

パンチ工業が中期経営計画

F Aの販売拡大目指す

パンチ工業（東京都品川区、03・6893・8007）は、2025年3月期を最終年度とする3力年の中期経営計画「バリユークリエーション2024」を発表した。25年3月期に売上高500億円（22年3月期比28・2%増）へと引き上げることを目指す。F A領域での特注品の販売拡大や受注サービスの強

化、新工法による金型部品の開発などに取り組み。25年3月期の数値目標は、売上高500億円、営業利益50億円、当期純利益40億円。3年間の投資総額は50億円で、海外工場投資に30億円を盛り込んだ。国内工場でもグループ会社を含めて生産移管や設備投資を実施する。

金型以外の新たな成長エンジンとしてF A市場を選定した。F A領域の特注品の販売拡大を目指し、22年3月期に26億円だったF A領域の売上高を25年3月期までに50億円まで引き上げる。金型

部品の特注品で培った技術力を生かし、需要を取り込む考え。

受注サービスも強化する。ウェブ受注システム「パンチネット」を改良し、ウェブ受注率を現状の37%から48%まで引き上げる計画。また、今年1月から開始した新サービス「3D計測パートナーズ」もさらに展開していく。

地域別では、日本と中

国以外への販売網拡大を進める。特に東南アジアや欧米の売上を引き上げる。グローバル調達や、全工場でITツールを活用した自動化・省人化などに取り組み、収益力の向上を図る。

また、R&Dも強化。複数の部品を接合して製造する新工法「P・Bass」を活用した金型部品の開発に取り組み。同工法を活用することで、

3Dプリンタよりも安価に冷却回路を配置した金型部品などが製造できるという。

22年3月期の売上高は12・1%増の393億円、営業利益は88・5%増となり、上場来最高益となった。中国が需要をけん引した他、電子・半導体関連が好調だった。23年3月期の売上高は10・5%増の435億円と予想する。

パンチ工業 売上高

