

# 2024年3月期 第2四半期 決算説明会

2023年11月21日



**パンチ工業株式会社**

(証券コード: 6165 東証スタンダード)

# 2024年3月期 2Q決算ハイライト

中国の減収幅が大きく、原材料費・エネルギー費の高止まりもあり減益

売上	連結	連結売上高は、前年同期比88.3%、25億円減の191億円。
	日本	前年同期比93.1%の64億円。 食品関連は好調に推移したが、自動車関連の下落幅が大きく影響。
	中国	前年同期比81.1%の98億円。 自動車関連の下落幅が大きく影響。
	東南アジア	前年同期比98.5%の9億円。 ベトナム、タイ、フィリピンが堅調だが、シンガポール不調。
	欧米他	前年同期比115.3%の18億円。 展示会出展による知名度向上及び新規取引が進み好調を維持。
利益		営業利益は、前年同期比34.0%の521百万円 経常利益は、前年同期比53.0%の808百万円 親会社株主に帰属する四半期純損失は、▲950百万円 (前年同期の親会社株主に帰属する四半期純利益は、905百万円)
ネット資金		配当及び賞与支給等により、期首から102百万円減少。



# 損益計算書サマリー(2Q比較)

(単位:百万円)

	2023年3月期		2024年3月期		前年同期差	前年同期比
売上高		21,665		19,120	▲ 2,545	88.3%
営業利益	7.1%	1,537	2.7%	521	▲ 1,015	34.0%
経常利益	7.0%	1,524	4.2%	808	▲ 716	53.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (純損失)	4.2%	905	-	▲ 950	▲ 1,855	-

【実績為替レート】 1人民元=19.47円/1USドル=135.99円



# 売上高と利益(2Q比較)

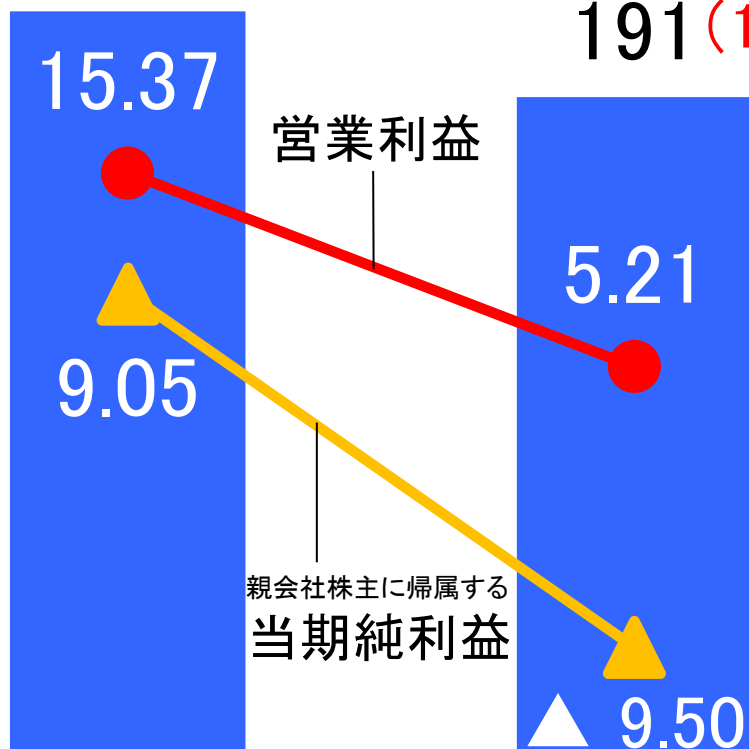
(単位:億円)

売上高

216 (12.26)

(うちFA売上高)

191 (13.65)



【前年同期比較】

売上高 25 億 45 百万円 減収

営業利益 10 億 15 百万円 減益

純利益 18 億 55 百万円 減益

※親会社株主に帰属する四半期純利益

2023年3月期

2024年3月期



# 地域別売上高(2Q比較)

(単位:億円)

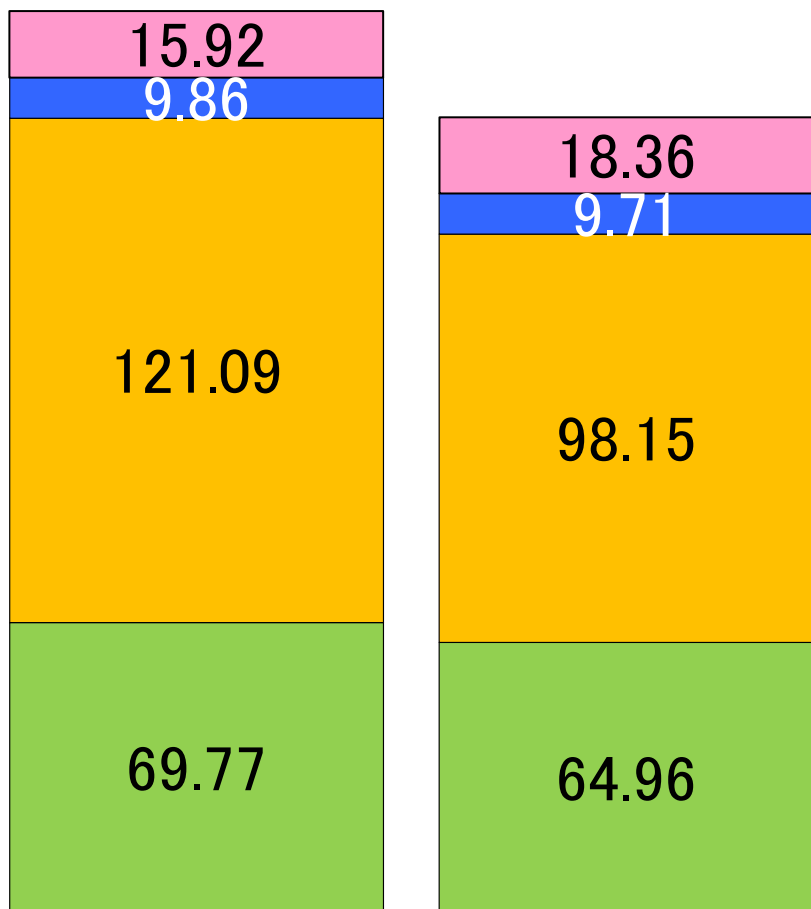
中国事業の減収幅が大きく影響

欧米他 食品・医療関連が堅調を維持

東南アジア 増収要素はベトナム、タイ、フィリピンが牽引

中国 自動車関連が低迷

日本 自動車関連、電子部品・半導体関連が低調



2023年3月期

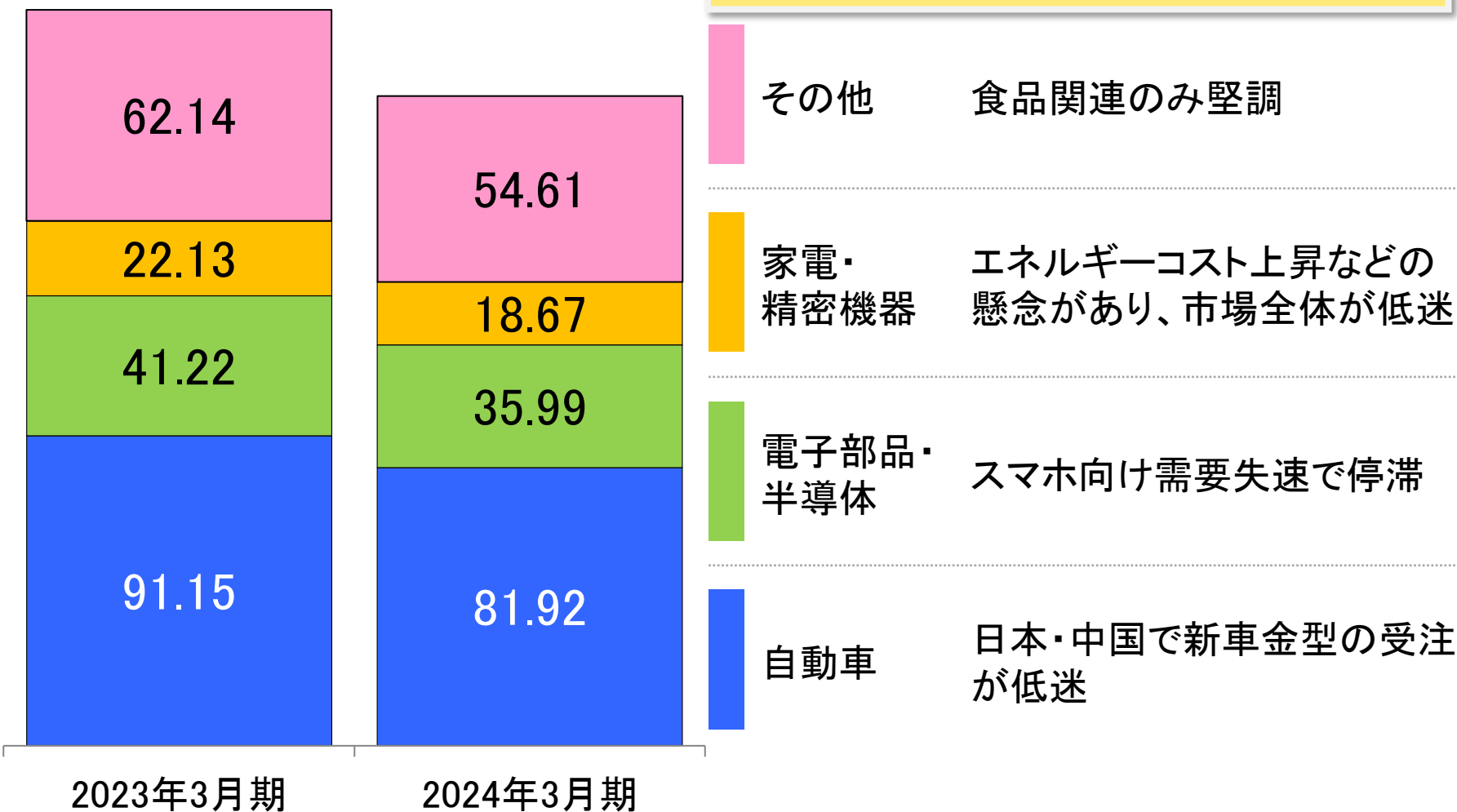
2024年3月期



# 業種別売上高(2Q比較)

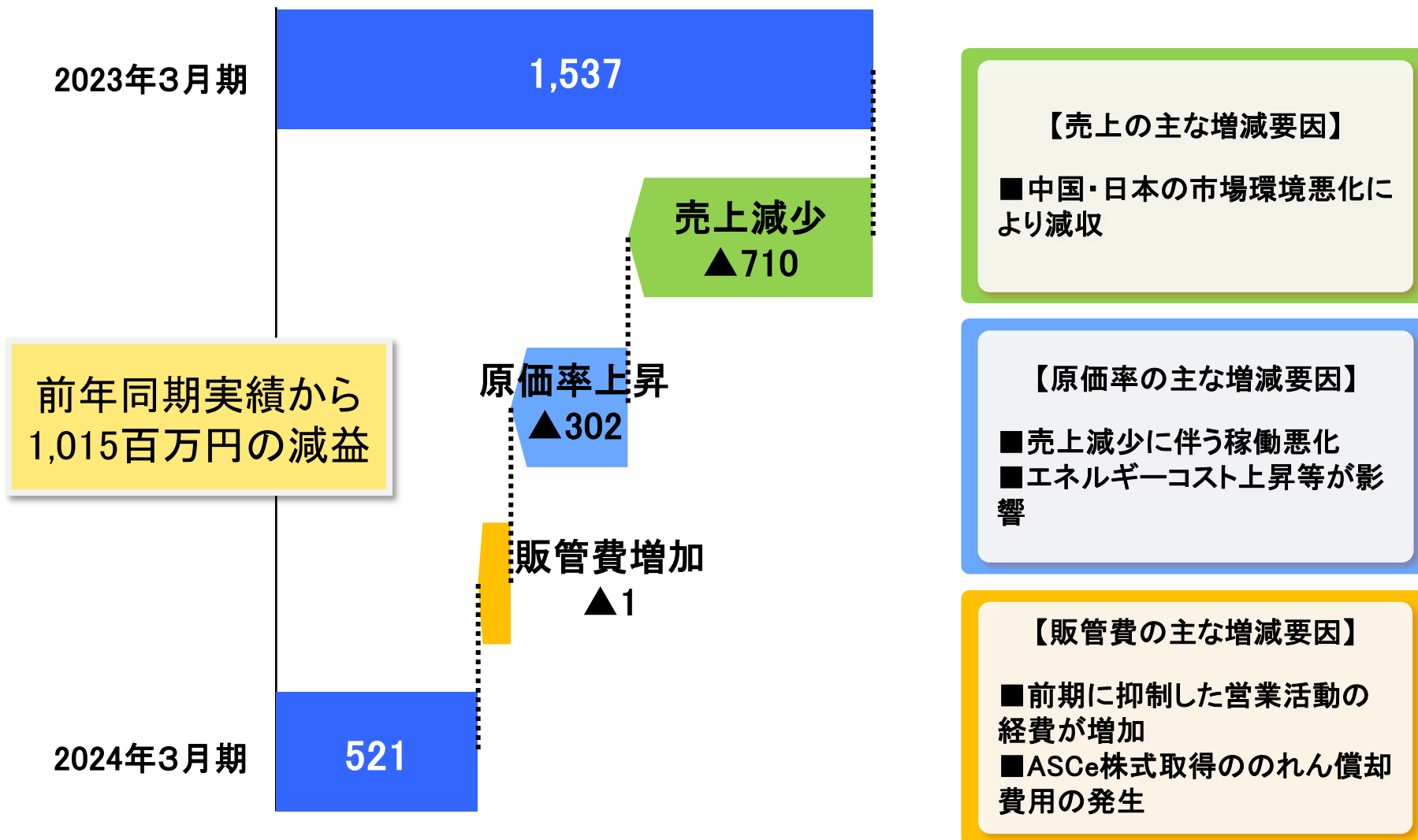
(単位:億円)

全業種が前年同期売上に届かず  
特に自動車関連が低迷中



# 営業利益増減(2Q比較)

(単位:百万円)



# 貸借対照表サマリー

(単位:百万円)

	2023年3月期末	2024年3月期 第2四半期末	比較増減
総資産	30,455	31,606	1,150
総負債	11,403	13,028	1,625
うち有利子負債	2,997	4,564	1,566
純資産	19,052	18,577	▲475
ネット資金	2,215	2,112	▲102
自己資本比率	62.4%	58.7%	▲3.7pt

	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	比較増減
設備投資額(無形固定資産含む)	699	522	▲177
減価償却費(無形固定資産含む)	554	572	17





# 2024年3月期 通期の業績及び配当予想を修正

(単位:百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 連結累計期間				
		前回予想 (2023/8/9公表)		修正予想	前期差 (前期比)	前回予想差 (前回予想比)
売上高	42,799	37,600		38,200	▲ 4,600 (89.3%)	600 (101.6%)
営業利益	5.7% 2,436	2.0% 750	3.0% 1,150	▲ 1,287 (47.2%)	400 (153.3%)	
経常利益	5.6% 2,394	2.7% 1,000	3.5% 1,350	▲ 1,044 (56.4%)	350 (135.0%)	
親会社株主に帰属する 当期純利益(純損失)	3.2% 1,390	0.3% 100	- ▲ 900	▲ 2,290 ( - )	▲ 1,000 ( - )	
自己資本利益率 (ROE)	7.9%	0.5%	-	-	-	
投下資本利益率 (ROIC)	8.1%	2.4%	3.5%	▲ 4.6pt	1.1pt	

2024年3月期  
配当予想

19.21円 = 中間 10.00円 + 期末 9.21円(予定)

【想定為替レート】 1人民元=19.80円/1USドル=141.30円

【設備投資計画】 設備投資額:15億円 減価償却費:11億円



2024年3月期～2025年3月期

# 2023-2024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」



**パンチ工業株式会社**

(証券コード:6165)

# 「VC2024 Revival」の重点経営課題

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

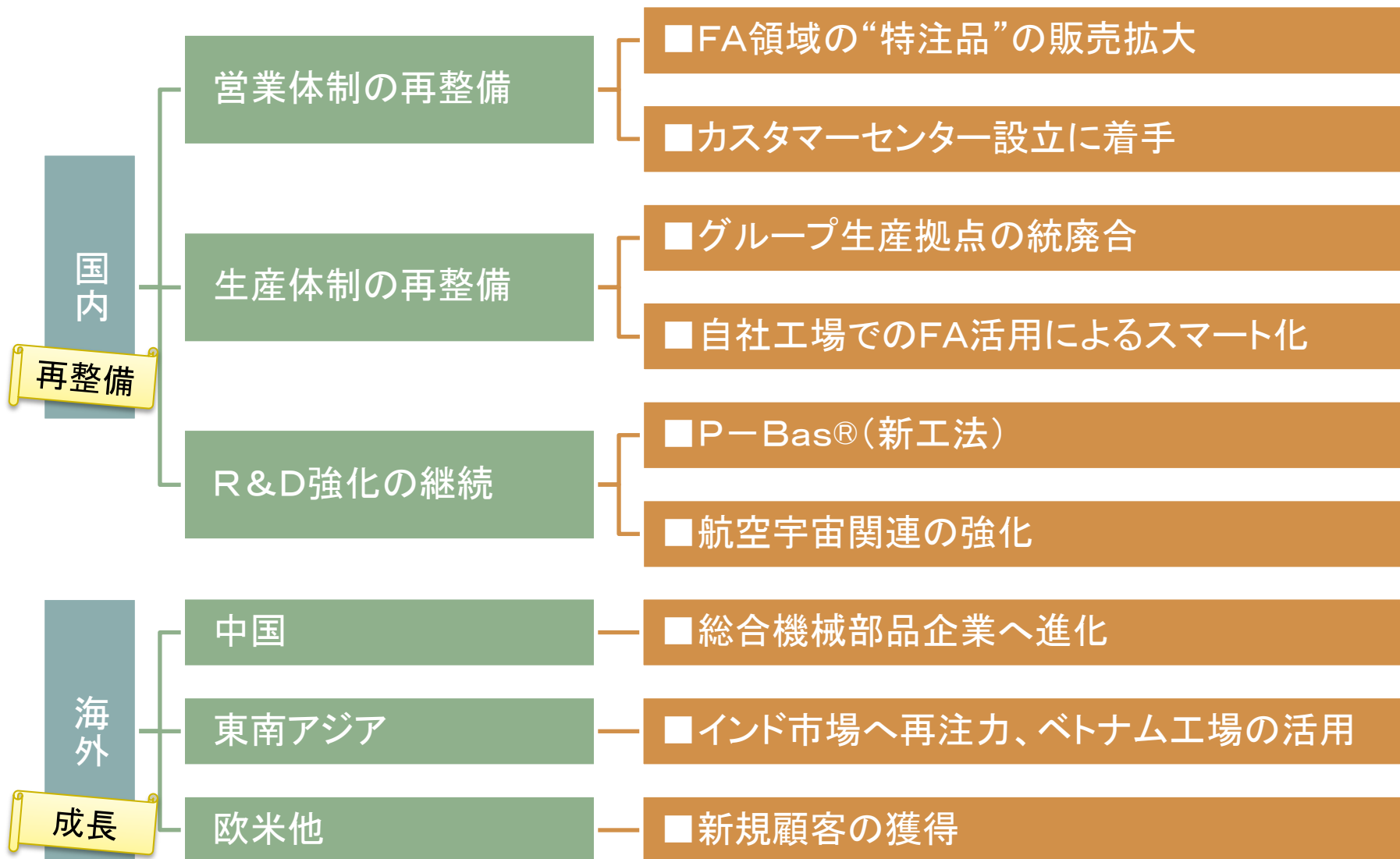
- 国内事業の再整備
- 海外事業での成長

- 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



# 「VC2024 Revival」の重点施策



# 国内事業の再整備内容

## 単体事業205名の人員整理及び連結子会社ピンテック閉鎖(会社清算)



生産移管

- 単体事業205名の人員整理
  - 営業拠点の統廃合及び業務集約による受注オペレーションの高効率化
  - 特別損失: 約8億円を24.3期2Q計上
- 連結子会社ピンテック閉鎖
  - 会社清算手続き中
  - ピンテック生産品を北上・兵庫へ移管
  - 特別損失: 約2.7億円を24.3期2Q計上
- その他
  - 業務の自動化などで効率化向上
  - カスタマーセンター設立

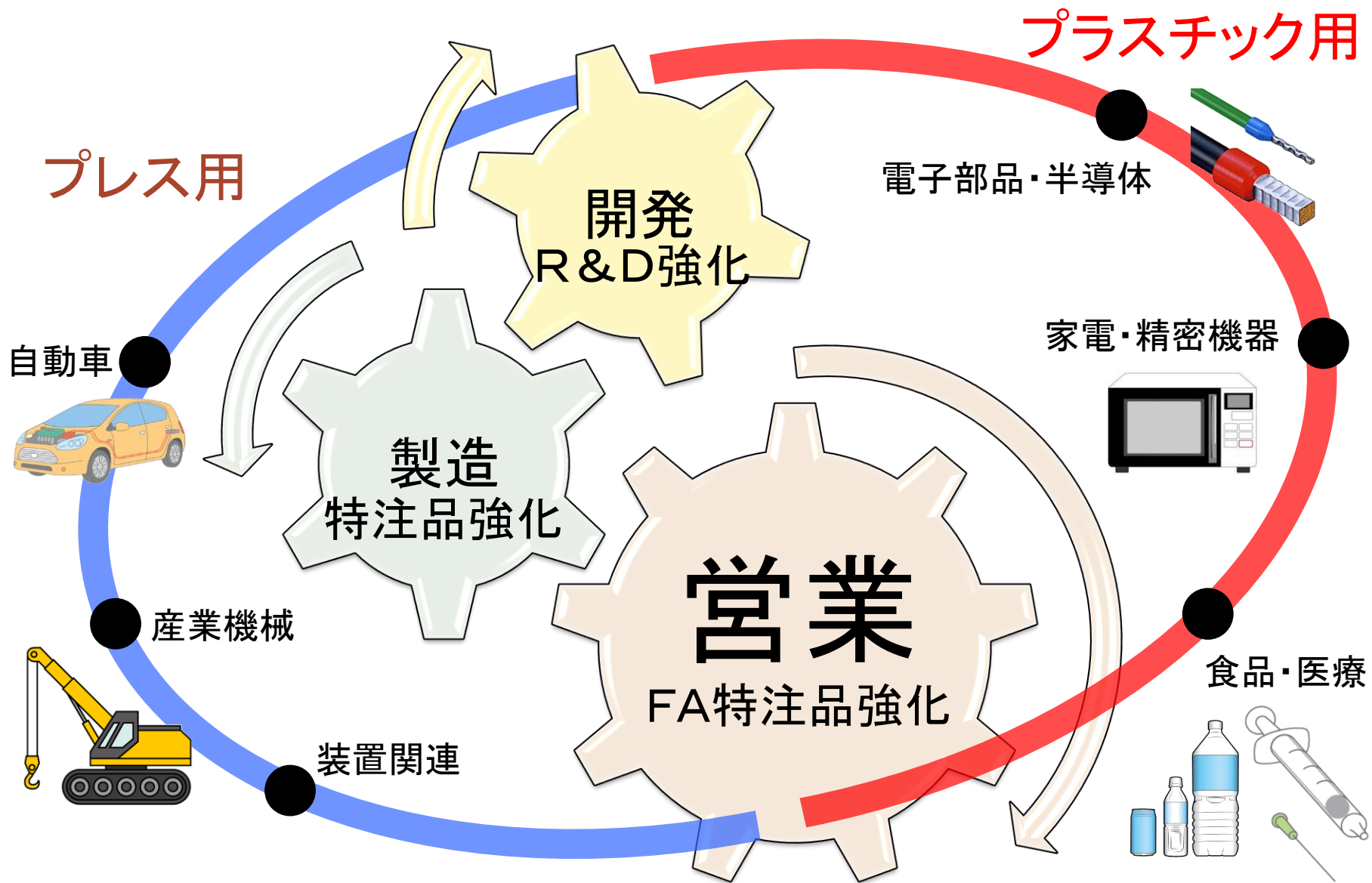


2025年3月期の営業利益改善効果

約12億円



# 幅広い業種への「ものづくり」支援を継続



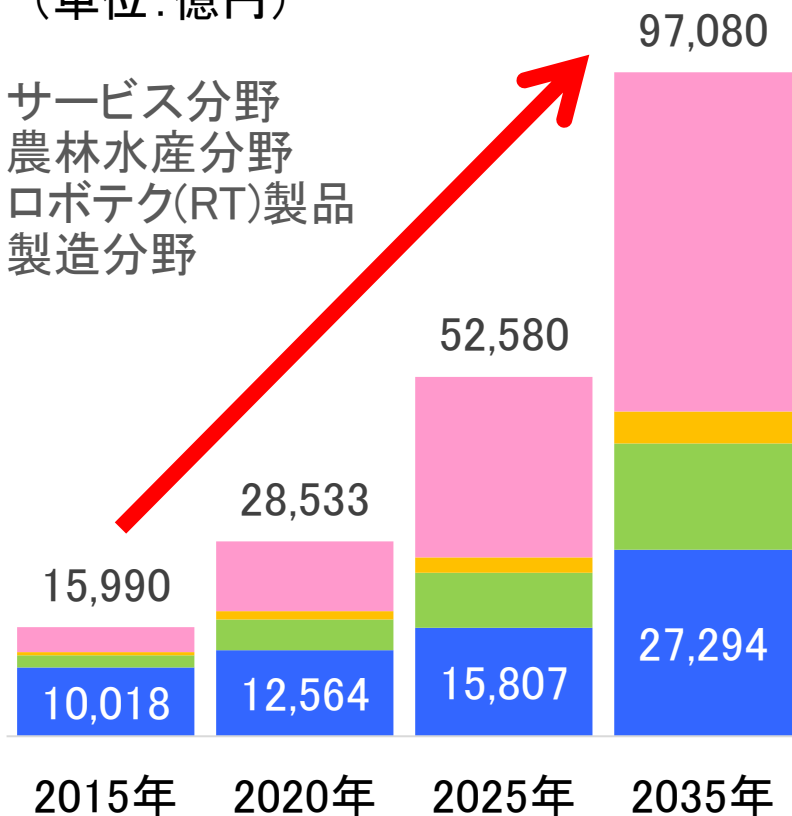
# FA領域の“特注品”の販売拡大

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

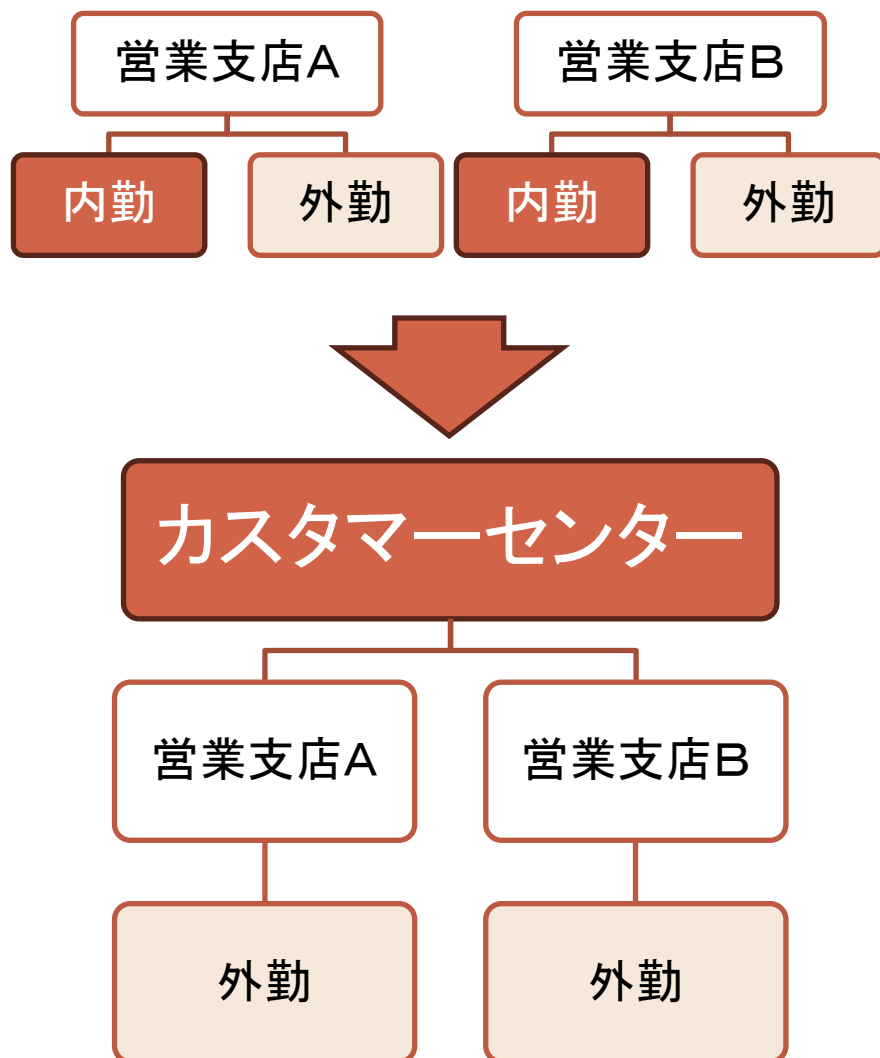
PUNCH INDUSTRY  
パンチ工業株式会社

- 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
- 2025年3月期の連結FA売上目標

32億円



# 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
- 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、稼働開始



# カスタマーセンタープロジェクト

## 北上カスタマーセンターの運用を開始

### ■カスタマーセンタープロジェクトの目的

- 「業務フロー整理」と「ITツール活用」により、営業・製造の業務オペレーション改革を実現
- 営業拠点の統廃合及び業務集約による受注オペレーション集約を実施し、受注に関する業務レベルの平準化を実現
- 日本金型市場の状況に対応し、見積回答速度や加工納期時間を確保

## お客様サービスの向上による受注拡大

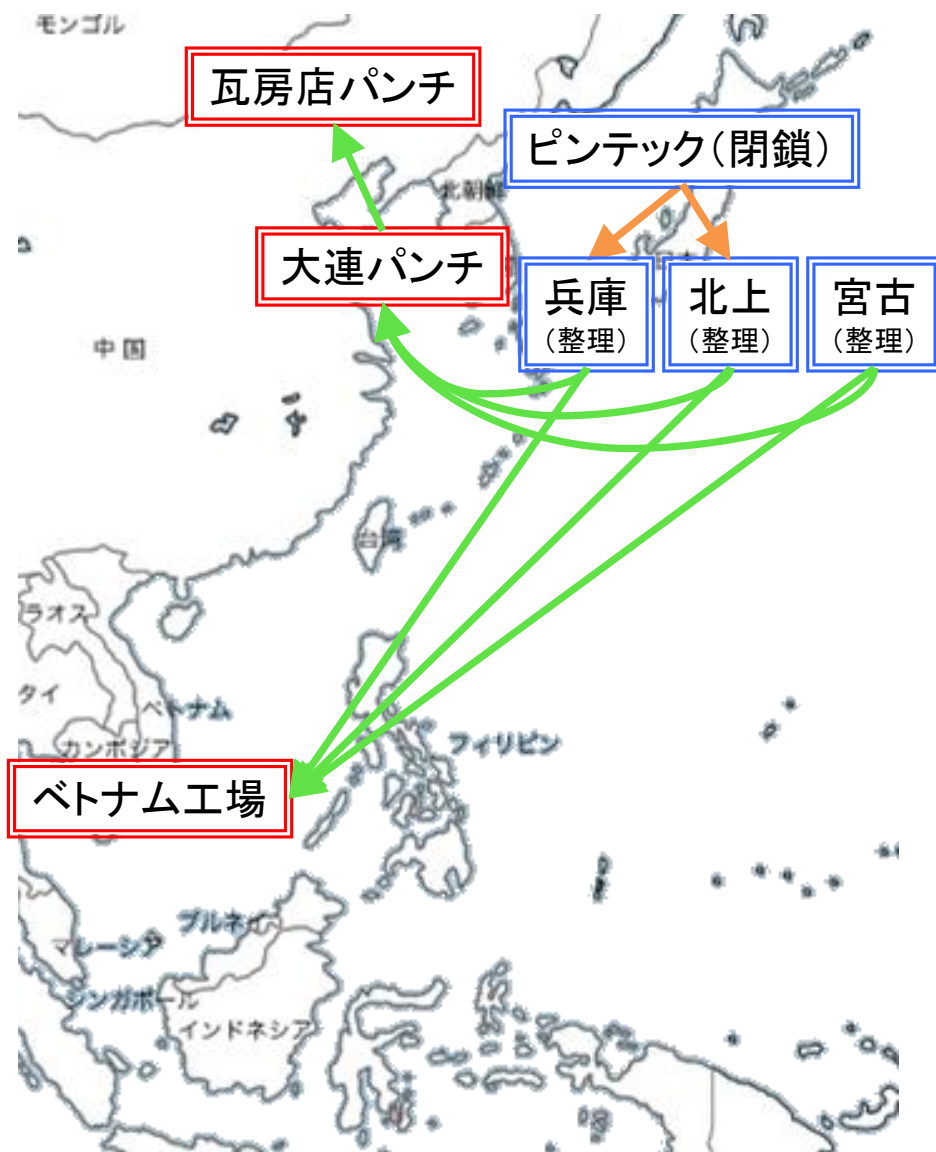
### ■業務オペレーションタスク

- ① 新たな見積・受注業務フロー構築
- ② 出荷プロセスの見直し
- ③ 3D CAD対応フローの検討と立案

### ■DX推進タスク

- ① 販売システムの見積・受注入力画面リニューアルに向け要件定義・開発
- ② 工場出荷自動化支援
- ③ AI図面検索などITツール活用

# 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



# グループ生産体制の再整備

## 第1フェーズ

～2024年3月期

## 第2フェーズ

2025年3月期～

ベトナム

既存設備・工場での移管対応

設備投資実施での追加移管対応

プレスカタログ品の更なる追加移管

モールドカタログ品の生産準備開始



日本

経営合理化による生産移管  
グループ工場及び協力工場活用

日本工場での特注品生産強化

継続



中国

設備投資実施での移管対応

中国工場での特注品生産強化

継続

お客様への金型部品の供給責任を果たすためグループ工場及び協力工場を活用して生産対応

2025年3月期のベトナム工場売上効果  
約3億円



# 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

# 工場の自動化・省力化対応

## 省力化設備の導入による製造工程の自動化推進



### ■ 省力化設備の導入

- 北上工場で 2023年8月より導入
- 加工機外部に取り付け、ワーク(加工する製品)やチャック(ワークを固定する補助器具)の交換をロボットが自動対応  
※現状は手作業(左下図を参照)
- 自動運転中、作業者は別作業を行えるため省力化
- 今後は導入する加工機の種類を増やすなど、製造工程の自動化を推進



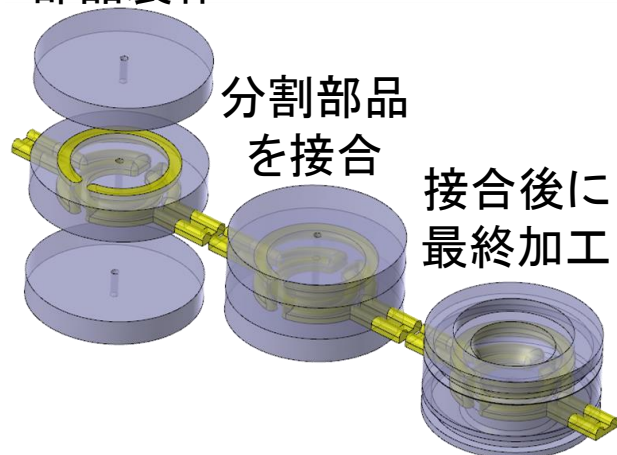
搭載機の稼働時、無人稼働率 70%以上  
搭載機オペレーター稼働率 100%以上  
多台多能工の生産体制を推進

# 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、均一に混練



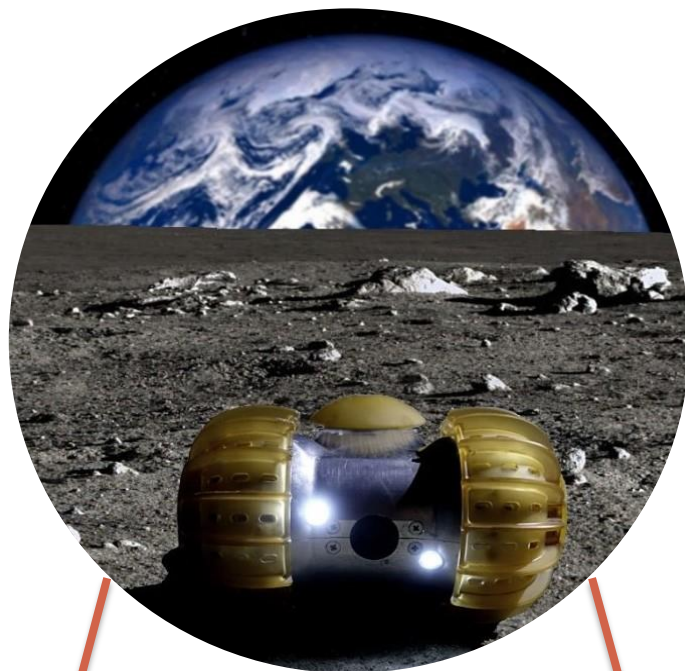
合金サンプル  
(加圧・加熱し焼結)

- 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
- JAXAとの共同研究スタート

# 中国事業の取組み

## 金型部品企業から、総合機械部品企業へ進化を図る

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> 金型部品                 | <input type="checkbox"/> 精密・産業機械部品        | <input type="checkbox"/> FA部品                 |
| <input type="checkbox"/> EVを中心とした新エネルギー関連金型部品 | <input type="checkbox"/> 精密部品の需要深堀        | <input type="checkbox"/> 自動化・省人化ニーズ対応         |
| <input type="checkbox"/> 医療・飲料関連の精密金型部品       | <input type="checkbox"/> 航空宇宙関連等の精密部品     | <input type="checkbox"/> FA市場開拓               |
| <input type="checkbox"/> 高付加価値の特注金型部品         | <input type="checkbox"/> 医療器械・医療装置部品分野の拡大 | <input type="checkbox"/> FA販売力強化を目的とした専任チーム新設 |

## 自社工場の徹底したコストダウン実施 ～安定した利益の確保～

- 生産の自動化・スマート化、業務のデジタル化推進による効率向上
- パンチグループ全体でのグローバル調達を進め、仕入れ品のコストダウン



# インド再構築プロジェクト開始

2030年には足下からの倍増が見込まれるインド金型部品市場に再注力

2024年3月期

2025年3月期

2026年3月期～（次期中期経営計画）

## 短期的取組み

経営安定化 増員による営業強化と認知度向上  
事業拡大の仕込み インド国内の協力工場開拓

## 中長期的取組み

事業拡大 インド国内(協力工場)・ベトナム工場から調達、業務提携やM&A実施

### ■短期的取組み

- ① 販売製品群の見直し(高利益製品)
- ② ITインフラ整備による分析機能強化
- ③ 外勤営業増員・展示会出展などで認知度向上

### ■中長期的取組み

- ① インド国内・ベトナム工場からの調達
- ② 金型部品以外の商材販売を検討
- ③ 相乗効果を狙った業務提携やM&Aを視野に現地企業との取引強化

# 欧州拡販プロジェクト開始

グループ内(日本パンチ、中国パンチ、マレーシアパンチ)横断のプロジェクト



FAKUMA(ドイツ)



EuroBLECH(ドイツ)

## ■ 短期的取組み

- ① 展示会への共同出展
- ② 販売代理店への人員配置
- ③ 販売代理店及び商社との同行営業強化
- ④ FA部品、MRO商材含めたアイテム拡充
- ⑤ 商社開拓

## ■ 中長期的取組み

- ① 販売拠点及び物流拠点の設立検討
- ② DIN規格に対応可能な協力工場の開拓
- ③ 超精密・高精度な部品需要への対応
- ④ 短納期カタログ品の拡販

# サステナビリティに関する考え方及び取組み

世界のものづくりを支えることを通じて、たゆまぬ成長と企業価値の向上を実現し、社員やサプライチェーンに関わる全ての人々の暮らしと地球環境を守る企業を目指します

## サステナビリティ委員会

委員長：代表取締役社長

委員：業務執行取締役及び執行役員

### CO2削減タスクフォース

- スマート照明の導入やLED化
- 工場建物への太陽光発電設備の設置や高効率空調への更新
- 再生エネルギー等の購入検討

### 廃棄物削減タスクフォース

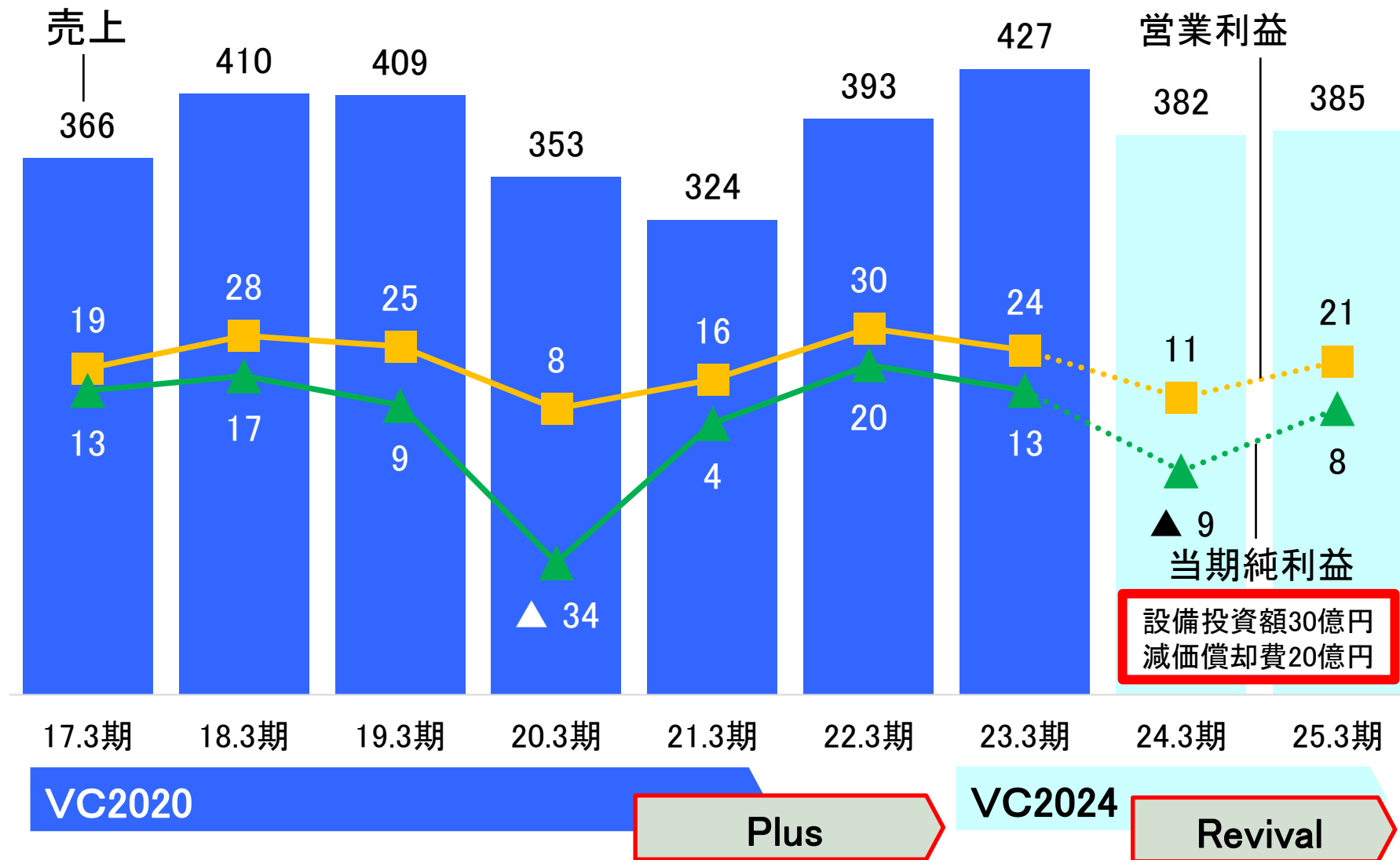
- 産業廃棄物排出量の低減、有価物となる廃棄物範囲拡大
- 発送物・資材・工具等の梱包資材削減
- 不要運送パレットのリサイクル化やコピー用紙使用量削減

### 人権尊重タスクフォース

- 「人権方針」の策定
- 「サステナブル調達方針・ガイドライン」の策定
- 自社グループ及び協力工場における人権デューデリジェンスに着手

# 「VC2024 Revival」の経営数値目標

(単位: 億円)



# 営業利益増減

2023年3月期  
(実績)

2,436

(単位:百万円)

【2025年3月期】

売上減少  
▲1,249

原価率上昇  
▲200

販管費減少  
164

【売上の主な増減要因】

■日本・中国を中心とした市場環境悪化が続くも、2024年3月期を底として2025年3月期は横ばいまたは微増を予測

2024年3月期  
(予想)

1,150

【原価率の主な増減要因】

■経営合理化(生産体制の再構築、人員減少)による原価率の改善

売上増加  
79

原価率改善  
905

販管費減少  
15

【販管費の主な増減要因】

■売上微増による変動費増  
■経営合理化(営業体制の再整備、人員減少)による減少

2025年3月期  
(計画)

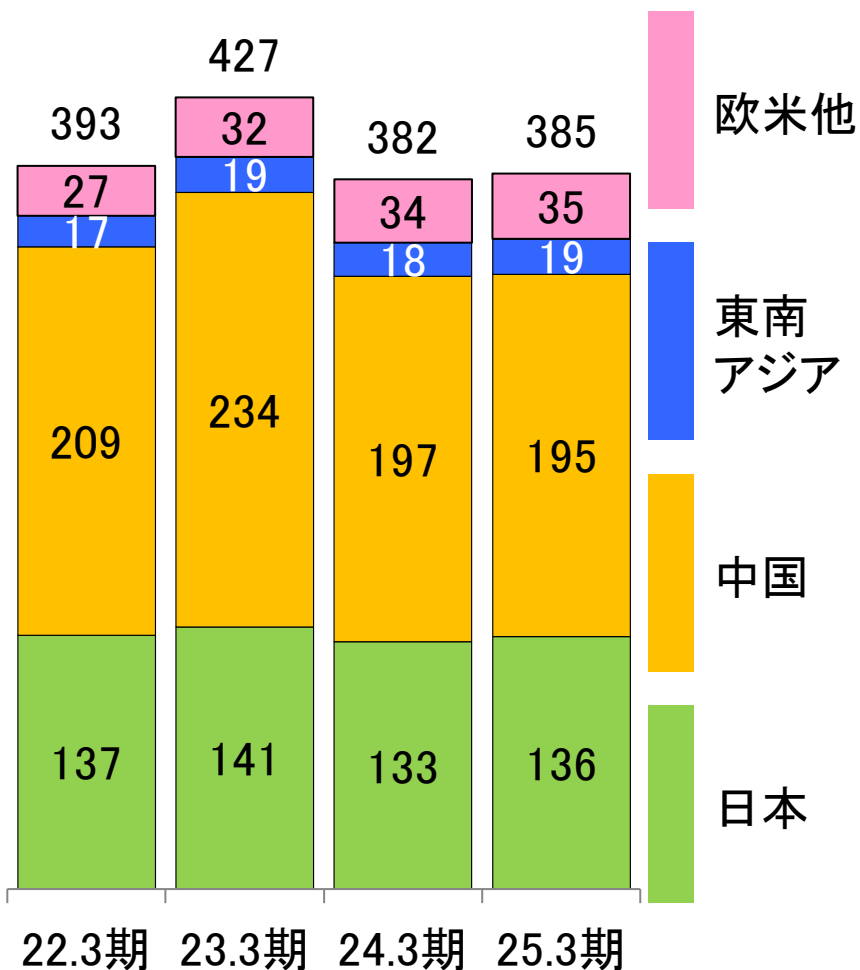
2,150



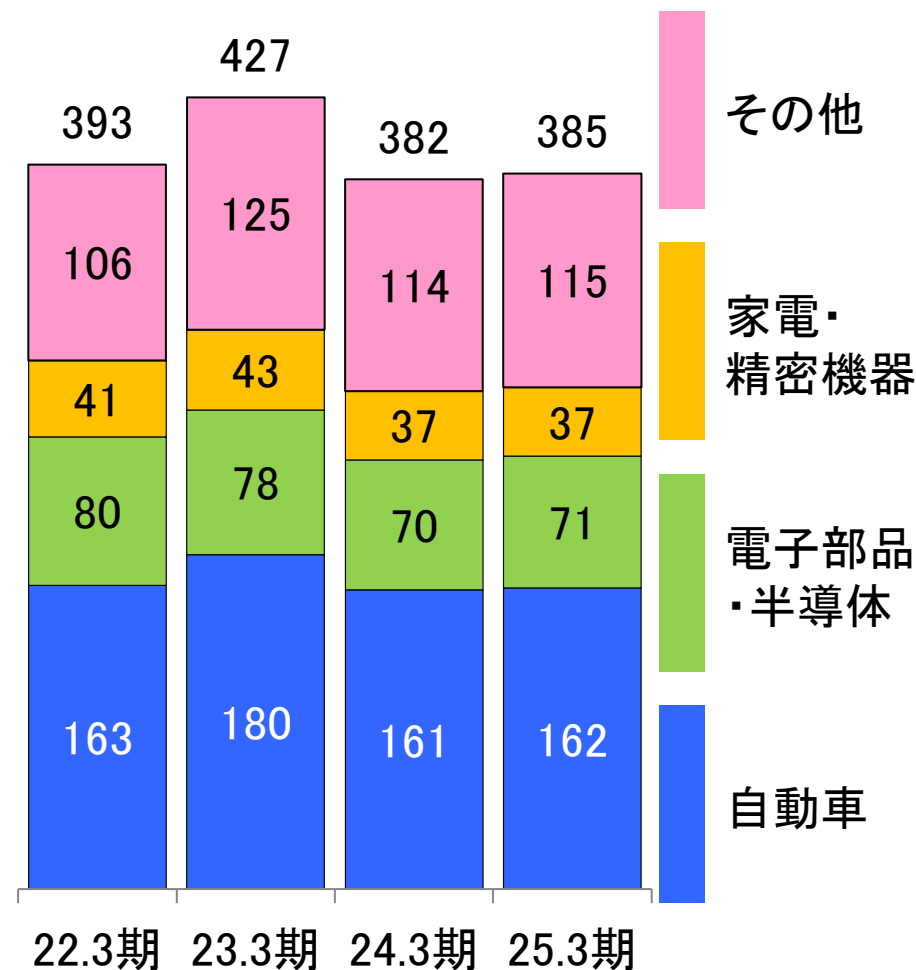
# 地域別・業種別売上の数値目標

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

(単位: 億円)



(単位: 億円)



# 「資本コストや株価を意識した経営」への対応状況について

グループ内に「ROIC経営」の思想を浸透させ、資本効率を意識した経営を本格化

指標	25.3期 (計画)	目標
自己資本比率	60.6%	60%以上
ROE	4.4%	10%以上
ROIC	6.3%	10%以上
連結配当性向	56.7%	30%以上
DOE	3.0%	3%以上
WACC	6~7%	—

$$\text{DOE}3\% = \frac{\text{(配当総額)}469\text{百万円}}{(16,381\text{百万円} + 14,929\text{百万円}) \div 2}$$

(前期と今期の株主資本平均値)

- 資本政策の見直し(2023年1月)
- 財務基盤の健全性を確保しながら、経営効率を高め、営業活動から得られた資金を、株主還元とさらなる成長投資へ適切に分配していくことで、企業価値の向上を目指す。
- 配当は、安定的・継続的かつ連結業績への連動性を意識した利益配分とすることを基本に、下記を指標とする。  
連結配当性向30%以上  
かつDOE3%以上  
そのうえで、財政状態や資金需要等を総合的に勘案した上で決定する。
- 自己株式取得は、財政状態や株価等の市場環境の動向を踏まえ、必要に応じて機動的に実施する。

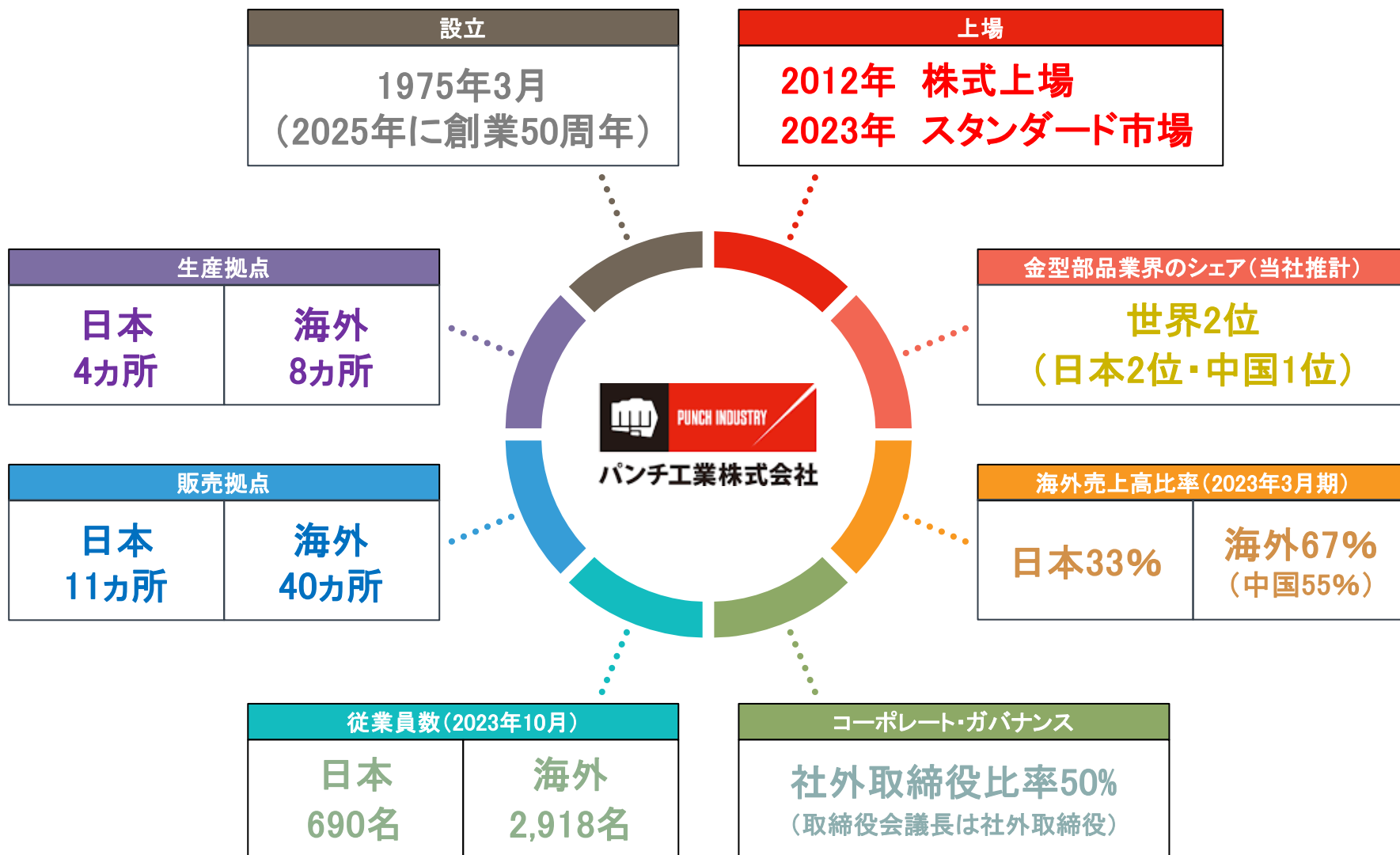


# 参考資料





# ひと目でわかるパンチグループ



# マネジメント体制

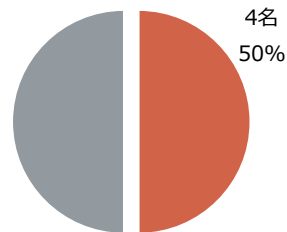
## 代表取締役社長プロフィール

氏名及び生年月日	職歴
 <b>森久保 哲司</b> (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)

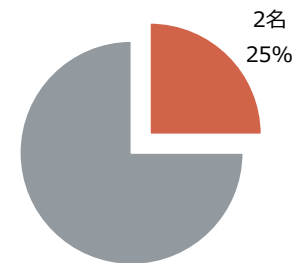
## 取締役体制

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
取締役 (監査等委員)	社外取締役	大里 真理子
	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

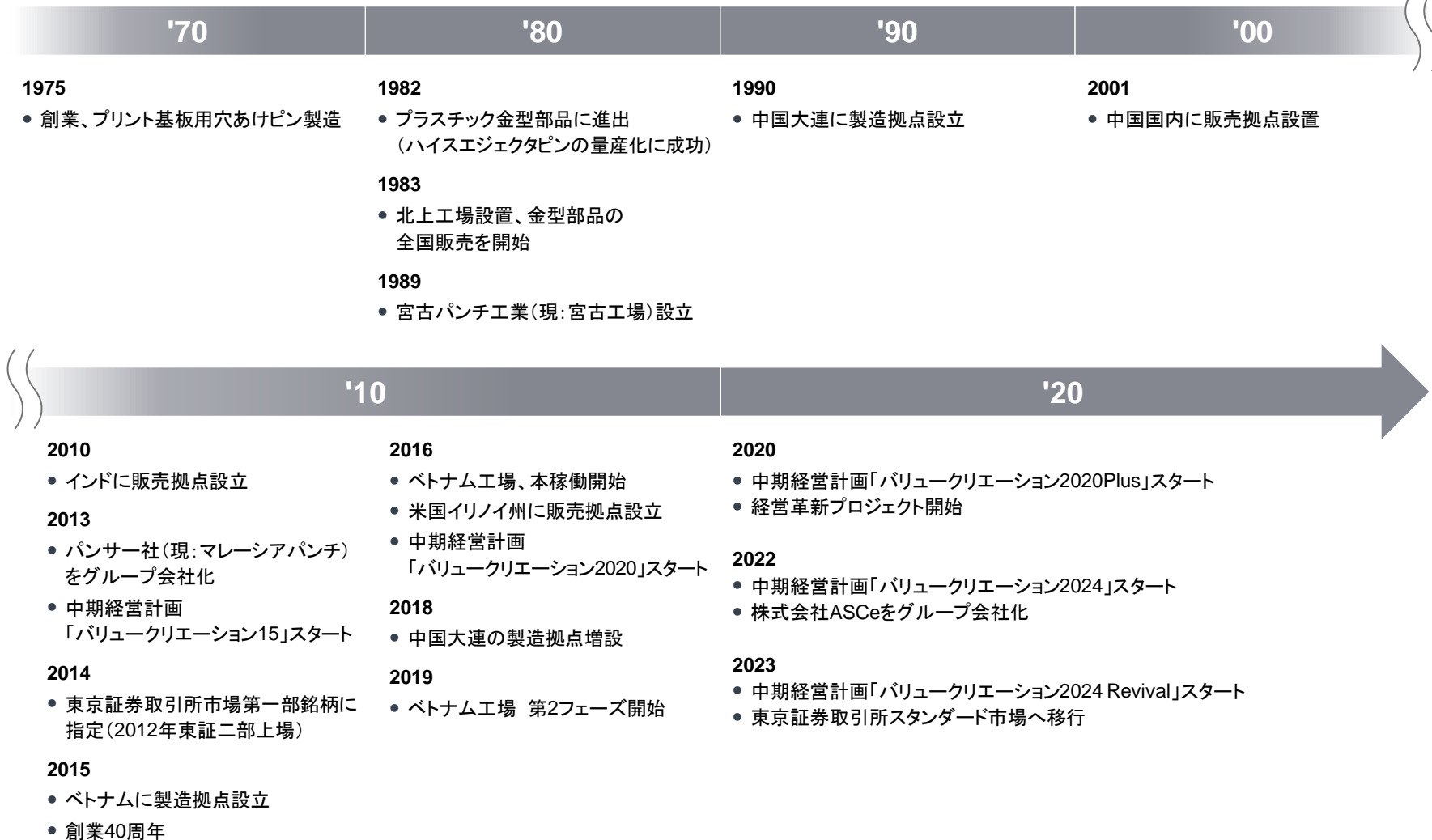
社外取締役比率



女性取締役比率

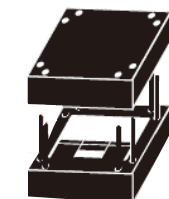
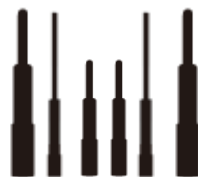


# パンチグループ沿革



# 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

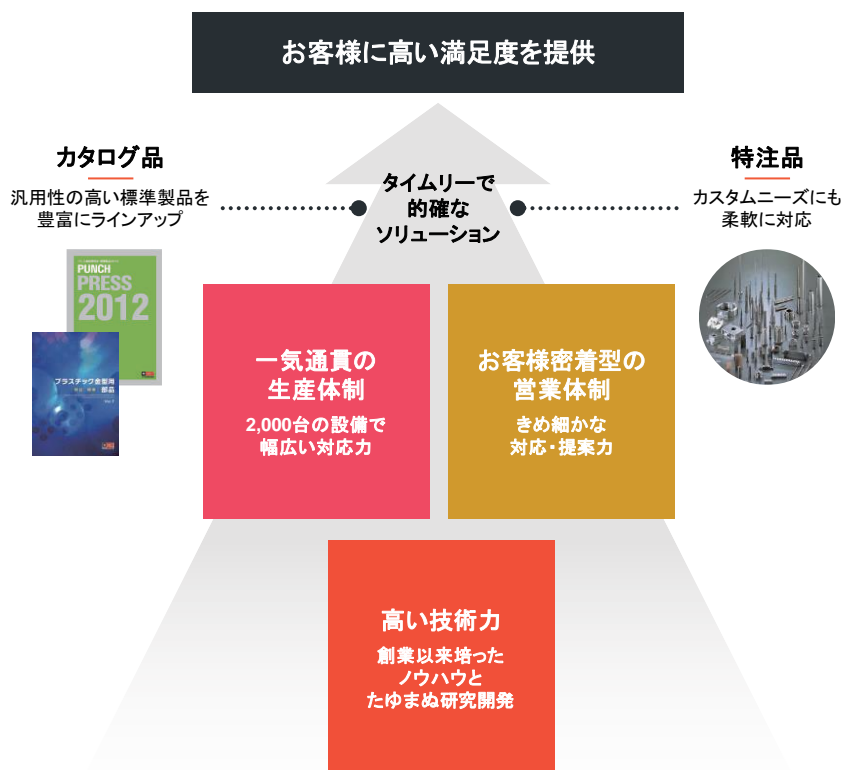
創業以来培ったノウハウとたゆまぬ研究開発



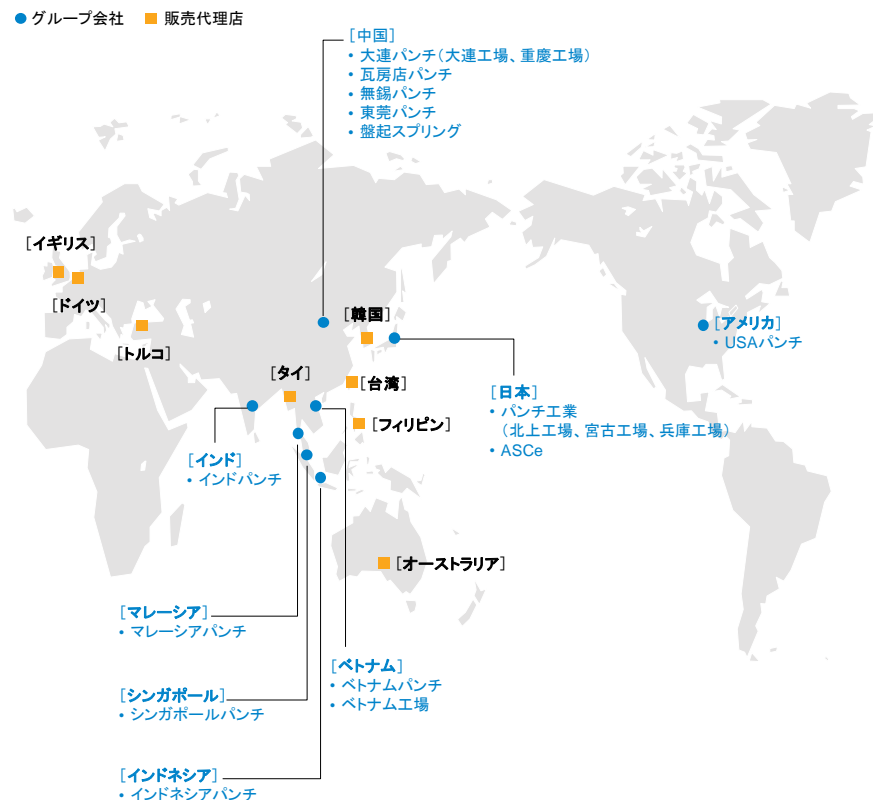
# パンチグループの強みとネットワーク

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

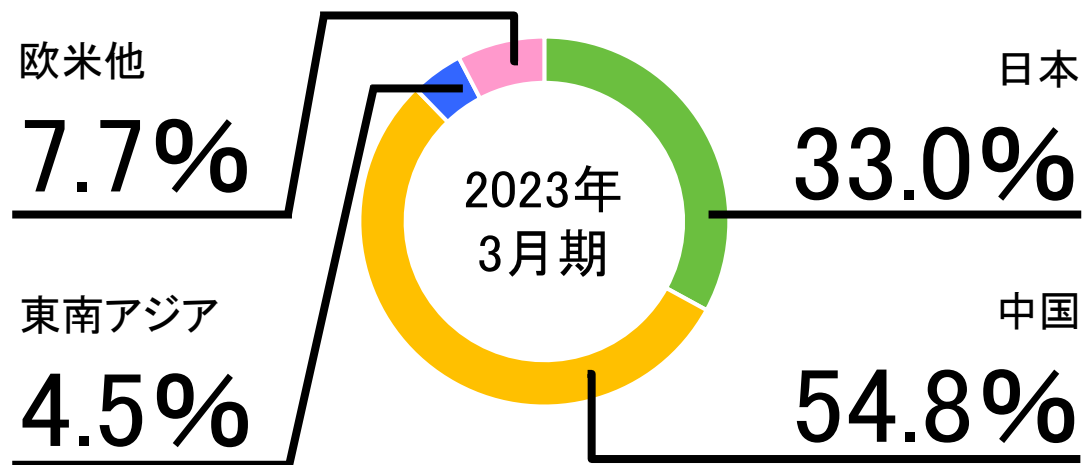


## パンチグループのネットワーク

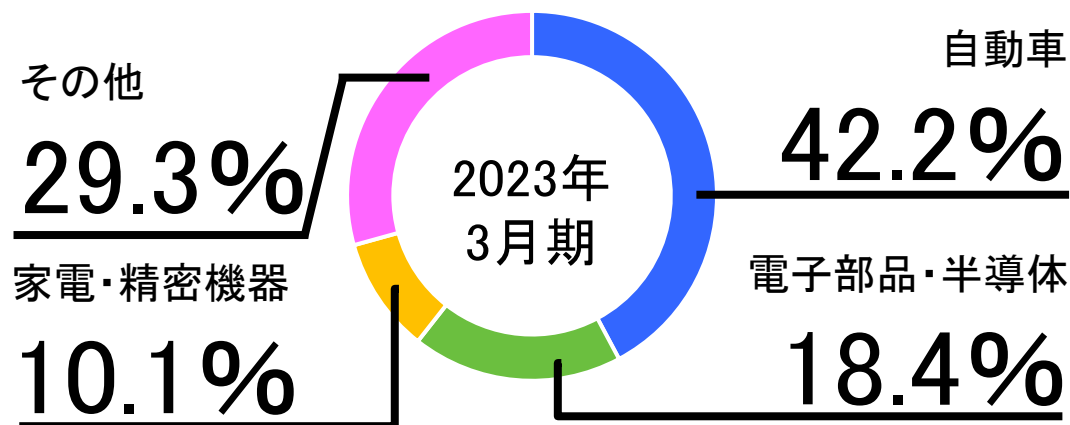


# 地域別・業種別売上高構成比

## 地域別売上高構成比



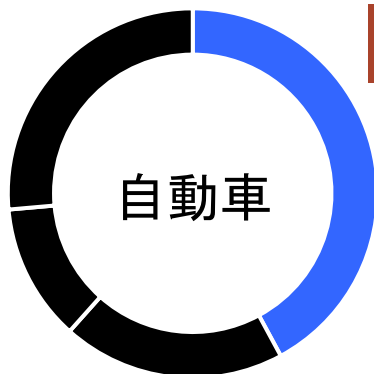
## 業種別売上高構成比





# 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



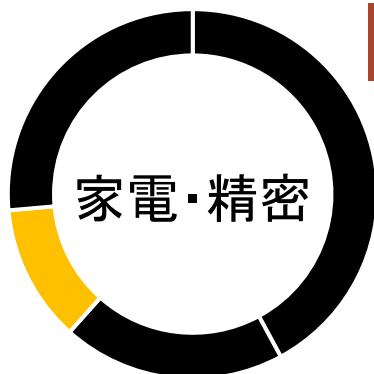
## 主要顧客

自動車メーカー及び  
Tier1,2  
金型メーカー



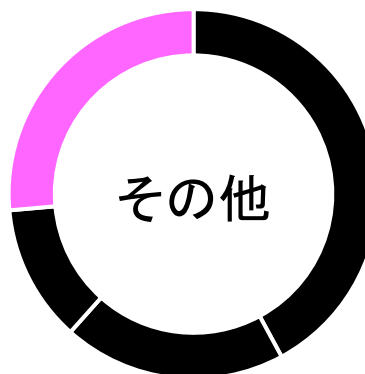
## 主要顧客

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



# 主な展示会への出展情報

期間		開催地		展示会
8/29	～ 8/30	アメリカ	ミネアポリス	MoldMaking Conference 2023
9/11	～ 9/14	アメリカ	シカゴ	FABTECH Chicago 2023
10/6	～ 10/8	日本	横浜	JACLaS EXPO 2023
10/17	～ 10/21	ドイツ	フリードリヒスハーフェン	FAKUMA 2023
10/26	～ 10/27	日本	羽田	おおた研究・開発フェア
11/7	～ 11/10	ドイツ	シュトゥットガルト	Blechexpo2023
11/9	～ 11/10	日本	札幌	ビジネスEXPO



FABTECH Chicago 2023



おおた研究・開発フェア

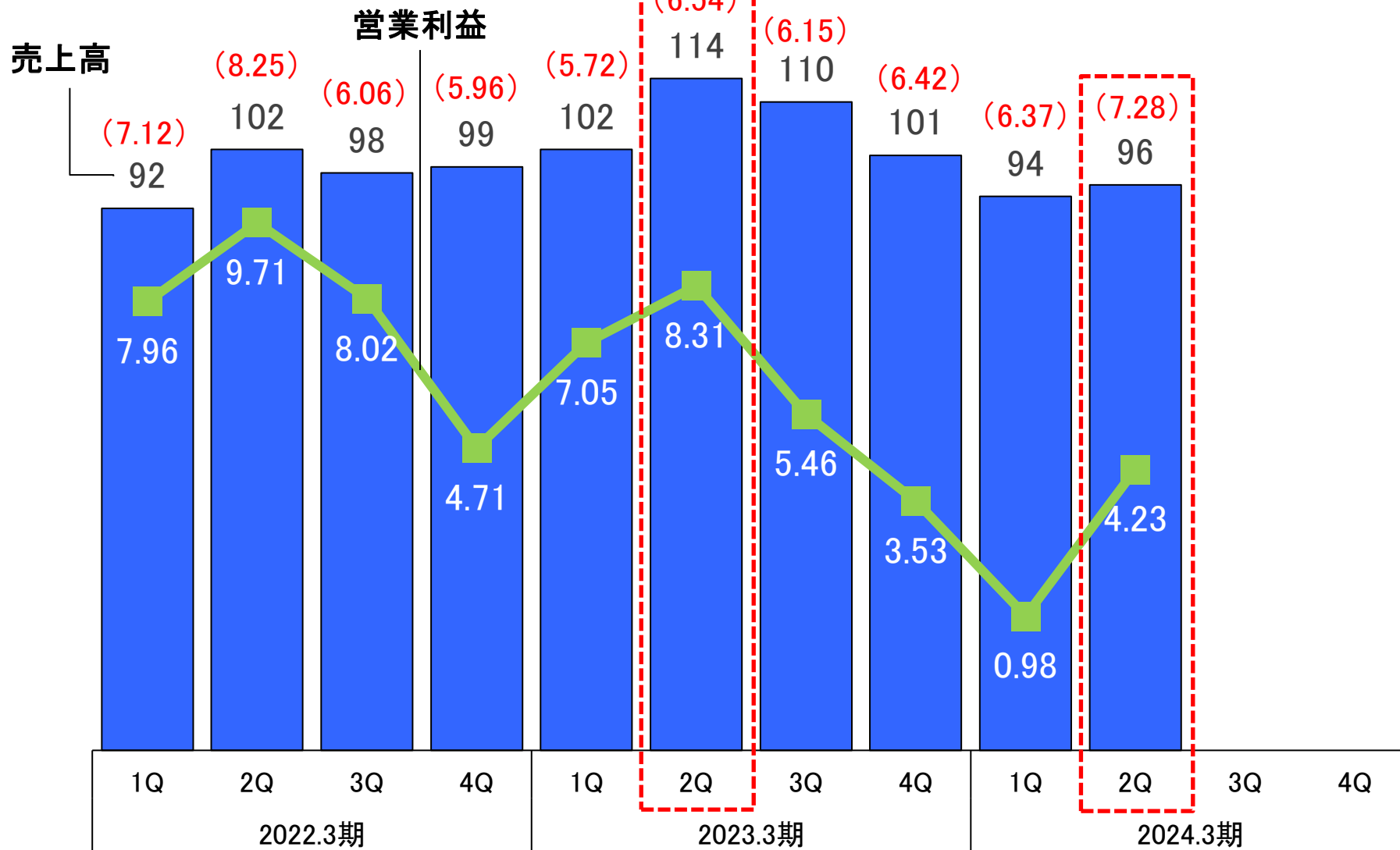


FAKUMA 2023



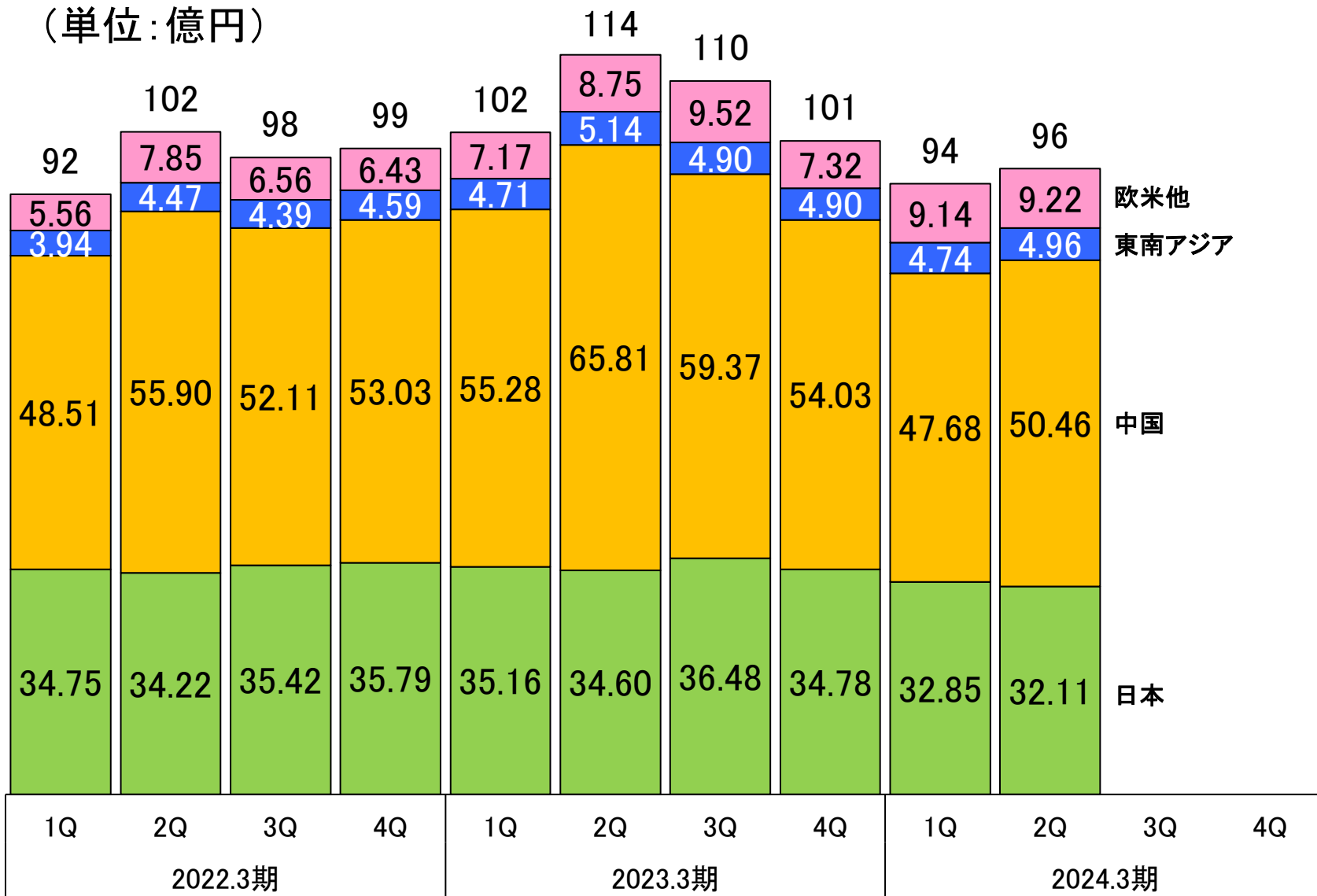
# 売上高と営業利益の推移

(単位: 億円)



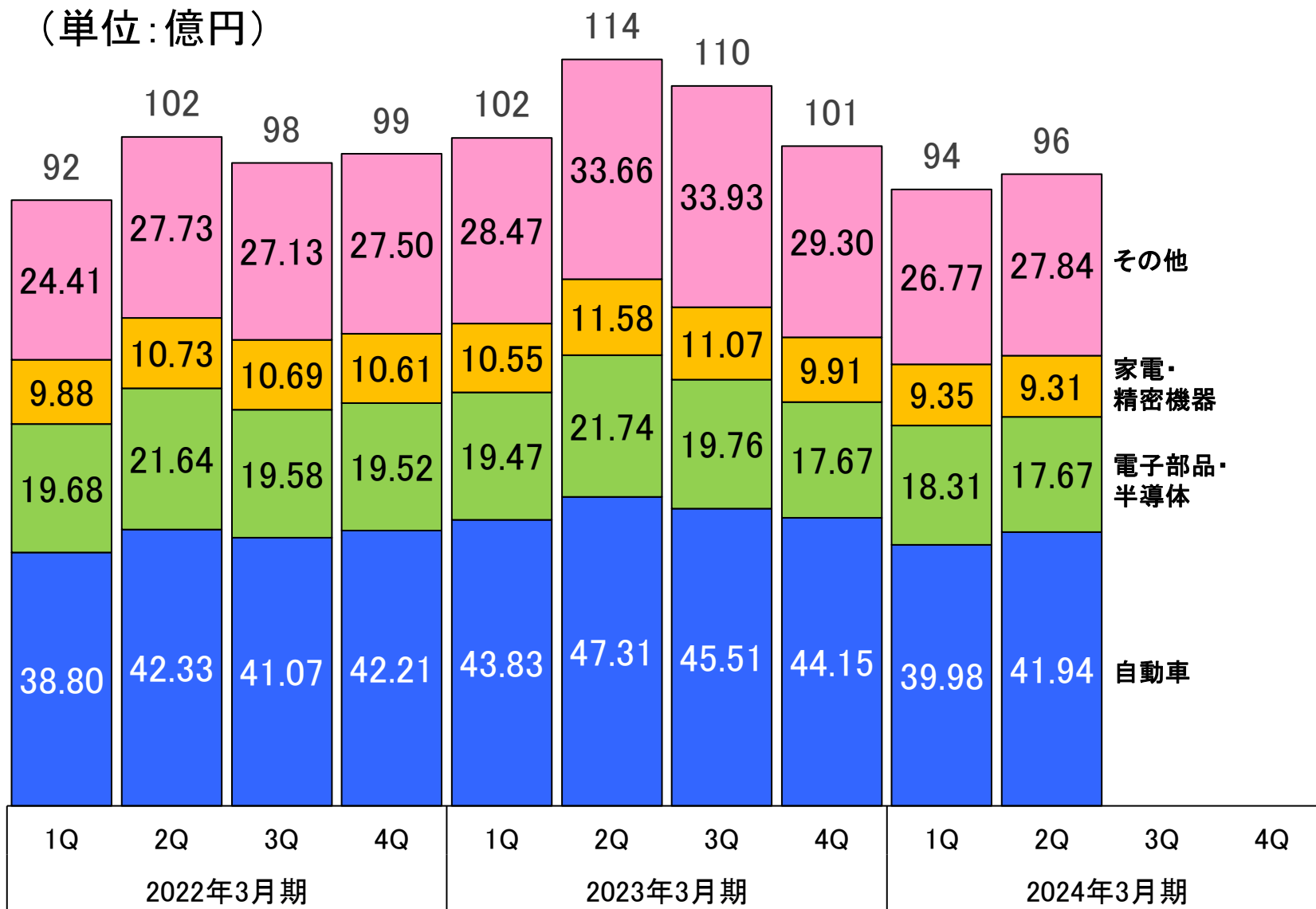
# 地域別売上高

(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。