

既存事業で利益を確保しつつ、
新規事業の創出も含めた成長市場での
ビジネス拡大を図ります。

代表取締役社長 平田 雄一郎



70年間の経営哲学を集約した「人技幸献」

当社は1951年に熊本市で創業ののち、自動車・半導体・家電などを中心に多様な産業分野の「ものづくり」を支える生産システムをつくり続け、常に世界中のお客さまから選ばれる生産設備のインテグレーターです。

2022年5月、当社は長期的なグループ成長の実現に向けた新たな中期経営計画の策定に当たり、会社の目指す姿として「人技幸献」というスローガンを公表しました。これは設立から70年を超える歴史の中で積み重ねてきた当社の経営哲学を集約したもので、「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」という意味です。

自分自身、熊本地震が起こるまでは、本当の意味で、社会貢献を深く理解できていませんでしたが、2016年4月に起きた熊本地震の惨状を目の当たりにし、傷ついた郷土熊本に心痛め、「熊本を勇気づけたい」と思い、創業の地、熊本へ戻る決断をしました。またこの時に、社員には「震災復興の支援として、世界中から多く仕事を取り、熊本に1円でも多く、お金を落とす」と発信し、郷土を守ることが自分たちの社会貢献であると伝えたのです。そんな中、自分たちも被災し厳しい環境でしたが、熊本に少しでも多くのお金を落とし、郷土の復興に貢献したいという想いは、社員全員の士気を上げ、その年度は過去最高となる売上高を達成しました。この経験は、当社に関わるすべての人々を幸せにすることで、当社も企業として大きく成長できることを、熊本地震から学び、今回の「人技幸献」につながりました。

じんぎこうけん 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

2022年3月期の連結業績の振り返り

2022年3月期の自動車関連設備事業は、世界的なカーボンニュートラルへの取り組みを受け、EVなど次世代車への旺盛な設備投資が見られました。半導体関連設備事業においても5G本格化や在宅勤務の普及で半導体需要が高まり、シリコンウェーハ搬送装置など半導体関連の設備投資が旺盛でした。主にこれらが業績を牽引した結果、2022年3月期の売上高は670億87百万円(前期は652億55百万円)、営業利益は38億56百万円(同49億95百万円)、経常利益は42億58百万円(同51億76百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益は26億82百万円(同40億75百万円)となりました。

(注)当連結会計年度の期首より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

「熊本・日本を世界に発信できる本社に」という想いが込められた本社エントランスホールの能舞台



EVや半導体市場の拡大を捉え、 中長期的な収益拡大に向けて 積極的な経営判断を行います。

事業環境への認識

生産設備をつくる仕事は非常に難しく、競合企業も少なくなってきました。その中で現在、当社の主要事業である自動車関連設備事業および半導体関連設備事業においては、創業以来、最大と言っていいほどのチャンスが訪れています。まず自動車関連設備事業では、EV関連市場が世界的に急拡大しています。EVは内燃機関車と比較すると、例えばエンジンひとつを取ってみても部品点数が少なく、量産効果を上げやすいので利益率の向上が期待できます。当社は、従来より欧米系の大手自動車メーカーをお客さまとし、EV関連設備についても数多くの経験を積んでいるので、技術力や納入実績において先行するポジションにあると認識しています。次に半導体関連設備事業ですが、EVを含む自動車から電子製品に至るまで半導体不足にある上、DX・IoTの進展も加わり、今後、世界的に半導体メーカーによる大型投資の増加が見込まれます。

実際、2022年3月期にはEV・内燃機関車それぞれの関連設備で大型案件を受注しており、半導体も併せて好調な受注状況となりました。2023年3月期も過去最高となる受注状況の下でスタートしています。

一方で、当社はこれまでお客さま優先の意識が強く、お客さまが困っていれば利益が薄くとも対応してしまう面がありました。経営としては、長期的な収益拡大に向けて、効率化・収益性という観点で案件や事業領域を絞り込み、経営資源を集中させるよう判断していくことが必要だと考えています。

新たな中期経営計画(2022-24年度)を策定

自動車関連設備・半導体関連設備事業での需要の大幅な増加は、EVの普及が進むまで、今後およそ10年間は続くと考えており、その間、既存事業に加えて

📖 P18 「中期経営計画」

📖 P28 「財務・資本戦略」

新たな事業の柱となるビジネスを育てていきます。これを踏まえつつ、前中期経営計画において課題となった技術優位性および収益性の強化を図り、長期的なグループ成長を実現する目的で、2022年5月に新たな中期経営計画を策定しました。4つの基本方針の下でさまざまな施策を推進しますが、中でも「成長市場でのビジネス拡大」では、既存事業である自動車関連設備・半導体関連設備を成長市場と位置付け、経営資源を集中させていきます。さらに「グローバル企業としての競争力強化」を施策の一つとして、DXの活用により採算管理を徹底させます。

新たな経営指標としては、前中期経営計画で未達となっていた最終年度での売上高1,000億円、営業利益100億円を目指します。

●基本方針と重点施策

基本方針	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			
重点施策	DXを活用した採算管理の徹底	EV関連設備事業の成長戦略	半導体関連設備事業の成長戦略	新規事業への取り組み

●経営指標

	2021年度実績	中計最終年度(2024年度)
売上高	670億円	1,000億円
営業利益	38億円	100億円
営業利益率	5.7%	10.0%
ROE*	5.1%	11.0%

資本コスト(WACC)を上回るROICを確保し、
資本効率を向上させる

*ROEは、(各年度の利益剰余金の増加額) = (親会社株主に帰属する純利益) - (配当金支払い【※配当性向20%】)で想定

「Made by Hirata」製品も加え長期的な成長へ

当社グループの強みは、何といても生産設備に関する圧倒的な経験値です。世界40か国のお客さまに向けて、年間で大小合わせて数百に及ぶ生産ラインを手掛けています。EVであれば欧州・北米・中国それぞれのお客さまの違いを熟知するなど、お客さまの現場でのニーズを十分に把握し、常に最適な提案を行っています。また、全長が数百メートルもある長大な組立ラインには大規模なチームアップが必要で、全社員の約7割を占めるエンジニアが携わります。

このエンジニア集団も当社の強みの源泉ですが、社内にもものづくり機能を有している点も他社との差別化要因です。単なるエンジニアリング企業ではなく、

実際の生産・製造活動も行う中で得たノウハウをもって、お客さまの課題解決につながる提案を行っています。「エンジニアリング力」と「ものづくり力」の相乗効果で、開発・設計から立ち上げ・保守までの一貫生産を実現し、お客さまの信頼をいただいています。

これらの強みを既存事業で活かしつつ、新たな収益の柱を増やす取り組みにも注力しています。その具体的な例として挙げられるのが、中期経営計画で挑戦事業と位置付ける「植物遺伝資源ビジネス」や、お客さまの工場にあるエア機器での環境負荷を低減する「Hirataエコ電動シリーズ」です。当社は設備メーカーであり、つくった製品は最終的にはお客さまにお渡しするのが基本です。それに加えて今後は自社で独自開発した、いわば「Made by Hirata」の製品やサービスの比率を高めることで、受注生産型の事業からの進化と収益性向上を図ります。

人技幸献における「Hirataに関わるすべての人」には、もちろん社員も含まれます。社員が誇りをもって働き、幸せになるためにも、自社でのものづくりを大切に、さらなる成長と規模拡大を目指します。

▶ P12 「価値創造プロセス」

▶ P14 「価値創造の源泉」

マテリアリティの特定とESG経営の推進

新たな中期経営計画では、「ESG経営の取り組み強化」「ニューノーマル時代に即した経営の実現」も基本方針に掲げています。

ESG経営のさらなる推進に向けて、2021年度に、当社の重要課題として4テーマ・10項目から成るマテリアリティを特定しました。中期経営計画の期間中にマテリアリティに基づいた具体的な行動計画を策定し、サステナビリティ推進委員会の下で社会課題の解決に貢献する考えです。

重要視する課題の一つがマテリアリティでも特定している人的資本です。社員一人一人の専門性・個性を最大限に発揮でき、各自がもっと喜びを感じられるような環境を整備し、従業員エンゲージメントの向上を図ることが経営課題だと考えています。そのために、戦略的な人材確保や人材育成の強化、ダイバーシティ&インクルージョンの取り組み推進を積極的に行っていきます。

さらに、気候変動への対応として、当社製品・サービスによるカーボンニュートラル達成への貢献も重要です。例えば、お客さまの工場で使われるエア機器の代わりに、「Hirataエコ電動シリーズ」で構成される「オール電動搬送システム」を導入すれば、電力消費量とCO₂排出量に加え、ランニングコストの大幅な低減を実現できます。すでにお話ししたとおり、当社のエンジニアは経験値が高く、お客さまのニーズを熟知しているので、このような電動化へのシフトも可能なのです。

「エンジニアリング力」と
「ものづくり力」の相乗効果で
お客さまの課題を解決します。



また、ニューノーマル時代を迎えた今、コロナ禍により定着した業務のリモート化・オンライン化は、ますます加速すると見えています。コロナ禍以前は私も頻繁に海外出張していましたが、現在はメタバース（Metaverse：ネット上に構築された仮想空間）での業務が中心となりました。ニューノーマル時代に即した現在の経営では、業務のDXとしてエミュレータを活用したバーチャルコミッションングを実施し、VR工場見学、VR組立工程、リモートでの立ち会い・メンテナンスなどを推進しています。これらの取り組みは作業効率の向上につながって納期短縮を実現できるばかりか、採算管理の観点からも効果が期待できます。

▶ P16 「マテリアリティ」

ステークホルダーの皆さまへ

当社の事業そのものが、中長期的に価値を創造し続けること、ステークホルダーの皆さまをはじめ地域社会に対して、積極的かつ継続的に貢献し続けること、加えて、社会的存在の意義・使命を認識し、「人を活かす」組織であり続けること、これらこそが、当社の企業価値をさらに向上させる重要な要素であると認識しています。

今後も、あらゆるステークホルダーの皆さまとの相互のコミュニケーションを深め、役員・従業員すべてが一丸となり、当社の持続的成長を目指していきます。

引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平田雄一郎