

2023年7月5日

各 位

会 社 名 パ ン チ 工 業 株 式 会 社
住 所 東 京 都 品 川 区 南 大 井 六 丁 目 22 番 7 号
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 執 行 役 員 C E O 森 久 保 哲 司
(コード番号：6165 東証プライム)
問 合 せ 先 経 営 戦 略 室 広 報 I R 課 長 松 田 隼 人
TEL. 03-5753-3130

**中期経営計画「バリュークリエーション2024」のブラッシュアップ及び
希望退職者の募集・連結子会社の解散による経営合理化、
ならびに経営陣の報酬返上のお知らせ**

当社は、2023年7月5日開催の取締役会において、下記の通り中期経営計画「バリュークリエーション(以下、VC)2024」のブラッシュアップ及び希望退職者の募集・連結子会社の解散による経営合理化の推進を決議しましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画「VC2024」のブラッシュアップ及び経営合理化を行う理由

当社は2022年3月に2022年度から2024年度の3ヵ年を計画期間とする中期経営計画「VC2024」を公表し、ものづくりにおける自動化・省人化需要を新たな成長エンジンにして、常に「お客様の第一候補」であり続けることを「当社のありたい姿」として設定し、重点経営課題として「新規・既存事業の拡大」「生産体制の強化」「R&D強化」の3つを掲げるとともに、それらの課題への取組みを支える経営基盤の強化策として「DX推進」「財務戦略」「サステナビリティ」に取り組んでまいりました。

しかし、世界的な地政学リスクの高まり、原材料・資源価格の高騰や部品不足等により、経営環境が厳しさを増す中、「VC2024」については大幅な遅れを余儀なくされており、当社としては、これまでの遅れのリカバリーに加えて、今後の新たな成長戦略も含めた計画のブラッシュアップが必要であると考えに至りました。そして、2023年5月にプライム市場からスタンダード市場への移行を公表し、ブラッシュアップした「VC2024 Revival (リバイバル)」の各種施策の実行に経営資源を集中することといたしました。

今般、「VC2024 Revival」の最重点施策として「国内事業の再整備」を掲げ、生産拠点・販売拠点の統廃合と、それに伴う希望退職者の募集・連結子会社の解散を含めた、経営合理化を行うことを決定いたしました。

なお、今回、当社及び子会社の従業員に対して「痛み」を伴う改革を断行することについて、その経営責任を明確にするため、経営陣の報酬を一部返上することといたしましたので、併せてお知らせいたします。

2. 中期経営計画「VC2024 Revival」施策の概要

当社は、「付加価値の高い特注品ビジネスにより特化し、持続的な利益成長を目指す」ことを基本戦略とし、事業構造の改革に取り組んでまいります。

生産体制においては、連結子会社である株式会社ピンテック(以下、ピンテック)を解散するとともに、北上工場、宮古工場及び兵庫工場から大連工場及びベトナム工場への生産移管を実施し、グループ生産体制の再整備を行います。

販売体制においては、カスタマーセンターを設立し、受注業務の効率化に着手いたします。

そして、これらの生産・販売体制の整備に伴い、当社において希望退職者の募集を行います。

国内事業においては事業体制の再整備を行う一方、海外事業においては引き続き、販売拠点及び販売代理店の新設、FA領域の“特注品”の販売拡大、インド市場への再注力など、成長戦略を継続します。

中期経営計画「VC2024 Revival」の2年目である2024年3月期及び最終年度となる2025年3月期の通期連結業績予想及び経営数値目標につきましては、生産拠点・販売拠点の統廃合による希望退職者数が未確定であること等から、現在精査中であり、判明次第改めて公表いたします。

なお、詳細は4ページ以降に添付した資料をご参照ください。

また、当社 Web サイトにおいて中期経営計画の施策を公表しております。あわせてご覧ください。

URL: <http://www.punch.co.jp/ir/2023/>

3. 当社における希望退職者募集の概要

- ①募集対象者 全部門の従業員
- ②募集人数 200名程度
- ③募集期間 2023年8月7日から2023年8月25日
- ④退職日 2023年9月30日
- ⑤優遇措置 規定の退職金に特別に算定した退職金を加算します。また希望者に対しては再就職支援を予定しております。

4. ピンテックの概要

(1) 商号	株式会社ピンテック		
(2) 本店の所在地	山形県山形市蔵王松ヶ丘二丁目2番26号		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 小日向 耕市		
(4) 事業内容	フレキシブルプリント基板金型関連部品の製造・販売 プリント基板金型関連部品の製造・販売 プラスチック用金型関連部品の製造・販売		
(5) 資本金の額	10,000千円		
(6) 設立年月日	2002年12月19日		
(7) 大株主及び持株比率	パンチ工業株式会社 100%		
(8) 上場会社と当該会社との関係	資本関係	当社が100%出資しております。	
	人的関係	当社取締役1名及び従業員1名が取締役、並びに従業員1名が監査役を兼任しております。	
	取引関係	当社に対する債務を有しております。	
	関連当事者への該当状況	当社の連結子会社であり、当社の関連当事者に該当します。	
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決算期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
純資産	373百万円	402百万円	358百万円
総資産	632百万円	660百万円	580百万円
1株当たり純資産	1,865.40千円	2,010.43千円	1,794.68千円
売上高	634百万円	682百万円	633百万円
営業利益	△1百万円	29百万円	△24百万円
経常利益	20百万円	44百万円	△20百万円
当期純利益	13百万円	29百万円	△23百万円
1株当たり当期純利益	68.89千円	145.03千円	△115.74千円
1株当たり配当金	-	100千円	-

5. ピンテック解散に伴う退職者の状況

- ①対象者 全従業員73名
- ②退職日 2023年9月30日
- ③優遇措置 既定の退職金に特別に算定した退職金を加算します。また希望者に対しては再就職支援を予定しております。

6. ピンテックの生産完了及び清算結了見込みの日程

2023 年 9 月末の生産完了をもって国内生産から撤退とし、当該子会社において臨時株主総会を開催し解散決議をいたします。

なお、清算結了については 2024 年度中を予定しております。

7. 経営陣の報酬返上の内容及び期間

代表取締役 社長執行役員	月額報酬の 50%返上 (12 ヶ月)、業績連動賞与の全額返上
取締役 上席執行役員	月額報酬の 30%返上 (12 ヶ月)、業績連動賞与の全額返上
執行役員	業績連動賞与の全額返上

8. 今後の見通し

今回の希望退職者募集及び連結子会社の解散による 2024 年 3 月期の連結業績に与える影響は、現在精査中のため、確定次第、お知らせいたします。なお、本日 2023 年 7 月 5 日に公表の中期経営計画「VC2024 Revival」の経営数値目標は、特別加算退職金と再就職支援に係る費用等が確定次第、改めて公表いたします。

(将来に関する記述等についてのご注意)

上記予想の内容は、当社が本資料作成日現在において入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、今後様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以 上

2022-2024年度 中期経営計画

「^{リバイバル}バリュークリエーション2024 Revival」

2023年7月5日



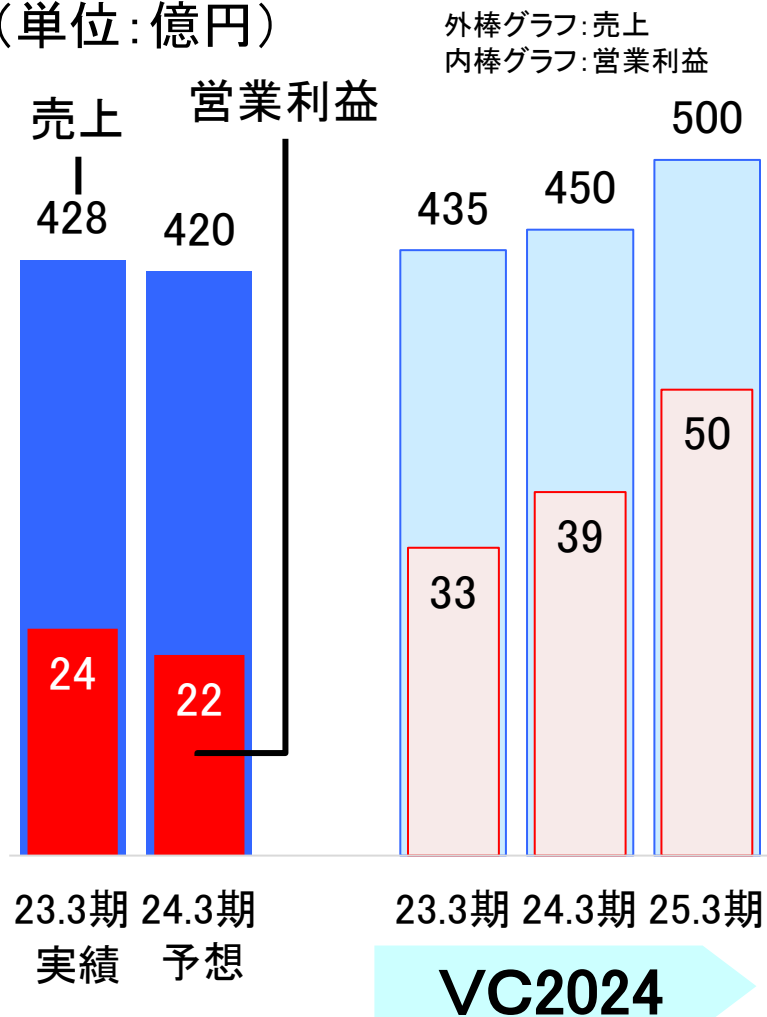
パンチ工業株式会社

(証券コード:6165)

経営数値目標と実績及び業績予想との差異

大幅な遅れを余儀なくされている中期経営計画「VC2024」

(単位:億円)



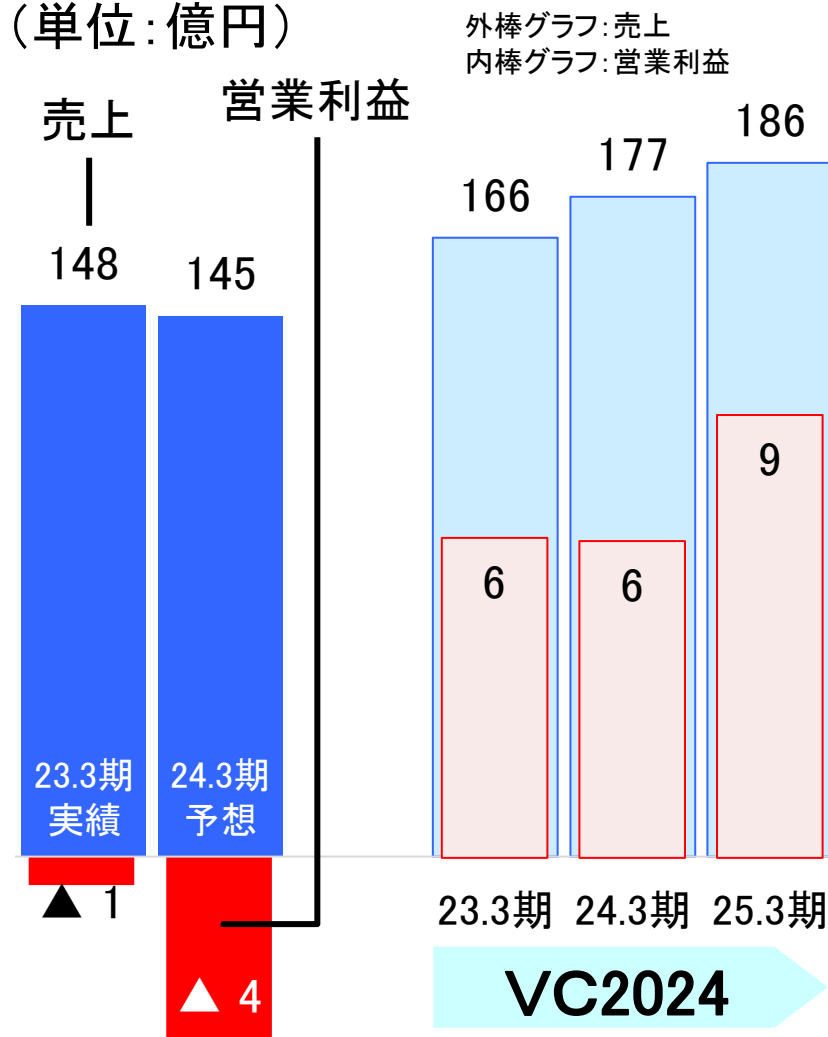
【経営数値目標との遅れの主たる原因】

- 原材料・資源価格の高騰や部品不足等を背景に、ダウントレンドの市況
- 仕入品の価格上昇や水道光熱費などの上昇等が継続
- 製品への価格転嫁を上回るコスト上昇等による原価率悪化
- 為替変動による海外子会社の採算悪化
- 日本事業での減損損失の発生

経営数値目標と実績及び予想との差異(日本:単体事業)

過去に大規模な減損損失を計上したが、上場来最大の赤字見込みの国内事業

(単位:億円)



【経営数値目標との遅れの主たる原因】

- 国内での金型部品事業の成長頭打ち
- 世界的な物価上昇圧力によるコスト増加
 - 市場の回復・成長への依存体質
- カタログ品の価格競争
 - 国内生産では採算合わず
- 国内工場での減損損失計上
 - 20.3期～23.3期累計 33億41百万円
 - 減価償却費は低減したが赤字幅拡大



- 国内は金型部品事業でのゼロ成長を前提に再整備
- カタログ品を段階的に採算の取れる海外へ大幅移管

「VC2024 Revival」の重点経営課題を再設定

付加価値の高い特注品ビジネスにより特化し、持続的な利益成長を目指す

株式上場

VC15

VC2020

VC2024 Revival

- 国内事業の再整備
- 海外事業での成長

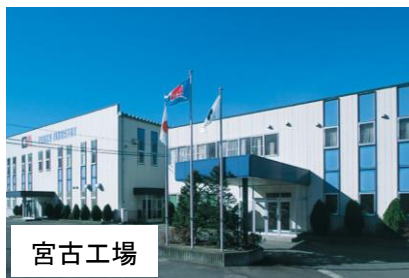
- 販売5極体制の確立
- お客様サービスの向上
- 高収益事業の推進とR&D強化
- 働き方改革

- グローバル化
- 新市場の開拓
- 高収益事業モデルへの転換



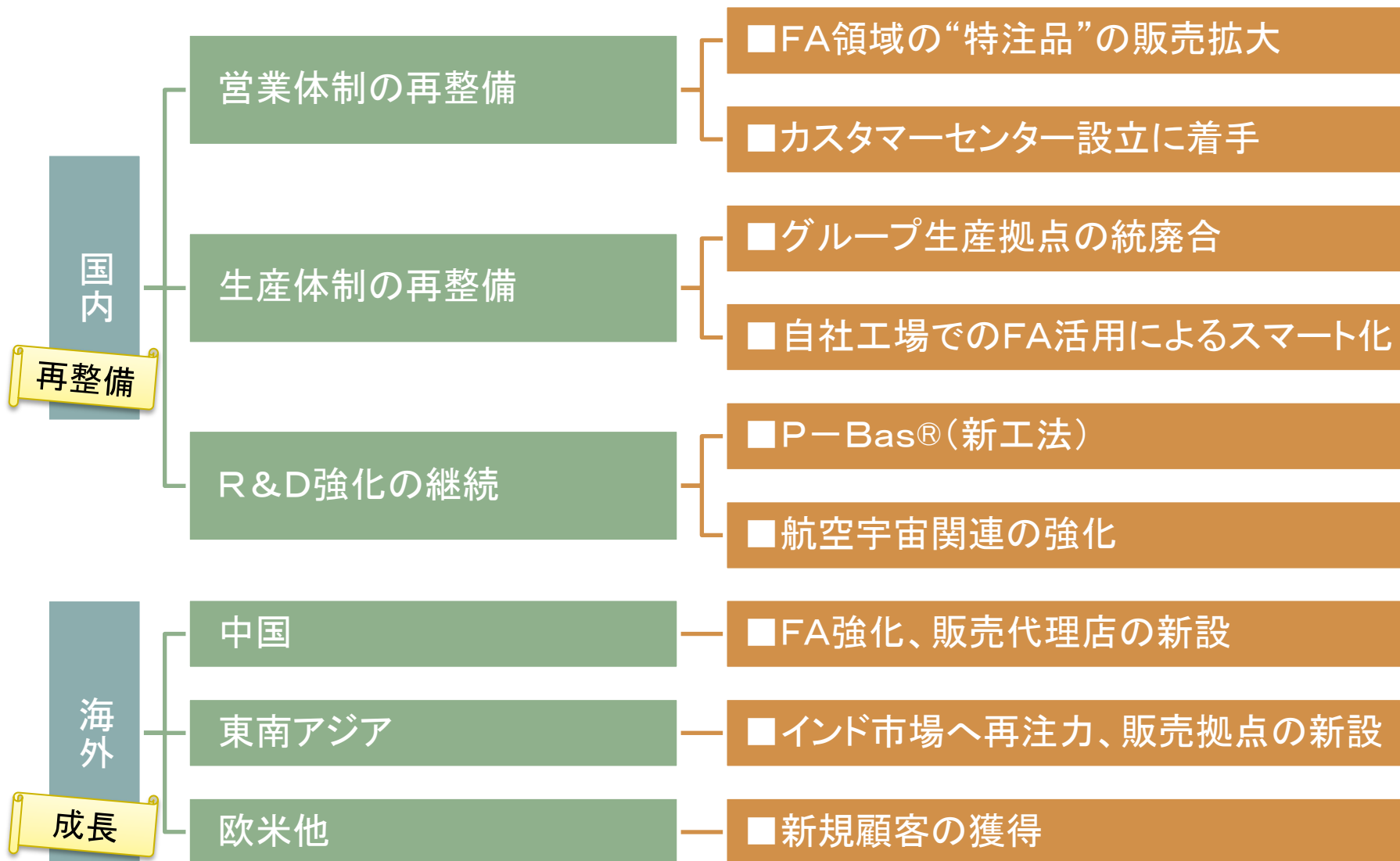
国内事業の再整備内容

単体事業200名規模の人員整理及び連結子会社ピンテック閉鎖(会社清算)



- 大規模な生産体制の再整備による利益創出
 - プレス金型用カタログ品を国内工場からベトナム工場へ移管
 - ピンテック生産品を北上・兵庫へ移管
- 受注オペレーション集約による効率化
 - 営業拠点の業務を集約
 - 営業拠点の統廃合
- その他
 - 業務の自動化などで効率化向上
 - 本社も含めた管理コスト圧縮
 - 生産現場の混迷を最小限にするために人員配置等の経費計上予定
 - 人員整理該当者へ特別加算退職金を支給し、無期限の再就職支援を予定

「VC2024 Revival」の重点施策



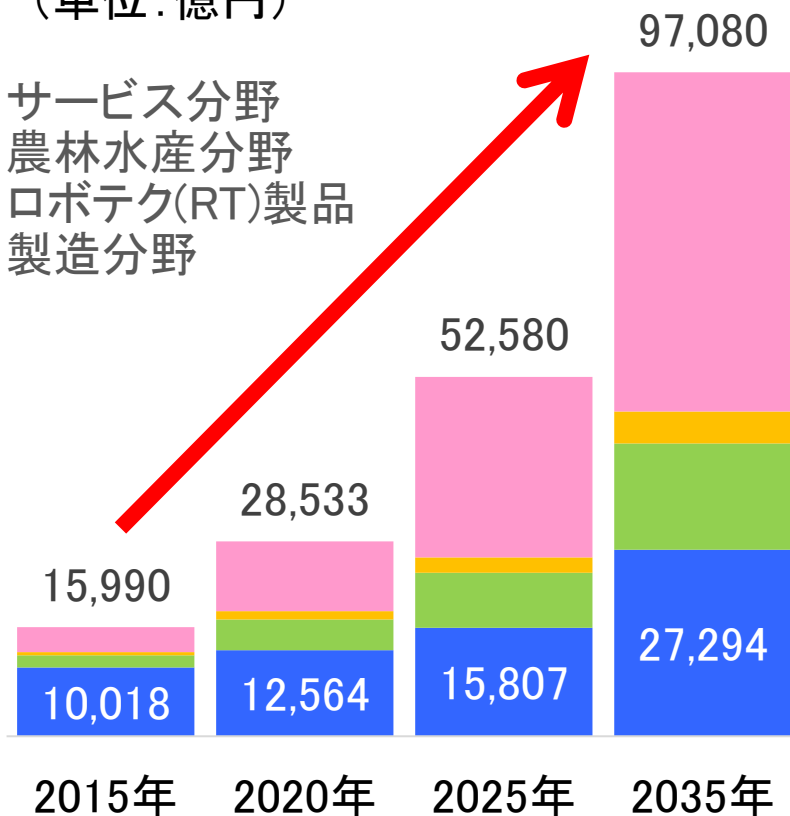
FA領域の“特注品”の販売拡大

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



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

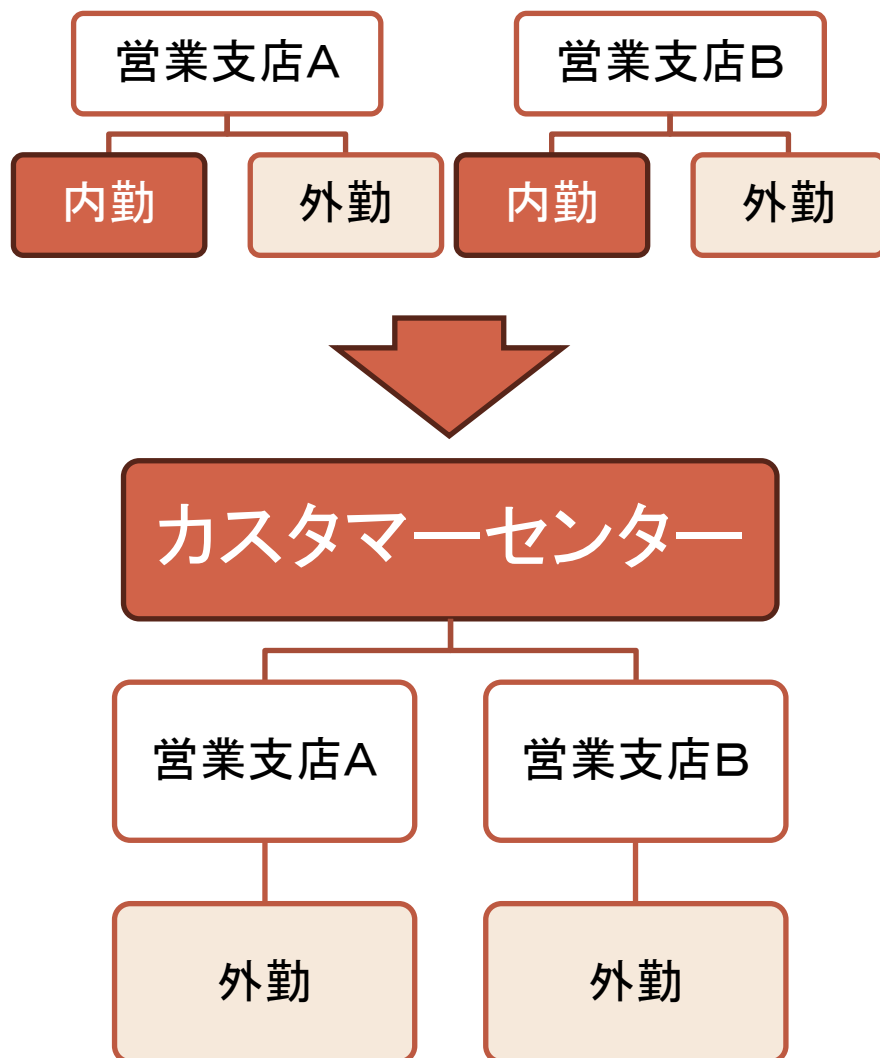
株式会社 ASCe

PUNCH INDUSTRY
パンチ工業株式会社

- 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
- 2022年10月よりFA機器の設計・製造を行うASCe(アスク)がパンチグループ加入
 - FA領域の“特注品”販売拡大を目指す
- 国内FA事業推進プロジェクト
 - 販売戦略の立案推進
 - FA協力工場の整備・開拓
 - 業務提携等の外部リソース活用

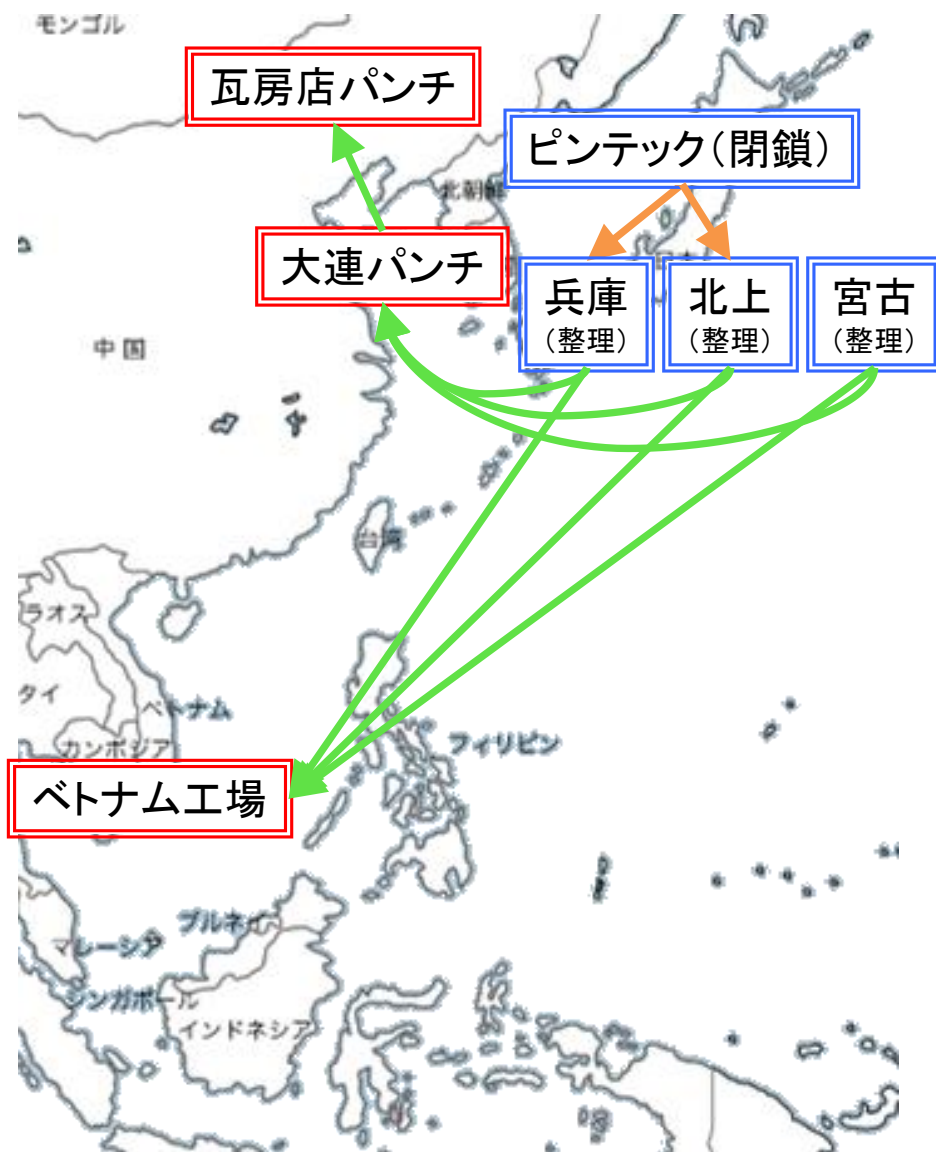


将来的な受注業務の効率化を狙うカスタマーセンター構想



- 現状の営業支店は「内勤」「外勤」に分かれており、外勤が営業活動で獲得した受注を、内勤が工場へ見積り依頼や受注入力、図面管理等を実施
 - 経営合理化により、人員減少
 - 内勤業務をカスタマーセンターに集約
- カスタマーセンター構想により、一部の営業支店は閉鎖と規模縮小を実施
 - 販売管理費の抑制効果を見込む
- カスタマーセンター構想により、内勤は別拠点へ集約
 - 受注業務レベルの格差平準化によってお客様への早期の見積り回答を見込む
 - ITツール活用により図面管理の効率化を見込む
- まずは地域を限定し、稼働予定

経営合理化に伴う生産移管



グループ生産体制の再整備

(2023年～2026年)

①

ピンテック閉鎖、国内工場の人員整理
北上・兵庫へ生産移管

②

日本工場は特注品へ特化
2026年までにカタログ品を大連・瓦房店・ベトナム工場へ生産移管

③

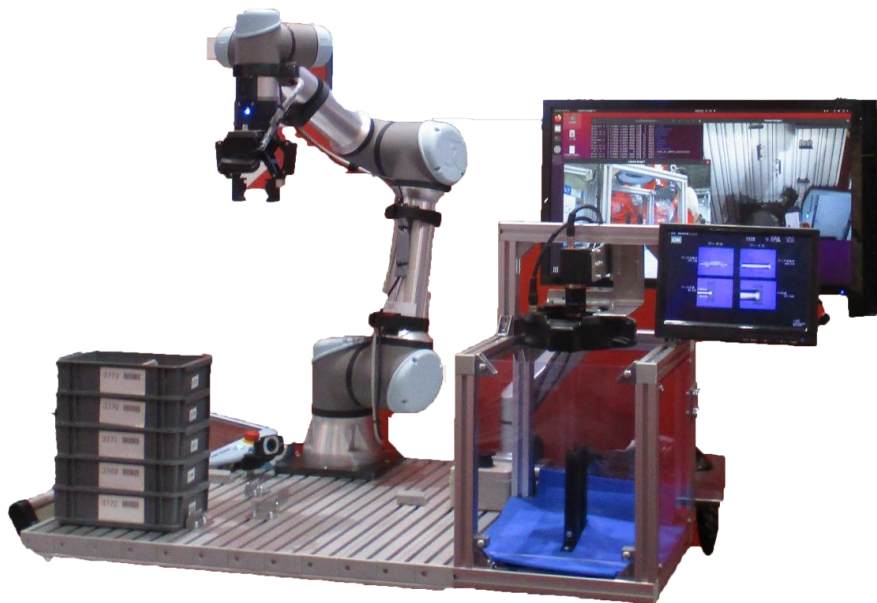
短納期のカタログ品は協力工場等を含めた外部リソースを活用

【狙い】

- 日本単体事業の「稼ぐ力」を強化
- 海外工場の稼働率向上



自動化・省力化対応としてFA活用による自社工場のスマート化



協働ロボット
(パンチグループのアスクによる組立)

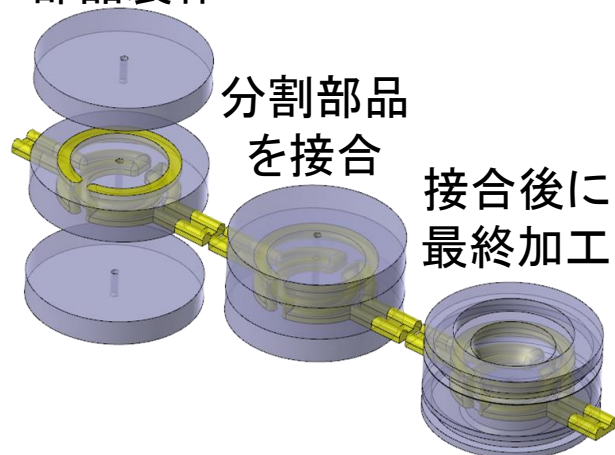
- 現状の製造工程は各工程間に人員配置を要しており、「加工」「運搬」「検査」等の効率化が出来ていない
 - 経営合理化により、人員減少
 - AGV(自動運搬車)・ロボット等を活用し、各工程間の運搬や工程内検査自動化
 - 運搬全体の効率化を見込む
- IoTを活用した生産の可視化
 - 自動機の稼働監視を行い、工場全体の稼働率を改善
- IoTを活用した出荷業務の効率化
 - お客様へ多種の金型部品出荷がある際に出荷を自動仕分け・搬送
- NC旋盤用 自動段取替ロボット導入
 - 自動運転中に仕掛品の出し入れが可能

P-Bas®(新工法)

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

3分割で
部品製作

【接合(Bonding)例】



【焼結(sintering)例】



数種類の金属粉末を
粉碎し、均一に混錬

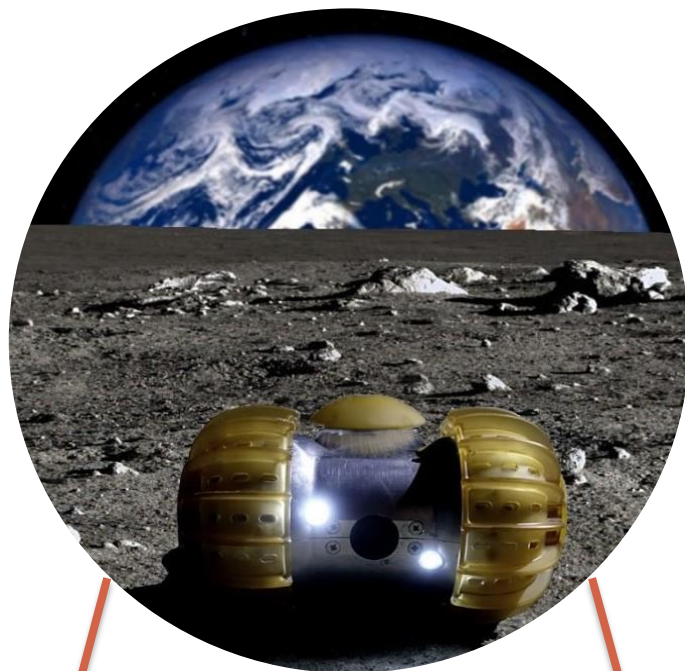


合金サンプル
(加圧・加熱し焼結)

- P-Bas (Punch Bonding and sintering)
 - 接合(Bonding)と焼結(sintering)を意味する、パンチグループ独自の造語
 - 「接合」「焼結」の2つの技術があり、分割して加工した複数の部品や素材など、一体化する対象に違いはあるものの、どちらも特殊な設備で加圧・加熱して対象物を一体化する技術
- 接合(Bonding)例
 - 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
- 焼結(sintering)例
 - 耐摩耗性や高熱伝導率、非磁性、防錆性、表面処理との相性など、既存の材種では網羅出来ていない合金生成
 - 航空宇宙関連にもこの技術を活用

航空宇宙関連の強化

発展が見込まれる航空宇宙分野への展開を積極的に進め、事業の成長を図る



製品
測定

新素材
開発

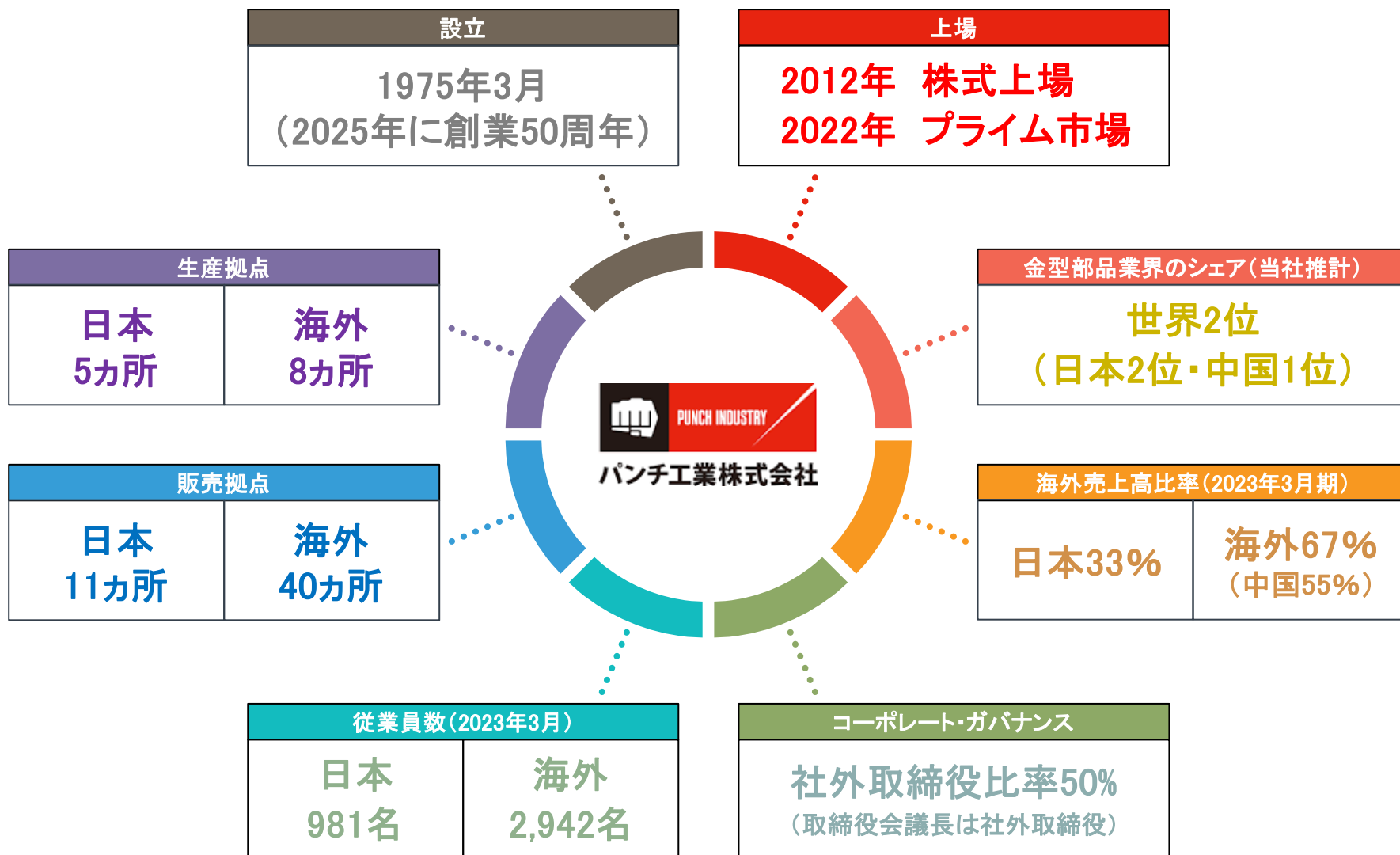
金属
加工

- 先行して宇宙ビジネスに参入し、複合新素材の活用などで技術獲得
 - 地球上での既存事業や新規事業に活用
 - 宇宙ビジネス以外の市場でも活用
 - より社会から必要とされる企業となる
- 民間企業で世界初の月面探査に挑むダイモンと技術パートナー契約を締結
 - 月面探査車への3Dスキャナ計測サービスの提供
 - 金型部品、FA部品・機器の製造で培った技術力を活用
 - 「P-Bas(焼結)」による新素材開発や金属部品加工を提案
 - 航空宇宙産業への貢献を目指す

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

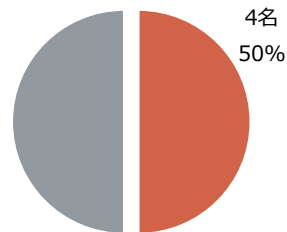
代表取締役社長プロフィール

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)

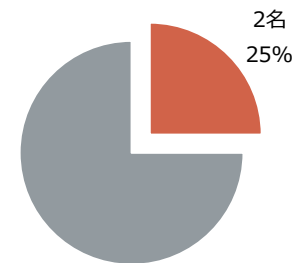
取締役体制

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)	高梨 晃
	社外取締役 取締役会議長	高辻 成彦
	社外取締役	大里 真理子
取締役 (監査等委員)	取締役(監査等委員)	河野 稔
	社外取締役(監査等委員)	鈴木 智雄
	社外取締役(監査等委員)	田畑 千絵

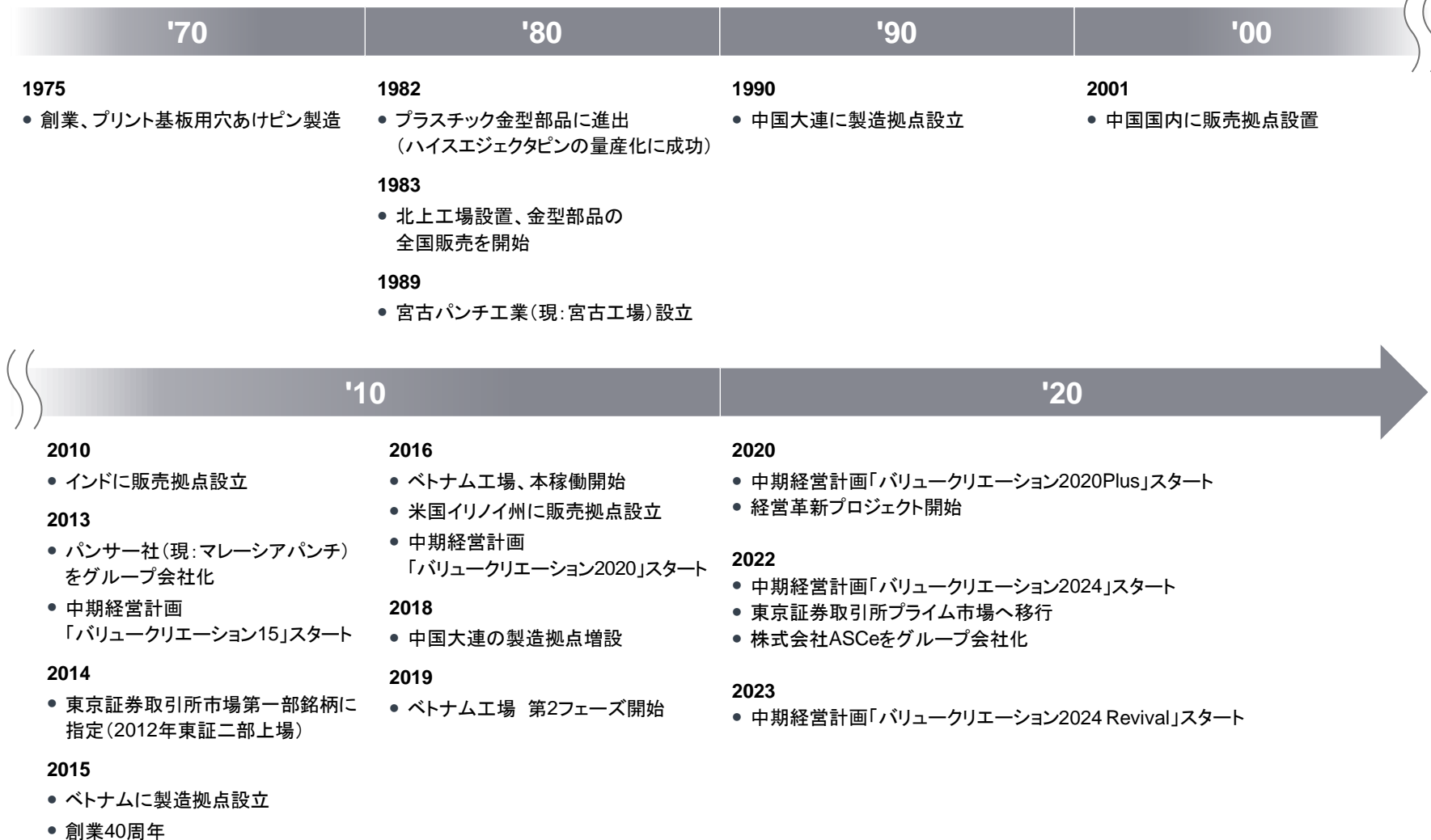
社外取締役比率



女性取締役比率

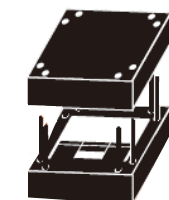
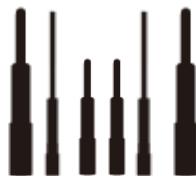


パンチグループ沿革



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」



たとえばこんな部品



金型

構成部品を速く、
均一に、大量につ
くるための金属で
できた「型」

構成部品

製品を構成する
ために必要となる
パーツ

製品

自動車や家電など
私たちが身近で使
うさまざまな製品



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。



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が成形したり、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。



パンチグループの特徴

日本・中国

特注金型部品シェア1位 ※当社推計



カタログ品

汎用性の高い標準製品を
豊富にラインナップ

スピーディな
ソリューション

特注品

カスタムニーズにも
柔軟に対応



一気通貫の生産体制
2,000台以上の設備で幅広い対応力

お客様密着型の営業体制
きめ細かな対応・提案力

高い技術力

創業以来培ったノウハウとたゆまぬ研究開発



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

お客様に高い満足度を提供

カタログ品
汎用性の高い標準製品を
豊富にラインアップ



タイムリーで
的確な
ソリューション

特注品
カスタムニーズにも
柔軟に対応



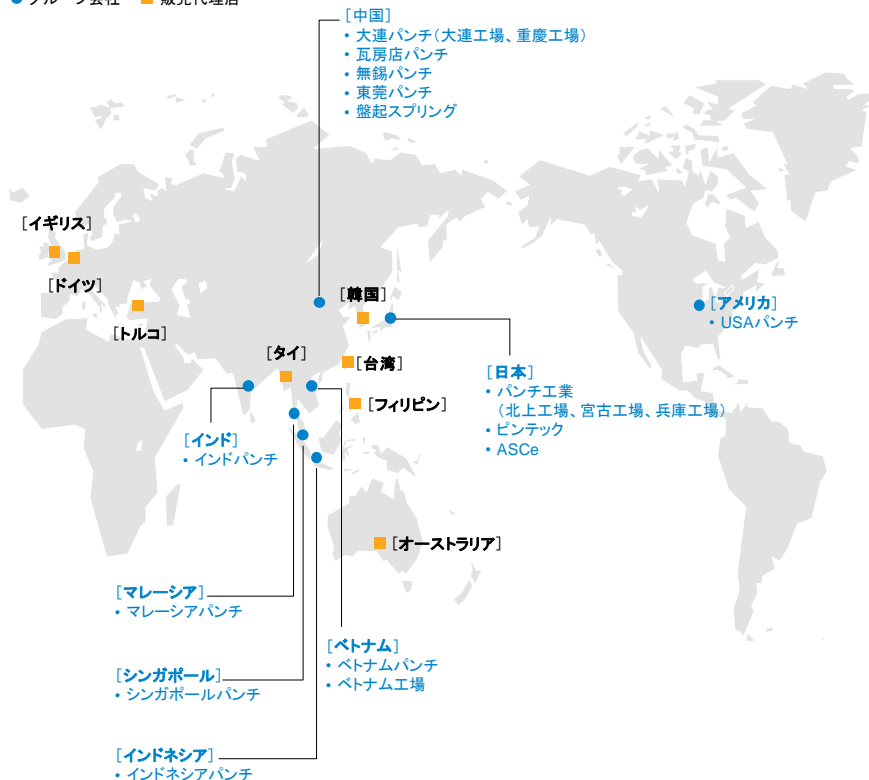
**一気通貫の
生産体制**
2,000台の設備で
幅広い対応力

**お客様密着型の
営業体制**
きめ細かな
対応・提案力

高い技術力
創業以来培った
ノウハウと
たゆまぬ研究開発

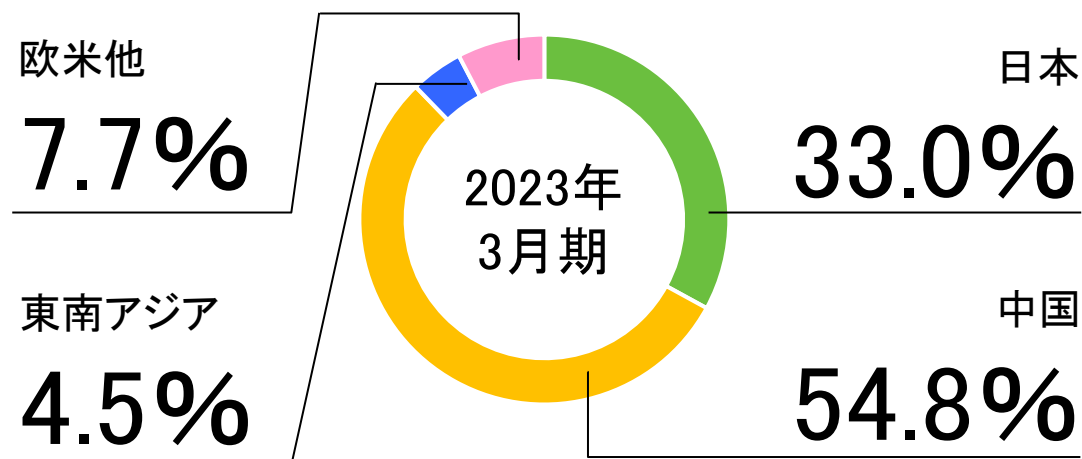
パンチグループのネットワーク

● グループ会社 ■ 販売代理店

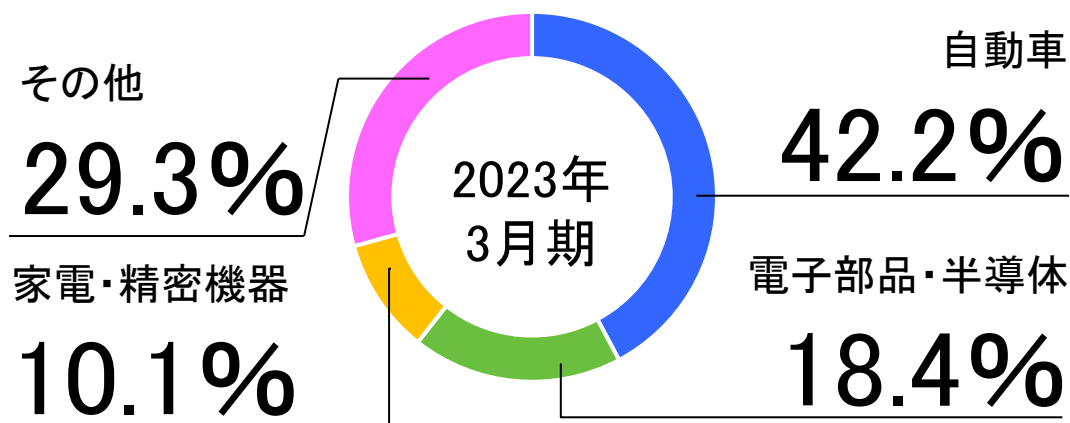


地域別・業種別売上高構成比

地域別売上高構成比

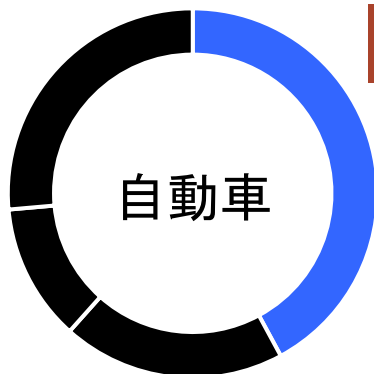


業種別売上高構成比



業種別の主要顧客

日本での主な競合先: 大手総合機械商社、地場金型加工メーカーなど
中国での主な競合先: 中華系機械商社、中華系機械メーカーなど



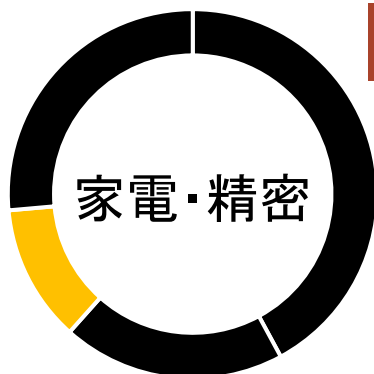
主要顧客

自動車メーカー及び
Tier1,2
金型メーカー



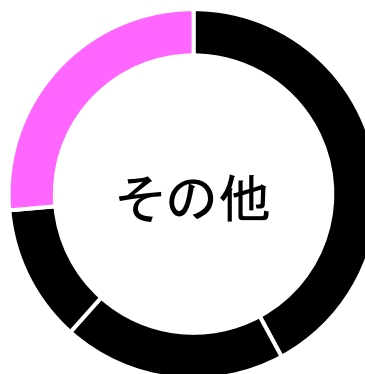
主要顧客

電子部品メーカー
半導体装置メーカー
金型メーカー



主要顧客

家電メーカー
金型メーカー



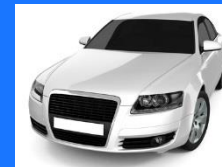
主要顧客

文具メーカー
玩具メーカー
医療メーカー
飲料容器メーカー
グローバル商社
金型メーカー

エンドユーザーのイメージ（例：自動車関連）

大多数のエンドユーザーは金型メーカー

自動車メーカー



ボディ・外装・シート・
コネクター・等々のメーカー



金型 メーカー

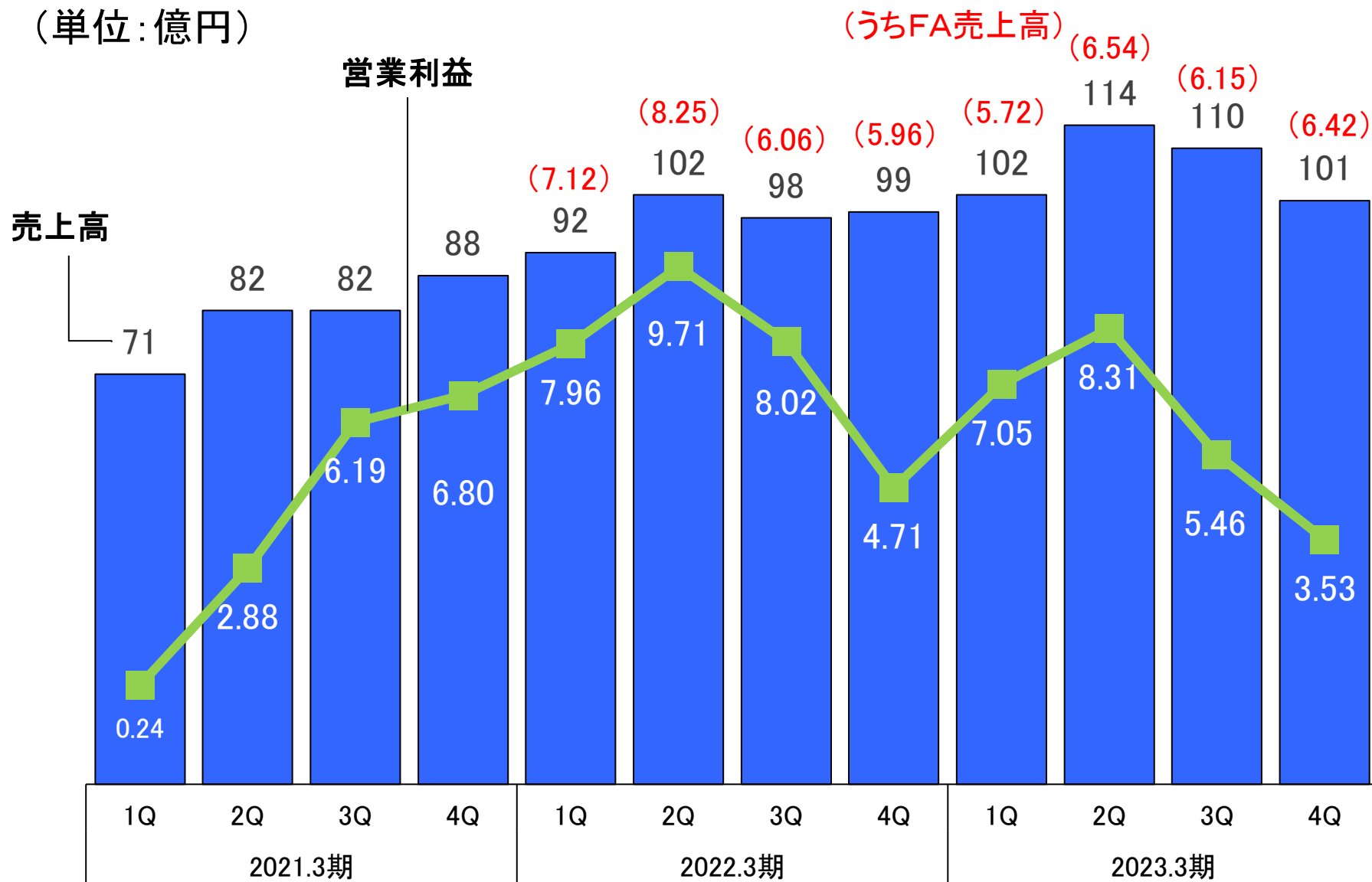


パンチグループ



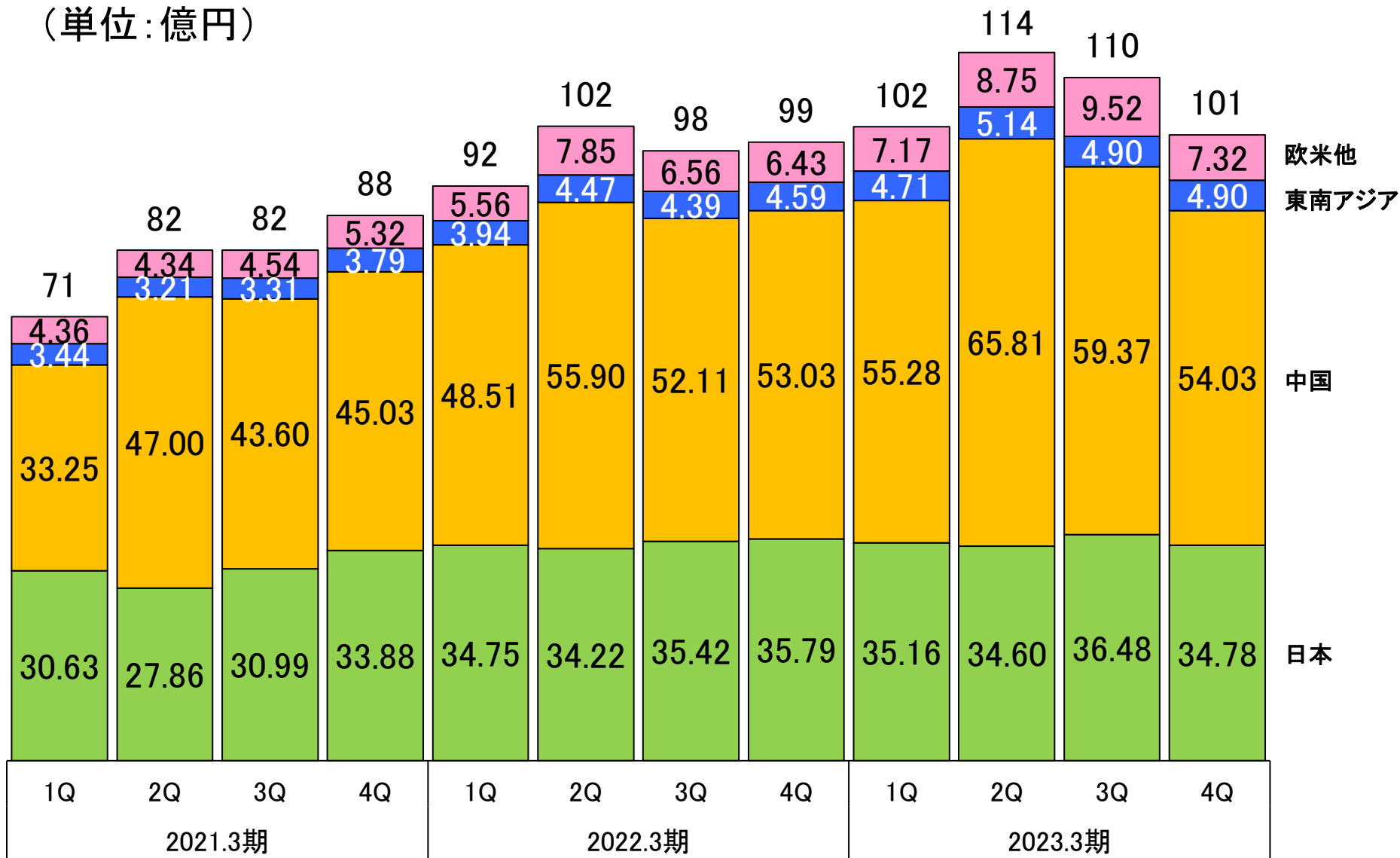
売上高と営業利益の推移

(単位: 億円)



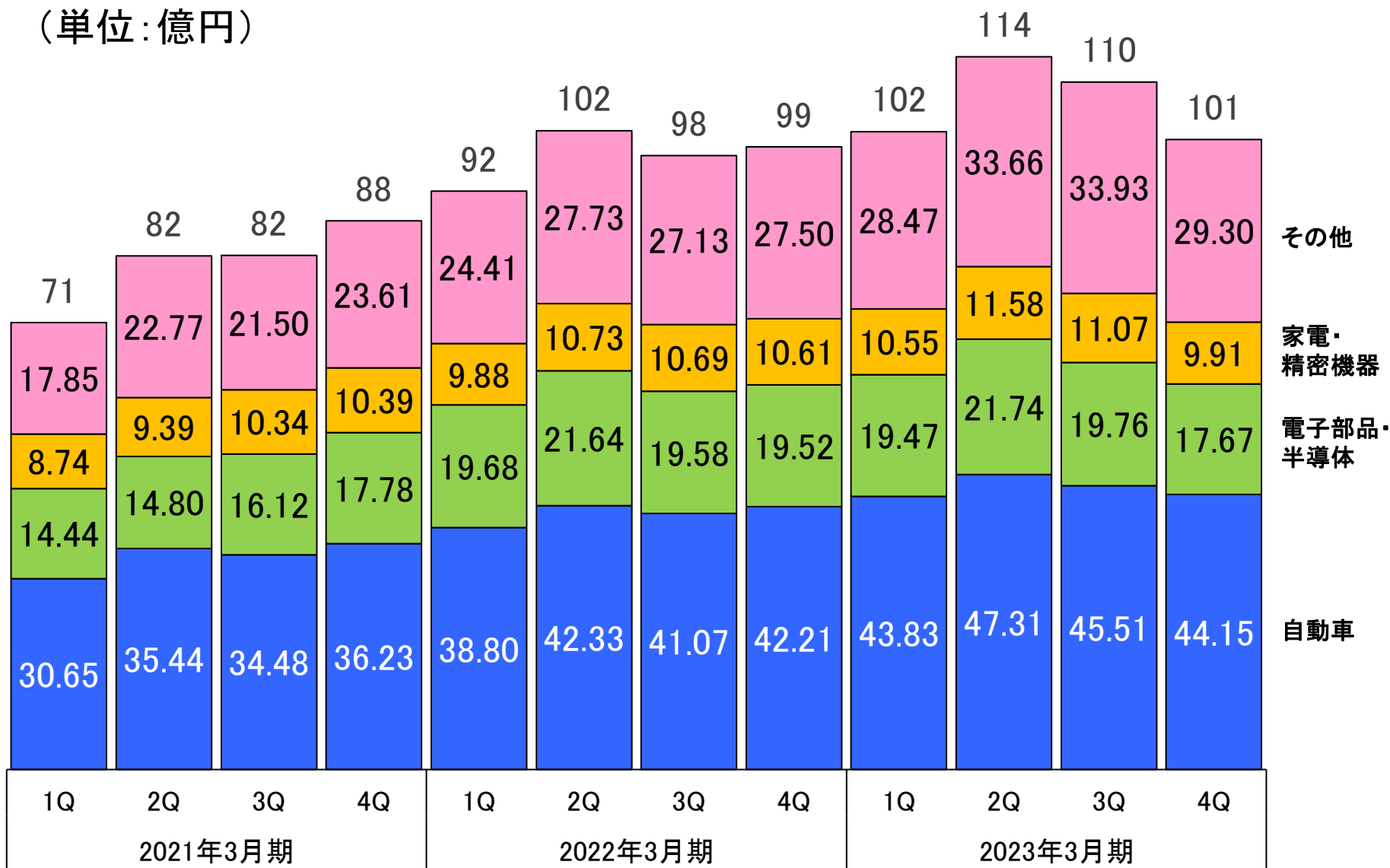
地域別売上高

(単位: 億円)



業種別売上高

(単位: 億円)





【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。