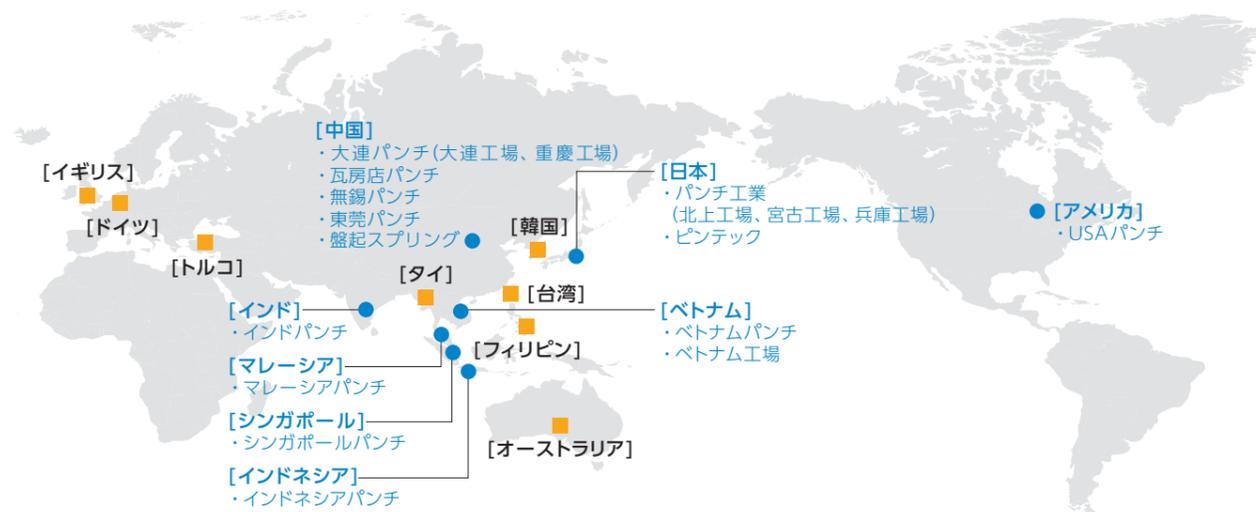


● グループ会社 ■ 販売代理店



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/>

■ お問い合わせ先

パンチ工業株式会社 経営戦略室 広報課
 〒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: 03-5753-3175

E-mail: info-corp@punch.co.jp

見直しに関する注意事項

このアナニュアルレポートに記載されている当社の計画、戦略、見直し及びその他の歴史的事実でないものは、将来に関する見直しであり、これらは、現在入手可能な期待、見積り、予想に基づいています。これらの期待、見積り、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、実際の業績は見直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。

■ 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/>

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
 2018

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

SUPPORTING PRODUCT MANUFACTURING AROUND THE WORLD



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として、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、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

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

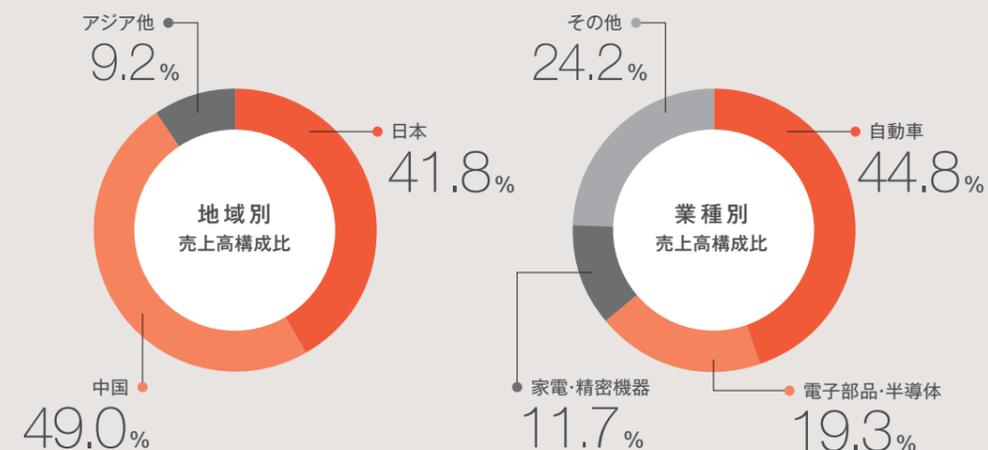
プレス金型に組込まれる代表的な部品で、金属板に穴をあけたり、形状を転写するための部品です。当社の社名はこのパンチに由来しています。



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。

業績ハイライト



売上高

410 億円
+11.9%

営業利益

28 億円
+42.8%

経常利益

27 億円
+45.7%

親会社株主に帰属する当期純利益

17 億円
+30.0%

財務情報

(単位:百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
売上高	34,392	36,755	36,648	41,025
営業利益	1,724	1,986	1,990	2,843
経常利益	1,617	1,666	1,874	2,731
親会社株主に帰属する当期純利益*1	1,188	1,249	1,375	1,788
1株当たり当期純利益(円)*2	130.91	112.94	62.49	81.61
総資産	29,623	27,337	29,451	32,560
純資産	14,205	13,999	14,176	16,174
1株当たり純資産(円)*2	1,283.75	1,264.64	646.25	736.64
自己資本利益率(ROE)(%)	10.1	8.9	9.8	11.8
自己資本比率(%)	47.9	51.2	48.1	49.6
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,805	3,187	1,785	3,393
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,180	△1,159	△2,770	△2,335
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,013	△1,901	1,199	△738
フリー・キャッシュ・フロー	624	2,028	△985	1,058

*1 2014年度については当期純利益。

*2 2018年1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。2016年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定して算定しています。

高付加価値製品の量産化体制を確立し、次なる成長のステージへ

経営環境の変化へ迅速に対応し、確実な成長を実現する中期経営計画

「バリュークリエーション2020」の2年目が終了しました。

業績は計画を大幅に上回っての着地となり、グループ全体として進めている施策一つ一つにおいて、

着実に狙いが形になってきているとの実感があり、

非常に手応えを感じられる1年となりました。

代表取締役
社長執行役員
CEO

武田 雅亮



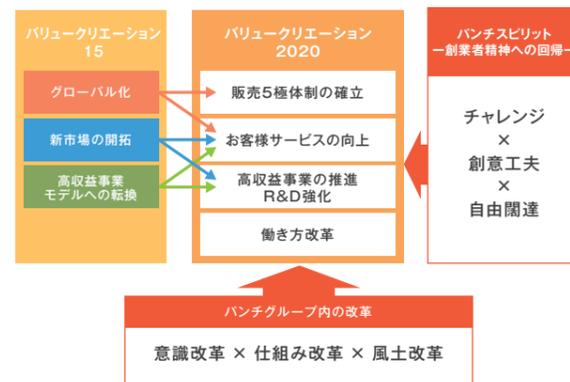
2017年度の振り返り

2017年度は、日本、中国ともに進めてきた「新分野の高付加価値製品の量産化体制の確立」における数々の取組みが実効につながり、大幅増収となりました。

利益面については、限界利益率の高い収益構造であることから、売上高の伸びが増益に大きく寄与しました。また、高付加価値分野へのシフトによる原価率の改善もあり、先行投資による費用増があったものの大幅増益を果たし、中期経営計画「バリュークリエーション2020（以下、VC2020）」で掲げた2年目の目標数値を大きく上回ることができました。

「VC2020」における大きな経営課題の一つであるベトナム工場の立ち上げは、意欲的に新しいことにチャレンジしていることもあり、想定より時間はかかっているものの、着実に進捗しており、手応えを感じる1年となったと認識しています。

連動する「バリュークリエーション」の重点経営課題



「VC2020」販売5極体制の確立に向けて

日本では、自動車関連の回復、電子部品・半導体関連の好調に加え、高付加価値分野として注力している食品・飲料関連、医療関連の生産体制強化が進んだことで、受注と生産体制の安定化が進み、これが底上げする形で売上高が大きく伸びました。

中国は、引き続き自動車関連が大きく牽引したほか、電子部品・半導体関連が好調に推移したことに加え、日本同様、高付加価値製品が伸びました。好調な受注状況に応えるにあたり、生産能力の物理的なキャパシティの問題解決に向け、大連工場の増設を行いました。2018年5月より本格稼働に入り、高付加価値製品の開発と生産を加速させています。

その他の地域としては、マレーシアに設置した、最適な生産拠点への振り分けを行うグローバルソーシング（最適調達）機能が効果を上げました。同機能を活用した販売代理店等との連携強化が奏功し、欧州向けビジネスは2年連続で2桁増となり、これに伴い、マレーシアパンチの事業規模も確実に拡大しています。また、インドネシアの合併販売会社も採算ベースに乗り、少しずつ伸びてきました。2017年4月に販売会社を設置した米州についても、着実に引き合い数が増えてきています。引き続きじっくりと既存のお客様の深耕と新規のお客様開拓を進めながら、パンチグループの強みの一つである「お客様密着型の営業体制」で、事業の幅も奥行きも広げていきたいと考えています。

「VC2020」お客様サービスの向上について

クオリティ、コスト、デリバリーすべての面における「お客様サービスの向上」に努めることはもちろん、5年、10年先の事業のあり方を見据えた新たな取組みも加速させています。

その一つがデジタルエンジニアリングサービスです。過去2年間、取組みを進めてきた中で、当初想定していた現物を復元する狭義のリバースエンジニアリングから、形状測定データのマルチ活用へとビジネスとしてのフィールドも広がってきたため、サービス名をデジタルエンジニアリングサービスに改称しました。こうしたサービスを必要とされるお客様は多く、引き合いも拡大しています。現在は、投資が先行している状況ですが、指向するソリューションビジネスの確立に向けて、今後、非常に重要な役割を果たすと考えており、引き続き認知度アップを図るとともに、受注対応力を高めていきます。

「VC2020」高収益事業の推進とR&D強化に向けて

高収益事業の推進にあたり力を入れている食品・飲料関連については、日本では特にペットボトル関連、中国では製缶関連で手応えを感じています。お客様との関係を深めながら、さらにしっかりと取り組んでいきたいと考えています。医療関連については、昨今、求められる技術レベルがますます高度化していることから、R&D強化にも取り組んでいきます。

こうした日本、中国での取り組み推進にあたり、肝となるのはベトナム工場の立ち上げです。

フェーズ1として、従来、中国で行っていた半製品の生産をベトナム工場へ移管し、グループ生産の最適化、コスト削減に向けて、大きな一歩を踏み出しました。これから始めるフェーズ2では、現在、日本で行っているカタログ品の完成品生産の一部を移管します。そして、日本、中国の各工場で空いたスペースを高付加価値製品のR&D強化、生産能力の強化に割り当て、受注面で実効につなげていきます。

ベトナム工場立ち上げにおける最大の課題は「人」です。生産現場を支える「人」と、それを教育・指導する「人」、両面から漏れや抜けのない体制にしていきます。2018年度は、日本からの支援体制を強化しながら、人材育成に注力し、フェーズ1をしっかりと仕上げ、完成品の生産、生産能力強化を実現するフェーズ2の助走までつなげていきます。

また、「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拡大」の一環として、航空宇宙産業関連への取り組みも進めています。

次なるステージに向かう種まきの一つとして、航空宇宙産業の品質マネジメントシステム「JISQ9100:2016」認証を取得しました。これにより、商談のレベルを上げることができると考えています。そして何より、こうした新たな領域に挑戦することは、新たな素材との接点や開発テーマへの気づきが増えるため、ビジネスチャンスの拡大につながると見えています。引き続き、パンチグループの技術蓄積と技術開発で、今後、注力していく分野を絞り込みながら、戦略的に攻めていきます。

「VC2020」働き方改革

ボトムアップで社員のやりたいことを具現化しながら、「改革」への意識づけに向けた取り組みを実施してきました。具体的に効果が上がってきたテーマもあり、確実に良い方向に変化が出てきていると感じています。しかしながら、ボトムアップでは限界が生じてしまうこと、社会の変化するスピードも加速していることから、改めて「働き方改革」の意義を再認識し、明快なビジョンを提示しながら、トップダウンでの取り組みも進め、さらに活性化させていきたいと考えています。

2018年度の業績の見通し

2017年度と比べ、業績の伸びがスローダウンしているとの見方もありますが、増収増益を目指す構えは変わりません。

日本は、拡大基調にある市場ではありませんが、高付加価値製品への取り組みを強化することで、さらなる上積みを目指しています。中国については、経済成長率プラスアルファの伸び率を期待していますが、米中通商問題をはじめ、為替リスク、北朝鮮情勢を含む地政学リスクなどを考慮し、多少保守的に見えています。

その他の地域については、欧州、米州ともにボリュームはまだ小さいですが、新規開拓を含め、個々の市場でのマーケティングを重視した投資を継続させていきます。また、2019年度からスタートするベトナム工場のフェーズ2に向け、生産体制構築のための先行投資を実行します。こうした積極投資によって減価償却費も計上されてくることから、利益計画は微増にとどまっています。

2018年度は、「VC2020」で掲げた2020年度目標達成以降のさらなる飛躍に向けた重要な仕込みの年として、着実に取り組みを遂行していきます。

「VC2020」のその先へ

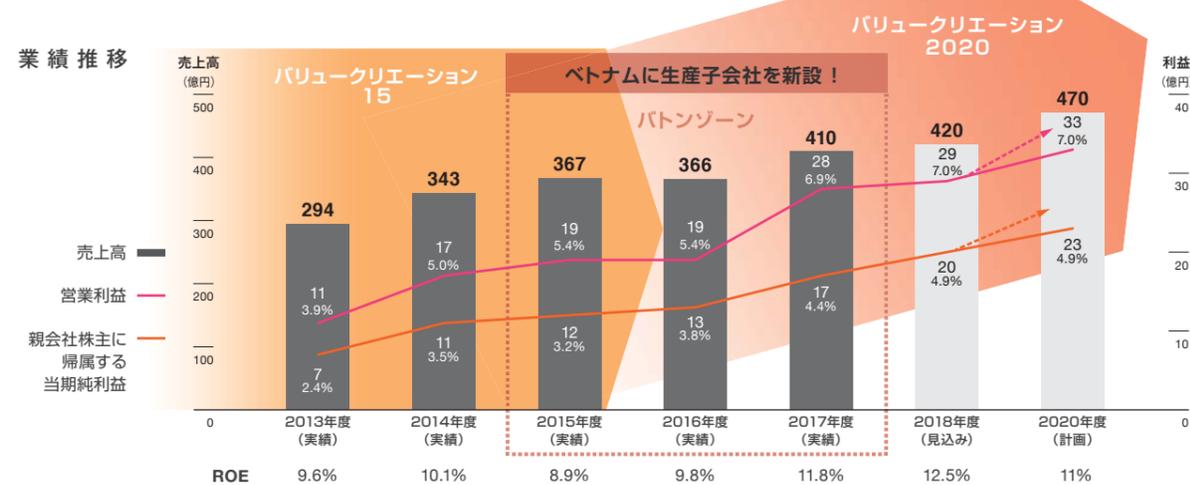
「VC2020」では、ベトナム工場を起点としたグループ全体における新生産体制を確立することを目指していますが、持続的な

成長に向けての取り組みはここで終わるわけではありません。次は、日本、中国、そしてマレーシアも含め、各生産拠点における、さらなる設備投資及びR&D強化へと進む必要があります。

ベトナム工場の本格稼働と同期させ、各地域でどのような施策を講じていくか、グローバル視点かつ10年レベルの時間軸で、生産体制の最適化に向けた方向性を定める議論を2018年度から2019年度に向け、本格的にスタートさせたいと考えています。創業50周年という大きな節目を迎える2025年に向け、社内をさらに活性化できるような仕掛けも考えながら、次なる中期経営計画策定に向けた議論を進めていきます。

パンチ流のガバナンス体制について

上場準備期から10年近くにわたり、ガバナンスの仕組みづくり、体制の整備を進め、運用のレベルアップに努めています。その中でイノベーションを促すようなチャレンジを積極的に支える、攻めのガバナンスへの意思の表れとして、創業者の「思い」でもある「パンチスピリット」(チャレンジ・創意工夫・自由闊達)を再認識し、徹底しています。ステークホルダーの皆様の視点を意識した、社会的責任の遵守、法令の遵守などの守りのガバナンスと合わせ、攻めと守りのバランスの取れたガバナンスにしていくことが、持続的成長に向けて、非常に重要であると考えています。



ステークホルダーの皆様へ

「世界のパンチ」の実現に向け、2012年12月に上場を果たしてから丸5年が経ちました。ここまでくることができたのも、ひとえにすべてのステークホルダーの皆様のおかげであると大変感謝しています。金型用部品は目立たない存在ではありますが、世界の人々の豊かな生活を支える、縁の下できらりと光る高収益企業として、グローバルで存在感を示す企業を目指していきます。引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



早期にグループ生産体制の最適化を実現し、
高付加価値製品の供給能力拡大を
目指します。

取締役
常務執行役員
COO

真田 保弘



付加価値を生み出す生産体制(日本)



北上工場



宮古工場

増設が完了した大連工場(中国)



【工場増設の狙い】

- 戦略製品のライン新設
- 研究開発スペースの拡張
- 将来のさらなる設備増強に向けたスペースの確保

新規設備の導入状況

- ・食品・飲料関連の設備導入

研究開発の内容

- ・EV関連、航空宇宙関連等

販売5極体制の確立へ

日本

好調な電子部品・半導体関連の受注強化とともに、食品・飲料関連などの新分野への取組みに注力する中で、2016年度から進めてきた多数個取り製品について北上工場及び宮古工場での生産体制が整いました。

また、従来金型メーカーが内製していた部品を、当社がメーカー指定の設備を自社工場に導入した上で、直接技術指導を受けながら製造するという取組みも行っています。この様なアウトソーシング案件は着実に増えており、当社が目標とするお客様のパートナー的存在としての手応えを得ています。一方で、こうした新たな技術の取得は、新たな機会の獲得にも非常にプラスに働くと捉えています。

中国

製缶関連部品をはじめとする高付加価値製品の受注拡大と特注品の生産体制強化に向けた、大連新工場への設備移動が完了しました。従来の工場では、これまで分散していた製造ラインを1カ所にまとめるほか、特注品の生産ラインを拡張します。レイアウト変更、増産に向けた稼働効果の最大化は2018年10月以降になる見込みです。

注力している高付加価値製品の拡大については、当社の強みを発揮した取組みが進展しており、研究開発部で試作サンプルを製作し、お客様の評価を受け、生産現場へ投入する案件も増えています。

東南アジア・インド

半製品の供給を開始したベトナムでは、完成品の生産に向けた準備が進んでいます。一方で、経済成長に伴い、エアコンや冷蔵庫をはじめとする白物家電メーカーの進出が相次ぎ、市場が拡大しています。「VC2020」で目標としているレベルまで生産能力を強化させた次には、日本・中国で白物家電向けの金型用部品を量産してきた実績を活かし、その需要を取り込むフェーズへ移行させます。

グローバルソーシングが効果を上げているマレーシアは、パンチグループとしての企業文化が浸透し、生産性も大幅に向上しています。

米州

販売会社の立ち上げから1年、新規のお客様からの受注も順調に増え、手応えを得ています。足元の米中通商問題により先行きを見通し難い面はありますが、日本及び中国との連携をさらに強め、着実な成長を目指していきます。

欧州

欧州では、ドイツの複数代理店との友好関係のもと、計画以上のスピードで販売が拡大しています。しかしながら、現地のお客様の生の声を聞き、各工場に反映させるためには、さらなるお客様密着型営業活動が必要であると考えており、代理店との一層の関係強化や現地法人の設置も視野に入れながら、引き続きこれに取組んでいきます。

生産体制の最適化を経て、さらなる供給能力拡大へ

世界的な金型需要の増加に伴い、加速度的にお客様が増えています。現段階では、金型用部品においてカタログ品から特

注品、多数個取り製品までトータルに供給できるパンチグループの生産能力は世界一の規模であると認識していますが、ここまで増強してもなお、フル稼働状態が続いています。生産工場が増えるほどお客様からの信頼が得られる一方で、ニーズに応えきれない状況にあります。グローバルソーシングによる米州・欧州での販路拡大を進めるにも、その供給元はやはり日本・中国であり、さらなる供給能力の拡充が必要です。現在、ベトナム工場を起点としたグループ全体の生産体制の最適化を進めていますが、これと並行して、次期中期経営計画の課題として、各生産拠点の能力増強の検討を行っていきます。

その前提として、ベトナム工場の確実な立ち上げが不可欠であり、人材育成が肝となります。新人教育から生産教育、品質教育まで深掘りしたパンチ流を徹底していますが、これが現地でも非常に良い効果をもたらしています。今後順次日本から指導員が現地に赴いて、2018年度下期の半製品生産移管の完了、そして、2019年度からのカタログ品の完成品生産開始に向けた準備を着実に進めていきます。

高付加価値製品、高収益事業への観点

当社は高収益企業を目指すという企業ビジョンを掲げていますが、私は粗利を40%以上稼ぎ出せる会社が高収益企業であると考えています。実現に向けては、現在、日本で生産しているカタログ品などは早期にベトナム工場に移管し、日本では付加価値の高い製品に注力していく必要があります。またこの先、労働人口が減少していく中で、人を活かしながらも属人的にならない生産体制を構築する必要があり、これには自動化設備をはじめ、IoTやAIも積極的に導入していきたいと考えています。

研究開発、新技術開発について

製品開発のスピードを上げていくことは当然ながら、さらに新たな挑戦となる超精密分野にも取組んでいきます。また、航空宇宙産業関連への領域拡大を通じて新たな開発テーマを得ており、さらなる高付加価値の実現への取組みも加速していきます。

将来を見据えてスタートしたデジタルエンジニアリングサービスは、徐々に知名度が上がり、2018年度は大型プロジェクトがスタートしました。お客様の期待値も非常に高く、ここでの成功が今後大きく影響してくると予想され、しっかりと実績を残していきたいと思っています。

ものづくりを支える品質管理の重要性

お客様に安心して使用していただける品質の製品を供給するのがメーカーとしての義務であり、責任です。パンチグループでは、2010年に品質マネジメントシステムISO9001の認証を返上し、独自のPQMS(パンチクオリティマネージメントシステム)を運用してきました。しかしながら、改正された2015年度版ISO9001が品質管理に関してさらにハイレベルとなっているため、品質に対する意識を一層高めるという意味合いも込め、再度、2015年度版ISO9001取得に向けた活動を開始しました。

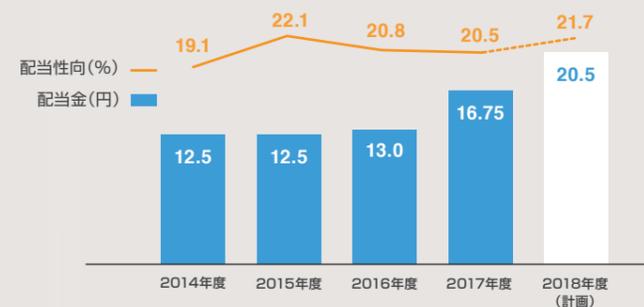
大型戦略投資を実行しながら増益基調を維持し、
遠くない未来に営業利益率2桁台の
実現を目指します。

取締役
上席執行役員
CFO

村田 隆夫



1株当たり配当金と配当性向



2018年1月1日付で1:2の株式分割を実施。
2014年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して各年度の配当金を算出しています。

2018年度の配当
中間・期末ともに10円25銭
= 20円50銭予定 (前年より3円75銭増配)

2017年度は計画を大きく上回っての増収増益へ

2016年度比約44億円の増収により、粗利の増加が12億17百万円、国内外での工場の稼働アップによる原価改善で2億49百万円、一方、販管費増加による減益が6億13百万円、全体で8億52百万円の増益となりました。増収においては、中国が経済成長率をはるかに上回る売上増を達成し、業績を牽引しました。また、日本、中国の生産拠点において、設備投資をしながら高付加価値の特注品生産に取組んだことが、原価率の改善に貢献しました。販管費の増加は、研究開発費関連及び新規事業のデジタルエンジニアリングサービス関係の設備投資や人員増などが主たるものになります。大幅な増収増益となりましたが、利益率という面では、最終的なターゲットには到達していません。

今回の増益によりROEは11.8%となり、「VC2020」の目標をクリアしましたが、ここで満足することなく、次の目標として、2016年度6.6%、2017年度は8.8%だったROAの2桁台を目指します。そのためには、営業利益率を現在の6.9%から2桁台にする必要があります。引き続き高付加価値戦略の実行、原価低減、販売体制や管理部門における生産性向上にしっかりと取り組み、増益基調を維持しながら、そう遠くない未来に営業利益率2桁台を達成させていきます。

財務状況について

過去最高の営業利益を稼いだことが資金面にも大きく貢献しました。年間減価償却費16億円を大幅に上回る28億円の設備

投資を実施しながら、有利子負債を5億円削減することができたことは満足すべき結果と考えています。ネット資金もマイナス25億円まで縮小し、投資を実行しながら、実質無借金にまた一歩近づくことができました。有利子負債が100億円以上あり、財務基盤が脆弱と評価された時期を考えると、本当に財務基盤が安定してきたといえます。まだまだ棚卸資産や売掛債権などスリム化できる余地もあり、さらなる設備の投資効率向上と合わせて実行し、引き続き安定した財務状況を維持していきたいと考えています。

設備投資額と減価償却費の推移について

2018年度は、ベトナム工場のフェーズ2に向けた投資をはじめとして、投資額が約32億円、減価償却費は約18億円を計画しています。これにより、投資額は2016年度の29億円、2017年度の28億円と合わせ、累計約89億円、「VC2020」で計画している140億円の残額は約51億円となります。

地域別では、140億円のうち、ベトナムが20億円、マレーシアが数億円、残りは日本と中国です。前半で中国、後半は日本の生産体制の拡充を進める予定です。

今後も成長投資を継続していくことから、設備投資額が減価償却費を大幅に上回るトレンドが当分続くこととなります。投資を続けながら、減価償却負担増を上回る増益を維持していくことが非常に重要であり、投資効率、投資回収の可能性をしっかりと見極めながら実行していきます。

資産回転率の向上への取組み

その中で、固定資産と売掛金の回転率向上を進めています。固定資産回転率は5年前の3.23から3.78まで年々向上しており、投資回収への意識づけが社内に浸透してきた成果と捉えています。

一方、売掛金の回転率はあまり向上していません。特に、回収期間が長い中国で、回収期間が長い自動車業界への売上が伸びているのが最大の要因です。債権回収に対する意識づけは、日本だけでなく、中国、東南アジア、インドなど、各国の販売拠点に十分に浸透しており、次の手を考えていく時期にあると感じています。

2017年度のキャッシュ・フロー内容と今後の用途

営業キャッシュ・フローは、過去最高の利益創出と減価償却で大きく稼ぎ、34億円の収入となりました。投資キャッシュ・フローは23億円の支出でフリーキャッシュ・フローが11億円の収入となりました。有利子負債返済などにより、財務キャッシュ・フローでマイナス7億円、最終的に4億円のキャッシュ増となりました。

今後のキャッシュの使い道としては、引き続き成長投資と配当による株主還元への拡充です。会社を成長させ株式市場で評価を得ることも、配当以上に株主様のご期待に応えることにつながると信じており、成長につながる投資は今後も積極果敢に実施していきます。

配当についても、増益に伴う増配基調を維持していくことはもちろん、配当性向を現在の20%台から段階的に引き上げることを目指します。2017年度は、業績予想値に対して利益が上振

れたため、配当性向が予想よりも低くなる現象が発生しましたが、引き続き、増収、増益、増配、配当性向の引き上げを目指し、さらに揺るぎない財務基盤を維持できる体制が整った先には、自社株買いなどの実施を通じて1株の価値を上げる還元策も視野に入れていきます。

人材の確保・育成・活性化と働き方改革

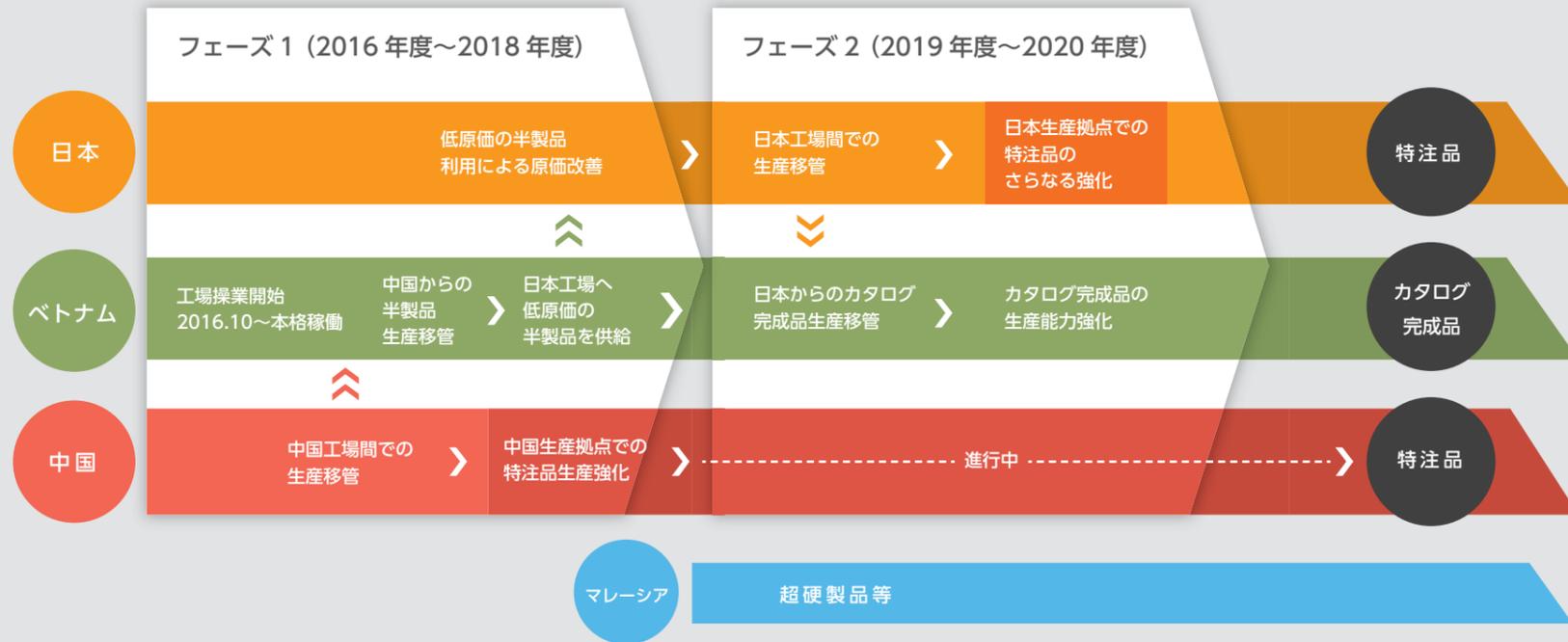
私は財務面に加え、管理部門全体を見る立場にあり、人材の確保・育成・活性化が最大の経営課題であると認識しています。人材開発のために昨年設置した「パンチアカデミー」は、非常に順調です。新人教育に加え、社員の階層ごとの研修、営業担当者のための製造研修などが成果をあげているほか、現場を離れる年代のベテラン社員たちが「指導員」という形で新たなミッションに取り組んでいることも、非常に良い成果につながっていると感じています。今後も「パンチアカデミー」を活用したさまざまな仕掛けを施し、その活動の幅を広げていきたいと考えています。

また、「働き方改革」を通じた人材の活性化も進めています。2016年に立ち上げた「働き方改革委員会」による草の根的な活動により、自ら改善するという社員の意識改革が進み、上下の風通しが良くなったと実感しています。次のステップとしては、この取組みをもう一段ギアを上げて、全社を巻き込んだ活動に発展させていこうと検討を進めています。制度面では、2018年度より新たな人事評価制度を導入したほか、新たに在宅勤務制度も設けました。また、政府が進めている「働き方改革関連法案」の成立に先立ち、1年前倒しで、有給休暇5日間の取得を義務づける社内規程の改定を行うなど、働き方を変えるさまざまな取組みも進捗しています。

グループ新生産体制を礎に特注品強化で成長を加速し、 販売5極体制を確立しながら高収益体質へ

「VC2020」では、パンチグループの一気に通貫の生産体制の優位性を発揮する特注品の生産強化に取り組んでいます。同時に、販売5極体制の確立を通じた海外での販売体制を強化し、生産体制と営業活動のバランスを取りながら、高収益かつ持続的な成長を目指しています。

生産体制の最適化



販売5極体制の確立

各国の金型市場推移と施策

日本



- 好調な電子部品・半導体関連の受注強化
- 食品・飲料関連等の新分野への積極的な取組み

中国



- 増設が完了し、2018年5月から本稼働を開始した大連工場による高付加価値製品への取組みと特注品生産の強化

東南アジア・インド



- ベトナム工場を起点としたグループ生産体制の最適化を行い、欧米向け輸出事業拡大と成長市場でのポジションの確立

欧州、米州



- 米州における電子部品や医療関連など特注品を主体とした営業活動を強化
- 最適な生産拠点への振り分けを行うグローバルソーシングを活用した欧米販路のさらなる拡大

各国の取組み

日本

売上高構成比40%を超える日本では、好調な電子部品・半導体関連の受注強化に加え、ペットボトルを中心に多様化する食品・飲料関連や医療関連など、高付加価値な新分野への取組みを積極化しています。当社が得意とするお客様ニーズを取り込んだ提案型営業と、それを支えるフレキシブルかつ安定的な生産体制が不可欠であることから、北上工場及び宮古工場で多数個取りの製品を効率よく生産できる体制としました。

東南アジア・インド

日本、中国での特注品の開発・生産を加速させるためには、グループ全体の生産体制の最適化が必要であり、ベトナム工場が果たす役割は非常に大きなものとなります。すでに、これまで中国で生産していた半製品の日本への供給を開始しました。2018年度下期には計画通り移管が完了する予定です。2019年度からスタートする、日本で生産している完成品の一部の生産移管準備を進めています。

中国

売上高構成比約49%を占める中国は、世界の金型市場の3割以上の規模がありながら、ますます需要が旺盛な巨大市場です。金型用部品の高度化・高精度化の需要の拡大とともに、パンチグループへの発注が増えています。特にニーズが高まっている医療関連では、着実に製品の提供に至っており、量産効果も出てきています。さらなるシェア拡大、収益力向上に向け、2018年5月より本格稼働した大連工場では、製缶関連部品をはじめとする高付加価値製品の取組みと特注品生産の強化を加速させていきます。

マレーシアは、現地で生産している超硬製品の伸びに加え、グローバルソーシング設置により、日本や中国で生産している製品もラインアップしたことで、順調に事業規模が拡大しています。

インドでは、増加する自動車分野における金型用部品需要を取り込む一方、自動車関連以外の超硬部品、プラスチック金型用部品を第2の柱にするべく取組んでいます。

米州

2017年の販売会社の営業開始から1年。新規のお客様からの受注も順調に増え、既存のお客様と合わせ、受注額は着実に積み増しています。

日本では、好調な電子部品・半導体関連の受注強化に加え、食品・飲料関連や医療関連などの高付加価値分野への取組みを強化しています。2019年ベトナム工場へのカタログ完成品生産移管に伴い、各工場の生産体制再編を行うとともに自動化等による特注品の生産効率向上、生産能力拡大を目指します。

今後、人口減少と少子高齢化の急速な進展が現実のものとなる中、新たな企業成長(次の10年)に向けた一歩先を進む価値を創るための挑戦にも積極的に挑んでいきます。

取締役
上席執行役員
国内事業統括 **高梨 晃**



欧州

ドイツ代理店との友好関係のもと、計画以上のスピードで販売が拡大しています。マレーシアに設置したグローバルソーシングを通じ、欧州の販売は2年連続で2桁増と大きく伸びました。

東南アジアでは、特にインドネシアとフィリピンが前期比で2桁増と伸ばしました。現地法人及び代理店を含めた広範なネットワークがある利点を活かし、お客様密着型の営業活動で、新規分野の開拓とさらなるシェア拡大を目指します。

欧州市場においては、信頼関係を大切にしているお客様が多く、高品質・高精度で一度信頼を勝ち取ると長いお付き合いが期待できます。今後も現地代理店等との良好な関係を維持しながら、引き続き品質及び納期の維持・向上について重点的に取り組んでいきます。

取締役
上席執行役員
経営戦略統括
兼 東南アジア担当 **森久保 哲司**



技術

ものづくり企業の価値創造の源泉となる研究開発・技術

岩手県北上工場にて「JISQ9100:2016」認証取得

当社グループでは、「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拡大」の一環として、航空宇宙産業関連への取組みを進めています。

2018年5月、当社の北上工場では、航空宇宙・防衛産業に特化した品質マネジメントシステムの国際規格である「JISQ9100:2016」の「非球面レンズ製造用金型の圧縮ピンの製造」を認証範囲として取得しました。



新たな価値を創造する将来の成長に向けた「新規事業」育成

最新の3D技術と当社のものづくり力の融合による「デジタルエンジニアリングサービスMxM」

当社では、2016年よりリバースエンジニアリング事業をスタートさせましたが、認知度の向上、引き合いの拡大等、ビジネスとしてのフィールドの広がりに伴い、2018年4月に「デジタルエンジニアリングサービスMxM (Measuring x Multipurpose)」としてリニューアルしました。

「MxM」は、多種多様な金型部品の製作で深い経験と豊富なノウハウを培った当社が推進する、デジタル測定をハブとした新しいエンジニアリングサービスです。接触式からスキャニングなどの非接触式まで、さまざまな精密測定とそのデータ化技術をリソースに「3DCADデータ作成」「リバースエンジニアリングによる部品製作」「品質保証用検査データ」など、お客様がお望みのさまざまな仕様に体现、形状測定データのマルチ活用という新たなものづくり支援サービスとしてお客様より好評をいただいています。

また、こうしたサービスを必要とされるお客様は多く、サービス拠点の増設や海外での展開も見据え、取組んでいます。



Webサイトをリニューアルオープンしました。

COLUMN

平成29年度「職業能力開発関係優良事業所厚生労働大臣表彰」を受賞

当社北上工場が、「職業能力開発関係優良事業所厚生労働大臣表彰」を受賞しました。

「職業能力開発関係優良事業所厚生労働大臣表彰」は、職業能力開発の推進を図るため、認定職業訓練の推進や技能検定の実施に多大な貢献があった人や他の模範となる事業所などを対象に毎年実施されています。



人材育成とダイバーシティ

価値創造の源泉となる人材育成

当社グループは、社員の成長こそが当社グループを躍進させる最大の原動力であると考え、社員一人ひとりが生き生きと働き、最大限の能力を発揮し、成長を実感できることを目指して、きめ細かな階層別研修や、プロフェッショナルへのチャレンジを促す育成施策などに取組んでいます。

「パンチアカデミー」における人材育成とシニア社員の活躍

「パンチスピリット」溢れる人材の育成と、当社グループが長年培ってきた技能の若手社員への継承を主たる目的として、2017年4月に「パンチアカデミー」を設立、2017年度は、新人教育や、階層別研修、スキルアップ研修、営業担当者のための製造研修など39講座を開催し、347人が受講しました。

技能の継承では、現場を離れる年代のベテラン社員たちが指導員となって製造の最前線から教育の最前線へと活躍の場を移し、人材育成という新たなミッションにチャレンジしています。



グループ連携による人材育成

当社はグループ全体でも人材育成に力を入れています。特に中国グループにおいては専門学校に「パンチクラス」を設け、優秀な学生の教育を支援するなど、積極的に取組んでいます。

また、グループ会社間で教育方法、カリキュラム内容等についての情報共有を行い、ブラッシュアップを図るなどの交流も行っています。

ダイバーシティへの取組み

当社グループでは、多様な属性と価値観を持った人材が共存し、一人ひとりが能力を最大限発揮することで、さらに企業活動を活性化させることができると考え、女性社員の活躍推進や、外国人の採用、障がい者の雇用など、多様な人材が生き生きと働ける職場づくりに積極的に取組んでいます。

PWF (Punch Women's Forum) 開催

女性社員の働き方や、活躍推進を考えていく場として、PWF (Punch Women's Forum) を発足させました。第1回を2018年4月に開催し、日中の女性管理職らが参加して、現状の課題や、今後の活動方針等について活発な意見交換を行いました。



障がい者スポーツ支援

2017年10月に愛媛国体に続いて開催された「第17回全国障害者スポーツ大会 愛顔つなぐえひめ大会」において、当社社員が陸上競技100メートル、及び200メートルに出場し、両種目とも銀メダルを獲得しました。また、同社員は、障がいに関する理解を深め、障がい者スポーツに関する関心も高めていただく活動として、小学校等での講演も行っています。



環境への取組み

当社グループは、かけがえのない自然を大切に、環境にやさしい製品づくりを通じ、社会の発展に貢献することを環境理念として掲げ、「環境にやさしい商品」とは何かを徹底的に考え、厳しく追求しています。環境マネジメントシステム取得による継続的な改善を進めるとともに社員の環境に関する意識向上のために定期的に研修や教育も行っています。



当社では、RoHS指令をはじめとした環境法規制に適合した商品について、「環境にやさしい」マークを、商品カタログに表示しています。

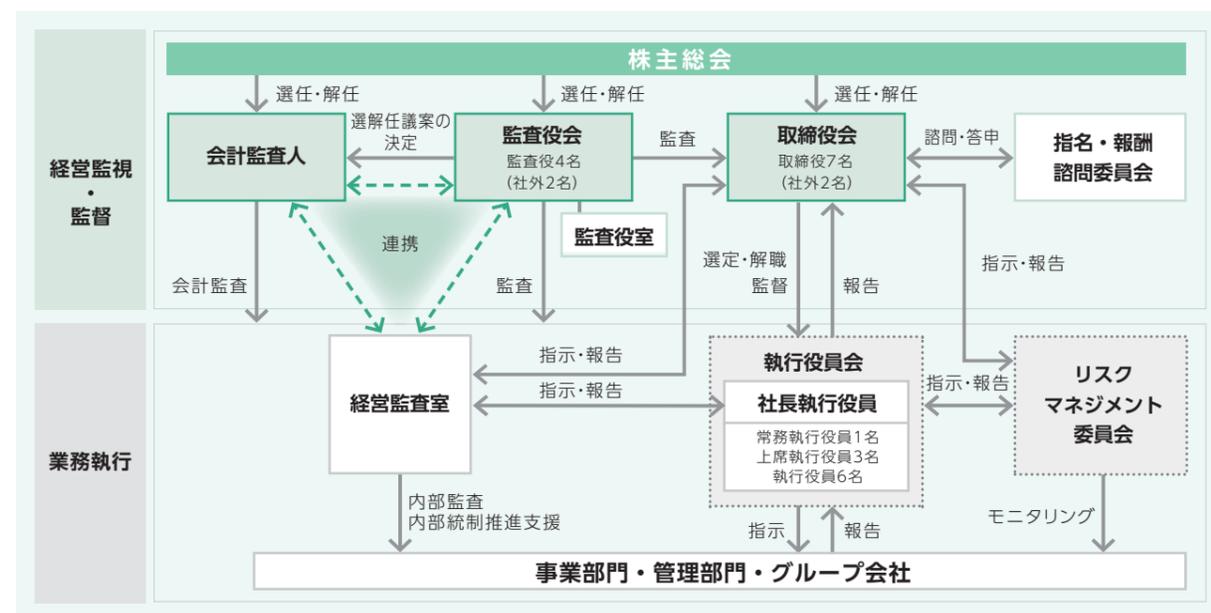
コーポレート・ガバナンス

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・業務執行体制

当社は、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、経営陣による迅速な意思決定を可能とするため、執行役員制度を強化し、取締役会長を除く役付取締役を廃止し、執行役員の中から社長及び役付執行役員を選定する体制としております。

取締役会は取締役7名(うち社外取締役2名)で構成し、5名の業務執行取締役は執行役員を兼務しております。また、業務執行の意思決定機関として、全執行役員を構成メンバーとする執行役員会を設置し、適法な範囲で取締役会から委任された事項も含め、業務執行にかかる審議並びに決定を行っています。

2. 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、弁護士であり、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。

3. 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。

4. 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、経営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・向上を図っています。

5. 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。取締役の個別報酬額については、取締役会の諮問機関である「指名・報酬諮問委員会」で、その妥当性について審議し、取締役会で決定しています。また監査役の個別報酬額については監査役会で決定しています。

コンプライアンス／リスク管理

社長執行役員の直轄部門として内部監査部門を設置し、法令・定款・規則・規程等の遵守状況について定期的に監査を実施しています。また、コンプライアンス上の問題を発見した場合には、通報・相談を行うことができる社内通報システム「パンチホットライン」を整備し、「内部通報制度規程」に基づき内部統制維持と自浄プロセスの向上を図っています。さらに、社員一人ひとりが適正かつ公正な事業活動を行うことを目的として、eラーニングによるコンプライアンス教育を実施しています。

また、「リスク管理規程」に経営活動上のリスク管理に関する基本方針及び体制を定め、この体制を整備することによって適切なリスク対応を図っています。2017年度においては、四半期に一度リスクマネジメント担当執行役員を委員長とする「リスクマネジメント委員会」を開催し、内部通報状況の確認、グループ全体のリスクマネジメント推進に係わる課題・対応策を審議し、リスクの的確な把握・評価と適切なコントロールを行っています。また、その結果を定期的に取り締役に報告しています。

「コーポレートガバナンス室」と「経営監査室」の設置

当社では、コーポレート・ガバナンスの改善が企業価値の向上につながると認識しています。これまで複数の社外取締役の選任、取締役会活性化のためのさまざまな取組み、役員報酬制度の改革などを実施しており、今後、ますますその重要性は高まるものとの認識から、コーポレートガバナンス室を設置しています。

また、2018年度より幅広いリスク管理全般を司る部門である「リスクマネジメント室」を「内部監査室」へ統合し、「経営監査室」へと改称しました。両組織のリソース統合により、事業のグローバル化や多様化に即した内部監査やリスクマネジメントといったコーポレート・ガバナンス機能の強化を図っていきます。

社外取締役のメッセージ

企業価値向上のために



三橋 友紀子
社外取締役

コーポレートガバナンス・コードも日本企業にかなり浸透してきたように思われますが、当社では、これを形式的に踏襲するのではなく、その考え方を積極的に取り入れています。例えば、同コードが重視する役員の指名や報酬に関しては、当社では社外役員を中心とする指名・報酬諮問委員会で活発に議論しています。また、取締役会のモニタリング機能を強化するため、議長は非業務執行取締役が務めており、今回、私が議長に選任されました。今後もガバナンス体制の改善を続け、企業価値の向上に取り組んでまいります。

現場優先の事業運営で事業拡大を進める



角田 和好
社外取締役 (新任)

エレクトロニクス市場向けの材料・部品製造会社で製造・管理・経営を経験してきました。この経験を基に効率の良い経営のモニタリングを行い、遵守性、妥当性、効率性を上げていきたいと思っております。パンチグループが世界に誇る加工技術の精度、お客様に可愛がられるサービスで、消費生活を支える部品会社としてさらに事業拡大が進むよう、取締役(社外)として納得のいく議論を行い、現場を優先で事業運営を行いたいと思っております。

名誉会長・役員・執行役員 (2018年6月26日現在)

名誉会長



森久保 有司
創業者・名誉会長

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 常務執行役員
最高執行責任者 (COO)



村田 隆夫
取締役 上席執行役員
最高財務責任者 (CFO)



高梨 晃
取締役 上席執行役員



森久保 哲司
取締役 上席執行役員



三橋 友紀子
社外取締役



角田 和好
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



藤澤 宏



森久保 博久



衣松 秀樹



河野 稔



川崎 文二

会社概要 (2018年3月31日現在)

商号	パンチ工業株式会社	本社所在地	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)	取引銀行	三菱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
創業	1975年(昭和50年)	事業内容	金型用部品の製造・販売		
資本金	28億9,773万円				
従業員数	連結4,298名				

株式情報 (2018年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	80,000,000株
発行済株式の総数	22,122,400株
株主数	5,321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



個人・その他	10,978,258株	49.62%
金融機関	5,326,100株	24.08%
外国法人等	3,004,997株	13.58%
その他国内法人	2,363,900株	10.69%
金融商品取引業者	449,145株	2.03%

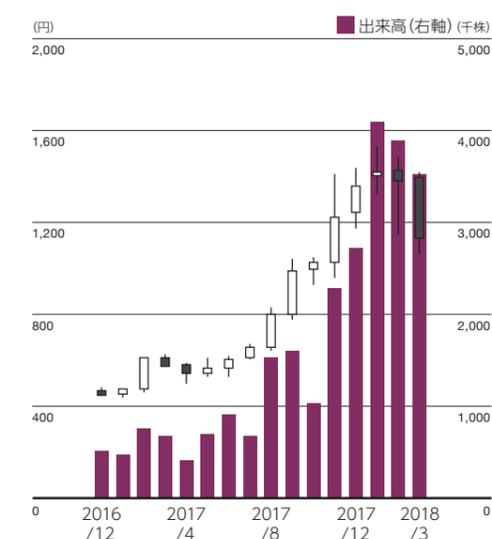
(注)個人・その他には自己株式が含まれています。

大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,753,000	12.56
エム・ティ興産株式会社	2,180,000	9.94
森久保 有司	1,644,000	7.50
森久保 哲司	1,300,000	5.93
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,035,700	4.72
パンチ工業従業員持株会	978,000	4.46
BNYMSANV RE BNYMSANVDUB RE YUKI ASIA	747,500	3.41
神庭 道子	436,000	1.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	315,100	1.44
能村 光勇	300,000	1.37

(注) 持株比率は自己株式(200,098株)を控除して計算しています。

株価・出来高推移



※ 2018年1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。株価・出来高は株式分割を考慮し調整しています。