

2024年3月期～2025年3月期

2023-2024年度 中期経営計画

「バリュークリエーション2024 Revival」

リバイバル

2023年10月27日



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

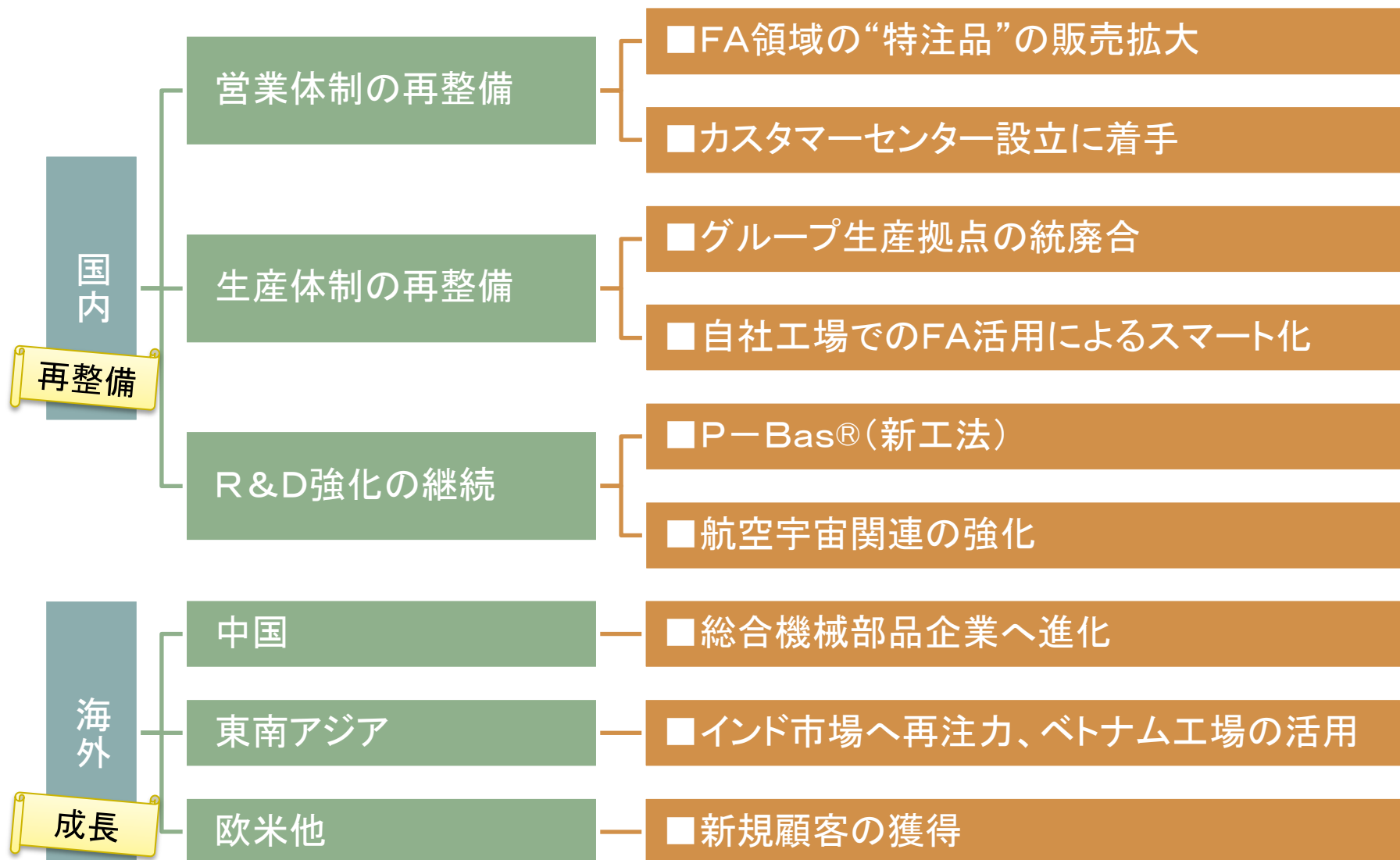
- 国内事業の再整備
- 海外事業での成長

- 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

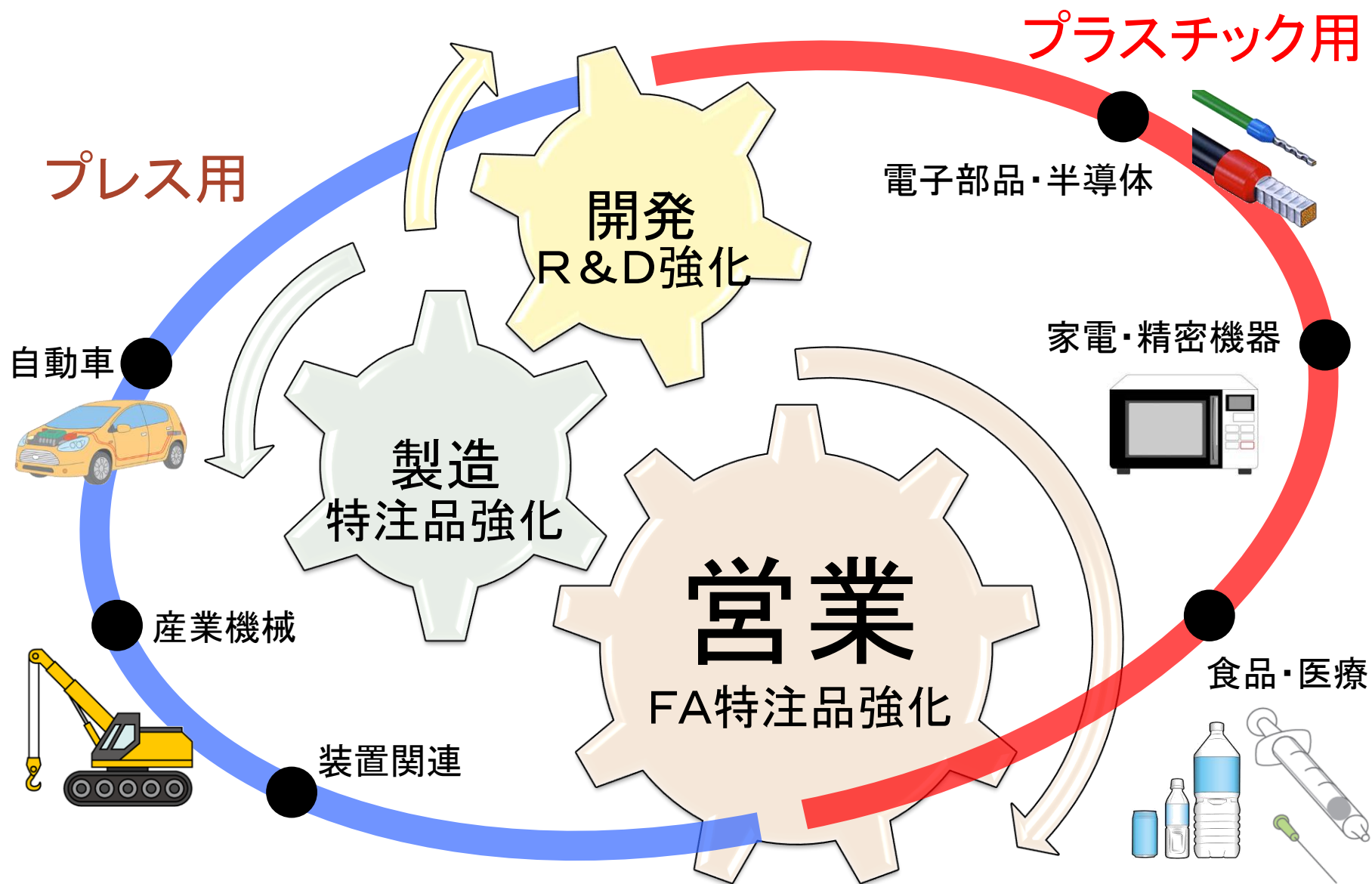


2025年3月期の営業利益改善効果

約12億円



幅広い業種への「ものづくり」支援を継続



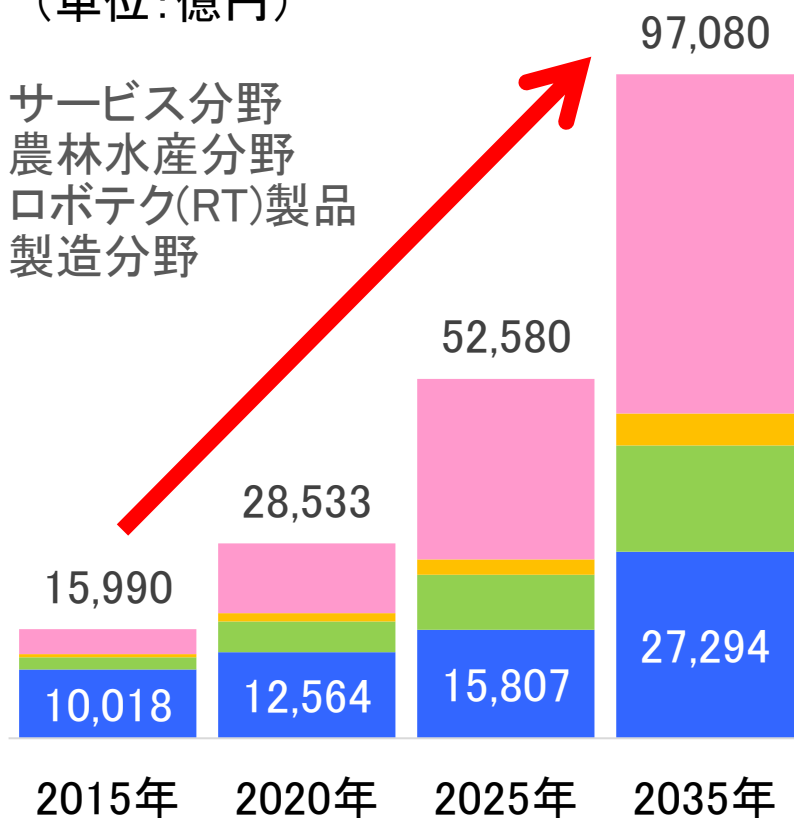
FA領域の“特注品”の販売拡大

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

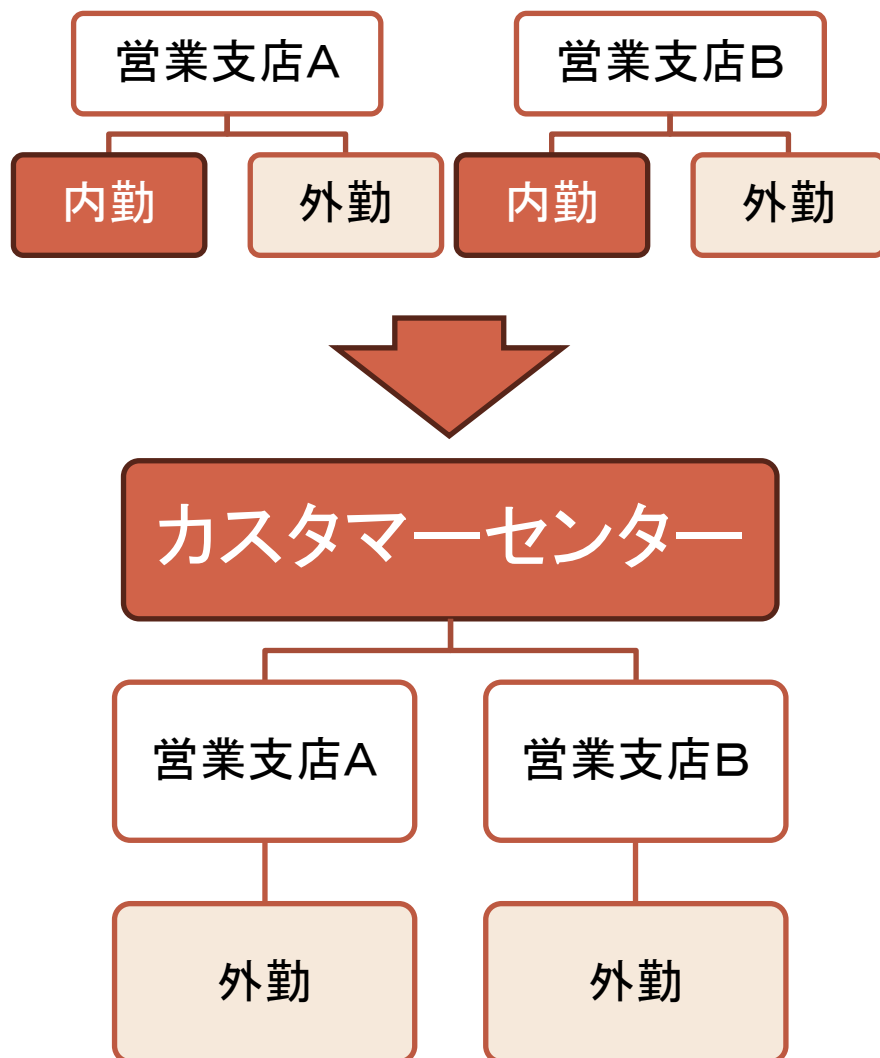
PUNCH INDUSTRY
パンチ工業株式会社

- 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
- 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

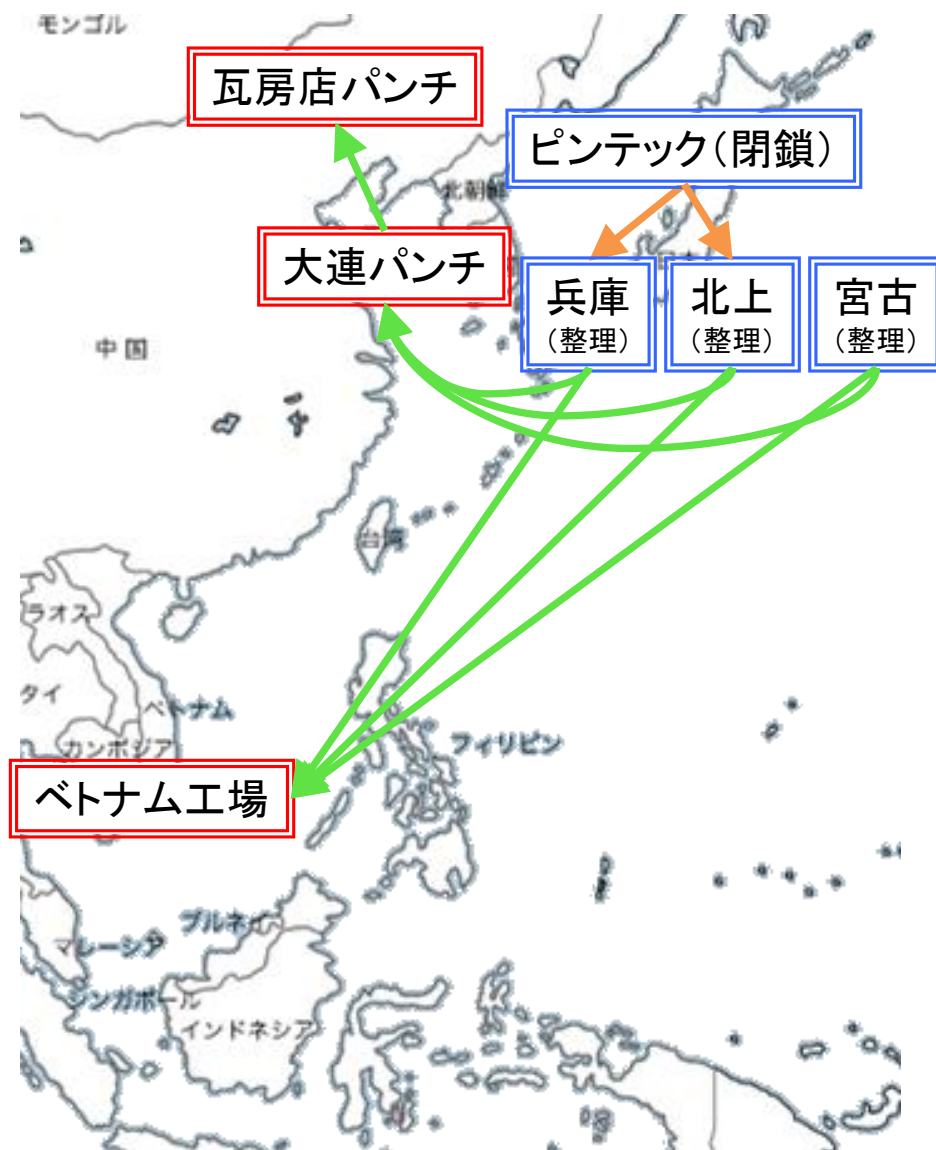
■業務オペレーションタスク

- 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
移管対応



設備投資実施で
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
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



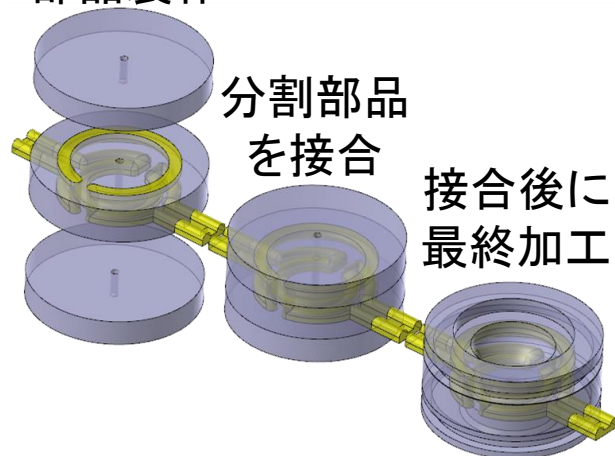
搭載機の稼働時、無人稼働率 70%以上
搭載機オペレーター稼働率 100%以上
多台多能工の生産体制を推進



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

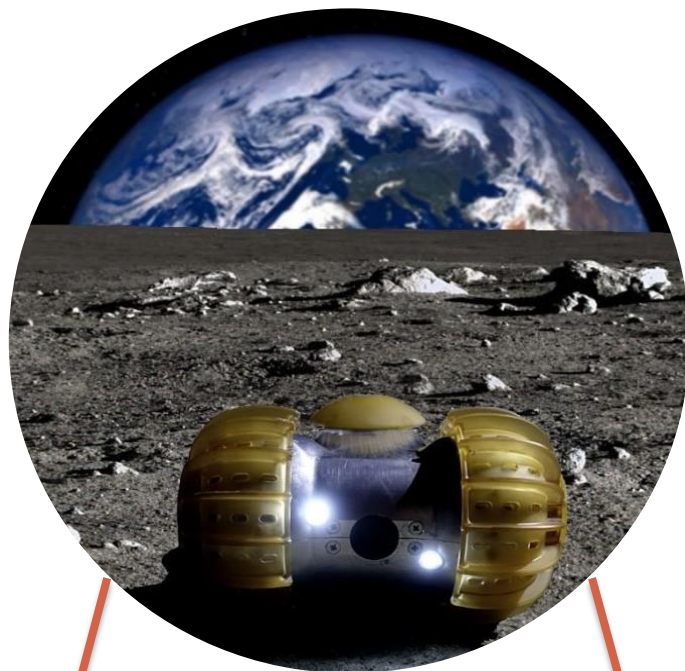


合金サンプル
(加圧・加熱し焼結)

- 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
- 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

- | | | |
|---|---|---|
| ☐ 金型部品 | ☐ 精密・産業機械部品 | ☐ FA部品 |
| ☐ EVを中心とした新エネルギー関連金型部品 | ☐ 精密部品の需要深堀 | ☐ 自動化・省人化ニーズ対応 |
| ☐ 医療・飲料関連の精密金型部品 | ☐ 航空宇宙関連等の精密部品 | ☐ FA市場開拓 |
| ☐ 高付加価値の特注金型部品 | ☐ 医療器械・医療装置部品分野の拡大 | ☐ 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)

■ 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



EuroBLECH(ドイツ)



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

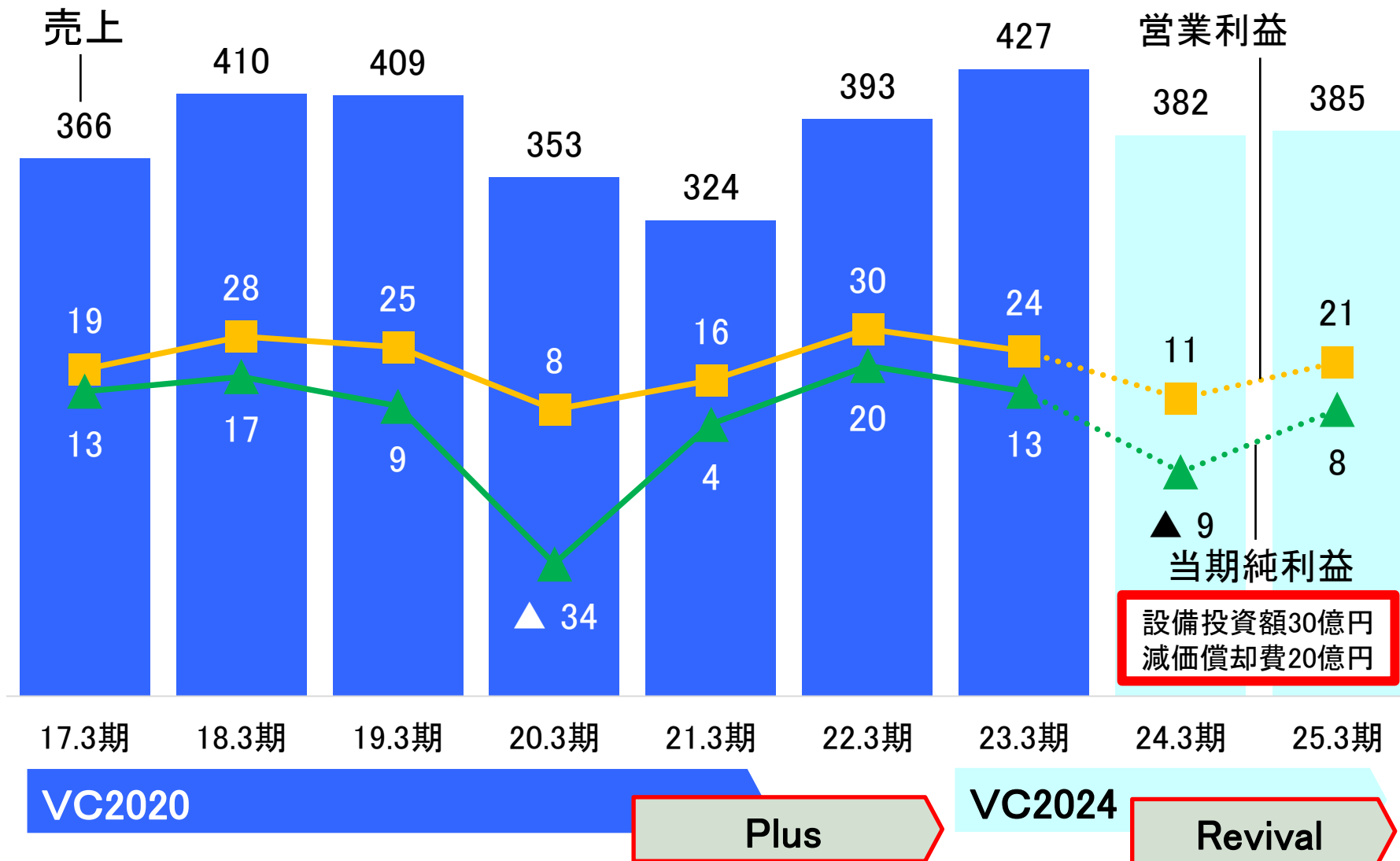
- 産業廃棄物排出量の低減、有価物となる廃棄物範囲拡大
- 発送物・資材・工具等の梱包資材削減
- 不要運送パレットのリサイクル化やコピー用紙使用量削減

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

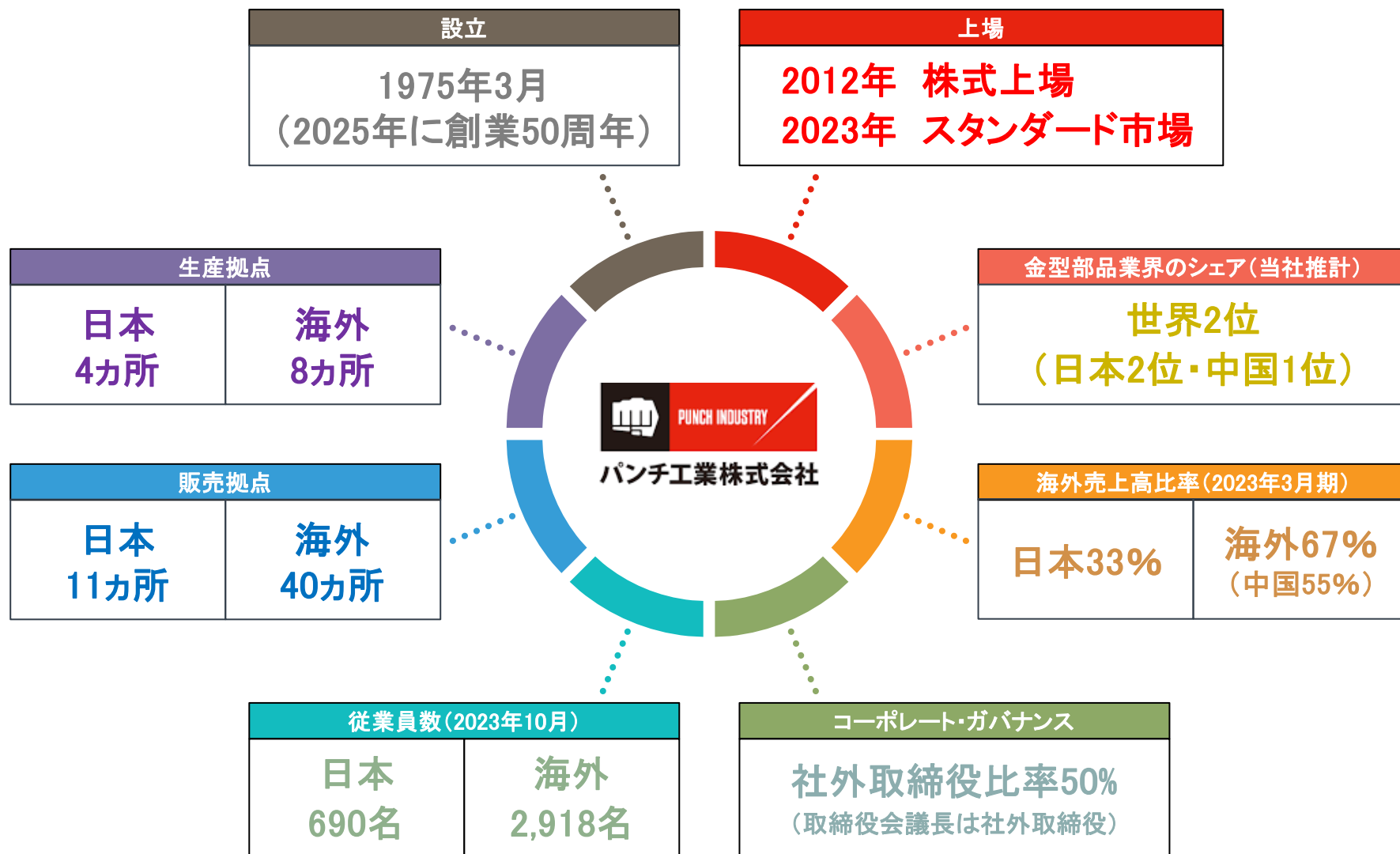
(単位: 億円)



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

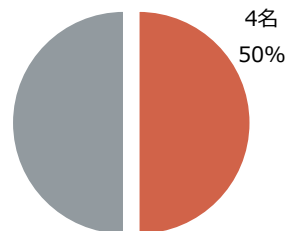
代表取締役社長プロフィール

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)

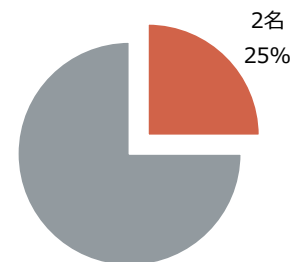
取締役体制

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

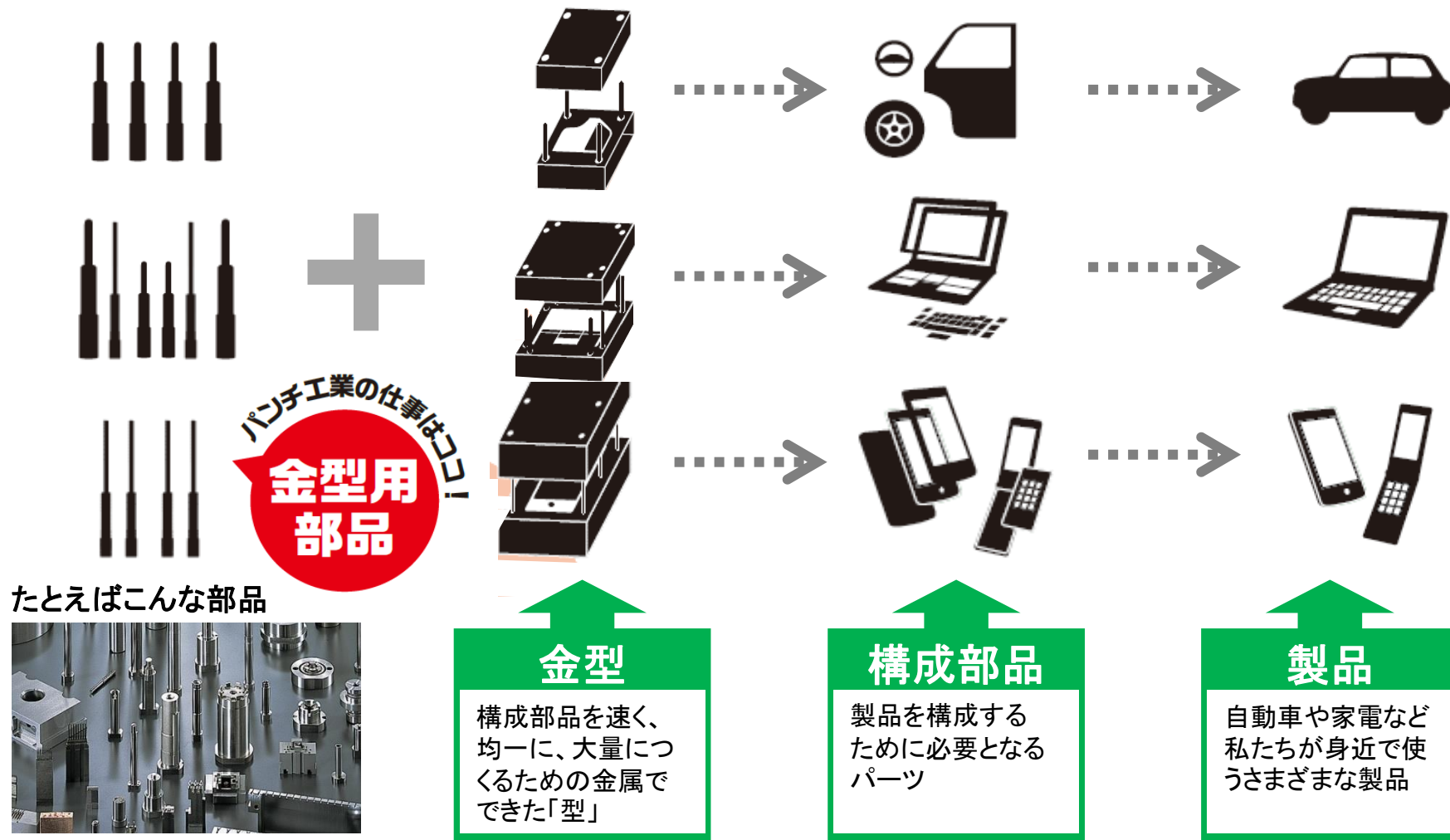


パンチグループ沿革



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」



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。



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

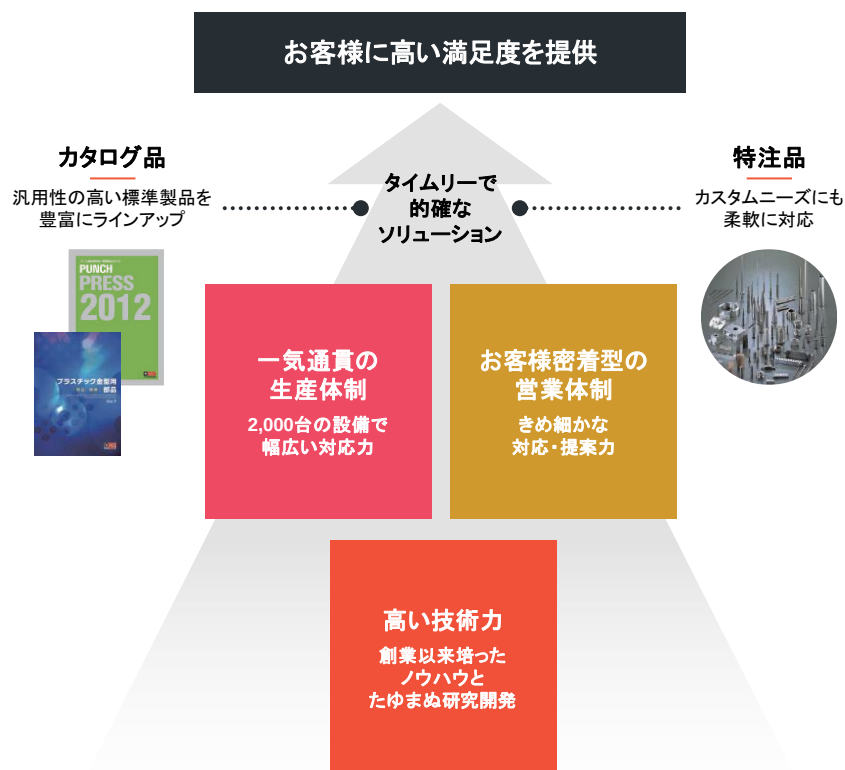
高い技術力

創業以来培ったノウハウとたゆまぬ研究開発

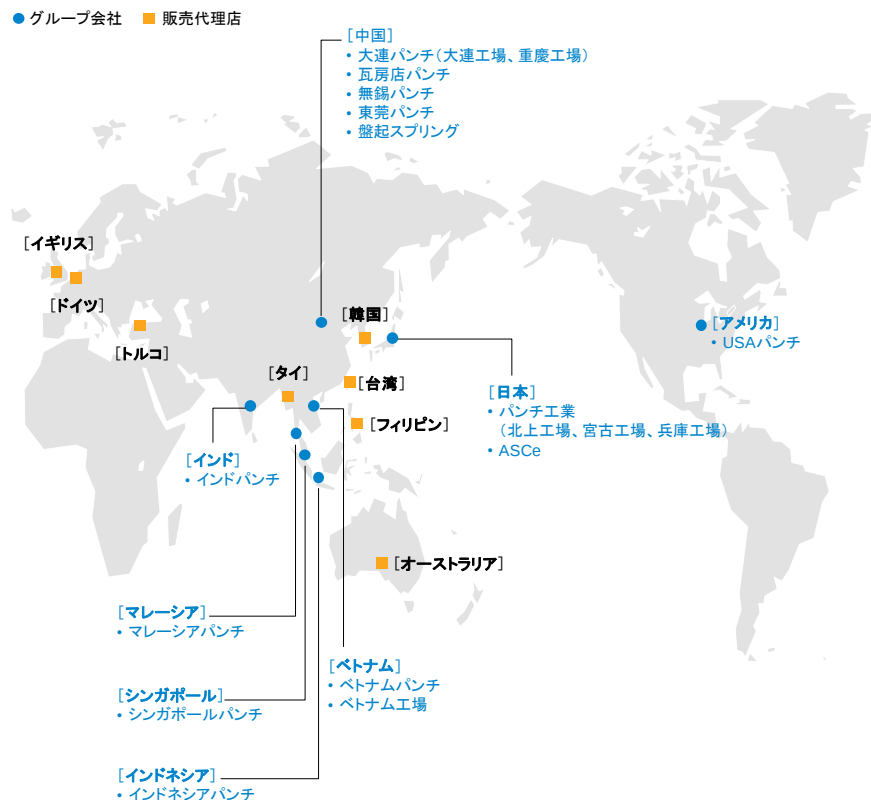
パンチグループの強みとネットワーク

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

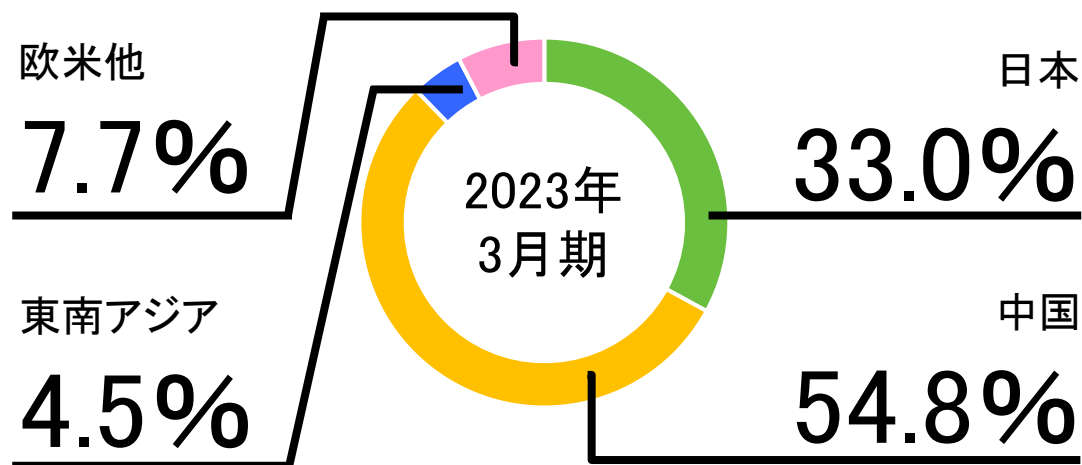


パンチグループのネットワーク

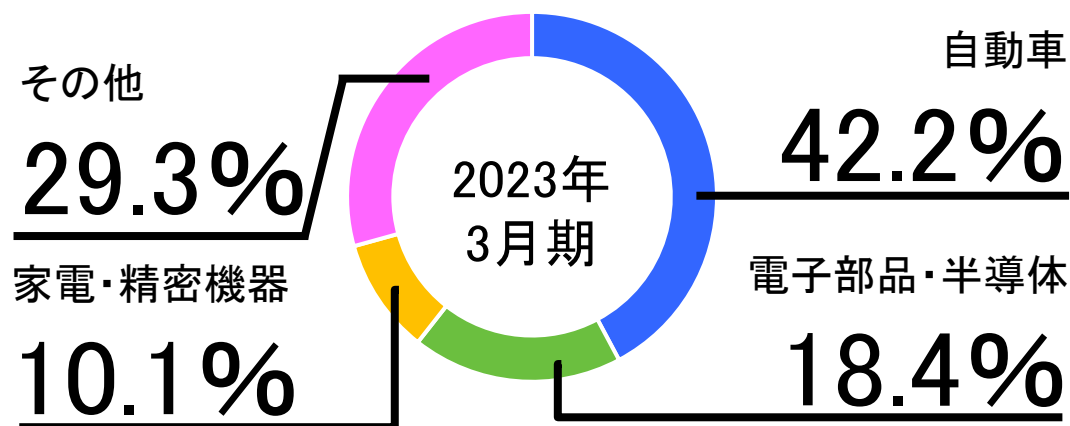


地域別・業種別売上高構成比

地域別売上高構成比

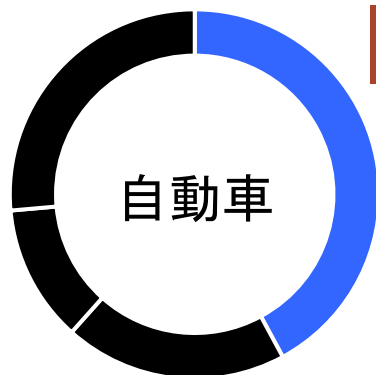


業種別売上高構成比



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



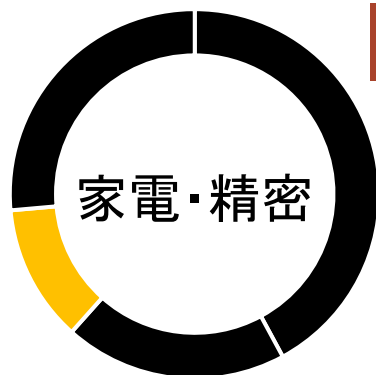
主要顧客

自動車メーカー及び
Tier1,2
金型メーカー



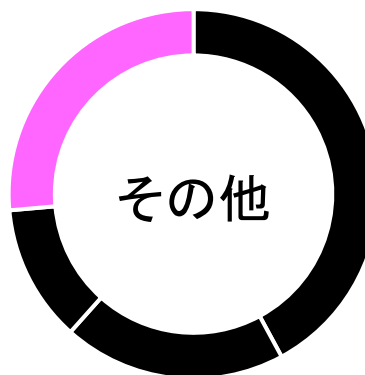
主要顧客

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

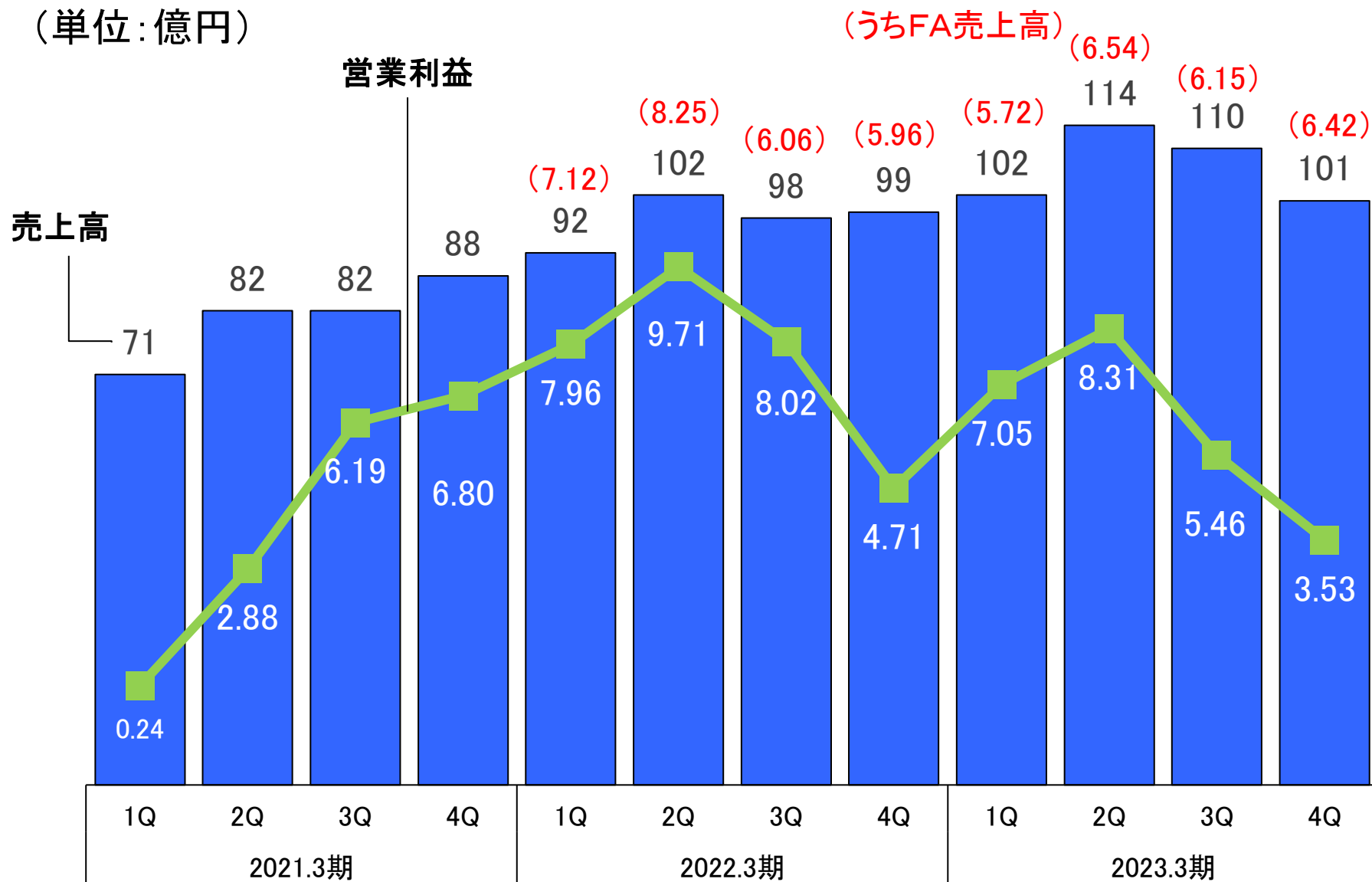


パンチグループ



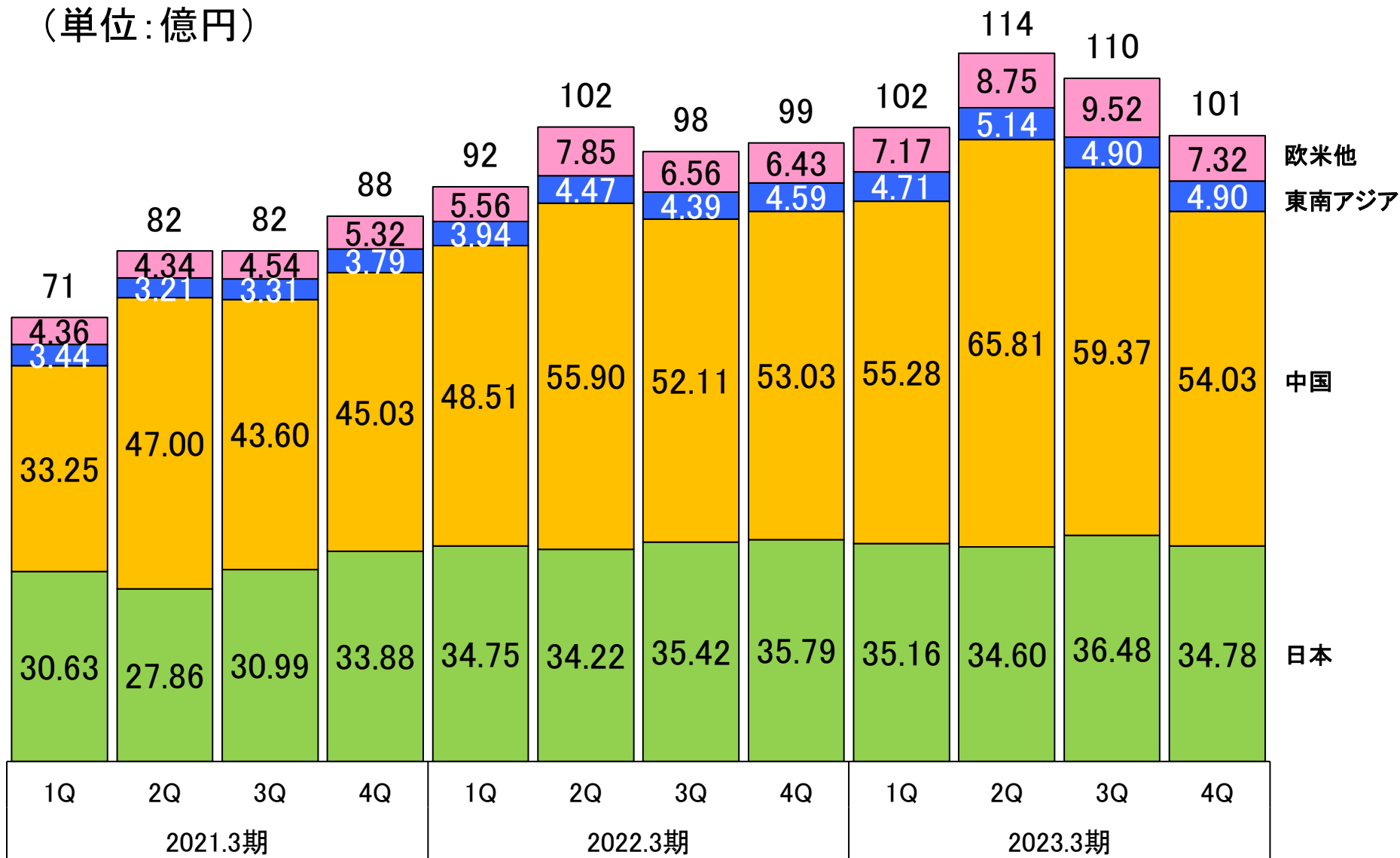
売上高と営業利益の推移

(単位: 億円)



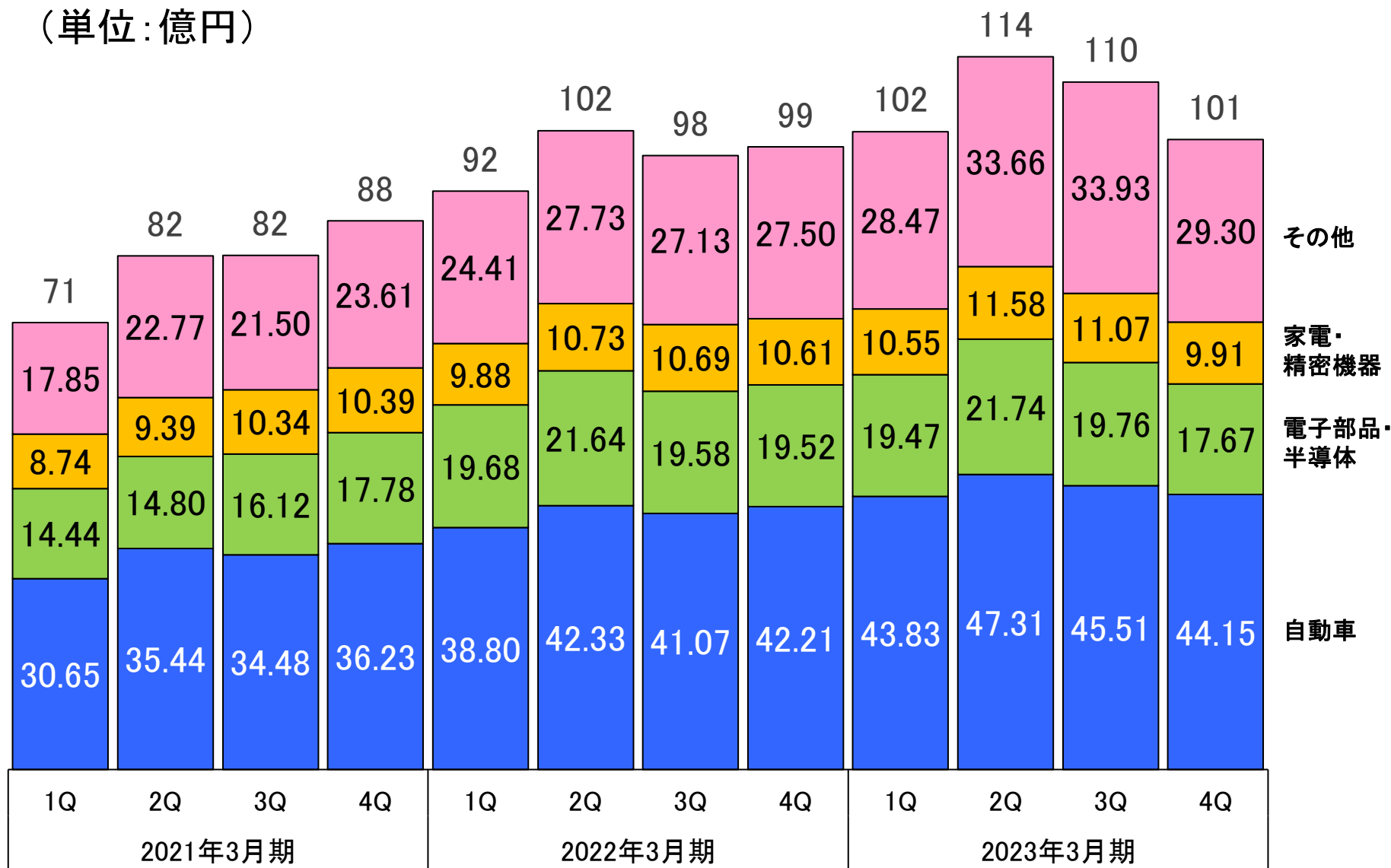
地域別売上高

(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。