

第4次中期経営計画

(2015/7期～2017/7期)

包装システムの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

第3次中期経営計画の総括

(2012/7月期～2014/7月期)

一部未達項目はあるが、当初計画をほぼ達成

第2次中計

※2011年9月6日発表時の計画	当初計画※	実績	計画比	11/7期実績
売上高	4,400百万円	4,850百万円	+450百万円	3,937百万円
営業利益	245百万円	229百万円	▲16百万円	225百万円
経常利益	250百万円	234百万円	▲16百万円	232百万円
当期純利益	150百万円	160百万円	+10百万円	138百万円
売上高経常利益率	5.5%以上	4.8%	▲0.7p	5.9%
ROA(総資産経常利益率)	5.5%以上	4.7%	▲0.8p	5.3%
ROE(自己資本当期純利益率)	5.0%以上	5.5%	+0.5p	4.9%

総括

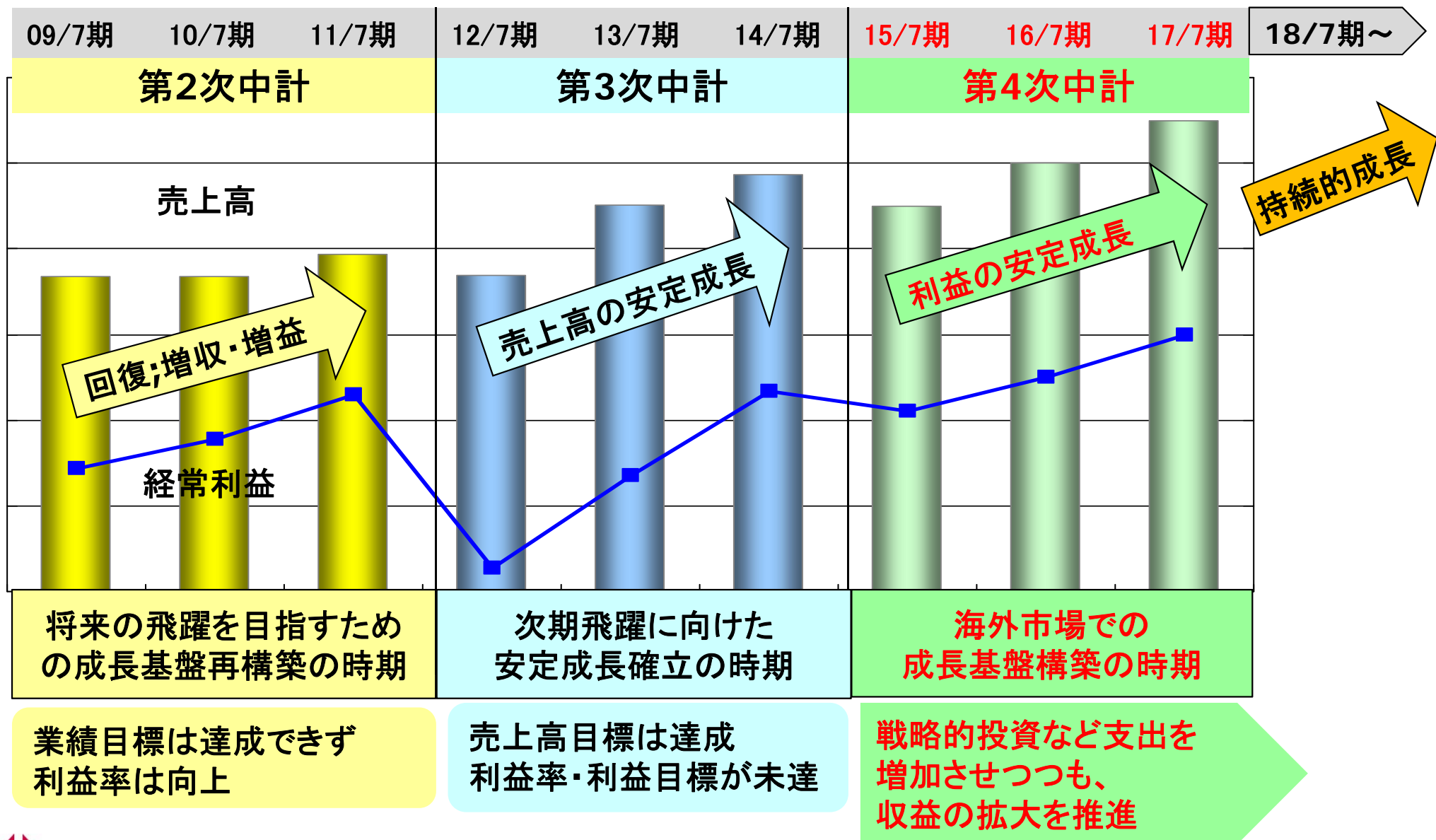
- 売上高は、国内需要が好調に推移し、計画を上回る
- 成長分野と位置づけた新規分野と海外市場の開拓は十分には進展せず
⇒第4次中計へ持ち越し
- 品目別売上構成比が大きく変化(自社機が減少)し、経常利益率が低下

自社機売上高の増加と海外市場の開拓が重要課題

事業計画モデル(第3次中計総括)

売上高(単位:百万円)	11/7期実績	第3次中計 14/7期計画	14/7期実績	計画差異
国内市場 (保守消耗部品含む)	3,474	3,600	4,290	・大型案件の需要が増加 ・新規顧客開拓による効果
内;トータルシステム	534	800	1,634	・大型システムの実績が増加
海外市場 (海外部品含む)	463	800	560	・東南アジア市場の開拓が遅れる
	3,937	4,400	4,850	

第4次中期経営計画の位置づけ

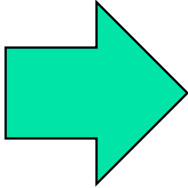


中期経営ビジョン

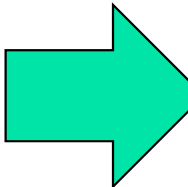
1. 世界に飛躍するGPブランド
2. One stopで応える
ソリューションカンパニー
3. 挑戦心と活気あふれる『ものづくり企業』

中期数値目標

■ 経営目標

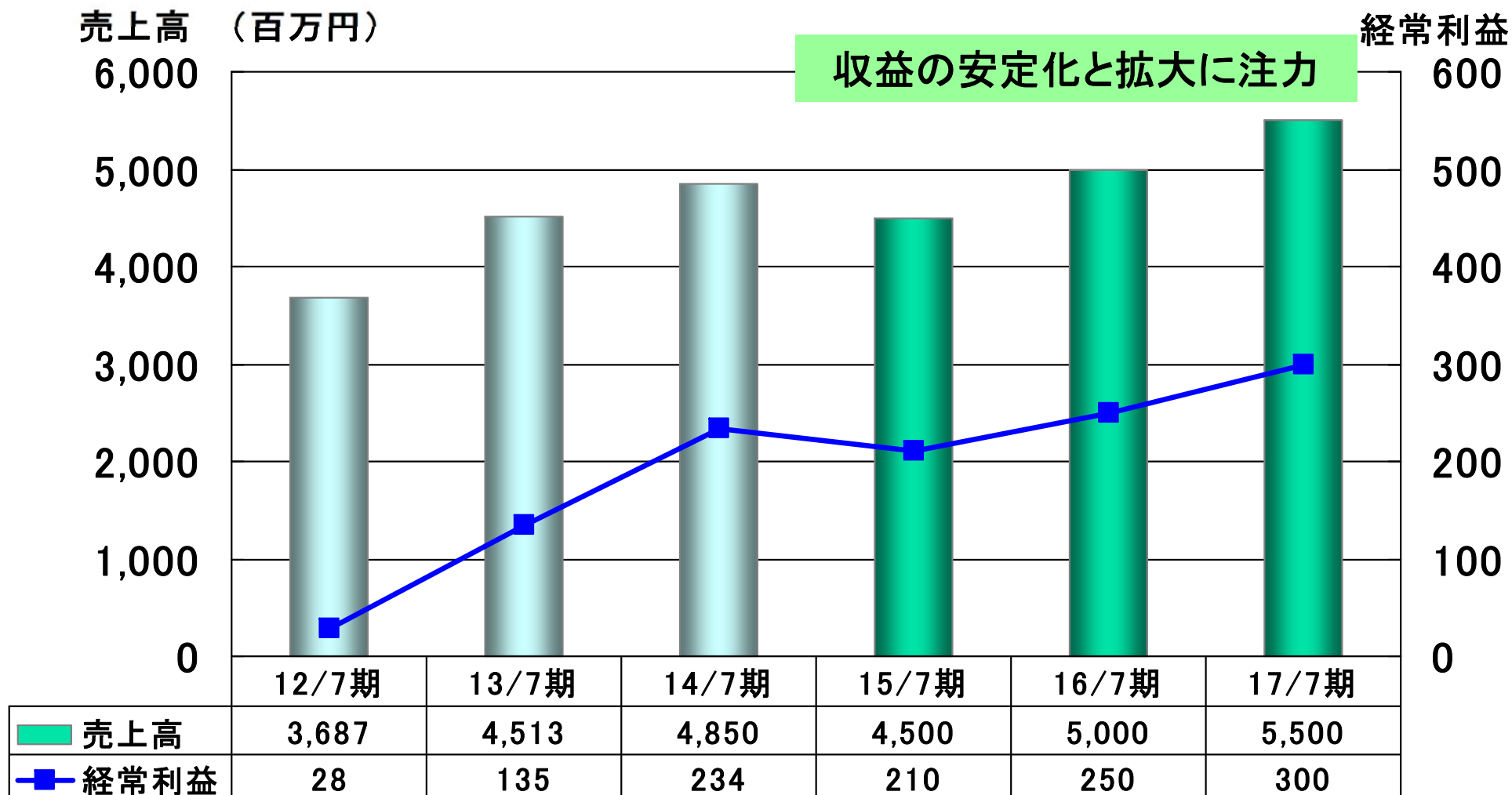
	第3次中計		第4次中計
	14/7期実績		17/7期目標
売上高経常利益率	4.8%		5.5%以上
ROA(総資産経常利益率)	4.7%		5.5%以上
ROE(自己資本当期純利益率)	5.5%		6.0%以上

■ 業績目標

	14/7期実績		17/7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

業績計画

第2期以降の数値については、事業環境と業績動向を踏まえて、ローリングする場合あり



← 第4次計画 →

事業計画モデル(第4次中計)

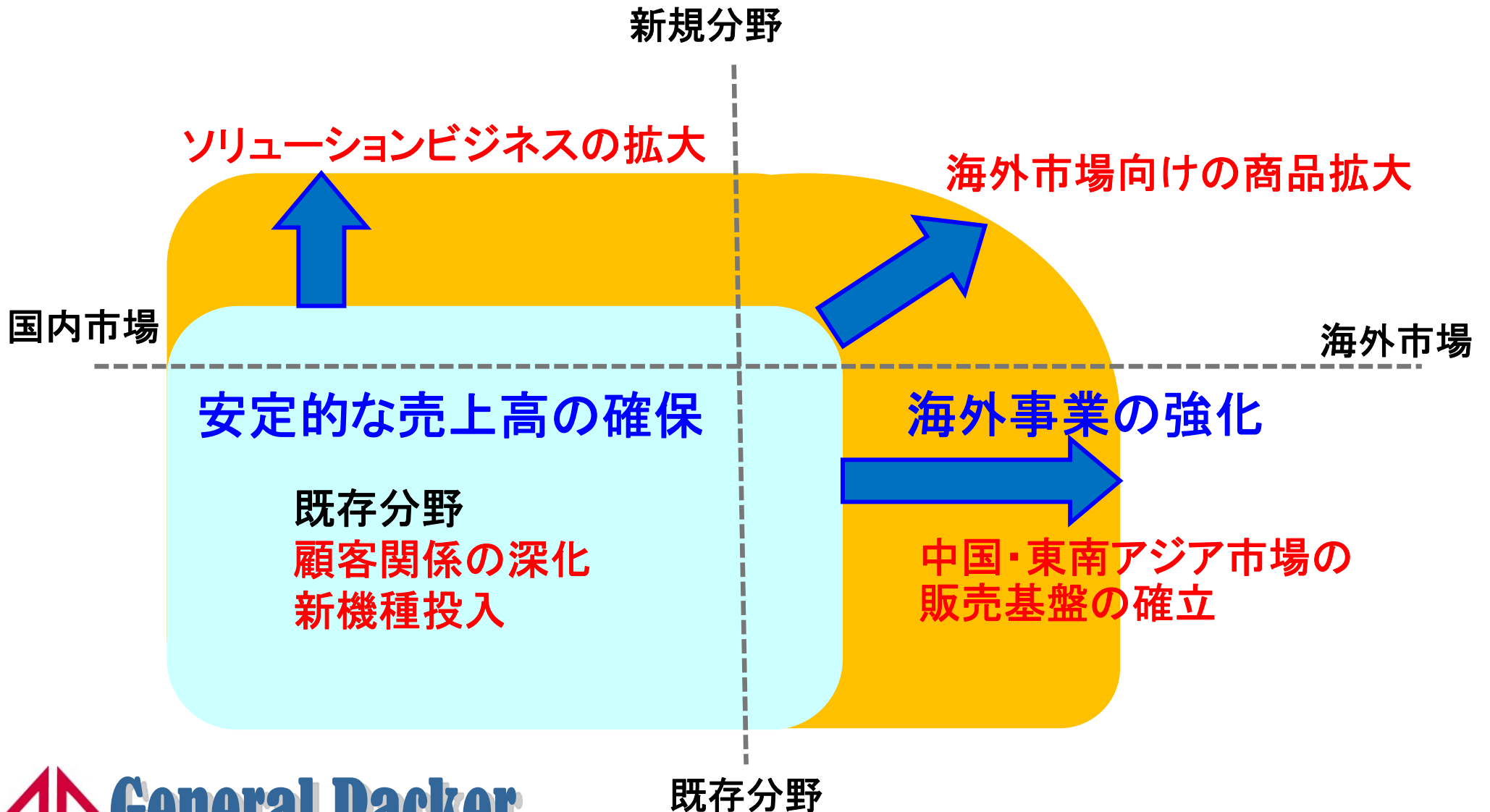
売上高(単位:百万円)	14/7期実績	15/7期計画	16/7期計画	17/7期計画
国内市場 (機械)	3,440	2,900	3,200	3,500
海外市場 (機械)	440	600	800	1,000
保守消耗部品	970	1,000	1,000	1,000
合 計	4,850	4,500	5,000	5,500

国内市場
14/7期に大型案件が集中した反動減

海外向け売上高比率(保守消耗部品含む)
14/7期 11.5% ⇒ 17/7期計画 20.0%

基本戦略

「持続的成長に向けてグローバル企業を目指す」



基本戦略

- 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

主な経営施策

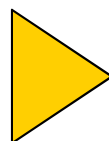
販売戦略

- ①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
- ②中国・東南アジア市場の販売基盤の確立
- ③次世代包装機販売と顧客関係の深化
- ④問題解決型企业として、顧客の悩み事に素早く対応

■海外事業

■新規顧客開拓の受注実績(第3次中計)

12/7期	13/7期	14/7期
4社	5社	5社
タイ	タイ、台湾	タイ、インド、中国



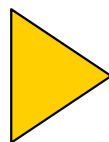
第4次中計

- ・海外営業部の体制強化
- ・中国代理店(14/6月1社) 販売支援
- ・新規販売チャネルの開拓
- ・新機種提案 等

■ソリューションビジネス

■高額システム(30百万円以上)の受注実績(第3次中計)

12/7期	13/7期	14/7期
3件	4件	10件



第4次中計

- ・システムソリューション部新設(14/8月)

システムの一部は、資本業務提携先 ワイ・イー・データグループの
ロボット応用システムを納入 (14/7期実績 計3件)

主な経営施策

開発・技術戦略

- ①次世代包装機及び海外市場向け新機種の開発
- ②メカトロモーション技術の新たな創造
- ③新しいコア技術の追求による差別化の推進
- ④設計の標準化及び構成部品の共通化を推進
- ⑤人材育成による開発力・トータルプランカの強化

■開発実績(第3次中計)

特定ユーザー・業種のニーズに対応した開発が中心

売上実績台数

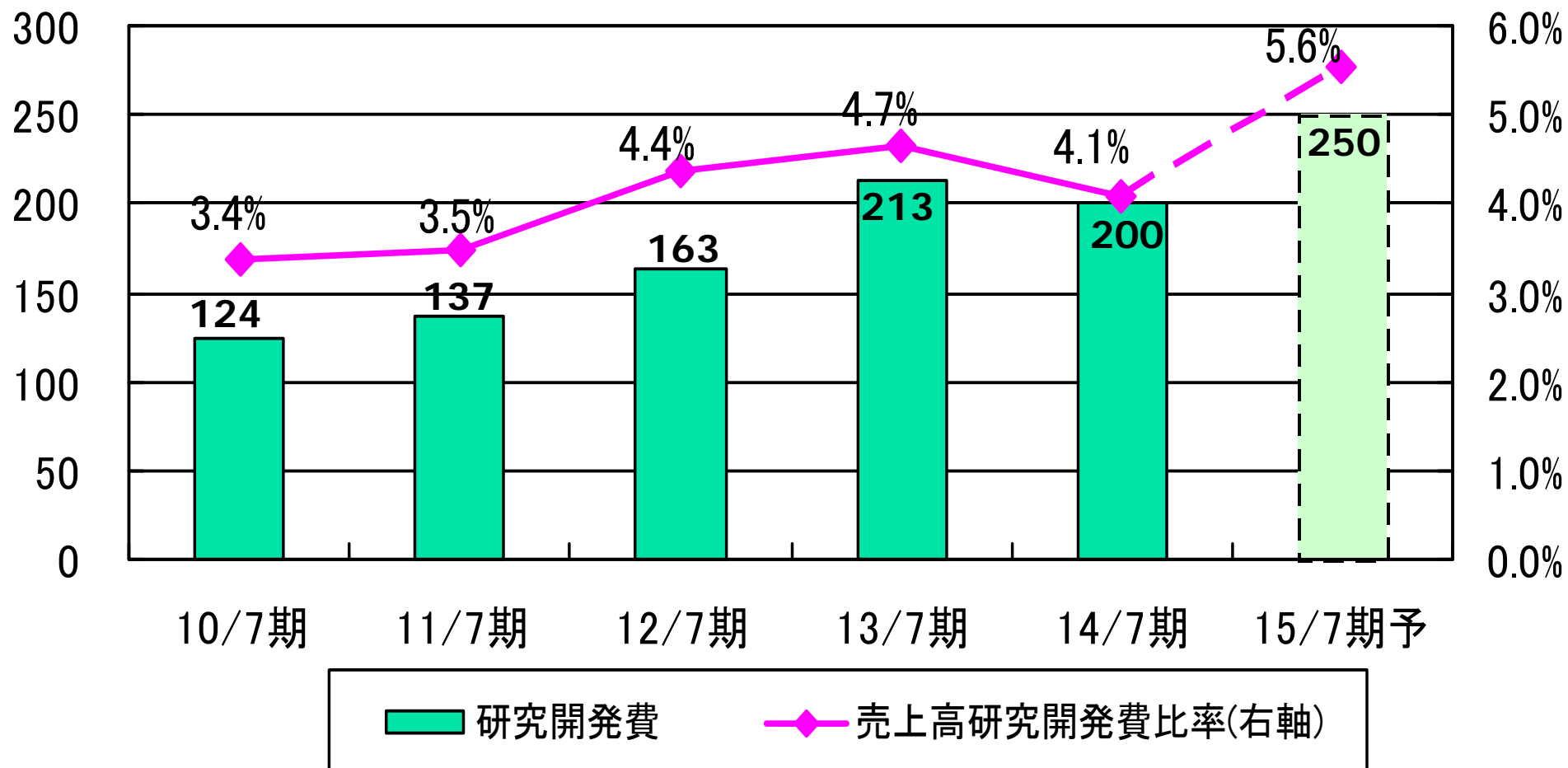
	機種数	12/7期	13/7期	14/7期
12/7期開発機	3	4	1	0
13/7期開発機	7	—	8	5
14/7期開発機	0	—	—	—

第4次中計
・シーズ中心の開発を
推進

研究開発費

開発部人員の強化、技術開発費用の増加等により、
売上高研究開発費比率は、15/7期は5.6%の計画

百万円



※研究開発費の内訳; 約5割が人件費

主な経営施策

生産・資材戦略

- ①生産体制再構築による生産力の強化
- ②ISO9001による品質向上
- ③アフターサービス対応力強化
- ④コスト競争力の強化

マネジメント戦略

- ①収益拡大に向けたマネジメント体制の強化
- ②経営基盤(人材、インフラ)の強化
- ③企業価値の向上とリスク管理の徹底

IT戦略

- ①ホームページ海外向けサイトの強化
- ②基幹システムの再構築と次期システムの拡張構築
- ③開発設計業務効率化のためのIT導入・活用の推進

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。

	2012/7期	2013/7期	2014/7期	2015/7期予想
中間配当	3.50円	3.50円	3.50円	3.50円
期末配当	3.50円	3.50円	3.50円	3.50円
年間配当	7円	7円	7円	7円
当期純利益／株	0.88円	10.34円	18.03円	15.81円
配当性向	791.8%	67.7%	38.8%	44.3%
DOE	2.2%	2.2%	2.1%	2.1%

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



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

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：info@general-packer.co.jp

