2026 ANNUAL REPORT

SUPPORTING PRODUCT MANUFACTURING AROUND THE WORLD

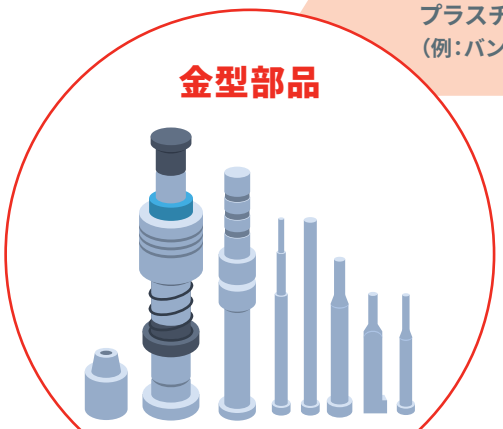
PUNCH INDUSTRY

パンチ工業株式会社

パンチグループ
公式マスコットキャラクター
パンチマン

精巧な金型部品づくりが、世界の製造業の根幹を支える。

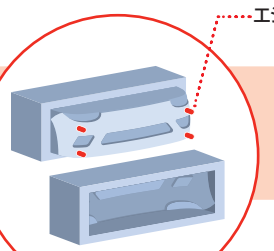
高品質な製品を、コストを抑えながら、短時間で、量産する。
これは多くの製造業にとって、本質的かつ重要な課題といえます。
この課題を解決するために役立ってきたのが「金型」であり、
金型を構成しているのが「金型部品」です。
パンチグループは金型部品の提供を通じて、世界のものづくりを支えています。



パンチグループ

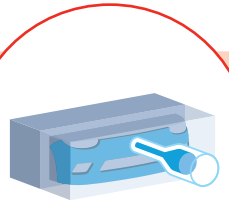
私たちは金型部品メーカーとして、「エジェクタピン」や「パンチ」をはじめとする多種多様な部品を製造し、金型メーカーなどに販売しています。これらの部品は、製品を量産するための金型に欠かせないものです。

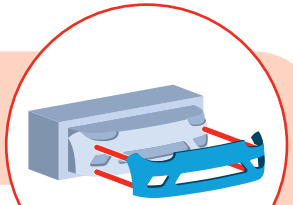
プラスチック金型
（例：バンパー部分）



金型メーカー

プラスチック材料（樹脂）を溶かして成形するための金型をつくる

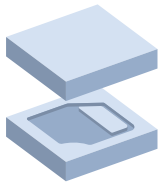




部品（成形）メーカー

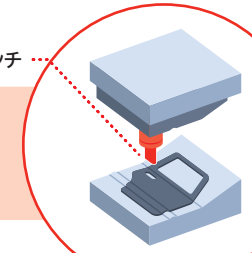
金型を使って製品の部品をつくる
（自動車内装部品、電子部品、半導体、家電部品、食品等容器など）

プレス金型
（例：ドア部分）



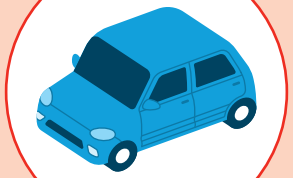
金型メーカー

金属板を加工して成形するための金型をつくる



部品（成形）メーカー

金型を使って製品の部品をつくる
（自動車の金属部品など）



完成品メーカー

金型を使用してつくった部品を組み合わせて、最終製品ができる

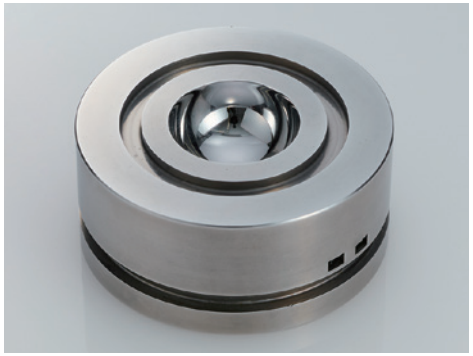
パンチグループの強み

多種多様な特注品を加工する技術力

カタログ品をベースにしたエクストラサイズ対応のほか、さまざまな分野のものづくりで必要となる異形状部品の加工も得意としています。サイズ、形状、材質、機能などあらゆるニーズに対応し、年間20万点以上の部品を提供。お客様の図面どおりに加工を行う「特注金型部品」の市場では世界シェア1位を獲得しています（当社推計）。

新工法、新分野へ積極的な研究開発

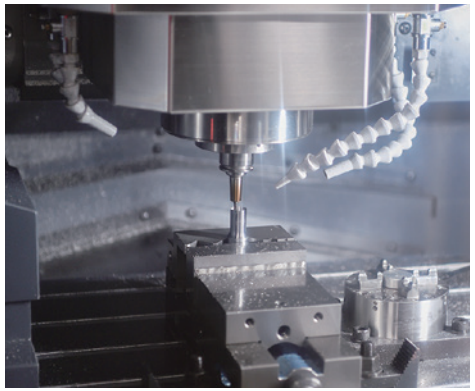
航空宇宙分野の研究や新素材・新技術の開発を重点施策の一つとし、既存技術を活かしつつ、継続的な研究開発に取組んでいます。2021年には、独自の金属接合技術「P-Bas®」を販売開始。2023年に株式会社ダイモンと技術パートナー契約を締結し、月面探査車YAOKIの打ち上げに3D計測技術で貢献するなど、実績を伸ばしています。



▲ 金属接合技術「P-Bas®」による加工部品

金属加工設備の保有数世界トップクラス

グループ全体で2,000台以上もの加工設備を保有しており、幅広い加工技術で優位性を獲得しています。企業規模の大きさを活かし、ロット数の多い特注品にも対応可能です。更に工作機械だけではなく測定機器・検査機器も取り揃え、加工から検査まで一気通貫の生産体制を構築。これにより、高品質・コストメリット・短納期を提供します。



世界各国の拠点で多業種のニーズに対応

自動車関連、電子部品・半導体関連、食品等容器・医療関連、航空宇宙関連など、幅広い業種のお客様と取引しています。各業界で求められるノウハウを蓄積し、ほかの分野にも活かすことで、高度な要求に応えてきました。また、グローバルな拠点網もパンチグループの強みです。世界40ヵ国以上、1万5,000社のお客様に製品を供給しています。

CEO MESSAGE

脱・金型部品依存を推進し、FAや航空宇宙など新たな分野へ収益の多様化を目指す

代表取締役／社長執行役員／最高経営責任者（CEO）
森久保 哲司

2025年度は中国事業が牽引し増収増益 日本事業は4Qから回復基調

2025年度の業績を振り返ると、売上高は421億円、営業利益は20億円で増収増益となりました。一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、2022年に子会社化した株式会社ASCeに関するのれんの減損3億円を計上したことから、前年と同水準の8.5億円となりました。

海外事業は、中国の売上が前期比+6％の249億円と好調に推移し、増収の約60％は自動車関連向けでした。なお、足元では中国国内での自動車販売台数は横ばい、もしくは若干の減少に向かっているものの、輸出は依然として底堅いと認識しています。東南アジアは前期比+5％の20億円、欧米他の売上は前期比+7％の41億円となり、相互関税導入の影響は大きくは見られませんでした。

日本事業は、2023年10月の経営合理化以降「国内事業の再整備」を重要課題と定めてきました。内勤業務の集約を目的とするカスタマーセンター構想はオペレーションの課題解決をよりスムーズに進めるため、東日本、中部、西日本の3統括部に編成を変え、統括部単位で内勤を集約。外勤を増員し、お客様への訪問件数がアップしました。その甲斐あって、低迷していた業績は、2026年3月期の第4四半期から回復基調にあります。

航空宇宙関連では、3D計測サービスを提供することで月面探査計画に参画。ロボット・宇宙技術開発ベンチャーである株式会社ダイモンと技術パートナー契約を締結し、2025年には日本の民間企業で初となる月面探査車YAOKI（P.17参照）の安全輸送に貢献しました。数年のうちには次のプロジェクトが予定されており、バージョンアップした2機のYAOKIを月面へ輸送し、月の資源発見に挑戦します。

また、2024年の株式会社ミスミグループ本社との資本業務提携の成果として、2025年10月に東京ロジスティクスセンターを神奈川県川崎市にある同社の東日本流通センターへと移し、物流拠点の統合を果たしました。トラックの荷待ち・荷役時間の短縮、倉庫内での自動化設備の活用などコスト削減を実現しています。今後は、在庫品の共同購買、商品の相互供給、海外市場ほか成長分野への投資など両社のシナジーを発揮し、中計「バ

CEO MESSAGE

リュークリエーション28」（VC28）（P.07参照）期間の3年間で累計6～8億円の利益創出（当社単独）を見込んでいます。

中計「VC28」は収益性の改善期
金型は特注品に注力しFAを第2の収益柱に

パンチグループのパーパスを策定して2年が経過しました。現在、全社員が自身の働き方の判断軸とする「MYパーパス」を考えるなど浸透に努めています。2025年にはパーパスを元に長期ビジョン「Vision60」（P.05参照）を策定。Vision60の「脱・金型部品依存」とは、既存事業を否定するものではなく、金型部品という強固な強みを持つ基盤を意識しながら、FA事業や新事業へと領域を広げ、収益の源泉の多様化を目指すものです。たとえば、金型を使用しているお客様には、量産設備ラインを持つ部門があります。ここには、FAの装置本体やその部品などを提案することができます。当社が培ってきた精密金属加工技術と顧客ネットワークを基盤として、金型部品以外の製品も供給していく試みです。

Vision60において、最初の3年間の中計VC28は「収益性の改善期」としており、大きく4つのテーマを掲げています。

既存事業（金型製品）

現在、売上の90%は既存事業であり、その約60%を占める特注品は、カタログ品と比べて粗利率が10ポイントほど高いのが特徴です。ここにリソースを投資し、生産性の向上により安定したキャッシュを創出していきます。ただし、既存事業の業績向上には、売上の約3割を占める日本の業績改善が必須です。まずはこの課題に取組み、事業を立て直さなければなりません。

FA事業

自動化の需要拡大を背景に、「第2の収益柱」への成長を目指します。FA事業を伸長させるには、単品の部品だけではなく、装置そのものを販売する必要があります。グループ会社のASCeは、装置の開発・設計・組立・販売・アフターサービスまでを一貫して提供する会社です。私たちの保有する技術力、多様な工作機械のラインアップ、顧客基盤を活かし、FA事業に注力します。

DX・間接業務改革

業務効率化と固定費構造改革により、収益力を底上げします。人手不足が慢性化する中、業務改革や効率改善にはDX推進やAI活用が欠かせません。そこで、2026年度にICT委員会を立ち上げました。現場・実務レベルで取組むことで、VC28の3年間で間接業務20%削減を目指します。

M&A・協業

成長領域への補完投資とシナジー創出を通じて、事業ポートフォリオを高度化します。M&Aについては、会社の弱点強化を目的に、FA事業と新事業関連を検討しています。2022年のASCe子会社化以降、自動化に向けた各種装置や省力化機器などの開発・設計の実績を積み上げてきました。更に、販売や据付調整のノウハウを蓄積し、FA事業を全国に拡大するため、M&Aほか技術提携や資本業務提携も視野に、事業を展開します。

サステナビリティ課題をビジネスチャンスに
Vision60の達成に向けた確かな手応え

パンチグループの事業には、資源の効率化による操業コストの低減や、環境・気候変動への対応による差別化、サーキュラーエコノミー対応に向けた新製品の供給などが求められます。これらのサステナビリティ課題に対し、新たなビジネスチャンスだと捉えています。また、当社自身、お客様からのサステナビリティ調達アンケートに回答する機会も増えました。企業により温度差はあるものの、全体的に求められる水準が高まっていると感じています。これまでさまざまな環境・社会に資する活動に取組んできたものの、更なるレベルアップを図らねばなりません。

2026年度の業績は、前期比+7%となる売上高450億円、前期比+13%となる営業利益23億円を見込んでいます。足元では金型部品も回復基調にあることを踏まえ、Vision60達成に向けて、海外では引き続き金型部品の売上を伸ばし、日本ではFA事業や新事業の成長を目指しています。

パンチグループは、Vision60で10年後のありたい姿を提示しました。パーパスの下、世界のものづくりを支えていく。そして、人々の暮らしと地球環境を守るサステナビリティ方針により、法令を遵守し、誠実に社会的責任を果たすとともに、経営の健全性と透明性を高め、ステークホルダーにとっての利益を守り、企業価値の継続的な向上を実現させてまいります。

創立60周年に向けた長期ビジョン

パーパスと未来予測から導く、60周年の「ありたい姿」。多様なニーズに適した価値創出へ。

パンチグループは2025年5月、
10年後に迎える創立60周年に向けて、
長期ビジョン「Vision60」を策定しました。
私たちが考える2035年の未来予測は、
「社会情勢の大きな変化」「高齢化・市場鈍化」「技術革新」。
そして、こうした変化によって生まれる世の中の要求に対し、
「既存事業」「FA事業」「R&Dによる価値創出」で
応えていくことを決意しました。
既存事業の金型部品を基盤として、
時代に求められる事業を探求します。

新中期経営計画

VC28
（2026～2028年度）
収益性の改善期

VC31
（2029～2031年度）
FA・新事業・
新地域の育成期

VC34
（2032～2034年度）
FA・新事業・
新地域の成長期

VC28で目指す経営数値

売上高 500億円　営業利益 34億円　営業利益率 6.8%

2034年度のありたい姿

長期ビジョン「Vision60」

脱・金型部品依存

事業領域を拡大し、絶え間なく変化する社会の多様なニーズに
貢献する企業グループを目指す

3つの中期経営計画を経て目指す経営数値

売上高 800億円　営業利益 80億円　営業利益率 10%

目指す経営数値の実現に向けた取組み

金型部品事業　FA事業　新事業

創立60周年に向けた長期ビジョン

「Vision60」の実現に向けた成長戦略

外部環境の変化に対応し、パンチグループが2034年度の社会に貢献できることは何か。考え抜いた結果、私たちは金型部品を基盤としつつ、FA事業や新事業へと領域を拡大する戦略を定めました。「チャレンジ・創意工夫・自由闊達」のパンチスピリットの下、複雑化するニーズを臨機応変に見極め、提供価値を最大化していきます。

金型部品事業

世界の金型市場の推移に注目すると、新型コロナウイルスの影響により一時的に出荷金額が減少しましたが、2021年以降は海外を中心に安定的な成長が見られます※。パンチグループは、今後も金型市場において需要の堅調な拡大が続くと同時に、マクロ環境では国際社会情勢の変化や環境意識の世界的な高まりが起こると予測。これに対し「資本業務提携の効果最大化」「営業と製造の連携」「新業種・新地域の発掘」の3つの戦略で成長を図ります。

基盤事業の収益性改善 / 効率改善 / 省力化・IT化

売上高（2024年度）
378億円
売上高（2034年度）
550億円

FA事業

パンチグループは2034年における主要地域の製造業向けロボット市場が、2023年比で約3倍の3.8兆円規模に及ぶと推計しています。これは、EVや半導体関連の設備投資需要、自動化ニーズの高まり、世界的な人件費の上昇や高齢化による人手不足などが要因です。拡大する市場で存在感を高めるべく営業活動や自社工場の効率化に注力するとともに、M&Aも積極的に検討します。また、ターゲットを工場以外の分野にも拡大する方針です。

M&A投資で拡大 / 自社工場の効率化を顧客展開 / 高成長

売上高（2024年度）
30億円
売上高（2034年度）
200億円

新事業

宇宙ビジネスの活発化や、メガキャスト、3Dプリンタ、デジタルツインといった技術の台頭を見込み、パンチグループもこれまで培った知見や加工機保有台数などの強みを活かして、次世代に対応する新たな価値を創出する必要があると考えました。金属接合技術「P-Bas®」の導入社数拡大に向けた活動や、航空宇宙産業への取組みの強化、スタートアップ企業との連携やM&Aなどにより、既存領域にとらわれないR&Dを推進します。

将来の柱事業 / 既存顧客へのサービス横展開 / 保有技術の応用・進化 / 生産リソースの有効活用

売上高（2024年度）
少額
売上高（2034年度）
50億円

※ 参考：ISTMA Statistical Year Book 2024「主要地域の金型出荷金額推移」

新中期経営計画

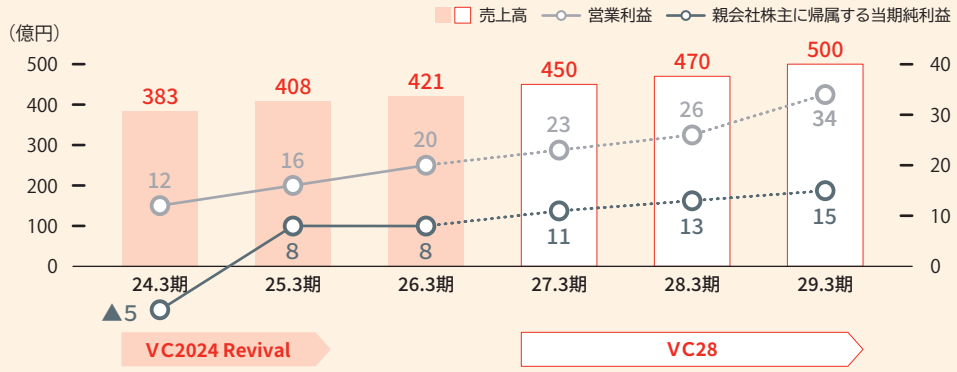
中期経営計画「バリュークリエーション28」

「収益性の改善」と「次の成長に向けた基盤構築」に注力

Vision60の達成に向けた最初のステージとして、
2026～2028年度を対象期間とする
中期経営計画「バリュークリエーション28」（VC28）を策定しました。
この3年間を「収益性の改善期」として、DX推進による収益性向上や
FA事業の収益柱としての確立、R&Dを通じた高付加価値の創出に取組んでいきます。

数値目標

2026年3月期の実績は、売上高421億円、営業利益20億円で、当期純利益は前年と同水準の8億円となりました。VC28の3ヵ年においても売上高と営業利益の持続的な伸長を図り、最終年度である2029年3月期には、売上高500億円、営業利益34億円、当期純利益15億円の達成を目指します。



VC28の最終年度に目指す姿

01
ROICは計画期間を通じてWACCを安定的に上回り、ROEは最終年度8.0%を目指す

02
安定的なキャッシュ創出と、規律ある成長投資の両立を目指す

03
企業価値の持続的向上によって、PBR1.0倍超の安定的達成を目指す

重点施策

既存事業で特注特化と生産性向上を進め、安定したキャッシュ創出基盤を強化

グローバルで安定性の高い金型部品事業において、特注品に特化した製造・販売体制の構築を進めます。

自動化需要を背景に、FA事業を第2の収益柱として本格的に育成

ニーズが高まるFA事業を成長領域と位置付け、M&Aも視野に経営資源を最優先で投入。金型部品に次ぐ収益の柱として確立します。

DXにより業務効率化と固定費構造改革を推進し、収益力を底上げ

生産効率の改善や働き方改革に向けたデジタル活用を進め、2029年3月期までに間接業務の20%削減を目指します。

成長領域への補完投資とシナジー創出を通じ、事業ポートフォリオを高度化

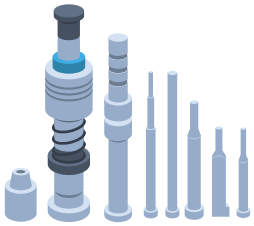
最終年度のポートフォリオで目指す割合を、FA事業9%、新事業1%とし、時代が求める事業の探求と事業領域の拡大を実現します。

新中期経営計画

成長投資の原資創出に向けた重点施策

これまで、R&D強化により新工法「P-Bas®」の確立に成功するなどの成果が出たものの、営業・生産体制の整備には課題が残りました。収益性の改善期となるVC28では、外部連携やM&A、DXなどを推進し、重点施策の効果の最大化を図ります。また、財務基盤の健全性を確保し、成長投資を最優先に株主還元へも注力します。

既存事業の持続的成長



金型部品事業については、グローバルで安定したキャッシュを創出する部門と位置付けています。また、2026年3月期時点で64%となっている特注品の売上構成比（金型部品事業内）を、3年間で68%に引き上げます。

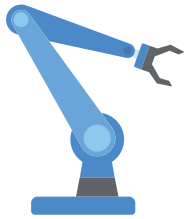
売上拡大

- 特注品の販売拡大
- 精密微細加工品の受注獲得
- 地域や業種ごとにターゲットを絞り込む営業体制

収益改善

- 特注品に特化した製造体制
- 海外サプライチェーンの強化
- DXによる間接業務の効率化
- ミスミグループとの連携による生産／物流効率化

FA事業の拡大による成長



「脱・金型部品依存」に向けて、FA事業の本格成長を図ります。自動化需要の高まりを好機として、強みである技術・顧客基盤を活かし、装置販売と工程改善ソリューションのセット提案を推進します。

M&A

- 総額30億円を想定した投資
- 資金はフリーキャッシュフロー、借入の順で投入
- シナジー創出の管理強化

事業拡大

- FA装置の販売強化
- 営業の広域化
- 外部委託先の拡充
- Web活用

R&Dによる価値創出

金型部品、FA装置、解析・計測といった既存技術を起点に、周辺事業へと段階的に拡張します。VC28では“拡大”よりも“選別と検証”を重視しながら、成長ドライバー創出に向けて研究開発を進めます。

P-Bas®・航空宇宙

- 航空宇宙関連でJAXAと連携
- M&Aの検討
- 硬脆材料・非金属加工技術の革新

新事業

- 金型派生事業の事業性を検証
- 社内ベンチャー制度の導入検討

最適な資本構成と財務健全性の維持

上記の重点施策を実行し、VC28の目標を達成するにあたっては、健全で最適な経営基盤が不可欠です。「ROIC経営の浸透」「投資判断基準の整備」「人的資本経営の強化」の3つの方針を柱として、財務・非財務資本を強化し、資本効率性の向上に努めていきます。なお、VC28では配当性向30%以上・DOE3%以上の配当方針を継続するとともに、自己株式の取得を機動的に実施します。

COO MESSAGE

グループシナジーも活用し、FA分野などで次なる成長を牽引

取締役／
上席執行役員／
最高執行責任者（COO）
高梨 晃

収益性の改善に向け 日本事業の立て直しが最大の課題

2025年度は中国が業績を牽引した一方で、日本は低迷が継続しました。収益性の改善期と位置付けるVC28では、日本事業の立て直しが最大の課題であると認識しています。

既存事業である金型部品では、ニーズが高いエリアや重点製品などに的を絞り販売促進を行う営業戦略を打ち立てました。具体的には、食品・医療関連、文具・玩具関連などのように高い品質と大量生産が求められる分野で特注品の拡販に注力し、利益率の向上を効率的に進めます。

また、効率性が高い工法や営業体制の成功事例を相互に取り入れるなどしてグループシナジーを引き続き活用する考えです。たとえば中国では、開発・製造・営業の各部門のメンバーが集まってチームを組み、ターゲット製品やターゲット市場の受注拡大を目指すプロジェクト活動を実施しており、一定の成果が出ています。今後は日本とベトナムの工場でもこうした体制を組み、営業活動の更なる活発化を図りたいと考えています。

生産活動の効率化に向けては、北上工場や兵庫工場の一部工程で自動化を開始しています。また、中国の各工場や物流倉庫では自動化・省力化のシステムを導入し、大幅なコスト改善を実現しました。生産現場ではこれまで以上に「時間を意識するものづくり」を推進し、スパイラルアップで効果を高め続けられる仕組みを構築します。VC28ではDXを活用した間接業務の効率化も重点課題としており、2028年度には、AI活用も含めた基幹システムの刷新や業務プロセス改革を目指します。

一方で、地政学リスクが高まる中、サプライチェーンの再構築や生産拠点の分散といった対応も迫られています。現在は中国に多く集まっているリソースを、インドや東南アジアといったエリアへと分散していく方針です。各国の環境や状況に応じてリスクを管理しながら、中長期で着実に進めていきます。

FA・新事業拡大への取組み

注力領域であるFA事業でも、中国で販促の成果が出た一方で日本では厳しい結果となり、連結では横ばいとなりました。受注増に向けて、2026年度から日本では、拡販プロジェクトを発足し、営業活動量の増加と提案型営業を加速しています。このFA分野では事業の成長実現の手段として、M&Aやスタートアップ企業との業務提携も視野に入れたいと考えています。開発力と知見を兼ね備えた企業のM&Aや協業とパンチグループの製造・販売基盤を掛け合わせることで、事業領域を拡大するだけでなく、自社の生産効率の向上も可能になると考えています。

新事業としては現在、航空宇宙産業、特に宇宙分野に注力しています。これは短期的な利益を追求するものではなく、将来この産業が成長期に入ることを見据え、研究開発や技術検証を進める目的です。2026年5月には、月面探査車YAOKIの開発を手掛ける株式会社ダイモンと技術パートナー契約を更新しました。今般の契約は、3D計測だけでなく、部品の製作や実験の協力も含むものです。また、2026年7月に飛行実験が成功した、JAXA（国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構）の再使用ロケットRV-X（小型実験機）に、燃料を注入するホースを機体と接続する金属部品を提供しました。JAXAとは2023年にも「P-Bas®」を用いた金属部品加工法に関する共同研究契約を締結するなど、積極的に連携しています。こうした航空宇宙分野の業績へのインパクトはVC28では限定的ですが、次期中計VC31では精密部品受注を拡大し、VC34以降、量産段階へと進めていく考えです。

外部環境が大きく変化する中、「現場力」と「変革力」の両輪で企業価値向上を目指します。既存事業の強化だけでなく、事業ポートフォリオの高度化やグループ内外のシナジー創出といった方針を、COOとして力強く実行していきます。

CFO MESSAGE

成長投資の加速で稼ぐ力を高め、企業価値向上へ

取締役／
上席執行役員／
最高財務責任者（CFO）
松澤 靖

2025年度の株価は割安が続く結果に収益構造を強化し継続的な業績改善へ

2025年度は、期間中に創出した営業キャッシュフローの中で投資を実行し、期待どおりのフリーキャッシュフローを捻出できました。自己資本比率は67%の水準であり、健全な財務状態であると認識しています。経営指標においては、海外事業が堅調に推移しました。また日本は通期で減収となったものの、4Qは市場環境の改善や営業活動の活性化により前年同期を上回っています。この回復を一過性のものとせず、日本単体での営業利益を確実に生み出せる体制へと再構築することが急務です。国内外の成長・改善傾向を継続させるべく、引き続き営業・製造の体制整備に向けた投資を実行していきます。

一方で、PBRの回復は未だ不十分です。ROEとPERの両方を向上するために引き続き取組んでいく必要があります。

成長への投資計画とPBR改善に向けた施策

設備投資などの成長投資や株主還元については、これまでどおり営業キャッシュフローから充当します。設備投資はここ数年、毎年10億円強で推移してきましたが、VC28では3年間で45億円を計画しています。具体的には、自動化・省人化や特注品特化に向けた機械投資、収益性改善のためのDX投資、「P-Bas®」や航空宇宙分野への取組みを強化するR&D投資などを推進します。

株主還元においては、配当性向30%以上、かつDOE3%以上という指標を2023年から導入しており、業績に左右されない安定的な配当を目指します。

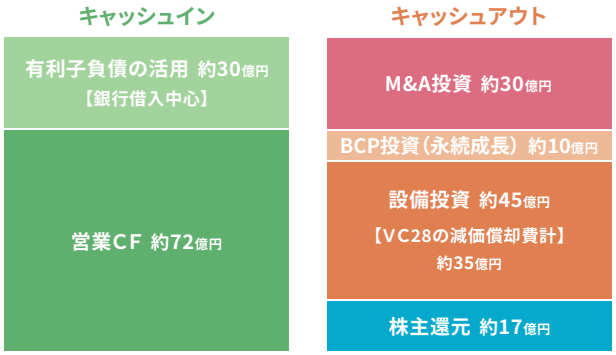
また原材料の高騰をはじめとする市場環境の変化に対応するためのBCP投資枠として、約10億円を設定しました。

これに加えてVC28では、成長を更に加速するキャピタルアロケーションを計画しています。FA事業及び新事業の拡大にあたっては、次期中計VC31の成長に向けて約30億円のM&A投資枠を設定しました。これは当社にとって新しい試みです。この枠の資金調達手段としては、有利子負債を想定しています。

人的資本投資についてはキャピタルアロケーションには含まれないものの、経営数値目標の達成に欠かせない重要な投資と捉え、予算を確保しています。人財の採用や育成には一定の期間がかかることから、一時的にはコスト先行となりますが、VC28の最終年度にはリターンとしての売上高拡大に繋げたい考えです。

また資本コストを意識した経営に向けて、ROEとPERの両面からPBR向上に取組みます。ROE改善に向けては、まずは原価低減や収益構造改革に取組み、稼ぐ力を強化します。また財務レバレッジ向上を念頭に、今後の成長に向けた適切な資本構成を検討します。PERの向上策としては、パンチグループの成長ストーリーを積極的にアピールするとともに、投資をリターンに確実に結びつけVC28のフィジビリティを高めることで、市場の成長期待値を醸成していきます。

VC28において、投資家の皆さまとの対話の質と量を高めることは重要テーマの一つです。機関投資家との1on1ミーティングや個人投資家向け説明会の開催などを通じて、投資家の皆さまから評価される企業となれるよう努めてまいります。



VC28期間中のキャピタルアロケーション

Sustainability

サステナビリティ

パンチグループは、ビジネス環境だけでなく社会環境や地球環境との共存が重要であると認識しています。社会や地球環境が抱える多様な課題の解決に積極的に取組み、環境の維持・改善に貢献するとともに、これらの取組みを通じて企業価値の向上を目指します。持続可能な社会の実現に向け、責任ある企業活動を推進しています。

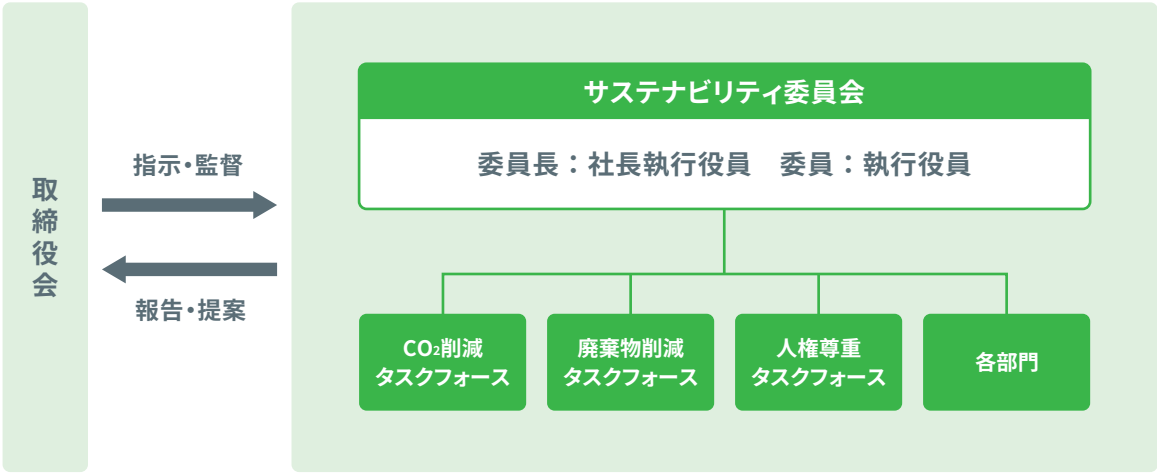
パンチグループのサステナビリティ方針

私たちは、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すべての人々の暮らしと地球環境を守る企業を目指します。

サステナビリティ推進体制

パンチグループは、サステナビリティ課題への取組みを推進するため、2022年7月に社長執行役員を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、活動を推進しています。サステナビリティに関する基本方針の策定、マテリアリティごとの活動計画や目標設定とその進捗管理、情報開示に関する事項の審議及び業務指示を行い、定期的に取締役会へ報告・提案を行います。

また、同委員会配下の「CO_2削減」「廃棄物削減」「人権尊重」に関する社内の部門横断チーム「タスクフォース」は、それぞれのタスクの進捗管理と、各マテリアリティへの取組み実務を担っています。



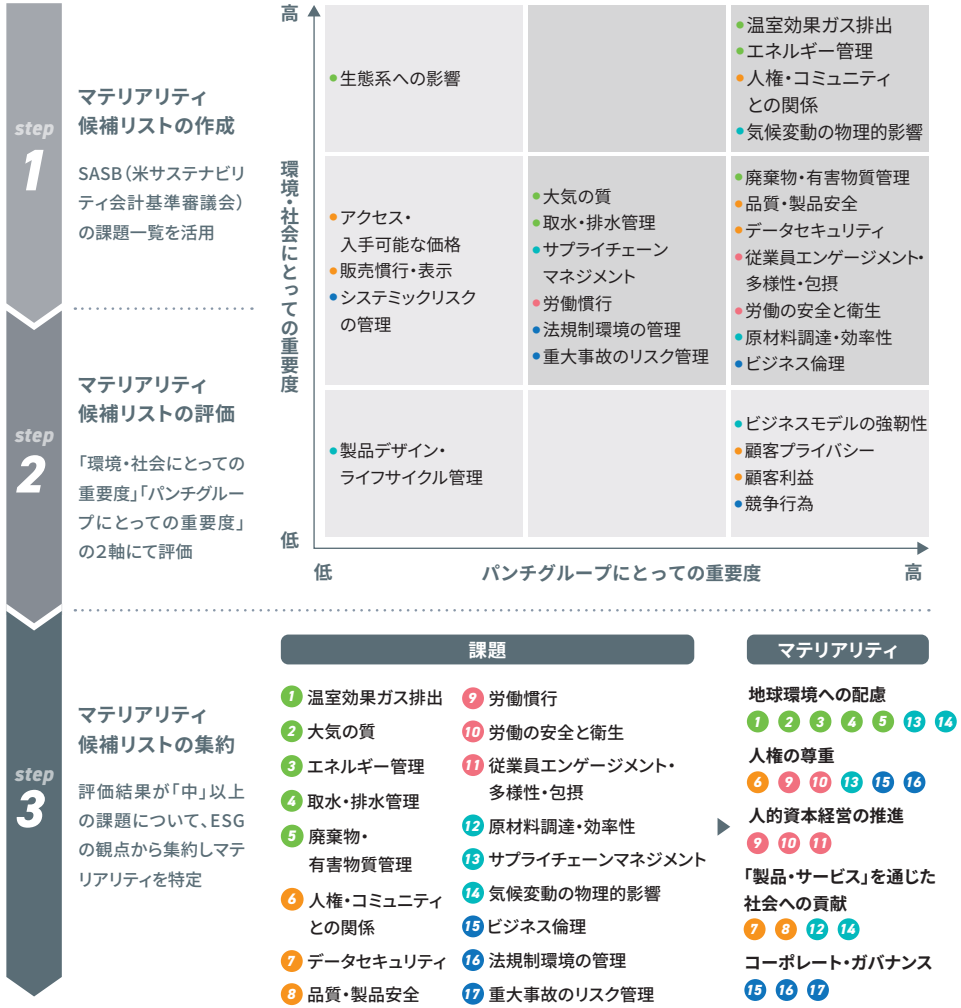
Materiality ／重要課題（マテリアリティ）

パンチグループでは、世界のものづくりを支える企業として、優先的に取組むべきことを、「ビジネス環境」「社会環境」「地球環境」における課題も踏まえて検討し、5つの重要課題（マテリアリティ）として特定しました。

●パンチグループのマテリアリティと主な取組み

	マテリアリティ	主な取組み	内容
環境 Environment	地球環境への配慮	CO_2排出量削減	気候変動リスクに対応するため、温室効果ガス排出量の削減に取組んでいます。
		廃棄物削減	資源を有効活用するため、産業廃棄物の発生量削減とリサイクルを推進しています。
		環境化学物質管理	環境法規制に適合した製品を提供するため、化学物質を適正に管理しています。
社会 Social	人権の尊重	人権の尊重	サプライチェーンに関わるすべての人の人権を守るため、人権デューディリジェンスに取組んでいます。
	人的資本経営の推進	人的資本経営の推進	社員一人ひとりが能力を発揮できるよう、健康で働きやすい職場をつくっています。
	「製品・サービス」を通じた社会への貢献	FA	労働力不足など社会課題の解決に向け、協働ロボット等のFA機器や独自の金属接合技術「P-Bas®」の開発を推進。培った技術力を活かし、今後の発展が見込まれる航空宇宙分野への展開も進めています。
		P-Bas®	
		航空宇宙	
ガバナンス Governance	コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンスの強化	経営の透明性と信頼性を高めるため、ガバナンス体制の強化に取組んでいます。

●マテリアリティ特定プロセス



Environment ／環境

CO_2排出量削減

2030年までに国内で2018年比30.0%削減、2050年までにグループ全体でカーボンニュートラルの達成を目指しています（GHG排出量：Scope1・2）。2025年は国内で41.1%削減となり、2030年目標を前倒しで達成しました。グループ全体でも12.3%の削減を達成しています。2026年も継続的な排出量削減に取組んでいきます。

2030年 目標

30.0%削減
（2018年比）

2025年 実績

国内	グループ
41.1%削減（2018年比）	12.3%削減（2018年比）

▲ ベトナム工場／太陽光パネル

▲ マレーシア工場／太陽光パネル

廃棄物削減

2030年度までに国内で2018年度比30.0%の原単位※削減を目指しています。2025年度は廃アルカリ・廃油・汚泥など産業廃棄物の8割を占める項目の削減に重点的に取組み、原単位30.4%を削減し、2030年度目標（30.0%）を上回って前倒しで達成しました。2026年度も廃棄物削減の取組みを継続します。

※ 原単位＝廃棄物排出量（kg）／売上高（千円）

2030年度 目標

30.0%の原単位削減
（2018年度比）

2025年度 実績

30.4%削減
（2018年度比）

▲ 減容化装置

Topics

省エネ活動やGHG排出量の開示により、脱炭素社会の実現に貢献する

持続可能な脱炭素社会の実現に向けて、国内外における各拠点でGHG排出量の削減を進めています。国内工場における再生可能エネルギー由来の電力使用に加えて、海外グループ会社では太陽光発電設備を導入。省エネ活動では、LED化や空調の更新、コンプレッサーの効率化といった活動を徹底しています。また、企業の社会的責任として重要視されるScope1、Scope2、Scope3のGHG排出量を算定し開示を行っています。

Topics

リサイクル・リデュース・リユースを推進し、資源の有効活用と廃棄物削減を目指す

パンチグループでは、環境負荷の低減や資源の有効活用を目指して廃棄物削減に努めています。そのため現場では、金属などの廃棄物の分別を徹底し、有価物としての回収を増やすことで廃棄量を削減。「リデュース・リユース」の観点においては、加工液の浄化装置や減容化装置を活用し、工場から出る廃液自体の抑制も図っています。加えて、拠点間の輸送で通い箱や段ボールを再利用するほか、業務のデジタル化によるペーパーレス化も進めています。

Social ／社会

「製品・サービス」を通じた社会への貢献（月面探査計画、ラボラトリーオートメーション）▶P.17

人権の尊重

パンチグループ及び当社のサプライチェーンに関わるすべての人々の人権を尊重し、公正な社会の実現に寄与します。

主な取組み	実績
人権方針の策定	「パンチグループ人権方針」を制定（2022年）
	「パンチグループサステナブル調達方針」を制定（2023年） 「パンチグループサステナブル調達ガイドライン」を制定（2023年）
	サプライヤーに対し、各種方針・ガイドラインを周知し、遵守いただくための活動を開始（2024年）
人権デューディリジェンス（人権DD）の実施	当社の人権DDの実施
教育・研修	当社の社員に対して「ビジネスと人権」の研修を実施（2024年） 当社の管理職向けに「人権DD」の研修を実施（2024年）

人的資本経営の推進

すべての社員がそれぞれの多様性を認め合いながら、心身ともに安全、健康で生き生きと働き、個々の能力を最大限発揮できる企業風土と職場環境をつくり、社員の幸せを追求します。

評価指標（KPI）	目標	実績
全管理職に占める女性管理職比率	2028年度までに6.0%	2024年度：5.5%　2025年度：4.7%
全役職者に占める女性役職者比率	2028年度までに18.0%	2024年度：16.2%　2025年度：16.7%
男性育児休業取得率	2028年度までに100%	2024年度：100%　2025年度：100%
有給休暇取得率	2028年度までに80.0%以上	2024年度：80.9%　2025年度：78.3%
男女の賃金の差異（全労働者）	―	2024年度：77.8%　2025年度：83.3% うち正規雇用労働者 2024年度：77.5%　2025年度：83.6% うちパート・有期労働者 2024年度：49.0%　2025年度：58.7%

※評価指標、目標、実績は、パンチ工業株式会社単体の状況です。

社会からの評価

https://www.punch.co.jp/sustainability/evaluation.html

働き方改善の取組みにより、社外から各種認定を受けています。2026年3月には、経済産業省及び日本健康会議から「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定されました。そのほか、2025年までに「フレッシュミモザ認定」（兵庫県・神戸市）、「くるみん認定」（厚生労働省）、「えるぼし認定」（同）を得るなど、評価を受けています。

健康経営優良法人 2026（大規模法人部門）

フレッシュミモザ認定

くるみん認定

えるぼし認定

いわて女性活躍認定企業

Topics

「パンチ・ダイバーシティ・デー」にて女性社員の働き方やキャリアを考える

パンチグループでは、育児や介護といった制約のある社員を含め、能力を最大限引き出し、一人ひとりが能力を発揮できる就業環境の整備を行うためにさまざまな行動指針を設定しています。2026年3月に開催された社内イベント「パンチ・ダイバーシティ・デー」では、取組みの紹介や役員による講話、Q&Aセッションを行ったほか、パネルディスカッションでは女性社員が登壇し、「働き方」や「キャリア」についてディスカッションしました。

アクション宣言に賛同し、企業の持続的な成長とともに社員のライフプランを応援

兵庫工場では、県が企画する「『わたし』からアクション宣言」の趣旨に賛同しました。社員の存在意義と価値を示し、企業もともに歩むことが双方の継続的な成長に繋がると考え、宣言にはその想いが込められています。今後は宣言にのっとり、互いの意見を共有・尊重できる職場づくりを目指すほか、すべての部署での有休取得率向上を図り、それぞれのライフプラン・キャリアプランの実現を応援していきます。

盛岡セイコー工業との事例交換・交流会にて双方の取組みを共有し意見を交わす

2025年12月、北上工場にて盛岡セイコー工業株式会社とダイバーシティに関する事例交換・交流会を実施しました。第一部では、両社が取組んでいる事例を共有し、女性活躍推進法に基づく行動計画や充実した子育て支援などについて発表。第二部では北上工場を見学し、精密加工の技術や品質について意見を交わすとともに、両社の工場を比較しながら理解を深め、有意義な交流の機会となりました。

イベントへの出展を通じてパンチグループの企業価値を高めるとともに産業振興に取組む

パンチグループは、岩手県の地域イベント「みやこテクノフェスタ2026」と「第19回企業情報交換会 in いちのせき」への出展を通じて、金属加工機の実演やプレス金型部品を紹介したほか、研磨技術のPRや注力するFA事業の装置を展示しました。金属加工や金型部品の製造技術だけでなく、パンチグループについて多くの来場者に知っていただく機会となりました。今後も地域社会への教育機会提供や産業振興活動へ積極的な参加を継続していきます。

Governance ／ガバナンス

コーポレート・ガバナンス

法令遵守と経営の透明性を確保するため、監査等委員会設置会社として、任意の指名・報酬委員会の設置など、ガバナンス体制の強化に取組んでいます。

基本方針

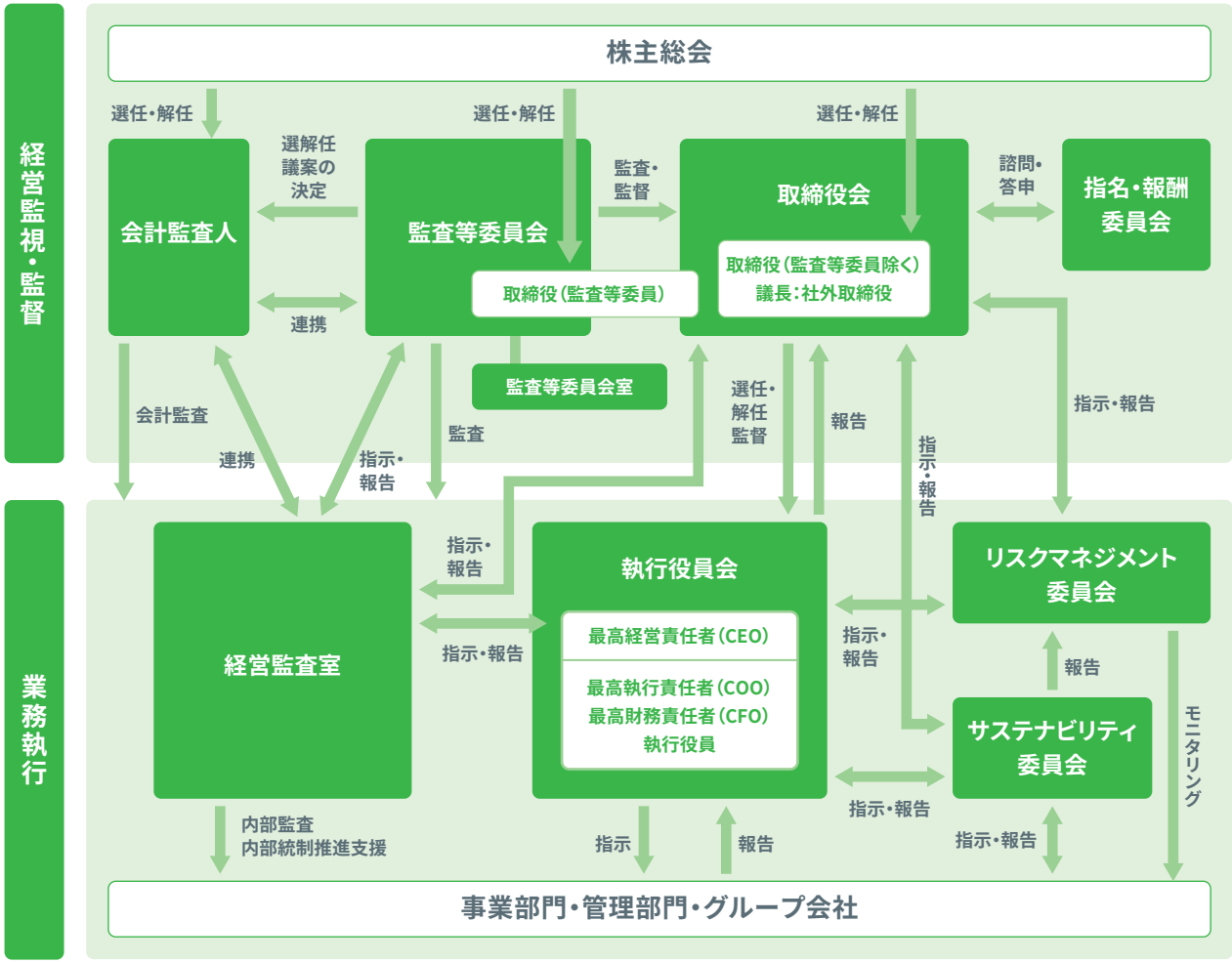
パンチグループは、法令を遵守し誠実に社会的責任を果たすとともに、経営の健全性及び透明性を高め、株主や顧客をはじめとするステークホルダーにとっての利益を守り、企業価値の継続的な向上を図るため、次の考え方のもと、コーポレート・ガバナンスの充実に取組んでまいります。

① 株主の権利・平等性の確保
② 株主を含む全ステークホルダーとの適切な協働
③ 適切な情報開示による透明性の確保
④ 取締役会による業務執行の監督
⑤ 株主との建設的な対話

コンプライアンスについてはこちら
https://www.punch.co.jp/company/compliance.html

リスクマネジメントについてはこちら
https://www.punch.co.jp/sustainability/governance/risk_management.html

● コーポレート・ガバナンス体制



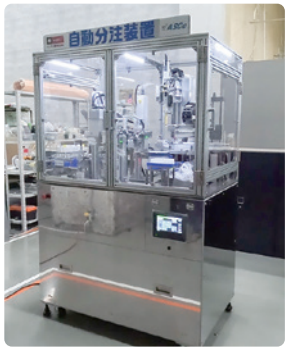
技術パートナー契約を更新し、月面探査計画に加工技術での貢献を目指す

パンチグループは、2023年に株式会社ダイモンと初めて技術パートナー契約を締結し、2025年に実施された月面探査計画に参画。3D計測サービスを通じて月面探査車YAOKIの開発に貢献しました。2026年5月からの新契約では従来の契約内容に加えて、YAOKI本体に装着される金属部品や熱可塑性樹脂部品の開発・加工の提供に関する内容が追加されました。今後は、パンチグループの強みである精密金属加工を活かし、プロジェクト成功に寄与していきます。

月面探査車YAOKI

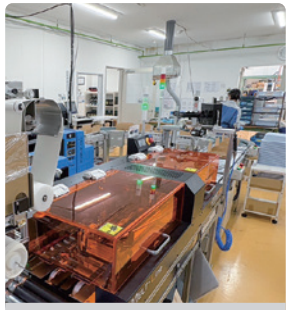
ラボラトリーオートメーション分野に本格参入

2022年にグループ会社化した株式会社ASCeを通じて、ラボラトリーオートメーション（LA）分野に本格参入しています。LAとは、試薬の分注、細胞の培養、データの収集といったラボの作業を自動化することです。2026年5月には「第28回 インターフェックスWeek 東京」に出展し、ASCe社製の自動分注装置を展示しました。同装置は、分析処理の前処理である分注作業を自動化し、研究者がより高度な解析や思考に集中できる環境づくりを支援します。



兵庫工場内に自動梱包機「MELT-Line」を導入しDXを推進

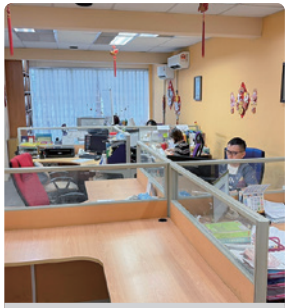
兵庫工場では、発送工程の省力化を目的に2025年11月から自動梱包機「MELT-Line」を導入しました。これにより、段ボールの組み立てから梱包、自動搬送までの一連の作業を自動化し、倉庫への往復や送り状登録の時間を大幅に削減。特別な技術や経験がなくても作業ができる環境を整え、省力化と多能工化を実現しました。削減できた時間を品質管理業務へあてることで、生産性の向上と工場全体の業務を円滑化しています。



作業風景

マレーシアの販売会社をM&Aマレーシア国内販売の強化へ

2025年12月、マレーシアで金型関連部品販売事業を展開するBRIGHT MACHINE TOOLS SDN. BHD.の全株式を取得し、子会社化しました。今般の株式取得により、精密金型部品市場が成長しているマレーシア国内でのプレゼンス向上や、新たな販売チャネルの獲得による売上高の伸長といったシナジー効果を見込んでいます。なお、同社は2026年1月にPUNCH INDUSTRY SALES MALAYSIA SDN. BHD.へと社名変更しています。



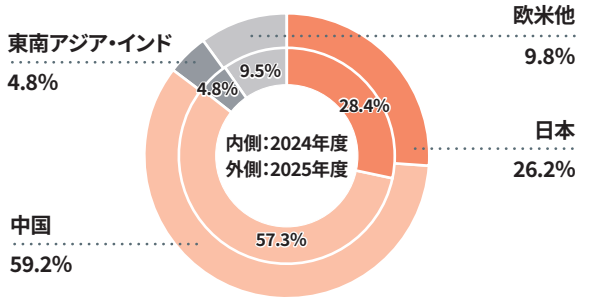
オフィス風景

財務ハイライト

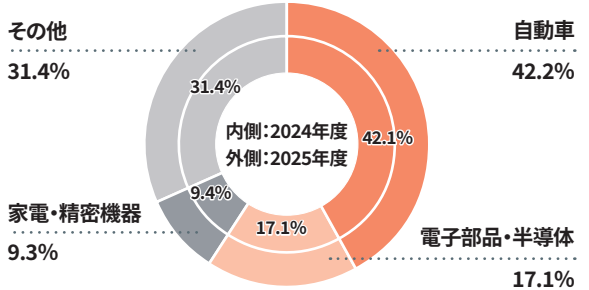
(単位:百万円)

	第47期 (2021年3月期)	第48期 (2022年3月期)	第49期 (2023年3月期)	第50期 (2024年3月期)	第51期 (2025年3月期)	第52期 (2026年3月期)
売上高	32,462	39,358	42,799	38,344	40,822	42,100
営業利益	1,613	3,041	2,436	1,240	1,685	2,031
営業利益率(%)	5.0	7.7	5.7	3.2	4.1	4.8
経常利益	1,676	3,007	2,394	1,421	1,613	2,201
親会社株主に帰属する当期純利益(損失)	477	2,040	1,390	▲577	868	851
自己資本利益率(%)	4.0	14.2	7.9	▲3.1	4.3	3.8
設備投資	452	1,149	1,352	915	1,058	1,222
研究開発費	490	508	546	507	541	584

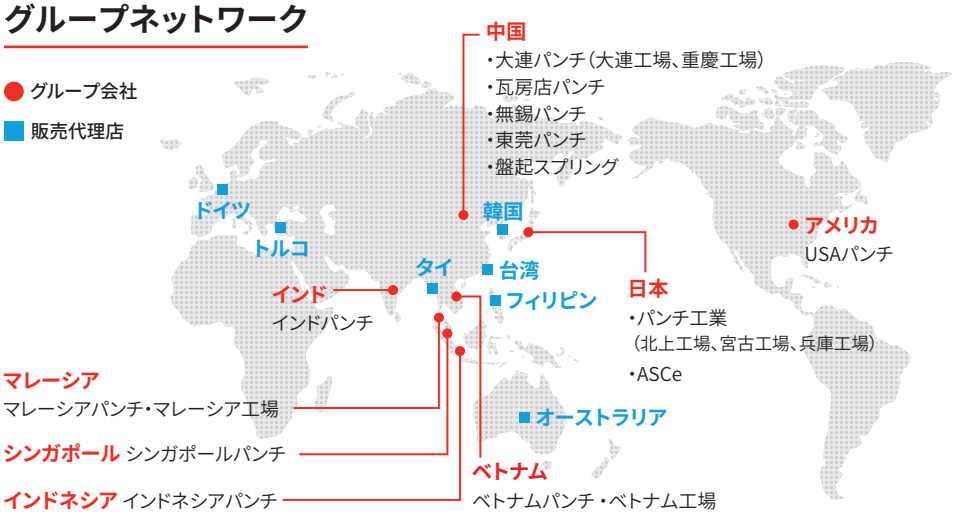
地域別売上高構成比



業種別売上高構成比



グループネットワーク



お問い合わせ先

パンチ工業株式会社
コーポレート・コミュニケーション部 広報IR課

TEL 03-5753-3130
MAIL info-corp@punch.co.jp
URL https://www.punch.co.jp/

YouTube
https://www.youtube.com/@punchindustry_official
パンチグループの加工技術や設備の紹介、展示会レポートや
決算説明会など、さまざまな情報を発信していきます!