



2013年11月11日

各位

会社名 パンチ工業株式会社
 住所 東京都港区港南二丁目12番23号
 代表者名 代表取締役社長 武田 雅亮
 (コード番号: 6165)
 問合わせ先 取締役執行役員コーポレート本部長 八木 裕之
 TEL. 03-5460-8237

中期経営計画「バリュークリエーション15」策定に関するお知らせ

当社は、今年度から2015年度までの3カ年を計画期間とする中期経営計画「バリュークリエーション15」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

現在、企業を取巻く世界経済、社会環境は、あらゆる局面で大変早いスピードで変化しています。加えて、新興国を中心とした世界経済の構造変化は、これまで日本・中国を中心に事業展開してきた当社グループの企業活動にも少なからず影響を与えています。

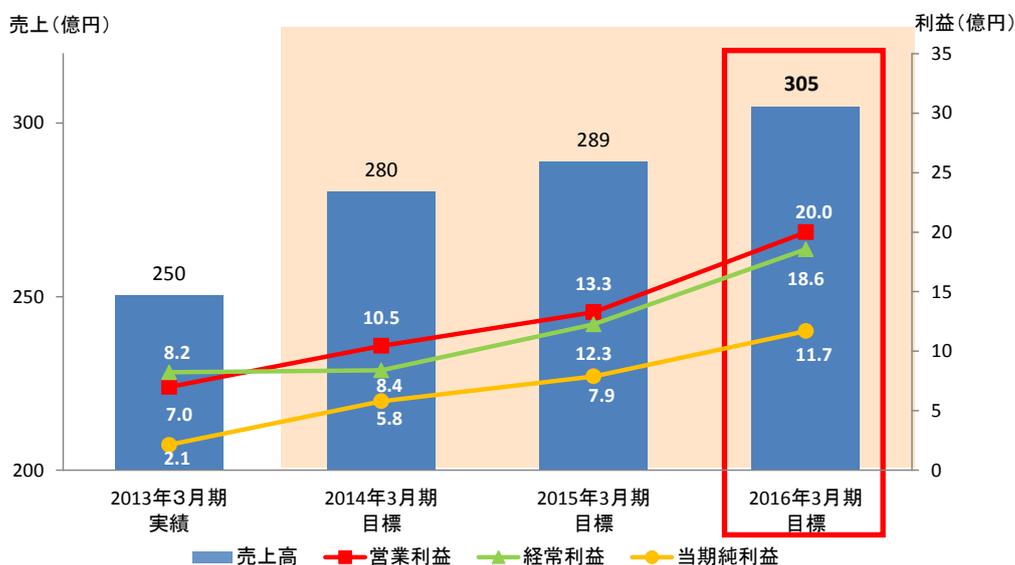
ものづくりの舞台が、日本から中国、そして新興国へシフトしつつあるなか、また、海外への技術流出も懸念されるなか、当社グループといたしましては、日本の製造業の強みであり、当社グループの強みでもあります「技術力」をベースに、付加価値の高い製品を全世界のお客様へ提供し続けていくことが重要な使命であると考えております。

このような経営環境の変化に迅速に対応し、日本のものづくりには徹底的にこだわりつつ、世界のパンチを目指し、グローバルに事業を展開していくため、当社グループでは、2016年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画「バリュークリエーション15」をスタートさせました。ここでは、当社グループの重点経営課題であります「グローバル化」「新市場の開拓」「高収益事業モデルへの転換」に「攻め(成長戦略)」と「守り(体制・体質改革)」で取組み、企業ビジョンである「金型部品業界でのトップブランドを確立し、製販一体企業としての優位性を活かした高収益事業を目指す」の実現に向け、全力を尽くしてまいります。

注) バリュークリエーションとは、単体の収益体質改革計画の名称であり、この動きをグループ全体に展開していくという考えで、中期経営計画「バリュークリエーション15」としております。

1. 経営目標(連結業績)

2016年3月期 売上高 300億円以上、営業利益 20億円以上を目指す。



2. バリュークリエーション15の基本戦略

- ①東南アジア・欧米市場での事業体制を確立し、日本、中国に次ぐ市場に育てる。
- ②マーケティング主導による未着手の新規事業・新市場の開拓。
- ③グループ研究開発体制の構築。

3. 重点施策

①グローバル化

お客様密着型の営業体制を日本、中国のみならず、東南アジア、インド、欧米へも展開してまいります。

- ▶ グローバル事業本部（戦略機能）による、事業戦略の統括及び全方位支援。
- ▶ マレーシアをコアとし、シンガポール、ベトナム、インドネシア、インドにおいて事業基盤を確立。
- ▶ 欧米市場に自動車関連をコアとした特注品ビジネスを展開。

②新市場の開拓

高い技術力を活かし、新分野・新市場の開拓を推進してまいります。

- ▶ グローバル事業本部（マーケティング機能）による、新市場開拓の統括及び全方位支援。
- ▶ 中国・重慶を戦略拠点に中西部市場を攻略。
- ▶ 東南アジア・インド市場において、国内及び中国戦略を横展開できる基盤を構築。

③高収益事業モデルへの転換

一気通貫の生産体制と高い技術力を武器として、高付加価値製品の拡販を目指してまいります。

- ▶ 昨年からスタートしたバリュー・クリエーション計画で国内の収益体質改革を実現。
- ▶ グループ横断の研究開発体制を確立。特に中国においては、研究開発を強化し戦略製品ラインアップを拡充。
- ▶ 東南アジアでの超硬製品事業を拡大。

以 上

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料記載の将来に係る一切の記載内容は、当社が本資料作成日現在において入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は、今後様々な要因により記載と異なる可能性があります。