

Hirata

Integrated Report 2025

統合報告書 2025

The Global Production Engineering Company

平田機工株式会社

目次・編集方針



Hirataの価値創造

- 1 目次・編集方針
- 2 「人技幸献」-人間尊重のものづくり
- 5 価値創造プロセス
- 6 Hirataの競争優位性
- 8 価値創造の軌跡
- 10 数字で見るHirata
- 11 事業概要
- 12 グローバルネットワーク
- 13 社長メッセージ

Hirataの戦略

- 15 中期経営計画(2025-2027年度)
- 16 戦略の位置付けと成長の方向性
- 17 5つの戦略の柱
- 22 実効性を担保する体制
- 23 財務担当役員メッセージ
- 26 TOPICs ものづくりにおけるDXの取り組み
- 28 機能戦略の概要
- 29 事業別戦略 半導体関連事業
- 32 事業別戦略 自動車関連事業

価値創造の基盤

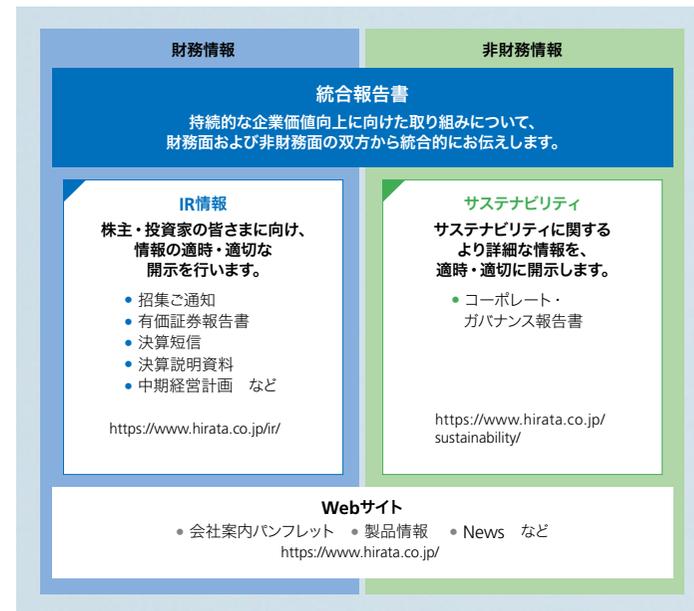
- 35 サステナビリティマネジメント
- 39 TOPICs サステナビリティに関する取り組み
- 40 コーポレート・ガバナンス
- 42 監査等委員会委員長メッセージ
- 43 社外取締役メッセージ
- 44 役員一覧

Data

- 46 財務・非財務 主要データ
- 48 会社情報・株式の状況

情報開示体系

当社は、ステークホルダーの皆さまに向け、Webサイトや各種報告書などを通じて適時・適切な情報開示を行っています。



編集方針

統合報告書は、ステークホルダーの皆さまとの対話のためのコミュニケーションツールと位置付け、統合思考に基づく当社の持続的な企業価値向上の取り組みを、財務面およびESGをはじめとした非財務面の双方から統合的にお伝えすることを目的としています。編集に当たっては、経済産業省の「価値協創ガイダンス」や、国際統合報告評議会(IIRC)「国際統合報告フレームワーク」、国際会計基準(IFRS)財団「IFRSサステナビリティ開示基準」、グローバル・レポートング・イニシアティブ(GRI)「GRIスタンダード」を参考にしました。



対象期間

2024年度(2024年4月から2025年3月)
ただし、当該期間以前もしくは以後の活動の一部も報告内容に含まれます。

対象範囲

原則として、平田機工株式会社および連結子会社を対象範囲とします。
一部データなどで、平田機工単体のみを対象とする場合はその旨を注記しています。

発行時期

2025年12月

当社が賛同する主なイニシアチブ

- 国連グローバル・コンパクト
- 気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)



サステナビリティに関する社外評価

当社は、ESG(環境・社会・ガバナンス)投資指数である「FTSE Blossom Japan Index」および「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index (FTSE Blossom SR)」とグローバル環境株式指数である「S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数」の構成銘柄に選定されました。これらの指標は、年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が採用しています。





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



人技幸献

一人間尊重のものづくり

平田機工は、「人技幸献(じんぎこうけん)」というスローガンのもと、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を目指しています。

この人間尊重を貫く考え方は、当社のものでづくり思想の根幹として受け継がれており、独自の技術革新の原動力となっています。

Ep.0 人を中心に据えた生産設備の発想＝価値観の起点

平田機工は、1951年、第二次世界大戦で焼け野原となった熊本の地で創業した、産業用車両の製造・販売事業から始まりました。物資不足の時代から、大量生産・大量消費の時代へと移りゆく中、ものづくりの現場では「いかに正確に、大量に製品を組み立てるか」が競争のカギとなっていました。そのような時に、当社は、運搬具や産業用車両の製造・販売を経て、ベルトコンベヤの開発・製造を手がけるようになり、のちに「工場をつくる工場」と呼ばれる生産設備メーカーの道を歩んできました。

二代目社長となる平田耕也は、ベルトコンベヤを取り扱う中で、動き続けるベルトコンベヤに合わせ作業者がねじ締めや組立を行う「機械中心の製造ライン」に課題意識を持ちました。そして、作業者の前で一旦コンベヤを停止させ、作業終了後に再び搬送することができる「フリーフローコンベヤ」という「人中心の製造ライン」を世界に先駆けて提案しました。当初はコンベヤを停止させることにより生産効率が下がるのではないかと懸念もありましたが、試作を重ねる中で、作業者が急かされることなく、安定した姿勢で作業することができ、不良品や不具合が大幅に減少することによって、生産効率はかえって向上するということが証明されました。これらの取り組みが、人への深い理解に基づく「生産設備の全体の最適化」という価値創造の出発点となっています。



大量生産を支えたベルトコンベヤ



フリーフローコンベヤ

「人技幸献」一人間尊重のものづくりー

Ep.1 ロボット開発による自動化・精度向上=技術資本の蓄積

人間尊重を貫く生産設備メーカーとして、次に目指したのは、人間の腕に代わるロボットの開発でした。当時は、単純作業による腕への負担で作業者が腱鞘炎になるなどの課題がありました。この課題解決のため、人間の腕に代わるSCARA型ロボット「ARM-BASE」を開発しました。この「ARM-BASE」という名称には、単純作業から人を解放し、人はより創造的な労働に従事すべ

きという想いが込められています。また当時、4軸NC制御を実現した新規性に加え、コンパクトかつデザイン性にも優れていたことから大きく注目されました。この取り組みは、生産設備の高度化と、お客さまの工程改善に直結するロボット技術の蓄積につながり、自律性・再現性の高い生産設備を実現する基盤となりました。



Ep.2 電動化による環境配慮・安全性の向上=社会価値の拡張

持続可能な社会の実現に向け、生産設備においても環境に配慮した電動化ニーズが高まっています。当社の「エコ電動シリーズ」は、エア機器不要でオール電動化することにより、パワーを保ちつつもCO₂排出量の削減が可能です。また低推力で作業者が安全に協働作業を行うことができるため、お客さまの生産設備に組み込むことで人と環境への負荷を低減します。

「エコ電動シリーズ」の心臓部には自社開発した小型・高効率ブラシレスDCモータ「Hirata BLUE MOTOR」を搭載しています。

コンパクトでありながらパワフルなモータであり、UL認証をはじめとする各種規格に対応しているため、国内外を問わず使用することができます。このような、「環境配慮×高効率×作業者にやさしい生産設備」という社会価値と経済価値の統合を実現した取り組みは、現在のサステナビリティ戦略の根幹となっています。

ブラシレスDCモータ
「Hirata BLUE MOTOR」



Ep.3 ものづくりにおけるDX=価値創造の高度化

グローバル展開を進める中で、より短納期かつ手戻りの少ない生産設備の立ち上げが急務となっています。当社では、メタバース上でラインを構築するデジタルツインサービスを開始しました。要件や仕様、生産規模などの必要な情報をヒアリングするとともに、パートナー企業の産業用3Dシミュレータを活用し、お客さまへ具体的な活用法までご提案、サポートすることで、3D設計のメリットを最大限に活かした生産性の向上に貢献します。

これにより、設計品質の早期確保や手戻り削減、グローバル拠点間の迅速な協働が可能となり、生産性の飛躍的な向上と、お客さまへの提供価値向上を実現しています。



価値創造プロセス

「人間尊重のものづくり」は、フリーフローコンベヤに始まり、ロボット技術による自動化や環境に配慮した電動化、そしてDXへと発展し、今日の競争優位である「自社一貫体制による生産システム構築」を形作っています。この連続した進化こそが、当社の価値創造の源泉(人的資本×知的資本×製造資本)であり、さまざまな産業の変化に対応し続けてきた強さの根底となっています。

綱領：我々は勇敢に技術革新を追求し人格を養い能力を高め社会の発展に寄与する

Input

資本(2025年3月31日現在)

財務資本
連結純資産
688億39百万円

製造資本
国内事業所 **7** 拠点、国内関係会社 **3** 社、
海外関係会社 **7** 社
(ドイツ、タイの関係会社は清算手続につき、
拠点数から除いています)

人的資本
従業員数(臨時雇用者を除く)
1,995名
(単体1,196名 連結子会社799名)

知的資本
特許登録件数
586件
生産システム構築のノウハウ

社会関係資本
お客さまとの強固な信頼関係

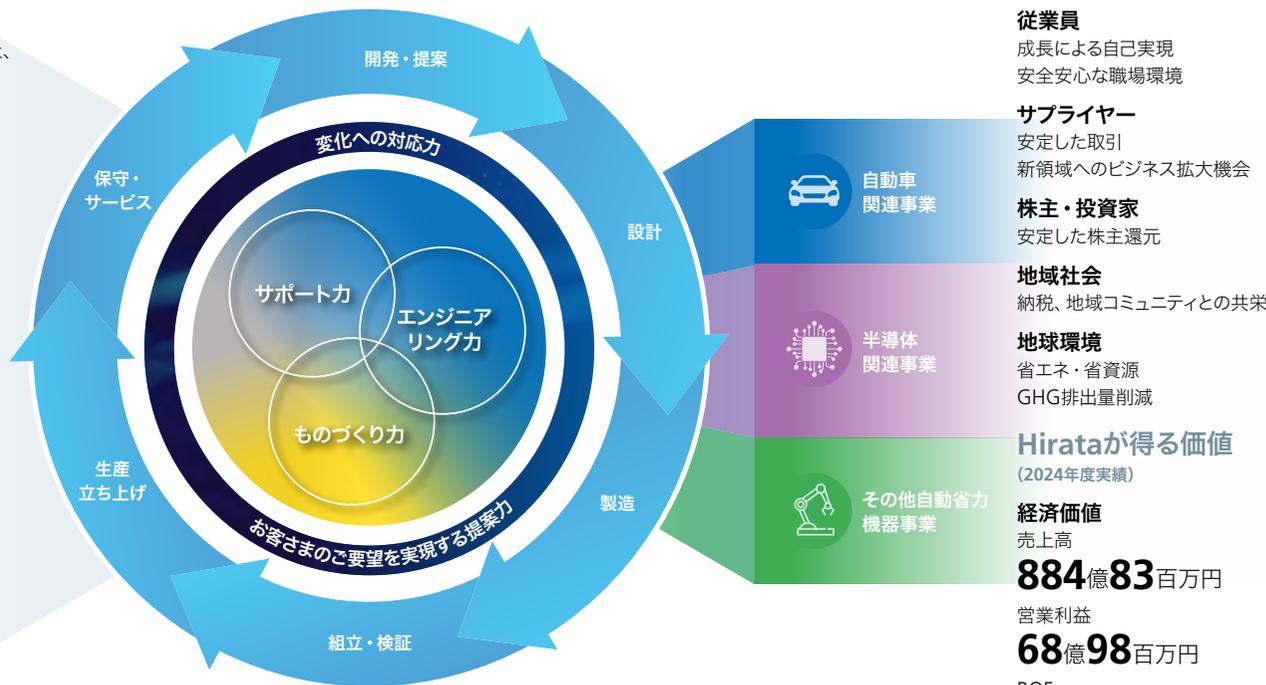
自然資本*
エネルギー使用量
3,624kl
水使用量
31,786m³

*平田機工単体2024年度実績

Business Model

自社一貫体制

生産システムを知り尽くした
技術・ノウハウで世界のものづくりを支えます



Output

**ステークホルダーが
得る価値**

顧客
安全性、生産性、利便性、
快適性の向上、環境負荷低減

従業員
成長による自己実現
安全安心な職場環境

サプライヤー
安定した取引
新領域へのビジネス拡大機会

株主・投資家
安定した株主還元

地域社会
納税、地域コミュニティとの共栄

地球環境
省エネ・省資源
GHG排出量削減

Hirataが得る価値
(2024年度実績)

経済価値
売上高
884億83百万円

営業利益
68億98百万円
ROE
7.2%

知的資本
技術・ノウハウの蓄積

社会関係資本
顧客・パートナー企業との信頼関係



目指す姿
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



Hirataの競争優位性

エンジニアリング力×ものづくり力×サポート力

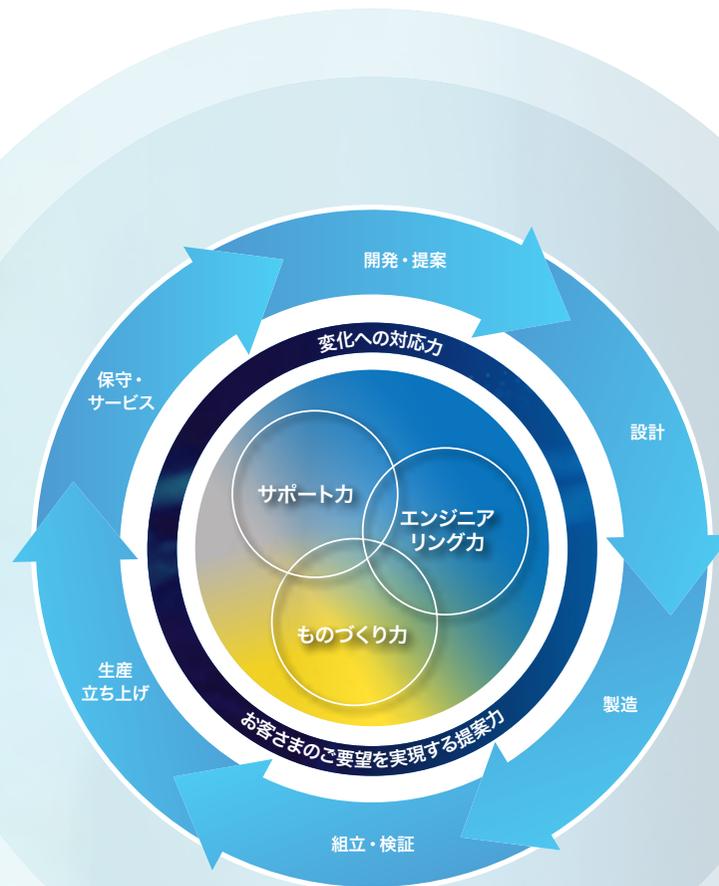
当社にはさまざまなお客さまのご要望にお応えすることで培ってきた「エンジニアリング力」と「ものづくり力」があります。当社の強みは、この2つの力の相乗効果によって生み出されています。エンジニアリング機能とものづくり機能を担う社員が高いレベルで情報共有と共同作業を実施することで、新たな発想や効率向上につなげるコンカレント・エンジニアリングを行っています。

世界中の製造現場をサポートする当社だからこそ、過去から蓄積してきた技術・ノウハウを活かし、運用サポートやメンテナンス、製品のアップデートに取り組んでいます。このように時代とともに変化するニーズを世界各地で捉え、対応することで事業を成長・拡大してきました。

サポート力



生産現場をサポートする中で、各地の労働慣行・習慣、安全規格など現実的な課題はさまざまな形で現れます。これらと真摯に向き合い、経験とノウハウに基づく最適な生産システムの提供と、その改善を日々積み重ねています。また海外拠点7社を含むグローバルネットワークにより、お客さまが安心できるサポートを行います。



エンジニアリング力



開発段階、構想段階から欠かせないのが「お客さまありき」の思想です。個々のケースに応じた独自の提案力・設計力を培ってきた経験豊富なエンジニアが、お客さまの要望を具体化・実現します。エンジニアの「経験知」が組織に蓄積され、そこに最新ツールを積極的に取り込むことによりハイレベルなソリューションを提供します。

ものづくり力



当社のものづくりは、「エンジニアリング力」を補強する「ものづくり力」が強みです。生産現場を熟知したものづくり、ものづくりを知り尽くした設計という一体感があることで品質とスピードを両立した一貫生産が最大の効果を生み、競争優位性につながっています。内製化や自社の生産プロセスの効率化にも積極的に取り組み、付加価値向上にも努めています。

Hirataの競争優位性

バリューチェーンにおける3つの力の発揮

当社は、開発・提案、設計、製造、組立・検証、生産立ち上げ、保守・サービスと一貫した生産体制を構築しています。これにより、構想設計、検証、メンテナンスまでお客さまに寄り添い、トータルコストが低く生産効率の高い生産システムを実現します。そして、お客さまのご要望に真摯に向き合い、技術革新を追求することで、時代とともに変化するニーズに対応します。



幅広い分野における実績を活かし、ご要望にお応えします。引き合い段階からエンジニアが関わることで課題点を早期にクリアし、効率的なご提案につなげます。さらに、シミュレーションの積極的な活用などにより、構想設計段階でご要望を具現化し、お客さまに詳細をご確認いただくことができます。また、グローバルな各規格への対応も可能です。複数業界での知見や技術の蓄積をもとに、新規分野への対応も広がっています。



標準化や内製化の効果によるスケールメリットや調整力(コスト、リードタイム)も強みです。大型五面加工機やアルミダイキャストマシンなど、多様な最新鋭の工作機械が国内の生産拠点で稼働しています。また、開発、設計部門と製造部門が同じ拠点にあり、緊密な連携をとることができるため、無駄や手戻り発生を低減するとともに、提案の高度化につながっています。



広大な組立試運転スペースやクリーンルームを保有し、自社工場での組立・検証が可能です。現地での据付以前にテストや試運転調整を行うことで、短納期を実現します。製造現場でのデジタル活用やリモート立会・メンテナンスは、お客さまから高い評価をいただいています。また、制御設計だけでなく、ソフトウェアの開発も行っています。想定される障害や問題への対策、変化に対応できる拡張性を備えています。



国内に3社、海外に7社の関係会社を配置し、運用研修やメンテナンス、アップデートなどを行っています。フィールドエンジニアがきめ細かく、迅速かつ誠実に対応し、さまざまな地域において、現地の労働慣行・習慣、安全規格などの現実的課題に配慮した生産システムをご提供します。また、保守・サービスで得た知見やお客さまの声を次の開発・提案に活かしています。

価値創造の軌跡



創立、産業用車両やコンベヤで 高度経済成長期を支える

戦争で焼け野原となった熊本の地で、産業用車両の製造および販売を目的として平田車輛工業株式会社を設立。運搬具や運搬車およびベルトコンベヤで受注を伸ばす。

家電業界などに向けた自動組立機などにより事業が拡大する中、主にポータブルコンベヤを手がけていた大平コンベヤ、家電関係のコンベヤを担当していた平田車輛工業、平田機工商事の関連3社が合併し、1974年に平田機工株式会社誕生。

「ACS*」コンセプト誕生、 海外自動車メーカーから高評価

スタンダードの組み合わせによりさまざまな要望に応える「ACS」コンセプトが誕生。各工程における共通要素を「標準モジュール」に統合することで複数工程に対応する考え方で、リードタイム短縮や効率化、省スペースを実現。これにより1990年代半ばから海外自動車メーカーの評価が高まり、自動車の組立設備の進化を加速。

* Assembly Cell System

「ACS」コンセプトの自動車エンジン組立設備



価値創造の軌跡

ものづくりの発展と革新を グローバルで支え続けてきた

Hirata

1951

- 会社創立
- 産業用車両の製造・販売
- コンベヤ製造開始

1970

- フリーフローコンベヤの開発
- 関連3社が合併し
平田機工株式会社が誕生
- 産業用ロボットの開発

1980

- アメリカ合衆国
インディアナ州に子会社
Hirata Corporation of
Americaを設立
(現連結子会社)
- ソフトウェア技術の
導入や生産システム製造
の本格化
- ロボット技術を活かした
ブラウン管生産ライン

- 東京都品川区に
本社移転、旧本社を
熊本本部とする
- 水平多関節型4軸ロボット
「アームベース AR-300」を開発

1990

- シンガポールに子会社
Hirata FA Engineering (S)
Pte.Ltd.を設立
(現連結子会社)
- 中国に
Hirata TSUSHO (Shanghai)
Co., Ltd.を
設立(現連結子会社)

- 「ACS」コンセプトの
確立・展開
- FPD事業へ参入



初の海外拠点設立

海外拠点を拡充、ロボットの生産開始

国内だけでなく、海外大手家電メーカーにも組立設備を納入するようになり、さらなる販路開拓のため、米国インディアナ州に初の海外拠点を設立。これを皮切りに、欧州、東南アジア、中国、メキシコなどの各エリアに関係会社を設置。

水平多関節型4軸ロボット「アームベース AR-300」を開発し、世界に先駆けて販売開始。産業ロボットのラインナップを拡充するとともに、エンジニアリング体制の強化や工場新設を行い、生産を増強。



自動車関連事業拡大に向け、北米のトレードショーへ出展



ロボット技術を活かしたブラウン管生産ライン

価値創造の軌跡

FPDや半導体など新規分野へ積極的に参入

ブラウン管テレビ市場の縮小を予測し、FPD(フラットパネルディスプレイ)市場に参入。半導体関連事業にも参入し、海外大手メーカーなどと取引。生産システムインテグレーターとして、世界の舞台へ。

その後、有機ELテレビ、スマートフォンの急速な普及、自動車業界では内燃機関からEVへの移行など、産業界の潮流をいち早く捉え、変化をいとわず新しいことに挑戦。多数の海外大手メーカーと取引し、2024年からはSATAS*の設立メンバーとして参画。

* 半導体後工程自動化・標準化技術研究組合
(Semiconductor Assembly Test Automation and Standardization Research Association)

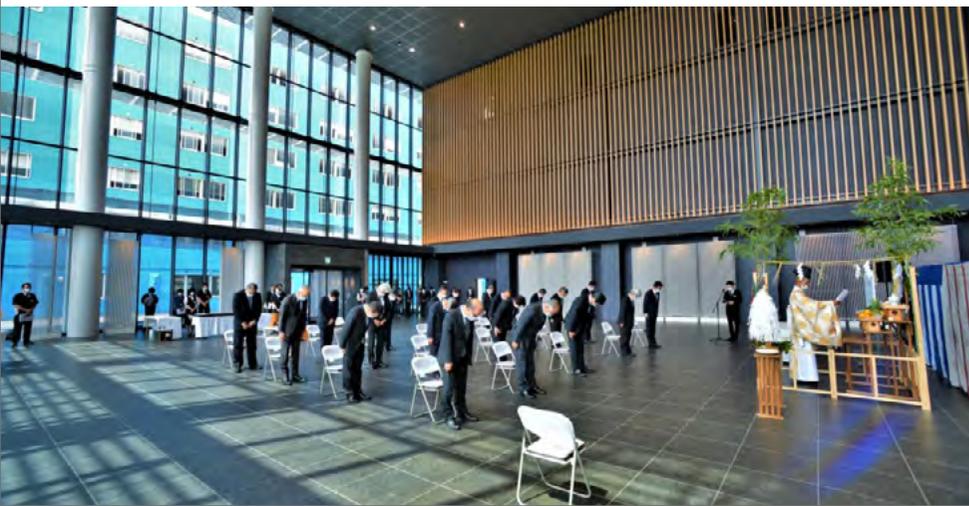


ウェーハ搬送装置EFEM/ソーター「Freedom®」



「Dual Head
ワイヤーボンダー」

熊本工場 Headquarters Building エントランスホールでの竣工式



• メキシコに子会社
Hirata Engineering S.A.de
C.V.を設立(現連結子会社)

• 中国にHirata Automated
Machinery(Shanghai)
Co., Ltd.を設立
(現連結子会社)

• 台湾にTaiwan Hirata
Corporationを設立
(現連結子会社)

2000

- 自動車関連事業
への本格参入
- 半導体関連事業
への参入

2006

- 旧JASDAQ証券取引所
に上場

2012

- マレーシアにHirata FA
Engineering(M)Sdn.
Bhd.を設立
(現連結子会社)

2016

- 本社を東京都から
熊本県へ移転

2017

- 旧東京証券取引所
市場第一部へ市場変更

2020

- 熊本工場に新社屋
(Headquarters Building)
を竣工

2022

- 東京証券取引所
プライム市場に移行

2024

- 植物遺伝資源を利用した
製品開発支援サービス
「HiABS」(ハイエイビイエス:
旧名称「ふらんつプロ」) 開始
- 半導体後工程自動化・
標準化技術研究組合
(SATAS)の設立メンバー
として参画



EDU(Electric Drive Unit)組立設備

持続的な成長の実現に向け、 ビジネスモデルを深化

100年に一度と言われる自動車産業の変革期や、AIの進化などによる半導体需要の高まりに応えるべく、グローバルに営業・生産・販売・サービス体制の強化と新製品開発を推進。製造拠点をさらに増強。

持続可能な社会の実現に向けたニーズの変化に対し、確かな品質と技術で応える。デジタル技術・DXの活用により、利便性・環境貢献度の高いスマートファクトリーを提案。

これまで培ってきた技術を活かし、量産ビジネスを推進。さらに、バッテリー分野・制御盤分野・電動化部品分野、生物遺伝資源ビジネスや医療機器装置などの新規ビジネスを進展させ、経営の安定化と持続的な成長を目指す。

数字で見るHirata

創立

74 周年
1951年12月29日創立

従業員数

連結 **1,995** 名
(2025年3月31日時点)

単体 **1,196** 名

(注)臨時雇用者は除く

生産
スペース

137,388 m²
(2025年3月31日時点、平田機工単体)

納入
実績

世界 **40** 개국・地域 超

累計 **1,000** 社超

拠点

国内事業所 **7** 拠点

国内関係会社 **3** 社

海外関係会社 **7** 社

(注)ドイツ、タイの関係会社は清算手続中につき、拠点数から除いています

売上高

88,483 百万円
(2024年度) 前年度比 **6.8%** 増

営業利益

6,898 百万円
(2024年度) 前年度比 **14.1%** 増

ROE

7.2%
(2024年度)

総資産

130,278 百万円
(2025年3月31日時点)

自己資本
比率

52.7%
(2025年3月31日時点)

設備
投資額

1,362 百万円
(2024年度)

研究
開発費

1,442 百万円
(2024年度)

特許登録
件数

586 件
(2024年度、
平田機工単体)

株主還元

1株当たり配当金

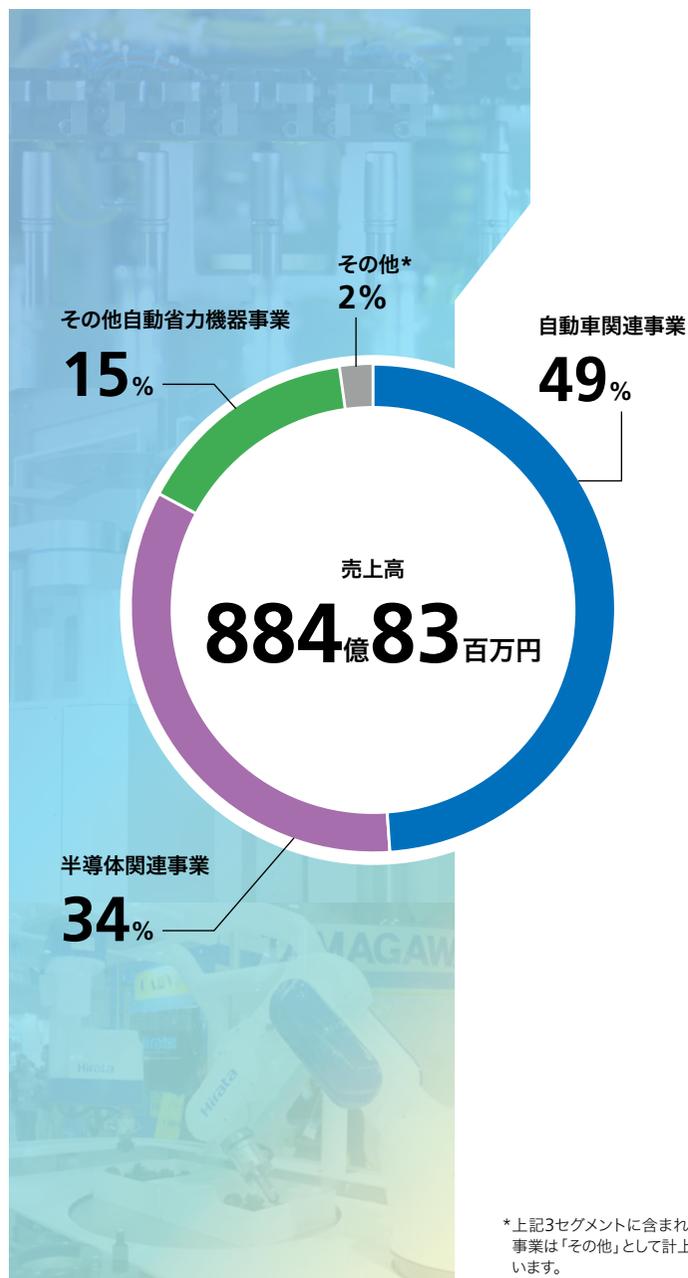
120.00 円
(2024年度)

連結配当性向

25.9%
(2024年度)



事業概要 (2024年度)



自動車関連事業

EV(電気自動車)関連、エンジン、トランスミッション、部品関連などの生産システムに一括して対応。デジタル技術を活用した事前検証や当社工場内での総合試運転などにより、最適化したソリューションを提供。北米自動車メーカー(ビッグスリー)・北米新興EVメーカー・国内電子部品メーカーから継続受注。

売上高 **430億59**百万円 営業利益 **41億94**百万円

営業利益率
9.7%



その他自動省力機器事業

産業用ロボット、医療・理化学機器、家電、物流(搬送システム)、FPDの分野で自動省力機器を製造・販売。FA機器単品販売にも対応。

売上高 **130億96**百万円

営業利益
△1億1百万円

営業利益率
△0.8%



半導体関連事業

シリコンウェーハを各種処理装置に取り込むロードポート、大気・真空環境に対応可能なウェーハ搬送ロボット、アライナ、それらを統合したEFEMおよび真空プラットフォームなどを製造・販売。国内製造装置メーカー向けのウェーハ搬送装置や検査装置間のハンドリング装置を中心に継続受注。

売上高 **301億86**百万円

営業利益
28億57百万円

営業利益率
9.5%



社長メッセージ

時代の変化に果敢に挑み、
「人技幸献」を体現することで、
さらなる企業価値向上を追求します。



代表取締役社長
平田 雄一郎

挑戦を続けるHirata

平田機工は、時代とともに変化するお客さまのニーズに応え、常に新しい技術に挑戦し、革新を続けてきました。当社が手がける製品は、常にお客さまの新商品を生産するための生産設備であり、それらを手がける中での新たな挑戦の積み重ねが、当社の技術力を高め、競争力につながっています。

当社は、これまでに自動車や半導体関連、医療など、幅広い分野の生産設備を手がけてきました。さまざまな分野の生産設備を

作ることで、多方面の技術を習得し、設計のエンジニアリング力は向上します。さらに部品の製造から組立・検証、生産設備の立ち上げまでを一貫して担うことで、ものづくり力も併せ持つことができました。また、これらの競争力の源泉は、社員一人ひとりの挑戦の積み重ねと、失敗や試行錯誤の過程で学びを得た社員にほかなりません。社員は、当社の誇れる財産であり、どんなに失敗をしても挑戦をやめない当社の社風が、今の平田機工を築いています。

前中期経営計画(2022-2024年度)の振り返り

前中期経営計画(以下、前中計)では、自動車関連設備と半導体関連設備を成長市場と位置付け、経営資源を集中することでビジネス拡大を推進しました。

自動車関連事業においては、北米メーカーを中心とした需要の高まりに対し、エンジニアリングを中心とした事業展開を進め、ICE(内燃機関車)とEV(電気自動車)の双方で大型受注を獲得しました。物価上昇などの影響を受けたものの、習熟度の向上によるコスト削減や生産効率の向上、適切な価格転嫁を行ったことにより、前中計の最終年度である2024年度は、売上高430億59百万円、営業利益率9.7%となり、売上高400億円、営業利益率5%という目標を達成することができました。ICEのみならず、EVやHEV(ハイブリッド自動車)関連設備においても、当社のブランドや技術力が世界市場で評価していただけたと手ごたえを感じています。

また、半導体関連事業では、中長期的な半導体需要の拡大を見据え、生産能力の強化に注力しました。設計や製造工

程の効率化や生産スペースの拡大、パートナー企業などの外部リソースの活用にも取り組みました。さらに、2024年4月には「半導体後工程自動化・標準化技術研究組合(SATAS)」に設立メンバーとして参画し、半導体関連事業における中長期的な収益性強化に向けて着実に歩みを進めています。2024年度の業績に関しては、ウェーハ搬送装置が売上高を伸ばした一方、利益面では価格転嫁を十分に行えなかったことや一部製品に対して保証費用を引き当てたことにより、売上高は301億86百万円、営業利益率は9.5%となり、目標の売上高400億円、営業利益率15%は未達に終わりました。

全社的に見ると、2024年度は売上高884億83百万円(前年度比6.8%増)、営業利益68億98百万円(前年度比14.1%増)と、3期連続の増収増益を達成しました。

社長メッセージ

新中期経営計画(2025-2027年度)

新中期経営計画(以下、新中計)は、「高利益体質の実現」と「ビジネス領域の拡大」を狙いとしています。自動車関連設備と半導体関連設備は、一時的な変動はあるものの、中長期的には高い水準で安定した需要が見込まれています。

自動車関連設備では、EVの販売鈍化により、EV製造関連の設備投資に減速感がある一方、ガソリンエンジンへの回帰により、ICE向けの設備投資の再燃や、EV向けバッテリー充放電関連設備への投資が活発化しています。

半導体関連設備については、生成AI関連の需要が大きく牽引し、2030年には半導体の市場規模が1兆米ドルにも達すると予想されています。「高利益体質の実現」に向け、積極的な成長投資を実施すると同時に、コスト構造の最適化や経営・財務基盤の強化を推進することで、新中計の最終年度である2027年度には営業利益100億円以上、ROE9.3%以上を目標

とします。また、売上目標については、新中計期間で売上高年平均成長率(CAGR)6~8%の実現を掲げています。

半導体関連事業では、2025年10月に熊本県菊池市において新工場用の土地・建物を取得し、2026年度中の本格稼働を目指しています。新工場を起点に、全社的な生産工場の再編を行い、点在していた半導体工場の集約などを進め、2027年度までに生産能力を2024年度比で50%増強し、半導体関連事業の売上規模を1.5倍程度まで拡大していきたいと考えています。

自動車関連事業では、付加価値の高い事業領域や地域に注力することで、収益性を強化します。具体的には、国内および北米市場に経営資源を集中させ、エンジニアリングを中心とした事業展開を推進し、自動車関連事業の営業利益率を10%以上にすることを目指します。

「人技幸献」

「人技幸献(じんぎこうけん)」という言葉は、「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」という想いが込められています。

昨今のAIなどのデジタル技術の進歩は目覚ましく、私たちの生活や業務のあり方を急速に変えつつありますが、平田機工も開発や生産プロセスにおいてDXやAIなどの先端技術を活用

し、製品開発におけるプロセスを進化させ、社会に技術で貢献していきます。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続き当社へのご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長

平田 雄一郎

〈社長交代に関するお知らせ〉

2026年4月1日付で、平田 雄一郎が代表取締役会長に就任するとともに、前田 繁(現 取締役副社長執行役員)が代表取締役社長に就任します。

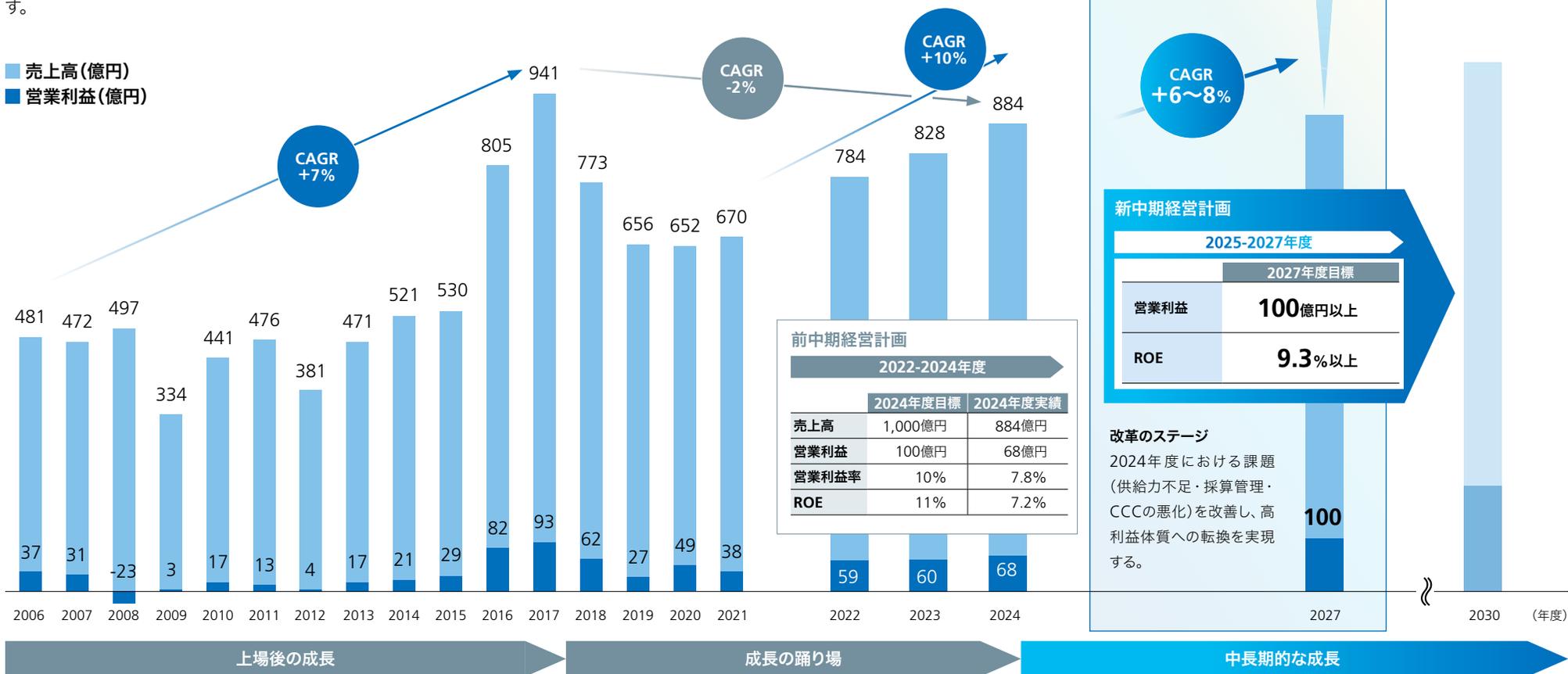


中期経営計画(2025-2027年度)

中期経営計画(2025-2027年度)の位置付け

当社は、時代や顧客のニーズに合わせたオーダーメイドの価値を提供することにより、グローバルに成長してきました。しかし、2018年頃から成長のペースが緩やかになっており、成長の踊り場にあると認識しています。主なる要因は、活発な引き合いが続く中、当社のキャパシティ拡大が追いついていないことであり、前中期経営計画(2022-2024年度)からキャパシティ、リソースへの積極投資を推進してきました。今後も、人材不足の深刻化やAIを中心としたデジタル技術の革新など、当事業に追い風となるマクロ環境や市場環境の変化が予測されることから、新たに策定した中期経営計画(2025-2027年度)では、「設備革新による利益の最大化」を推進します。引き続き、成長分野への積極投資を推進し、お客さまの次世代製品ニーズに的確に対応することで、高利益体質の実現を進めつつ、より長期的な成長に向けたビジネス領域の拡大にも取り組みます。

■ 売上高(億円)
■ 営業利益(億円)



設備革新による利益の最大化

- お客さまの次世代製品に対応
- お客さまと当社、双方の利益の最大化を目指す
- 自動車関連事業は全方位対応
- 半導体関連事業は製造技術の進化に対応、AI向け需要取り込み

5つの戦略の柱

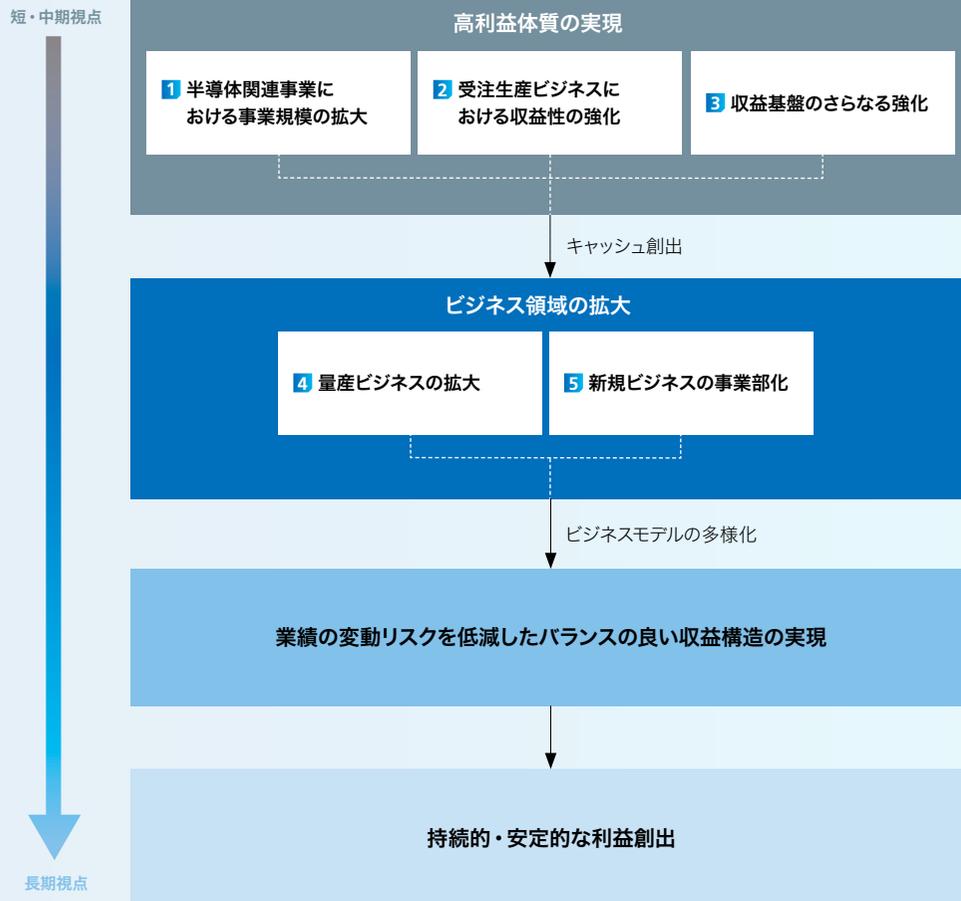
- 1 半導体関連事業における事業規模の拡大
- 2 受注生産ビジネスにおける収益性の強化
- 3 収益基盤のさらなる強化
- 4 量産ビジネスの拡大
- 5 新規ビジネスの事業部化

戦略の位置付けと成長の方向性

新たに策定した中期経営計画は、高利益体質の実現とビジネス領域の拡大を図り、持続的・安定的に利益を創出すること目的としています。長期的な成長を実現するための5つの戦略の柱を中心に、事業戦略の着実な遂行に向け、人事・知財・IT/DX・ガバナンス・サステナビリティの各機能の充実を図ります。

また、各事業を成長事業、基盤事業、新規/次世代事業、継続事業とそれぞれ分類しました。半導体関連事業では製造技術の進化に柔軟に対応すること、自動車関連事業では全方位的なニーズに応えることで、お客さまと当社双方の利益を最大化することに全力を尽くします。

戦略の位置付けと成長の方向性



各事業の位置付け

外部環境の変化を踏まえ、半導体関連事業を成長事業、自動車関連事業を基盤事業と位置付け、成長を目指します。

区分	区分の意味合い	事業セグメント (会計セグメント 単位と差異あり)	本中計期間の事業方針
成長事業	<ul style="list-style-type: none"> 高い成長率を示し、将来的に収益の増加が期待される事業 	半導体関連事業	<ul style="list-style-type: none"> 市場ニーズに対応する供給能力の拡大と成長 新製品開発を基軸として市場シェア拡大
基盤事業	<ul style="list-style-type: none"> 収益の主要な源泉となる安定した事業 	自動車関連事業	<ul style="list-style-type: none"> 自動車市場の転換/顧客の戦略変更に伴った対応 エンジニアリング中心の事業構造への転換で利益を重視した活動実施
新規/ 次世代事業	<ul style="list-style-type: none"> 売上成長やビジネスモデルの確立による事業部化を狙う事業 次期中計(2028年度以降)期間や長期的な観点での事業確立を狙う分野 	バッテリー関連事業 制御盤事業 電動化部品事業 生物遺伝資源事業 医療・理化学機器事業	<ul style="list-style-type: none"> バッテリー ▶ 車載用+他電池分野への参入 制御盤 ▶ 半導体装置メーカーの制御盤製作を拡大 電動化部品(エコ電動シリーズなど) ▶ 新規量産製品を開発し、市場/顧客(物流・建設など)を開拓
継続事業	<ul style="list-style-type: none"> 市場の変化を踏まえ、継続・縮小などを検討する事業 	FPD関連 (有機EL含む)事業 家電関連事業	<ul style="list-style-type: none"> 収益性の高い引き合いなどへの対応に集中

5つの戦略の柱

1 半導体関連事業における事業規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 需要増に応えうる高品質な量産製品の安定供給 既存顧客への当社設備の採用・範囲拡大に向けた営業推進 市場の技術進化に応じた対応領域の拡充
2 受注生産ビジネスにおける収益性の強化	<ul style="list-style-type: none"> 案件・地域の選択と集中 エンジニアリング中心の業務へのシフト 製品・サービスの高付加価値化
3 収益基盤のさらなる強化	<ul style="list-style-type: none"> 経営・財務基盤の強化 コスト構造の最適化
4 量産ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> 製品の標準化推進に向けた体制・プロセスの整備 量産製品の拡充に向けた開発の促進
5 新規ビジネスの事業部化	<ul style="list-style-type: none"> バッテリー関連事業、制御盤事業、電動化部品事業の事業部化(各事業にて50億円以上の売上を目指す)

5つの戦略の柱

戦略の柱

1

半導体関連事業における事業規模の拡大

将来へ向けた成長ドライバー

中長期的な半導体需要の拡大による、お客さまの生産拠点のグローバル化に追従すべく、当社グループでの営業、生産、販売、サービス体制の強化と、半導体業界の技術革新を見据えた製品開発を推進し、さらなる事業規模の拡大を図ります。

各地域での事業展開

● 現状 ● 目指す姿



国内市場、中国/台湾/東南アジア市場、北米市場において、一層の事業拡大を目指します。
また、2024年度比で生産能力を50%引き上げ、海外生産拠点を2拠点増やす計画です。

事業規模の拡大のための取り組み

グローバル事業展開の推進

STEP1

- 国内の生産拠点の再編や生産方式の見直しによる生産キャパシティの拡大
- 生産リードタイム短縮のための取り組みの推進

STEP2

- 関係会社への技術移転の推進
- グローバル顧客の新規開拓の促進
- 設計からアフターサービスまでグローバルで一貫体制の強化

STEP3

- 外部リソースの活用や新たな生産拠点の設立など、コストを抑えつつ、需要増に応える生産体制の確立

対応領域の拡充

- 半導体業界の技術革新に追従した製品のリニューアルと、新たな視点による新製品開発を推進
- 今後も市場規模の拡大が見込まれる後工程市場での事業拡大の加速

5つの戦略の柱

戦略の柱

2

受注生産ビジネスにおける収益性の強化

基盤事業の採算改善と体質強化

主に自動車関連事業で培ってきた受注生産の強みを活かし、地域や案件の選択と集中、エンジニアリングを重視したビジネスの展開、資本効率の改善によって、受注生産ビジネスにおける収益性を強化していきます。

培ってきた受注生産ビジネスの強み

北米、日本を中心とした
グローバルトップ企業との長期にわたる関係性

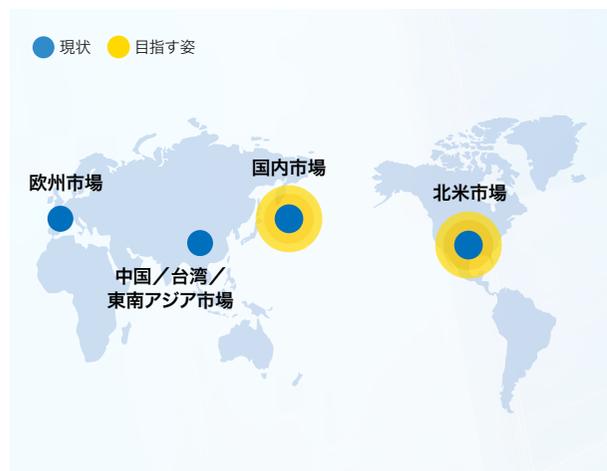
100億円以上の大型案件に
対応できるキャパシティとリソース

顧客ニーズに応え培ってきた
対応力・エンジニアリング力

案件・地域を選択と集中

さらなるエンジニアリング重視の事業活動への転換

資本効率の改善



引き合いが旺盛な国内と北米自動車メーカー関連にリソースを集中させ、事業拡大を目指します。

エンジニアリングを軸にした組織体制確立

これまで培ってきたノウハウを効率的に多くの案件に横展開するため、プロジェクトマネジメント力の強化に向けた組織、および、生産設備への量産製品の組み入れを専門的に推進する設計チームを設置します。また、量産性の高い案件のものづくり工程は海外関係会社や協力会社へシフトしていきます。

バリューチェーン全体でのDX推進

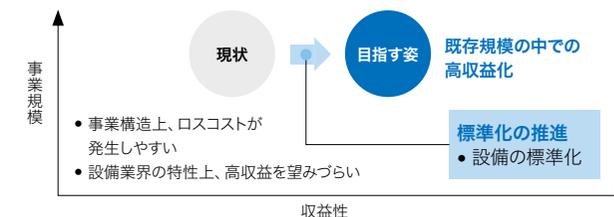
設計・制御プロセスのDXのみならず、製造・コミショニングプロセスにおけるDXも推進していきます。

キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)改善に向けた活動推進

「戦略の柱③収益基盤のさらなる強化」と連動し、受注基準の見直し、売掛金の回収期間短縮、営業部門のDXによる営業力強化に取り組みます。

設備標準化によるコスト競争力の獲得

受注生産ビジネスの特性として、一品受注、顧客別の高度なカスタマイズなどが発生しやすく、高収益を望みづらいという現状がありました。これに対し、得意設備や直近での投資が見込まれるパワートレイン系の設備の標準化と量産製品化を推進することで、高収益化を目指します。



5つの戦略の柱

戦略の柱

3

収益基盤のさらなる強化

ROE向上と経営基盤の強化

コスト構造の最適化や経営・財務基盤強化を推進し、中長期的に高いROEを実現します。経営基盤については、利益率向上に寄与するKPIを高頻度で確認し改善を講じます。財務基盤に関しては、営業キャッシュフローの改善を図ることで、成長投資確保と株主還元拡大を両立させる方針です。コストダウン活動を全社で推進し、削減効果をモニタリングすることで、コスト構造の最適化を目指します。

施策

概要

状態目標

施策	概要	状態目標
経営基盤強化	経営情報のタイムリーな可視化	効果的な改善策の導出
	経営指標の管理体制改善	利益率向上に寄与するKPIを高頻度で確認し改善を講じる
財務基盤強化	管理会計の高度化	事業の適切な評価
	キャッシュアロケーションの改善	事業特性や変化に応じた最適な事業評価ができています
	コストモニタリング体制の強化	成長と株主還元の両立
コスト構造の最適化	間接費のコスト改善	成長投資と株主還元を両立するキャッシュアロケーションを行う
	原価低減活動の推進	コスト競争力獲得
		コストダウン活動が全社として推進され、削減効果がモニタリングできている

5つの戦略の柱

戦略の柱

4

量産ビジネスの拡大 高収益モデルの新しい柱

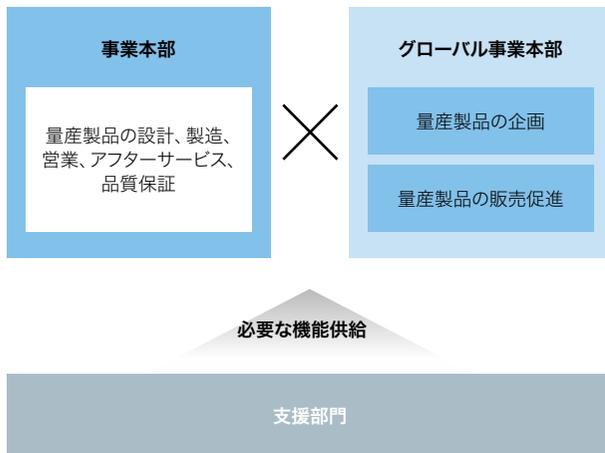
これまで築いてきた技術資産を活用して、幅広い産業の顧客ニーズに応える量産製品を創出、販売することで、既存事業の高収益化と新規事業につなげます。これらを実現するため部門横断体制の強化を図り、ビジネスプラン策定を推進します。

量産ビジネス立ち上げの背景と意義

当社は受注生産ビジネスを進化させてきた一方、非労働集約型の事業展開機会を模索してきました。また、技術資産活用の機運が高まっているほか、幅広い産業のお客さまからのニーズが増加しています。人材不足に関係なく高収益化を実現できる量産ビジネスを展開し、新たな事業の柱とすることで事業ポートフォリオの多角化を進めていきます。

実現するための部門横断体制の強化

各部門の強みを活かし、迅速に量産ビジネスの仕組みを構築するため、量産製品の検討およびビジネスプラン策定を共同で実施します。



量産製品の具体例

半導体関連	ウェーハ ストック システム	新型 FOPLP EFEM	新型 FOPLP 搬送ロボット	新型FOPLP ロードポート	新型ウェーハ 搬送ロボット	新型 ロードポート	
電動化製品	電動 ゲートバルブ	SMIF オープナ	アライナ	後工程向け チップ マウンター			
ロボット	小型MB ラインナップ 拡充	AR-F シリーズ	AR-V シリーズ	GR シリーズ	MB シリーズ	自動面取り 装置	工作機械向け パレット自動供給搬送システム
物流関連	自動倉庫	ソーティング システム	AGV				
電池関連	BEV バッテリー 生産ライン						
自動車関連	パワーモジュール向け シンタリング装置	パワーモジュール 生産ライン					

5つの戦略の柱

戦略の柱

5

新規ビジネスの事業部化

中長期を見据えた成長の種

当社が培ってきたノウハウ・強みをベースに、M&Aや戦略的なアライアンスを選択肢の一つとし、新規ビジネスの確立に取り組みます。

2027年度までに電動化部品事業、バッテリー関連事業、制御盤事業の3事業で合計150億円以上の売上達成を目標として、取り組みを進めます。

電動化部品事業

- 人と環境にやさしい「オール電動搬送システム」を本格的に展開
- 「Hirata BLUE MOTOR」を活かした新製品の投入およびプロモーション投資を強化



バッテリー関連事業

- 車載用のみならず、他の電池事業(全固体・燃料・ペロブスカイトなど)へ参入
- 車載用に限定せず電池関連市場での地位を築く



制御盤事業

- 半導体製造装置メーカーに向けた制御盤ビジネスの販売をさらに拡大



2027年度までに各分野で売上50億円以上、合計150億円以上を目指す

集束超音波(HIFU)がん治療装置

- ソニア・セラピューティクス株式会社との提携による集束超音波(HIFU)がん治療装置を開発中
- 2027年度の国内薬事承認を目指す
- 将来的には海外薬事承認・展開も視野



生物遺伝資源

- 「未使用の植物遺伝資源」を活用し、新たな機能性食品、医薬品などの商品開発の可能性を広げる「HiABS」(ハイエイビイエス:旧称「ぶらんつプロ」)サービスの提供
- アルゼンチンとインドネシアの2か国との資源提供の契約



新規ビジネスとして育む

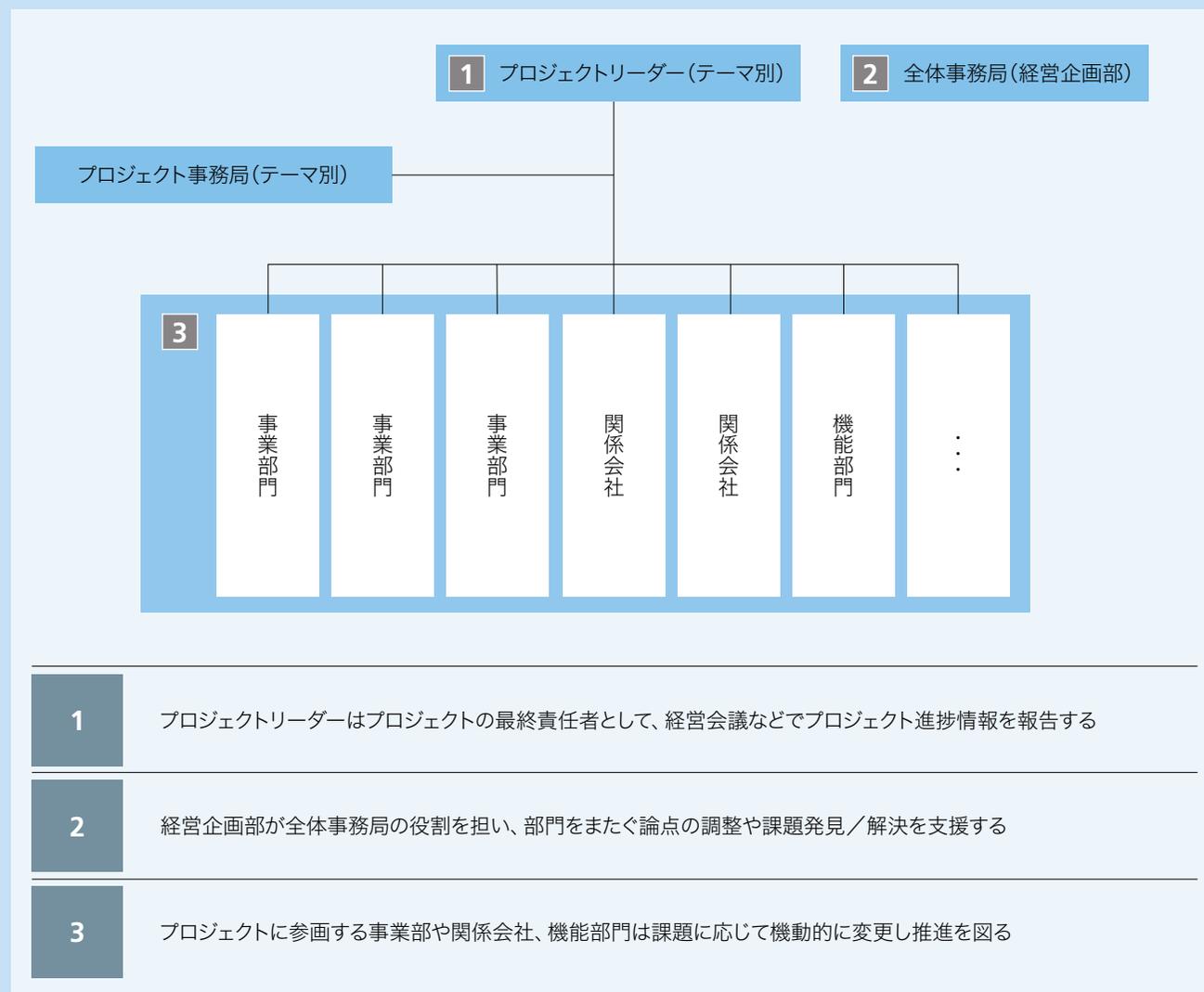
実効性を担保する体制

中期経営計画の確実な達成に向け、各KPIに対する責任者を明確にしたプロジェクトを組成し、全社横断的な実行体制を構築します。多層的なKPIモニタリング環境を実現し、徹底した進捗レビューと戦略調整を定期的実施します。そして、各部門横断でのフォローアップ体制などの連動強化により、環境変化に機動的に対応しながら目標達成への実効性を高めていきます。

重要な活動テーマのプロジェクト化

概要	中期経営計画の活動テーマの中で、特に重要であり、かつ本部横断の検討が必要な活動テーマをプロジェクト化する
中期経営計画 推進 プロジェクト	自動車戦略(事業部・関係会社横断)
	半導体戦略(事業部・関係会社横断)
	量産ビジネス拡大
	経営管理高度化
	IT/DX戦略
	財務・資本戦略
	コーポレート・ガバナンス
	人事戦略

部門横断のプロジェクト推進体制(イメージ)



財務担当役員メッセージ



成長投資と株主還元を両立し、 早期の高利益体質実現を目指します。

取締役 管理本部長
二宮 秀樹

持続的な成長に向けての使命

当社が持続的に成長していくためには、収益性を高めつつ事業規模を拡大することが不可欠であり、成長の方向性を見極め、限られた経営資源を効率的に投入する必要があります。また、ステークホルダーの皆さまに当社の考え方や取り組みを深くご理解いただき、信頼関係を築き続けることも大切だと考えています。

そのために重要な私の役割は、「事業および業績の分析を通じて、経営判断に役立つ情報を提供すること」「必要な資金を最適化し、効率的な事業運営を支援すること」「当社の事業方針や考え方をステークホルダーに的確に伝えること」「創出したキャッシュを、成長投資と株主還元バランス良く配分すること」の4点だと認識しています。

前中期経営計画の総括と今後の課題

前中期経営計画の最終年度である2024年度は、当社の成長戦略の成果と課題が明確に表れた1年でした。売上高は884億83百万円、営業利益は68億98百万円と、3期連続での増収増益を達成したものの、目標である「売上高1,000億円」「営業利益100億円」には届かず、厳しい結果となりました。

この未達の背景には、中期経営計画策定時点の想定を上回る原材料費や輸送費の高騰、物価上昇を上回る賃上げの継続など、外部環境の変化が大きく影響したことがあります。また、お客様の設備投資計画の変更により、売上の回復も困難な状況となりました。

財務面では、資本効率の向上を掲げ、「ROE11%」「資本コスト(WACC)を上回る投下資本利益率(ROIC)の確保」を目標として取り組んできました。案件の採算管理の徹底や、事業部門との情報共有の強化により、一定の成果は得られたと考えています。

一方で、大型案件の増加に伴い、売上債権や棚卸資産の回転期間が長期化することによる営業キャッシュフローの悪化が課題

となっています。これに対し、お客さまとの協議を通じて、前受金を含む段階的な入金にご協力いただくようお願いするなど、改善に向けた取り組みを進めているほか、従業員の財務リテラシーの向上を図るべく、研修やセミナーを実施しています。

現在の財務状況については、自己資本比率が50%を超えており、安定した財務基盤を維持しています。これは、当社のビジネスモデルが受注生産型であり、案件ごとの利益率にばらつきが生じることを踏まえた上で、挑戦的な案件にも柔軟に対応できる体制を支えるものです。

今後は、自己資本比率45~50%を目安に、財務レバレッジも利かせながら、成長投資と株主還元をバランス良く実施し、持続的な成長につなげていきます。

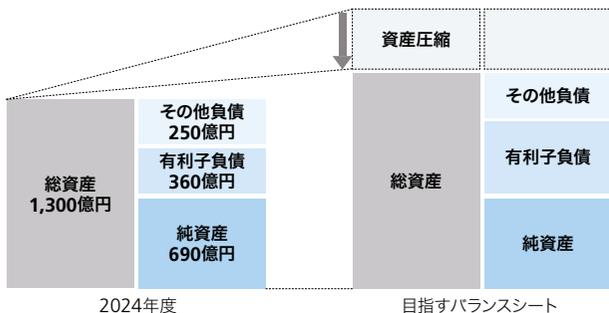
加えて、政策保有株式や非効率資産の売却などを通じて、バランスシートのスリム化を進めています。2024年11月から12月にかけては、約10億円分の自己株式取得を実施し、資本効率の向上と株主還元の強化を図りました。

財務担当役員メッセージ

目指すバランスシート構成

持続可能な成長投資と中長期的な企業価値向上を実現するため、資本効率を意識したバランスシートを構築

中期的に目指すバランスシート



方針と施策

資産圧縮による総資産回転率の向上

- 売上債権の圧縮
- 在庫の適正化
- 政策保有株式売却
- 非効率固定資産売却

財務レバレッジを活かした有利子負債の活用

目指す自己資本比率：45～50%

事業リスクや資本コストダウンを加味した必要自己資本額を想定

自己資本比率の水準を勘案し、機動的な自己株式取得を実施

新中期経営計画における財務戦略

新中期経営計画(以下、新中計)では、「ROE9.3%以上」「営業利益100億円以上」「売上高CAGR(年平均成長率)6～8%」という数値目標を掲げています。

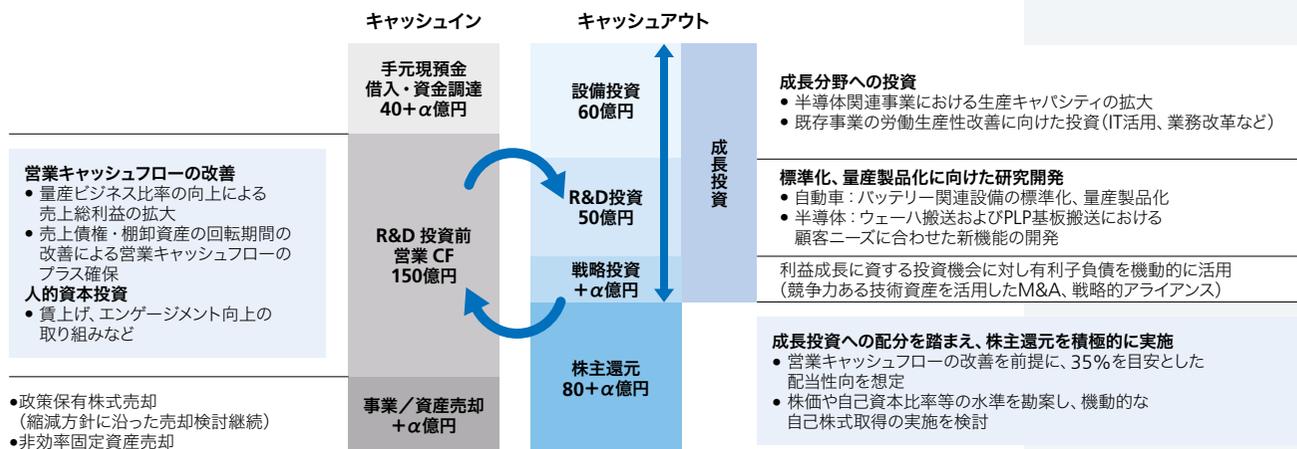
目標の達成に向け、5つの戦略の柱を設定しており、中でも「収益基盤のさらなる強化」においては、財務部門として具体的な施策の検討に深く関与しました。各事業戦略の実行を通じて最大限にキャッシュを創出し、そのキャッシュを成長投資と株主還元バランス良く配分することが、財務戦略の中核となります。具体的には、「価格転嫁の推進」「コスト構造の最適化」「経営・財務基盤の強化」などに取り組んでいきます。

なお、新中計では、事業戦略の実行によって生み出されるキャッシュに加え、売上債権や棚卸資産の回転期間短縮による追加キャッシュの確保を見込んでいます。これらをもとに、設備投資・R&D投資・戦略投資・株主還元に対するキャッシュ・アロケーション方針を策定しました。これまで数値として示し

てこなかったキャッシュイン・アウトの規模についても具体的な目安を設定することにより、施策の実行状況を適時モニタリングしていきます。

また、株主還元の強化策として、連結配当性向を従来の20%以上から35%へ引き上げる方針を明確にし、より積極的な資本政策を展開していきます。

2025-2027年度 3か年合計のキャッシュ配分のイメージ



財務担当役員メッセージ

持続的かつ安定的な利益を創出する収益構造の実現に向け、まず短中期的に高利益体質を実現することを最優先としています。そして、そのための戦略の柱として、「半導体関連事業における事業規模の拡大」「受注生産ビジネスにおける収益性の強化」を掲げています。

これらの施策を着実に実行することで、利益率と資本効率の向上を目指していきます。

半導体関連事業における事業規模の拡大

半導体関連事業においては、生産キャパシティの拡大に向けた設備投資と、生産効率向上を目的とした拠点再編を、新中

2025年度について、自動車関連事業では、EV(電気自動車)市場の成長鈍化が懸念される一方、ICE(内燃機関車)やHEV(ハイブリッド自動車)の需要は高まりつつあります。当社はどちらの需要も取り込むことが可能であり、2025年5月には100億円規模のエンジン組立設備を受注しています。価格転嫁の進展に加え、新しい分野における習熟度の向上により、収益性も高まることが期待されます。

半導体関連事業では、生成AIの需要拡大を背景に市場の成長が見込まれており、当社も生産体制の強化や技術開発を

持続的かつ安定的な高利益体質の実現に向けて

計の初期段階で完了させる方針です。これにより、早期に売上拡大と収益性の向上に貢献できると考えています。

半導体市場は、AIやデータセンター、自動車分野などの需要拡大を背景に、今後も成長が見込まれています。当社としては、受注規模が大きく減少する可能性は低いと見ていますが、仮に需要が一時的に低迷した場合でも、既存の生産スペースや設備を他分野の製品生産に転用可能な設計としており、柔軟な対応が可能です。

受注生産ビジネスにおける収益性の強化

受注生産型ビジネスの特性上、案件ごとの収益性を高めるた

めには、社員一人ひとりのコストおよび利益に対する意識の向上が不可欠です。そのために、当社では社内研修として会計基礎研修を実施しており、P/L(損益計算書)視点の理解を促進しています。

さらに、2025年度からは、キャッシュ・コンバージョン・サイクルや営業キャッシュフローの改善など、B/S(貸借対照表)視点を重視した研修も開始し、財務体質の強化に向けた取り組みを進めています。これらの施策を通じて、社員の財務リテラシーを高め、収益性の向上に直結する行動変容を促していくことが、重要だと考えています。

日々新たな挑戦と進化を重ねていく

進めています。加えて、適切な価格転嫁を推進することで、売上・利益ともに大幅に伸長する見込みです。また、米国の関税政策の不透明感が緩和されたことにより、米国への投資や国際的なサプライチェーンの再編に伴う設備投資の活性化が、当社にとって追い風となると予想されます。

以上の結果、2025年度の売上高は前年度比8.5%増の960億円と、過去最高を更新する見通しです。

技術革新が加速する中、当社の一人ひとりが日々新たな挑戦と進化を重ねることで、より多くのお客さまのニーズに応え

る生産設備を提供し続け、お客さまと当社、双方の利益の最大化を目指していきます。

そのために、私自身も、社内外のさまざまな意見に耳を傾けながら持続的な成長の実現に貢献していきます。ステークホルダーの皆さまには、当社の今後の成長に是非ご期待いただきますとともに、より一層のご支援とご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

TOPICS ものづくりにおけるDXの取り組み

バリューチェーン別のDXの取り組み

長期的な成長の基盤となる「高利益体質の実現」をDXにより後押しします。戦略の柱「受注生産ビジネスにおける収益性の強化」に向けては付加価値の創出、「収益基盤のさらなる強化」に向けては生産プロセスの効率化に取り組みます。

中期経営計画期間の重点施策

① XR/デジタルツインのさらなる活用

- XR: 拡張現実を使った現実と仮想の融合で価値創造
- デジタルツイン: 生産ラインのソフトウェアによる生産プロセスの最適化



② 社内技術継承への活用

仮想環境と動画を用いたナレッジのデジタル化と伝承



③ エンジニアリングにおけるAIの活用

AIを活用した、早く正確に過去資産を引き出すための設計支援システムの構築など



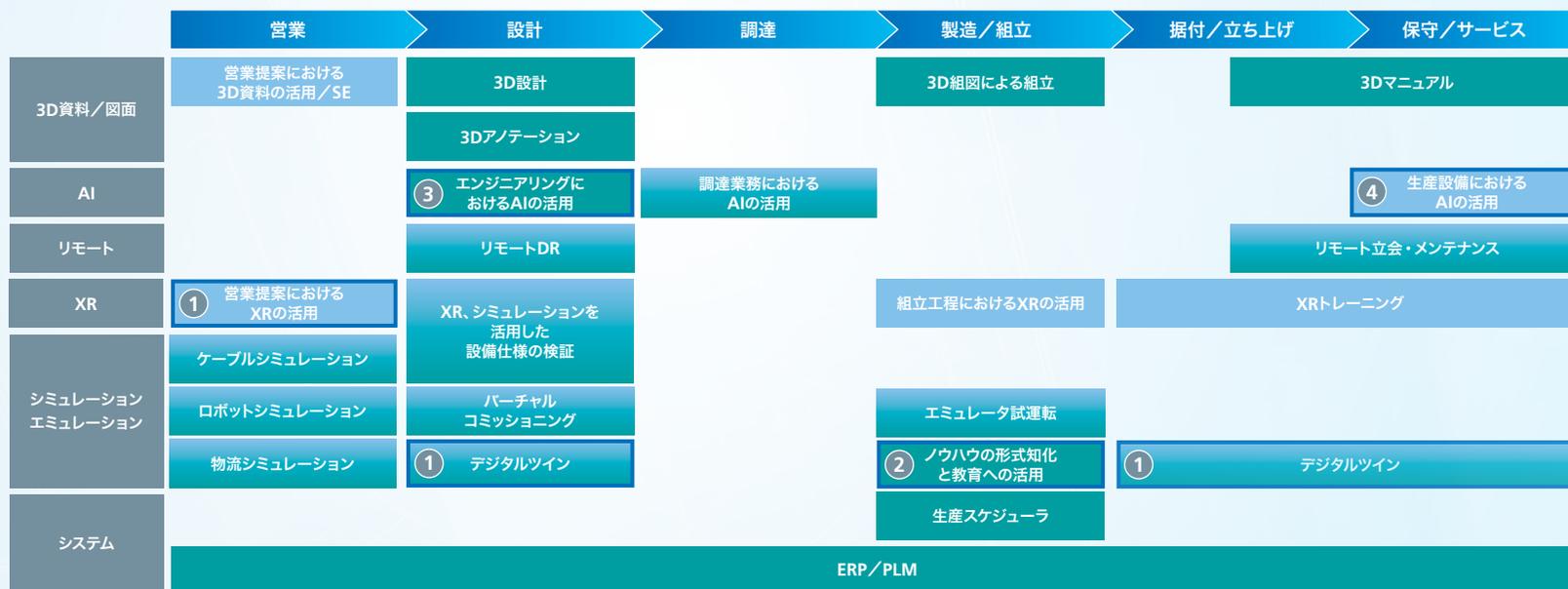
④ 生産設備におけるAIの活用

AIを活用した生産設備の故障判断や予兆の事前検知、自動教示/補正など



ものづくりにおけるDX推進のテーマ

- 付加価値の創出
- 生産プロセスの効率化



<用語>

- SE: Simultaneous Engineering
- DR: Design Review
- XR: Extended/Cross Reality
- ERP: Enterprise Resource Planning
- PLM: Product Lifecycle Management

お客さまへの提供価値

安全性向上

納期短縮

作業効率向上

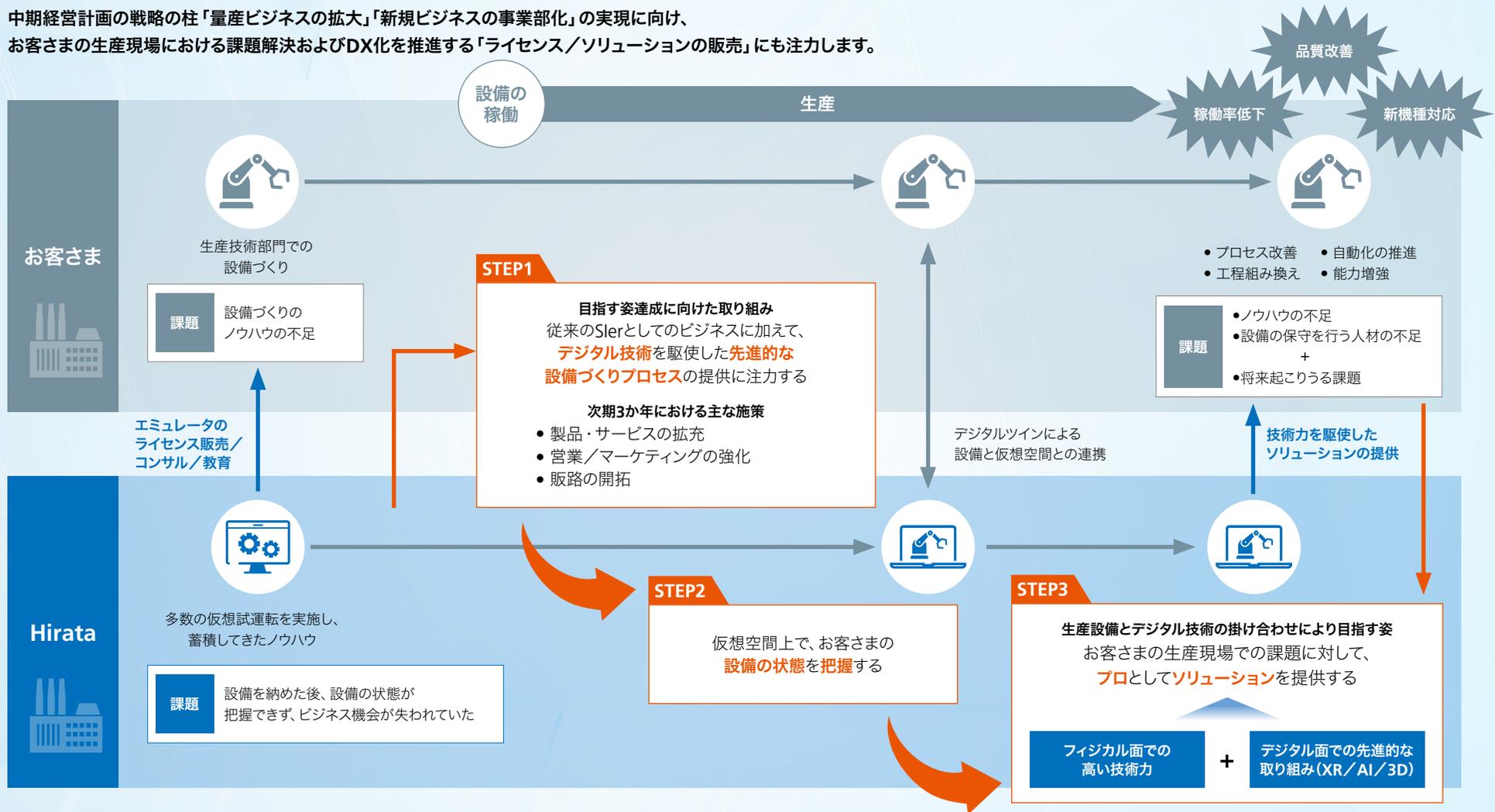
品質向上/早期作り込み

非対面コンタクト拡大

ものづくりにおけるDXの取り組み

お客様の生産現場でのDXの取り組み

中期経営計画の戦略の柱「量産ビジネスの拡大」「新規ビジネスの事業部化」の実現に向け、お客様の生産現場における課題解決およびDX化を推進する「ライセンス/ソリューションの販売」にも注力します。

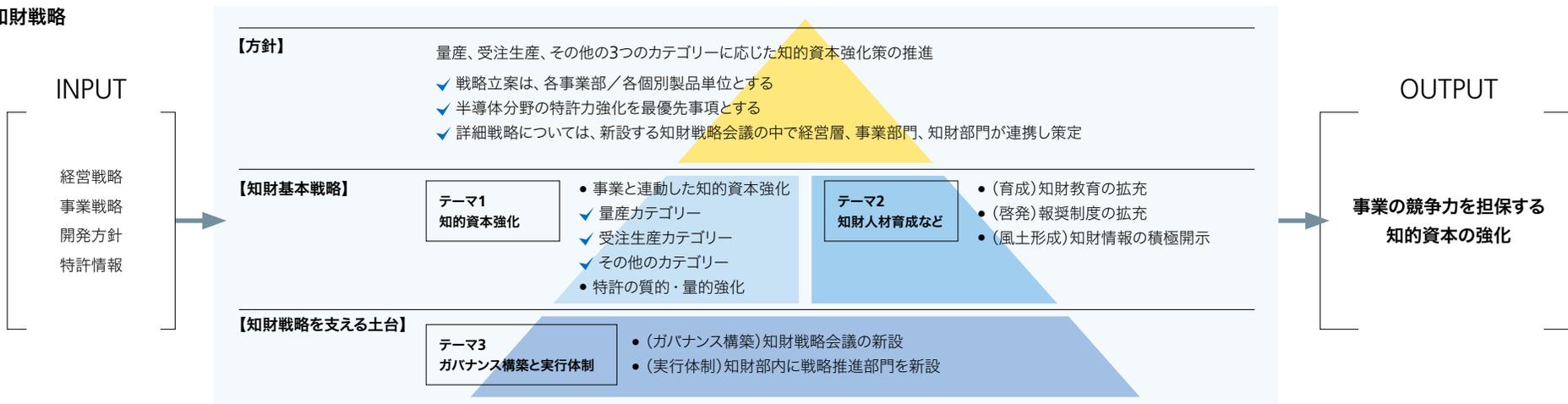


機能戦略の概要

中期経営計画の達成および事業戦略の着実な遂行に向け、サステナビリティ・人事・知財・IT/DX・ガバナンスの各機能の充実を図ります。

		主な方針	中期経営計画期間内の主な施策
サプライチェーン全体に 及ぶ活動	サステナビリティ戦略	<ul style="list-style-type: none"> 10のマテリアリティの2030年度の目標達成に向けグループ全体でサステナビリティ活動を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 2027年度マテリアリティ別KPIを達成するための施策実行 一部関係会社も含め活動
当社グループ内の活動	人事戦略	<ul style="list-style-type: none"> 各社員の内発的な動機付け向上 多様な人材が活躍できる仕組み・組織風土の醸成 	<ul style="list-style-type: none"> 研修のさらなる充実 必要スキルの可視化・適正な評価 キャリア支援
	知財戦略	<ul style="list-style-type: none"> 知的資本の強化 知財人材の育成 ガバナンス構築と実行体制担保 	<ul style="list-style-type: none"> 事業戦略と連動した知的財産の質的・量的強化 知財人材の育成と啓発および風土形成 経営・事業・知財連携による知財戦略会議の新設
	IT/DX戦略	<ul style="list-style-type: none"> レガシーシステムの刷新 DXの推進 セキュリティレベルの維持・向上 	<ul style="list-style-type: none"> 基幹システムの刷新 デジタル人材の育成とデータドリブン経営の推進 ISMS推進、ゼロトラスト対応
	ガバナンス戦略	<ul style="list-style-type: none"> より実効性の高いコーポレート・ガバナンス体制の構築 グループガバナンスも同様に実効性向上を図る 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトベースでの部門横断的な活動 役割・責任・権限の見直し

Hirataの知財戦略



事業別戦略



半導体関連事業

事業規模拡大を牽引する成長事業

半導体製造工程のウェーハ搬送に用いる各種収納容器のオープン、大気・真空ロボット、アライナなどを中心に、コンポーネントの開発・製造・販売を行っています。また、これらを応用したシステム商品にも注力しており、半導体製造装置メーカー向けには、各装置のために最適化したEFEM*1をOEM・ODMの形態で提供し、半導体メーカー（ファウンドリ）向けには、EFEMおよびソーターを当社ブランドで提供しています。また、半導体製造技術の革新にも対応し、PLP*2の搬送に用いる各種コンポーネント、システム商品（EFEM）の開発・製造・販売に加えて、大気雰囲気によるウェーハへの悪影響を抑制するために、N₂（窒素）環境下でウェーハを搬送するN₂EFEMなども提供しています。

*1 Equipment Front End Module

*2 Panel Level Packaging

強み Strengths

- ① ウェーハ搬送のコンポーネントの豊富なラインナップ
- ② PLP基板搬送のコンポーネントをラインナップ
- ③ 多様なコンポーネントを組み合わせた「システム商品」のラインナップ
- ④ コンポーネントおよびシステム商品のカスタマイズ、最適化に必要な知見と技術
- ⑤ 国内生産拠点に大空間クリーンルームを所有

弱み Weaknesses

- ① 海外生産拠点強化（コスト競争力）や地産地消傾向への対応の遅れ
- ② 欧米市場における販売体制の強化
- ③ 部品販売・アフターサービス事業の収益化
- ④ 自社ブランドの「システム商品」のラインナップ強化

機会 Opportunities

- ① 半導体市場のさらなる成長
- ② 半導体製造技術の革新
- ③ 環境規制強化に伴う電動化の加速
- ④ 地産地消
- ⑤ エンドユーザーによる、Fabの垂直立ち上げ・設備共通化の動き
- ⑥ SEMI規格の制定、改訂・追加

脅威 Threats

- ① 資材の高騰および長納期化
- ② 新興企業の台頭
- ③ 半導体製造技術の革新
- ④ 経済摩擦・制裁・紛争
- ⑤ 法規制や経済政策による市場からの締め出し
- ⑥ SEMI規格の制定、改訂・追加

事業環境

今後の業界見通し

半導体の需要は世界各国で年々増加しており、2030年には、半導体市場は約1兆米ドルに達する見通しです。特に、AIや環境対応などが半導体需要を押し上げると見られています。また、技術面では、処理速度や効率性向上のための微細化ニーズが高まっており、開発競争が激化しています。

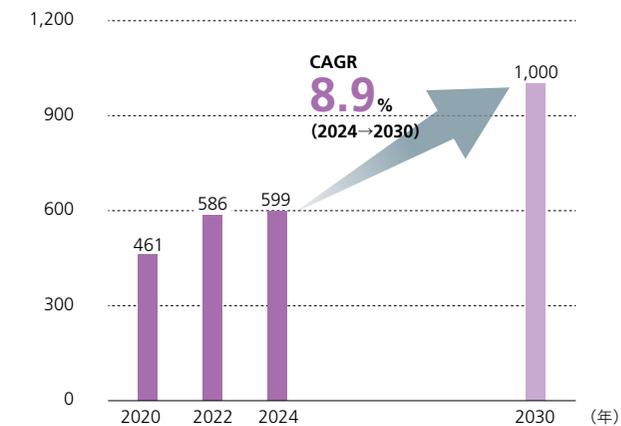
同様に、半導体製造装置市場においても成長が続く見込みであり、特に近年は中国・台湾・韓国の半導体メーカーによる設備投資が加速しています。

主要な取引先

主要な取引先としては株式会社ディスコ、株式会社荏原製作所、東京エレクトロン株式会社、株式会社アルバック、株式会社アドバンテストなどが挙げられます。

半導体の世界市場予測

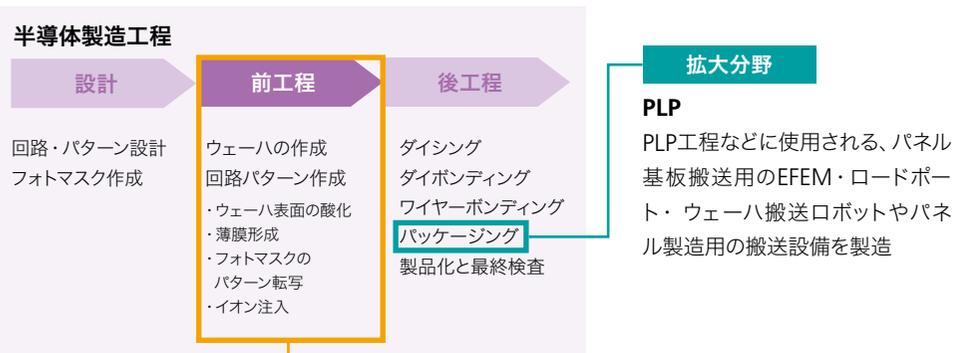
（十億米ドル）



出典：SEMIジャパン

事業別戦略

主力・拡大分野



主力分野

ウェーハ搬送装置

シリコンウェーハを各種処理装置に取り込むロードポート、大気・真空環境に対応可能なウェーハ搬送ロボットおよびそれらを統合したEFEMを製造

注力カテゴリー

ウェーハ関連



ロードポート



真空ロボット

PLP関連



ロードポート



EFEM



大気ロボット



アライナ



EFEM

ウェーハ搬送装置が主力分野で、半導体関連事業売上高の約7割を占めています。また、先端パッケージング技術として注目されるPLP関連の搬送装置も拡大分野と位置付け、製品開発を進めています。主に国内・海外の製造装置メーカーや、海外のデバイスメーカーなどに販売しています。

2024年度の業績

生成AI関連の需要拡大を受け、受注が増加しました。また、主にウェーハ搬送関連設備の生産が進捗したことで対前年度比売上高も増加しました。一方、高利益率案件が減少したことに加え、部材価格の高騰および価格転嫁の遅れにより原価率が悪化しました。一部製品に対し保証費用を引き当てたことも影響し、営業利益は対前年度比で減少しました。

	2023年度実績	2024年度実績
売上高(百万円)	27,390	30,186
営業利益(百万円)	4,450	2,857
営業利益率	16.2%	9.5%

事業戦略

基本戦略

- ① 需要増に応える高品質なコンポーネントの安定供給
- ② 既存顧客への当社設備の採用範囲拡大に向けた営業推進
- ③ 市場の技術進化に応じた対応領域の拡充

半導体関連事業は高い成長率を示し、将来的に収益の増加が期待されることから、成長事業と位置付けました。中長期的な半導体需要の拡大による、お客さまの生産拠点のグローバル化に追従するための営業、生産、販売、サービス体制の強化と、半導体業界の技術革新を見据えた製品開発を推進し、さらなる事業規模の拡大を図ります。

具体的には、生産キャパシティの拡大・生産効率の向上のため、国内の生産拠点の再編を図るほか、より効率的な生産方式への見直し、生産リードタイム短縮のための取り組みを推進します。また、関係会社への技術移転の促進と現地生産体制の構築、量産製品の生産における積極的な外部リソースの活用や新たな生産拠点の設立を検討しています。

加えて販売拡大に向け、グローバル顧客の新規開拓の促進と既存顧客との関係性強化、既存顧客への当社設備の採用範囲拡大に向けた営業を推進します。

また、研究開発の促進のため、PLPにおける専門設計チームの設置と開発の加速、ウェーハ・PLP関連のコンポーネントおよびシステムのリニューアル促進に取り組めます。

2027年度目標

生産能力(各製品の台数ベース)

50%増(2024年度対比)

海外での生産拠点

+2拠点(2024年度対比)

事業規模目標

(百万円)



事業別戦略

注力市場別の取り組み

日本

ターゲット顧客との関係性強化と当社設備の採用範囲拡大に向けた営業推進による半導体関連事業の拡大に注力します。

北米

米国における特定の半導体メーカーと継続的な取引関係にあり、日本の製造拠点と連携しながら、現地での営業・保守を実現できる体制を維持してきました。新規顧客の開拓と最適な生産体制の構築による半導体関連事業の拡大を推進します。

中国・台湾

「中国製造2025」「製造強国2030」などの中国国策により、半導体への投資環境は上向きとなっており、日本や台湾で先行しているウェーハ搬送装置の製造を中国でも展開できるよう社員への技術教育に注力してきました。中国国内で生産できる体制の構築、品質管理体制の強化を図り、半導体関連事業の確立に注力します。

台湾では、ターゲット顧客との関係性強化により半導体関連事業拡大を目指します。

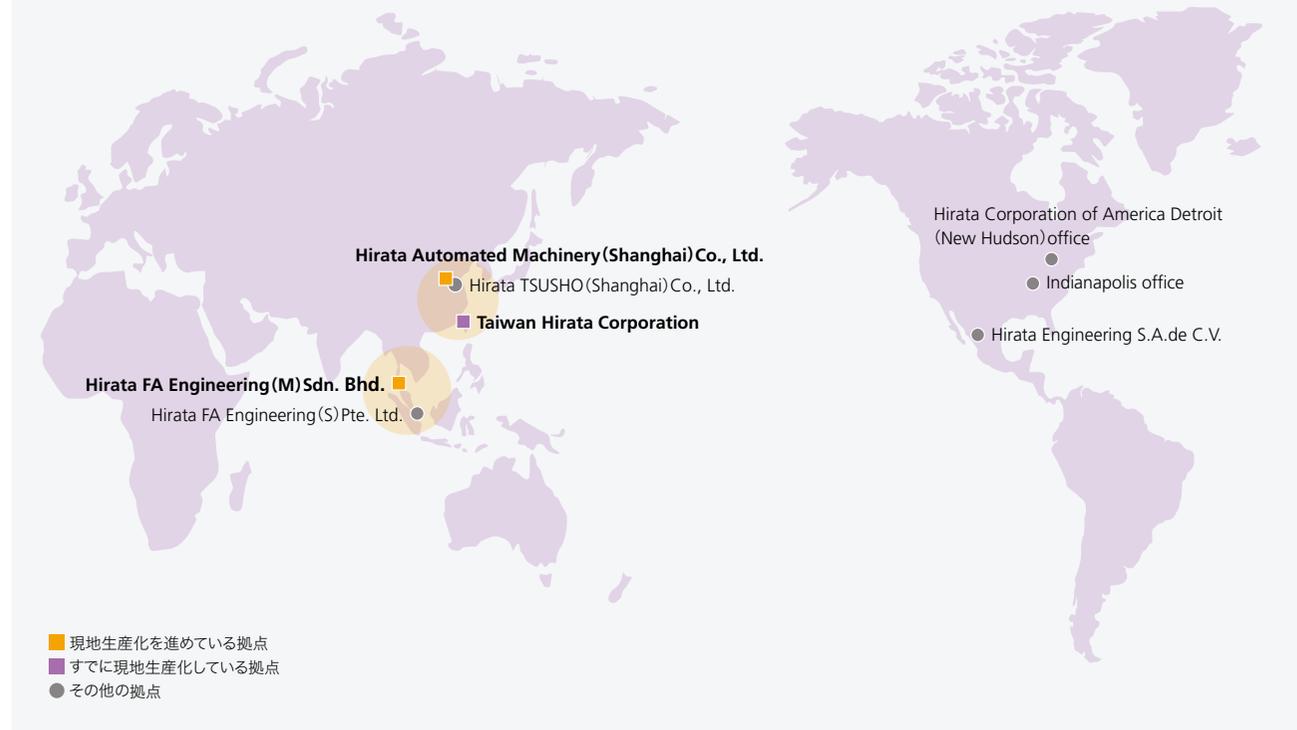
東南アジア

シンガポール・マレーシアでは次々と半導体Fabへの投資が発表されており、今後の販売成長が見込まれる地域と認識し、ウェーハ搬送装置の営業を進めてきました。東南アジアに拠点を持つ大

手半導体メーカーとの関係性構築による強固な顧客基盤の形成、技術移転による生産能力と品質管理体制の向上を図り、半導体関連事業確立を進めます。

現地生産化の推進

台湾に加え、中国(上海)と東南アジア(マレーシア・シンガポール)でも生産・販売ができる体制を構築し、部材の現地調達も推進しています。



生産効率化

部材納入の遅延リスク低減および生産性向上のためにサプライヤーさまとの協力関係を強化

次世代装置開発

需要が拡大する後工程に向けた搬送装置開発など

事業別戦略



自動車関連事業

安定的な利益体質を実現する基盤事業

パワートレインと呼ばれる動力伝達・駆動系の主要部品をはじめ、それらの制御用コンピュータなどの電子機器、各種センサーなどの車載用電子部品、空調用エアコンプレッサなど、多岐にわたる生産システムに対応しています。数多くの装置・設備を一括して当社にて生産しており、お客さまの工場へ納品する前に、当社工場内において総合試運転を実施、実際の動作を確認できることが特徴です。また、部品の共通化により、メンテナンスや保守部品の手配も容易で、その他、デジタルツインを活用することで生産システム的设计・開発を効率的に行っています。

強み Strengths

- ① 開発から生産・保守までの一貫体制
- ② 顧客の要求に応えるエンジニアリング力
- ③ 生産ラインを丸ごと検証できる広大な工場
- ④ 顧客からの信頼と継続取引
- ⑤ 幅広い製品ラインナップ
- ⑥ 家電や半導体、ディスプレイなどの異なる分野の実績を活用した応用力

弱み Weaknesses

- ① 新規開発案件における採算管理と収益性
- ② 当社独自のキーデバイス・標準設備の開発力
- ③ 特定地域の市場における競争力
- ④ アウトソーシングマネジメント対応

機会 Opportunities

- ① 環境課題対応製品の市場拡大
- ② 地産地消(メーカー各社における現地調達強化)
- ③ ビジネスのDX進展
- ④ 国内企業との新分野・海外展開連携

脅威 Threats

- ① 環境規制に伴う市場環境の変化
- ② EV化に伴う部品点数の減少および生産システムの需要減
- ③ 新興国設備メーカーの台頭
- ④ 為替変動
- ⑤ 地政学的な影響による市場の急激な変化

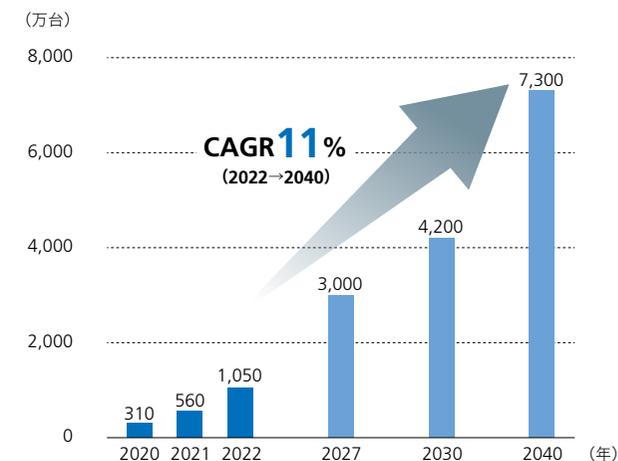
事業環境

今後の業界見通し

中国やアジア地域においてEV(電気自動車)販売は順調に伸びていますが、欧米ではEV普及の鈍化傾向が見られます。また、HV(ハイブリッド自動車)などが再び注目を浴びており、PHV(プラグインハイブリッド自動車)の新車投入が加速する見通しです。

一方で、長期的に見れば次世代バッテリー技術の進歩などによりEV販売台数は増加し続け、2030年には年間4,200万台に達する見込みです。

EVの世界販売台数予測



出典：BloombergNEF

事業別戦略

ICE(内燃機関車)とEVの価格差や不十分な充電インフラ、また、エンジン効率向上に向けた開発の進捗状況などを踏まえると、足下では、ICEにおいても継続的な需要が見込まれ、従来のパワートレイン設備に対する投資も継続される見込みです。

ICEの世界市場予測



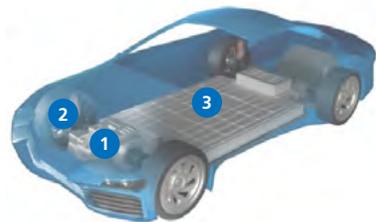
出典: Mordor Intelligence

主要な取引先

北米ではGeneral Motors、Ford Motor Company、欧州ではStellantis N.V.、日本ではトヨタ自動車株式会社、本田技研工業株式会社、株式会社デンソーなどで、新興のEVメーカーやバッテリーメーカーとも取引があります。

主力・拡大分野

EV関連の主要製品



主力分野 ① EDU組立設備

EDU(Electric Drive Unit)と呼ばれる車載用のモータとギアボックスを組み合わせた、EVの駆動用部品の組立設備

主力分野 ② IGBT・インバーター組立設備

IGBTやインバーターといった、EVやトランスミッション車に搭載される車載用電子部品の組立設備

拡大分野 ③ バッテリー充放電関連設備(セル充放電工程)

バッテリーのセル工程の一部である充放電工程における搬送設備

ICE関連の主要製品



主力分野 ① エンジン関連組立設備

- ガソリンやディーゼルなどのエンジンの組立を行う設備。パーツの数が非常に多いため、長いものでは総延長1kmを超える場合もある
- 直列やV型など多様な形式に対応しており、動作のテストまで当社の設備で対応可能

主力分野 ② トランスミッション関連設備

エンジンが生み出した力を車輪に伝えるトランスミッションの組立設備。CVTやATなど、さまざまな種類のトランスミッションに対応

注力カテゴリー

EV、HV、FCV(燃料電池自動車)関連

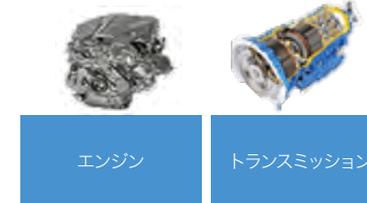


インバーター/
IGBT

燃料電池

バッテリー/
モジュール&バック/
充放電システム

ICE関連



エンジン

トランスミッション

将来に向けた挑戦カテゴリー

全固体電池を筆頭
とした次世代電池

EV検査/テスト装置

自動運転用センサー
などの電装部品

EV関連では、EDU組立設備、IGBT・インバーター組立設備、ICE関連ではエンジン関連組立設備、トランスミッション関連設備が主力分野です。北米自動車メーカー(ビッグスリー)や新興EVメーカー、国内自動車メーカー向けに多数の販売実績があります。また、拡大分野としてはバッテリー充放電関連設備(セル充放電工程)が期待されます。国内バッテリーメーカー向けに販売を広げています。

2024年度の業績

EV市場の需要拡大は鈍化傾向にありますが、バッテリー充放電関連設備を2023年度から継続的に受注するなど、EV向け生産設備の売上高が底堅く推移したことで、売上高・利益ともに堅調に推移しました。また、内燃機関向け生産設備の売上高も好調を維持しており、対前年度比で増加しました。

	2023年度実績	2024年度実績
売上高(百万円)	36,984	43,059
営業利益(百万円)	1,651	4,194
営業利益率	4.5%	9.7%

事業別戦略

事業戦略

基本戦略

- ① 案件・地域の選択と集中
- ② エンジニアリング中心の業務へのシフト

自動車関連事業は収益の主要な源泉となる安定した事業のため、基盤事業と位置付けました。収益基盤をより強固にするためには生産効率の向上が不可欠であるため、プロジェクトマネジメント力の強化に向けた組織改革を行い、生産設備への量産製品の組み入れを専門的に推進する設計チームを設置します。また、バリューチェーン全体でのDX化や、EV・パワートレイン関連設備における標準化を推進します。さらに、資本効率の向上に努め、受注基準の見直しや売掛金の回収期間の短縮、交渉力と営業力をより強化していきます。

加えて販売拡大に向け、既存のお客さまのニーズを積極的に取り込み、関係性を強化するとともに、お客さまの課題解決につながる研究開発を促進します。また、全固体電池を筆頭とした次世代電池、燃料電池、EV部品関連における開発機やパイロットラインでの実績を蓄積していきます。

2027年度目標

自動車関連事業営業利益率

10%以上(連結)

CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)

20%短縮(2024年度対比)

既存分野	EV向けEDU組立設備、IGBTモジュール組立設備、インバーター組立設備、ギアボックス組立設備、ロータ組立設備、ステータ組立設備は、設備全体の標準化や顧客開拓が大きく前進
先行投資・新規分野	バッテリーモジュール/バッテリーパック製造工程、充電システム(セル製造工程内)での設備全体の標準化、セル製造工程参入や全固体電池・新型LIBなどの次世代バッテリー向けの量産設備、燃料電池生産設備に向けた開発および試作に着手済み
キーパイスの開発進捗	前中期経営計画で定めた5つの開発テーマのうち4テーマが開発完了 ①充放電機、②自動倉庫の改良、③「Dual Head ワイヤーボンダー」(2ヘッド搭載の結線装置)、④AGVの改良、⑤プラントシミュレーション(ソフト) 充放電機は、外部調達に切り替え

注力市場別の取り組み

日本

自動車メーカーによるEV展開は長期的に見ると拡大傾向にあるため、特にバッテリー案件の引き合いに積極的に参加し、安定的な受注を確保します。

北米

EV販売の伸びの鈍化が見られることから、当面は従来のパワートレイン設備受注獲得を目指します。また、関税などの外部環境の変化を注視し、状況に応じて北米地域での生産を行うなど、生産体制を柔軟に変動させます。

Topics

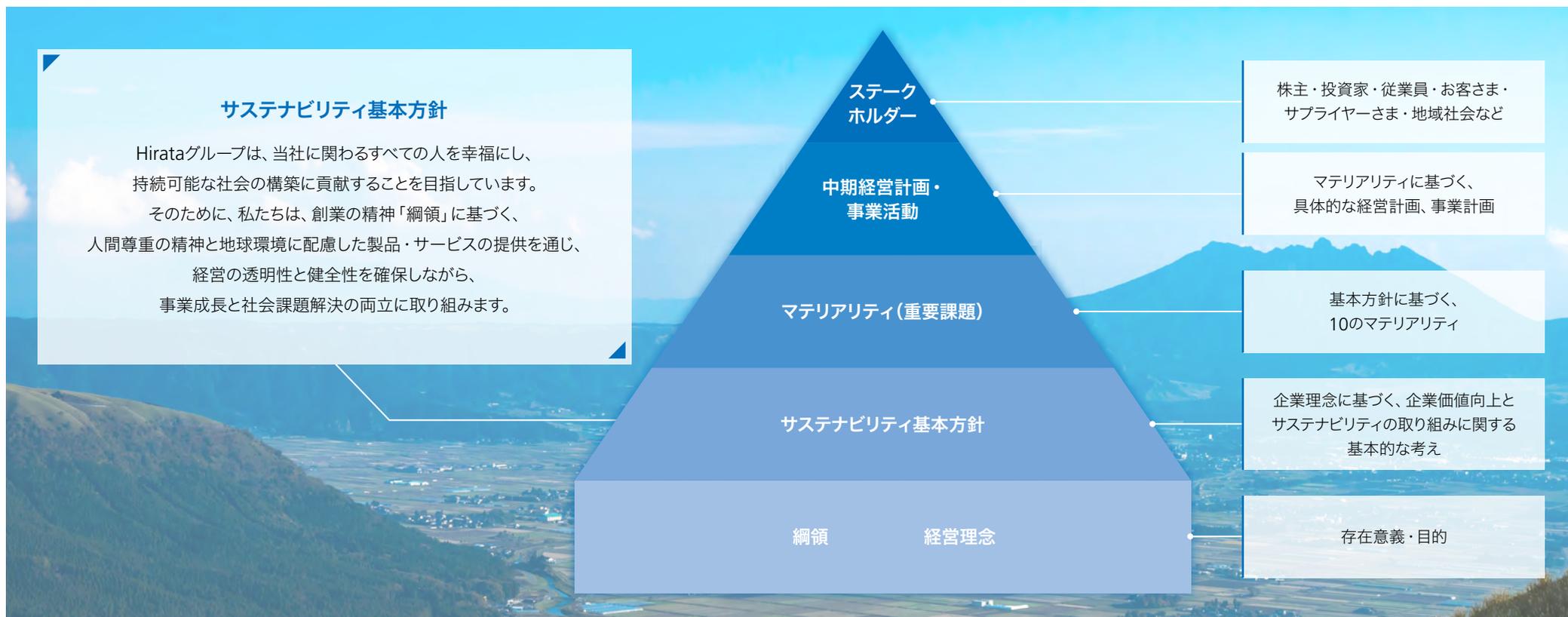
EV・ICE双方で大型案件を継続受注

- 近年、北米を中心に自動車関連の受注が好調であり、2025年度に入ってから合計160億円以上の大型案件受注を開示
- 当初は関税の影響も懸念されたが、それを上回る投資活動の追い風もあり、大型案件を受注できている状況

2023年度以降の主な大型案件

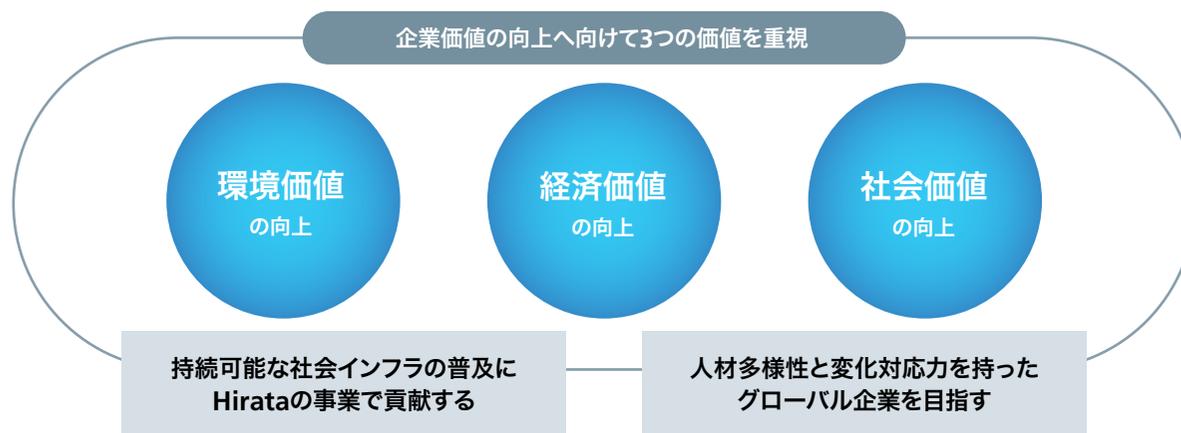
年	設備名	金額	仕向け地
2023年	EV向けEDU組立設備	80億円超	(非開示)
2024年	EV向けバッテリー充放電関連設備	40億円超	(非開示)
	内燃系エンジン組立設備	約130億円	北米
	EV向けバッテリー充放電関連設備	約25億円	(非開示)
2025年	EV向けバッテリー充放電関連設備	約56億円	(非開示)
	EV向けEDU組立設備	約87億円	(非開示)
	内燃機向けエンジン組立設備	約100億円	北米
	車載用電子部品の組立設備	60億円以上	北米、東南アジア

サステナビリティマネジメント



サステナビリティの基本的な考え方

2022年4月開催の取締役会において、当社の「サステナビリティ基本方針」を決議しました。サステナビリティ基本方針とは、「環境・社会・経済」という3つの観点において、企業活動を通じて持続可能な社会の実現に寄与するという方針を明文化したものです。すべてのステークホルダーに対する社会的責任を果たしつつ、事業を成長させ続けるという両立視点が当社のサステナビリティの起点です。



サステナビリティマネジメント

2050年

サプライチェーンも含めた事業全体でのカーボンニュートラルを達成。グローバルで、サステナビリティの取り組みをリードし、Hirataに関わるすべての人の幸福と持続可能な社会の構築に貢献している。

2030年

グループ全体にサステナビリティの取り組みが浸透し、事業成長と社会課題解決を果たしている。ステークホルダーの期待水準を高いレベルでクリアしている。

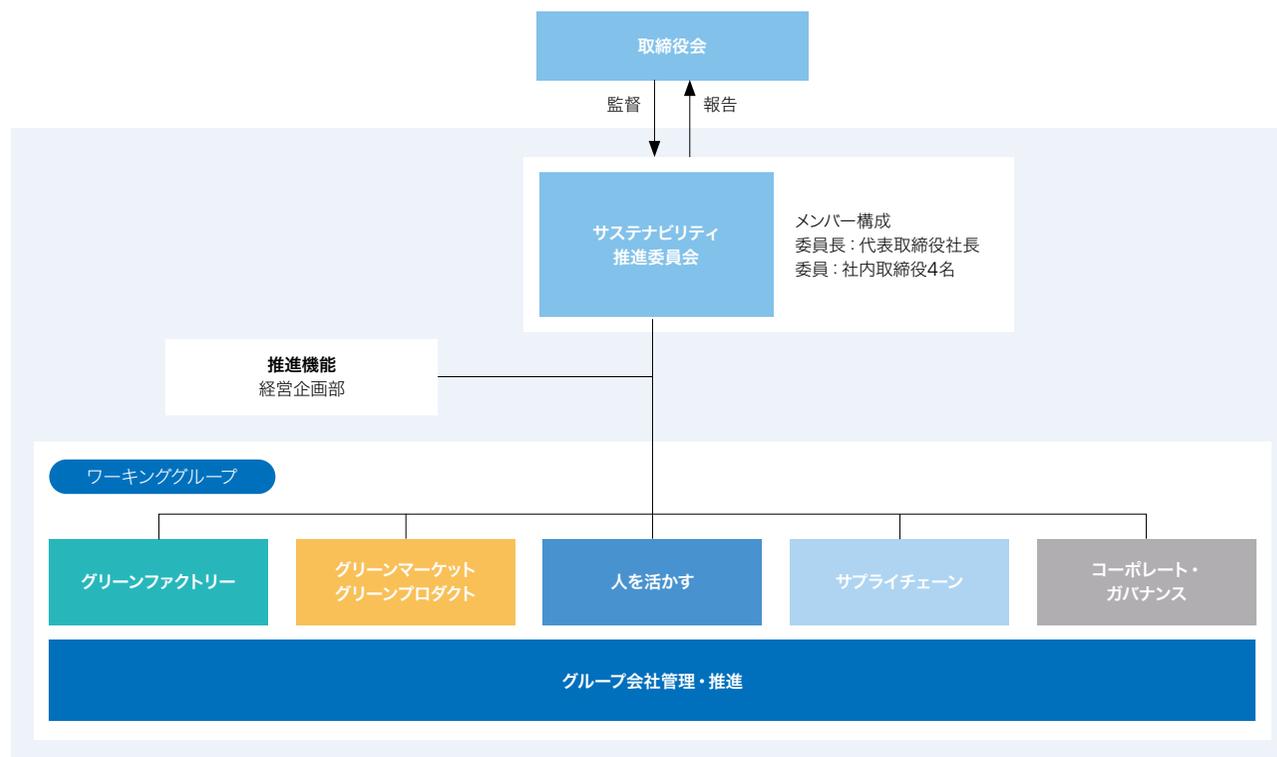
2025年

前年までにサステナビリティの取り組みについて方向性が定まり、活動ロードマップを策定できている。社内理解が浸透している。

サステナビリティ推進体制

サステナビリティ経営を推進するために、サステナビリティ推進委員会を設置しています。代表取締役社長が委員長を務め、オブザーバーとして社外取締役や外部有識者の意見を取り入れるとともに、委員会の下にワーキンググループを立ち上げ、

サステナビリティ活動の推進を図っています。委員会は、原則、年に2回以上開催し、取締役会の監督の下、当社のサステナビリティに関する目標・方針の策定および課題についての審議や活動に対する進捗状況の確認を行っています。



(注) 2025年3月31日現在

サステナビリティマネジメント

マテリアリティ特定プロセスに関する詳細は、Webサイトをご覧ください。
<https://www.hirata.co.jp/sustainability/materiality>

当社は、持続的な事業成長と社会課題の解決を両立するため、マテリアリティ(重要課題)に基づくサステナビリティ経営を推進しています。

マテリアリティ(重要課題)	リスク	機会	主な取り組み	2030年目標・KPI*	2024年度実績
					
気候変動への対応					
① 自社およびサプライチェーン上の環境負荷低減	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の環境要件、業界行動規範に沿えない場合の事業機会の減少・対応費用増加 法規制などによる事業活動の制限 	<ul style="list-style-type: none"> 環境取り組み強化によるステークホルダーの信頼獲得、長期的な企業価値向上 自社工場のGHG排出量削減、環境負荷低減による地域への影響抑制 	<ul style="list-style-type: none"> 環境マネジメント推進(ISO14001認証取得済み) カーボンニュートラルに向けたGHG排出量削減の活動展開の検討 自家消費型オンサイト太陽光発電設置 電力使用量の見える化の強化 	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラル達成(Scope1、2) 水使用量を実質生産高比1%/年以上の削減(2023年度比) 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量 Scope1 302t-CO₂ Scope2 6,786t-CO₂ 水使用量 実質生産高比9.2%/年削減(2023年度比)
② 製品・サービスによるカーボンニュートラルへの貢献	<ul style="list-style-type: none"> 取引先の環境要件に沿わない製品提供による取引影響 自社製品の競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> 低環境負荷製品・サービス提供による事業機会の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> 「エコ電動シリーズ」ラインナップ拡充 顧客への提案機会の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 「エコ電動シリーズ」における売上貢献額拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 好調な北米の大型案件に注力したものの、「エコ電動シリーズ」の採用が伸びず、比較的導入が進んでいる国内の顧客からの受注が減少した結果、売上貢献額が縮小
					
持続可能な社会の構築					
③ 社会変化に伴う新たな顧客ニーズの創出	<ul style="list-style-type: none"> 社会変化によるニーズ把握、研究開発の遅延による事業機会の減少 	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルに寄与する製品・サービスの創出による競争優位性の向上 既存製品・サービスにとどまらない事業分野の伸長 	<ul style="list-style-type: none"> EV(電気自動車)向けバッテリー分野のキーデバイス開発・改良 顧客ニーズに応える開発、改良 医療、植物遺伝資源研究など新規分野に対する取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> バッテリーおよび燃料電池関連での売上拡大 半導体関連での売上拡大 	<ul style="list-style-type: none"> バッテリーおよび燃料電池関連での売上 2023年度比 11%増 半導体関連の売上 2023年度比 10%増
④ デジタル化の進展への対応	<ul style="list-style-type: none"> デジタル化への対応遅れによる競争力の低下や人材の流出 	<ul style="list-style-type: none"> データの分析などによる顧客行動の理解や市場トレンドの把握による効果的な戦略策定 	<ul style="list-style-type: none"> スマート社会に向けた基盤の整備 3D設計推進強化(実践およびトレーニング) CADVR、エミュレータ その他業務プロセスの自動化 	<ul style="list-style-type: none"> 基幹システム入れ替えによる業務の効率化 30%向上(2024年度比) 一人当たりの年間業務時間3%削減(2023年度比) 	<ul style="list-style-type: none"> 一人当たりの年間業務時間 0.5%削減(2023年度比)

* 目標・KPIについては、平田機工単体を対象としています。

サステナビリティマネジメント

マテリアリティ(重要課題)	リスク	機会	主な取り組み	2030年目標・KPI*	2024年度実績
人を活かす					
⑤ 人材確保・育成	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成が不十分な場合の受注ビジネス成立の要である技術者集団の欠損 日本の労働人口が縮小する中で、人材獲得に劣後することによる生産性の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメントの向上 提案型ビジネスにおける競争優位性の獲得 不確実性の高い事業環境で、多様な人材活躍による組織力の発揮 	<ul style="list-style-type: none"> 人材確保・育成 DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン) エンゲージメント調査 研修の拡充(ハラスメント、アンガーマネジメント、メンタルヘルス、コミュニケーション、評価者研修など特化テーマ) 	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージしている人の割合20% 女性従業員に占める管理職比率を男性従業員に占める管理職比率と同等にする 障がい者雇用率 法定雇用率+0.3% 	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージしている人の割合 8% 女性従業員に占める管理職の割合 6.6% 障がい者雇用率割合 2.14%
⑥ 多様で安全安心な職場づくり	<ul style="list-style-type: none"> 従業員の心身への影響 労働災害による事業活動の停滞 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な働き方の実現 従業員の心身の健康維持 	<ul style="list-style-type: none"> ワークライフバランスの向上 安心して働ける安全な職場づくり 	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営の取り組み強化(「ホワイト500」の取得) 労働災害度数率0.4以下 Hirataグループおよび、サプライヤーさまにおける人権デュー・デリジエンスのPDCAを確立 	<ul style="list-style-type: none"> 労働災害度数率 0.62
経営基盤の強化					
⑦ 製品安全・品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> 製品・サービスの安全性や品質に対する不信 QCDIに対する不信と品質低下 	<ul style="list-style-type: none"> QCDIに対する信用の確立、強化 	<ul style="list-style-type: none"> 品質マネジメント推進(ISO9001認証取得済み) 標準化推進 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客満足度調査にて、回答回収率90% 同調査にて、調査結果の加重平均スコア 4.5点以上 製品による重大事故発生0件を継続 	<ul style="list-style-type: none"> 回答回収率 76% 調査結果の加重平均 3.94点 製品による重大事故発生 0件
⑧ サプライチェーンマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 納期遅延などによる事業活動の停滞や契約不履行の発生 環境や社会慣行への取り組み遅滞による事業機会の減少 	<ul style="list-style-type: none"> 事業継続性の維持と生産体制の強靱化 取引先との信頼関係の構築 	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンマネジメントの強化、推進 	<ul style="list-style-type: none"> CSR調達セルフ・アセスメント 3.7点未満のサプライヤー数ゼロ(取引額上位90%) 	<ul style="list-style-type: none"> CSR調達セルフ・アセスメント 3.7未満のサプライヤー数 131社
⑨ コーポレート・ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> IR、SRの不足による機会損失 ガバナンス機能の欠如による経営環境の悪化、事業停滞 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル基準に対応し、あらゆるステークホルダーからの信頼獲得 監督と執行が適切に責務を果たすことによる戦略変革の推進力向上 	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーエンゲージメント コーポレート・ガバナンスの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 重大な法令違反件数ゼロ コンプライアンス重点項目に対する違反件数 4件 	<ul style="list-style-type: none"> 重大な法令違反件数ゼロ コンプライアンス重点項目に対する違反件数 4件
⑩ リスクマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 法令、コンプライアンス違反による社会的信用の失墜 	<ul style="list-style-type: none"> 法令遵守に加え、誠実性、倫理観を備えた行動を実践することによる経営や企業文化の好転 経営戦略と連携したリスクマネジメント体制の確立 	<ul style="list-style-type: none"> 公正な取引に向けたコンプライアンス遵守 リスクマネジメント 財務資本の健全性の維持 	<ul style="list-style-type: none"> 重大な法令違反件数ゼロ コンプライアンス重点項目に対する違反件数ゼロ 	<p>2024年度のコンプライアンス重点項目は、児童労働・強制労働、資金洗浄、利益相反、不正会計、汚職・贈収賄、ハラスメントを設定しており、ハラスメント項目での違反件数が4件発生しました。これに対し、ヘルプライン運用規程、コンプライアンス委員会での確認を経て、是正措置および再発防止策を実施しました。</p>

* 目標・KPIについては、平田機工単体を対象としています。

TOPICS サステナビリティに関する取り組み

EcoVadisのサステナビリティ評価で「シルバーメダル」を獲得

2025年3月、国際的な評価機関EcoVadis社によるサステナビリティ評価において、シルバーメダルを獲得しました。

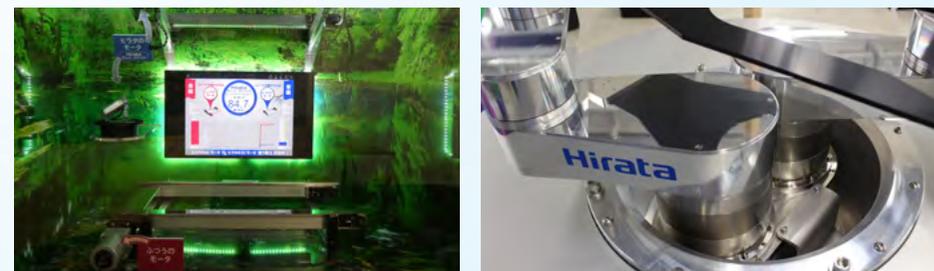
EcoVadis社は、企業や団体のCSR(社会的責任)に関する評価を行う機関で、世界185か国、15万社以上の企業を対象に、「環境」「労働と人権」「倫理」「持続可能な資材調達」の4分野でサプライチェーンにおけるサステナビリティへの取り組みを評価しています。

当社は、前回の受審において、「ブロンズ」評価を取得していましたが、継続して取り組みの強化に努め、直近の受審において「シルバー」評価となりました。なお、シルバーメダルは、受審企業の上位15%に当たる企業に付与されるものです。当社はこれからも社会的責任を果たし、持続可能な事業活動を行ってまいります。

日本初の企業連携型SDGs教育施設
「くまもとSDGsミライパーク」に出展

当社は、阿蘇くまもと空港そらよかビジターセンター(熊本県上益城郡益城町)内にオープンした「くまもとSDGsミライパーク」に出展しています。同施設は、国内外から修学旅行や社会科見学で施設を訪れる児童・生徒などを対象に、SDGsの「実行」と「キャリア」を軸とした探究学習を行う「教育テーマパーク」です。地域の未来を担う子どもたちへSDGsを実践する機会を提供すること、および企業のSDGsの取り組みについての情報を発信することを目的としています。

当社出展コーナーでは、半導体ウェーハ搬送ロボットや「Hirata BLUE MOTOR」を使った省電力コンベヤを展示しています。



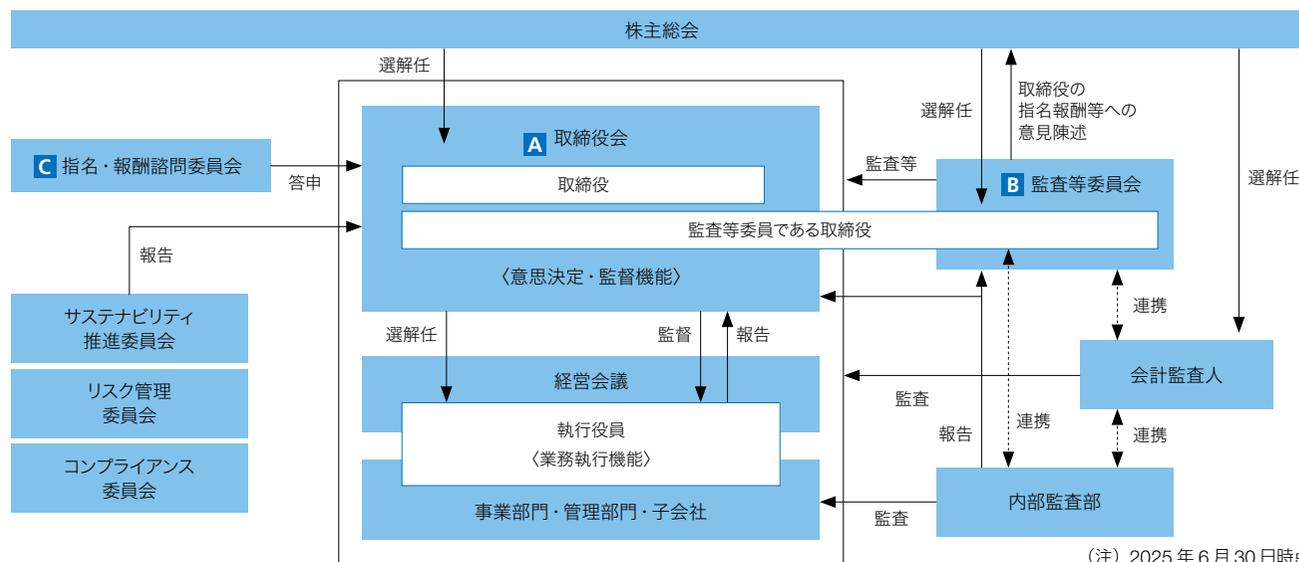
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、世界市場をターゲットにした企業として、その社会的責任を果たすために、コーポレート・ガバナンスを重視した健全かつ効率的な経営活動を推進し、コンプライアンス体制を充実させるとともに、事業競争力を継続的に強化し、企業価値のさらなる向上を図っています。

また、企業は公共性・公益性・社会性を担った存在であるという立場から、当社を取り巻くすべてのステークホルダーの皆さまと円滑な関係を保っていくことが、長期的にも、株主利益の向上につながると考えています。

ガバナンス体制



取締役会、監査等委員会、指名・報酬諮問委員会の運営状況(2024年度)

A 取締役会



取締役会は、当社グループの経営方針や中期・年次の経営計画をはじめとする重要な意思決定を行うとともに、経営計画の進捗状況や経営陣の業務執行状況を適切に監督します。責任を明確にするため、任期は1年(監査等委員である取締役の任期は2年)としています。定例として毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時で開催します。

2024年度は13回開催し、平均出席率は98.75%(取締役および取締役監査等委員)でした。主要テーマは、中期経営計画、財務戦略・資本政策、人事戦略など各種機能別戦略、業務の執行状況でした。

B 監査等委員会



監査等委員のそれぞれが高い専門性を有している上、取締役という立場にあることから、よりの確な監査を行うことができる体制になっています。また、取締役会実効性評価の中で、監査等委員である取締役のみを対象とした監査等委員会の実効性に関する調査および分析も行っています。

2024年度は18回開催し、平均出席率は100%(全委員)でした。主要テーマとして、リスクベース監査の実践、経営戦略取り組み状況、取締役会実効性向上への取り組み状況、グループ品質管理体制の整備運用状況、過年度提言事項に対する改善状況について議論しました。

C 指名・報酬諮問委員会



取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬諮問委員会を設置し、取締役および執行役員の指名・報酬などの重要事項を審議することで、これらの事項に関する客観性および透明性を確保し、コーポレート・ガバナンス体制のより一層の強化を図っています。

2024年度は10回開催し、平均出席率は100%(全委員)でした。主に取締役および執行役員の指名、報酬およびそれらに関する方針など、社長を含めた経営幹部後継者計画の運用、その他取締役会からの諮問事項について検討しました。

● 社内取締役 ● 社内取締役(常勤監査等委員) ● 独立社外取締役 ● 独立社外取締役(監査等委員) ★ 女性

コーポレート・ガバナンス

取締役会の実効性評価(2024年度)

当社は、取締役会の実効性の向上を図るため、第三者機関による取締役会の実効性評価を実施し、その評価結果に基づき、取締役会において課題の共有や対応策の議論を行っています。

評価方法	第三者機関による監査等委員を含むすべての取締役を対象とした無記名方式のアンケートおよび個別インタビュー (個別インタビューは隔年で実施)
主な質問項目	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会のあり方、構成、運営、議論、モニタリング機能 取締役のパフォーマンス 取締役に対する支援体制、トレーニング 株主(投資家)との対話 任意の委員会の運営 など

2023年度評価結果(課題)	2024年度の取り組み	2024年度評価結果(課題)	今後の取り組み
<ul style="list-style-type: none"> 中長期戦略・経営計画の議論 人的資本や知的財産に関する議論 グループガバナンスの強化 取締役の議論を充実させるための工夫 サクセッション・プランの実効的な運用 <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> 次期中期経営計画策定に向けた議論の機会と質の高度化 取締役会議題の事前説明のあり方などの見直し 指名・報酬諮問委員会における議論の深化と取締役会への適切な報告 	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会での議論の充実とフォローアップ 内部統制システムの運用状況の監督の強化 人的資本経営のさらなる推進 <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の運営のさらなる見直しやオフサイトミーティングの活用による議論の質向上 グループガバナンス、人事戦略に関する議論の深化と取締役会への適切な報告

役員トレーニング、社外役員のサポート体制

役員トレーニング、社外役員のサポート体制提供や説明、生産拠点の視察などを通じて、当社への理解を深める取り組みを行っています。また、取締役会開催前の社外役員向け事前ブリーフィングの実施や、主要な執行役員、従業員との面談の機会提供など、社外役員の役割を担うに当たって必要なサポートを行っています。


 コーポレート・ガバナンスに関する詳細は、コーポレート・ガバナンス報告書、またはWebサイトをご覧ください。
https://www.hirata.co.jp/burger_editor/burger_editor/dl/306_Y2dfMjAyNTA2Mjc-d-.pdf
<https://www.hirata.co.jp/sustainability/esg/corporate>

コーポレート・ガバナンスの変遷

2005年	<ul style="list-style-type: none"> 執行役員制度導入 経営会議設置
2006年	<ul style="list-style-type: none"> 旧JASDAQ証券取引所に上場
2014年	<ul style="list-style-type: none"> 独立社外取締役1名就任 役員退職慰労金制度廃止
2016年	<ul style="list-style-type: none"> 独立社外取締役2名就任
2017年	<ul style="list-style-type: none"> 旧東京証券取引所市場第一部に市場変更 社外役員独立性基準制定 ストックオプションの導入 取締役会実効性評価を開始
2018年	<ul style="list-style-type: none"> 任意の指名・報酬諮問委員会を設置
2019年	<ul style="list-style-type: none"> 取締役の任期を2年から1年に短縮 取締役会における独立社外取締役の割合3分の1以上
2021年	<ul style="list-style-type: none"> 役員報酬などの方針決定 業績連動型報酬制度の導入
2022年	<ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所プライム市場に移行 女性取締役2名就任・女性監査役1名就任 スキルマトリックス開示
2023年	<ul style="list-style-type: none"> 監査等委員会設置会社へ移行
2024年	<ul style="list-style-type: none"> 指名・報酬諮問委員会の委員長に独立社外取締役が就任

監査等委員会委員長メッセージ



人材育成を意識し、 対話を重視した監査により 企業価値向上に貢献する。

取締役 常勤監査等委員

大塚 直哉

私は2023年より平田機工の顧問として内部監査業務に関わり、2025年6月からは常勤監査等委員・監査等委員会委員長として、より直接的にガバナンスの強化に関与する立場となりました。これまでの活動を通して、平田機工の高い技術力や現場のチームワーク、そして「人を大切にする」企業理念に触れ、当社が社会に果たす役割の大きさを実感しています。

現職以前は、地方銀行にて支店長を務めたのち、本部の業務統括部署でリスク管理などに携わり、さらに監査部門の責任者として、内部統制やコンプライアンス体制の強化に取り組みました。その後は、関係会社の代表として経営にも関与し、監査と経営の両面で専門性を培ってきました。こうした経験を通じて、現場の力を引き出すマネジメントの重要性や、組織文化が経営に与える影響について深く学ぶことができました。これらの知見は、平田機工のガバナンス強化においても大いに活かせると考えています。

例えば、地域社会とのつながりを重視しながら、リスクの早期発見や内部統制の実効性向上に努めてきたことは、グローバルかつ多様な事業を展開する当社において、ステークホルダーから信頼される組織づくりに役立てられると確信しています。また、銀行員としてお客さまとの対話を大切にしてきた姿勢は、情報開示の充実などに通じるものと感じています。

監査等委員会委員長としての私の使命は、企業価値向上につながる監査の実現です。2025年度からは「監査等委員行動原則」に基づき、委員一人ひとりが高い倫理観と謙虚な姿勢を持ち、独立性と客観性を保ちながら活動しています。特に「経営課題の発見」に力を入れており、現場の声を丁寧に拾い上げながら、内部監査人や会計監査人と連携し、経営のモニタリングを強化しています。また、「人を活かす」という企業理念を尊重し、良い点はしっかり評価し、改善点には前向きなフィードバックを行うことで、人材育成にも寄与したいと考えています。

当社のガバナンス体制は、社内外の取締役でバランス良く構成されており、取締役会では経営の透明性と健全性を確保するための議論が活発に行われています。社外取締役の方々は、それぞれの専門分野の知見を活かして建設的な意見を述べられており、意思決定の質の向上に大きく貢献されています。監査等委員会では、内部監査部門と連携し、実効性の高い取り組みを着実に進めているところです。

今後の課題としては、グループ全体のリスク対応力の強化が挙げられます。企業を取り巻く環境が急速に変化する中、予期せぬ事態にも柔軟に対応できる体制づくりが求められています。グループ会社を含めた情報収集体制の強化や、有事対応体制の整備を進めることで、グループ全体のリスク対応力を高めていきます。

また、監査業務のデジタル化も重要なテーマです。生成AIなどの技術を活用することにより、情報整理や業務の効率化が進み、より深い分析や迅速な対応が可能になると期待しています。これにより、監査の質とスピードの両面が向上し、企業価値向上への貢献度も高まると考えています。

加えて、人材育成については、長期的な視点で取り組む必要があります。資格取得の支援や教育機会の提供を通じて、将来を担う人材が育つよう、監査等委員会としても助言や支援を行っていきます。特に、監査業務に携わる人材が、単なるチェック機能にとどまらず、企業価値向上に資する視点を持てるような育成が重要だと考えています。

今後も、監査等委員会としての責任を果たしながら、透明性の高い経営を実現し、社会との信頼関係を築くことで、平田機工の健全な発展に貢献していきます。株主・投資家の皆さまには、当社の取り組みに対するご理解とご支援を心よりお願い申し上げます。

社外取締役メッセージ



社外取締役
上田 亮子

技術力を磨きマネジメント推進力を高め、価値向上につなぐ。

当社では「人技幸献」という理念のもと、従業員一人ひとりが技術力を磨き、誇りと働きがいを持って仕事に臨んできました。この歴史に培われた高い技術力に加えて、戦略の立案と遂行といったマネジメント推進力を高めることが、さらなる企業価値向上につながり、それがすべてのステークホルダーとの信頼関係の基盤になると考えています。

私が当社の社外取締役に就任してからの3年間で、社外取締役と社内役員、従業員との間で、当社の企業価値を意識した活発な議論を行うことが増えてきました。その成果が、2025年5月に公表した中期経営計画としてまとめられたと感じています。当社の取締役会には専門的なバックグラウンドを有するメンバーが揃っており、中期経営計画の策定においても、専門的かつ多様な意見をぶつけ合いました。このような活発な議論を通じてマネジメント推進力は格段に高まったと実感しています。次のチャレンジは、この計画を確実に遂行することです。

一方で課題もあります。当社はグローバルに事業を展開していますが、海外関係会社の運営を含めたグループガバナンスは事業目線で行われることが多く、特にリスクマネジメントについては本社からの十分な統制が利いているとは言えない状況です。今後は、グループガバナンスにも一層注力し、グローバル全体での企業価値の向上に取り組む必要があります。

私は、金融機関で20年以上にわたり資本市場やコーポレート・ガバナンスに関わる仕事に従事し、ロンドン駐在も経験しました。帰国後に大学教授に転じ、現在は、研究と並行して政府審議会の委員を務め、日本のスチュワードシップ・コード、コーポレートガバナンス・コードの改訂にも携わっているほか、IFRS財団など国際機関の活動も経験してきました。これらの多様な経験をもとに、当社のグローバル経営の推進、そしてグループ全体としての価値向上に貢献していきます。そして当社の技術力を基としたカルチャーを大切にしながら、株主・ステークホルダーの皆さまからの声に耳を傾け、当社の企業価値向上と持続的成長に向けて力を尽くしていく所存です。

新規性の高い発想を自ら形にし、高い技術力をさらなる飛躍につなげる。

2024年6月に社外取締役に就任し、各会議のみならず、アイデア出しの講演など多岐にわたる活動を通じて、私自身も非常に刺激を受けてきました。特に工場見学を経て、当社の技術力は世界でもトップクラスであるとの確信を持ちました。これは一朝一夕で獲得できるものではなく、「人技幸献」のスローガンのもと、全社一丸となって長年愚直に努力してきた結果です。この技術力から生み出される製品やサービスはさらに展開できる可能性を持っています。

私はマサチューセッツ工科大学や東北大学、電気通信大学、大阪大学などでロボットの研究を進めてきました。ロボット工学分野の中でもとりわけ「機構」の原理創案と実機具現化に一貫して取り組み、球状全方向車輪「Omni-Ball」など、新規性が高い機構のアイデアを生み出してきました。単

にアイデアを思いつくにとどめず、実機として設計し自らの手を動かして形を作っていき、実験を通してそのアイデアの有効性を確認するという手法を大事にしています。当社の技術力をさらに高めるため、これまで蓄積してきた知見や発想のノウハウを役立てていきます。

ものづくりの現場で重要なのは、物事を「観る」だけではなく「看る」ことです。同じ「みる」という読みを持つ漢字「見・観・視・診・看」の中でも、「看」には相手や物に配慮する気持ちを含めて「みる」、という意味が含まれます。「木を見て森を見ず」ということわざがありますが、木も森も「看」ながら、現在と未来を創る活動につなげ、当社としての価値を生み出す後押しをしていきます。



社外取締役
多田 隼 建二郎

役員一覧 (2025年9月1日現在)

取締役



代表取締役

平田 雄一郎

代表取締役社長として当社の経営を牽引し、事業の発展に大きく貢献しています。

所有株式数：875,100株

取締役会の出席状況：13回／13回



取締役

前田 繁

主に自動車分野の事業部門責任者や全社における事業推進部門の責任者、事業本部の責任者を務め、事業の発展に大きく貢献しており、現在は副社長として、当社の経営を牽引しています。

所有株式数：6,000株

取締役会の出席状況：13回／13回



取締役

小崎 勝

6年間にわたる関係会社（シンガポール）の代表職に加えて関係会社の統括責任者を務めるなど、当社のグローバルな事業展開に大きく貢献しており、現在はグローバル事業の責任者を務めています。

所有株式数：2,400株

取締役会の出席状況：13回／13回



取締役

二宮 秀樹

主に法務やリスクマネジメント、コーポレート・ガバナンスにおける部門責任者を務め、当社のガバナンスや経営基盤の強化などに大きく貢献しており、現在は管理本部の責任者を務めています。

所有株式数：9,600株

取締役会の出席状況：13回／13回



取締役

平川 武則

主にロボット分野の事業部門責任者、生産技術・加工および電子部品を製造・開発する拠点の責任者を務め、現在は全社の事業本部の責任者として、当社の経営を事業面から牽引しています。

所有株式数：13,200株

取締役会の出席状況：-(2025年6月就任)

(注)当社は2025年4月1日付で、普通株式を1株につき3株とする株式分割を行っており、所有株式数は当該株式分割後の数値となっています。



社外取締役 社外 独立

小川 暁

他社における情報戦略策定、企業経営など、幅広い経験に加え、ものづくりおよび経営について高度な知見を有しています。2021年より当社社外取締役を務めています。

所有株式数：300株

取締役会の出席状況：13回／13回

重要な兼職の状況：

株式会社和幸製作所 代表取締役社長



社外取締役 社外 独立

上田 亮子

コーポレート・ガバナンス、ESGなどに関する専門家としての豊富な経験と高度な知見を有しています。2022年より当社社外取締役を務めています。

所有株式数：1,200株

取締役会の出席状況：13回／13回

重要な兼職の状況：

みずほインベスター・リレーションズ株式会社 主任研究員
公認会計士・監査審査会委員
SBI大学院大学 教授
京都大学 客員教授
株式会社TOKAIホールディングス 社外取締役
広栄化学株式会社 社外取締役
エーザイ株式会社 社外取締役 監査委員



社外取締役 社外 独立

多田隈 建二郎

当社の事業分野であるロボット技術の研究者として、豊富な経験と卓越した実績を有しており、また現在も大学で先端技術の研究に携わっています。2024年より当社社外取締役を務めています。

所有株式数：-

取締役会の出席状況：10回／10回(2024年6月就任)

重要な兼職の状況：

大阪大学大学院 基礎工学研究科 教授

役員一覧 (2025年9月1日現在)

取締役監査等委員



取締役常勤監査等委員

大塚 直哉

金融機関における監査および一般企業の代表取締役としての専門的な知見および豊富な経験を有しています。2025年より当社取締役常勤監査等委員を務めています。

所有株式数：-

取締役会の出席状況：-(2025年6月就任)

監査等委員会の出席状況：-(2025年6月就任)



社外取締役監査等委員 社外 独立

遠藤 恭彦

CFE(公認不正検査士)としての専門的な知見および株式や経営に関する豊富な経験や見識を有しています。2018年より当社社外監査役を務めています。

所有株式数：1,800株

取締役会の出席状況：13回/13回

監査等委員会の出席状況：18回/18回

重要な兼職の状況：

株式会社サックスパーホールディングス

社外取締役監査等委員



社外取締役監査等委員 社外 独立

今村 憲

企業法務などを取り扱う弁護士としての専門的な知識や経験を有しています。2015年より当社社外監査役を務めています。

所有株式数：-

取締役会の出席状況：13回/13回

監査等委員会の出席状況：18回/18回

重要な兼職の状況：

奥野総合法律事務所 パートナー



社外取締役監査等委員 社外 独立

岡部 麻子

公認会計士としての専門的な知見および企業会計に関する豊富な経験を有しています。2022年より当社社外監査役を務めています。

所有株式数：-

取締役会の出席状況：13回/13回

監査等委員会の出席状況：18回/18回

重要な兼職の状況：

岡部麻子公認会計士事務所 代表

株式会社ミスターマックス・ホールディングス

社外取締役監査等委員

株式会社ゼンリン 社外取締役

日本公認会計士協会北部九州会 副会長

取締役のスキルマトリックス

「持続的な成長の実現」「業務執行の監督」という取締役会の役割を果たすため、当社取締役として必要な主要スキル・経験について「企業経営」「業界知見」「技術・研究開発」「グローバル」「リスクマネジメント」「財務・会計」「ESG」と定義するとともに、バランスの取れた取締役の構成を目指しています。

氏名	企業経営	業界知見	技術・研究開発	グローバル	リスクマネジメント	財務・会計	ESG
取締役(監査等委員である取締役を除く)							
平田 雄一郎	●	●	●	●			●
前田 繁	●	●	●				●
小崎 勝	●	●		●			
二宮 秀樹	●				●	●	●
平川 武則	●	●	●				
小川 暁(社外取締役)	●			●	●		
上田 亮子(社外取締役)	●				●	●	●
多田 隈 建二郎(社外取締役)		●	●				
監査等委員である取締役							
大塚 直哉	●				●	●	
今村 憲(社外取締役)	●				●		
遠藤 恭彦(社外取締役)	●				●	●	
岡部 麻子(社外取締役)	●				●	●	

(注)上記は、各人に特に期待する知識・経験・能力であり、各人の有するすべての知見を表すものではありません。

執行役員

代表取締役社長

平田 雄一郎

取締役執行役員

平川 武則

事業本部長

執行役員

江藤 英敏

事業本部 副本部長 兼
第二ビジネスユニット長

執行役員

米田 穰

管理本部
総務・情報システム・秘書担当

取締役副社長執行役員

前田 繁

執行役員

松崎 敏行

調達本部長 兼 品質管理担当

執行役員

村上 正剛

事業本部
第三ビジネスユニット長

執行役員

森 美保

人事・法務・
コンプライアンス担当

取締役常務執行役員

小崎 勝

グローバル事業本部長

執行役員

西村 茂春

研究開発本部長

執行役員

中尾 和浩

事業本部
第四ビジネスユニット長 兼 第四ビジネスユニット
デバイスセンター長

執行役員

西田 健一

管理本部
経理・コーポレートコミュニケーション担当

取締役執行役員

二宮 秀樹

管理本部長

執行役員

小野 伸幸

事業本部 第一ビジネスユニット長

財務・非財務 主要データ

財務データ(連結)

項目	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高 (千円)	52,145,406	53,048,377	80,542,366	94,163,561	77,302,745	65,612,306	65,255,919	67,087,433	78,443,846	82,839,457	88,483,792
営業利益 (千円)	2,123,053	2,924,843	8,247,285	9,371,006	6,249,169	2,736,754	4,995,273	3,856,104	5,920,209	6,047,910	6,898,151
税金等調整前当期純利益 (千円)	1,935,017	2,734,125	8,400,835	9,242,225	6,215,587	2,881,784	5,169,129	4,266,785	5,861,257	6,762,644	6,904,886
親会社株主に帰属する当期純利益 (千円)	946,787	1,713,342	5,891,441	6,666,227	4,637,978	1,744,770	4,075,964	2,682,267	4,269,969	4,344,188	4,778,142
純資産 (千円)	21,864,968	21,584,433	27,571,776	46,582,462	46,610,448	46,993,088	51,999,042	54,938,509	59,575,645	65,302,388	68,839,271
総資産 (千円)	61,798,755	59,681,671	88,246,646	95,330,813	90,573,727	85,409,651	92,794,895	99,485,900	114,522,788	130,787,926	130,278,558
D/Eレシオ (倍)	0.91	0.81	0.95	0.46	0.41	0.31	0.36	0.44	0.50	0.57	0.50
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	3,704,748	2,651,214	△5,862,118	△1,932,931	10,579,685	8,094,504	690,065	△3,444,072	△5,687,502	△4,592,173	9,427,955
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	△402,881	△872,030	△1,445,514	△4,425,279	△1,994,763	△2,629,885	△2,378,900	△1,082,530	△2,057,413	△2,233,081	△2,023,079
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	△2,816,534	△3,549,306	8,152,082	6,990,056	△6,002,410	△5,719,431	3,536,717	4,150,348	5,101,568	5,866,978	△5,591,004
研究開発費 (千円)	449,500	601,756	677,866	784,561	1,162,175	1,005,512	866,310	1,020,326	1,229,849	1,385,428	1,442,389
設備投資額 (千円)	790,003	1,047,573	2,090,645	2,397,132	4,135,668	2,580,584	3,160,102	1,464,615	2,708,959	5,200,948	1,362,822
減価償却費 (千円)	951,832	920,171	971,026	1,080,489	1,198,906	1,225,779	1,453,916	1,478,400	1,494,281	1,813,969	1,952,378
1株当たり当期純利益 (円)	91.19	171.13	624.39	640.73	440.89	168.15	392.70	258.42	411.23	418.27	154.33
1株当たり配当金 (円)	15.0	30.0	100.0	125.0	125.0	40.0	65.0	65.0	90.0	100.0	120.0
配当性向 (%)	16.4	17.5	16.0	19.5	28.4	23.8	16.6	25.2	21.9	23.9	25.9
営業利益率 (%)	4.1	5.5	10.2	10.0	8.1	4.2	7.7	5.7	7.5	7.3	7.8
ROE (%)	4.7	8.0	24.3	18.2	10.1	3.8	8.3	5.1	7.5	7.0	7.2
ROA (%)	1.6	2.8	8.0	7.3	5.0	2.0	4.6	2.8	4.0	3.5	3.7
自己資本比率 (%)	34.9	35.6	30.9	48.3	50.9	54.4	55.5	54.8	51.7	49.7	52.7

(注) 1. 2017年度に係る主要な経営指標等については、「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)などを2018年度の期首から適用しており、当該会計基準などを遡って適用した後の指標などとなっています。

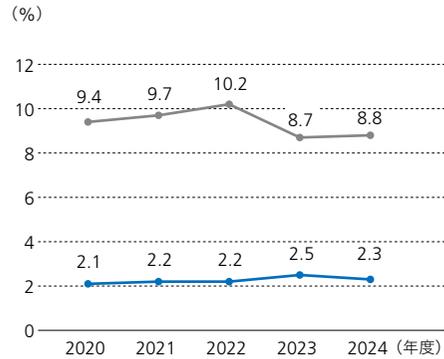
2. 2021年度より、収益認識に関する会計基準等の適用を行っています。

3. 2025年4月1日付で、普通株式を1株につき3株とする株式分割を行っており、2024年度の1株当たり当期純利益は当該株式分割を踏まえた数値となっています。

財務・非財務 主要データ

非財務データ(平田機工単体)

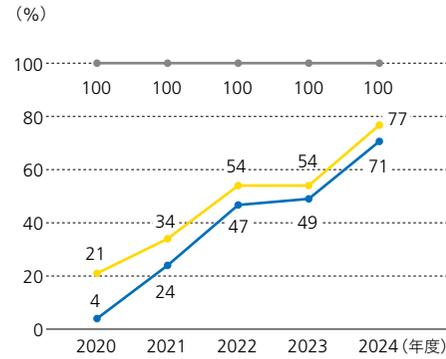
離職率



◆ 平田機工 (%) ◆ 全国平均 (%) *

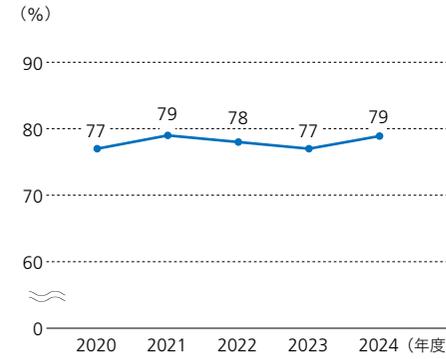
* 厚生労働省「雇用動向調査結果の概要」より製造業の離職率(各年1月から12月まで)を引用

育児休業取得率



◆ 男性 (%) ◆ 女性 (%) ◆ 全体 (%)

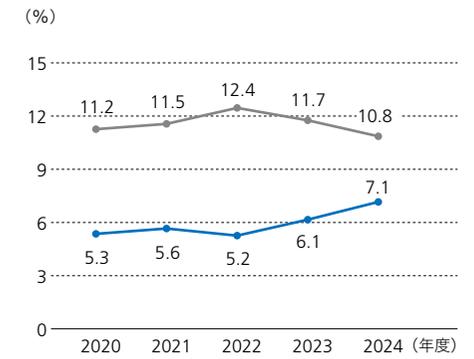
男女の賃金の差異



◆ 男女の賃金の差異 (%)

(注) 1. 男性の平均給与(年収)を100とした場合の女性の平均給与比率
2. 正社員ベース

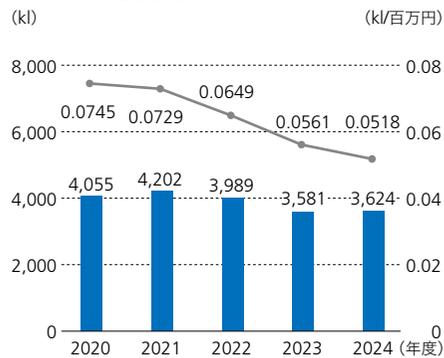
役職者における女性の割合



◆ 管理職に占める女性の割合 (%)

◆ 主任に占める女性の割合 (%)

エネルギー使用量

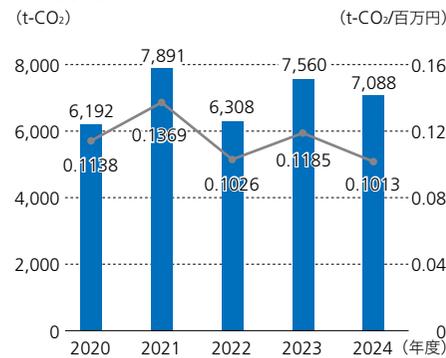


■ エネルギー使用量 (kl)

◆ エネルギー使用量原単位 (kl/100万円)

(注) Scope1、Scope2を算定しています。

CO₂排出量

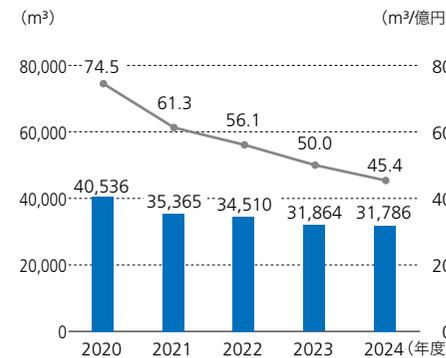


■ CO₂排出量 (t-CO₂)

◆ CO₂排出量原単位 (t-CO₂/100万円)

(注) Scope1、Scope2を算定しています。

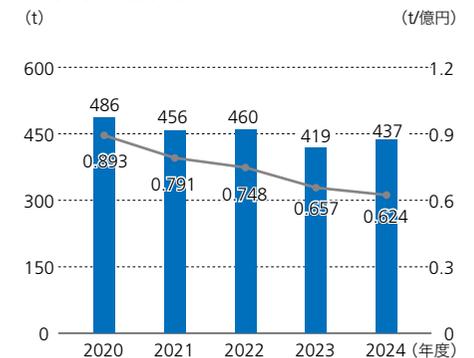
水使用量



■ 水使用量 (m³)

◆ 実質生産高1億円当たりの水使用量 (m³/億円)

産業廃棄物排出量



■ 産業廃棄物排出量 (t)

◆ 実質生産高1億円当たりの産業廃棄物排出量 (t/億円)

* 過年度数値は、算出係数に関する訂正などにより遡及修正済みです。

会社情報・株式の状況

株主・投資家の皆さまとの対話方針

当社は、関係する法令・規則に基づき適切な情報開示を行っています。法令・規則に基づく開示事項に該当しない場合でも、株主・投資家の皆さまの正しいご理解と信頼を得るため、投資判断に重要な影響を及ぼすと判断した企業情報については、適時、正確かつ公平な開示に努めています。

また、中長期視点に立ったIR戦略を策定し、2024年4月の取締役会において報告を行いました。今後も資本市場との対話の充実に向け、取り組みを強化していきます。

<取り組みの具体例>

- 半期ごとに開催していた決算説明会を2024年度から四半期ごとに開催
- 個人投資家向け会社説明会回数の増加
- 海外投資家向け会社説明会の実施
- 証券会社営業担当者向け会社説明会の実施（個人投資家への訴求強化）
- 「インベスターズガイド2025」を作成し当社Webサイトに掲載
(<https://www.hirata.co.jp/files/uploads/investorguide2025.pdf>)
- セグメントごとの主力製品、商流、主なお客さま、競争優位性などを決算説明資料に記載

また、株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション内容は日々のIR活動に反映させ充実化を図るとともに、四半期ごとに取締役会で報告し、さらなる企業価値向上に向けた経営活動に活用しています。



IR活動実績

活動	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
アナリスト・機関投資家向けミーティング	133回	166回	211回	189回
決算説明会	2回	2回	2回	4回
個人投資家向け会社説明会	0回	1回	3回	4回

社会貢献活動

当社は、災害復興支援活動、環境保護活動、進学支援など社会貢献活動に取り組み、地域社会との関わり合いを通じて、持続可能な社会の実現に貢献しています。



地域の清掃活動



子ども食堂を支援する「フードドライブ」



「くまもと未来奨学会」の設立記念式典



子ども食堂へ食料品贈呈

会社情報・株式の状況

■ 会社概要 (2025年3月31日現在)

社名 平田機工株式会社
(HIRATA Corporation)

本社 〒861-0198
熊本県熊本市北区植木町一木111番地

代表者 代表取締役社長 平田 雄一郎

設立 1951年12月29日

主要な事業内容 各種生産システム、産業用ロボットおよび
物流関連機器などの製造並びに販売

資本金 2,633百万円

従業員 連結1,995名 単体1,196名
(臨時雇用者を除く)

決算日 3月31日

上場証券取引所 東京証券取引所 プライム市場

■ 株式の状況 (2025年3月31日現在)

株式情報

発行可能株式総数	37,000,000株
発行済株式総数	10,756,090株
株主総数	15,445名

大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,010,000	9.85
株式会社日本カस्टディ銀行 (信託口)	589,900	5.75
SMC株式会社	500,000	4.87
株式会社肥後銀行	456,000	4.45
みずほ信託銀行株式会社 (信託口) 0700096	400,000	3.90
平田 雄一郎	291,700	2.84
ニッコンホールディングス株式会社	272,400	2.66
平田機工社員持株会	229,710	2.24
山洋電気株式会社	192,900	1.88
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/ 2S / JASDEC / FIM / LUXEMBOURG FUNDS / UCITS ASSETS (常任代理人 香港上海銀行 東京支店カस्टディ業務部)	180,000	1.75

(注) 1. 上記のほか、当社所有の自己株式499,193株があります。

2. 自己株式には、役員向け株式交付信託による保有株式60,100株は含んでいません。

3. 当社は2025年4月1日付で、普通株式を1株につき3株とする株式分割を行っています。

