2025年 5 月 13 日
平田機工株式会社

平田機工株式会社 2024 年度決算説明会 質疑応答(サマリー)

(2025年 5 月 13 日㈫開催)

【当社側説明者】

代表取締役 社長執行役員	平田 雄一郎
取締役 執行役員 管理本部長	二宮 秀樹
執行役員 事業本部長	平川 武則
執行役員 管理本部 経理・コーポレートコミュニケーション担当	西田 健一

【説明内容】

・2024 年度業績
・2025年度通期業績予想
・新中期経営計画

【質疑応答】

Q1	**新中期経営計画の売上目標について生産能力の観点から補足いただきたい**
A	前中計期間での設備投資も効果が出てきているが、新中計の目標水準に対しては今の生産スペースでは不足するため、今後も設備投資は必要。
Q2	**27 年度計画におけるセグメント別のイメージと、達成確度を聞きたい**
A	売上に関しては、自動車関連は基盤事業という位置づけで現在の水準を維持する見通しであり、半導体関連での増収を目指す方向。 利益に関しては直近の未達を踏まえ、実現可能性の高い水準とした。
Q3	**半導体事業の規模を拡大する見通しとなっているが、今後 3 年間で、商品構成はどう変化するのか。また、シェアを伸ばしていく上での差別化要因は**
A	成長の中心がウェーハ搬送関連であることは変わらない。PLP やサブストレートの搬送設備もあるが、現状の比率のまま拡大していくイメージ。すでにさまざまな製品の納品実績がある点は、今後シェアを伸ばしていく上でも優位に働くと考える。
Q4	**前中計の未達を踏まえ、改善点をどう考えているか**
A	半導体関連製品は、さまざまな工場で製造しているため、拠点を集約したいと考えている。 受注は顧客のタイミングで決定するため、複数のオーダーが集中しても対応できる生産スペースやリソースの確保と、それらの効率的な運用が重要。 DX や基幹システムの刷新などによる効率化も図る。

Q5	**従来のビジネスモデルからの転換点は**
A	当社は主に受注生産の企業であるが、製品が一品一葉である中でも標準化を進めることで効率化を行ってきた。この点にフォーカスし、不要な開発要素を減らしていく。 ソフトウェアや機械の標準化に関する社内プロジェクトも発足し、効率性の向上やノウハウの文書化を図っている。
Q6	**米国の関税影響について知りたい**
A	基本的に関税は輸入者である顧客が支払う契約となっている。よって直接的な影響はないが、顧客にとってはコストとなるため、値下げ要求につながる可能性はある。 設備投資が増えれば生産設備メーカーである当社にとっては当然商機となる。 ただし、米国の政策自体も揺らいでおり、見通しは不透明感が強い。
Q7	**台湾ファウンドリに対する御社のシェアが上がっているように見えるが、現状は**
A	顧客ごとの売上は開示していない。売上の増分から推察していただきたい。 顧客にとっては、複数のサプライヤーから調達するほうがリスク分散に繋がるとは言える。
Q8	**半導体関連で、中国のローカルメーカーとの取引は。拡大など今後の動向を知りたい。**
A	メインは国内顧客。次いで、東南アジア、アメリカ、中国となっており、現状は中国との取引は少ない。一方で、中国向けの拡大余地はあると考えており、すでに行っている中国での生産を今後さらに強化していく方針。中国には販売会社もあり、この 2 社で中国市場をサポートする。 中国のローカルメーカーの台頭もあるため、新製品の開発や品質の改善で競争力の低下を防ぐ。 中国での生産・販売は、地政学的な観点からもニーズがある。
Q9	**その他自動省力機器の受注が 4Q で増えているが、最新の状況を聞きたい**
A	有機EL関連の設備大型化に伴い、パネルメーカーが現地国で生産するようになった影響で、期初には有機EL関連の失注があったものの、一方で 4Q にはまとまった受注があった。 今後の受注は拡大するとは言えないが、入れ替えや性能改善等のニーズはあり、継続の見通し。
Q10	**御社の強みの一つである自動車関連設備の受注状況と今後の見通しについて**
A	国内自動車メーカーの統合の破談や北米の関税政策など市場の変化が激しく、設備投資の遅延や見直しがあり、当社の受注にも影響があった。ただし今年度に入り、その状況は回復してきている。 投資が遅れることはあっても設備自体の必要性は変わらないと考えている。

以上