

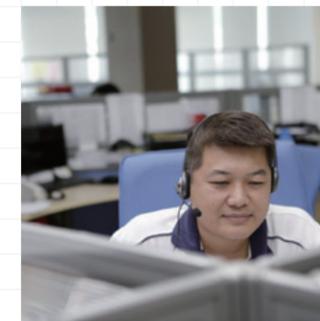
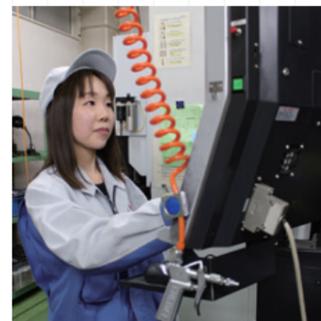
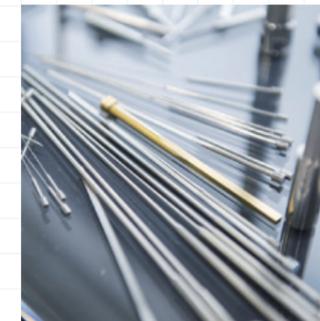
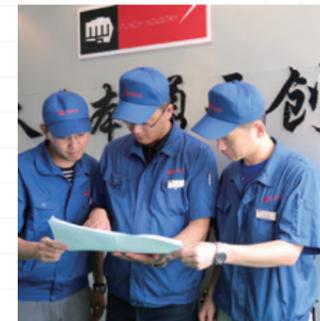
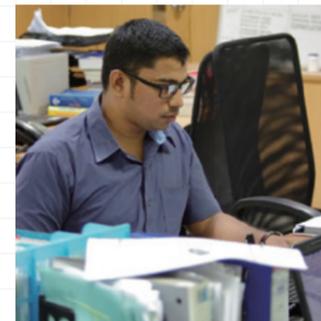


パンチ工業株式会社

## パンチ工業株式会社

本社:〒140-0013  
東京都品川区南大井6-22-7  
大森ベルポートE館 5階  
TEL:03-6893-8007 FAX:03-5753-3131  
<http://www.punch.co.jp/>

# ANNUAL REPORT 2016



# Supporting product manufacturing around the world

世界のものづくりを支える存在感のある企業へ

## 製販一体企業としての優位性を 活かして世界のパンチへ

一貫通貫の  
生産体制

お客様密着型の  
営業体制

高い技術力

### 経営理念

- 私たちは常に、チャレンジ精神を持ち、お客様のニーズに応える先進技術の開発などをおして、お客様や社会に提案しつづけます。
- 私たちは常に、若い行動力とフレキシブルな発想を大切にし、人々の夢が実現できる活力ある企業(職場)を創造します。
- 私たちは常に、環境への配慮や法令遵守の精神に則り、社会に愛される健全な企業活動を推進し、社会の発展に貢献します。

### 企業ビジョン

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企業を目指す

## Contents

### Section 1 パンチグループの価値創造とは

- 03 業績ハイライト
- 05 パンチグループの強み
- 07 事業領域
- 11 パンチグループの歩み
- 13 価値創造に向けて
- 15 ビジネスモデル

### Section 2 パンチグループの価値創造を進めるための戦略と実践

- 17 トップメッセージ
- 23 COOメッセージ
- 26 CFOメッセージ

### Section 3 価値創造を支える基盤

- 29 パンチグループのCSR
- 32 コーポレート・ガバナンス
- 34 役員・名誉会長・執行役員

### Section 4 財務・会社情報

- 35 財務情報
- 37 会社概要
- 38 株式情報

## 業績ハイライト

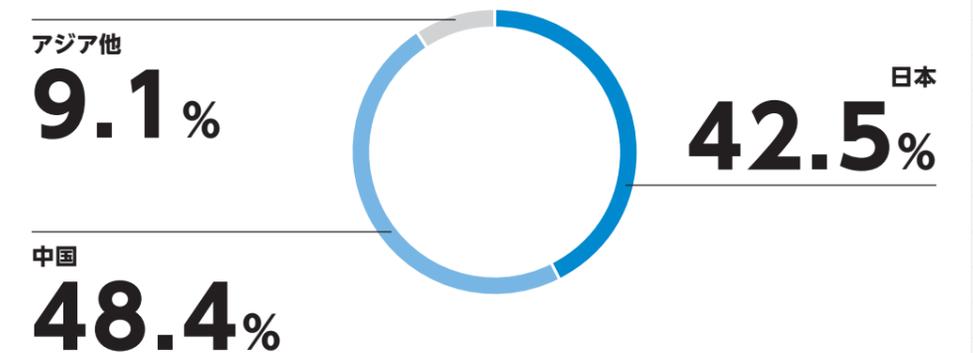
パンチグループの2016年3月期連結業績は、中国経済成長の減速や為替の影響等を受けたものの増収増益を確保し、次の成長への足掛かりを構築しました。

### 主要経営指標

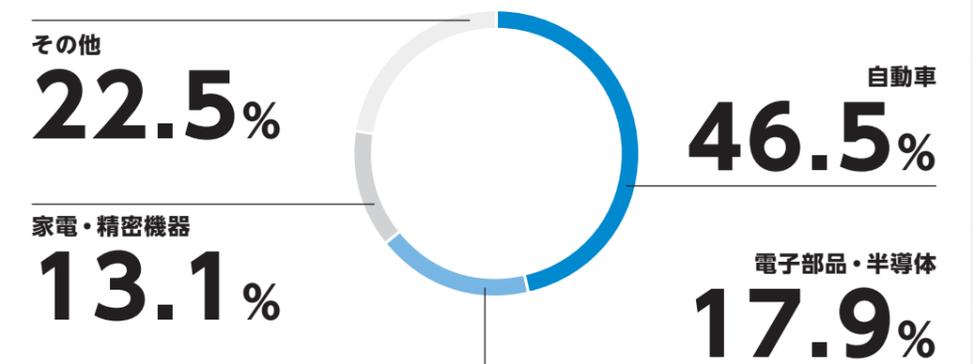
<b>367</b> 億円	<b>19</b> 億円	<b>16</b> 億円
売上高	営業利益	経常利益
+6.9% ▲	+15.2% ▲	+3.1% ▲
<b>12</b> 億円	<b>8.9%</b>	<b>51.2%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	自己資本利益率(ROE)	自己資本比率
+5.1% ▲	-1.2pt ▼	+3.3pt ▲
<b>12</b> 億円	<b>3.0</b> 億円	<b>73.8%</b>
設備投資額	研究開発費	海外従業員比率
-0.3% ▼	+9.6% ▲	-0.3pt ▼

※ パーセンテージ及びポイントは、対前年増減を示します。

### 地域別売上高構成比



### 業種別売上高構成比



## パンチグループの強み

パンチグループは、材料調達から出荷までの一気通貫のものづくり体制の下、グローバルで事業を展開しています。

# 約 15,000 社

### 約15,000社にのぼるお客様ネットワーク

- 日本で約6,000社、中国で約8,000社にのぼるお客様基盤
- 特定業種の景気変動を受けにくい多様なポートフォリオ
- 食品・飲料関連、医療関連といった新分野の拡販にも注力

# 64 拠点

生産拠点数		販売拠点数	
日本	海外	日本	海外
4カ所	8カ所	14カ所	38カ所

### 世界64拠点体制

- 最適地生産体制とお客様密着型の営業体制を実現
- 中国の生産拠点は6カ所、販売拠点は32カ所、グループ売上高の48%と日本を上回るまでに成長
- 日本、中国、東南アジア・インド、欧州、米州の5極でさらなるグローバル化を推進

# 約 1,800 台

### 設備の国内外合計台数

- 国内・海外の拠点で約1,800台もの豊富な設備を保有
- 材料調達から出荷までの一気通貫のものづくり体制を構築
- 高い技術力を駆使し、お客様の多様なニーズにきめ細かく対応
- 付加価値の高い特注品生産を強化



# OUR PRODUCTS

## 事業領域

今や私たちの生活に欠かせない自動車、電子機器、家電製品を、速く、均一に、大量に作るために必要不可欠なのが金型です。パンチグループは、その金型を構成する金型用部品を作っています。創業40年で培った高い技術力と品質、きめ細かいサービスという強みを活かし、世界のものづくりを、そして皆様の豊かな生活を支えています。

### プラスチック金型用部品

プラスチック金型は、スマートフォンやデジタルカメラの外装など、多くのプラスチック製品の製造に用いられています。加熱溶融したプラスチック樹脂を、射出成形機に実装された金型に注入し、冷却、固化することにより製品が作られます。パンチグループでは、この金型を構成する部品を製造・販売しています。

#### パンチグループの仕事はココ!



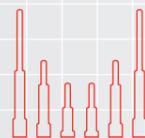
##### > 主要な製品 エジェクタピン

射出成形された成形品を金型そのものから離し、突き出すための部品(押し出しピン)です。



##### > 主要な製品 コアピン

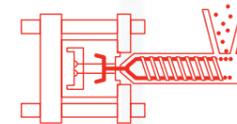
製品部を成形するのに使用し、コアピンの形が転写されます。製品部の貫通させた部分を成形したり、製品部に彫刻をします。



#### プラスチック金型用部品を活用した製品の製造工程例

##### > 金型用部品

スマートフォンやデジタルカメラの外装など、多くのプラスチック製品に使われる



##### > 金型

射出成形機に実装された金型に、加熱溶融したプラスチック樹脂を注入



##### > 構成部品

冷却、固化すると構成部品ができ上がる



##### > 製品

構成部品を組合せ、組立てれば、製品が完成

Section 1  
パンチグループの  
価値創造とは

Section 2  
パンチグループの  
価値創造を進めるための戦略と実践

Section 3  
価値創造を支える基盤

Section 4  
財務・会社情報

# OUR PRODUCTS

事業領域

## プレス金型用部品

プレス機(上下運動する機械)に金型を装着し、上下に分かれた金型の間に材料となる金属の鋼板を入れ、プレス機を稼働することにより、金型で型どられた製品ができ上がります。パンチグループでは、この金型を構成する部品を製造・販売しています。

### パンチグループの仕事はココ!



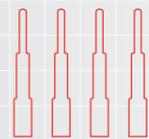
#### > 主要な製品 パンチ

プレス金型に組込まれる代表的な部品で、金属板に穴をあけたり、形状を転写するための部品です。当社の社名はこのパンチに由来しています。



#### > 主要な製品 ホルダーガイドポスト関連

上型と下型の関係を正しく保つために使用する部品です。



#### プレス金型用部品を活用した製品の製造工程例

##### > 金型用部品

自動車、電子機器、家電製品などを大量生産するための金型に必要な



##### > 金型

プレス機に金型を装着し、上下に分かれた金型の間に金属の鋼板を挿入



##### > 構成部品

プレス機を稼働させると構成部品ができ上がる



##### > 製品

構成部品を組合せ、組立てれば、製品が完成

Section 1  
パンチグループの  
価値創造とは

Section 2  
パンチグループの  
価値創造を進めるための戦略と実践

Section 3  
価値創造を支える基盤

Section 4  
財務・会社情報

# OUR KEY MILESTONE

2016年3月期  
海外売上高  
211億円

Section 1  
パンチグループの  
価値創造とは

Section 2  
パンチグループの  
価値創造を進めるための戦略と実践

Section 3  
価値創造を支える基盤

Section 4  
財務・会社情報

## パンチグループの歩み

創業以来、一貫してものづくりにこだわり、時代のニーズを汲み取りながら成長し続けてきたパンチグループの歩みをご紹介します。



## 1975

### 創業

#### 1975

創業者森久保有司(現・名誉会長)が、東京都品川区において神庭商会株式会社を設立、プリント基板用穴あけピン製造

#### 1977

商号をパンチ工業株式会社に変更

## 1980

### 技術革新による成長機会の獲得

#### 1982

世界で初めてプラスチック金型用部品、ハイス(高速度工具鋼)エジェクタピンの標準化と量産化に成功

当時、エジェクタピンの素材は、ダイス鋼という合金特殊鋼が一般的でした。しかし、カラーテレビなどを中心に家電製品が急成長していく中で、プラスチック金型も急増し、より強度があり、かつ折れにくい、じん性の高いエジェクタピンへのニーズが高まっていた。

そこで、当社はプリント基板用の穴あけパンチ製造に使用していた、より高硬度の素材であるハイス(高速度工具鋼)を活用し、エジェクタピンの開発に挑戦しました。材料商社や熱処理会社に協力を仰いだほか、大学の研究室に社員を派遣して金属の知識や熱処理技術を修得させるなど、必死の努力の結果、従来品の約2倍の精度と飛躍的に向上した耐久性を誇るハイスエジェクタピンを当社独自の規格で標準化し、世界で初めて量産化することに成功しました。

#### 1983

岩手県北上市に北上工場を設置、プラスチック金型用部品の全国販売を開始

金型用部品においては後発でしたが、ハイスエジェクタピンの量産化によって、シェアを一気に拡大しました。

ハイスエジェクタピン



#### 1989

岩手県宮古市に宮古パンチ工業株式会社(現・宮古工場)を設立、プレス金型用部品に進出

プラスチック金型用部品の製造で培った技術力と信頼を武器に、超精密・高耐久性の部品でプレス金型用部品市場にも進出しました。

## 1990

### 中国進出による海外事業の拡大

#### 1990

中国遼寧省大連市に盤起工業(大連)有限公司を設立

生産能力のさらなる増強のため、初めての海外生産拠点となるグループ会社を中国・大連に設立しました。大連での事業は日本から持ち込んだ原材料を半加工製品にして送り返すことから始まりました。その後、中国のWTO加盟・市場開放・経済発展とともに、家電製品や自動車の生産が拡大していく中で、現地での金型用部品需要が増大し、2001年に販売拠点を設立したことにより、中国での販売を拡大していきました。

#### 1991

プラスチック及びプレス金型用部品の総合カタログを発行

#### 1995

中国遼寧省大連瓦房店市に工場を設置

#### 2001

中国国内に販売拠点を設置

#### 2002

中国国内で金型用部品の販売を開始

#### 2003

- 中国遼寧省大連瓦房店市の工場を分離独立し、盤起工業(瓦房店)有限公司を設立
- 中国江蘇省無錫市に盤起工業(無錫)有限公司を設立

#### 2004

中国広東省東莞市に盤起工業(東莞)有限公司を設立

#### 2006

- 株式会社ピンテックをグループ会社化
- 中国遼寧省大連市に大連盤起多摩弹簧有限公司を設立(現・盤起弹簧(大連)有限公司)

## 2010

### さらなるグローバル化による成長機会の獲得

#### 2010

インド・チェンナイにPUNCH INDUSTRY INDIA PVT. LTD.を設立

#### 2011

- 兵庫県加西市に兵庫工場を設置
- インド国内で金型用部品の販売を開始

#### 2012

- マレーシアの金型用部品メーカーであるPANTHER PRECISION TOOLS SDN. BHD.と資本・業務提携
- 東京証券取引所市場第二部へ上場

#### 2013

- 中国重慶市に生産・物流拠点として重慶工場を設置
- PANTHER PRECISION TOOLS SDN. BHD.(現・PUNCH INDUSTRY MALAYSIA SDN. BHD.)をグループ会社化
- インドネシア・ジャカルタにPT. PUNCH INDUSTRY INDONESIAを設立

#### 2014

東京証券取引所市場第一部銘柄に指定

#### 2015

- 盤起工業(大連)有限公司においてAS9100認証を取得
- ベトナム・ビンズン省にPUNCH INDUSTRY MANUFACTURING VIETNAM CO. LTD.を設立

2016年3月期  
国内売上高  
156億円

時事の出来事 > 1977 白黒テレビ放送廃止(完全カラーへ移行)  
1979 第2次石油ショック

1980 日本の自動車生産台数が世界第1位に  
1985 プラザ合意

1987 ニューヨーク市場株価大暴落(ブラックマンデー)

1995 ウィンドウズ95日本語版発売  
1997 アジア通貨危機  
1999 カメラ付き携帯電話発売

2001 中国がWTOに加盟  
2008 米国リーマンブラザーズ経営破たん  
2009 中国の新車販売台数が世界第1位に

2011 地上アナログテレビ放送終了

## 価値創造に向けて

パンチグループは、高い技術力を活かし世界のものづくりを支えることで、持続的な成長と企業価値の増大を実現していきます。

2015年の金型市場規模  
世界の金型市場：7.3兆円



※ 数値は外部機関資料による当社推計

### パンチグループを 取り巻く外部環境

特に新興国市場における  
金型ニーズの拡大が顕著

超精密・超小型などの  
高付加価値製品へのニーズが高まる

パンチグループのコア市場である  
自動車及びエレクトロニクス分野  
以外に開拓できる領域は多い



一気通貫の生産体制と  
お客様密着型の営業体制



お客様ニーズに応じた特注品に  
対応する技術力



約1,800台を誇る圧倒的な  
工作機械や処理設備

### パンチグループのコア・コンピタンス



約15,000社の幅広い業種の  
お客様と取引



世界64拠点を誇る  
グローバルネットワーク



熟練した技術者集団と  
チャレンジし続ける研究開発マインド

販売5極体制の確立

お客様サービスの向上

### 新・中期経営計画 「バリュークリエーション2020」の策定

高収益事業の推進 R&D強化

働き方改革

お客様への高付加価値製品の  
供給を通じた世界中で暮らす人々の  
利便性向上

お客様の環境負荷削減製品に  
対応する金型用部品供給を通じた  
環境保全への貢献

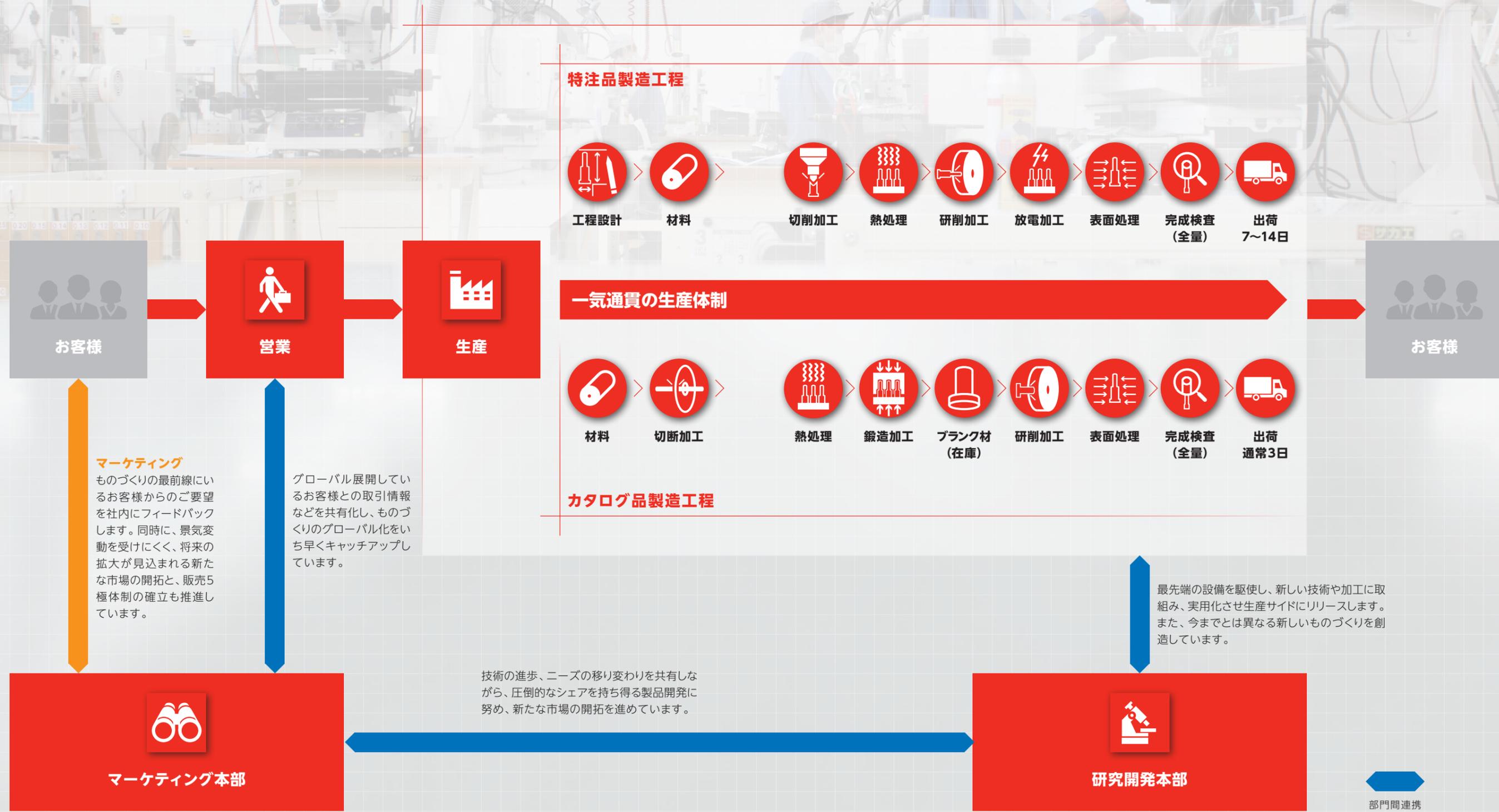
### 持続的成長と価値創造

産官学連携も視野に入れた日本及び  
海外での研究開発や人材開発への貢献

従業員の幸福度向上を通じた  
企業の持続的成長

# ビジネスモデル

創業以来40年以上にわたってパンチグループを支えているのが、一気通貫の生産体制です。カタログ品から特注品まで、お客様の多様なニーズに合わせて、きめ細かく対応していることに加え、リバースエンジニアリングによる新たなサービスも開始しました。



Section 1  
パンチグループの  
価値創造とは

Section 2  
パンチグループの  
価値創造を進めるための戦略と実践

Section 3  
価値創造を支える基礎

Section 4  
財務・会社情報

## トップメッセージ



代表取締役社長 CEO  
武田 雅亮

2015年、当社は創業40周年、中国・大連への進出から25周年を迎えました。また、創業以来、事業成長の礎を築き、牽引してきた森久保有司が名誉会長としてパンチグループの発展を支えることになりました。このように、前・中期経営計画「バリュークリエーション15」の期間中、いくつもの大きな節目を迎えたパンチグループは、さらなる成長の軌跡を描くため、新・中期経営計画「バリュークリエーション2020」のもと、次なるチャレンジに挑みます。

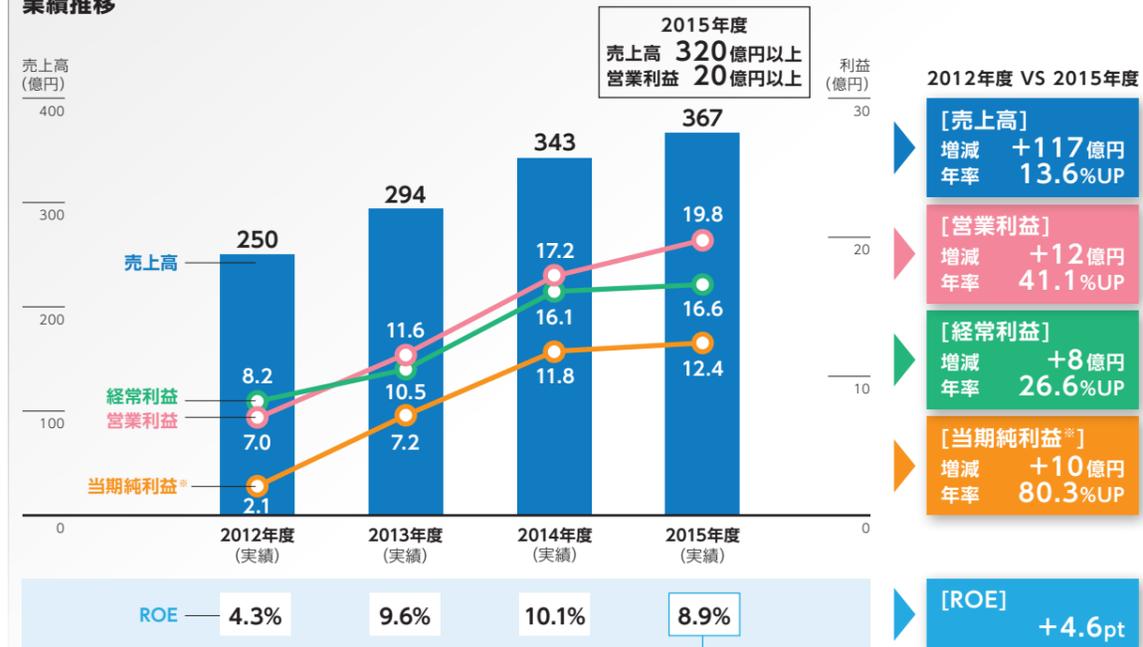
### 「バリュークリエーション15」の総括

パンチグループが製品を提供する金型市場は年率5～6%程度で伸長し、今後も右肩上がりで成長すると見込まれています。その中で、ものづくり企業へのさらなる貢献を果たす「世界のパンチ」を目指し、財政面の充実とグローバル展開の加速を図るため、2012年12月に東京証券取引所市場第二部に上場しました。そして2013年4月より、新たなステージへの道筋を示す中期経営計画「バリュークリエーション15(以下、VC15)」に着手しました。「グロー

バル化」「新市場の開拓」「高収益事業モデルへの転換」という3つの重点経営課題に取り組んだ結果、売上高320億円以上、営業利益20億円以上という定量目標についても、売上高は1年前倒しで達成、営業利益も最終年度に目標値に近い数字を達成することができました。

「VC15」の終盤、中国の経済成長が減速したことは想定外でしたが、2015年12月以降回復基調に転じており、全体感としてはさらなる飛躍へと挑戦をつなぐための成果が得られたと認識しています。

### 業績推移



※ 2015年度は親会社株主に帰属する当期純利益

## 「VC15」の具体的な成果と新・中期経営計画「バリュークリエーション2020」の重点経営課題

まず、お客様密着型の営業体制の構築を目指した「グローバル化」では、日本、中国に加え、東南アジア・インド、欧州、米州への展開拡大を指向しました。2013年にマレーシアパンチがグループ会社に加わったことで、生産能力及び東南アジア市場の獲得と欧州への販路確保が加速しました。インドにおける事業基盤の確立も進展しています。グローバルレベルで、ものづくりの潮流が変化している中、スピーディかつ的確に対応していくためには、お客様サービスの向上とグローバル化の一層の推進が必須です。この点を「バリュークリエーション2020（以下、VC2020）」へと引き継ぎます。

高い技術力を活かした「新市場の開拓」では、未開拓分野におけるマーケティング強化、新分野でのターゲット先の明確化に注力し、高精度な微細加工、自動化等といったテーマを見出しました。人工知能(AI)、ビッグデータ、モノのインターネット(IoT)、3Dプリンターなどの進展により、高精度、超小型な金型用部品の重要性が高まる中、オンリーワン製品の開発を意識していきます。また、盤起工業(大連)有限公司が2015年1月に航空宇

宙産業界のマネジメントシステム規格「AS9100」認証を取得し、2016年3月には、国際航空宇宙産業における特殊工程である熱処理工程において「Nadcap」認証も取得するなど、次のビジネス展開に向け、礎となる部分を整備しました。

「高収益事業モデルへの転換」については、パンチグループ全体におけるR&D体制の確立、日本での高付加価値製品の拡販、中国での戦略製品拡充、東南アジアでの超硬製品事業の拡大を積極化し、高収益事業の拡大を進めてきました。

それぞれの取組みに確かな手応えを得ていますが、将来、実現したいと考えている欧米の製造業並の売上高利益率という目標達成は、まだまだ道半ばです。「VC2020」では、「VC15」における3つの重点経営課題をさらに発展、深化させ、その実現を目指せるだけの基礎づくりを進めていきたいと考えています。まず、パンチグループのさらなる成長への道筋をより明確にするため、2020年度にありたい会社像を描き、現状とのギャップを埋めるべく、2020年度までの行動を決めました。具体的には、①販売5極体制(日本、中国、東南アジア・インド、欧州、米州)の確立、②お客様サービスの向上、③高

収益事業の推進とR&D強化、④働き方改革の4つを大きな柱とし、2016～2020年度までの5年間で準備期間から成果の刈取りまで、じっくり上げていきます。そして、2020年度の目標達成に向けた原動力となるのが「パンチスピリット」です。

## パンチスピリットで社員一人ひとりにものづくりDNAを

1975年の創業から今まで、会社存続のベースとなっているのは、創業者であり現名誉会長・森久保有司の先見性と不屈の精神です。現在のような先行きが不透明な時代にこそ、今までの仕事をただ漫然とやり続けるのではなく、新たなことに挑戦し、失敗しても諦めずに創意工夫を凝らし、最後までやり抜くという情熱を持つ必要があります。

「世界のパンチ」に挑む第二創業期とも言えるこのタイミングで、今一度、原点に立ち返り、ものづくりDNAを会社の中にしっかり埋め込む必要があるとの考えから、「チャレンジ×創意工夫×自由闊達」という3つのキーワードに想いを集約し、「パンチスピリット～創業者精神への回帰～」として明文化しました。

## 新・中期経営計画「VC2020」の骨子

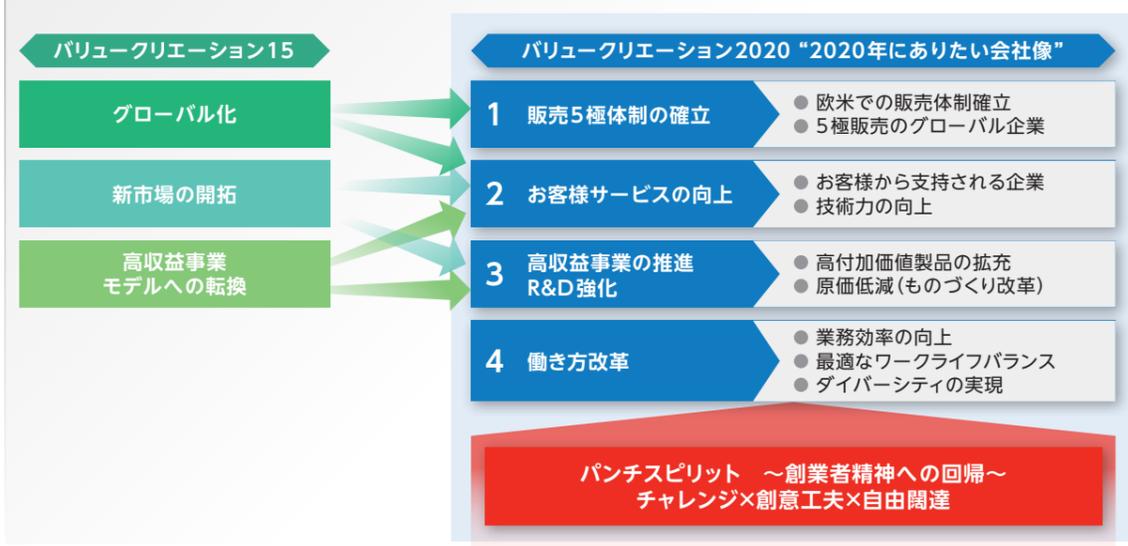
「パンチスピリット」を念頭において、パンチグループ4,000名の社員一人ひとりのポテンシャルを開花させるために3つの改革を進めます。

1つ目は、「意識改革」です。2016年秋に稼働開始予定のベトナム工場を起爆剤に「ものづくり」を根本的に見直すことや、お客様の幅広いニーズを捉えた新たなビジネス、サービスを開発していくことなど、さまざまな改革を推進します。これらの改革実現のためには、現状に満足せず、あらゆる可能性にチャレンジしようとする社員の「意識改革」が必要となります。

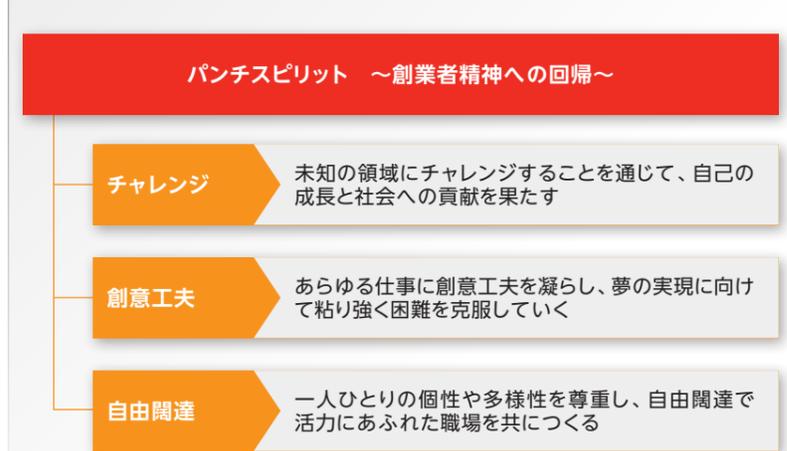
2つ目は、「仕組み改革」です。製造部門はもとより、販売部門、管理部門も含め、全ての部門で「働き方」を根本的に見直します。生産性を上げると同時に、労働時間の短縮やさまざまな働き方の実現を目指し、これに連動させて人事制度改革も進めます。

3つ目は、「風土改革」です。意識改革、仕組み改革の2つの改革をトップダウンで進めていくのと並行して、各職場が主体となって企業風土を変革するための活動をボトムアップで進めます。

### 連動する「バリュークリエーション」の重点経営課題



### パンチスピリットとは



創業者・名誉会長  
森久保有司

## バリュークリエーション2020のコンセプト

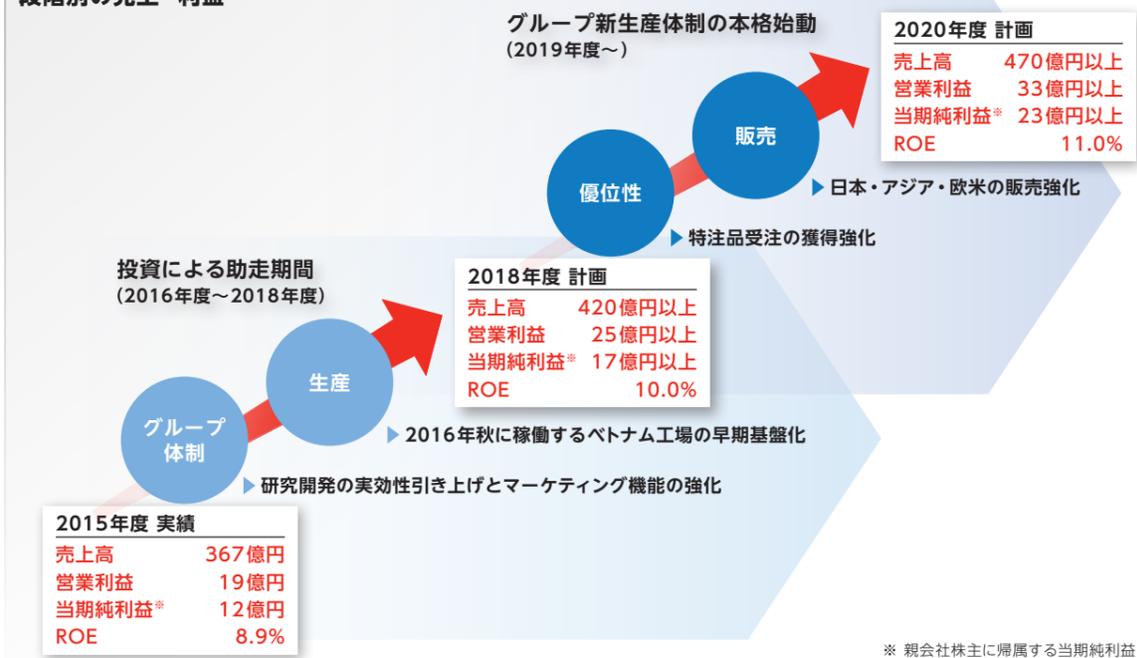


これらの3つの改革をベースに、狙っていくのは、これまでも掲げている「世界のパンチ」を目指すことであり、具体的には、日本、中国、東南アジア・インド、欧州、米州という世界5極体制を確立し、世界の「ものづくり」を支える企業を目指すことです。

### 経営目標 —2つのステージに分けた成長戦略—

「VC2020」の経営目標につきましては、2020年度に売上高470億円以上、営業利益33億円以上、親会社株主に帰属する当期純利益23億円以上、としました。2020年度に新たな成長ステージへ確実に移行するため、2016～2020年度の5年間で大きく2つのステージに分けました。前半の3年間で「投資による助走期間」と位置

## 段階別の売上・利益



づけ、集中して投資を行い、構造改革を進めます。2016年秋に稼働開始予定のベトナム工場は、「売上を上げる」、「原価を下げる」、「販管費を圧縮する」という、まさに三位一体の合わせ技で、パンチグループの成長に貢献する見込みです。そのため、経営目標達成の肝となる部分でもありますので、しっかりと取り組んでいきます。

そして、後半の2年間は、「グループ新生産体制の本格始動」と位置づけ、販売5極体制の確立、特注品受注の強化を実現し、しっかりと稼いでいく計画としています。

まさしく、パンチグループが一丸となって各施策に取り組むことで、初めて達成できる経営目標であると考えています。

また、ROEの目標は2020年度で11%と設定していますが、何が何でも達成するために、対策を講じることは、現時点では考えていません。「VC2020」の5年間は、本業での利益向上を重視しており、作って、売って、稼ぐこと、資産効率を上げるといった、経営の「本道」をいくことでROEを上げたいと考えています。

## ステークホルダーの皆様へのメッセージ

株主・投資家の皆様、お客様、お取引先の皆様、従業員、地域社会など、全てのステークホルダーの皆様から「パンチグループという会社があってよかった」「ここに投資してよかった」「ここを取引してよかった」「ここで働いてよかった」と思っただけの会社となる努力を継続すること、それが本質的な社会貢献につながると思っています。そのためにも、社員一人ひとりのモチベーションを高め、組織力を強化すること、そして、仕事の生産性、収益力を向上させながら、世界の人々の豊かな暮らしを支える縁の下の力持ちとして存在感を示す「世の中になくてはならない会社」となること、この道筋へと導くことが私の仕事であると認識しています。

また、会社全体のモチベーションを高めるには、まず、リーダーである執行役員の行動を目に見える形で変える必要があるとの考えのもと、事業経営に責任を持つ執行役員体制の強化を図りました。同時にガバナンス強化を目的として、取締役会による経営陣の監視・監督機能も強化しました。執行と監視・監督、それぞれの責任を明確化し、確度の高い経営を実行していきます。

これらの結果として、収益力・成長力を向上させ、株主還元の実現を図っていきます。

ステークホルダーの皆様には今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



## COOメッセージ

バリュークリエーション2020ではバリュークリエーション15の成果を基盤とし、積極的な設備投資による自らの強み、高付加価値製品、特注製品生産へのフォーカスを強めます。さらに航空宇宙産業分野への進出、食品関連、医療関連の販売強化を行い、これらを5極体制で推し進め成長を確実な形にしていきます。



取締役 COO  
真田 保弘

「VC15」においては、次なる成長への足掛かりを構築するという意味で、経営戦略室をコントロールの支点、研究開発本部とマーケティング本部を両翼とするグローバルマーケティング体制を整備できたことが大きな成果で

す。次の段階では、この実効性を高めることで、生産体制の最適化やR&D強化を図り、グループ各社とより緊密な連携体制を構築し、パンチグループの総合力を強固なものにします。

### バリュークリエーション2020の基本戦略

	日本	中国	東南アジア インド	欧州	米州
販売5極体制の確立				販売体制確立	
お客様サービスの向上	グローバルソーシング(最適調達) グローバル企業との取引拡大				
高収益事業の推進	リバースエンジニアリング				
R&D強化	カタログ品&特注品の生産体制再編			<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム工場操業開始</li> <li>日本、中国での特注品生産の拡充</li> <li>金型用部品の全世界供給</li> </ul>	
働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>食品関連の強化</li> <li>航空宇宙産業関連へ進出</li> <li>医療関連の拡販</li> </ul>				
	社員重視の経営・組織力の強化 グローバル人材の育成				

### 販売5極体制の確立

2015年に7.3兆円規模にまで拡大した世界の金型市場は、その約半数を日本、中国で占め、次いで北米、欧州が大きな市場となっています。現在のパンチグループの売上高構成は、日本と中国が半分弱ずつ、残りが東南アジアを中心としたその他エリアであり、この5年間で欧州、米州の両地域での事業基盤確立に取組み、真のグローバル化を実現することが、「販売5極体制の確立」の目標です。

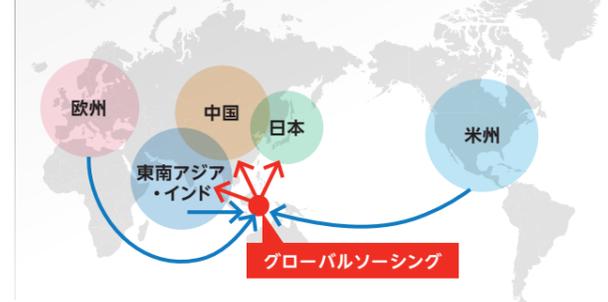
26年間にわたる中国展開により、欧米系のお客様が持つ中国拠点との取引が拡大しています。この信頼関係を背景に、欧米での事業体制を整えることへ、お客様からの期待を感じる状況にあります。これを足掛かりとして、欧米でもお客様を獲得し、実際に製品を提供する体制を2020年度までに作り上げ、世界の「ものづくり」を支える企業へと、一歩ずつ歩みを進めていきたいと考えています。

### お客様サービスの向上

欧米での販売体制の確立のため、1つ目の布石として、欧米、アジアからの受注に対し、最適な生産拠点から調達する機能を持った「グローバルソーシング」という部門を東南アジアグループに新設しました。見積みり業務を「グローバルソーシング」に集約し、最適な生産拠点へ振り分けをすることで、日本、中国、マレーシア、協力工場を持っている資源をフル活用し、お客様の希望納期・コスト等にきめ細かく対応します。これが特注品の受注増につながると考えています。

### グローバルソーシング(最適調達)によるお客様満足度の向上

欧米・アジアからの受注 → に対し、  
最適な生産拠点から調達 →



また、お客様サービスの向上とは、クオリティ、デリバリー、コスト面でお客様に満足いただける仕事をするだけでなく、お客様に新たな感動を提供できるよう、「そのためにできることは何か」「さらに何をしたらよいか」と探求し、考え、行動を変え、お客様とともに新たなものを作り上げる喜びを共有していきたいと考えています。そのための第一歩として、リバースエンジニアリングによるお客様の課題解決を提案していきます。企業再編等で図面を消失しているという企業は多く、この課題に対して、以前より、現物を元にして金型用部品を再現してほしいというお客様からのご要望が多かったため、「VC2020」の中で取組むことにしました。まずは日本国内の営業拠点にて取組みを開始し、状況を見ながら今後の展開を考えていきます。



## 高収益事業の推進とR&D強化

総合的な高収益化の実現には、コスト低減とリスク分散、そして高付加価値化が必要だと考えています。約1,800台の設備を保有するパンチグループが、5年間で収益構造を抜本的に変えていくためには、「VC15」以上にスピード感をもって着実に実行することが重要です。そこで、取組みを大きく2つのステージに分けました。

1つ目のステージは2018年度までの「投資による助走期間」です。この期間に

- ①現在建設中のベトナム工場の操業開始
- ②中国生産拠点内での生産移管による最適調達の整理
- ③ベトナム工場の操業開始による日本生産拠点の原価改善を行います。

2つ目のステージは2019年度以降の「グループ新生産体制の本格始動」です。この期間に

- ①ベトナム工場の生産能力強化
- ②日本生産拠点内での生産移管
- ③日本生産拠点の特注品生産を強化を行います。

日本、中国の各製造拠点では、特注品を強化するとともに、R&D投資、設備投資、認証取得などの手法を用

い、景気変動を受けにくく、将来の拡大が見込まれる業種との取引を拡大させていきます。グローバル企業にふさわしい、売上高営業利益率、ROEの実現を将来目標に据え、5年間でその収益体質を実現するためのベースを固めていくことを目指します。そのためには、技術の進歩、ニーズの移り変わりをしっかりキャッチアップしながら、圧倒的なシェアを持ち得る製品開発に努め、新市場の開拓を継続していきます。

## 働き方改革

「販売5極体制の確立」「お客様サービスの向上」「高収益事業の推進とR&D強化」を実行し、目標達成を確実なものとするためには、働き方改革による組織の活性化が不可欠だと考えています。そこで、パンチグループ4,000名の社員一人ひとりの考え方を換え、行動を変えていくという取組みを人事制度改革と同時並行で進めます。組織力の強化を狙ってモチベーションを高めることで、仕事の生産性が上がり、収益力も上がることで、ステークホルダーの皆様にもさまざまな形で貢献し、世界の人々の豊かな暮らしを支える縁の下の力持ちとして存在感あるパンチグループを目指していきます。

## CFOメッセージ

経営のリソース「人・モノ・金・情報」を事業活動の中でスムーズに流し、最大限の効果が挙げられるような戦略を立案することが、自らがやり遂げるべき使命であると考えています。

取締役 CFO  
村田 隆夫

## 2016年3月期の業績について

期中、中国の経済成長の減速感が顕在化し、影響が懸念されましたが、日本国内や東南アジア等によるリカバリーと、中国が自助努力により落ち込みを最小限に食い止めた結果、売上高、営業利益は期初目標に近い着地となったことは評価できると思います。ただし、長年、上昇基調を続けてきた人民元の突然の切下げにより、中国のドル建ての親子ローンの評価損（為替差損）が発生し、経常利益、当期純利益は目標を下回りました。前年比で増益は維持しましたが、目標未達という事実は真摯に受け止めなければなりません。人民元切下げは、全く予想しておらず、完全に手を打つのが遅れてしまいました。この点は、財務責任者として深く反省しています。その後、人民元におけるヘッジ対応に着手し、現在はオプション取引により全額ヘッジすることで、同じ轍を踏まぬ体制としました。

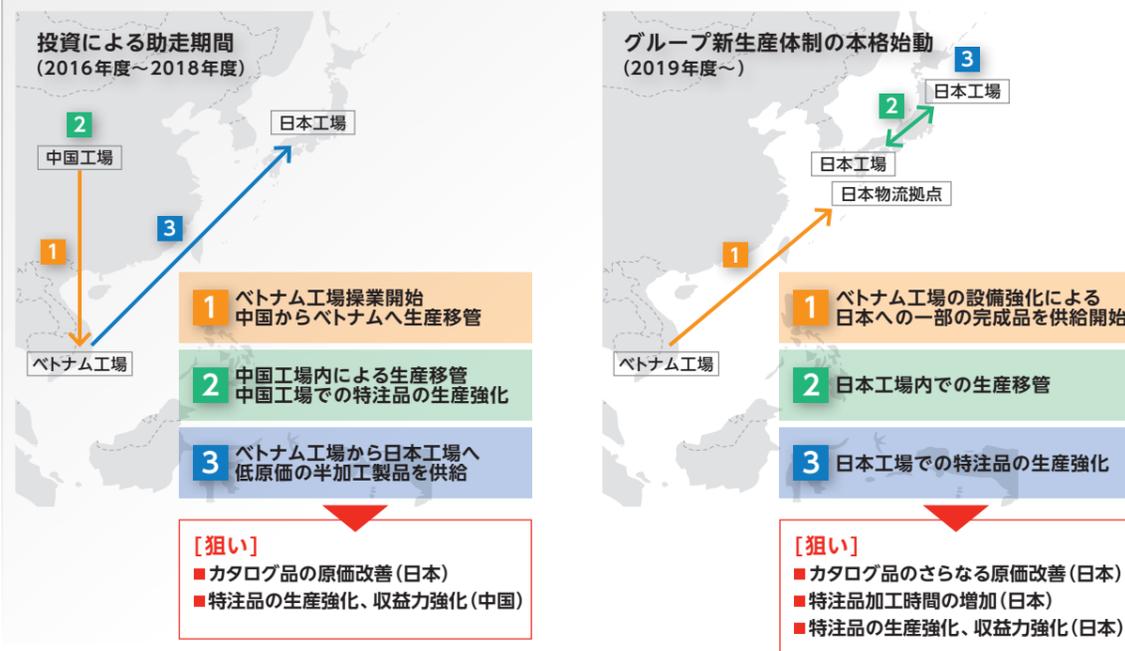
パンチグループは、人民元のみならず、マレーシアリンギット、インドルピー、インドネシアルピア等、為替オペレーションが困難な通貨の取扱いが多く、しかも、年々

こうした通貨のボリュームが増加傾向にあります。今後は、グループ内の取引は、極力現地通貨建てとし、それぞれの拠点内は自国通貨の取引とし、リスクを回避するとともに、為替変動の影響を受ける外貨建ての取引は、日本本社に集め、その上で、為替マリー、為替予約、オプション取引などを駆使して、為替ヘッジ対策を実施していきます。

## 2017年3月期の業績見通し

新・中期経営計画「VC2020」の2017年3月期は、景気変動影響を受けにくい高付加価値製品を日本、中国において拡販していくことや、その他の地域での事業拡大により、実質的な事業規模は拡大すると見えています。しかしながら、人民元切下げの影響により、パンチグループの売上高の約半分を占める中国の売上高が、円建てでは前年割れになると見込まれます。また、将来の高収益体質実現に向けた先行投資として、ベトナム工場、R&Dへ約26億円の積極投下を計画していることから、売上高・利益ともに、前年比微増の計画としています。

## 高収益事業の推進





### 新・中期経営計画「VC2020」における投資・資金調達に対する考え方

現在、生産効率向上のための自動化投資や、新市場・新分野を開拓するためのR&D投資など投資意欲は極めて旺盛です。「VC2020」の5年における投資額はベトナム工場(約10億円)、R&D投資(約15億円)を含め約140億円、減価償却費は概ね70億円程度と、投資が先行する「攻めの期間」という位置づけとなります。

これにより、グローバル生産体制の再編を加速し、コスト構造を大幅に変えます。具体的には、2015年に設立したベトナム工場の稼働開始に伴って、日本及び中国から生産の一部を移管し、既存製品のコスト低減を図ります。さらに、日本、中国の空いたキャパシティを活用し、特注品などR&D投資によって開拓された新たな高付加価値製品の生産を強化し、粗利増加を図るとともに、R&D投資、設備投資、認証取得などの手法を用い、景気変動を受けにくく、将来の拡大が見込まれる業種との取引を拡大させます。こうした施策により、「VC2020」期間内に、投資回収をほぼ終えたいと考えています。

現在、資本政策としては、財務基盤の健全性は担保しつつ、一方で、ある程度のレバレッジ効果も得られるよう

な最適資本構成を目指しており、投資のための資金調達のポリシーとしては、まずは自己資金で賄い、それ以外は借入で充当する方針です。そのためにも、原価低減及び高付加価値製品の受注拡大、この両面から収益性を向上させること、総資産回転率を高めて資金効率を上げること、この2つに主眼をおいた取組みを強化していきます。大型投資が続く中、総資産回転率を高めるのは、確かに難しい挑戦ではありますが、特に中国、インドなどにおける売上債権の回収に最大限の注意を払いながら、運転資金を圧縮し、自己資金を捻出することに注力していきます。

ROE向上のためには、ただ今申しあげた「収益性」「総資産回転率」に加えて、「財務レバレッジ」を高める必要があります。しかしながら、財務レバレッジ向上のために借入金を増やして自社株買いをすれば、確かにROEは高まりますが、一方で財務基盤の脆弱化を招く恐れがあります。このような施策は、中長期的には会社の成長力を弱め、当社の株式を長期保有して下さっている株主様のご期待にも背くことになると考えています。もちろん、今後資金効率の改善によって余剰資金が生まれれば、それを株主還元へ充当することによってさらなるROEの向上へつなげていきたいと考えています。

### 株主還元・株主構成に対する考え方

株主還元は、あくまでも配当が中心であり、自社株買い等は補完的な位置づけであると考えています。今後5年間、増益・増配基調で安定的に配当を継続し、連結配当性向は現在の20%程度から30%まで段階的に引き上げていく計画です。

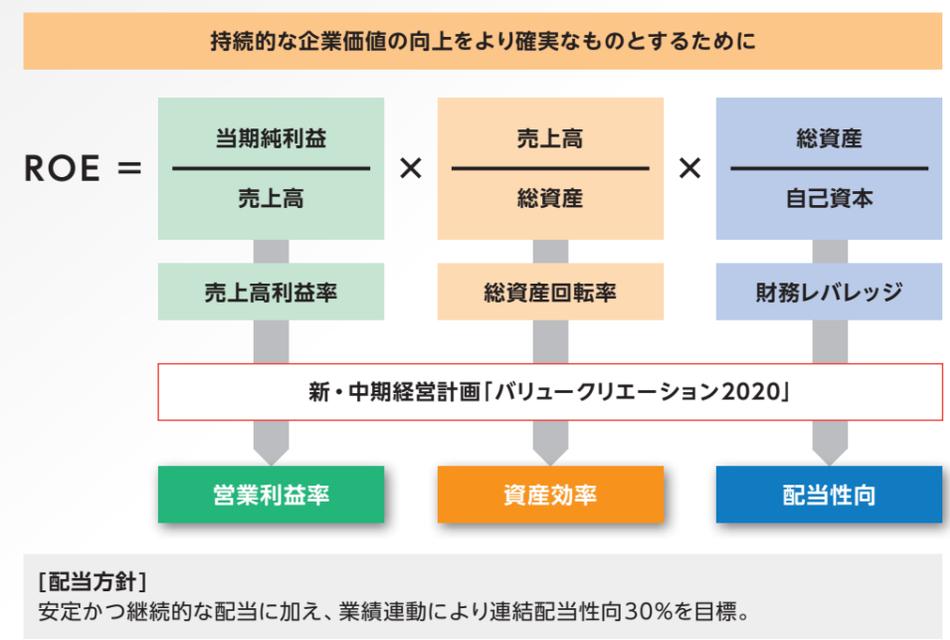
株主構成としては当社では株式の持ち合いは行わない方針です。当社の株式を長期保有して下さる個人株主の方、真のパンチファンの皆様を増やすことで、安定的な株主構成を実現していきたいと思っています。

- そのために、
- ①社員の満足度を高め、モチベーションを上げること
  - ②社員一人ひとりがそれぞれの持ち場で存分に活躍できるように、社員の能力開発を会社として支援すること
  - ③働き方を変え、ワークライフバランスを最適化すること
- この3つの取組みを進めます。加えて、女性の活躍の場の拡大、外国籍人材の積極登用など、ダイバーシティ経営の推進も意識していきます。これらの改革により、社員全員が高い志を持って生き生きと働く会社になれば、その成果として、必ず、お客様、株主・投資家の皆様をはじめ、全てのステークホルダーの皆様の期待にお応えしていくことができると考えています。

### CFOの視点からの今後の経営課題について

CFOという肩書きではありますが、社内的には管理本部長を務めており、財務面のみならず、管理部門全体を見る立場にあります。その中で、「人・モノ・金・情報」といった経営のリソースを、事業活動の中でスムーズに流し、最大限の効果が挙げられるような戦略を立案することが、自らがやり遂げるべき使命であると考えています。特に、戦略的に取組むべき課題は、「人=Human Resource」の活性化です。「企業は人なり」と言われており、どんなに事業環境を整えて、資金面での手当てをしたとしても、「人」が動かなければ事業は動きません。

### バリュークリエーション2020におけるROE向上施策について



## パンチグループのCSR

パンチグループは、  
世界のものづくりを支える企業であり続けるために  
CSR経営を実行しています。



従業員

### ● パンチスピリットに込められた人材に対する思い

パンチグループの歴史は、常に新たな課題にチャレンジし、創意工夫を凝らして粘り強く取組むことによって、それらを乗り越えることの繰り返しでした。今後さらに不透明さを増すグローバル環境の中で成長し、お客様と社会に大きく貢献していくためには、創業以来のこの精神を従業員一人ひとりが強く持ち続け、行動していかなければなりません。それがパンチグループを前進させる最大の原動力であり、またそこで働く人材の成長と仕事の喜びにつながるものと考えています。

常に好奇心を持ち、誰もが困難だと思う課題に「チャレンジ」し続ける。仲間とともに「創意工夫」を凝らして目標に向かう。上司部下や組織の隔たりなく「自由闊達」に議論を交わす。パンチスピリットを実践する人材と、それを力強く支援する会社の仕組みや企業文化。パンチスピリットは、パンチグループで生き生きと働く人材への思いであるとともに、会社からの約束でもあるのです。

### ● 持続的成長を支える人材育成

#### ① 社員の成長を支援するきめ細かな階層別研修

新入社員からシニアマネジメントまで、社員のキャリアステージに応じて10コースの階層別研修を実施しています。教育の側面から日々の業務を通じた社員の成長を支援し、また社員相互の「横のつながり」を強化することで組織力を高めています。

#### ② プロフェッショナルへのチャレンジを促す育成の施策

より高いレベルの技術・技能・専門性を目指し、真のプロフェッショナルとなること。こうした人材こそが、パンチグループの推進力です。コア技術の伝承、多様な資格取得の奨励、営業部門やスタッフ部門における専門知識・スキルの養成など、それぞれの現場でのプロフェッショナル育成にも力を注いでいきます。

#### ③ グローバルなビジネス展開を見据えた語学教育

グローバルビジネスの進展を見据え、海外赴任者の語学教育だけでなく、全ての社員を対象にさまざまな言語の自己啓発学習を支援しています。

### ● TOPIC [海外研修制度]

パンチグループの海外拠点において、6ヵ月間の研修を行うプログラムを実施しています。製造・営業・管理の各職種を対象に社内研修生を公募し、海外での実践的な業務体験を通じた人材育成を行っています。

インド研修



## CSR活動ハイライト

### ○ 地域社会

#### いわて国体・大会に関連した活動

当社は、「2016希望郷いわて国体・希望郷いわて大会」にオフィシャルサポーターとして協賛しています。

国体・大会を盛り上げる活動に積極的に参加しました。

2016 希望郷 いわて国体 2016 希望郷 いわて大会  
広げよう 感動。伝えよう 感謝。



パンチ工業は、希望郷いわて国体・希望郷いわて大会を応援しています。

#### [当社が参加した活動内容]

- いわて国体リハーサル大会(ソフトテニス・バドミントン)ボランティアに参加
- いわて国体花いっぱい運動に参加
- チャレンジデー2016に参加

#### 岩手県北上市へ当社製作のアルミ製「わんこきょうだい」5体を提供

当社は、北上市(希望郷いわて国体・希望郷いわて大会北上市実行委員会)に企業協賛し、2016年3月、当社のCAD、CAM及び切削技術を使ってアルミで製作した自信の逸品、大会マスコット「わんこきょうだい」を北上市へ提供しました。

この「わんこきょうだい」は、いわて国体・いわて大会を盛り上げるため、北上市役所本庁舎の正面玄関に展示されています。



北上市役所本庁舎に展示されているアルミ製「わんこきょうだい」

### ○ 地域社会

#### 地域の環境整備活動



仮設住宅進入路ボランティア

当社では、社会貢献活動の一環として各工場にて、定期的に清掃活動を実施しています。また当社の宮古地区では、工場のグラウンドの一角を東日本大震災により被災された方々のために仮設住宅用地として提供しています。グラウンドの進入路は定期的に整備しないと草木が生えて通行の妨げとなるため、宮古地区の従業員で定期的に進入路の草刈り及び路肩の整地作業を行っています。地域社会の一員として、地域の環境美化に役立てるよう従業員一丸となって取り組んでいます。

株主・投資家の皆様

IR活動

個人投資家様向け説明会、IRイベントに出展

より多くの個人投資家の皆様に当社を知っていただくため、各種IRイベントに積極的に出展しています。2015年度は、上場以来出展している「日経IR・投資フェア2015」のほか、かねてからの念願であった岩手県での説明会を初開催しました。



日経IR・投資フェア2015



会社説明会in盛岡

取引先の皆様

品質向上の取り組み

盤起工業(大連)有限公司にてAS9100 / Nadcap認証取得

盤起工業(大連)有限公司(中国・大連)にて、2015年1月にAS9100(航空宇宙産業品質マネジメントシステム)を、2016年3月に国際航空宇宙産業における特殊工程である「熱処理工程」においてNadcapの認証を取得しました。

パンチグループでは、グローバル化の加速に伴い、市場規模が拡大していくことが見込まれる航空宇宙産業分野への参入に積極的に取り組んでいくとともに、今後もお客様により良い製品とサービスを提供できるようさらなる品質の向上に努めていきます。



AS9100



Nadcap

パンチグループのCSR Webサイトはこちらから  
<http://www.punch.co.jp/csr/index.html>

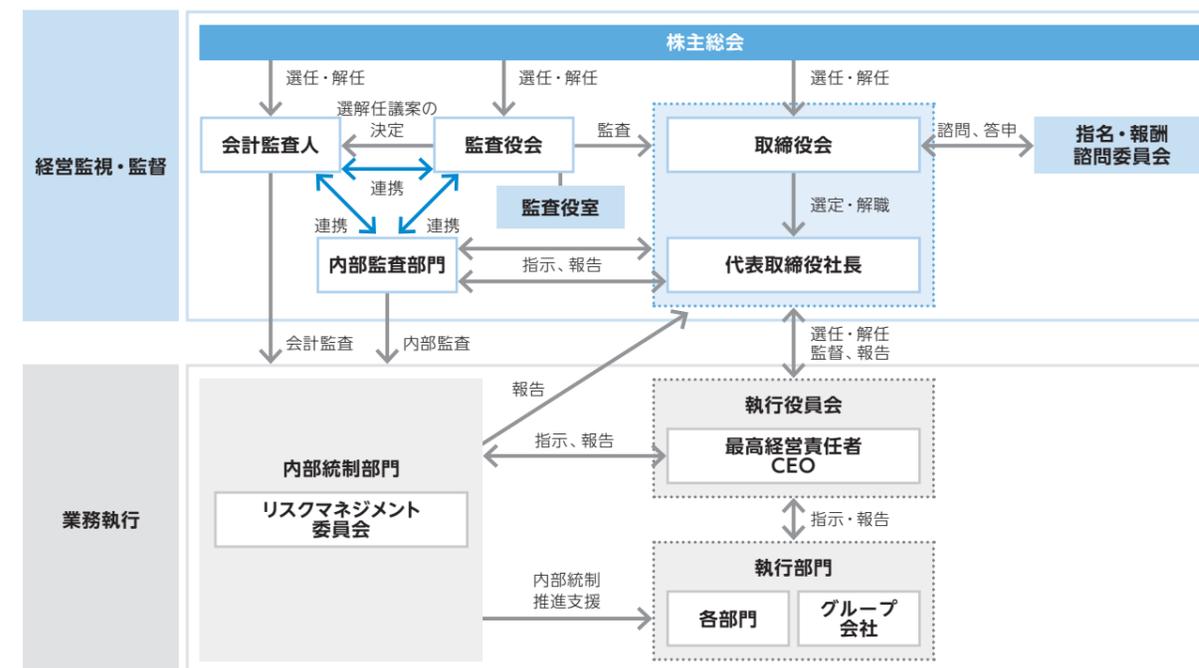
コーポレート・ガバナンス

社会に愛される企業であり続けるために、パンチグループは、コーポレート・ガバナンスの強化とコンプライアンスの徹底により経営の透明性と健全性をさらに向上させるよう努めています。

基本方針

当社グループは、法令を遵守し誠実に社会的責任を果たすとともに、経営の健全性及び透明性を高め、株主や顧客をはじめとするステークホルダーにとっての利益を守り、企業価値の継続的な向上を図るため、次の考え方のもと、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいきます。

1. 株主の権利・平等性の確保
2. 株主を含む全ステークホルダーとの適切な協働
3. 適切な情報開示による透明性の確保
4. 取締役会による業務執行の監督
5. 株主との建設的な対話



1. 取締役会・執行体制

当社の取締役会は、取締役5名(うち社外取締役2名)で構成され、少人数で迅速な意思決定を行う体制としています。取締役会による経営の監視・監督と、経営陣による業務執行を分離し、責任と権限を明確化するため、執行役員制度を採用し、業務執行の意思決定機関として執行役員会を設置しています。

2. 執行役員会

執行役員会は全執行役員を構成メンバーとし、適法な範囲で取締役会から権限委譲された重要な業務執行をはじめ、決議・決裁権限基準で定められた事項の決定を行っています。

3. 監査役会・監査役

監査役会は、監査役4名(うち社外監査役2名)で構成され、

ガバナンスのあり方とその運営状況を監視し、取締役の職務の執行を含む日常的活動の監査を行っています。社外監査役は、弁護士資格を有しており、コンプライアンスの観点より経営監視を実施しています。

また、監査役室を設置し専任スタッフを配置することで、監査役の監査業務が円滑に遂行できる体制としています。

4. 指名・報酬諮問委員会

当社では、取締役及び執行役員の選解任並びに報酬の決定、監査役の選解任に際して、基本方針や基準を明確化し、決定プロセスにおける公正性・透明性を高めるため、取締役会の諮問機関として社外取締役、社外監査役を中心とした任意の「指名・報酬諮問委員会」を設置しています。

## 役員・名誉会長・執行役員 (2016年6月22日現在)

### 5. リスクマネジメント委員会

リスクマネジメント委員会は、取締役、常勤監査役、執行役員、内部監査室長で構成しており、リスク管理体制及び法令遵守体制の整備・維持・向上と社員教育・研修を実施しています。

### コンプライアンス/リスク管理

当社グループでは、企業価値向上のためにはコンプライアンスの徹底が必要不可欠であると認識しており、パンチ工業株式会社企業倫理規範を制定し、これに従い全役職員が法令などを遵守した行動、高い倫理観をもった行動をとることを周知徹底しています。

また、リスク管理に関する社内規程及びリスク管理体制を整備し、経営に影響を及ぼす恐れのある経営リスク・事業リスクを総合的に認識し、評価する体制を整備しています。

### 6. 役員報酬の決定方法

取締役及び監査役の報酬の決定については、株主総会で総枠の決議を得ています。取締役個別の報酬額については、取締役会の諮問機関である「指名・報酬諮問委員会」にて、その妥当性について検討したうえで、取締役会で決定、また監査役個別の報酬については監査役会で決定しています。

当社グループ全体のコンプライアンスの徹底を図る体制ならびに経営に影響を及ぼすリスクを認識し評価する体制として、「リスクマネジメント委員会」を設置し、コンプライアンスに係る継続的な社員教育・研修の実施による周知徹底を行い、また「リスク管理規程」を制定し、経営に影響を及ぼす不測の事態が発生した場合に対応できる体制をとっています。



#### 社外取締役のメッセージ

社外取締役 三橋 友紀子

私は企業法務の弁護士を務め今年で17年目になります。これまで国内外の多くのお客様の企業間取引をサポートしてきましたが、その要諦はリスクの十分な分析と当事者間における適切なリスクの分担にあると考えています。海外展開を本格化している当社において、こうしたリスクへの対処はますます重要になってきていると思われれます。私はこのような視点から、取締役会における議論を通じて、当社の一層のグローバル化をサポートしていきたいと考えています。また、コーポレート・ガバナンスも私の専門分野の一つです。日本ではようやくコーポレート・ガバナンスに社会の目が向いて、制度改革がなされ、議論が活発になってきているところです。いよいよこれから、制度改革を有効に具体化していくという

段階に来ており、これをぜひ当社で実現したいと考えています。先日、社外取締役をお引き受けするに先立ち、武田社長をはじめとする経営陣の方々とはゆっくりお話をする機会をいただきましたが、先に就任されている横山社外取締役を含め、コーポレート・ガバナンスに対する意識も高く、取締役会の雰囲気も、忌憚のない議論ができるものであると確信いたしました。社外取締役がもう一人加わることで、新たな議論をご提供し、経営の適法性確保はもちろんのこと、当社の成長力を最大限に発揮できるよう、社外から取締役会を支えていきたいと考えております。また、私は弁護士になる前に、8年ほど企業で働いておりました。企業の日々の運営と成長は、個々の従業員の日々の積み重ねの成果であると理解しております。今回、当社の唯一の女性取締役にもなりますので、一億総活躍社会の必要性が叫ばれる中、各従業員が充実し、誇りをもって納得して働けるような企業を目指し、当社の取組んでいる「働き方改革」への配慮を怠らないことも重要な使命であると考えております。これは必ず当社の中長期的な企業価値の増大に繋がるものと考えております。

このたび社外取締役に ご選任いただき、身の引き締まる思いです。今後当社の事業についての知識を鋭意、得ていながら、ステークホルダーの皆様のご期待に応えてまいりたいと思っております。

コーポレート・ガバナンス Webサイトはこちら  
<http://www.punch.co.jp/companyinfo/governance.html>

### 取締役



武田 雅亮  
代表取締役社長  
執行役員最高経営責任者  
(CEO)



真田 保弘  
取締役  
執行役員最高執行責任者  
(COO)



村田 隆夫  
取締役  
執行役員最高財務責任者  
(CFO)

### 名誉会長



森久保 有司  
創業者・名誉会長

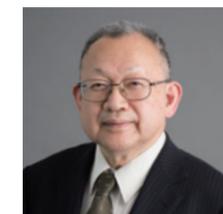


横山 茂  
社外取締役



三橋 友紀子  
社外取締役

### 監査役



木對 紀夫  
常勤監査役



杉田 進  
常勤監査役



安藤 良一  
社外監査役



松江 頼篤  
社外監査役

### 執行役員



久米 信



高梨 晃



藤澤 宏



森久保 博久



森久保 哲司



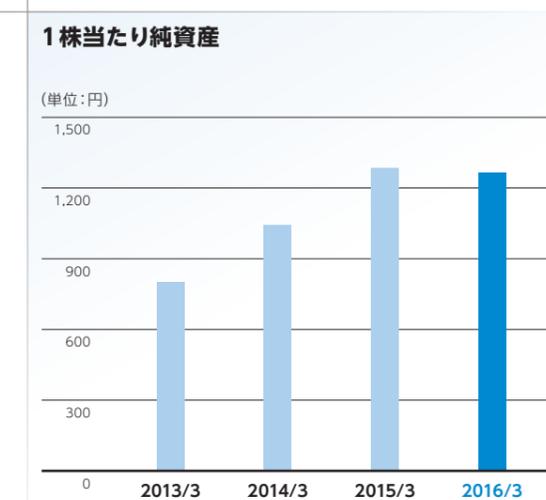
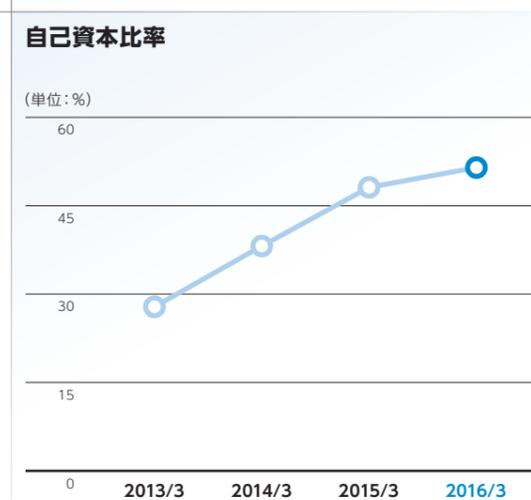
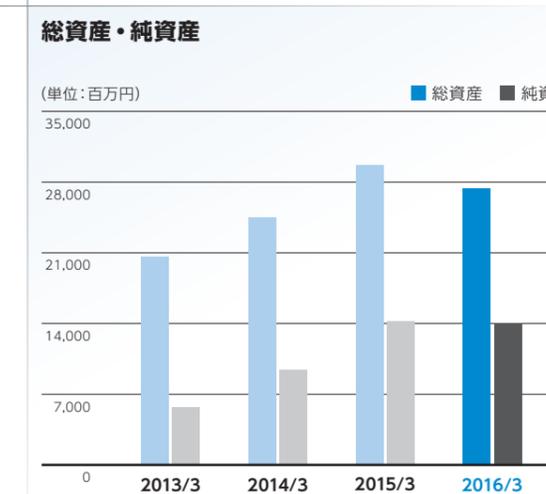
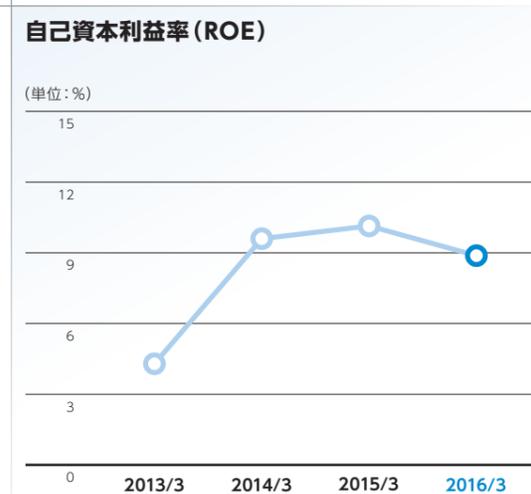
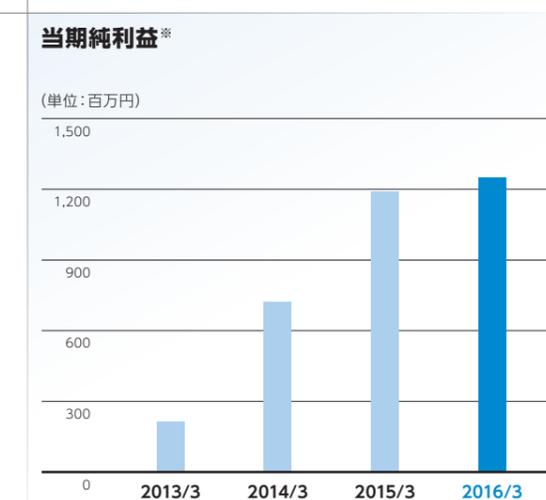
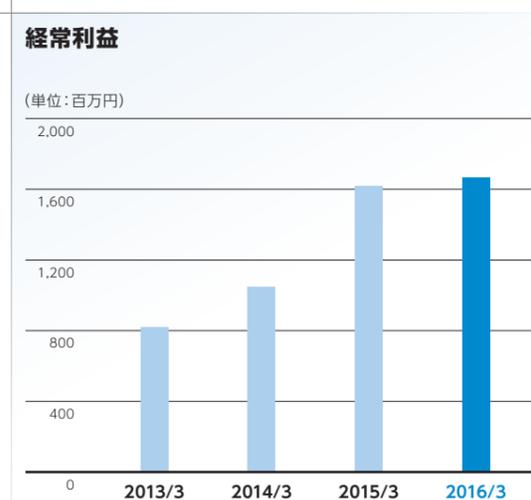
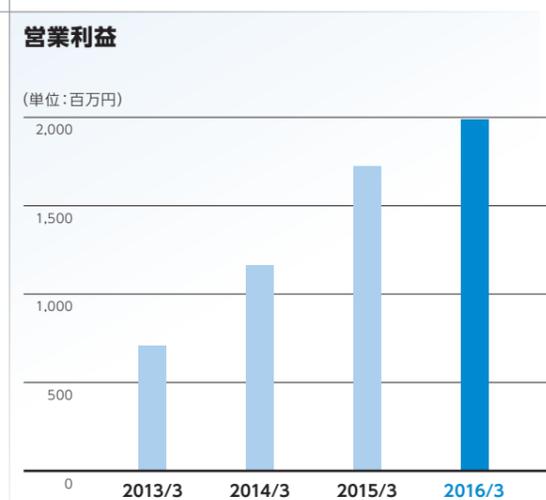
衣松 秀樹

# 財務情報

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
売上高	25,041	29,436	34,392	<b>36,755</b>
営業利益	707	1,161	1,724	<b>1,986</b>
経常利益	822	1,047	1,617	<b>1,666</b>
当期純利益*	213	720	1,188	<b>1,249</b>
1株当たり当期純利益(円)	34.30	99.58	130.91	<b>112.94</b>
総資産	20,573	24,471	29,623	<b>27,337</b>
純資産	5,726	9,362	14,205	<b>13,999</b>
1株当たり純資産(円)	800.87	1,043.83	1,283.75	<b>1,264.64</b>
自己資本利益率(ROE)(%)	4.3	9.6	10.1	<b>8.9</b>
自己資本比率(%)	27.8	38.2	47.9	<b>51.2</b>
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,690	1,194	1,805	<b>3,187</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,773	△1,252	△1,180	△ <b>1,159</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△41	△370	1,013	△ <b>1,901</b>
フリー・キャッシュ・フロー	△82	△57	624	<b>2,028</b>

\* 2016年3月期については、親会社株主に帰属する当期純利益



## 会社概要 (2016年3月31日現在)

<b>商号</b>	パンチ工業株式会社	<b>本社所在地</b>	東京都品川区南大井6-22-7 大森ベルポートE館 5階 TEL:03-6893-8007(代表)	<b>取引銀行</b>	三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 三井住友銀行 三井住友信託銀行 りそな銀行
<b>創業</b>	1975年(昭和50年)	<b>事業内容</b>	金型用部品の製造・販売		
<b>資本金</b>	28億9,773万円				
<b>従業員数</b>	連結 3,836名				

### Webサイト/IRメールマガジンのご紹介

#### Webサイト



トップページ

株主・投資家情報ページ

当社のWebサイトでは、会社情報、事業紹介、IR情報をはじめ、さまざまな情報を掲載しています。

<http://www.punch.co.jp/>

#### IRメールマガジン



QRコードもしくはURLよりご登録ください。

当社では、決算情報やプレスリリース、IR関連情報などをメールでお届けしています。

<https://fofa.jp/punch/a.p/102/>

### 当社

#### パンチ工業株式会社

東京都品川区南大井6-22-7  
大森ベルポートE館 5階  
TEL:03-6893-8007

#### 北上工場

岩手県北上市村崎野21-26-17  
TEL:0197-68-3087

#### 兵庫工場

兵庫県加西市常吉町字東畑922-202  
TEL:0790-47-8077

#### 宮古工場

岩手県宮古市松山第1地割29-1  
TEL:0193-62-8007

### グループ会社

#### 株式会社ピンテック

山形県山形市蔵王松ヶ丘2-2-26  
TEL:023-688-1770

#### 盤起弾簧(大連)有限公司

遼寧省大連経済技術開発区興城路3号

#### PUNCH INDUSTRY INDIA PVT. LTD.

No:97/A-1, SIDCO Nagar,  
4th Street Villivakkam Chennai 600049  
India  
TEL:+91-44-42699644

#### PUNCH INDUSTRY VIETNAM CO. LTD.

8th Floor. PTS Office Building 118  
Huynh Tan Phat Street., Tan Thuan Tay  
ward, District7 HCMC Vietnam  
TEL:+84-8-38720087

#### PUNCH INDUSTRY MANUFACTURING VIETNAM CO. LTD.

B\_6E1\_CN, My Phuoc 3 Industrial Park,  
Thoi Hoa ward, Ben Cat Town,  
Binh Duong Province, Vietnam  
TEL:+84-650-3-803-100

#### 盤起工業(大連)有限公司

遼寧省大連経済技術開発区錦州街5号  
TEL:+86-411-8761-3087

#### 盤起工業(瓦房店)有限公司

遼寧省大連瓦房店市北共済街153号  
TEL:+86-411-8550-8785

#### PUNCH INDUSTRY MALAYSIA SDN. BHD.

Nagasari Industrial Park No.3061  
Jalan Nagasari1 Prai Industry Zone  
Prai Penang 13600 Malaysia  
TEL:+60-4-3984826

#### 盤起工業(無錫)有限公司

江蘇省無錫市錫山経済開発区春暉西路11号  
TEL:+86-510-8826-6287

#### PUNCH INDUSTRY SINGAPORE PTE. LTD.

33 Ubi Avenue3 #06-10  
Vertex Lobby B 408868 Singapore  
TEL:+65-6533-4151

#### 盤起工業(東莞)有限公司

広東省東莞市長安鎮涌頭村永基路5号  
TEL:+86-769-8507-0387

## 株式情報 (2016年3月31日現在)

### 株式の状況

発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式の総数	11,061,200株
株主数	4,766名
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	6165
売買単位株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
会計監査人	PwCあらた有限責任監査法人

(注) PwCあらた有限責任監査法人は、2016年7月1日付でPwCあらた監査法人から名称変更しています。

### 大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
エム・ティ興産株式会社	1,090,000	9.85
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,082,300	9.78
森久保 有司	822,000	7.43
森久保 哲司	650,000	5.88
パンチ工業従業員持株会	565,700	5.11
野村信託銀行株式会社(投信口)	272,300	2.46
神庭 道子	231,000	2.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	204,400	1.85
杉本 健二	155,400	1.40
森久保 博久	128,000	1.16

### お問い合わせ先

#### パンチ工業株式会社 総務部コーポレート課

〒140-0013 東京都品川区南大井6-22-7 大森ベルポートE館 5階

TEL:03-5753-3130 FAX:03-5753-3131 E-mail: info-corp@punch.co.jp

#### 見通しに関する注意事項

このアニュアルレポートに記載されている当社の計画、戦略、見通し及びその他の歴史的事実でないものは、将来に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な期待、見込み、予想に基づいています。これらの期待、見込み、予想は、経済情勢の変化、為替レートの変動、競争環境の変化、係争中及び将来の訴訟の結果、資金調達の継続的な有用性等多くの潜在的リスク、不確実な要素、仮定の影響を受けますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願いいたします。また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。



所有者別株式分布状況	株数	比率
個人・その他	7,022,018株	63.48%
その他国内法人	1,270,900株	11.49%
外国法人等	229,600株	2.08%
金融商品取引業者	156,482株	1.41%
金融機関	2,382,200株	21.54%

### 株価・出来高推移

