
第5次中期経営計画

(2018/7期～2020/7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4次中期経営計画の総括

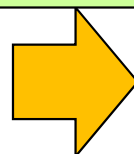
(2015/7月期～2017/7月期)

単体では全項目を達成、連結では利益及び利益率が計画を下回る

※2014年9月2日発表時の計画	計画※	実績(単体)	計画比	実績(連結)
売上高	5,500百万円	5,799百万円	+299百万円	6,651百万円
営業利益	295百万円	393百万円	+98百万円	293百万円
経常利益	300百万円	396百万円	+96百万円	297百万円
当期純利益	200百万円	290百万円	+90百万円	188百万円
売上高経常利益率	5.5%以上	6.8%	+1.3p	4.5%
ROA(総資産経常利益率)	5.5%以上	6.7%	+1.2p	4.3%
ROE(自己資本当期純利益率)	6.0%以上	8.7%	+2.7p	5.6%

総括

- 売上高(単体)は、保守消耗部品の需要が好調に推移し、計画を上回る
- 海外事業の強化は、ほぼ計画通りに推移したが、ソリューションビジネスの拡大は、十分には進展せず ⇒第5次中計へ持ち越し
- 最終期に連結へ移行; M&A費用・無形固定資産償却が影響し、連結経常利益率が低下



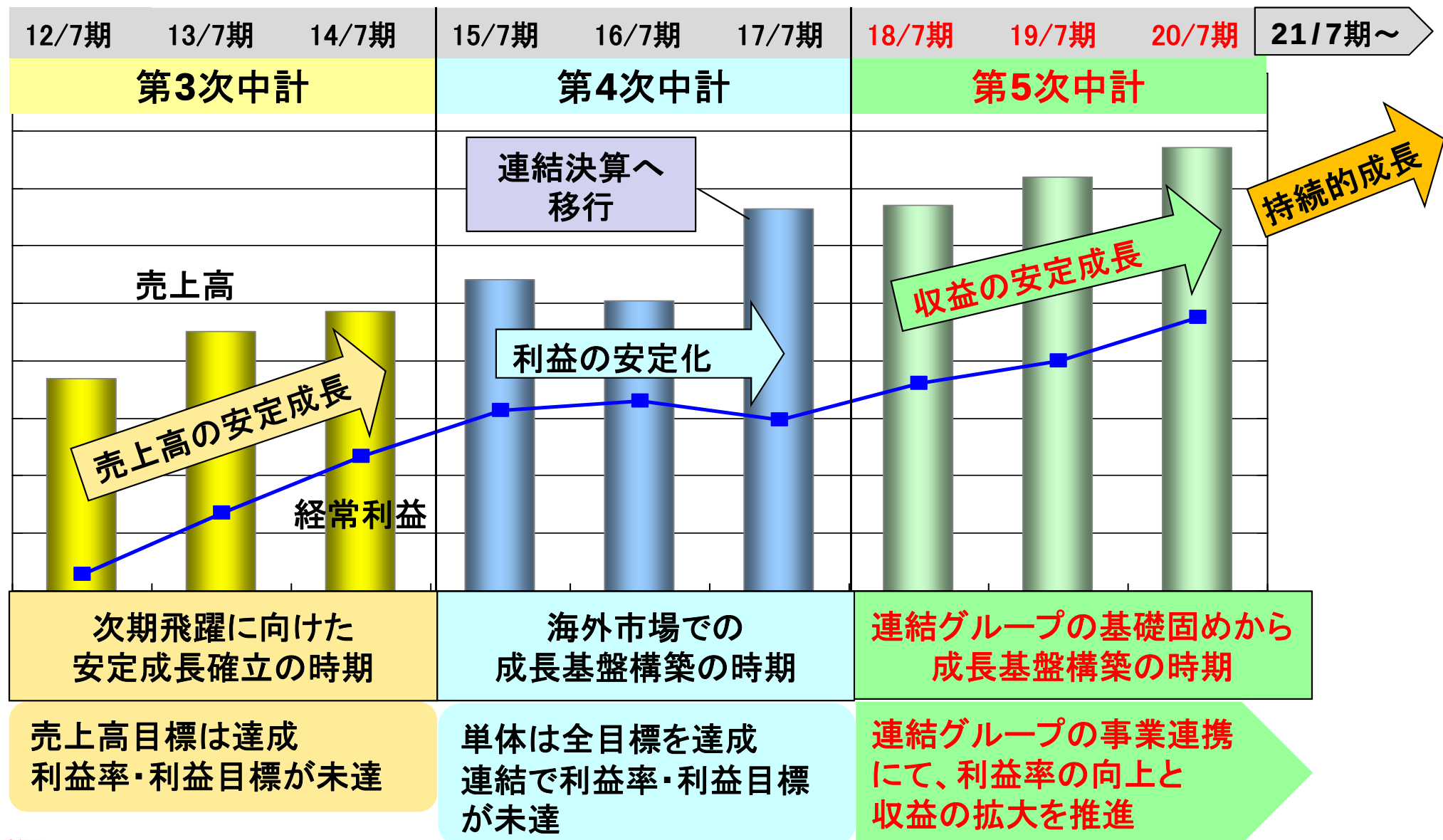
グループ事業連携と連結利益率の向上が重要課題

【単体】事業計画モデル(第4次中計総括)

売上高(単位:百万円)	14/7期実績	第4次中計 17/7期計画	17/7期実績	計画差異
国内市場 (機械)	3,440	3,500	3,218	・大型システムの実績が減少 (自社機は増加)
海外市場 (機械)	440	1,000	1,097	・高額機種が増加
保守消耗部品	970	1,000	1,483	・高額保守が増加
合 計	4,850	5,500	5,799	

※2017年7月期計画数値は、2014年9月中計発表時の計画です。

第5次中期経営計画の位置づけ

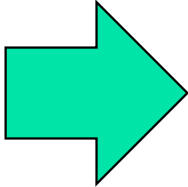


中期経営ビジョン

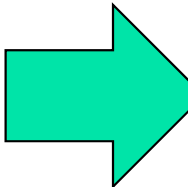
1. 世界に選ばれ、信頼されるGPグループ
2. オープンイノベーションで応える
ソリューションカンパニー
3. 挑戦心と活気あふれる『ものづくり企業』

中期数値目標

■連結経営目標

	第4次中計 17/7期実績		第5次中計 20/7期目標
売上高経常利益率	4.5%		6.0%以上
ROA(総資産経常利益率)	4.3%		6.0%以上
ROE(自己資本当期純利益率)	5.6%		8.0%以上

■連結業績目標

	17/7期実績		20/7期目標
売上高	6,651百万円		7,700百万円
経常利益	297百万円		475百万円
当期純利益	188百万円		320百万円

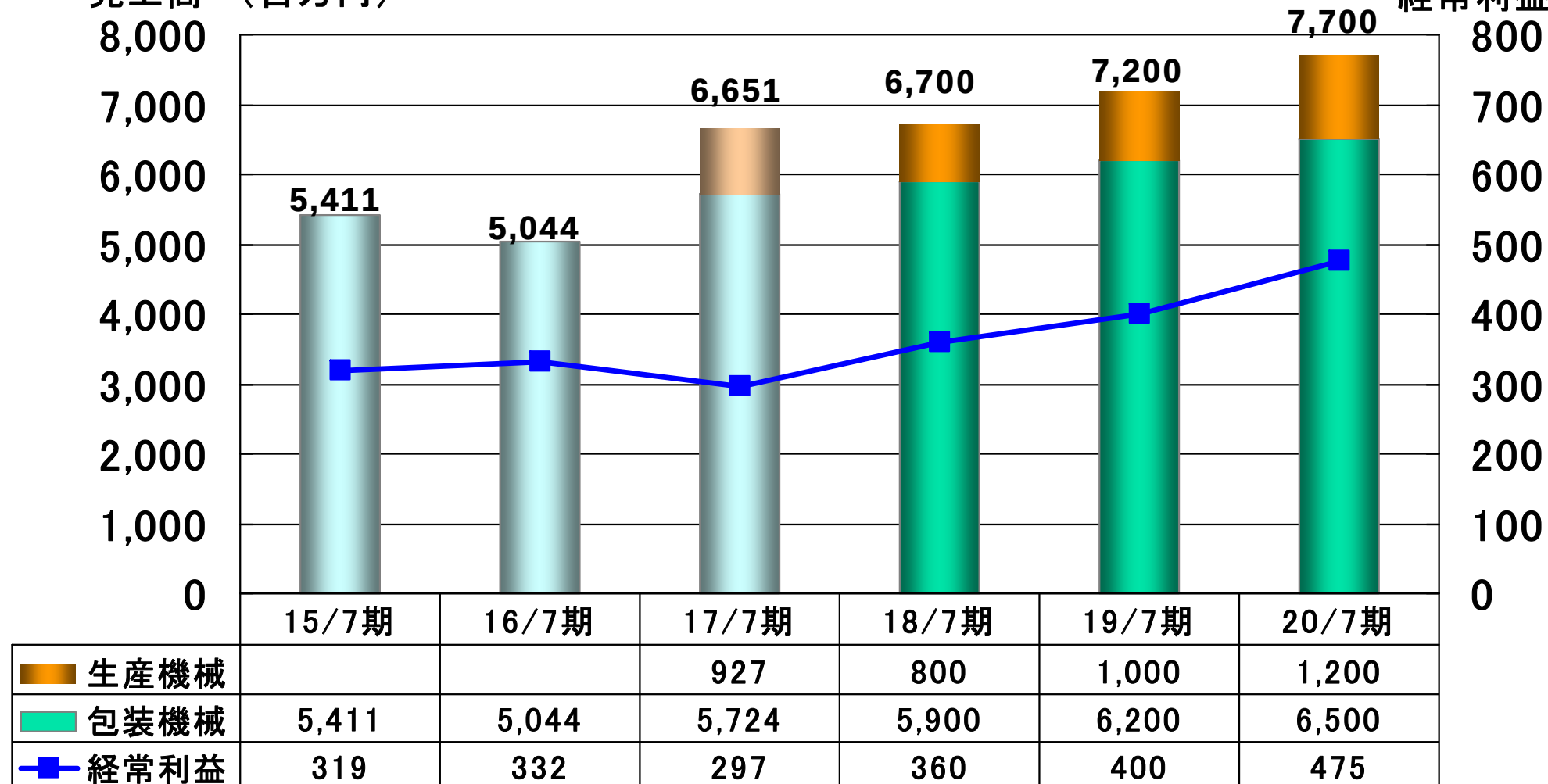
業績計画

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

利益率の向上と収益の拡大に注力

売上高 (百万円)

経常利益



← 第5次計画 →

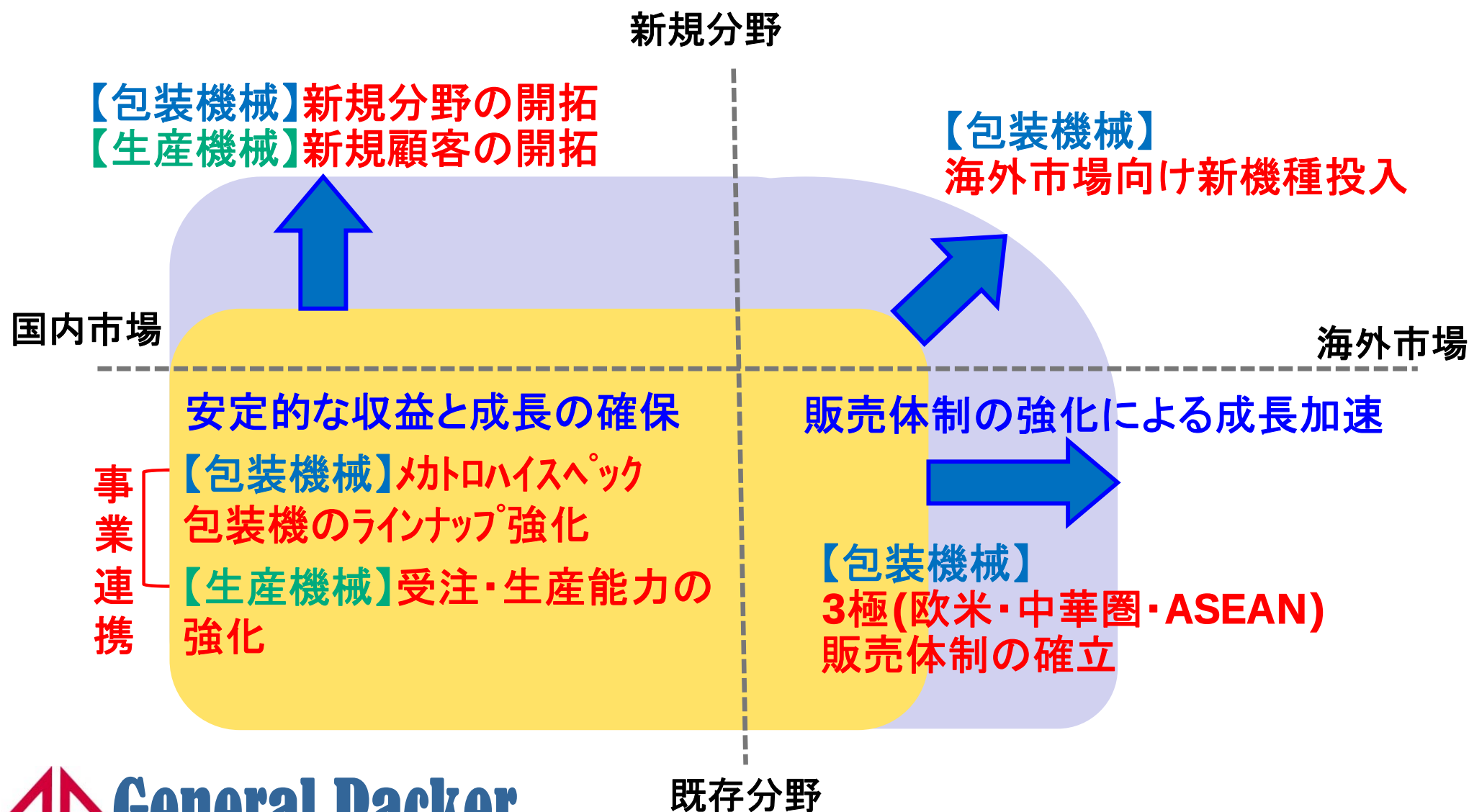
※2015年7月期から2016年7月期までは単体、2017年7月期以降は連結決算となっております。

事業計画モデル(第5次中計)

売上高(単位:百万円)	17/7期実績	18/7期計画	19/7期計画	20/7期計画
【包装機械】	5,724	5,900	6,200	6,500
内;国内市場(機械)	3,218	3,100	3,300	3,400
内;海外市場(機械)	1,022	1,500	1,600	1,800
【生産機械】	927	800	1,000	1,200
内;製菓機械	792	665	860	1,055
合 計	6,651	6,700	7,200	7,700

基本戦略

「さらなる成長に向けて海外事業の拡大を目指す」



基本戦略

- ①包装機械と生産機械の事業連携により、国内市場で安定的な収益と成長を確保する
- ②販売体制を強化し、海外市場向け売上高比率20%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メカトロハイスペック包装機シリーズの商品開発を強化する
- ⑤生産機械から包装機械まで一貫したシステムとサービスの提供で、顧客満足度を得る
- ⑥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

主な経営施策

販売戦略

- ①【包装機械】海外3極(欧米・中華圏・ASEAN)販売体制の確立
- ②【包装機械】海外市場向け新機種の拡販
- ③【包装機械】国内市場でのメカトロハイスペック包装機の拡販と新規分野の開拓
- ④【生産機械】受注体制と新規顧客開拓の強化

■海外事業(第4次中計)

■新規販売チャネルの開拓(代理店契約締結)

15/7期	16/7期	17/7期
	4社 タイ、台湾、 インドネシア2社	2社 アメリカ、ベトナム

■新規顧客開拓の受注実績

6社 アメリカ、インド、 インドネシア、中国、 タイ、ベトナム	10社 (内1社 4カ国一括) 台湾、中国、タイ、 ベトナム、フィリピン	11社 タイ、ベトナム、中国、 オーストラリア、アメリカ、 韓国
--	---	---

第5次中計

【包装機械】

- ・欧州、中国等の代理店開拓
- ・既存代理店の販売支援
- ・海外展示会への出展
- ・ペットフード用包装機の拡販

【生産機械】

- ・国内市場--【包装機械】と営業連携

主な経営施策

開発・技術戦略

- ①メカトロハイスペック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と差別化できるコア技術の強化
- ③海外市場向け開発・設計対応力の強化
- ④プロジェクトマネジメントの強化と開発・設計の生産性向上
- ⑤人材強化と3D CADをベースに開発・設計プロセスの革新

■開発実績(第4次中計)

次世代包装機の開発

- ・メカトロハイスペック包装機 GP-M3000型
2016年8月販売開始

特定ユーザー・業種のニーズに対応した開発

- ・ペットフード用大袋給袋自動包装機
17/7期 ;売上3台 ⇒18/7期以降拡販
- ・食品、酒造等のユーザー向け開発

第5次中計

- ・メカトロスペック包装機のシリーズ開発を中心に推進
- ・ペットフード用包装機のラインナップ強化

主な経営施策

生産・資材戦略

- ①標準化とIT化の推進による生産力の強化
- ②品質管理体制の強化
- ③アフターサービス対応力強化
- ④購買管理体制とコスト競争力の強化

マネジメント戦略

- ①グループ経営管理体制の強化
- ②経営基盤(人材確保・育成、インフラ整備)の強化
- ③働き方改革の推進と人事労務政策の充実

IT戦略

- ①基幹システムの機能強化とクラウド化推進
- ②生産性向上のIT導入・活用の推進
- ③ホームページ再構築とネットPRの強化

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、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。

	2015/7期 (非連結)	2016/7期 (非連結)	2017/7期 (連結)	2018/7期予想 (連結)
中間配当 ※	20.00円	17.50円	20.00円	22.00円
期末配当 ※	25.00円	27.00円	20.00円	22.00円
年間配当 ※	45.00円	44.50円	40.00円	44.00円
当期純利益／株 ※	126.28円	130.63円	106.27円	135.03円
配当性向	35.6 %	34.1 %	37.6 %	32.6 %
DOE	2.6 %	2.5 %	2.1 %	2.3 %

※2016年2月1日付で、5株につき1株の株式併合を実施

配当、当期純利益/株は、株式併合を考慮した数値に遡及修正しています。

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

〒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

