

2022年3月期 決算概要

2022年5月27日



パンチ工業株式会社

(証券コード: 6165 東証プライム)



PUNCH INDUSTRY CO., LTD.

2022年3月期 決算ハイライト

全地域で増収を達成し、上場来最高益を計上

売上	連結	連結売上高は、前期比121.2%、68億円増の393億円。
	日本	前期比113.6%の140億円。 電子部品・半導体関連が好調を維持し、自動車関連の回復が影響。
	中国	前期比124.1%の209億円。 為替影響が大きいものの、全業種で好調を維持。
	東南アジア	前期比126.4%の17億円。 シンガポール、マレーシア、ベトナムが特に好調。
	欧米他	前期比142.2%の26億円。 医療関連に加えて、電子部品・半導体関連が好調。
利益		営業利益は、前期比188.5%の3,041百万円 経常利益は、前期比179.4%の3,007百万円 親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比427.2%の2,040百万円
ネット資金		当期純利益の計上等により、期首から1,901百万円増加。



損益計算書サマリー

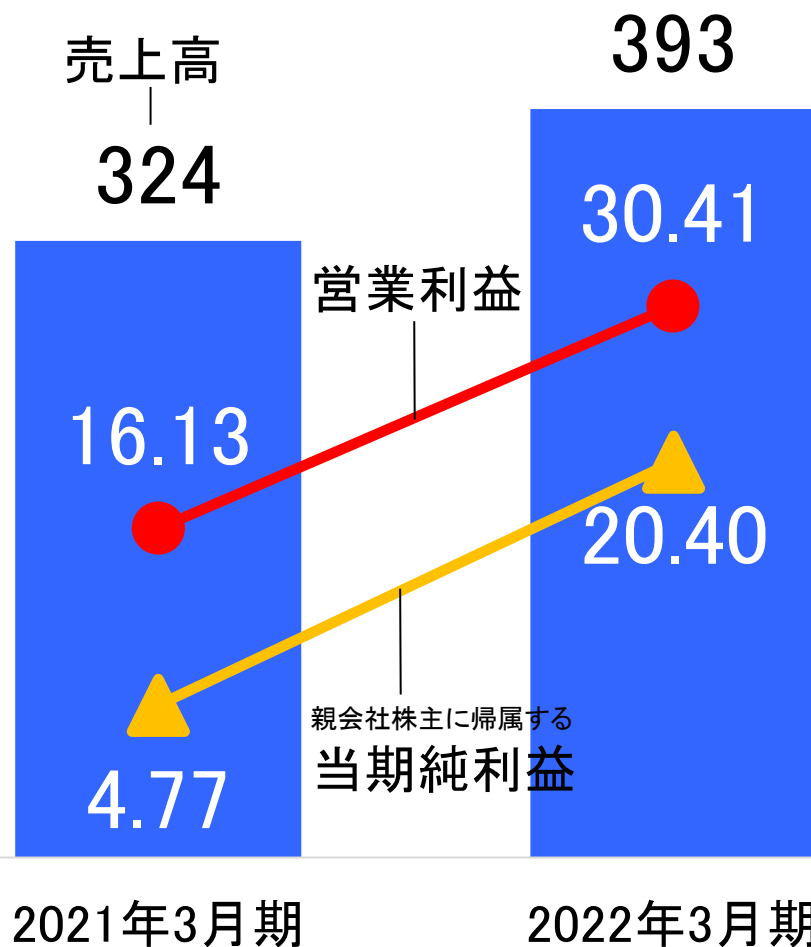
(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前期差	前期比
売上高	32,462	39,358	6,896	121.2%
営業利益	5.0% 1,613	7.7% 3,041	1,428	188.5%
経常利益	5.2% 1,676	7.6% 3,007	1,331	179.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1.5% 477	5.2% 2,040	1,563	427.2%



売上高と利益

(単位: 億円)



【前期比較】

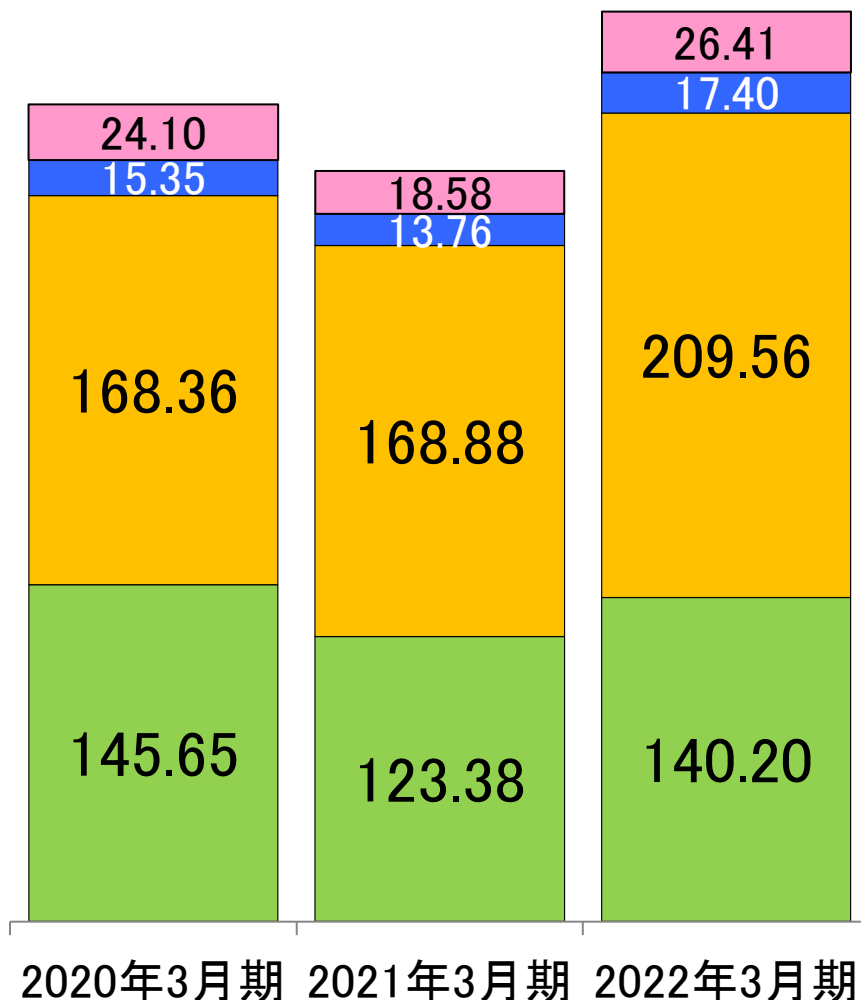
売上高	68	億	96	百万円	増収
営業利益	14	億	28	百万円	増益
純利益	15	億	63	百万円	増益

※親会社株主に帰属する当期純利益



地域別売上高

(単位: 億円)



全ての地域において増収となるも、
日本はコロナ禍前の回復には至らず

欧米他 医療関連の欧米向け輸出が
堅調を維持

東南
アジア 増収要素はシンガポール、
マレーシア、ベトナムが牽引

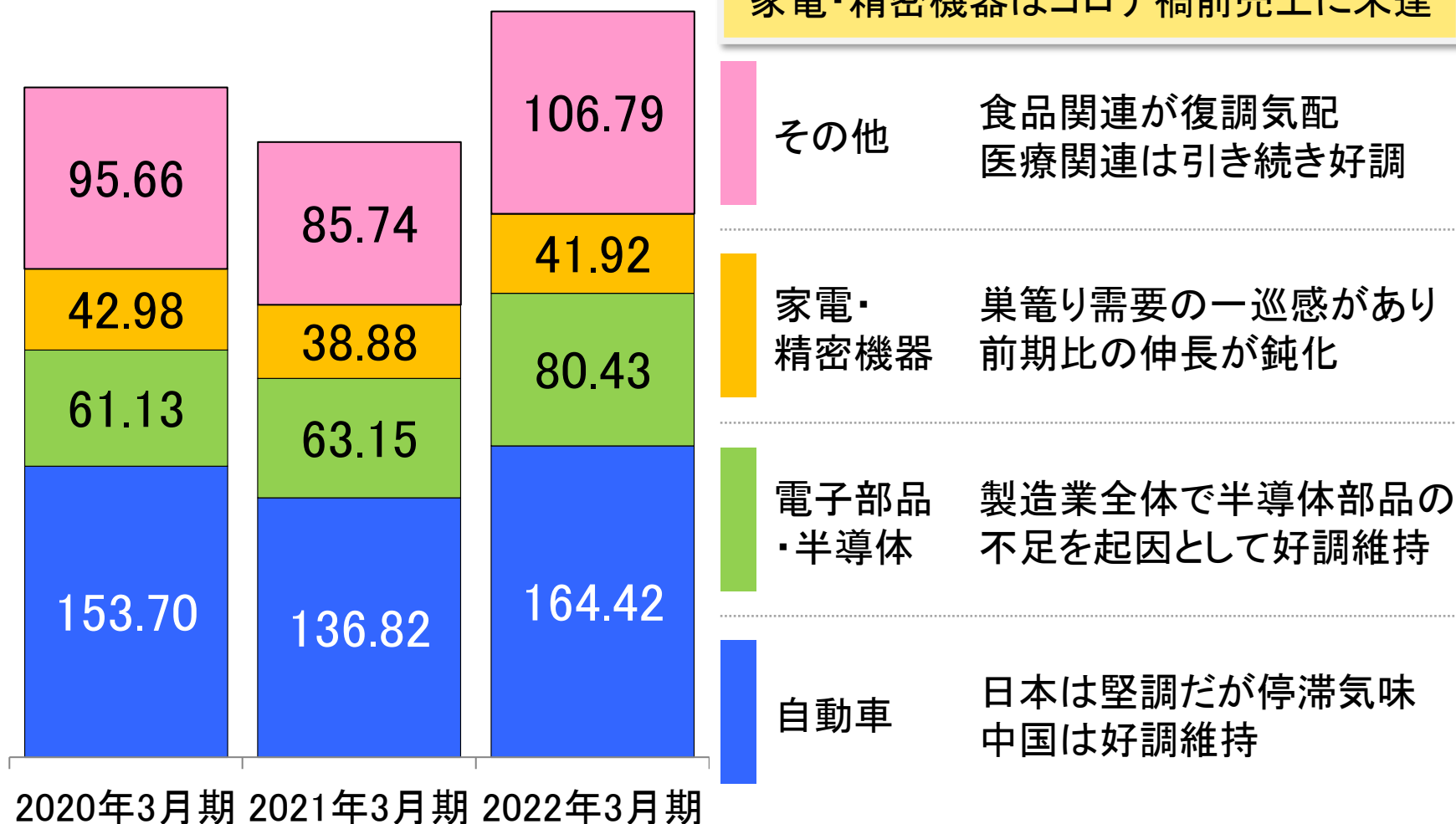
中国 電子部品・半導体関連が好調
為替の上振れあるが、好調維持

日本 電子部品・半導体関連が好調
自動車関連は堅調だが停滞気味



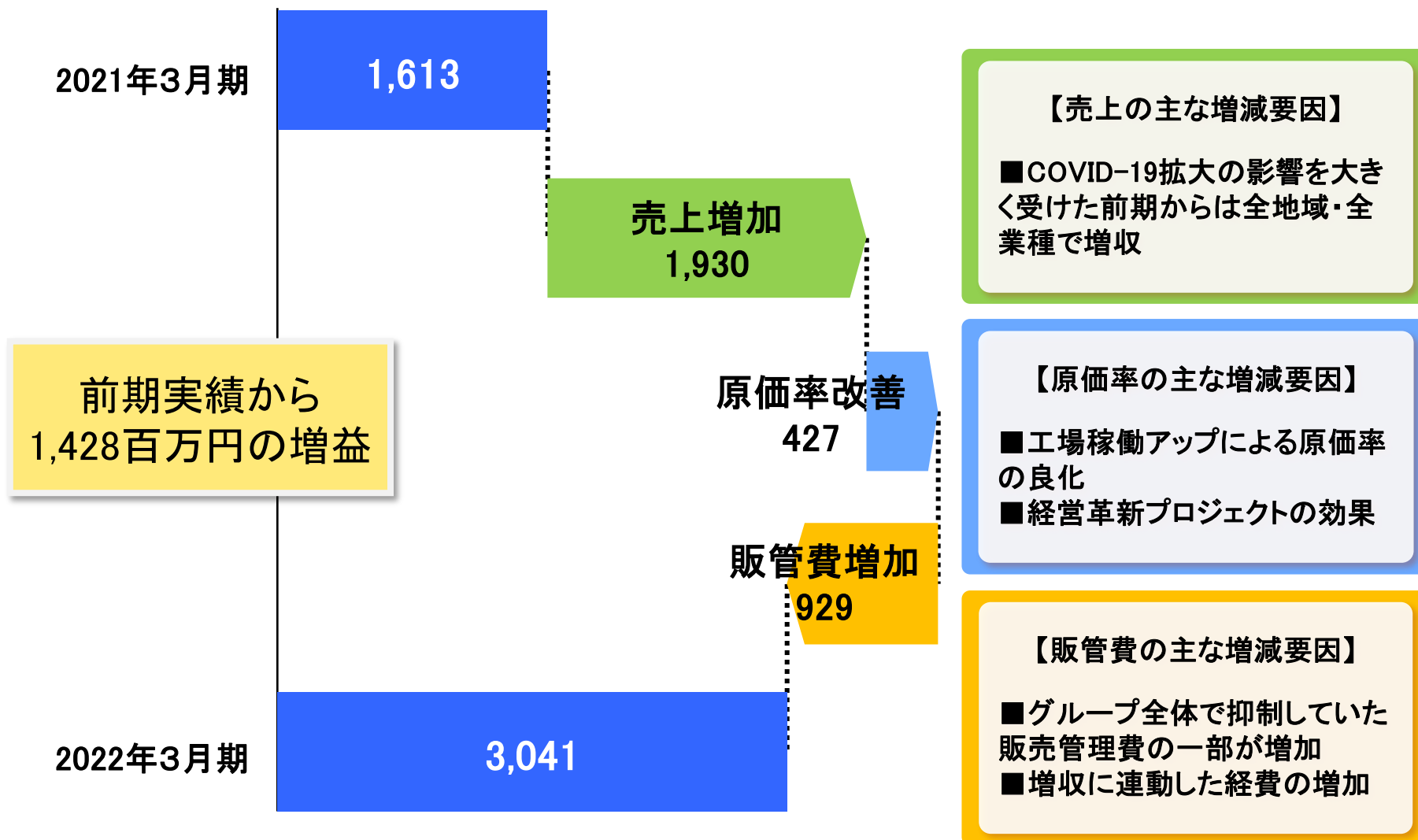
業種別売上高

(単位: 億円)



営業利益増減

(単位: 百万円)



貸借対照表サマリー

(単位:百万円)

	2021年3月期末	2022年3月期末	比較増減
総資産	24,702	28,774	4,071
総負債	12,266	12,466	200
うち有利子負債	4,997	3,820	▲1,177
純資産	12,436	16,307	3,870
ネット資金	▲905	995	1,901

自己資本比率	50.2%	56.5%	6.3pt
自己資本利益率(ROE)	4.0%	14.2%	10.2pt

設備投資額(無形固定資産含む)	452	1,149	696
減価償却費(無形固定資産含む)	968	971	2



キャッシュ・フローサマリー

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,942	2,941
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲670	▲1,099
フリーキャッシュ・フロー	2,272	1,841
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,684	▲1,600
現金及び現金同等物の増減額(換算差額含む)	596	707
現金及び現金同等物の期末残高	3,962	4,669

2023年3月期 通期業績予想



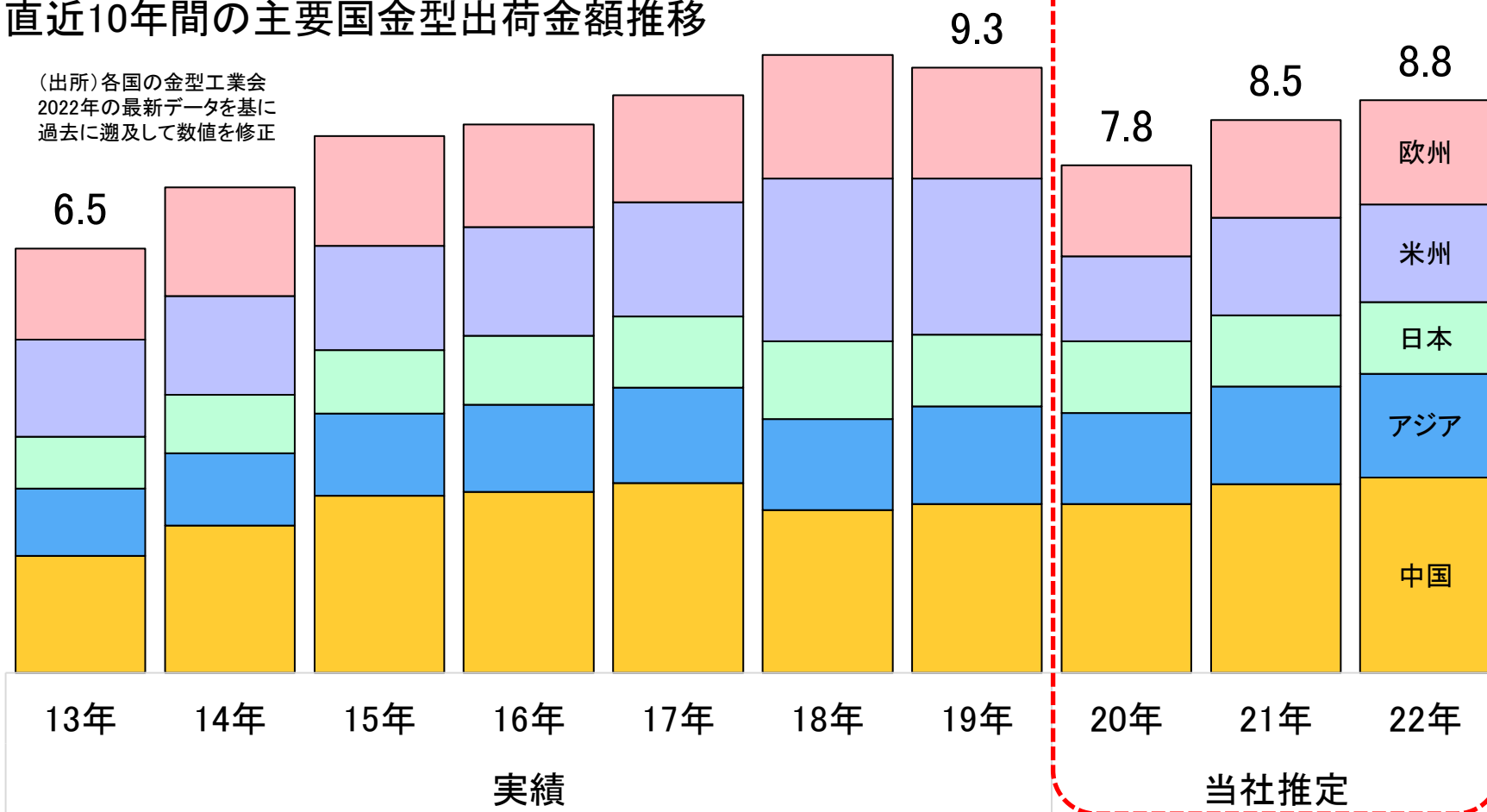
金型市場の予想(金額)

COVID-19等による投資抑制によって一時的に減少したが回復傾向

(単位: 兆円)

直近10年間の主要国金型出荷金額推移

(出所) 各国の金型工業会
2022年の最新データを基に
過去に遡及して数値を修正



2023年3月期 業績及び配当の予想

(単位:百万円)

	2022年3月期 (実績)		2023年3月期 (予想)		前期差	前期比
売上高	39,358		43,500		4,142	110.5%
営業利益	7.7%	3,041	7.6%	3,300	259	108.5%
経常利益	7.6%	3,007	7.5%	3,270	263	108.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5.2%	2,040	4.8%	2,100	60	102.9%
ROE	14.2%		12.2%		▲2.0pt	—
設備投資額 (無形固定資産含む)	1,149		1,600		451	139.3%
減価償却費 (無形固定資産含む)	971		1,000		29	103.0%

配当予想

13円 = 中間 6.50円 + 期末 6.50円



2022-2024年度 中期経営計画 「バリュークリエーション2024」

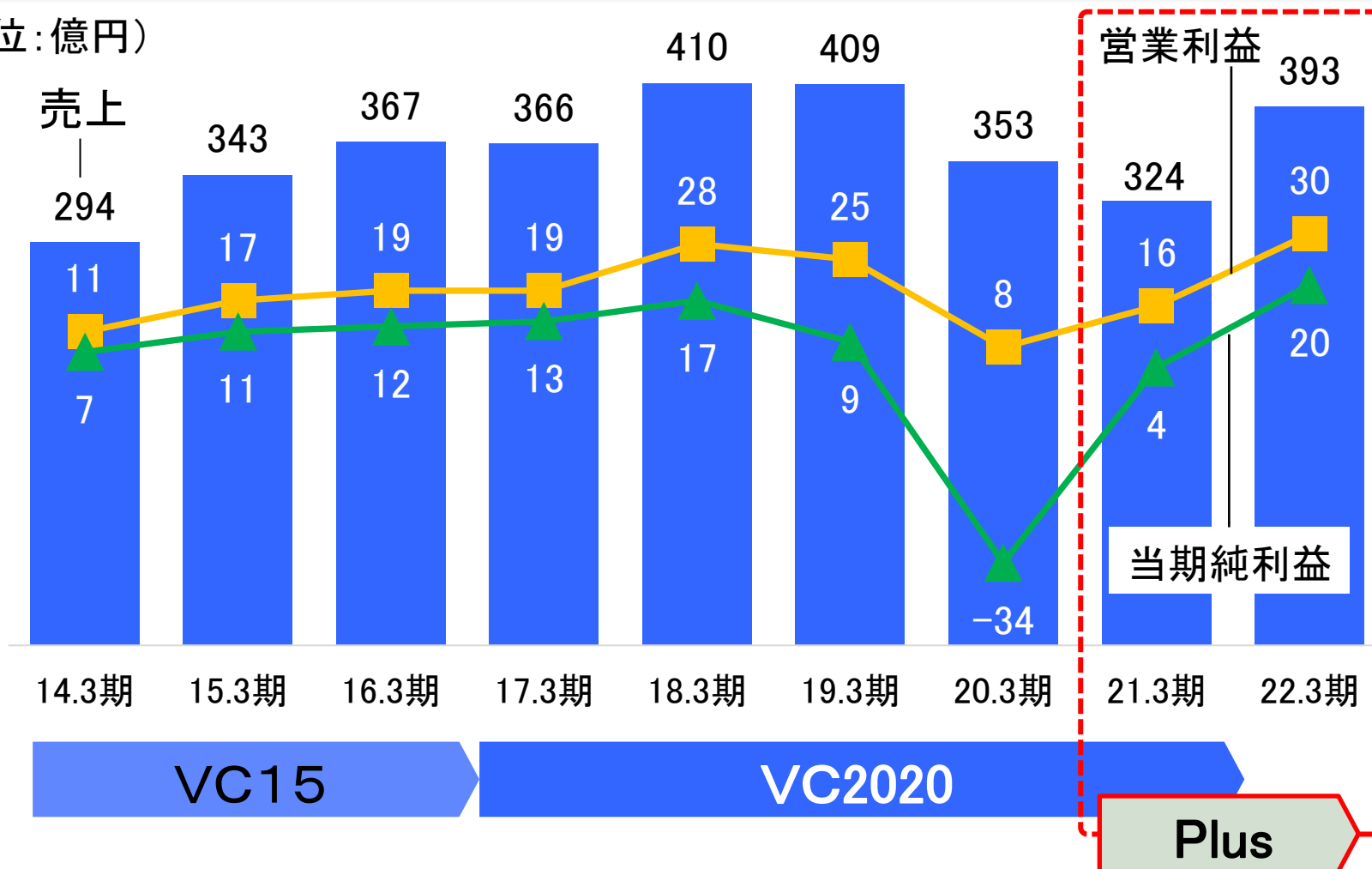
- ◆ 本資料内では、**VALUE CREATION**(バリュークリエーション)を「VC」と称しています。
- ◆ 本資料内での「当期純利益」は「親会社株主に帰属する当期純利益」を指します。



VC2020Plus経営数値

「VC2020Plus」は、2020～2021年度（2021年3月期～2022年3月期）

（単位：億円）



VC2020Plus総括

「VC2020Plus」は、上場来最高益を計上し、経営数値目標を達成

販売5極体制の確立

- ◎COVID-19からの回復により、中国・東南アジア・欧米他は売上伸長
- ◎日本は引き続き苦戦しているが、復調気配

お客様目線を重視した営業力の強化

- ◎製造から営業への配置転換は実施したが、COVID-19もあり、お客様訪問件数の確保に課題
- ◎医療・マスク関連等での売上拡大

グローバル生産体制の最適化とR&D強化

- ◎ベトナム工場への完成品移管を行い、生産安定化
- ◎次の中計(VC2024)で取組む研究開発案件は順調に進捗

働き方改革と人財育成

- ◎在宅勤務等の推進による多様な働き方推進は達成
- ◎女性活躍や社員エンゲージメント向上等を推進中



トップメッセージ「ありたい姿」

自動化・省人化需要を新たな成長エンジンに
～ 常に「お客様の第一候補」であり続ける ～

はげやぶれ!!



パンチスピリット

ものづくり現場での自動化・省人化需要の高まりに「**FA領域の“特注品”**」で応える

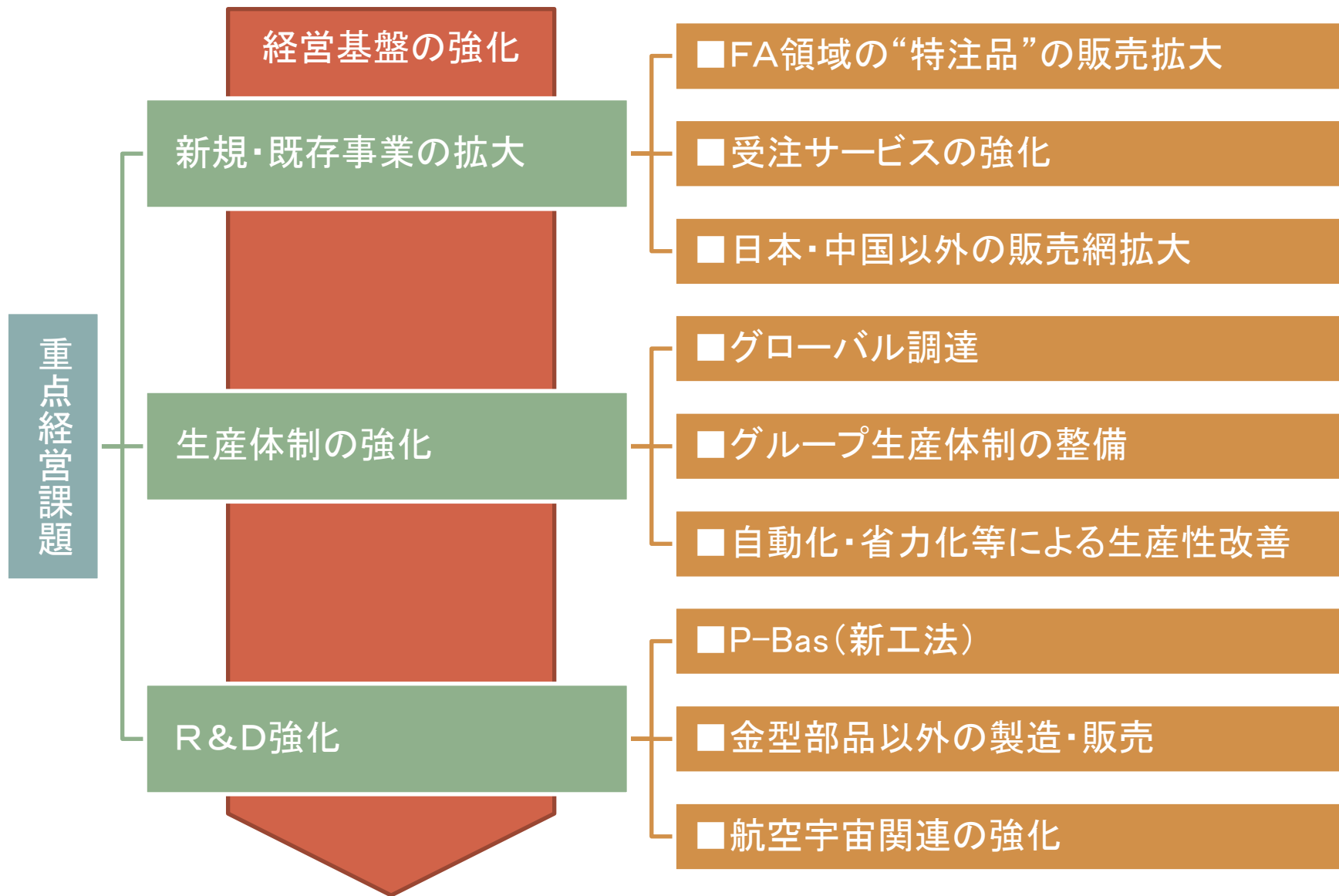
※FAとは、ファクトリーオートメーション (Factory Automation) の略称

新技術・新サービスの持続的な開発により、金型部品事業での確固たる地位を確立する

SDGsや**ESG**による「社会課題の解決」を通じて企業価値向上を図る



VC2024の重点経営課題



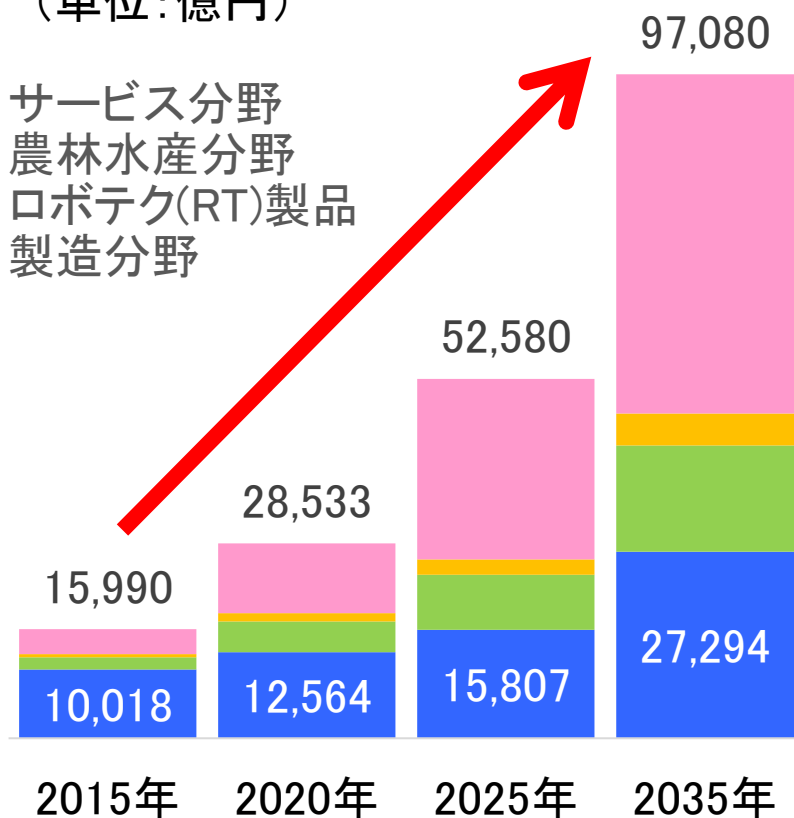
FA領域の“特注品”の販売拡大

拡大し続けるFA市場で自社ノウハウを活用し、FA領域の“特注品”の販売拡大

■国内ロボット産業の市場規模推移

(単位: 億円)

- サービス分野
- 農林水産分野
- ロボテク(RT)製品
- 製造分野



■ ロボット産業の将来市場は、2035年に9.7兆円まで成長すると予測

■ 市場形成の根幹である製造分野にてパンチグループの日本・中国事業で、FA領域の“特注品”の販売を強化

■ 業務提携等の外部リソースも意識



出所: 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構



FA領域の拡大ステップ

金型部品の特注品で培った技術力を新・事業領域であるFA領域の“特注品”に応用

➤ 足下は、“STEP2”まで進捗
4つのステップで事業拡大



- パンチグループはグローバルに事業展開
⇒お客様の工場も全世界に多数存在
- 拡大し続けるFA市場において、将来的に
金型市場以外の製造業へのFA領域の
“特注品”販売を拡大
- 金型部品の特注品の受注生産に強みを
発揮するパンチグループは、保有する加
工設備も2千台を超えており、FA領域の
“特注品”加工への流用も可能

受注サービスの強化

受注システム改良等による「お客様の利便性向上」や「お客様フォロー体制」の強化



- 現Web受注システム「パンチネット」改良
- 一部特注品も受付可能な体制も検討

Web受注率
2022.3期 39% → 2025.3期 48%
※日本・中国のみ



※2022年1月よりサービス提供を開始

- 新サービス「3D計測パートナーズ」では製品の形状を測定、データを加工・分析し、不具合原因の究明や改善策を提案
- 金型部品の製造等で長年培ってきたノウハウを組み合わせ、3Dスキャナを導入していない、または問題解決を外部に委託したいお客様向けに提供中

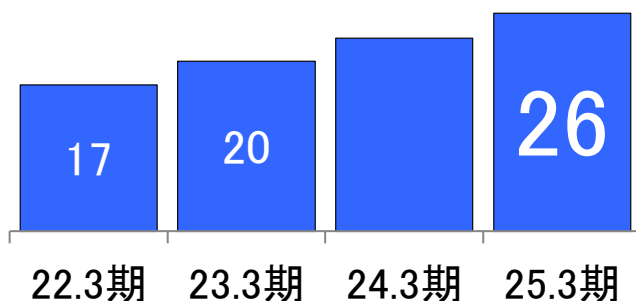


日本・中国以外の販売網拡大

前・中計VC2020Plusで取組んだ「販売5極体制の強化」を更に発展

東南アジア

(単位: 億円)



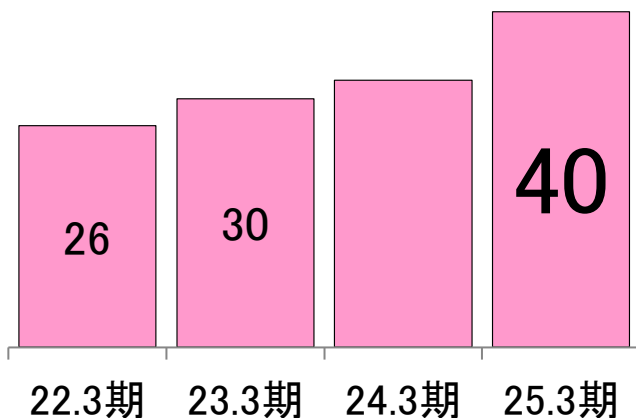
■ 電子部品・半導体関連の販売強化

■ ベトナム工場を活用した地産地消も想定

東南アジア売上
2022.3期 17億円
2025.3期 **26億円**
年平均成長率 14.3%

欧米他

(単位: 億円)



■ 医療関連等の米国内での販売強化

■ 欧州では販売代理店との関係強化

欧米他売上
2022.3期 26億円
2025.3期 **40億円**
年平均成長率 14.8%

グローバル調達

自社工場や協力工場の海外生産リソースをフル活用



- ベトナム工場での生産品目を更に拡大
- ベトナム工場の持続的成長を目指す

ベトナム工場売上
2022.3期



2025.3期

+35%



- 海外の外部生産リソースを有効活用
- 日本調達部門の海外仕入れ額を向上

海外調達金額
2022.3期



2025.3期

+35%

グループ生産体制の整備

海外工場の生産キャパ・技術・品質を改善し、国内工場の生産量も向上



マレーシア工場



大連工場

■ 海外工場への設備投資で生産量向上

■ 品質改善、技能向上の更なる強化

海外工場投資額

2022.3期

9億円



2025.3期

30億円

※3年間の累計

■ 国内4工場(グループ会社工場含む)で
生産移管や設備投資を実施

■ 生産効率改善を図り、内製売上を向上

日本内製売上

2022.3期



2025.3期

+25%



北上工場



宮古工場



兵庫工場



ピンテック



自動化・省力化等による生産性改善

パンチグループ全12工場でのITツールも活用した生産効率の改善



- 工場内作業の自動化・省力化
- 失敗コスト(仕損費)の低減
- 設備投資による生産能力の拡大
- 品質・技術力向上による受注強化
- 早期見積り回答による受注確保

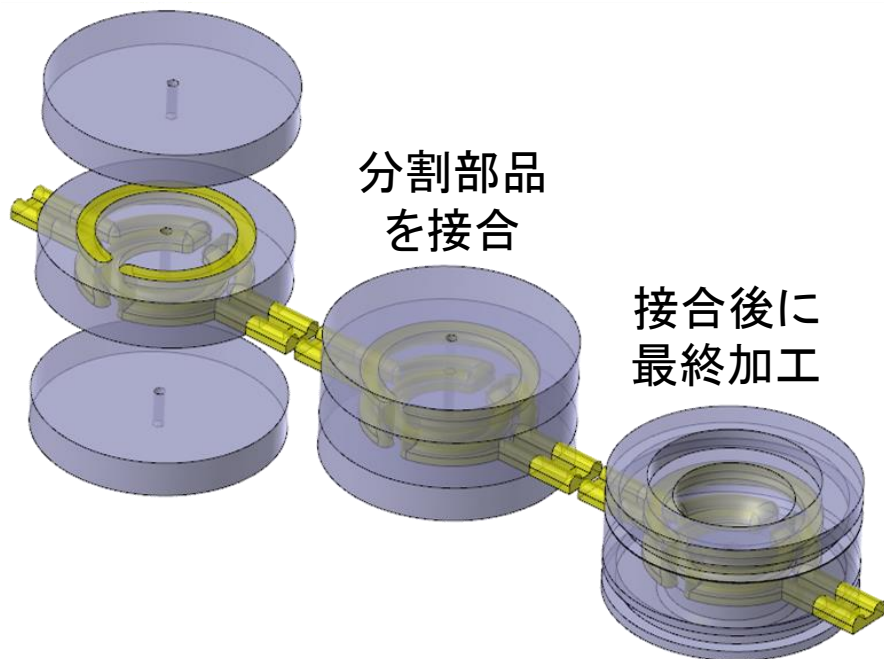
生産効率
2022.3期 → 2025.3期
+10%

※生産効率とは、各工場の1人当たりの
内製売上高を円換算にして算出
※生産に関与する人員を母数とするため、
連結売上÷連結人員とは異なる

パンチグループの更なる発展を目的に、新技術開発を継続的に推進

➤ P-Basの概要(商標申請中)

3分割で
部品製作



- 新たな接合・材料開発へ取組み強化
P-Bas (Punch. Bonding and sintering)
理想的な冷却回路を、分割して加工した
複数の部品を接合して製作する技術
- P-Bas以外
 - 金型部品以外の製造・販売はFA領域の
“特注品”へ着手し、将来的なマーケティ
ングを継続
 - 超精密加工が要求される航空宇宙関連
へ取組むことで、グループ技術力の向上
を図る

経営基盤の強化

DX推進

- ITツールを活用した新サービスの構築
- 社内ITインフラ刷新による業務改革
- DX人財の育成

財務戦略

- ROIC経営による「稼ぐ力」の強化
- 財務基盤の健全化
- 資本コストを意識した最適資本構成の追求

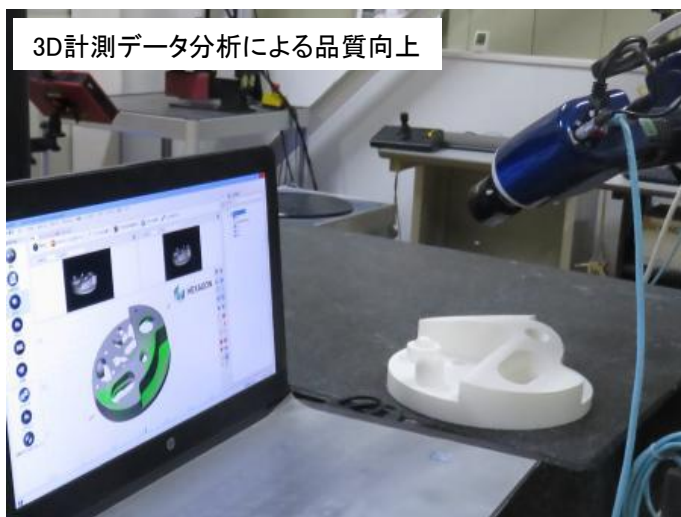
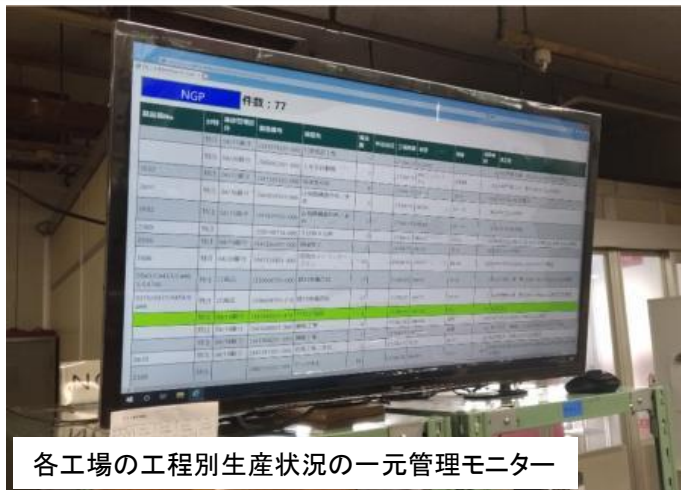
サステナビリティ

- 脱炭素に向けたCO2排出量の削減
- 人権尊重
- コーポレート・ガバナンスの強化
- 人的資本経営（人財育成・働き方改革）

持続的成長



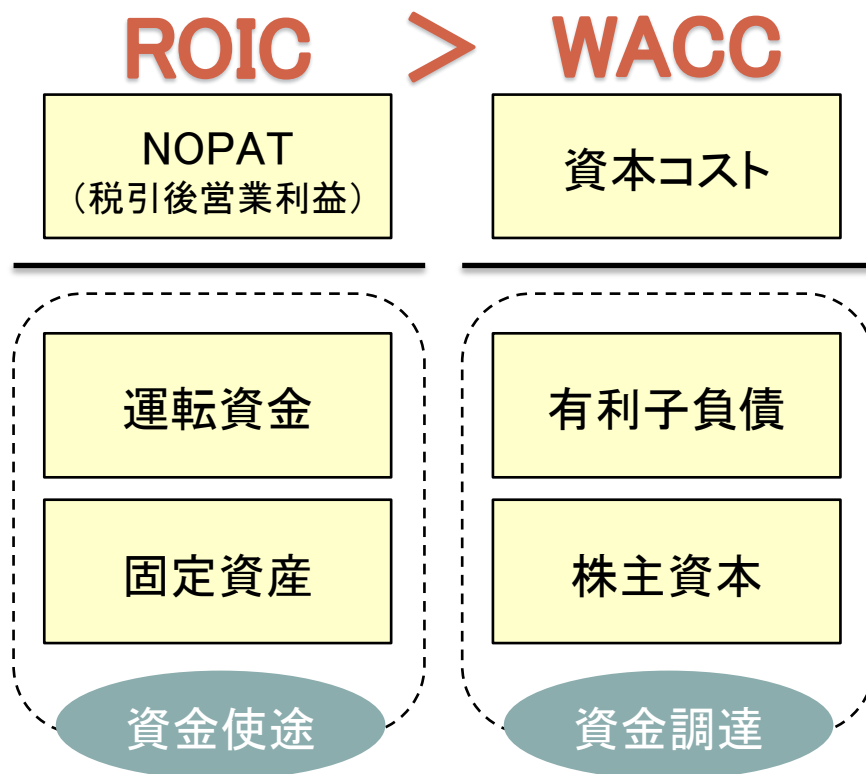
重点経営課題を解決に導くためのデジタル技術活用



- ITツールを活用した新サービスの構築
- 社内ITインフラの刷新
- データ整備・分析の強化
- 業務オペレーション改革
自動化・省力化による作業時間削減や
ITツール活用による抜本的な業務オペレーション改革
- DX人材を育成することで、データ項目の
分析方法を共通言語化
人材教育時間の確保

財務戦略

ROIC経営で「稼ぐ力」を強化し、成長投資による企業価値向上と安定配当を目指す



- 資本コスト(WACC)を上回るROICを確保し、フリーキャッシュフロー最大化による企業価値向上を目指す

➤ ROIC **10%**以上

- ROEの向上と自己資本の充実を図るとともに、健全な財務基盤を維持しつつ、成長戦略投資と安定的な配当を最適なバランスで実施することにより、中長期的な成長を実現する

ROICの向上

収益性の向上【税引後の利益向上】

税引後営業利益の向上

売上拡大

コスト低減

※ 経営革新プロジェクト対応

受注強化

新規顧客開拓

海外売上拡大

グローバル調達

生産効率向上

失敗コスト低減

業務効率改善

資産効率の向上【資産回転率の向上】

運転資本回転率の向上

CCC改善

売上債権の早期回収

棚卸資産の圧縮

適切な支払い期日設定

固定資産回転率の向上

有形固定資産回転率の向上

無形固定資産回転率の向上

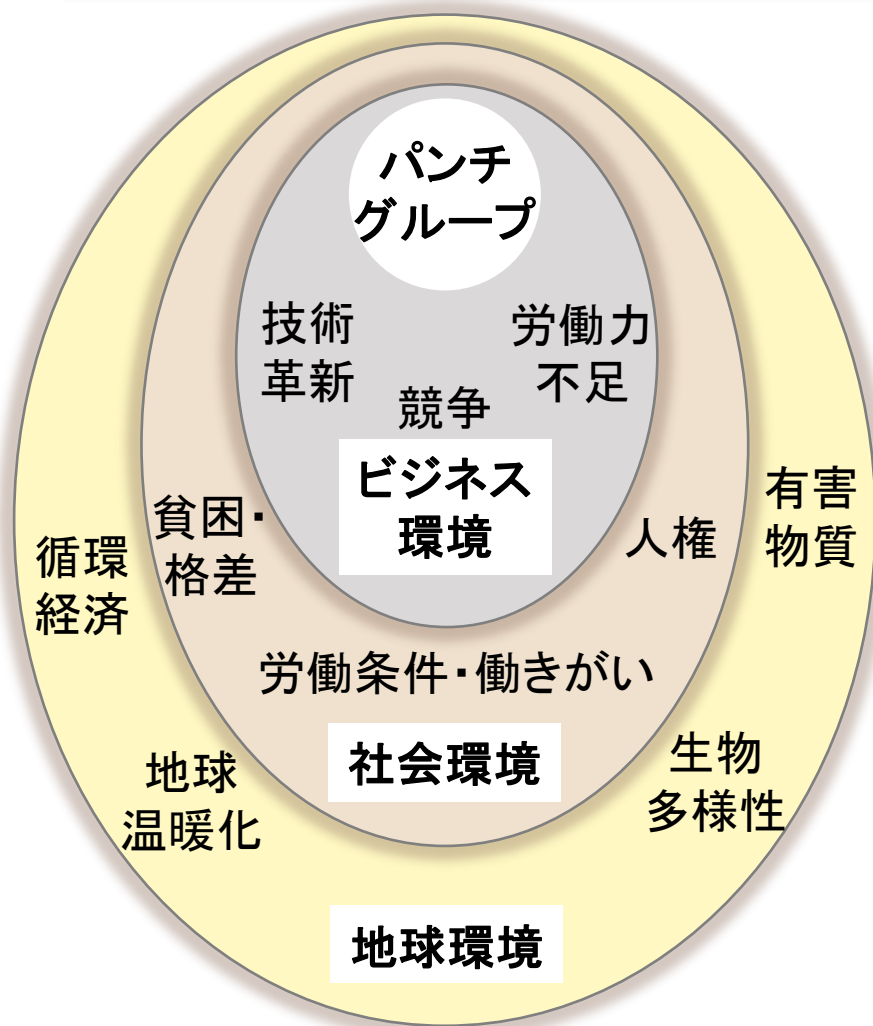
投資前のチェック
投資後のモニタリング強化

IT推進による業務改革



サステナビリティ

地球環境や社会の課題解決を通じた企業価値向上



- パンチグループが、左図のように、ビジネス環境のみならず、社会環境や地球環境の影響を受け続けていることを認識し、これらの課題解決を通じて企業価値向上を図る
- 脱炭素、廃棄物削減、リユース、リサイクルを通じて地球環境を守る
- パンチグループとサプライチェーンに関わる全ての人々の人権を尊重する
- さらなるガバナンス強化により、公正で透明性の高い経営を目指す

数値目標：検討中（策定次第開示）

サステナビリティ(人的資本経営)

次世代中核人財の育成、働き方改革、社員エンゲージメントの向上



Webを活用したグループディスカッション



働く女性の健康セミナー

- 新入社員から経営層までをカバーする次世代中核人財育成制度の体系化
- 生産性向上による労働時間削減、有給休暇取得促進
- 女性リーダー育成研修等を通じた女性役職者比率の引上げ

総実労働時間
2022.3期



2025.3期

100時間以上削減

有給休暇取得率
2022.3期
67%



2025.3期

70%

女性役職者比率
2022.3期
11%

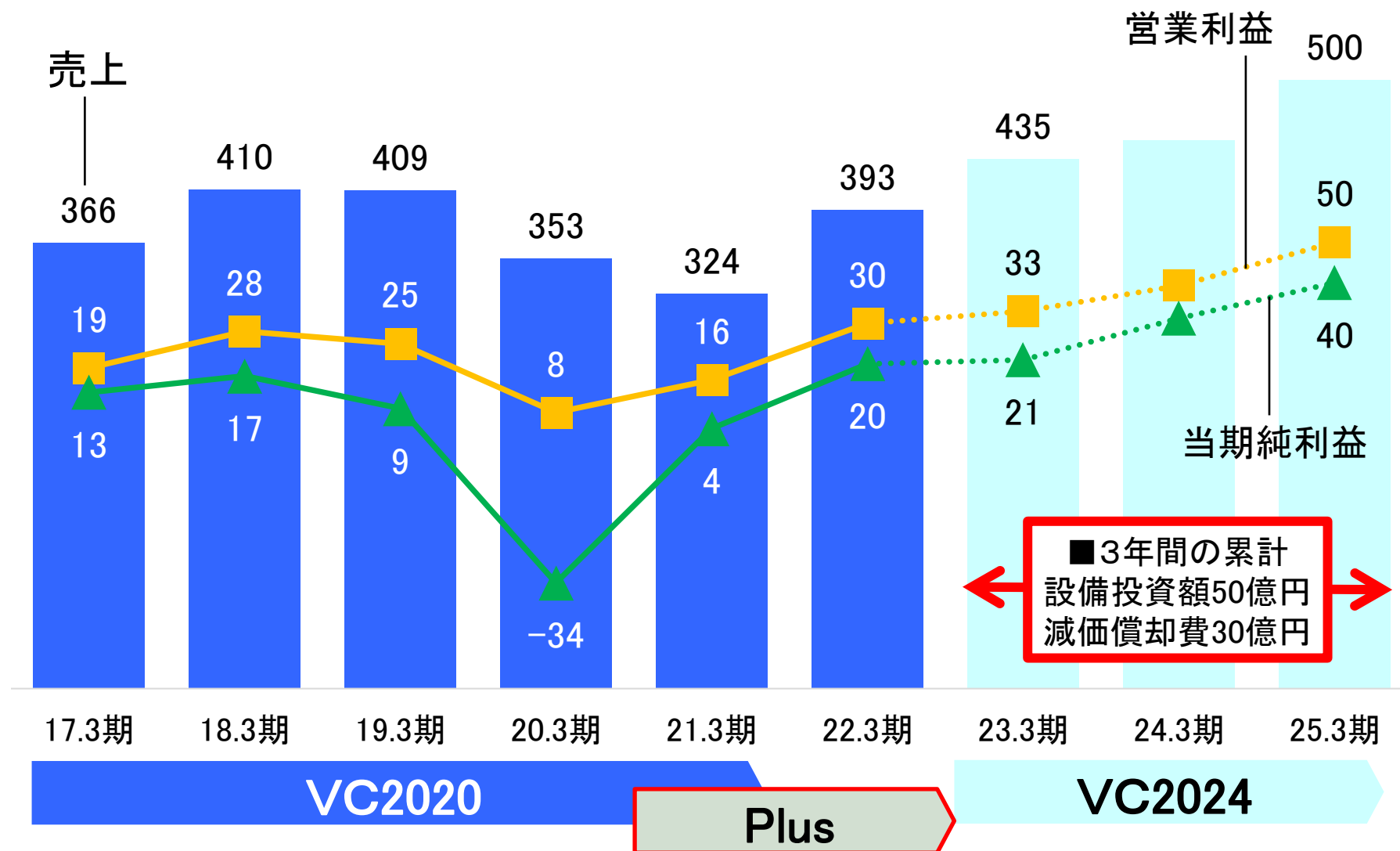


2025.3期

15%

VC2024の経営数値目標

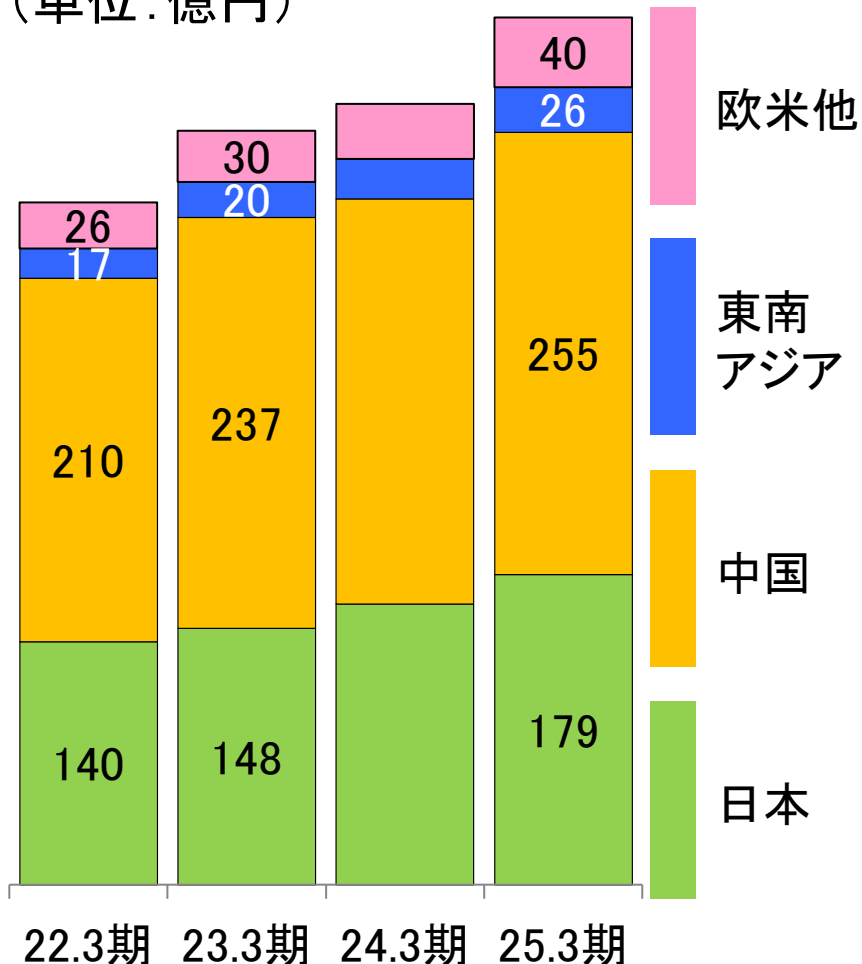
(単位: 億円)



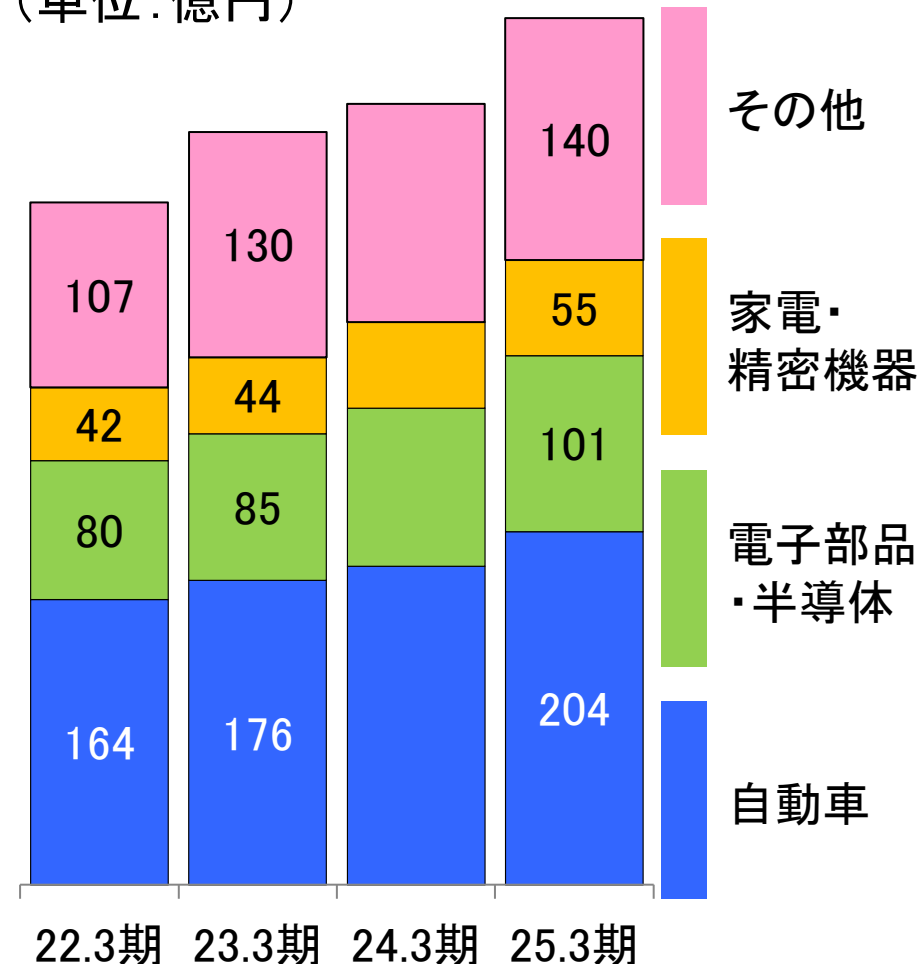
地域別・業種別売上の数値目標

「VC2024」は、2022～2024年度（2023年3月期～2025年3月期）

（単位：億円）



（単位：億円）



重点経営課題の施策進捗確認表（スライド説明順）

施策項目	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期	施策項目	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期
FA売上		32	—	50	日本内製売上		+13	—	+25
実績(億円)	27				実績(増減%)	—			
Web受注率(日中)		41	—	48	生産効率		+3	—	+10
実績(%)	39				実績(増減%)	—			
東南アジア売上		20	—	26	ROIC		10 以上		
実績(億円)	17				実績(%)	11			
欧米他売上		30	—	40	総実労働時間削減		▲30	—	▲100
実績(億円)	26				実績(時間)	±0			
ベトナム工場売上		+20	—	+35	有給休暇取得率		68	—	70
実績(増減%)	—				実績(%)	67			
海外調達金額		+14	—	+35	女性役職者比率		13	—	15
実績(増減%)	—				実績(%)	11			
海外工場投資額		30(3年累計)			設備投資額(海外含む)		50(3年累計)		
実績(億円)	9				実績(億円)	11			

※「海外工場投資額」「設備投資額(海外工場投資を含む)」は3年間の累計値

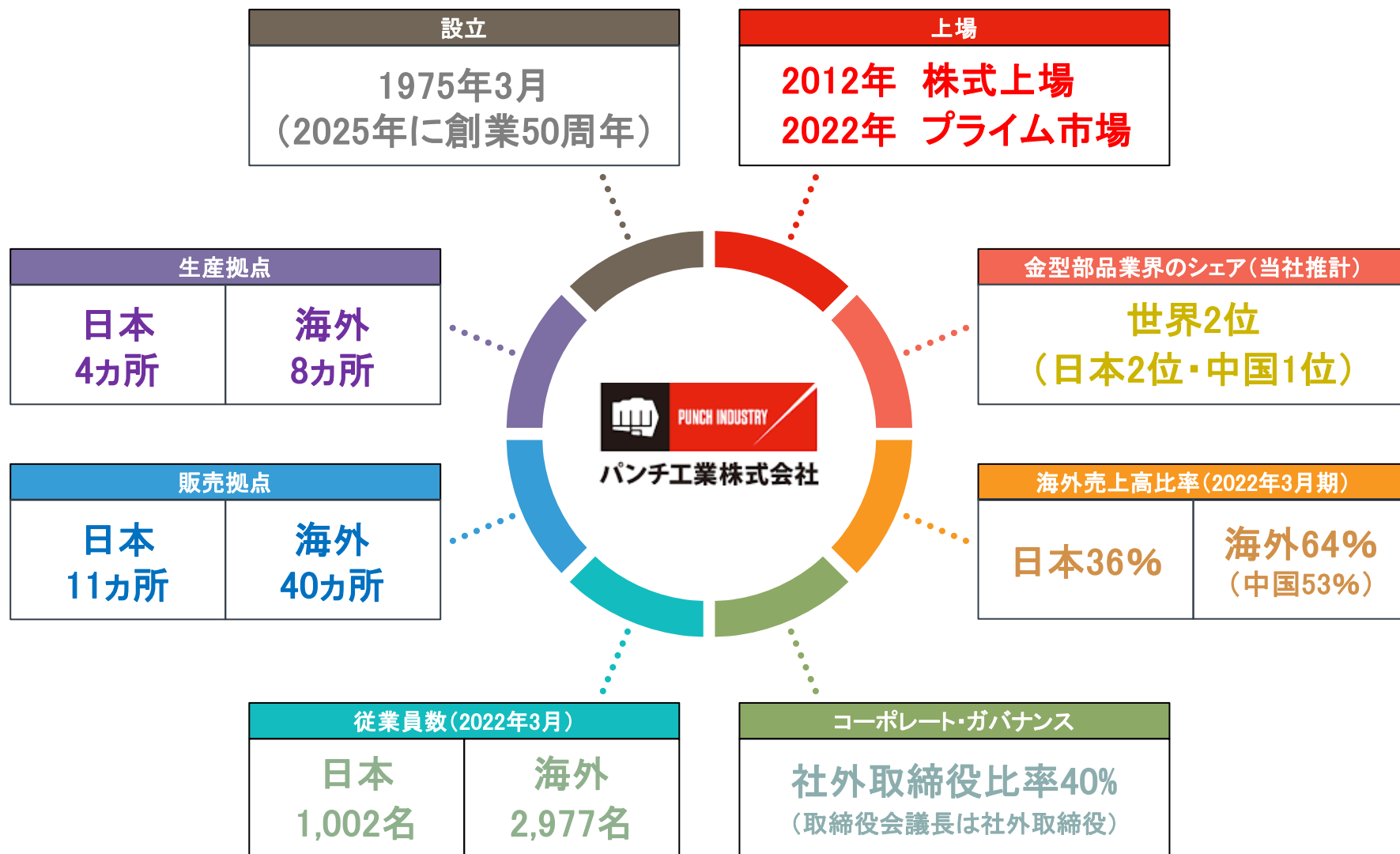
※24.3期の数値は、23.3期の本決算後に公表(2023年5月予定)



参考資料



ひと目でわかるパンチグループ



マネジメント体制

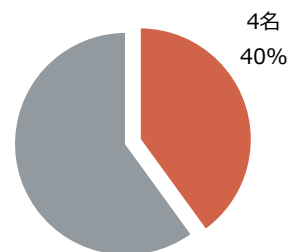
代表取締役社長プロフィール

氏名及び生年月日	職歴
 森久保 哲司 (1977年1月22日)	2003年5月 当社入社
	2005年2月 盤起工業(大連)有限公司
	2012年11月 バリュー・クリエーション推進室長
	2013年4月 経営企画室長
	2015年4月 PUNCH INDUSTRY MALAYSIA SDN. BHD.
	2016年5月 執行役員
	2018年6月 取締役 上席執行役員 経営戦略統括
	2019年4月 最高戦略責任者 グループ事業統括
	2019年6月 代表取締役(現任) 副社長執行役員
	2019年11月 社長執行役員 最高経営責任者 グループ経営統括(現任)

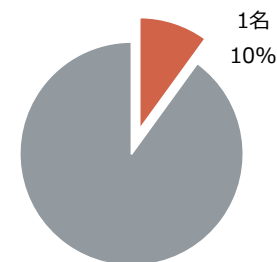
取締役体制

取締役	代表取締役社長執行役員 最高経営責任者(CEO)	森久保 哲司
	取締役常務執行役員 最高執行責任者(COO/営業)	真田 保弘
	取締役上席執行役員 最高財務責任者(CFO)	村田 隆夫
	取締役上席執行役員 最高執行責任者(COO/製造)	高梨 晃
	取締役	杉田 進
	社外取締役 取締役会議長	三橋 友紀子
取締役 (監査等委員)	社外取締役	高辻 成彦
	取締役(監査等委員)	河野 稔
	社外取締役(監査等委員)	松江 頼篤
	社外取締役(監査等委員)	鈴木 智雄

社外取締役比率



女性取締役比率

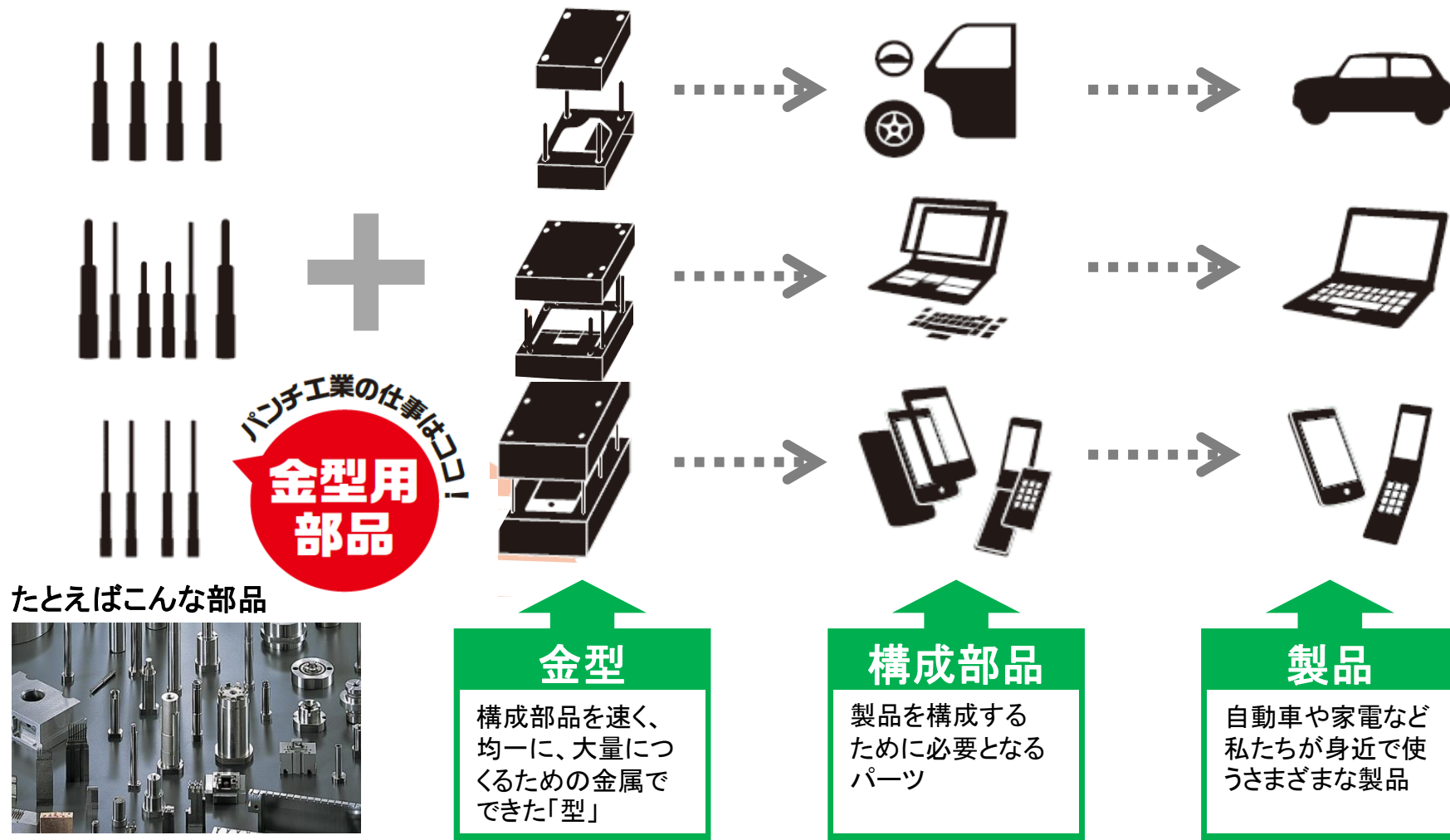


パンチグループ沿革



事業内容

金型を構成するために、なくてはならない多種多様な精密金型部品の製造・販売
皆様の豊かな生活を支える「縁の下の力持ち」



パンチグループの主要製品

射出成型金型等のプラスチック金型部品とプレス加工金型等のプレス金型部品
ものづくりの上流から下流までお取引

プラスチック金型部品

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。加熱溶解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。



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て上がります。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。



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

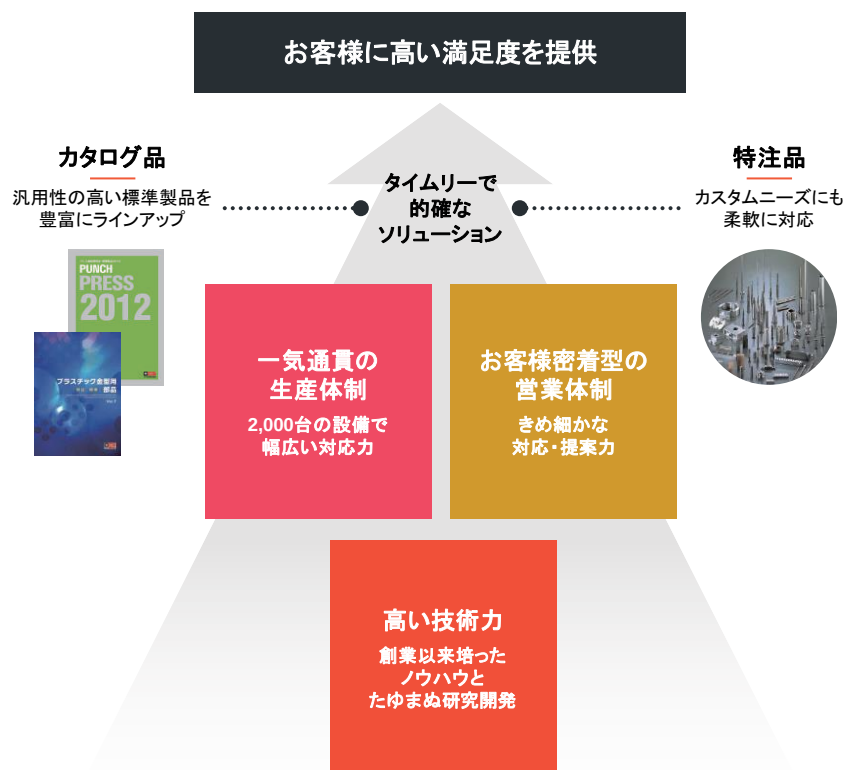
上型と下型の関係を正しく保つために使用する部品です。



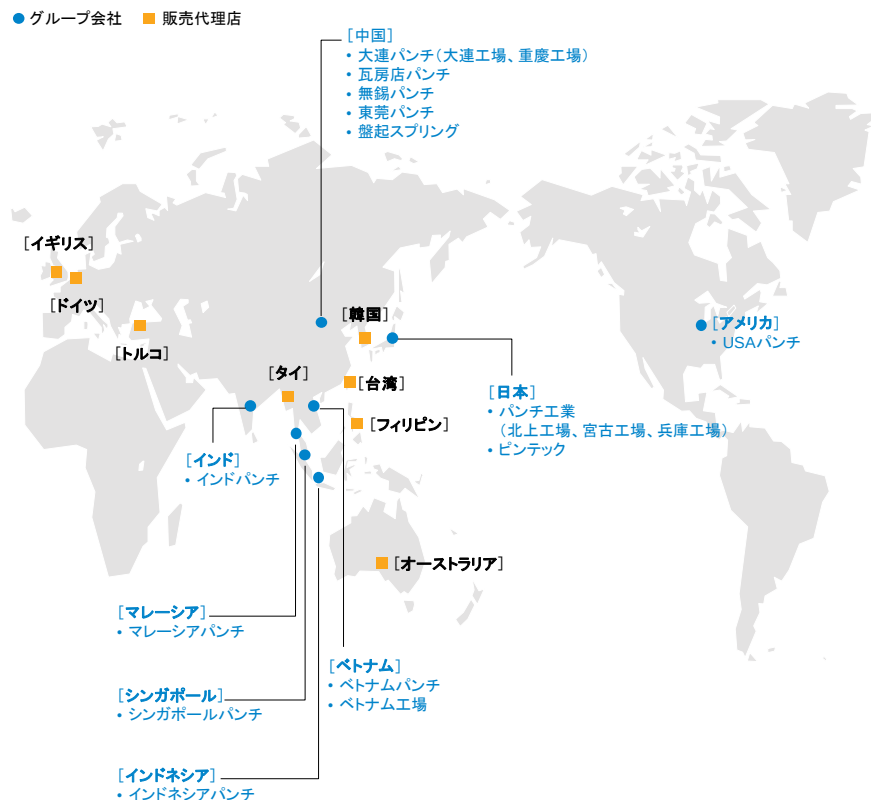
パンチグループの強みとネットワーク

汎用性の高いカタログ品を豊富にラインアップ & カスタムニーズにも対応する特注品
世界の「ものづくり」を支える

パンチグループの強み

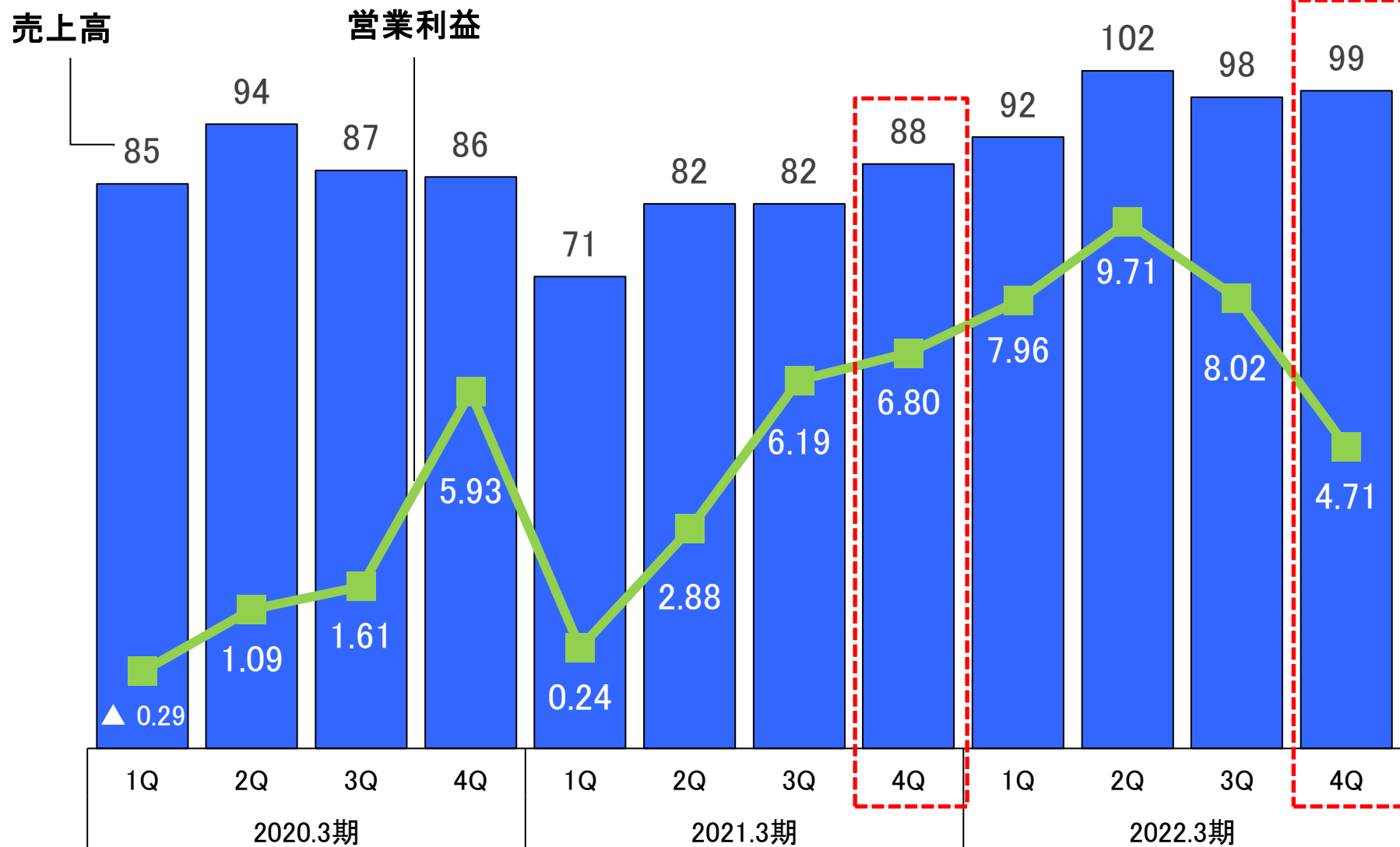


パンチグループのネットワーク



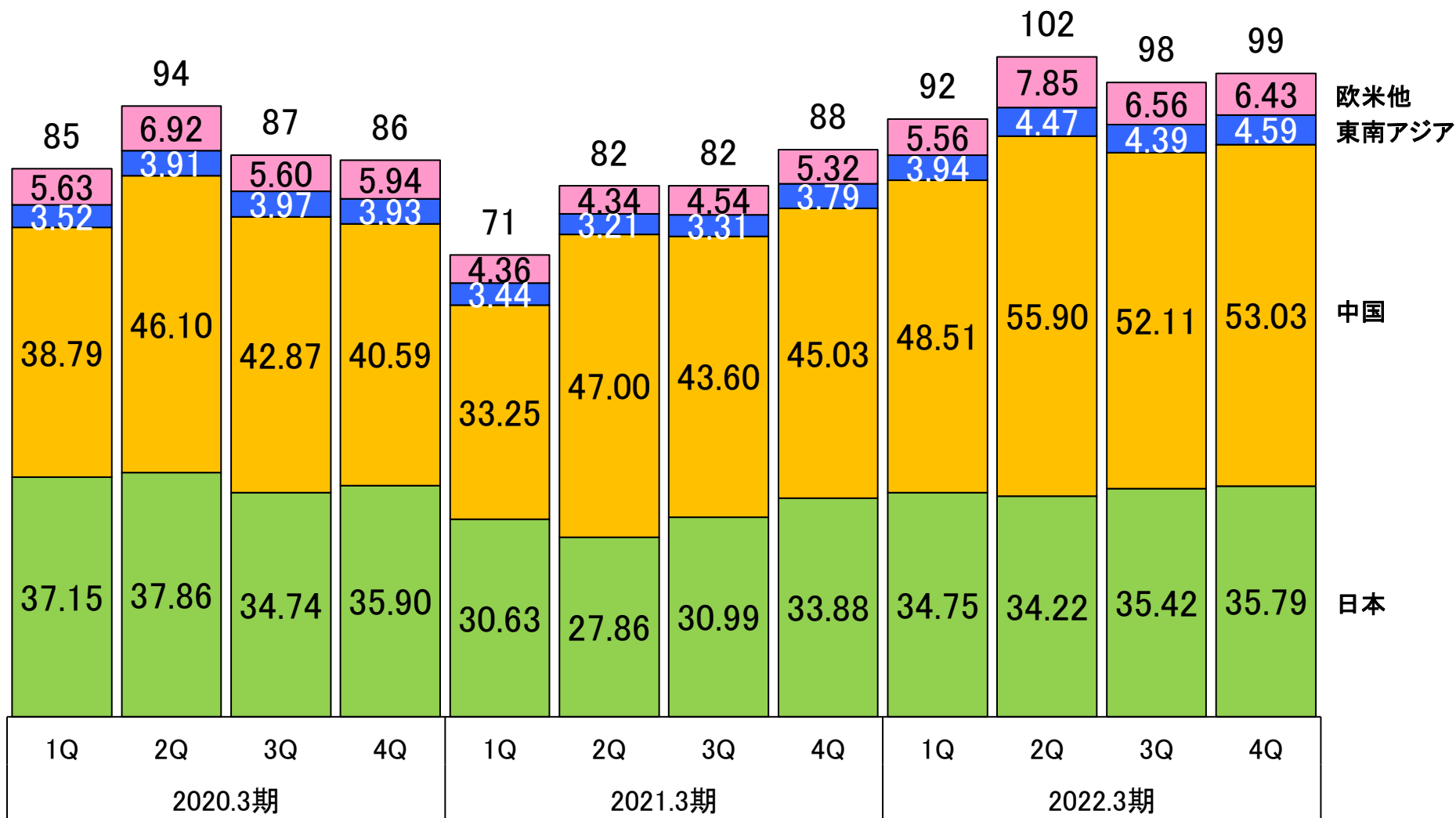
売上高と営業利益の推移

(単位: 億円)



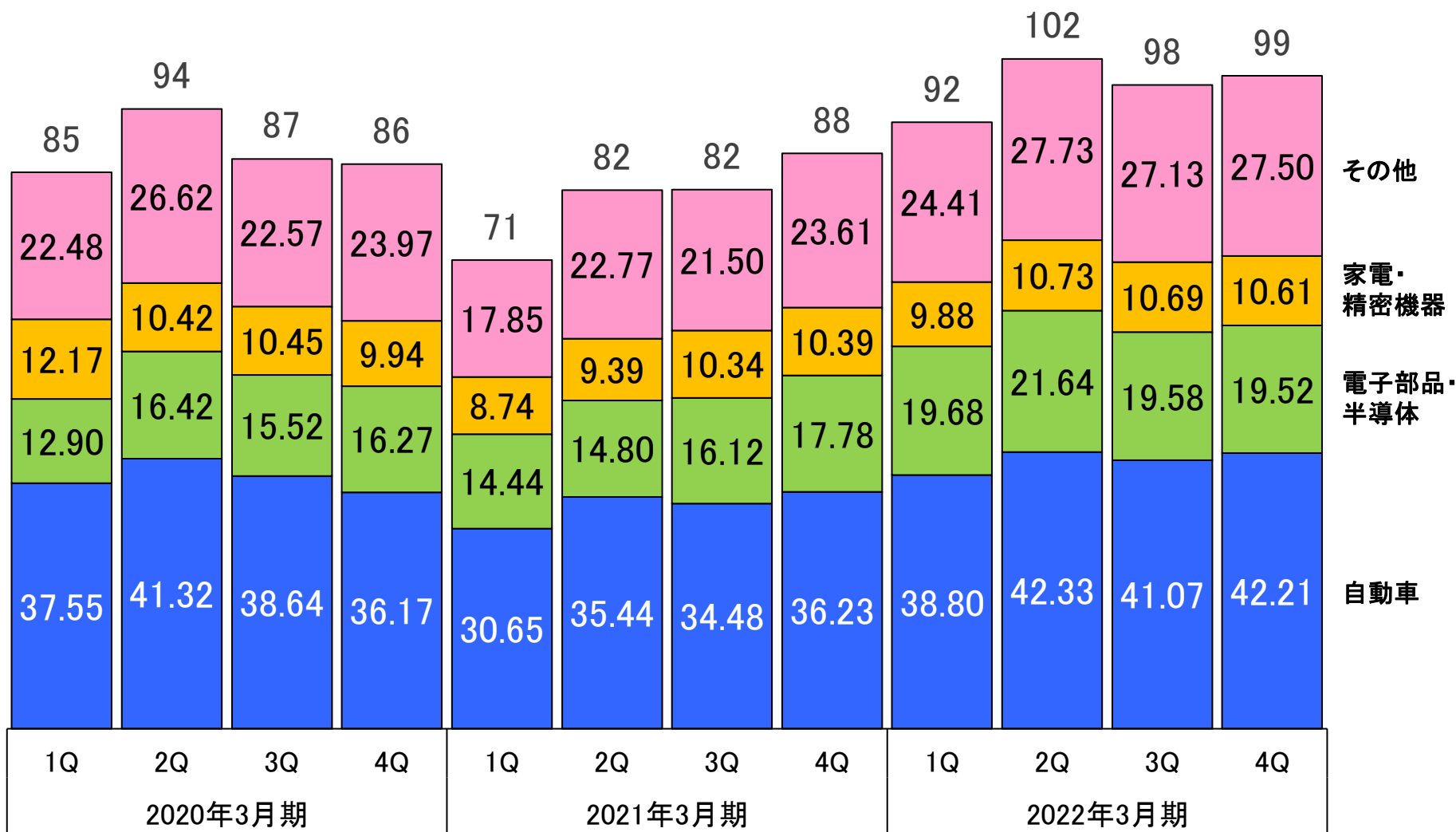
地域別売上高

(単位: 億円)



業種別売上高

(単位: 億円)



流通株式時価総額の増大に向けて

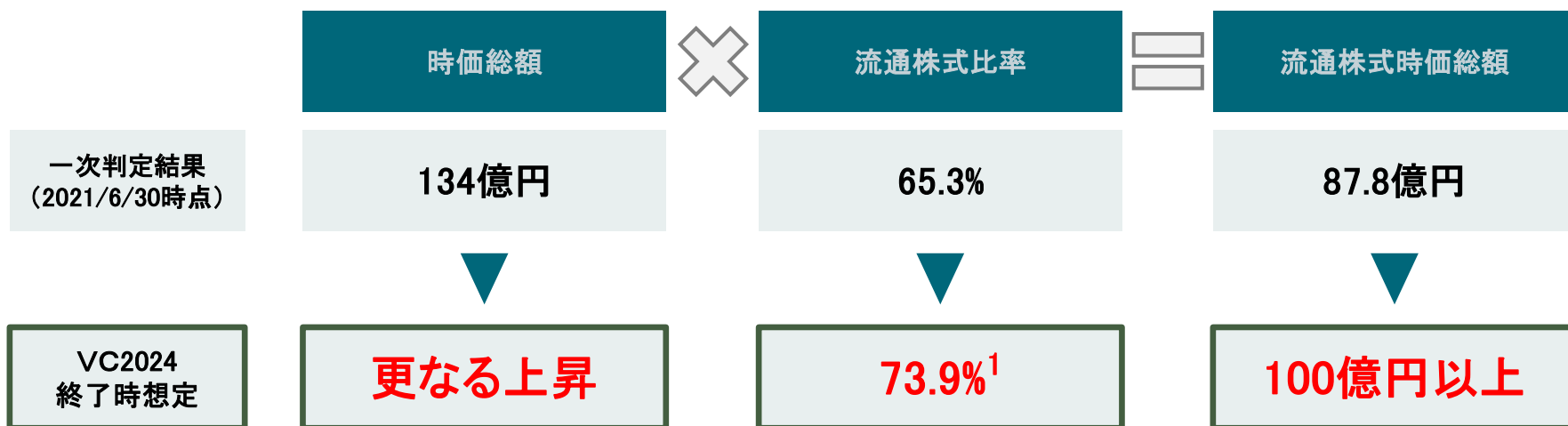
企業価値向上のための施策を通じた株価・時価総額上昇を通じ、プライム市場の上場維持基準である流通株式時価総額100億円の達成・及び更なる上昇を目指す

流通株式時価総額上昇に向けた課題

企業価値向上施策を通じた株価上昇
ROIC経営による「稼ぐ力」の強化
成長投資と安定配当を最適バランスで実施

課題解決に向けた基本方針

成長に向けた設備投資の実施
DX推進での業績向上と働き方改革
新技術・新製品の持続的な開発



1. 第三者割当による行使価額修正条項付第4回新株予約権の発行にて2,500,000株の新株を発行し、その全てが流通株式に該当したと仮定





【IRに関するお問い合わせ先】 パンチ工業株式会社 経営戦略室 広報IR課 電話:03-5753-3130 e-mail:info-corp@punch.co.jp

【将来見通し等に関する注意事項】

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。