 事業領域の拡大を目指す」



事業計画モデル

売上高(単位:百万円)	09/7期 期初予想	09/7期実績	予実差異 今後の見通し	10/7期予想	11/7期 修正計画
国内既存市場 (保守消耗部品含む)	3,000	3,000	・計画通り ・国内需要は 減少傾向の 見通し	2,900	2,800
海外市場 (海外部品含む)	400	364	・米国市場の 開拓遅れ ・ハットフード向け の水平展開と 新規開拓強化	300	500
システム事業	300	310	・計画通り ・高額システム が増加の見通し	500	500
新方式包装機 新たなマーケット開拓	100	0	・受注キャンセル の発生 ・新機種開発と 拡販を強化する	200	400
	3,800	3,654		3,900	4,200

基本戦略

- ①商品競争力の強化と業界別ニッチトップ戦略の推進を図り、ドライ分野のロータリー式自動包装機国内シェアNo.1を維持する
- ②新たなマーケット開拓のために、独創的な商品開発を推進する
- ③システム事業の独自性を強化し、売上拡大を目指す
- ④中長期的に海外売上高比率20%を目指して、海外マーケット開拓の強化を図る
- ⑤事業・技術提携も視野に入れながら、事業領域の拡大を推進する
- ⑥将来の飛躍に向けた人材確保、人材育成の強化を図る

事業領域の拡大へ

主な経営施策

販売戦略

- ①海外販売体制の強化
- ②新機種と包装形態の提案による新たなマーケットの開拓
- ③自社ブランドシステムの商品化とシステム営業体制の強化
- ④食品業界以外の新規顧客開拓の強化
- ⑤業界大手上位への重点営業の継続強化

開発・技術戦略

- ①研究開発投資の増加による開発力の強化
- ②ロータリー式自動包装機のコア技術開発の強化
- ③新たなマーケット開拓のための新方式包装機の開発
- ④主力機種のカスタム 対応力の強化
(新機種開発、カスタム設計力の強化)
- ⑤海外向け仕様機設計とコストダウン設計の強化

生産戦略

- ①海外納入機の立ち上げ・アフターサービス対応力の強化
- ②高品質体質の構築と技術伝承の推進
- ③「見える化」と生産管理改善による生産性向上
- ④在庫管理の徹底による棚卸資産回転率の向上

マネジメント戦略

- ①基本戦略に適合した組織体制の整備と戦略的投資の推進
- ②人材の確保・育成体制の強化
(研修制度の充実と技術・技能伝承の強化)
- ③内部統制システム運用体制の確立とリスクマネジメント体制の強化
- ④投資家や就職活動者に対する認知度の向上

IT戦略

- ①ホームページの充実化と戦略的活用の強化 (販売戦略・求人活動・IR活動向け)
- ②財務報告の信頼性と早期化を確保する情報システムの整備
- ③モノづくり力強化や業務改革のためのIT導入・活用の推進
(CADシステム、生産管理システム、組立・出張作業のIT機器活用等)

株主還元

中期配当政策

- 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、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。

	2008/7期	2009/7期	2010/7期予想
中間配当	3.50円	3.50円	3.50円
期末配当	3.50円	3.50円	3.50円
年間配当	7円	7円	7円
当期純利益／株	8.03円	9.19円	10.01円
配当性向	87.2%	76.2%	69.9%
DOE	2.3%	2.2%	2.2%

当資料取り扱い上の注意点

当資料には将来見通しが含まれております。将来見通しは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。この将来見通しは仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、環境によっては想定された事実や根拠は実際の結果とは異なる場合があります。当社または当社の経営者は将来の結果についての期待または確信を述べていますが、その期待や確信、あるいはそれに近い結果が実際に達成されるという保証はありません。また法令上、別途の定めがある場合を除き、当社はいかなる将来見通しも最新のものとする義務を負っておりません。

【IR窓口】 経営企画室 長谷川
〒481-8601
愛知県北名古屋市宇福寺神明65
電話:0568-23-3111 FAX:0568-22-3222
E-mail: x-hasegawa@general-packer.co.jp