

2020-2021年度 中期経営計画 「バリュークリエーション2020Plus」 プラス



パンチ工業株式会社

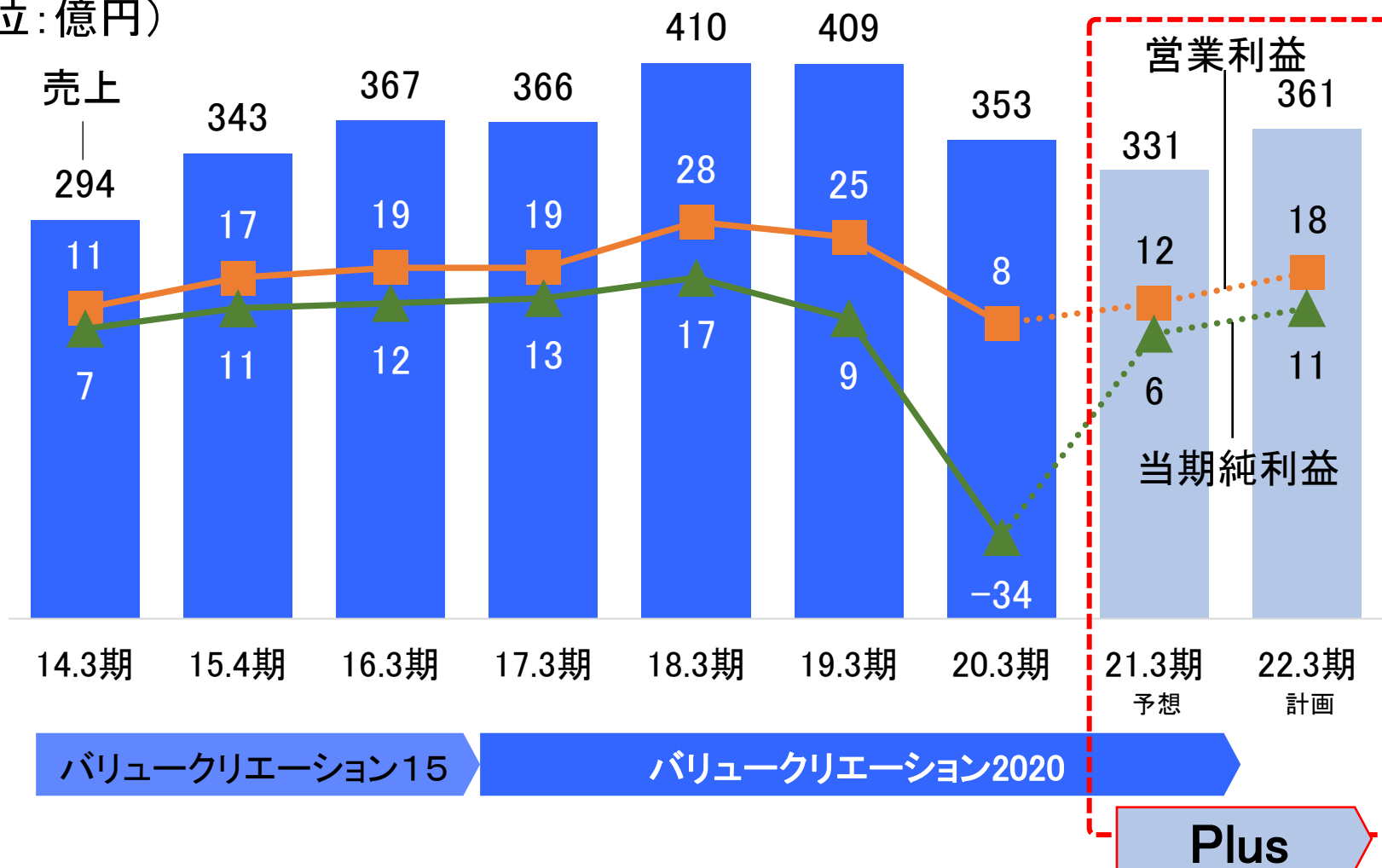
2020年5月29日

(証券コード:6165 東証第一部)

最初に

「バリュークリエイション2020Plus」は、2021年3月期～2022年3月期

(単位: 億円)



目次

- バリュークリエーション2020の総括 P.3
- バリュークリエーション2020Plusの施策 P.8
- バリュークリエーション2020Plusの経営目標 P.15
- トップメッセージ P.19

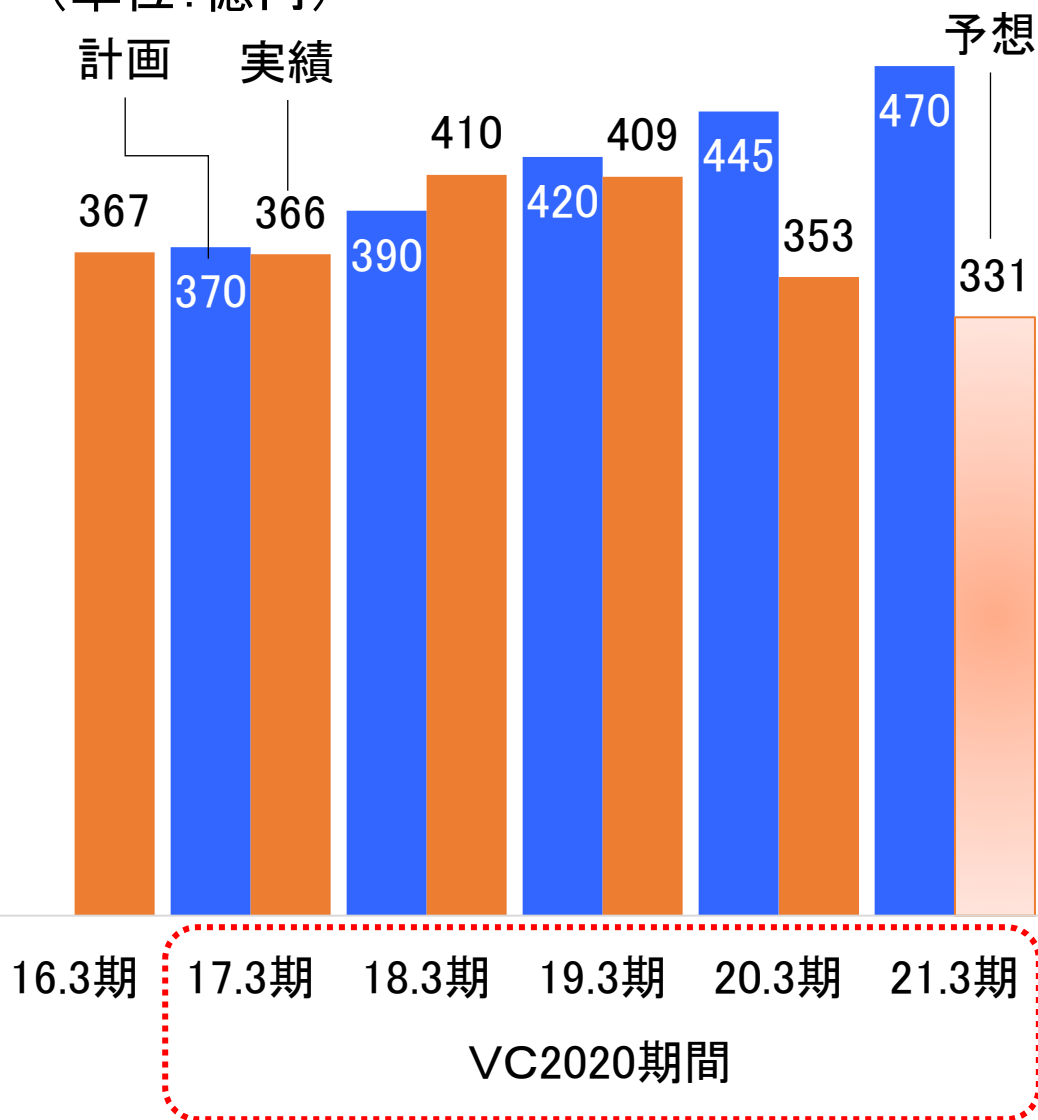
注)本資料内では、**V**ALUE **C**REATION(バリュークリエーション)を「VC」と称しています。

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。

VC2020の総括(17.3期～21.3期)

売上推移

(単位: 億円)



36億円の減収

(16.3期 対 21.3期)

◎19.3期から米中貿易摩擦、21.3期から
コロナウイルスの影響を受けて減速

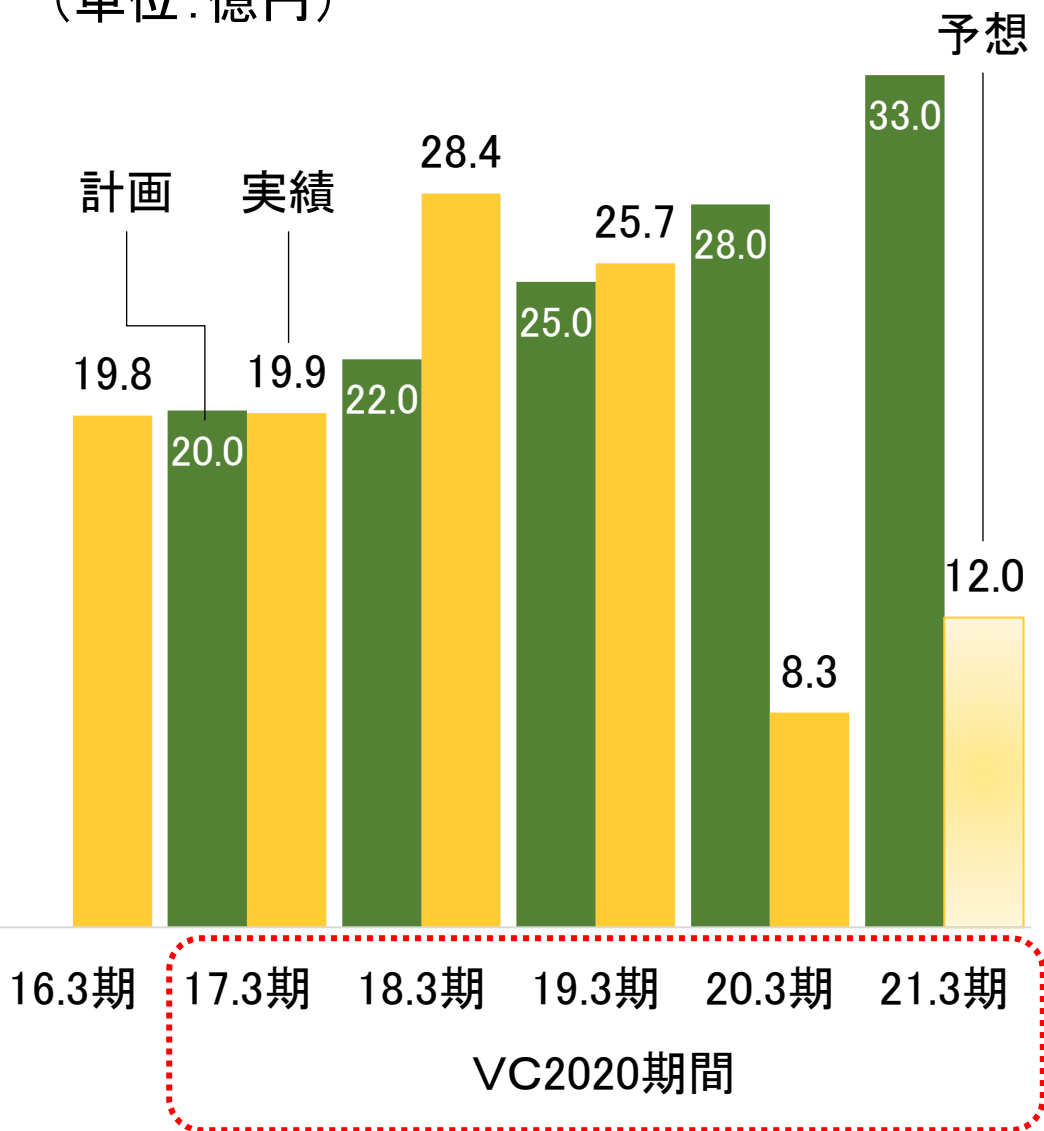
◎注力した、日中以外の「東南アジア」
「欧米他」での拡販については、

- 東南アジアの受注強化
⇒ベトナム、インドネシアで特注品
伸長
- 米州に現地法人設立
⇒米中貿易摩擦の影響から、
拡大ペースが鈍る
- 欧州は直接営業と代理店を併用
⇒売上拡大も、景気悪化で減速



営業利益推移

(単位: 億円)



7.8億円の減益

(16.3期 対 21.3期)

◎19.3期までは計画以上に進捗

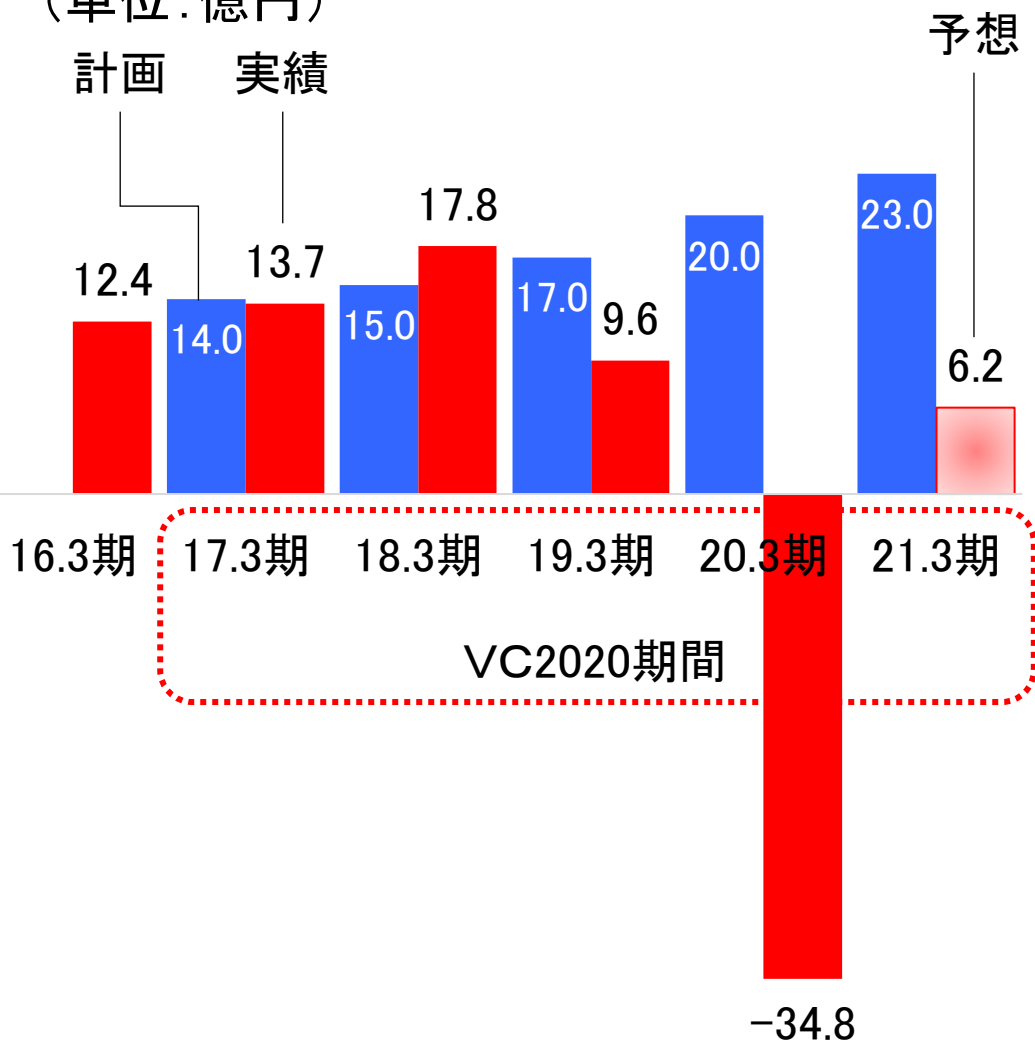
◎20.3期は大幅に計画未達

- 市況悪化による売上減少
 - 工場稼働低下による原価率上昇
 - 為替(円高)
- 等が主因



当期純利益推移

(単位: 億円)



6.2億円の減益

(16.3期 対 21.3期)

◎19.3期は、ベトナム工場の減損計上
20.3期は、国内工場他の減損計上

◎20.3期は、上場来初の最終赤字



施策評価

販売5極体制

- ◎2016年、米州に現地法人を設立
販路拡大したものの、貿易摩擦の影響によりペースが鈍る
- ◎欧州進出は既存代理店の活用をベースに推進
代理店との連携は強まるも、景気減速により売上減速

お客様サービスの向上

- ◎デジタルエンジニアリング事業は受注が伸びず、事業縮小
- ◎グローバルソーシングを通じた最適な商品供給体制が実現
- ◎注力の医療関連、食品・飲料関連はコアとなるお客様との取引が拡大

高収益事業の推進とR&D強化

- ◎2016年、ベトナムに工場を設立
生産体制確立の遅延・市況悪化から、黒字化進まず減損実施
- ◎米中貿易摩擦長期化による市況悪化もあり国内工場も減損
- ◎日本に開発本部を立ち上げ、日中2極体制を整備

働き方改革

- ◎制度化と運用の両面から各種の働き方改革を推進
- ◎透明性、公平性のある新人事制度を導入
- ◎人材育成部門(パンチアカデミー)を設置
各種研修制度を導入



VC2020Plusの施策

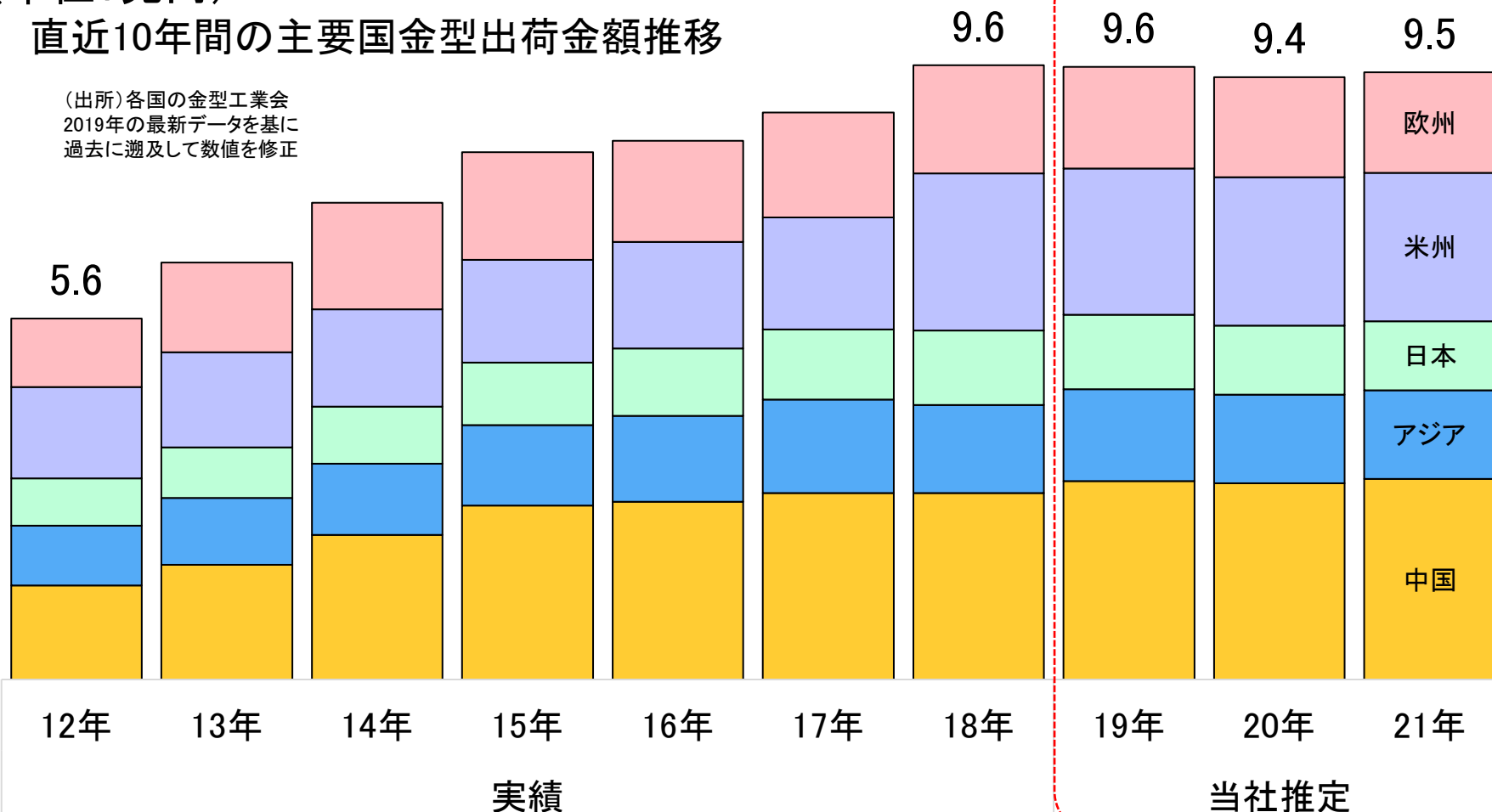
金型市場の予想(金額)

米中貿易摩擦、新型コロナウイルス等による投資抑制から、市場は一時的に減少

(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
2019年の最新データを基に
過去に遡及して数値を修正



重点経営課題

販売5極体制の確立

東南アジア及び欧米販路拡大

お客様目線を重視
した営業力の強化

配置転換、人材育成による加工知識が
豊富な営業

グローバル生産体制
の最適化とR&D強化

工場別の特色を活かした生産体制と
研究開発による工数削減・新工法確立

働き方改革
と人材育成

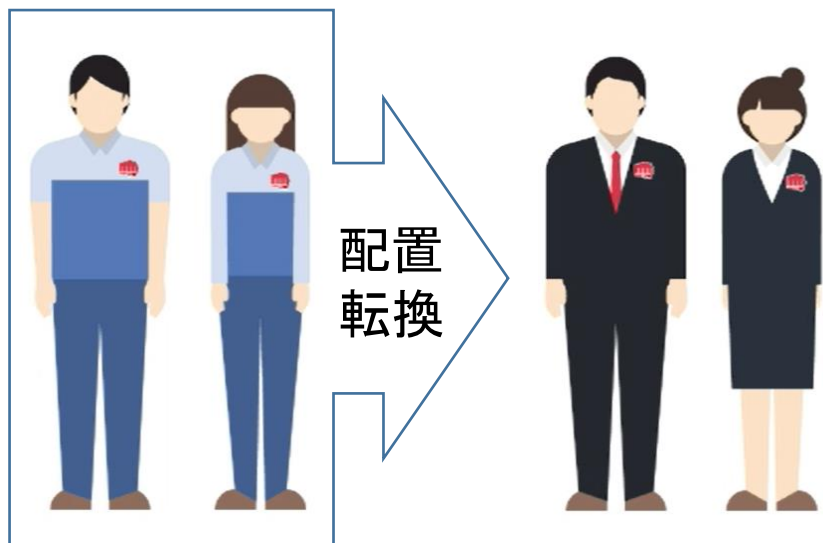
女性活躍推進やワークライフバランス、
グローバル人材の育成



地域別の施策

	日本	中国	東南アジア インド	欧州	米州
販売5極体制確立			東南アジア 市場強化	販売体制 確立	取引先拡大
	グローバル企業との取引拡大				
営業力強化	顧客ニーズによる商品開発 受発注システムの改善	新分野顧客とのパートナーシップ			
グローバル生産体制の最適化とR&D強化	カタログ品 & 特注品の国内外生産体制最適化 ・日本、中国での生産を省力化・自動化推進 ・医療、飲料関連の強化 ・ベトナム工場の操業安定化・黒字化				
	新規分野・新市場の開拓 他社との業務提携やM&Aも視野 難加工材料の加工技術アップ 航空宇宙関連も継続して開拓				
働き方改革 人材育成	女性活躍推進、ワークライフバランス推進 グローバル人材の育成				

営業力の強化



■ 特注品受注の強化

⇒ 図面理解度が高く、加工方法を提案できる製造部門スタッフを営業部門スタッフへ配置転換

■ 人員教育の充実

⇒ 金型勉強会、製造研修等を営業部門スタッフにも実施

■ 受発注システム改良

⇒ カタログ品発注のスムーズ化

■ サテライトオフィス構想の推進

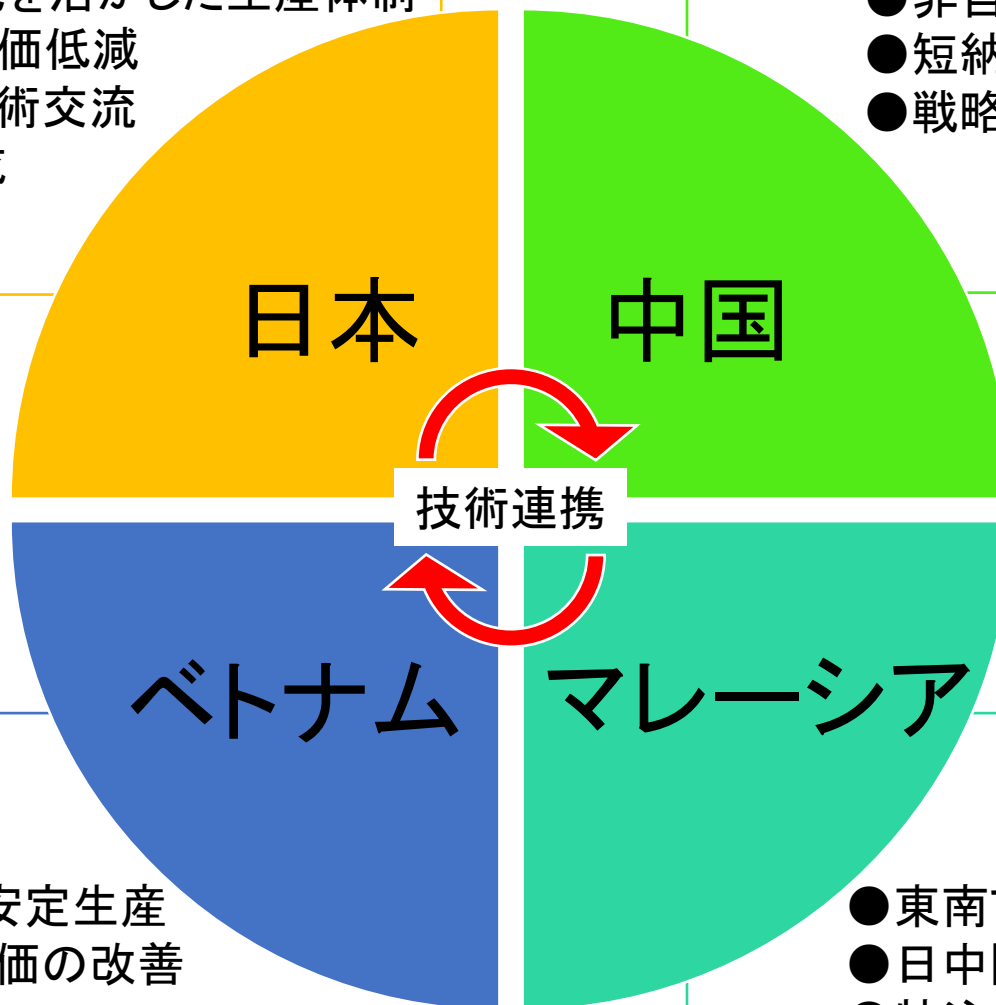
⇒ 地域密着型の営業スタイル強化



グローバル生産体制の最適化

- 各工場の特徴を活かした生産体制
- 工法改善と原価低減
- お客様との技術交流
- 新規事業育成

- 非自動車向け製品拡販
- 短納期ライン新設
- 戦略製品の拡販



- カタログ品の安定生産
- 生産効率と原価の改善
- 早期黒字化

- 東南アジア域の受注拡大
- 日中開発本部と連携
- 特注品の拡販

働き方改革



女性活躍推進



ワークライフ
バランス



グローバル
人材

パンチスピリット × 働き方改革





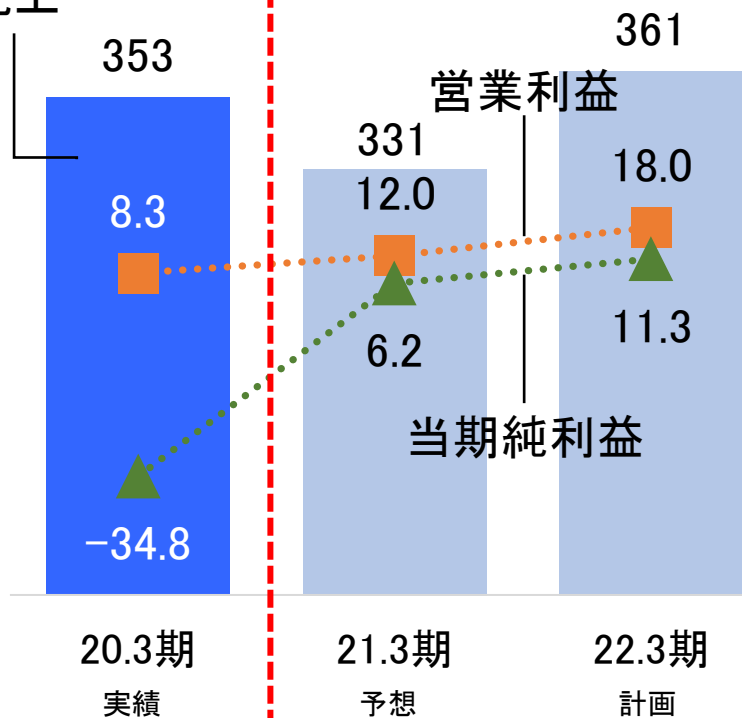
VC2020Plusの経営目標

売上・利益推移

2022年3月期 売上高 361億円以上 営業利益 18億円以上

(単位:億円)

売上



◎最終赤字から黒字への転換

◎トップラインの成長基調への回復

◎次期中期経営計画への仕込み



2023年3月期からスタートする
中期経営計画までの立て直し期間

ROE

—

5%

9%

VC2020Plus



営業利益増減

2020年3月期
(実績)

835

(単位: 百万円)

売上減少

▲584

原価率改善

722

販管費減少

226

2021年3月期
(予想)

1,200

売上増加

845

原価率改善

171

販管費増加

▲416

2022年3月期
(計画)

1,800

【売上の主な増減要因】

- 新型コロナウイルス感染拡大にともなう影響等が2020年9月まで継続することを前提

【原価率の主な増減要因】

- 20.3期の減損により増益効果
- 投資抑制、中途採用停止

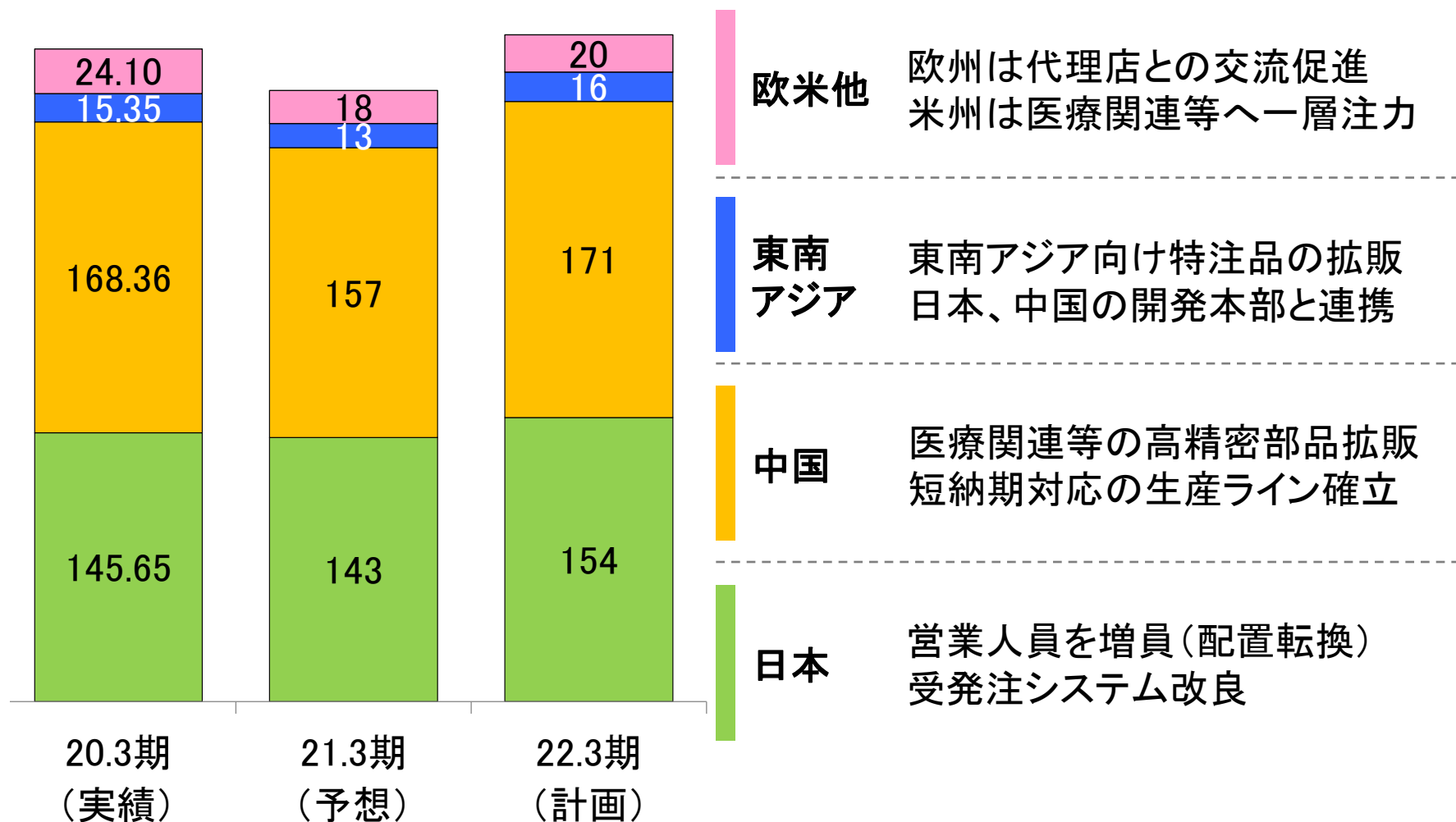
【販管費の主な増減要因】

- 20.3期の減損により増益効果
- 荷造運搬費等が変動



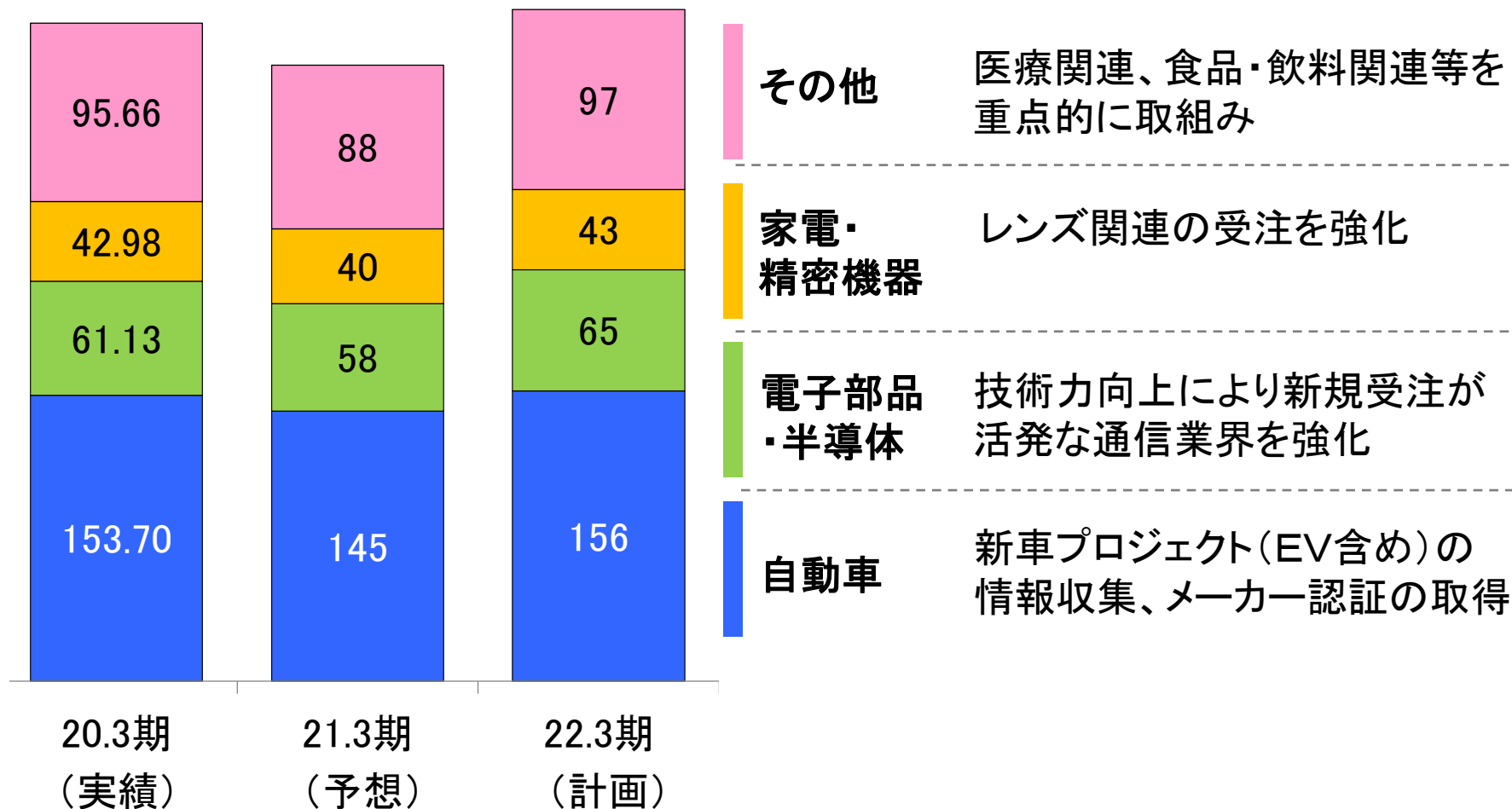
地域別売上高

(単位: 億円)



業種別売上高

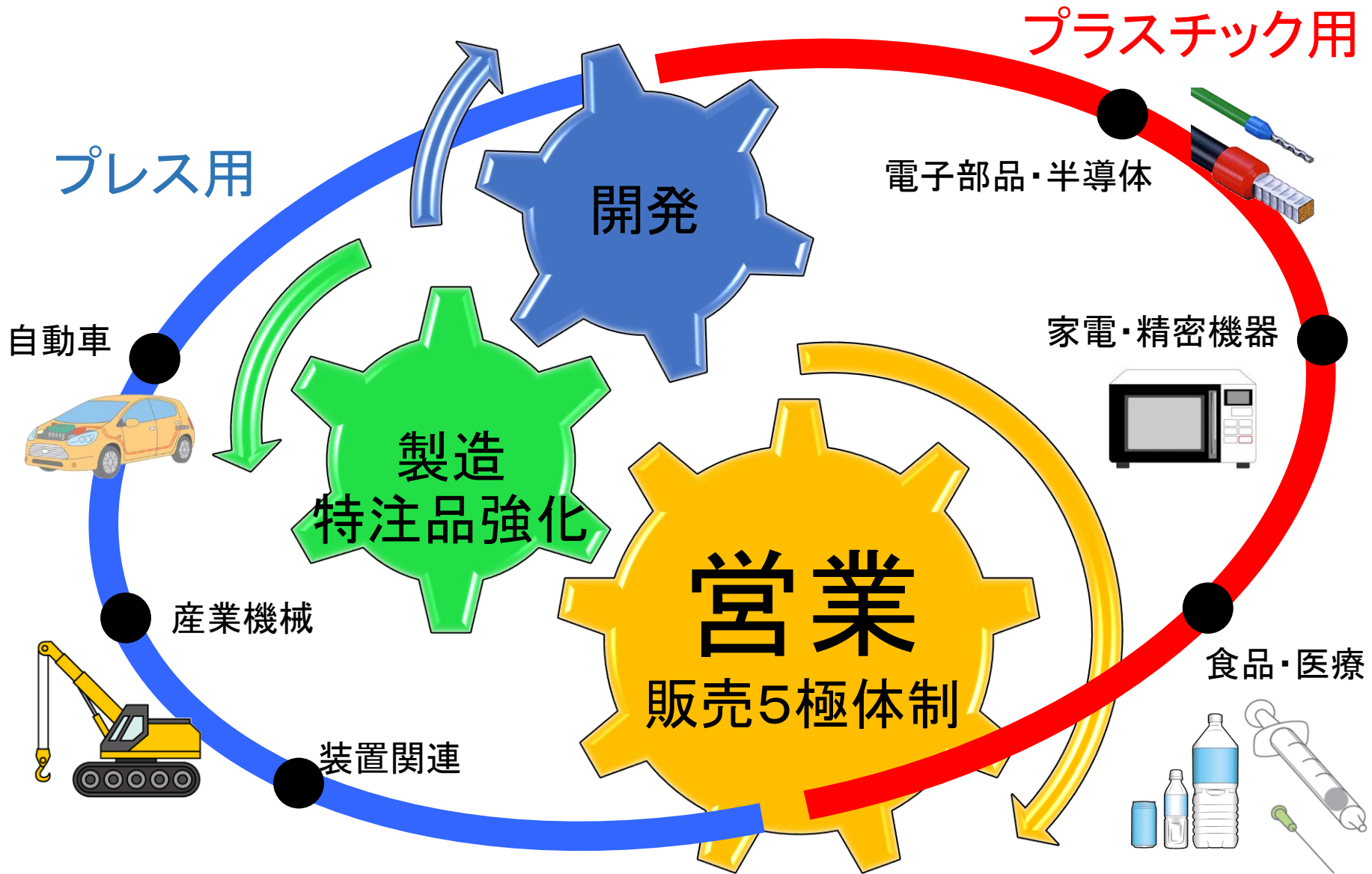
(単位: 億円)



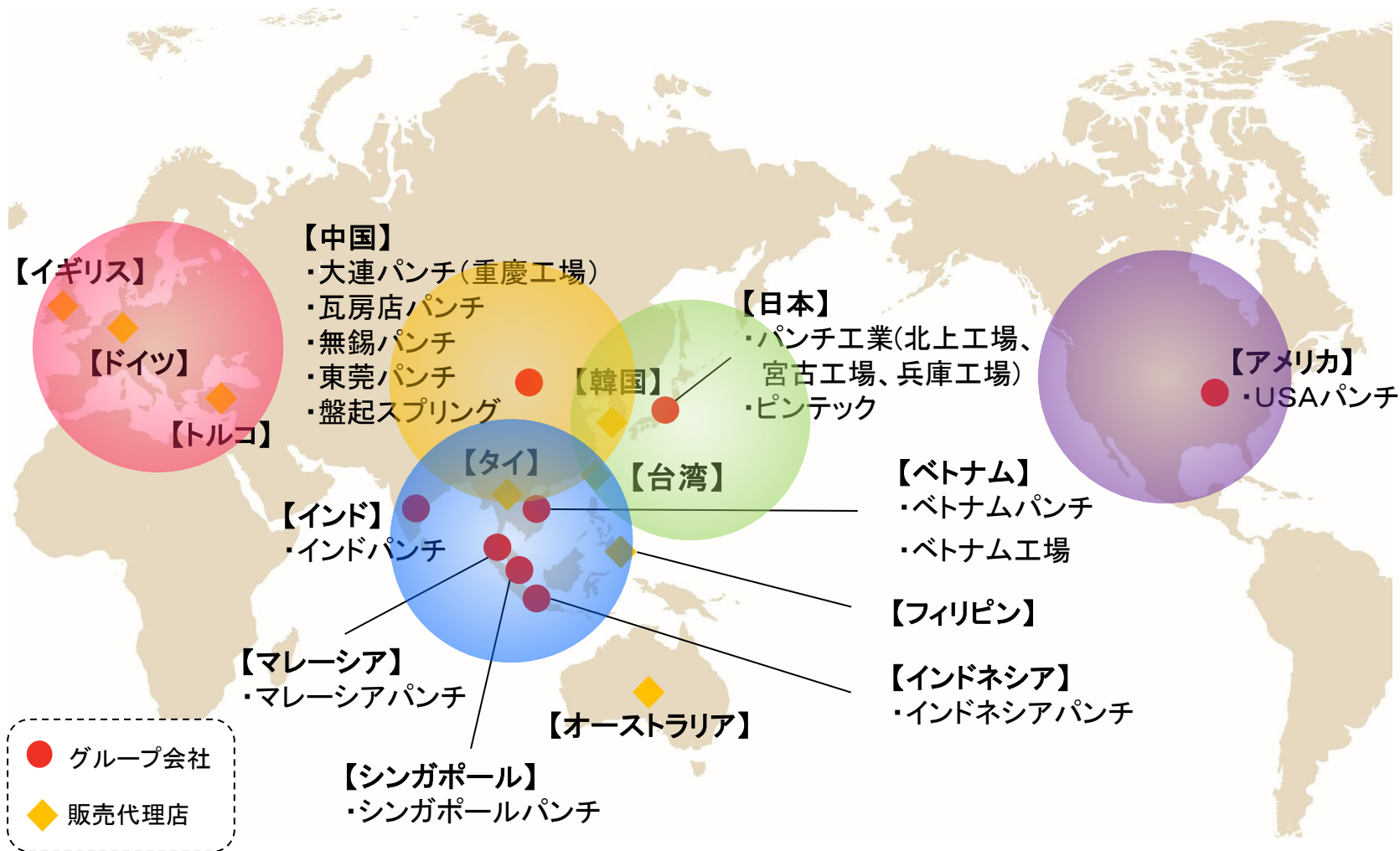


トップメッセージ

目指すのは幅広い業種への「ものづくり」支援



5極体制を通じた「世界のパンチ」へ



心はちやぶれ!!



パンチスピリット

■ 営業力の強化
⇒ 特注品受注の強化

■ グローバル生産体制の最適化
⇒ 国内外の生産拠点を強化

■ 高付加価値を生み出す
「ものづくり」推進

■ ステークホルダーの皆様の
期待値に応える



【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。