



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 2017





世界のものづくりを支える 存在感のある企業へ



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とおして、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、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

1

- Section 1
パンチグループの価値創造とは
- 03 パンチグループの歩み
 - 05 事業領域
 - 07 価値創造に向けて
 - 09 ビジネスモデル
 - 11 業績ハイライト

2

- 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
- 13 トップメッセージ
 - 21 COOメッセージ
 - 24 CFOメッセージ
 - 27 特集1 日本のものづくりをベトナムへ
 - 29 特集2 お客様サービスの向上へ

3

- Section 3
価値創造を支える基盤
- 30 人材育成とダイバーシティ
 - 31 パンチグループのCSR
 - 33 コーポレート・ガバナンス
 - 36 名誉会長・役員・執行役員

4

- Section 4
財務・会社情報
- 37 財務情報
 - 39 会社概要
 - 40 株式情報



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、かつ折れにくく、じん性の高いエジェクタピンへのニーズが高まっていました。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めました。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摩簧有限公司を設立(現・盤起弾簧(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

ベトナム・ビンズン省にPUNCH INDUSTRY MANUFACTURING VIETNAM CO. LTD.を設立



2016

米国イリノイ州にPUNCH INDUSTRY USA INC.を設立



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

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

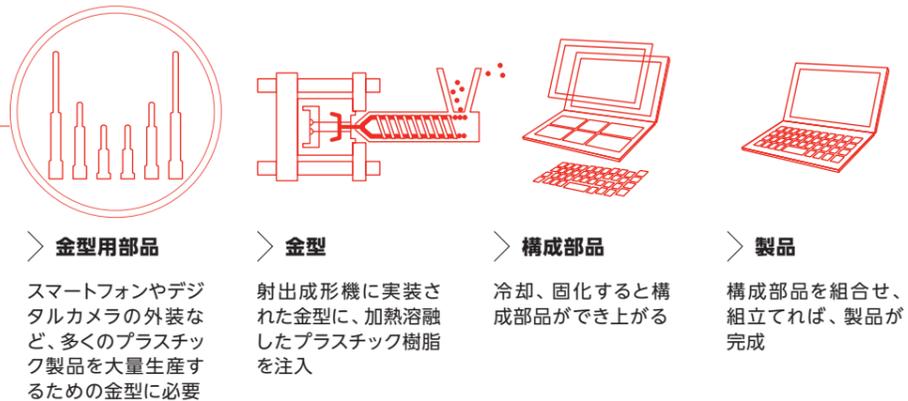
射出成形された成形品を金型そのものから離し、突き出すための部品(押し出しピン)です。



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



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



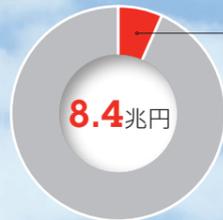
価値創造に向けて

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。

パンチグループを取り巻く外部環境

2017年の金型市場規模

世界の金型市場：8.4兆円



金型用部品市場：
約5,800億円

※ 数値は外部機関資料による当社推計

- ＞ 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

パンチグループのコア・コンピタンス



一貫通貫の生産体制と
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1,900台を誇る多彩な
工作機械や処理設備



約15,000社の幅広い業種
のお客様との取引



世界65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

中期経営計画 「バリュークリエーション2020」の策定

- ＞ 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 R&D強化
- ＞ 働き方改革

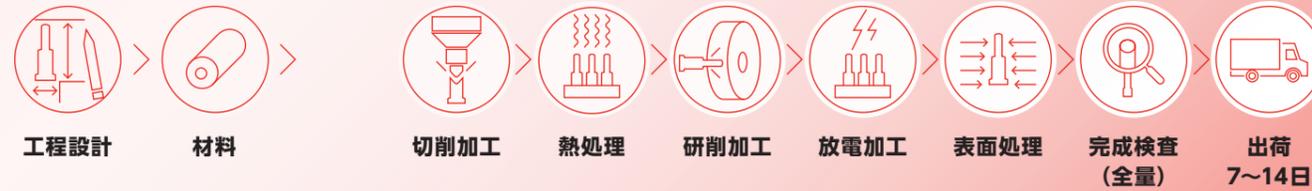
持続的成長と価値創造

- ＞ 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
- ＞ 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
- ＞ 従業員の幸福度向上を通じた企業の持続的成長

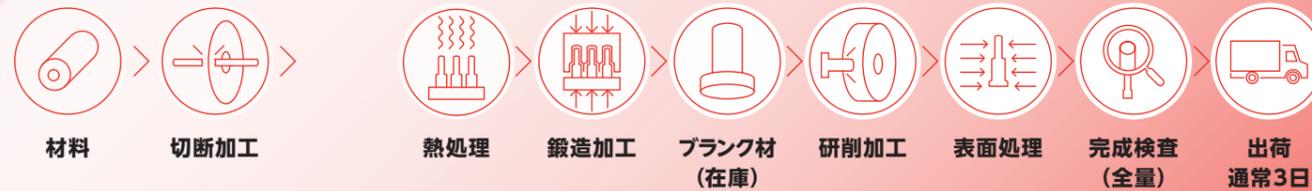
ビジネスモデル

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。

特注品製造工程



一気通貫の生産体制



カタログ品製造工程



ものづくりの最前線にいるお客様からのご要望を社内にフィードバックします。

技術の進歩、ニーズの移り変わりを共有しながら、圧倒的なシェアを持ち得る製品開発に努め、新たな市場の開拓を進めています。

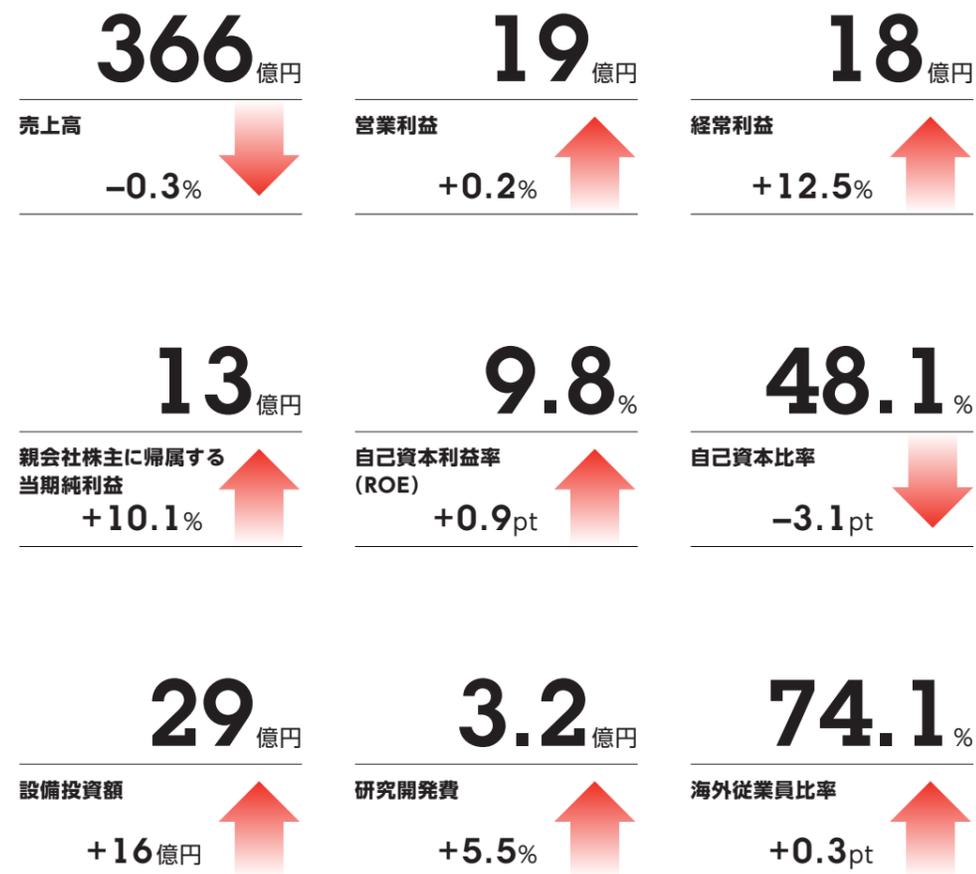
最先端の設備を駆使し、新しい技術や加工に取り組み実用化させ、生産現場にリリースします。また、今までとは異なる新しいものづくりを創造しています。



業績ハイライト

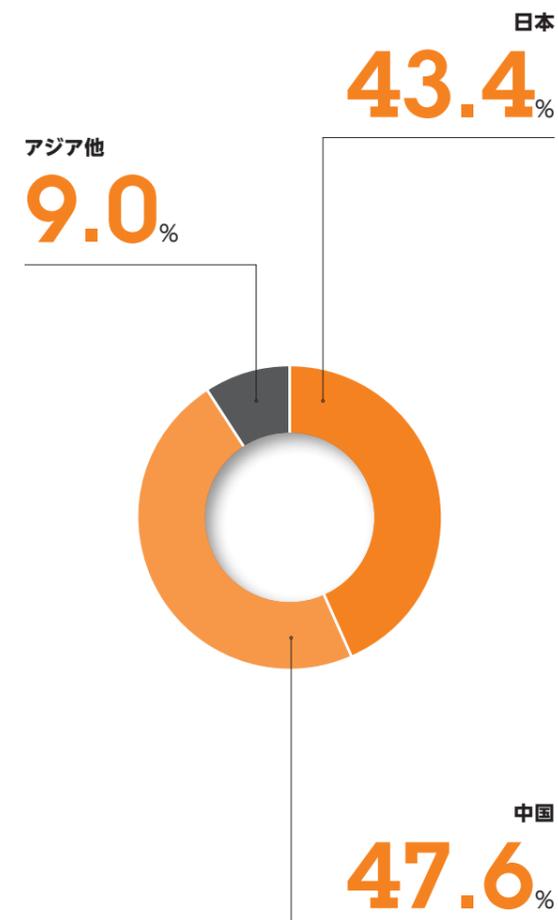
パンチグループの2017年3月期連結業績は、為替の影響を受け、減収となったものの、現地通貨ベースでは好調を維持し、利益については、上場来最高益を更新しました。

主要経営指標

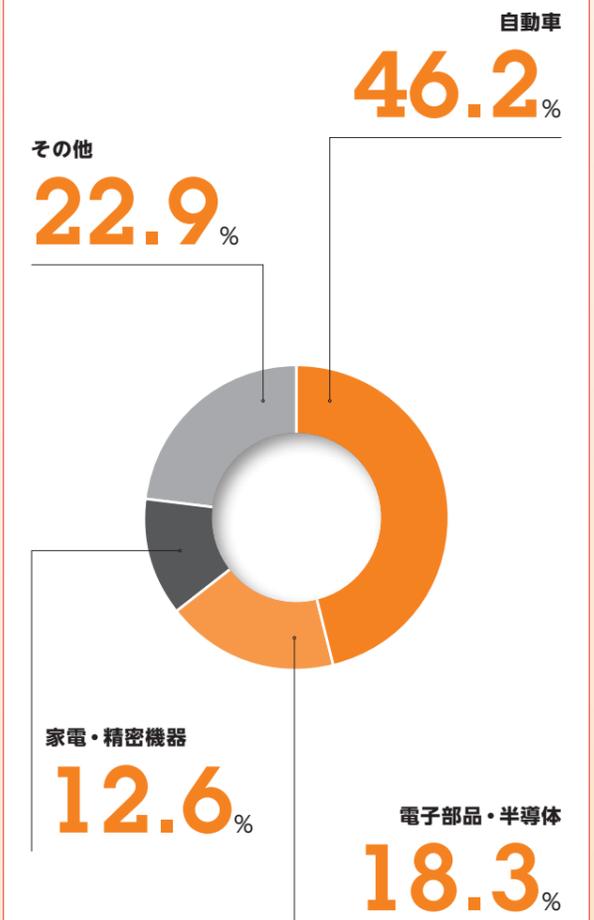


※ パーセンテージ及びポイントは、対前年増減を示します。

地域別売上高構成比



業種別売上高構成比



トップメッセージ



PUNCH INDUSTRY



代表取締役
社長執行役員 CEO
武田 雅亮

／ 現在、パンチグループでは、経営環境の変化に迅速に対応し、確実な成長を実現するため、2016年度から2020年度までの5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2020」を推進しており、その初年度が終了しました。眼前の課題がより明確になり、確かな手応えが感じられる1年になったと認識しています。／

2016年度の振り返り

2016年度は、中国グループ、東南アジアグループが想定以上に好調に推移し、グループ連結としては期初に掲げた目標をほぼ達成することができました。

その一方で、日本においては、熊本地震の影響等もあり、自動車関連の受注に遅れが生じ、リカバリーに苦戦する1年となりました。また、今後のパンチグループ全体における、収益構造改革の肝となるベトナム工場は、予定通り10月に稼働を開始しました。計画していた生産量の確保までには、少し時間がかかっていますが着実に進捗中です。

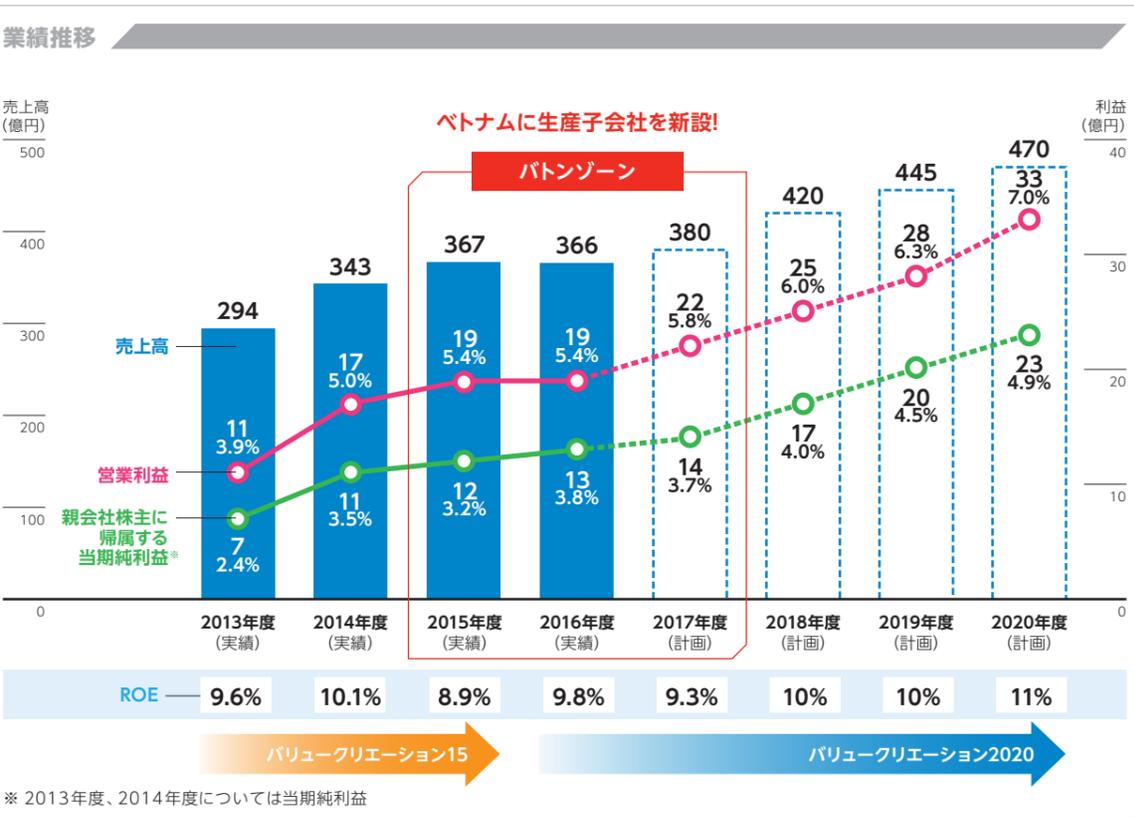
「バリュークリエーション2020(以下、VC2020)」初年度は、さまざまな取組みを着実に進め、全体としては手応えを感じていますが、各論的には新分野へ向けた高付加価値製品量産体制の確立とベトナム工場生産体制の強化という2つの課題を残す結果になったと認識しております。

日本の金型市場は、今後も現状規模は維持されると見込みますが、従来分野だけに取組んでいては、当社の成長にも限界が見えます。そこで当社では、8年前より新

分野開拓への取組みを進め、特に食品・飲料関連や医療関連といった分野に対し、当社の技術力を発揮する高付加価値製品の提案を継続してきたところ、2016年度は、ある程度まとまった受注を獲得するまでに至りました。お客様からの期待に応え、難しいニーズをしっかりと具現化させ、お客様との信頼関係をさらに深めることが、次なるステージへ上がるための大きなポイントとなります。営業活動をしっかりと実行することはもちろん、ものづくりの技術レベル、これは、質の面はもちろん、量の面でもレベルを上げていくことが重要であり、1日も早く量産体制を確立することで、国内事業構造の変革につなげていきます。

ベトナム工場の生産体制の強化については、人材のスキルアップへの注力に加え、設備のさらなる増強を図り、2017年末から2018年初にかけて、従来計画していた生産ラインにまで稼働を引き上げる予定です。

2017年度は、これらの課題をしっかりとフォローし、中国や東南アジアの好調を維持しながら、全体として中期経営計画2年目の目標達成を死守していきます。



「VC2020」初年度の手応えについて

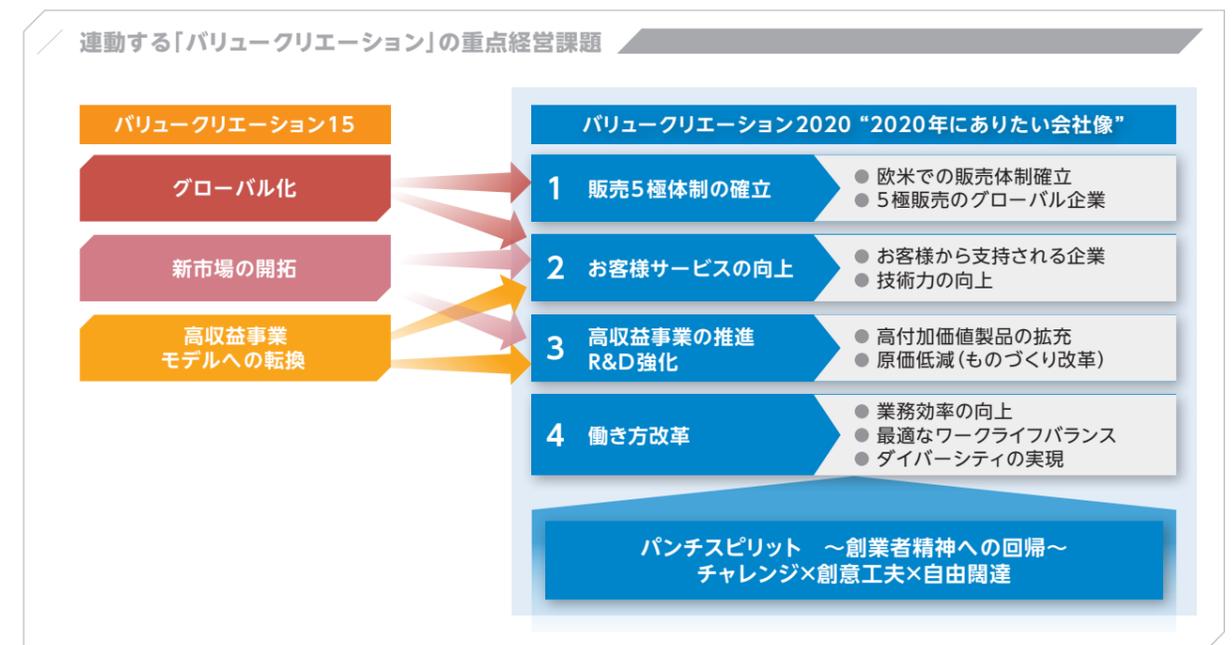
「VC2020」では、前中期経営計画の「バリュークリエーション15」で進めてきた、「グローバル化」「新市場の開拓」「高収益事業モデルへの転換」の発展形として、「販売5極体制の確立」「お客様サービスの向上」「高収益事業の推進とR&D強化」「働き方改革」の4点を重点施策とした取組みを推進しています。

「2020年にありたい会社像」として、2016年10月に本格稼働したベトナム工場を起点に、日本・中国ともに生産体制の最適化を進め、全体の生産性を高めながら収益構造を変革させること、米州・欧州でのビジネスを拡大すること、そして、社員の意識改革、働き方改革を通じて、グループ4,000名が生き生きと働くパンチグループ

を実現することを描いています。計画に対するグループ内の認知度や認識レベル、実行速度も上がっており、「VC2020」初年度は、大局的には満足できる成果が得られた1年になったと捉えています。2017年度は、動き出し始めた良い流れを、改革と進化に向けた大きな潮流にしていくことが重要になると認識しています。

地域ごとの考え方、主な取組みについて

日本では、自動車関連は技術革新に伴い、ハイテク化の方向に舵が切られていることから、引き続き国内生産はある程度見込まれますが、家電分野などは海外への生産拠点移転が顕著です。一方で食品、中でも飲料容器関連は基本的に地産地消型であり、飲料容器を海外で製造



バリュークリエーション2020のコンセプト



し輸入することはほとんどなく、工場内で射出成形された飲料容器がそのまま詰め込みのラインに自動供給されるインライン化が進むと思われます。

そこで、従来日本国内で手がけていたカタログ品の製造をベトナム工場に移管しつつ、国内工場は、高付加価値な特注品、新分野向け製品を量産できる体制整備を進めます。特に飲料容器関連は金型用部品としては非常に難易度が高く、多数個取りが求められる製品です。カタログ品や従来の特注品のレベル感とは異なる高粗利率が見込まれる飲料容器関連を拡大することは、日本国内ビ

ジネスの高収益体質への転換に向け、大きな意義がある取組みになると考えています。

成長速度が鈍化したといわれる中国ですが、約2.8兆円規模と推定される世界最大の金型市場は着実に拡大しており、2016年度も経済成長率以上の伸びを見せました。しかも、量ばかりでなく質の面でも成長を見せています。量の面では、内陸部はまだまだ対応が不十分であり、引き続き、着実にフォロー範囲を広げていく必要があると考えています。質の面では、技術レベルが非常に進化しており、加工難易度の高い分野、例えば、医療関連

や航空・宇宙産業も続伸しています。パンチグループでは、10年以上前からこうした分野向けに研究開発を継続してきましたが、流れがマッチングしていると感じています。そうした動きを追い風として、大連工場の増改築を進め、戦略製品群の生産能力の拡大と特注品シフトを意識した研究開発のパワーアップの両面から「攻め」を仕掛け、圧倒的なトップポジションを確立していきます。

中国は、世界のものづくりのお客様が集まっている市場であり、中でもグローバルにもものづくりを展開されているお客様が多い市場です。そこでトップポジションの存在感を発揮することは、ビジネスのグローバル化をさらに加速させることになると考えています。

日系企業の存在感が大きく、マーケット自体が活性化しているインドネシア、ベトナムでは、既存のお客様の深耕はもちろん、ベトナム工場の設置を契機とした新規開拓も精力的に行ってまいります。欧州向け輸出が売上の4割程度を占めるマレーシアパンチでは、お客様サービスの向上に向け、昨年より大連工場と連携したグローバルソーシング(最適調達)を開始しました。順調に伸長しており、さらに大きく伸ばしていけるとの認識です。

米国については、販売会社を設立し、2017年4月より営業を開始しました。自動車大国である米国は、引き続き自動車の生産台数も伸びており、金型市場も中国に

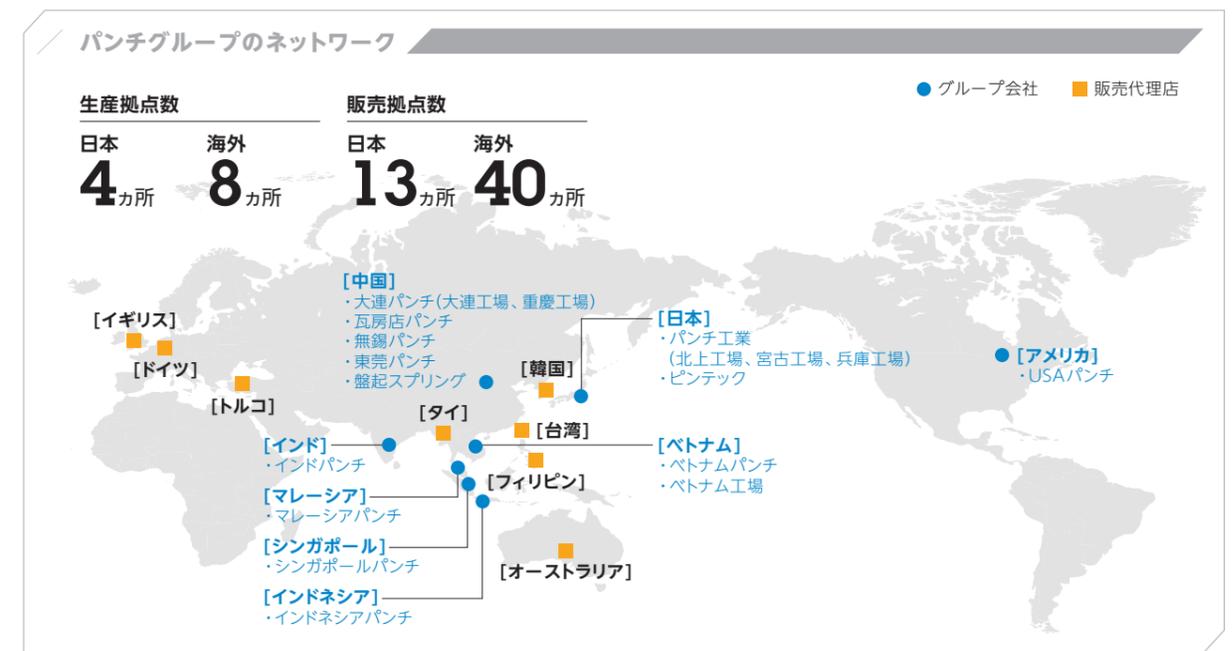
次ぐ世界第2位の市場として成長を続けています。しかしながら、成熟市場であるゆえ、金型を用いる企業、金型及び金型用部品を製造する企業との関係性はすでにでき上がっており、販売拠点を設置したからといって、ビジネスが成り立つほど甘くはありません。

そうした中で、海外取引等で得たお客様との信頼関係を通じて、米国でも受注の幅や興行きを広げていくことが、事業展開の礎になります。その上で、現地で得た情報をしっかりビジネスチャンスへとつなげる開発営業、新規開拓にも力を入れます。特にパンチグループの強みを活かした、高付加価値製品の拡販が期待できる電子部品や医療分野に軸足をおいた取組みを進めます。また、市場の大きな自動車用金型部品はもちろん、ゆくゆくは日本・中国で取組みを強化している戦略製品の拡販を米国でも意図的に進めていきたいと考えています。

また、欧州でのビジネス拡大については、マレーシアパンチのビジネスを通じて良好なパートナーシップ関係ができつつある代理店をベースとした拡販活動に加え、海外取引等で築いた既存のお客様との信頼関係もあり、自社の販売拠点設置や提携も視野に入れ、柔軟に展開を検討していきたいと考えています。



社員の意識改革、働き方改革を通じて、グループ4,000名が生き生きと働くパンチグループを実現することを描いています。





「VC2020」の2年目として掲げた経営目標
数値を確実にやり遂げたいと考えています。

自社拠点を置く大市場が日本、中国の2拠点から米国を加え3拠点となることで、さまざまな地域で活躍されているお客様の取組みを、点から線、線から面でサポートできるようになります。この米国拠点開設をアクセル役として、グローバル展開を加速させ、2020年度には、日本・中国以外で60億円の売上を確保し、そのうち米国2割、欧州3割、東南アジア5割という割合まで拡大させていきたいと考えています。

高収益事業の推進について

高収益事業の推進では、計画5年目のグループの売上高営業利益率を7%までに引き上げることを目標に掲げていますが、ベトナム工場を活用し、グループ生産体制を最適化することで、これを実現していく考えです。

第1フェーズとして、現在、中国で生産している日本向けブランク材(半加工製品)の生産をベトナム工場に移管し、カタログ品のコスト削減を図ると同時に、中国の特注品生産比率を高めます。第2フェーズは、日本で生産しているカタログ品の完成品生産の一部を移管し、日本は付加価値の高い特注品の生産にシフトします。こうして既

存製品の原価低減を図りながら、高付加価値製品の生産体制を整備・強化することで、グループとしてのものづくりの力をパワーアップさせ、高収益体制を構築していきます。業績への本格的貢献は、「グループ新生産体制の本格始動」が実現する2019年度からを見込んでいますが、数字を追いかけるのではなく、収益構造変革の取組みの中身をしっかりとやり遂げ、結果として目標数字を達成することが、重要であると考えています。

働き方改革の手応えについて

ものづくりだけではなく、営業部門も、管理部門も「チャレンジ」精神で具体的テーマを掲げ追いかけています。また、生産性を高めるという大命題に取り組むにあたり、その前提となる議論が起きており、着実に進んでいると感じています。意識改革としては、日本国内でいえば、高難度、高付加価値の食品・飲料関連のビジネスが形になり出したこと、また、ベトナム工場が実際に動き出したことで、社員一人ひとりが変化を感じ始め、変わることに對する気づき、実感が会社全体に浸透しつつあります。また、2016年に開催された「いわて国体」「いわて大会」のボラ

ンティア活動を通じたチームワークは素晴らしく、風土改革という意味で非常に手応えを感じられる取組みとなりました。「いわて大会」は障がい者大会で、ここでも今まで触れることの少なかった世界を経験し、ダイバーシティへの実感も高まったのではないかと考えています。

2017年度の業績の見通しについて

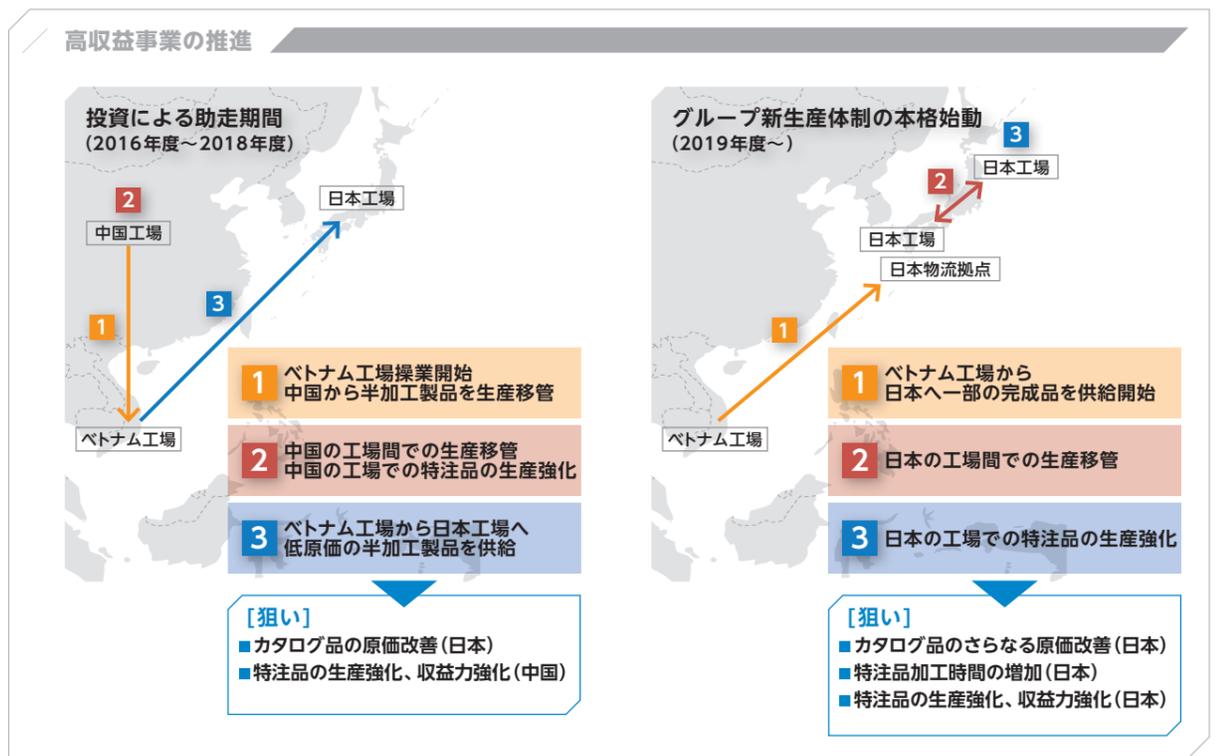
日本は、昨年末ごろから回復基調の兆しがあり、加えて、長年取組んできた食品・飲料関連ビジネスの手応えも感じており、期待しています。中国は、現地通貨ベースでしっかりと業績を伸ばし、大連工場の増改築も併せ、2018年度以降のジャンプにつなげていきます。好調な東南アジア・インドについても、引き続き中国同様に拡大基調を狙い、米国は新生販売会社を軸に、欧州は主力代理店との連携を通じて、しっかりと成果を出していきます。その結果として、「VC2020」の2年目として掲げた経営目標数値を確実にやり遂げたいと考えています。

ステークホルダーの皆様へのメッセージ

2016年度より、新経営体制へと移行しましたが、取締役会及び執行役員会という構成に対する理解が徐々に進んできました。当社流のガバナンス体制の構築に向け、小さいながらも確実に、一歩踏み出すことができたとの認識です。

当社グループは、創業43年の歴史の中で、2012年に上場を果たし、改めて世界を狙う「成長企業」としてのスタートを切りました。「世界のパンチ」を実現するためには、まだまだ多くの投資を必要とします。一方で、当社の取組み・成長性に期待を寄せ、応援して下さる株主の皆様への還元も重要であると認識しており、引き続き、投資とのバランスをとりながら、しっかり還元していける利益を確保し続けられるよう高収益企業への道筋を歩んでいきたいと考えています。

金型用部品は目立たない存在ではありますが、この金型用部品が世界のものづくりを支え、世界の人々の豊かな暮らしを支えている、という自負とプライドをもって、グローバルに存在感のある企業を目指していきますので、引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



COOメッセージ



取締役
常務執行役員
COO
真田 保弘

「バリュークリエーション2020」の初年度は、設備投資を迅速に実行するなど意思決定のスピードが上がり、各施策の成果が表れてきました。取組むべき次なる課題に向けて、明確な方向性をもって臨んでいきます。

販売5極体制確立に向けた事業戦略と進捗状況 【日本における施策】

金型の量産品の製造拠点が中国や東南アジア等の海外に移転し、日本では多数個取り製品の製造が減少しています。そのような環境の中、当社では、改めて多数個

取りが必要とされる領域、特に食品・飲料関連や医療関連をターゲットとする取組みを強化し、2016年度は北上工場への設備投資を実施しました。2017年度以降も順次国内各工場へ設備を配備する計画ですが、新設備を1~2台入れただけですぐに実効性が高まるわけではあ

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	カタログ品&特注品の生産体制再編 ・ベトナム工場操業開始 ・日本、中国での特注品生産の拡充 ・金型用部品の全世界供給				
R&D強化	食品関連の強化 航空宇宙産業関連へ進出 医療関連の拡販				
働き方改革	社員重視の経営・組織力の強化 グローバル人材の育成				

りません。それに伴い必要となる設備投資も実行しながら、一気通貫での高付加価値製品の製造を3工場で回せる体制を確立し、日本全体で特注品製造のポテンシャルをさらに高める計画です。同時に小ロット生産、大ロット生産の混在生産から、分離生産による整流化を進め、各工場の生産最適化を実施しながら、納期対応力を高めることで、お客様との信頼関係を強化し、さらなる拡販につなげていきます。

【中国における施策】

中国グループは、特注品の開発・生産を中心に、競合他社と明らかな差別化を図り、中国市場におけるトップポジションを堅持していく考えです。現在、9つのプロジェクトを立ち上げ、新分野へのチャレンジを開始していますが、その中で2016年度より取組みが本格化してきたのが、製缶事業であり、すでに定期的な受注につながっています。

また、近年、内需向け量産品の製造に用いられるホットランナーシステムの関連部品も活発化しており、販路が広がっていることから、早期に安定供給できる生産能力を確立し、体制を整えながら業容拡大を目指します。

そのほか、3年前より開始した航空・宇宙産業への取組みについては、AS9100(航空宇宙産業品質マネジメントシステム)認証と、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認証を取得し

大連工場の増設(2018年3月完成予定)



【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

→ **質・量の両面から攻める**

ました。毎月安定した受注確保には至っていませんが、徐々に部品の受注・納品実績が出始め、将来有望な分野となってきています。

現在、大連工場では、前述の取組みのほか、新製品開発に向けた研究開発スペースの拡張と、設備を充実させる増改築工事を進めており、2018年度の稼働を計画しています。中国グループには、当社グループ会社への安定供給という使命もあります。将来に向けてさらなる設備増強に備えるスペースを確保し、グループ全体の発展に大きな役割を果たしていきます。



CFOメッセージ



取締役
 上席執行役員
 CFO
 村田 隆夫

「バリュークリエーション2020」では、人材の確保・育成・活性化が管理部門における最大の経営課題であるとの認識のもと、人事制度改革、働き方改革、人材育成を進めています。

【東南アジア・インドにおける施策】

カタログ品は微増ですが、特注品は、引き続き順調に拡大しています。特にベトナムは、現地に生産拠点を設けている企業が多く、日本、中国の工場から製造してきた製品がベトナムでも必要とされるため、スムーズに伸びている状況です。インドネシアも自動車産業の取り込みを先行させてきましたが、特注品へと軸足を移しつつ、順調に受注を伸ばしています。

また、マレーシアパンチと大連が連携しながら、欧州のお客様向けにグローバルソーシング(最適調達)を開始したことで、従来マレーシアだけでは対応できなかった製品の受注が可能となりました。これにより、欧州の取引社数が拡大し、売上高は前年比2桁増に至るなど、想定以上の進展を見せています。

インドは、自動車関連に加え、昨年度よりプラスチック金型用部品の特注品の取組みも開始し、実績が出始めています。今後は、プラスチック、冷間鍛造分野のさらなる深耕を図り、インドにおける次なる柱として育てていきたい考えです。

【米国における施策】

今回、米国に販売会社を設置しました。お客様の生の声を直接聴き、本音ベースのニーズをキャッチすること、また、現地の当社スタッフで図面の確認作業を行い完成度の高い受注品を生産工場に手配できるようになることが、お客様サービスの向上に直結すると認識しています。2017年度は立ち上げ初年度であり、来期より業績貢献してくる見込みです。

【欧州における施策】

欧州での販売手法についても、直販によるお客様サービスの向上についての考え方は同じです。現段階では、マレーシアパンチ及び中国パンチの代理店経由のお客様、直販のお客様が混在している状況にあるため、調整を進め、その方向性を固めたいと考えています。

お客様サービスの向上としてのリバースエンジニアリング事業スタート

当社のリバースエンジニアリングは、3Dスキャナーに、他の測定器なども活用して、精度の高い図面を描き、正確な製品復元ができる点が圧倒的な強みとなっており、お客様から上々の評価をいただいています。現物を預かり、図面の制作から金型用部品の復元まで一気通貫で行えるため、既存のお客様の利便性向上に加え、これをきっかけとした新たなお客様の獲得にもつながり始めています。また、あらゆるものを精密に測定できることから、金型用部品現物から図面制作までという本来の目的以外でも需要が拡大しており、今後、どんな領域にまで拡大していくのか非常に楽しみな状況です。名古屋地区よりサービスを開始しましたが、需要は多く、他地区への展開や世界展開も視野に入れて取り組んでいきます。

事業執行における新経営体制移行の手応えとCOOの視点から見た、現在の経営課題について

軸足を製造に移しての1年となりましたが、日本国内の設備投資の実行についても迅速な決定が下せるなど、意思決定のスピードは上がったと感じています。また働き方改革も意識した、工場の中身を変えることにも取組み、製品・設備を徐々に変え始めましたが、こちらはまだ道半ばとの思いです。ただし、取り組むべき課題がより鮮明に見えてきたことは、効果として感じています。明確な方向性をもって、そこからブレずに設備計画を進める、そうした決意で次なる1年に臨みます。

具体的な課題としては、2017年中にベトナム工場を完全に立ち上げ、製品移管を成し遂げること、これがまず一番大きな課題であると捉えています。その上で、国内工場における特注品のウエイトを高める。その実現には、特注品の製造に必要な最新設備を使いこなせる人材の育成が急務です。また、仕上げの工程改善を進め、生産性の向上、納期短縮につながる工数削減も実現していく必要があると考えています。

2016年度の業績について

2016年度の業績は、売上高は為替の影響により1億円余りの減収となったものの、利益面では、わずかではありますが、対前年で増益を確保することができました。

日本では、半導体関連が引き続き好調に推移し、第1四半期に落ち込みを見せた自動車関連の受注は、第4四半期に回復基調に転じました。中国は、自動車関連が牽引役となったことに加え、高付加価値製品が伸長し、現地通貨ベースで好調を維持しましたが、為替変動の影響が大きく、邦貨ベースでは減収となりました。

営業利益は、日本の原価率悪化はありましたが、中国や東南アジアなどが大幅増益となり、ベトナム工場立ち上げに伴う一時費用の発生などをカバーし、連結ベースで増益となりました。日本の原価率悪化の要因は、主と

して熊本地震の影響等による第1四半期の売上減少によって工場の稼働率が低下したことにあります。第2四半期以降、売上は回復したものの、その落ち込みをリカバーしきれませんでした。日本の原価率改善は、2017年度における大きな課題であると認識しています。

経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益は、2015年度に、人民元の切り下げが予見できず、多額の為替差損を発生させた反省を踏まえ、中国におけるUSD建ての親子ローンについて、通貨オプションという手法で為替ヘッジを実施したことにより、2016年度は為替差損を2億円圧縮し、前年比で大幅な増益を達成することができました。2017年度以降も、適宜、さまざまな手法の活用を検討していきます。



中期5ヵ年計画期間における投資と回収について

終了した2016年度の設備投資は29億円と計画よりも増えての着地となりました。これにより、5年間の総投資額は約140億円ほどになる見通しです。この5年間は、ベトナム工場を核とした事業構造の転換及び販売5極体制の確立に向けた「攻め」の期間であり、設備投資が減価償却費を大きく上回るトレンドが続きます。

ベトナム工場への投資の回収は簡単ではありませんが、グループ全体での高収益事業構造への転換を進める中で、回収のめどをつけていきます。

また、中国グループによる新工場の増改築工事(約4億円)も始まっていますが、こちらは2018年度中に本格稼働させる予定です。現在、中国ビジネスは非常に好調で、稼働開始後、すぐにフル稼働になる見通しです。これにより、生産能力向上による内製率アップと高付加価値製品へのシフトの効果がすぐに表れることから、こちらの投資は2020年までに回収が可能であると見込んでいます。

研究開発、サービス開発への投資の考え方

2016年度の研究開発費は3億23百万円と連結売上高の0.9%となりました。今後も、概ね連結売上高の1~2%程度を目安に継続していきたい考えです。

また、リバースエンジニアリングのサービス開発も、引き続き、投資を予定しています。お客様サービス向上の一環として始めましたが、お客様のニーズの掘り起こし、さらなるビジネスの拡大へと、大きな可能性があります。現状は、お客様との間口を広げながら、市場規模を見極めていく段階にありますが、事実、これまでお付き合いのなかった異業種のお客様からも引き合いをいただくなど、想定以上の動きを見せています。現状、投資が先行している状況にありますが、非常に高付加価値なサービスであり、高収益事業につながると自信を深めています。

ROE向上のための施策について

ROE向上にあたり、売上高営業利益率を引き上げることがを最優先に考え、販売面では高付加価値製品へのシフ

ト、製造面では製造原価の低減、そして、販管費のコントロールを進めています。資産回転率を上げる施策としては、主として売掛金回収の促進、そして在庫の適正化などに取組んでいます。

株主還元に対する考え方について

株主還元については、引き続き配当による還元を主とし、自社株買いは補完的な位置づけとしていきます。

「バリュークリエーション2020」のスタートにあたり、配当性向を従来の20%から2020年までに30%へと引上げを目指すことを発表しており、増益に伴う増配基調を維持していきたいと考えています。

そして3つ目が、人材育成です。私たちはものづくり企業であり、工場の人だけでなく、営業や本社間接部門の人も含め、全員が当社のものづくりについて知っていることは非常に大切なことであるとの認識のもと、社内の人材育成のための組織として、2017年4月に「パンチアカデミー」を北上工場内に開設しました。すでに、新入社員研修の実施に加え、営業や本社の中堅社員などが、実際に旋盤や研削盤等の機械を操作して加工の実体験をしています。また、高い技能を有するベテラン作業者を講師に迎え、工場の若手作業者に技術を伝承する場としても活用し、パンチDNAを引き継ぐその役割を果たす場にしていきたいとも考えています。

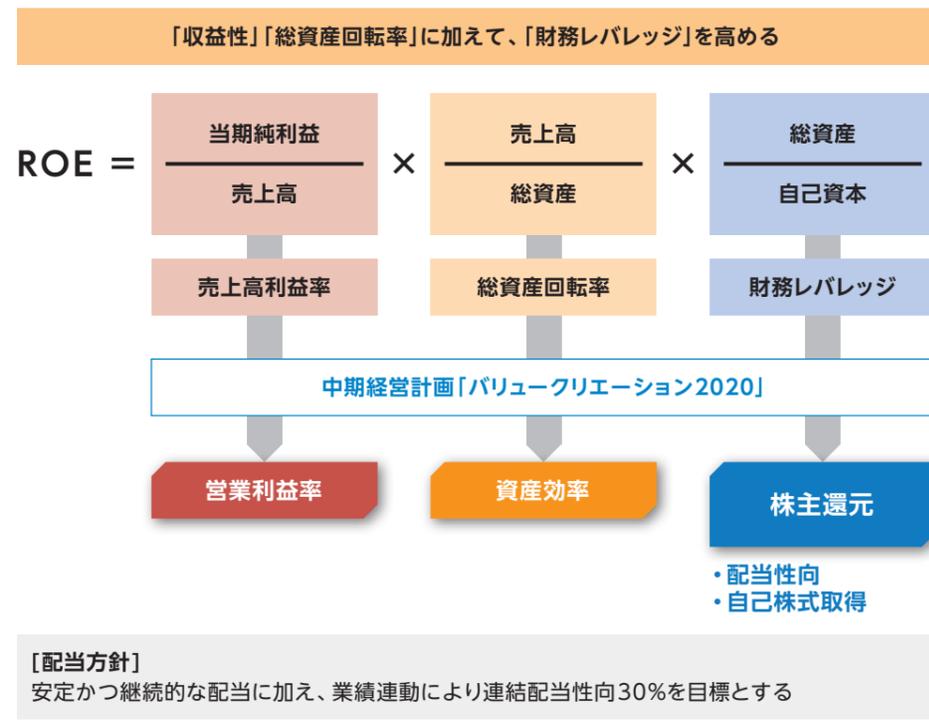
CFOの視点からの経営課題について

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の認識のもと、3つの取組みを進めています。

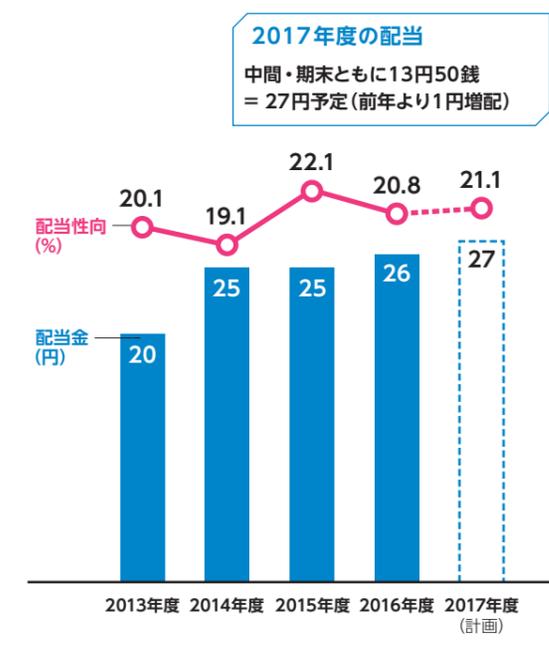
1つ目は、人事制度改革です。現在の人事制度を全面刷新すべく準備を進めています。ほぼ骨格はまとまり、2018年度から導入する予定です。

2つ目は、働き方改革です。まずは仕事の生産性をあげ、それによりワークライフバランスを適正化していこうという目標を掲げ、2016年10月、「働き方改革委員会」を発足させました。若手社員を中心に自主的に集まった44名のメンバーたちが、チャレンジ精神を発揮し、仕事を変え、会社を変えていこうと奮闘してくれています。すぐには結果につながらない取組みも多いのですが、彼らがチャレンジ精神を発揮してくれることが、社内を活性化し、会社全体を良い方向に向けてくれるのではないかと期待しています。

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



1株当たり配当金と配当性向



「高収益事業の推進とR&D強化」のカギを握る ベトナム工場が操業を開始

「VC2020」では、「世界のパンチ」の実現に向け、グローバルな販売体制の整備を進めるとともに、グループ全体における生産体制の最適化を通じて、世界を舞台に競争力を発揮できる高収益体質へと転換を図ることを目指しています。5ヵ年計画のうち、2016~2018年度までを「投資による助走期間」と位置づけ、その最初のステップとして、ベトナム工場の操業を開始しました。



「VC2020」の重点経営課題の一つである「高収益事業の推進とR&D強化」は、ベトナム工場を起点に、グループ生産体制の最適化を図り、特注品の生産を加速することで、収益力強化を図る取組みです。

2015年より建設を進めていたベトナム工場は、当初計画通り、2016年10月に操業を開始しました。現在、中国で手がけているカタログ品の半加工製品の生産移管を進めながら、2017年内に移管し、生産体制の確立を目指します。

すでに、ベトナム工場から日本工場への半加工製品の供給をスタートさせていますが、続く2018年からの第2フェーズでは、半加工製品に加え、一部は完成品にまで仕上げ供給する予定で、これにより、段階的にカタログ品の原価率低減を実現します。また、カタログ品の完成品の生産をベトナムに移すことは、日本及び中国国内の各工場において、特注品の生産強化を図れることとなるため、利益率の向上にも大きく貢献することになります。カタログ品の原価率低減、難易度が高く、高付加価値な特注品の生産拡大という2つの施策をベトナム工場の本格稼働により、グループ一丸となって推進していきます。

ベトナム工場は、将来にわたり、確実に利益を創出できる工場となるようしっかり設計しています。現在の安価な人件費水準に頼った汎用機による生産設備ではなく、最新の設備を投入しています。これにより、従業員の技術レベルのバラつきによる生産性の変動も防ぐことができます。

また、ベトナムにおいては、空調設備がなく、シャッターを開けた状態で操業している製造工場が多く見られますが、当社はミクロンオーダーの精度が求められる部品をつくる工場であることから、温度による寸法変化を抑えるよう、全館空調を完備し、24時間、温度設定して操業しています。また、日中の気温が40度を超すこともあることから、太陽エネルギーによる室温の変動を考慮し、これを遮断するために無窓工場としています。

さらに、パンチグループの次世代型工場として「お客様へ見せられるハイテク工場」をコンセプトに、積極的なIT化にも取り組み、IoTの活用やモバイル端末(iPad)による図面管理のペーパーレス化等も実現しています。



図面がなくても現物から3Dデータ化して復元する リバースエンジニアリング事業スタート

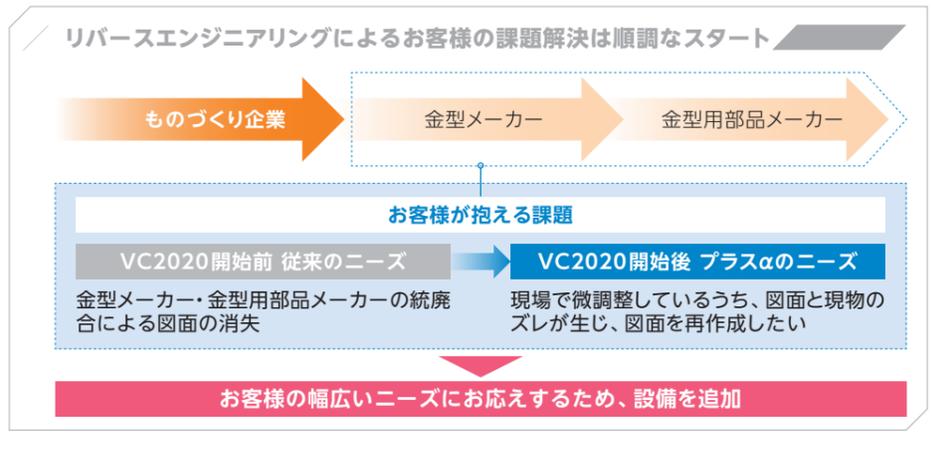
企業再編等による図面の消失や、現場での手仕上げによる微調整等によって生じた“図面と現物のズレ”という課題をもつお客様から、以前より現物を元にして金型用部品を再現して欲しいというご要望を多くいただいていたことから、リバースエンジニアリングの技術を応用したサービスを新規事業として開始しました。



当社のリバースエンジニアリングは、3Dスキャナーによる測定だけでなく、さまざまな測定器を活用し、スキャナーだけでは正確に測れない部分も正確に測定し、正確な図面作成、正確な製品復元を可能にしているところが特徴です。現在、名古屋地区を拠点に、お客様密着の営業力を活かした活動をスタートしていますが、現物部品のお預かりから、高品質な製品製造まで一気通貫で実現できるとして、お客様からの評判は上々です。

さらに、これまでお付き合いのなかった異業種のお客様から引き合いをいただく等、想定以上の動きを見せています。技術の利用機会は文化的領域にも広がっており、今後、新市場開拓にもつながる大きな可能性を秘めているという手応えを十分に感じられるスタートを切っています。

事業拡大に向け、Webサイトの開設、事例を掲載したチラシの作成、展示会への出展等、積極的なPR活動を推進し、認知度の向上を図っていくとともに、「VC2020」期間中に、名古屋に加え、他地区へのサービス拠点の増設も見据え、取り組んでいます。



人材育成とダイバーシティ

従業員

■ 持続的な成長を支える人材育成

パンチグループは、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、成長を実感できる職場づくりを目指して、社員の成長を支援する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り組んでいます。



研修風景

人材育成部門「パンチアカデミー」の新設

「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」を新設しました。

「パンチアカデミー」では、技能の高いベテラン社員が講師となり、新入社員を対象とした合同研修や加工現場の若手社員に対するレベルアップ教育、営業、管理部門の社員に自社製品への理解を深める教育などを行っています。



パンチアカデミー（2017年度新入社員研修の様子）

パンチスピリット

パンチスピリット ～創業者精神への回帰～

チャレンジ	未知の領域にチャレンジすることを通じて、自己の成長と社会への貢献を果たす
創意工夫	あらゆる仕事に創意工夫を凝らし、夢の実現に向けて粘り強く困難を克服していく
自由闊達	一人ひとりの個性や多様性を尊重し、自由闊達で活力にあふれた職場を共につくる

パンチスピリットをより社内へ浸透させるため、社員よりポスターを公募しました。多数応募があった中から、力強いメッセージとげんこつマークが印象的な右記に決定し、各拠点に掲示されています。



パンチスピリットポスター

■ 海外研修制度

当社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。



海外研修

■ ダイバーシティへの取り組み

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と考え、女性社員の活用推進や、外国人採用、障がい者雇用など、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り組んでいます。

デフリンピックへの出場

2017年7月、当社社員がトルコで開催された「第23回夏季デフリンピック競技大会 サムスン2017」の陸上競技400メートルに出場しました。当社の社員がデフリンピックに出場するのは初め

です。当社では、出場選手の活躍を応援するとともに、今後も障がい者スポーツへの支援を行ってまいります。

※ デフリンピックとは…deaf(ろう者)とOlympic(オリンピック)を掛け合わせたものです。4年に一度開催される国際ろう者スポーツ委員会が主催する国際スポーツ大会でパラリンピックよりも歴史が長いといわれています。



デフリンピック選手

パンチグループのCSR

地域社会



国体ボランティア

■ いわて国体・大会関連活動

当社は、岩手県で開催された第71回国民体育大会「希望郷いわて国体・いわて大会」に、オフィシャルサポーターとして協賛しました。

11日間にわたって開催された希望郷いわて国体(10月1日~11日)と、3日間にわたって開催された希望郷いわて大会(10月22日~24日)では、岩手県にある北上工場及び宮古工場から、総勢100名を超える従業員がボランティアとして参加し、会場案内や座席誘導、競技会場内の美化活動など、スムーズな大会運営のサポートを行うとともに、おもてなしの心で大会を盛り上げました。

また、北上工場においては、「2016希望郷いわて国体・希望郷いわて大会ボランティア活動」が高く評価され、北上市及び北上市協働推進市民会議より昨年に引き続き、「平成28年度北上市地域貢献活動企業功績賞」を授与されました。



功績賞表彰式

■ 「赤い羽根共同募金」飲料自動販売機を設置

当社グループは、地域の発展に貢献できるよう、清掃・美化活動、職場見学会の受入れ、ボランティア活動等、さまざまな地域貢献活動を行っています。

2016年度は、北上工場及び宮古工場において、新たな活動として「赤い羽根共同募金」飲料自動販売機を設置しました。これは、当該自動販売機における月間売上の約1%が「赤い羽根募金」として寄付されるというもので、社会福祉法人 岩手県共同募金会を通して、岩手県内の福祉活動のために役立てられます。設置して以来、社員全員が気軽に取組むことができる社会貢献活動として着実に定着しています。



「赤い羽根共同募金」飲料自動販売機

地球環境

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。

2006年に北上工場でISO14001認証を取得し、2017年現在、宮古工場、中国大連工場の3工場にて取得しています。環境マネジメントシステム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。



※ 当社独自の環境基準を満たした商品であることをお客様へお伝えするために、「環境にやさしい」マークを設定し、商品カタログなどに表示しています。

品質向上への取り組み

当社グループは、上場企業としての責任を果たすためにお客様重視を第一に掲げ、お客様にご安心いただける高品質な製品とサービスを提供するとともに、自らは人材育成・技術革新・新商品開発に努め、お客様の満足と信頼がより向上する品質保証を推進することを品質基本理念として掲げ、高品質な製品とサービスの提供に努めています。

2016年12月、盤起工業(大連)有限公司では、鉄道車両用の「シングル部品(シャフト類や特殊ピン等)」分野で、国際鉄道産業標準規格(International Railway Industry Standard、以下IRIS)の認証を取得しました。

当社グループでは、今回の認証取得を機に、鉄道輸送産業への積極的な参入も視野に入れて取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。



IRIS 認証書

株主・投資家の皆様



日経IR・投資フェア2016

当社では、アナリストや機関投資家の皆様に対し、年2回の決算説明会や個別ミーティングを実施しています。

また、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参加しています。

2016年度は、「日経IR・投資フェア2016」に出展しました。

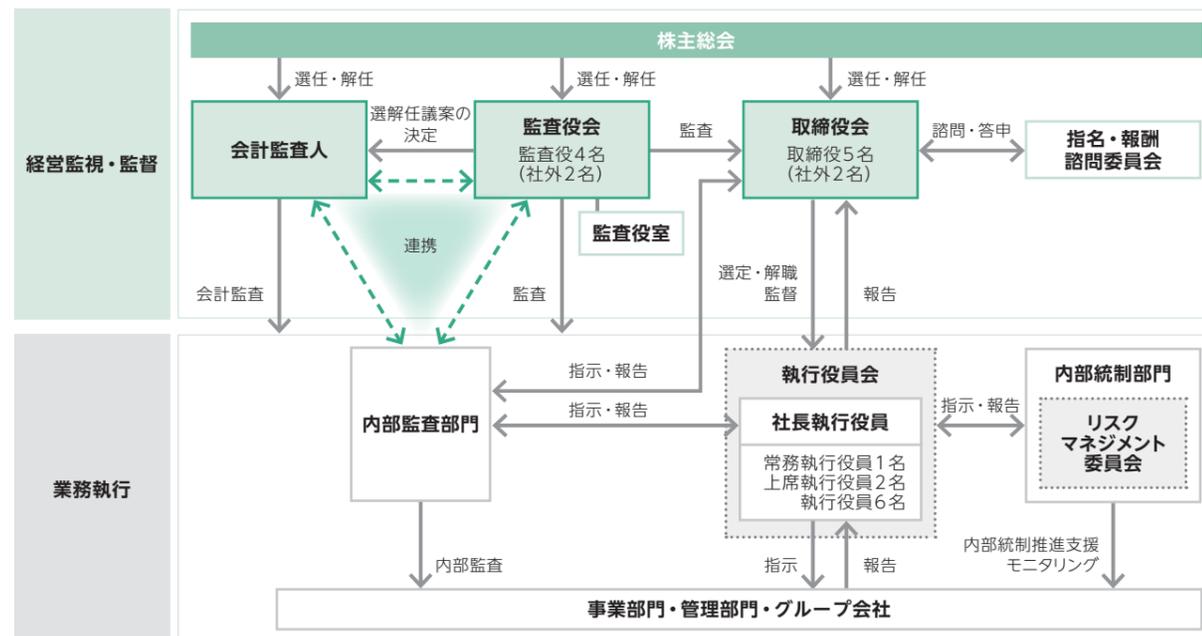
コーポレート・ガバナンス

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、執行役員制度を導入しており、業務執行責任の明確化を図るため、取締役会長を除く役員取締役を廃止し、執行役員の中から社長及び役員執行役員を選定する体制としています。

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・決裁権限規程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を選任並びに報酬の決定、監査役の選任に際して、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。

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。

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」にて、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については監査役会で決定しています。

社外取締役のメッセージ

企業風土の醸成と収益最大化モデルの構築のために

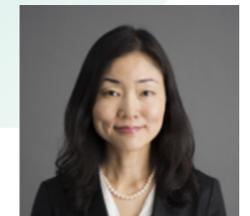


横山 茂
社外取締役

私は常に「コーポレートガバナンス・コード(C.G.C.)」を念頭に置いて職務にあたっています。C.G.C.は「中長期的な企業価値の向上を図ること」に主眼が置かれていると認識しており、「攻めのガバナンス」のキーポイントも企業価値向上にあると考えています。企業価値には諸々の側面があるでしょうが、私は、①役員が、自己の職務について自分の頭で考え、失敗を恐れず絶えず積極果敢に挑戦し、どんな困難な状況に遭遇しても絶対に逃げない企業風土（精神的企業価値）を醸成すること、②当社を取り巻くステークホルダーの利益を絶えず意識しつつ社会的責務をしっかりと果たしたうえで当社の収益最大化モデル（経済的企業価値）を構築することの2点を特に強く意識しています。

指名・報酬諮問委員会の委員として精神的企業価値の観点から経営陣の選定・評価に努め、取締役会議長として経済的企業価値の観点から経営陣の適切なリスクテイクを支える環境整備に向けた議論が活発になされるよう努めています。

ダイバーシティ推進に向けて



三橋 友紀子
社外取締役

唯一の女性取締役として、取締役会において女性や外国人活躍の必要性を述べるべき議題には意識して発言するようにしています。たとえば、新たにスタートした幹部候補育成の研修生選抜にダイバーシティを主張しました。今回の提案はかないませんでした。ぜひ今後、女性や外国人の選抜を実現したいです。また、昨年は本社の女性向けにセミナーを行い、女性活躍推進法ができたこの潮流はチャンスであり、ぜひ躊躇せずに活躍してください、と呼びかけました。昨今、日本では働き方改革やダイバーシティ推進の必要性が叫ばれていますが、企業における具体的な取り組みは一気に進められるものではなく、また目に見える成果を簡単にあげられるものでもありません。しかし、少子化やグローバル化などの変化に対応するため、当社においてもダイバーシティを意識した取組みは必要だと考えており、今後も継続的に取り組んでまいりたいと思います。

名誉会長・役員・執行役員 (2017年6月23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)

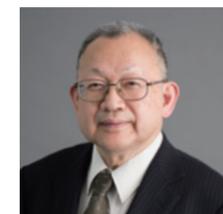


横山 茂
社外取締役



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

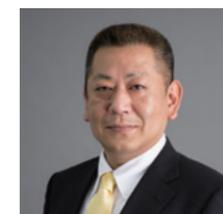


安藤 良一
社外監査役



松江 頼篤
社外監査役

上席執行役員



高梨 晃



久米 信



藤澤 宏



森久保 博久



森久保 哲司



衣松 秀樹



河野 稔

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、これに従い全従業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。

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。

コーポレートガバナンス室、リスクマネジメント室の設置

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新設しました。

また、コーポレート・ガバナンスの実効性を高め、経営の迅速・果敢な意思決定を促進するためにも、リスクテイクを支える仕組みづくりが必要であるとの考えから、従来の内部統制室をより幅広いリスク管理全般を司る部門とするべくリスクマネジメント室へと改称しました。リスクの洗い出し、高リスク項目のモニタリングの実施等、リスク評価における役割をベースに、J-SOXや内部統制システムの構築・整備にも対応するという位置づけとしています。

株主との建設的な対話に関する方針

当社は、株主の要望に応じて、CEO、CFO、IR専任担当が、株主との建設的な対話に臨むことを基本としています。

1. 当社は、株主との対話全般において、建設的な対話を実現するよう、IR専任部署を置き、その統括を行うIR担当執行役員を指定しています。
2. IR専任部署、財務部門、経営戦略部門等と連携して適時かつ公正・適正な情報開示を行うよう努めています。
3. 決算説明会や会社説明会の他、IRイベントに積極的に参加するとともに、アニュアルレポート、IRメールマガジン等のツールにより、株主・投資家との対話の充実を図っています。
4. 経営に株主・投資家の意見や懸念事項を反映するため、IR担当執行役員が適時に経営陣幹部や取締役会に報告する体制と、IR専任部署からレポートの形で定期的に報告する体制を整備しています。
5. 決算情報については、各四半期の期末日の翌日から各決算発表日までを沈黙期間とし、投資家との対話を制限しています。投資家との対話においては、事前に対話内容の確認を行い、インサイダー情報の流出と情報の非対称性が生じないよう努めています。また、社内においては、「内部者取引管理規程」「情報セキュリティ管理規程」でインサイダー取引の未然防止、インサイダー情報の管理を徹底しています。

基本方針とIR活動一覧

活動	回数	内容
国内外機関投資家・アナリスト取材受け入れ、国内機関投資家訪問	44回	個別面談に加えてグループミーティングを実施、証券会社主催のコンファレンスにも参加
機関投資家・アナリスト向け説明会	2回	決算実績、業績見通しを中心に年2回の決算説明会を開催
個人投資家説明会	2回	証券会社支店での説明会や個人投資家向けIRフェアへの参加
IR資料のホームページ掲載	随時	決算情報をはじめとする適時開示資料、有価証券報告書(四半期報告書)も掲載

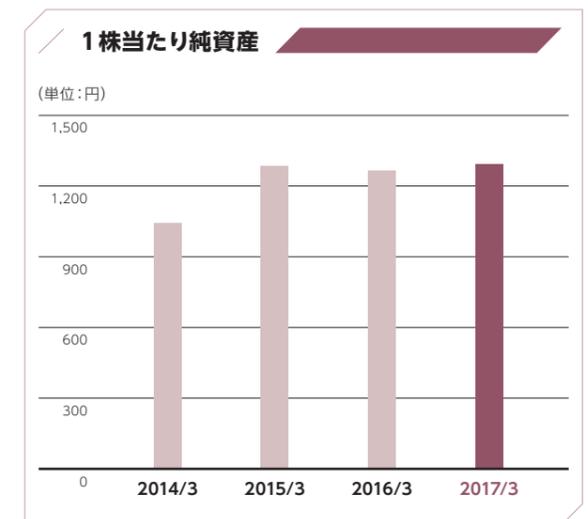
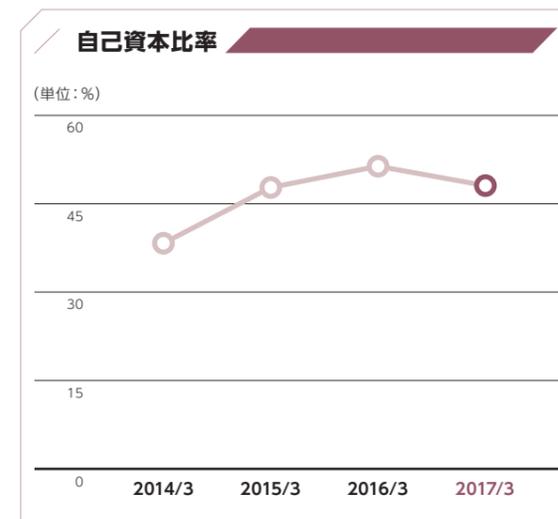
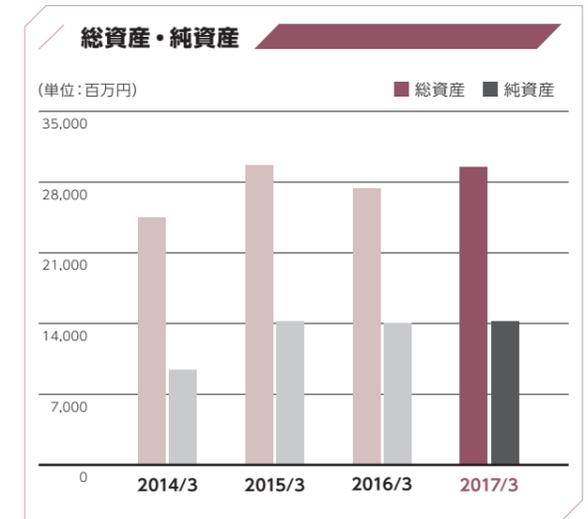
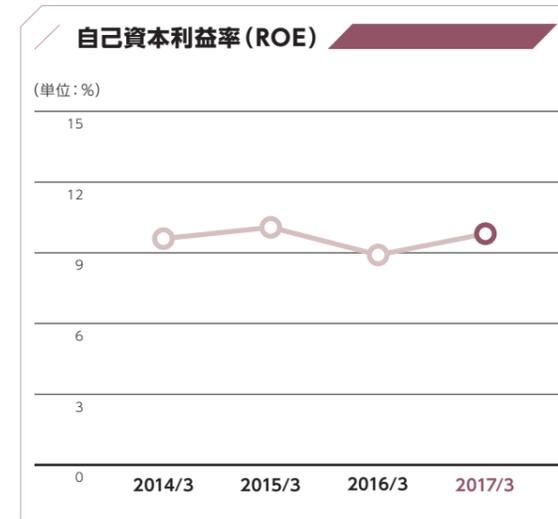
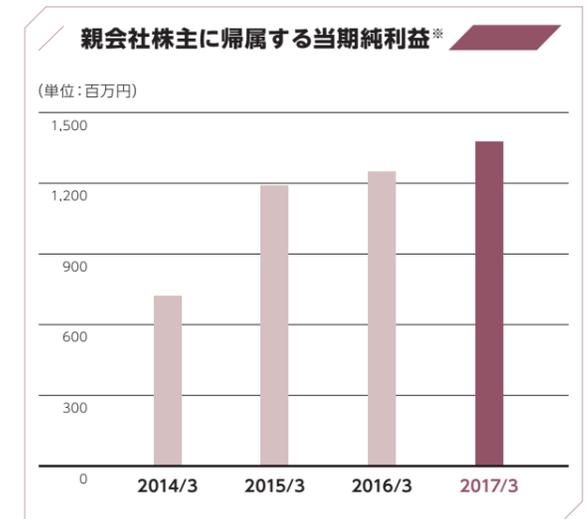
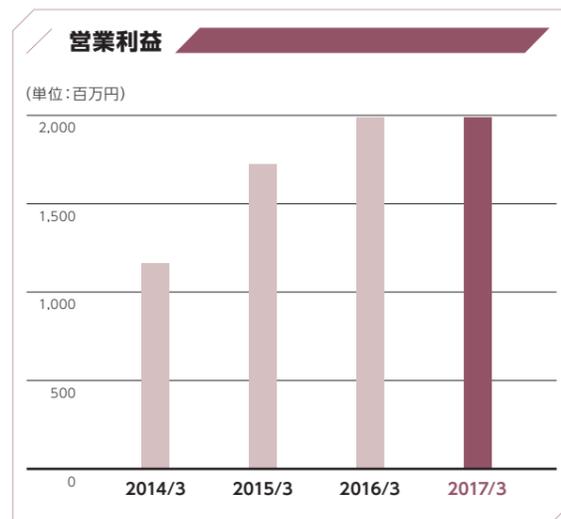
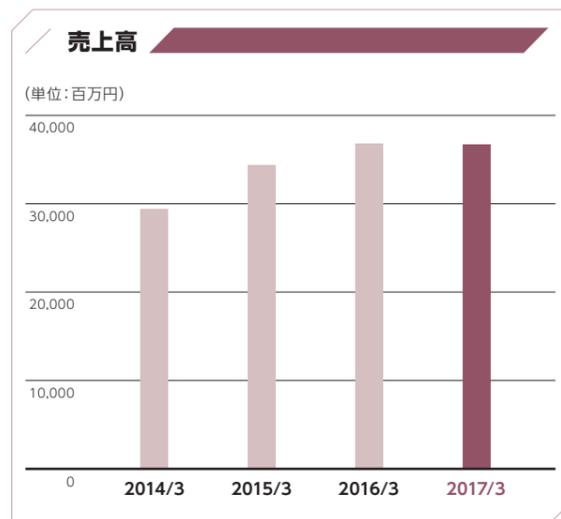
上記の活動のほか、2018年3月期は機関投資家・アナリスト向けの電話会議や個別面談、英文IRツールの充実を図り、国内外の機関投資家・アナリストの方々に対して、より当社への理解促進を図りたいと考えています。

財務情報

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
売上高	29,436	34,392	36,755	36,648
営業利益	1,161	1,724	1,986	1,990
経常利益	1,047	1,617	1,666	1,874
親会社株主に帰属する当期純利益*	720	1,188	1,249	1,375
1株当たり当期純利益(円)	99.58	130.91	112.94	124.99
総資産	24,471	29,623	27,337	29,451
純資産	9,362	14,205	13,999	14,176
1株当たり純資産(円)	1,043.83	1,283.75	1,264.64	1,292.50
自己資本利益率(ROE)(%)	9.6	10.1	8.9	9.8
自己資本比率(%)	38.2	47.9	51.2	48.1
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,194	1,805	3,187	1,785
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,252	△1,180	△1,159	△ 2,770
財務活動によるキャッシュ・フロー	△370	1,013	△1,901	1,199
フリー・キャッシュ・フロー	△57	624	2,028	△ 985

* 2014年3月期、2015年3月期については当期純利益



会社概要 (2017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
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 3,959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 VIETNAM CO. LTD.
8th Floor. PTS Office Building 118
Huynh Tan Phat Street., Tan Thuan Tay
ward, District7 HCMC Vietnam
TEL:+84-28-38720087

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

PUNCH INDUSTRY INDIA PVT. LTD.
No:97/A-1, SIDCO Nagar,
4th Street Villivakkam Chennai 600049
India
TEL:+91-44-42699644

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:+84-274-3-803-100

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

PT. PUNCH INDUSTRY INDONESIA
Komplek Griya Inti Sentosa Jl.
Griya Agung No.3,
Sunter Agung Jakarta 14350 Indonesia
TEL:+62-21-641-0730

盤起工業(無錫)有限公司
江蘇省無錫市錫山經濟開發區春暉西路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

PUNCH INDUSTRY USA INC.
Spring Lake Executive Campus 1055
Hawthorn Drive Itasca IL 60143 USA
TEL:+1-630-625-8080

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 (2017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	4,144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	6,530,197株	59.05%
外国法人等	1,557,079株	14.07%
金融機関	1,480,300株	13.38%
その他国内法人	1,225,700株	11.08%
金融商品取引業者	267,924株	2.42%

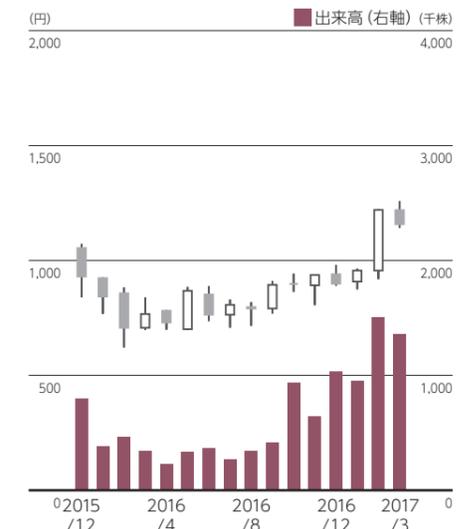
(注) 個人・その他には自己株式が含まれています。

大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
エム・ティ興産株式会社	1,090,000	9.94
森久保 有司	822,000	7.50
森久保 哲司	650,000	5.93
パンチ工業従業員持株会	566,700	5.17
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	391,200	3.57
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	302,500	2.76
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	255,345	2.33
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	248,377	2.27
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	238,023	2.17
神庭 道子	223,000	2.03

(注) 持株比率は自己株式(100,049株)を控除して計算しています。

株価・出来高推移



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

見通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。