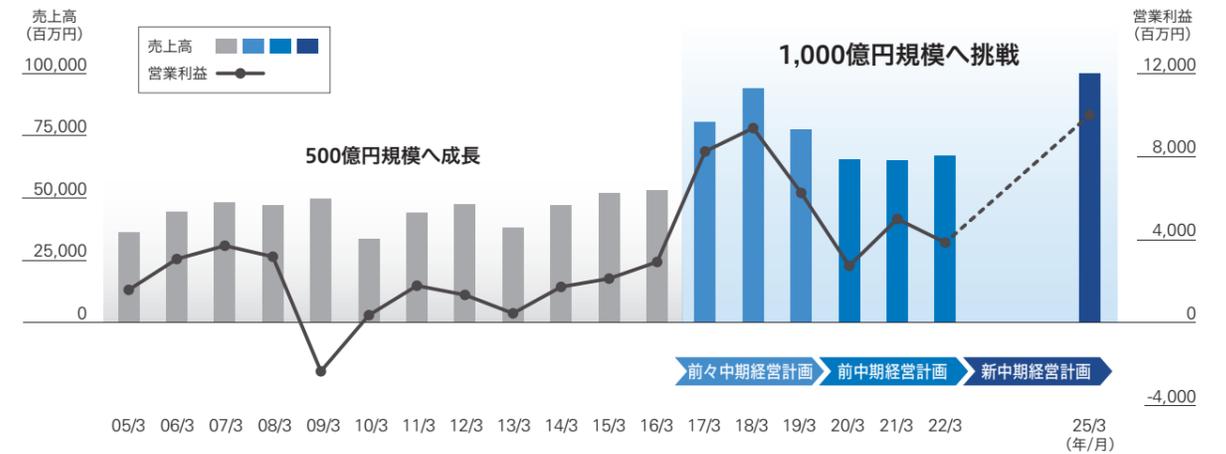


# 中期経営計画

当社グループは、これまで新しい市場、新しいお客さま、新しい商品技術に関わることで企業として成長してきました。

前々中期経営計画(2015-2017年度)から前中期経営計画(2018-2020年度)にかけては、「ものづくり力」に加えて、世界のお客さまから選ばれる「グローバル対応力」と、生産設備のシステムインテグレーターという稀有なビジネスモデルを、より一層追求することでさらなる成長を目指してきました。結果として売上高500億円を超えて1,000億円を目指せる位置まで事業基盤を固めることができました。

2022年度からの新中期経営計画では、さらなる成長へ向けて課題である収益性の強化と、それを持続させる経営基盤の強化に取り組んでいきます。



## 前々中期経営計画 (2015-2017年度)

### 現状打破から成長軌道へ

**位置付け**  
成長市場 (EVなど) に本格参入  
生産・販売体制含めグローバル企業としての足場固めを行う

- 基本方針**
1. グローバル化への取り組み
  2. 国内市場の新規開拓
  3. 新規事業への取り組み

**経営目標と実績値**

	計画	実績
売上高(億円)	500	約500~900
営業利益率(%)	5以上	約5~10

計画を大きく上回る

- 成果と課題**
- 成果**
- 中国の営業拠点・生産体制の見直し
  - タイの拠点を現地資本との合弁会社とし、東南アジアにおける事業基盤を強化
  - 北米の新工場稼働、生産体制を強化
  - EV事業への参入
  - ユニット商品の販売
  - 海外事業本部を新設し、海外グループ会社との連携を強化
- 課題**
- 拡大する受注に対して管理体制が追い付かず
  - 成長市場における事業深耕に余地を残す
  - 新規事業領域の開拓が進まず

## 前中期経営計画 (2018-2020年度)

### 実績積み上げ、評価確立

体制強化の上で、成長市場での実績を積み上げ、グローバルな市場における評価を確立する

1. 受注・生産・開発体制の強化
2. 既存事業の深耕と拡大
3. 成長市場への進出
4. 量産ビジネスの確立と商品化

	計画	実績
売上高(億円)	1,000	約600~700
営業利益率(%)	10以上	約4~8
設備投資(億円)	累計150	累計98
研究開発費(億円)	累計50	累計30

計画を約3~4割下回る

- 成果と課題**
- 成果**
- 基幹部品の製品化推進
  - 投資開発を促進する組織運営体制および社内ルールの整備
  - 半導体搬送分野で事業規模拡大
  - EV分野でのトップ企業で実績積み上げ
  - エコ電動シリーズのラインアップ拡充、大手自動車関連メーカーでの標準品登録
- 課題**
- 投資・研究開発計画の推進体制の実行性強化
  - 案件採算管理の徹底
  - 顧客ニーズを捉えた技術開発
  - グループ会社間の協業体制の強化
  - エコ電動シリーズ商品の新規販路開拓による事業規模拡大

## 新中期経営計画 (2022-2024年度)

### さらなる成長へ収益性と経営基盤を強化

成長市場での事業拡大および収益性強化と、それらを持続させる経営基盤の強化を図る

1. 成長市場でのビジネス拡大
2. グローバル企業としての競争力強化
3. ESG経営の取り組み強化
4. ニューノーマル時代に即した経営の実現

	目標
売上高(億円)	1,000
営業利益(億円)	100
営業利益率(%)	10
ROE(%)	11

成長市場の追い風に乗れ、計画の実行性を高める

- 基本方針と施策**
- (1) 成長市場でのビジネス拡大
- EV市場と半導体市場を成長市場と認識
    - ・事業ポートフォリオの見直し
    - ・EV・半導体を成長市場と認識して資源を集中
    - ・新規事業創出や事業領域拡充への取り組み
- (2) グローバル企業としての競争力強化
- グローバル対応
    - ・グループ内の開発・生産体制の最適化、連携強化
  - 事業取り組み
    - ・DXを活用した採算管理の徹底、製品競争力の強化
- (3) ESG経営の取り組み強化
- ESG経営による企業価値向上
    - ・サステナビリティ基本方針の策定
    - ・推進体制の構築
    - ・マテリアリティ(重要課題)を特定し、目標設定と取り組みを可視化
    - ・適切な情報開示およびステークホルダーとの対話の充実
- (4) ニューノーマル時代に即した経営の実現
- DXへの取り組み
    - ・エミュレータを活用したバーチャルコミッションング
    - ・新技術(XR・AIなど)の活用
    - ・リモート立ち合い/メンテナンス

**人技幸献**

Hirataに関わるすべての人を  
幸福にするとともに、  
社会に**技術**で貢献する

# 中期経営計画 (2022-2024年度)

## 中期経営計画(2022~24年度)の位置付け

新中期経営計画の策定に当たっては、創業の精神である綱領と経営理念を見つめ直し、「Hirataに関わるすべての人を幸福にするとともに、社会に技術で貢献すること(=人技幸献)こそ当社グループの使命であると考えました。



競争力のある体質へ変革  
グループとしての経営基盤を固め、  
既存事業で利益を確保しながら  
成長市場でのビジネス拡大を図る

人技幸献  
Hirataに関わるすべての人を  
幸福にするとともに、  
社会に技術で貢献する

## 経営指標

新中期経営計画では、下記のとおり経営指標を設定しています。

	2021年度実績	2024年度計画	2024年度計画			
			自動車関連設備	半導体関連設備	その他自動車省力機器・その他	計
売上高	670億円	1,000億円	400億円	400億円	200億円	1,000億円
営業利益	38億円	100億円	20億円	60億円	20億円	100億円
営業利益率	5.7%	10.0%	5%	15%	10%	10%
ROE	5.1%	11.0%				

※財務・資本戦略の詳細は、P28~29をご参照ください。

## 基本方針と施策

「人技幸献」の考え方にに基づき、中期的に事業活動を通じて社会課題を解決するための4つの基本方針とその施策を定めました。

収益性の強化に向けては、

- ① 成長市場でのビジネス拡大
- ② グローバル企業としての競争力強化  
経営基盤の強化に向けては、
- ③ ESG経営の取り組み強化
- ④ ニューノーマル時代に即した経営の実現  
に取り組めます。

### 基本方針①

#### 成長市場でのビジネス拡大

既存事業については、環境負荷低減、DXといった社会課題を追い風とする成長市場に対応する事業とそれ以外の事業とを定義しました。

特にEV、半導体という2つの市場を成長市場と位置付け、資源を集中させるとともに、FPD、家電などその他の事業を継続事業として効率化を追求します。

また植物遺伝資源に関するビジネスを挑戦事業と位置付け、事業化を見据えた社内体制構築に努めていきます。

### 基本方針②

#### グローバル企業としての競争力強化

グローバル対応	グループ内の開発・生産体制の最適化 グループ内の連携強化
事業取り組み	DXを活用した採算管理体制の徹底 製品競争力の強化

EV・半導体といった成長市場で利益を拡大するための「グローバル対応」として、各ビジネスユニットとグループ各社の事業連携を最適化し、受注・開発・生産体制などにおいて相乗効果を生み出します。

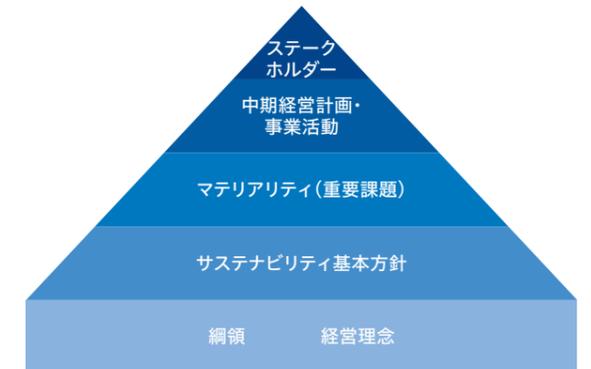
また、競争力強化のための「事業取り組み」として、フロントローディングに取り組めます。各部門が連携し合い、プロジェクトの初期段階で、引合の内容についてリスクを洗い出し、計画対応することで、利益を拡大します。DX活用により、この活動をさらに強化していきます。

### 基本方針③

#### ESG経営の取り組み強化

事業成長と社会課題の解決の両立に取り組み、企業価値の向上を図るため、サステナビリティ基本方針の策定とマテリアリティの特定、当社理念体系と企業価値との関係性の整理を行いました。新中期経営計画期間中にマテリアリティごとの目標を設定するなど具体的なロードマップを策定していきます。

※取り組みの詳細はP30~57をご参照ください。



## 各事業の中期経営計画期間の位置付け



## 成長市場における個別事業施策



### 基本方針④

#### ニューノーマル時代に即した経営の実現

既存の3D設計データをそのまま取り込み、VR空間上で装置を確認しながら打ち合わせできる「CADVR」、開発システムのCADデータと産業プログラムを実機レスでシステム検証する「エミュレータ」、あらゆる製造工程をデジタル化・数値化・見える化して24時間連続で稼働可能な工場を目指す「IoT」、といった業務のDX推進により、お客さまと社会に対する提供価値を拡大します。

