

## 2016年7月期決算説明会（要旨）

2016年9月7日 10:00～

東京証券会館

代表取締役社長 梅森 輝信

### ◆事業環境（説明会資料 スライド2,3）

経済産業省の生産動態統計によりますと、平成28年1月から平成28年6月までの上半期の生産金額は、前期比0.9%増となっています。四半期の生産金額は500億円前後と、高水準の状況が続いています。生産台数は、横ばいで推移しています。

包装機械業界の環境は、国内の設備投資需要は堅調に推移しているとともに、平成27年度の輸出高は、3年連続で過去最高を更新しています。

業界全体の平成27年度の実績は、4,000億円を越える見通しであります。

当社につきましては、販売台数が大きく増加したことから、機械売上高は、前期を上回りました。一方、海外市場向けにつきましては、前期実績の大型案件の反動減により、機械売上高は、前期を大きく下回りました。

機械受注高、機械受注残高ともに、前期を上回り、特に、自社機品目の受注高は前期比約4割増となりました。

### ◆2016年7月期決算概況（説明会資料 スライド5～16）

売上高は、大型案件の減少などにより、3億6千6百万円の減収となりました。経常利益増減要因につきましては、売上減少による利益減に対して、販売管理費の減少がプラス要因となり、経常利益は1千2百万円の増益となりました。期初予想に対しては、4千4百万円の増収、8千2百万円の増益となる結果となりました。

売上総利益率は0.3ポイント改善しましたが、減収により、売上総利益は、前期比8千7百万円の減少となりました。販売管理費は、前期に対して1億4百万円減少したことから、経常利益は、計画を上回り、前期に対して1千2百万円の増益となりました。当期純利益も、計画を上回り、前期に対して7百万円の増益となりました。

品目別にご説明すると、販売台数が増加したことから、給袋自動包装機は、前期に対して増加となりましたが、製袋自動包装機、包装関連機器が大幅な減少となりました。この結果、機械売上高は前期比4億2千5百万円の減収となりました。保守消耗部品その他では、前期に対して増加となりました。なお、計画に対しては、機械売上高は減少したものの、保守消耗部品の増加でカバーできたことから、全体として計画を上回りました。

当社の四半期売上高につきましては、大型案件の有無、高価格機種の販売台数により、大きく変動する傾向にあります。また、販売台数についても、中小型案件の件数の増減により、ご覧の通り大きく変動しております。自社で設計・製造している機械の販売台数は、前期比19台増加し、売上高は、前期比3億6千2百万円の増加となりました。2017年7月期の自社機の販売台数については、減少する見通しであります。

売上高をエンドユーザーの業種別にみても、食品業界向けの売上高は、大型案件の実績が減少したことから、通期で前期比23.5%の減少となりました。2017年上期につきましては、高額案件が増加することから、前期の下期より増加する見通しです。化学関連業界向けの売上高は、健康食品向けの実績が増加したことから、通期で前期比96%の増加となりました。2017年上期は、高額案件が減少することから、前期の下期より減少する見通しです。その他業界向けの売上高は、販売台数が減少したことから、通期で前期比16.9%の減少

となりました。2017年上期は、海外のペットフード向けの高額案件により、前期の下期より増加する見通しです。

また、売上高を国内と海外市場別にご説明すると、国内市場向けの売上高は、販売台数が増加したことから、通期で前期比4億3千9百万円の増加となりました。2017年上期は、高額案件が増加することから、前期の下期より増加する見通しです。

海外市場向けの売上高は、大型案件の実績が減少したことから、通期で前期比8億6千5百万円の減少となりました。2017年上期は、高額案件が増加することから、前期の下期より増加する見通しです。

海外市場向けの売上高について、さらに地域別でみると、アジア市場向けは、大型案件の実績が減少したことから、前期より大きく減少しました。

北米、南米市場向けは、前期とほぼ同等となりました。

その他の地域については、販売実績がありませんでした。部品についても、前期より減少したことから、全体の売上高は、前期より9億5百万円減少し、海外向け売上高比率は、通期で11.1%となりました。2017年上期については、アフリカ以外の各地域とも増加が見込めることから、全体として前期の下期より大幅に増加する見通しです。

参考までに、海外の国別の納入実績は、緑色で記載しておりますアジア地域につきましては、中国での販売台数が大きく減少したことから、合計で前期から8台減少し、2016年7月期は、22台の実績となりました。黄土色で記載しております、北米・南米につきましては、2016年7月期は、ペットフード向けでアメリカ1台の実績でありました。2017年7月期は、欧州にも実績があがる予定です。

機械の受注動向について、機械の受注件数は、全体として前期より17件の増加となりました。なお、1億円以上の大型案件の受注件数は、前期より1件減少しました。2017年上期につきましては、大型案件についても受注を確保するとともに、受注件数の増加を目指していきます。

機械の受注高は、給袋自動包装機の高額案件が増加したことから、前期比9億9千8百万円の増加となりました。期末受注残高につきましても、前期比4億8千9百万円の増加となっています。

高額保守案件の受注高の推移ですが、受注件数が増加するとともに、1千万円以上の改造需要が増加したことから、受注高は、前期より8千1百万円増加しました。受注残高につきましても、前期より6千6百万円増加となっています。

販売費及び一般管理費について、研究開発費等の減少により、販売管理費は前期比8.5%の減少となりました。2017年7月期は、広告宣伝費等が増加することから、7.2%増加する見込みであります。

#### ◆中期経営計画及び2017年中期業績見通し（説明会資料 スライド18～24）

第4次中期経営計画は、海外市場での成長基盤構築の時期と位置づけて、ご覧の中期経営ビジョンを掲げています。中期数値目標につきましては、ご覧の表の通り、全ての項目について、第3次中計の最終年度である14年7月期の実績から増加させることを目標としております。

第4次中計の業績計画は、ご覧のグラフの通りであります。収益の安定化と拡大に注力し、経常利益で安定的な実績を確保することを計画しております。第1期、第2期の実績では、売上高、経常利益ともに、期初計画を上回ることができました。第3期の計画につきましては、当初計画から変更しておりません。

事業計画モデルでは、国内市場については、2016年7月期の実績は、期初計画を少し上回りました。2017年7月期は、横ばいを計画しております。海外市場については、2016年

7月期の実績は、高額案件の減少などにより、期初計画の8億円を大きく下回りしました。2017年7月期は、受注が増加していることから、10億円を計画しております。保守消耗部品については、2016年7月期の実績は、保守件数の増加で期初計画を大きく上回りました。2017年7月期は、12億円を計画しています。

2017年7月期の業績見通しにつきましては、期初の受注残高が増加していることから、下期の減収が想定されるものの、売上高は前期比4億5千5百万円の増加を見込んでいます。売上総利益の増加額よりも、販売管理費が増加することから、経常利益は、前期比3千2百万円の減益となる見通しです。

海外向けの売上高が増加することから、売上高は、前期比9%増の55億円を見込んでいます。売上総利益率は、前期比1.5ポイント低下し、27.3%を見込んでいます。販管費は、広告宣伝費、販売促進費などが増加することから、前期比7.2%増になる予定であります。この結果、経常利益率は1.1ポイント低下し、5.5%を見込んでいます。当期純利益は、前期比3千2百万円減の2億円を計画しております。

品目別売上高の計画値は表の通りです。給袋自動包装機は、前期より増加するものの、製袋自動包装機が減少することから、自社機の売上高は、前期を僅かに下回る見通しです。一方、包装関連機器は、高額包装システムの増加により、前期より大幅に増加する見通しです。保守消耗部品その他については、前期より減少する見通しです。

最後に、株主還元についてですが、中期配当政策につきましては、配当性向50%またはDOE2%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していきたいと考えております。2016年2月1日付で、5株につき1株の株式併合を実施しましたので、これを考慮した数値を記載しています。2015年7月期と2016年7月期は、当期純利益が当初計画を大きく上回りましたので、期末配当を増配しておりますが、2017年7月期は、減益予想のため、年間で40円を予定しております。

#### ◆経営戦略の主な取り組み状況（説明会資料 スライド26～32）

第4次中計の基本戦略につきましては、「持続的成長に向けてグローバル企業を目指す」であります。ご覧の図の様に、国内市場で安定的な売上高を確保しながら、海外事業を強化していく戦略であります。国内市場では、ソリューションビジネスの拡大に、海外市場では、中国・東南アジア市場の販売基盤の確立と海外市場向けの商品拡大に取り組んでいきます。また、国内市場の既存分野については、顧客関係の深化と新機種投入に取り組んでいきます。

また、基本戦略につきましては、さらに具体的な戦略を策定しております。ご覧の1番目から5番については、先のスライドでご説明した項目を具体化したものであります。これらの戦略に対する取り組みを強化していきます。さらに、事業領域拡大のために、M&Aやアライアンスを推進していきます。

基本戦略の基本戦略の主な取り組み状況について、最初に、9月1日付で実施いたしましたM&Aについて、ご説明いたします。チョコレート製造機械装置の専門メーカーであるオサ機械の全株式を取得し、子会社化しました。これに伴い、当社の2017/7期より、連結決算へ移行します。なお、連結業績予想につきましては、現在算定中でありますので、第1四半期決算発表の頃に、公表する予定であります。オサ機械の最近の経営成績及び財政状態は、ご覧の表の通りであります。製造ラインの受注状況により、業績は大きく変動しておりますが、高い利益率が見込めることから、当社の連結において、企業価値の向上が期待できると考えております。

オサ機械の取扱商品であります、チョコレート製造にかかわる「焙煎機から包装機の前まで」の全工程の機械を製造しております。ご覧の写真の様な機械と、チョコレート製造ラ

インの受注生産であります。また、国内のチョコレート製造機械分野において、非常に高いシェアを占めております。包装機と包装システムを主力事業とする当社とは、事業領域が密接に関連しており、両社の保有する技術力とネットワークを活用することで、当社のソリューションビジネスの拡大や海外事業の強化につながるなど、高いシナジー効果が期待できます。

販売戦略の中で、海外事業の強化につきましては、2016年3月に、中国常熟市に子会社を設立しました。中国での生産・アフターサービス体制の確立に取り組んでいます。販売基盤の確立として、新規販売チャネルの開拓に取り組んでおり、2016年7月期に、4社と代理店契約を締結しました。今後、さらにアメリカやその他の国についても、開拓に取り組んでいきます。欧米市場につきましては、ペットフード用包装機の拡大に取り組んでいます。海外市場の新規顧客開拓の受注実績は、ご覧の表の通りであります。さらなる新規顧客の開拓に向けて、2017年7月期は、海外展示会への出展を強化していきます。

ソリューションビジネスの拡大につきましては、国内既存顧客へのソリューション提案と、中国・台湾市場の新規顧客開拓に注力しております。高額システムの受注実績は、ご覧の表の通りで、2016年7月期は、医療向け、健康食品向けで4件の実績となっております。2017年7月期は、見込み案件数が増加してきているので、さらに受注活動を強化して、受注件数の増加に取り組んでいきます。なお、高額システムの一部は、資本業務提携先のワイ・イー・データのロボット応用システムを納入しております。

開発・技術戦略の取組み状況ですが、開発テーマとしては、メカトロモーション技術やコア技術、次世代包装機の開発、ニーズに対応した新機種の開発を推進しています。2016年7月期の新機種開発としては、次世代包装機として、この数年開発に取り組んできました高機能給袋自動包装機が完成し、8月より販売を開始しました。従来機から、操作性などの機能を飛躍的に向上させた新機種で、今後、このモデルのラインナップを強化しながら、主力機種として受注台数の増加に取り組んでいきます。また、特定ユーザーに対応した新機種として、ペットフード用大袋給袋自動包装機を開発し、大手ペットフードメーカーの4カ国の工場へ、8月より、順次納入し検収をあげることに取り組んでいます。

#### ◆参考情報（説明会資料 スライド34～38）

包装機械業界全体の市場規模は、2014年度は4,000億円程度で、需要先としては、食品部門が5割程度を占めています。このため、比較的安定した業界であります。当社は、粉末・顆粒・固形物等のドライ物の包装機械・システムに特化しております。また、高品質かつ難易度の高い包装分野を得意としています。競合先としては、同じロータリー式包装機メーカーである東洋自動機、古川製作所であります。

主要市場、主要ユーザーとしては、ご覧の図の通りであります。高品質、難易度の高い包装分野をターゲットとしております。販売経路としては、6割以上が直販ですが、各業界の上位を中心に営業活動をしております。

経営ビジョンとして、One stopで応えるソリューションカンパニーを掲げていますが、図の様に包装工程以外の分野についても、ソリューション力の強化に取り組んでいます。また、人員推移は表の通りであります。開発・技術部を中心として、継続的に人材の強化を図っています。

これからも、食品や医薬品を安全・確実に包装する技術を通じて、より大きな社会的貢献を果たせるよう、一層の努力を重ねるとともに、業績の向上と企業の健全性に努めていきたいと考えております。