

2026年9月30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 CEO 森久保 哲司
(コード番号: 6165 東証スタンダード)
問 合 せ 先 コーポレート・コミュニケーション部長 松田 隼人
TEL. 03-5753-3130

**【動画公開】ログミーFinance「個人投資家向け IR セミナー」
当社公式 YouTube チャンネルでのアーカイブ動画公開に関するお知らせ**

パンチ工業株式会社（以下、当社）は、2026 年 9 月 5 日に開催しました下記の会社説明会につきまして、アーカイブ動画を当社の公式 YouTube チャンネルにて公開しましたので、お知らせいたします。

株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に広くご覧いただき、当社の事業および成長戦略へのご理解を深めていただけますと幸いです。

当社は、投資家の皆様との対話の質・量の向上を重要なテーマとしています。今後も、わかりやすいレポートの配信に加え、公式 YouTube での決算説明会の配信、機関投資家との 1on1 ミーティングの実施、個人投資家向け説明会の開催などを通じて、継続的な情報発信に取り組んでまいります。

パンチ工業 IR サイト <https://www.punch.co.jp/ir/>

パンチ工業 企業公式 YouTube チャンネル https://www.youtube.com/@punchindustry_official

記

1. 説明会について

(1) ログミーFinance「個人投資家向け IR セミナー」

開 催 日 : 2026 年 9 月 5 日 (土) 11:05~11:50

登 壇 者 : 代表取締役 社長執行役員 CEO 森久保 哲司

開催方法 : オンライン

(2) アーカイブ動画

①企業概要 https://youtu.be/_JUcMrnhcPo

②中期経営計画「バリュエーション 28」 <https://youtu.be/9YfxARkc9gw>

③2027 年 3 月期第 1 四半期決算説明 <https://youtu.be/sufm9k3XeC8>

※ 掲載先は、当社の公式 YouTube チャンネルです

(3) 書き起こし記事

掲載先 : <https://finance.logmi.jp/articles/385792>

※ 掲載先は、ログミーFinance に帰属するページです。

(4) ご参考

説明会資料 : https://www.punch.co.jp/ir/upload/20260905_ir_seminar.pdf

中期経営計画「バリュエーション 28」 : <https://www.punch.co.jp/ir/library/#midterm>

決算説明資料 : <https://www.punch.co.jp/ir/library/#presentation>

以下、動画の書き起こし記事

ログミーFinance「個人投資家向け IR セミナー」

パンチ工業株式会社 代表取締役 社長執行役員 CEO の森久保です。本日は貴重なお時間をいただきありがとうございます。当社は昨年創業 50 年を迎えた、金属加工を得意とするメーカーです。本日は、パンチグループについてご紹介します。

会社概要

パンチグループは金型部品の製造・販売を行うメーカーで、世界中のものづくり企業に高品質な金型部品を提供しています。1975 年に設立し、2012 年に上場しました。現在はスタンダード市場に属しています。

金型部品業界のシェアについては、公式データがないため当社推計となりますが、特注品では世界 1 位、カタログ品では世界 2 位を誇っています。売上高の比率は、日本が 26 パーセント、海外が 74 パーセントで、グループ全体では中国が約 6 割と大きなウエイトを占めています。

コーポレート・ガバナンスについては、社外取締役比率は 50 パーセントで、取締役会議長は社外取締役が務めていることが特徴です。従業員数は約 3,500 名、販売拠点は 50 カ所以上、生産拠点は日本に 4 カ所、海外に 8 カ所展開しています。

金型部品とは

当社が製造・販売している金型部品についてのイメージを示したスライドです。一番右側に製品を示しており、一例として自動車、パソコン、携帯電話があります。これらの製品を構成するためには、多くの構成部品が必要となります。その構成部品を速く、均一に、そして大量に作るために必要なものが金型と呼ばれるものです。

パンチ工業は、この金型を構成する金型部品を製造する会社です。最終製品には組み込まれませんが、金型を構成するために必要不可欠な存在であり、豊かな生活を支える「縁の下の力持ち」とであると自負しています。

パンチグループの強み

パンチグループは、2,000 台の設備を保有し、幅広い加工が可能な「一気通貫の生産体制」、ニーズに沿ったきめ細やかな対応・提案ができる「お客さま密着型の営業体制」を築いており、それを「高い技術力」が支えています。

また、カタログ品に加え、お客さまの図面をもとに加工したオーダーメイドの特注品まで幅広く取り扱い、お客さまに高い満足度を提供しています。この強みの中で特に強調したいのは、高精度を要求される特注金型部品の分野で世界シェア 1 位であることです。

エンドユーザーのイメージ（例：自動車業界）

こちらは、自動車業界を例としてパンチグループのお客さまがどのような企業なのかを説明したスライドです。一番上の自動車メーカーをはじめ、自動車メーカーへボディ・外装・シート・コネクタなどの部品を納めている部品メーカー、そして部品メーカーに金型を製作して納めている金型メーカーなど、ものづくりの上流から下流までさまざまな企業とお取引しています。

パンチグループのネットワーク

生産拠点は 12 カ所、販売拠点は 53 カ所で、海外の生産拠点は中国、マレーシア、ベトナムにあります。

販売拠点が多いのは、パンチグループの特徴の1つであるお客さま密着型の営業体制を採用しているためです。よりお客さまの近くで、お客さまに寄り添いながら課題解決に貢献したいという思いが、特注品ビジネスのキーポイントとなっています。世界40ヵ国で約1万5,000社のお客さまとお取引しています。

地域別・業種別 売上高構成比

まず、地域別についてです。日本は1975年から、中国は1990年からビジネスを展開しているため、構成比が高くなっています。一方、東南アジアや欧米では2012年頃から本格的にビジネスを開始し、約14年で構成比を15パーセント程度まで成長させることができました。引き続き伸ばしていきたいと考えています。

次に業種別についてです。最も多いのは自動車で、構成比は4割強となっています。それ以外にも、電子部品・半導体、家電・精密機器など、幅広い業種のお客さまと取引を行っています。これが事業の安定性につながっていると認識しています。

約3割を占める「その他」には、エンドユーザーの業種が特定できない商社も含まれています。特に高精度を求められる飲料容器、医療関連、航空宇宙関連の企業との取引を強化し、これらの分野を伸ばしているところではあります。

パンチグループのパーパス

今後の成長に向けた戦略についてご説明します。まず、長期ビジョンや中期経営計画を策定する上でベースの考え方となっている、パンチグループのパーパスについてご説明します。

「ものづくりによる信頼、真摯な技術、自由な創造力で、次世代の豊かな未来をカタチづくる」というパーパスは、若手社員のプロジェクトチームを中心に、ステークホルダーへのヒアリングや全社員を対象としたアンケートを実施し、社員の力で作り上げたものです。

長期ビジョン「Vision60」

このパーパスを起点に、10年の計画「Vision60」を策定しました。10年後の創業60年にどのような企業でありたいかを考え、重要テーマとして「脱・金型部品依存」を掲げて、金型部品加工で培った高い技術力を他の分野でも活かせる可能性を探りました。

その中で、工場の自動化装置を指すファクトリーオートメーション(FA)や新事業への事業領域拡大を描いています。10年後の連結業績目標は、売上高800億円、営業利益80億円、営業利益率10パーセントを掲げています。

売上高の推移

1975年の創業から「Vision60」の最終年度である2034年度までの売上高の推移です。2025年度の実績である421億円から、「Vision60」の期間中に3つの中期経営計画を経て、2034年度に売上高800億円を目指しています。

なお、中期経営計画を「Value Creation」、略して「VC」と呼称し、後ろの数字は中期経営計画の最終年度を表しています。

成長軌道イメージとVC28の位置づけ

10年の長期ビジョンを3つの中期経営計画に分けています。最初の中期経営計画「VC28」は収益性の改善期、次がFA・新事業・新地域の育成期、最後がFA・新事業・新地域の成長期と位置づけています。

VC28 の最終年度に目指す姿

「VC28」では、「収益性の改善」と「次の成長に向けた基盤構築」に集中します。「VC28」最終年度に目指す姿として、ROIC は計画期間を通じて WACC を安定的に上回り、ROE は最終年度に 8.0 パーセントを目指します。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します。企業価値の持続的向上により、PBR1 倍超えの安定的達成を目指します。

VC28 の重点施策

既存事業においては、粗利率の高い特注品へのシフトや、DX を活用した間接業務の効率化に取組み、収益性を改善していきます。

FA 事業では、自社での装置販売の強化に加え、自力だけでなく M&A による成長も狙います。R&D では、新しいことへの挑戦を行います。航空宇宙関連や金型にこだわらない、新事業や社内ベンチャー制度を導入して育てていこうと考えています。

事業ポートフォリオ戦略

「VC28」では、コア事業である金型部品事業を安定的なキャッシュ創出の中核としながら、FA 事業を成長領域として育成していきます。また、新事業・R&D を将来成長の種として積み上げていく方針です。

「VC28」では、金型部品で利益を上げつつ、FA 事業と新事業を段階的に拡大し、バランスのとれた事業構成への転換を進めていきます。

金型部品事業戦略

事業の基本方針として、「VC28」では収益性の改善を重視し、グローバルで安定したキャッシュ創出事業と位置づけています。重点施策は、特注品への特化です。特注品はカタログ品よりも粗利率が約 10 ポイント高く、特注品への特化により粗利率の向上を目指します。

スライド左側の円グラフをご覧ください。内側の円は 2026 年 3 月期の実績、外側の円は「VC28」の最終年度である 2029 年 3 月期の目標値を示しています。黄色の枠で示しているのがカタログ品の売上で、昨年度は 141 億円、3 年後の中期計画最終年度では 144 億円と、カタログ品の売上はそれほど伸びない見込みです。

一方で、特注品は、昨年度の売上が 249 億円、3 年後には 307 億円を目指しており、特注品の増加を主とする方針です。

また、調達面では海外調達の強化に加え、ミスミグループ本社との協業による相互供給を行います。さらに間接業務の DX では、間接業務時間の 20 パーセント削減を目標としています。

ミスミグループ本社との資本業務提携

ミスミグループとは長年ライバル関係にありましたが、協業を通じて両社の強みを活かしたシナジーの実現を目指しています。

主に両社のグローバルリソースを活用した商品の相互供給や、すでに実行している物流機能の統合を通じてお客さまへの安定供給を実現し、3 年後までに当社単独で累計 6 億円から 8 億円規模の利益創出を目指します。

FA 事業戦略

人手不足や自動化ニーズを背景に、中長期で成長が期待される分野として捉えています。金型部品に続く第2の柱として、本格的に育成を進めていきます。当社では、すでに自動化装置に組み込む簡易金属部品や組付部品などの販売を行っており、昨年度の売上は30億円でした。

ここからさらに一步踏みこみ、FA装置の販売にも注力していきたいと考えています。研究施設や実験所で手作業で行っていた実験や分析を自動化するラボラトリーオートメーション分野への参入や、針を使わずに調味料を食品に注入するニードルレスインジェクターなどのオリジナルFA装置の販売も行っています。

新事業戦略

新事業は、金型部品、FAに続く第3の柱の候補として位置づけ、既存技術を起点に成果を見極めながら段階的に拡張していく方針です。

特許を取得している金属接合技術「P-Bas」や航空宇宙関連をはじめ、当社の精密金属加工技術の延長線上にあるテーマを中心に育成を進め、新たなテーマとして社内ベンチャー制度の導入も検討していきます。また、M&Aも視野に入れて拡張していく方針です。

航空宇宙産業への取組み

新事業戦略の一例として、航空宇宙分野への取組みについてご説明します。宇宙産業は極めて高い品質と信頼性が求められる分野であり、そこで培った技術は会社の宝になります。

宇宙ベンチャーのダイモン社が進める月面探査車「YAOKI」プロジェクトに参画し、開発支援を行っています。2025年3月には「YAOKI」が日本の民間企業として初めて月面に到達し、撮影にも成功しており、当社社内でも大いに盛り上がりました。

当社は3D計測技術を活用し、探査車本体と輸送ケースの寸法や隙間を高精度に計測し、打ち上げ時の振動や衝撃から機体を守る役割を担いました。今後予定される「Project YAOKI 2」では、「YAOKI」に搭載される金属部品や樹脂部品の開発・加工にも協力範囲を広げ、さらなる月面開発への貢献を目指していきたいと考えています。

人的資本経営に関する取組み

これまでご紹介してきた事業展開を支えるのは人であると考え、人的資本経営の強化にも取り組んでいます。人的資本経営のありたい姿として「多様な人材が自律的に活躍し、信頼とつながりに基づく職場文化の中で、企業価値向上に貢献する組織」を掲げています。「Vision60」の実現は、人への投資なくして成し得ないと考えています。

サステナビリティへの取組み

パンチグループは世界のものづくりを支える企業として、優先的に取り組むマテリアリティを特定し、事業活動と社会課題の解決の両立を重視しています。

「地球環境への配慮」「人権の尊重」「人的資本経営の推進」「『製品・サービス』を通じた社会への貢献」「コーポレート・ガバナンス」を重要なマテリアリティとして、中長期的視点で取り組んでいます。

資本コストや株価を意識した経営の取組み

当社は資本コストや株価を意識した経営の取組みをさらに徹底していきます。企業価値を向上させるために、ROE 向上と PER 向上に分解しました。ROE 向上では、ROIC を経営の中核指標として収益性の改善を図り、財務健全性と株主還元の両立を目指した財務レバレッジの適正化を進めていきます。

PER 向上では、成長期待の醸成と、IR/SR 強化として株主との対話の質・量を向上させる取組みを強化していきます。

VC28 期間中のキャピタルアロケーション

「VC28」では、財務基盤の健全性を確保しながら、成長投資を最優先とし、株主還元にも注力する方針です。

営業キャッシュ・フローで得た資金を活用し、BCP 投資、設備投資、株主還元を行い、成長を目指します。M&A 投資は、有利子負債の活用を基本とする方針です。健全な財務構造を維持しつつ、企業価値の向上につなげていきます。

株主還元方針

配当性向 30 パーセント以上、DOE3 パーセント以上の高いほうを選択する方針を 2023 年 3 月期より導入しています。利益が成長した場合は配当性向 30 パーセントを基準に増配を行い、業績が一時的に低迷した場合でも DOE3 パーセントを配当の下支えとして、安定的な株主還元を行っていきます。

また、市場環境や業績動向などを踏まえ、自己株式の取得を機動的に実施していく方針です。今期の配当は 20 円 10 銭に増配を予定しています。

投資家との対話の質・量の向上に向けた取組み

重要なテーマの 1 つと位置づけています。当社の公式 YouTube チャンネルで配信している決算説明会の動画、当社の精密金属加工技術や社員紹介に関する動画に加え、機関投資家との IR ミーティング、そして本日のような個人投資家向け説明会の開催を通じて、わかりやすく継続的に情報を発信していきます。

本日、当社にご興味をお持ちいただけましたら、ぜひホームページもご覧いただき、公式 YouTube チャンネルもご視聴ください。

パンチ工業 IR サイト <https://www.punch.co.jp/ir/>

公式 YouTube チャンネル https://www.youtube.com/@punchindustry_official

直近の決算:2027 年 3 月期第 1 四半期 概要

本日の説明の最後に、8 月 7 日に公表した 2027 年 3 月期第 1 四半期の決算概要と、同日に上方修正した今期の業績および配当予想についてご説明します。

まず、損益計算書のサマリーです。売上高は 108 億 52 百万円、前年同期比 6.7 パーセントの増収となりました。営業利益は前年同期比 47.4 パーセント増、経常利益は前年同期比 69.3 パーセント増、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比 158.8 パーセント増です。

「VC28」の最初の四半期は、好調なスタートが切れたと認識しています。特に利益面では収益性を意識した取組みが功を奏し、売上増を上回る利益改善が進んだと考えています。

2027 年 3 月期 通期連結業績及び配当の予想を修正

今期の通期連結業績および配当の予想を 8 月 7 日に上方修正しました。第 1 四半期までの業績を踏まえ、業績予想を上方修正しています。

経営数値の推移予想

過去 3 年間の推移をグラフで示しています。利益は回復傾向にあり、収益性の改善期をメインテーマとする「VC28」としては理想的なスタートを切ることができていると認識しています。引き続き、各種取組みの強化や改革のスピードアップを目指していきます。

まとめ

パンチグループは、強固な金型部品事業を基盤に成長事業を育て、株主の皆様へ還元することを重視しています。

パンチグループの強みは、「高度な精密加工技術」「充実した加工設備」「グローバルネットワーク」「カタログ品・特注品への対応力」を持つ世界有数の金型部品メーカーであることです。

成果としては、特注金型部品の世界シェア No. 1 を誇り、新たな成長分野への挑戦として、金型部品加工で培った技術力を応用し、航空宇宙産業など高精度が求められる業界との取引も拡大しています。

成長戦略としては、金型部品事業の収益性改善、第 2 の収益柱である FA 事業の育成、M&A および協業による事業ポートフォリオの高度化など、新たな挑戦に取り組んでいきます。また、安定配当として、配当性向 30 パーセント以上、DOE3 パーセント以上の高いほうという方針を継続しながら、企業価値向上に努めていきます。

以 上