

社長メッセージ

いつの時代も挑戦することで、「人技幸献」を体現し、持続的な企業価値向上を実現します。

人間尊重のものづくり

第二次世界大戦で焼け野原となった熊本の地で、リヤカーなどの産業用車両の製造・販売事業から始まった平田機工は、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時代の中、良い製品を、大量生産を可能にするベルトコンベヤで、戦後の産業復興を支える「工場をつくる工場」として、生産設備メーカーの歩みを始めました。

当社は、常により良い製品を考え、お客さまに提案することを信条とし、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」ではなく、作業者の前で一旦コンベヤを停止させ、作業終了後に再びコンベヤを始動させることができる「フリーフローコンベヤシステム」を世界に先駆けて開発しました。当社は、この開発において、機械に自らを合わせるために作業者自身にかかっていた大きな負担を取り除きました。コンベヤを停止させることで、かえって不良品や不具合が減少し、生産効率は向上しました。この人間尊重のものづくりが当社の生産思想の礎であり、現在へと引き継がれています。

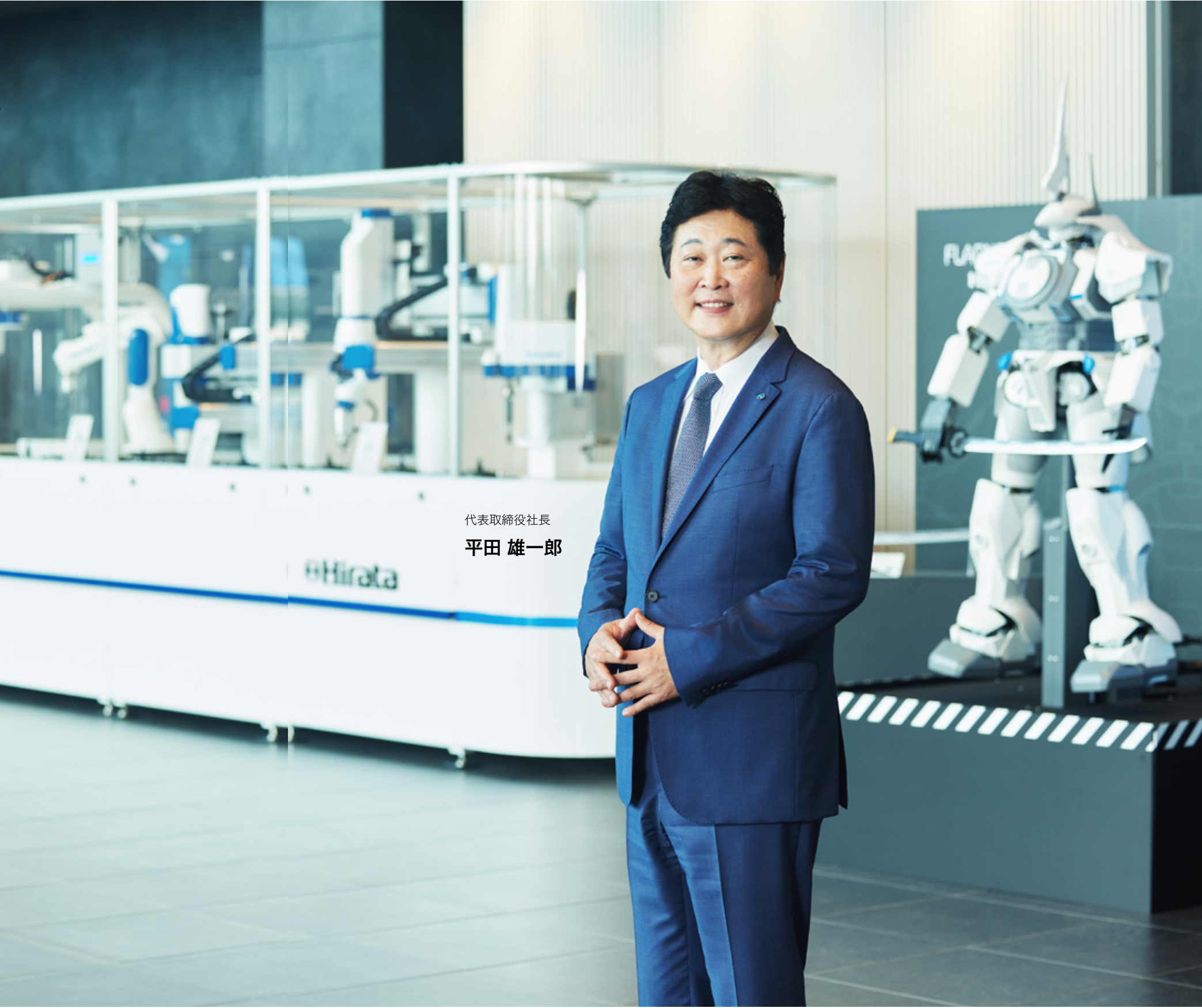
失敗を恐れず、最後までやり切ることの重要性

1980年、当社は、初の海外拠点として米国インディアナ州にHirata Corporation of Americaを設立し、2000年頃にかけて、欧州、東南アジア、中国などにも海外拠点を拡充しました。当時の平田機工は、ブラウン管生産ラインを主力事業とし、海外の家電メーカーにも組立ラインを納めていました。しかし一方で、当社は、市場の縮小も見据え、次の柱となる事業を求めており、自動車産業をとりわけ重要な市場と捉えていました。

その頃、Hirata Corporation of Americaの経営を担っていた私は、世界最大手の自動車メーカーから受注を獲得し、信頼を得れば、自動車関連事業を次の大きな柱にできると考え、「HCA100ミリオン計画」*1を掲げ奮闘していました。北米での実績がない当社は、現地の企業から、まともに相手にされませんでしたが、それでも現地の自社メンバーとともにさまざまな努力を重ね、少しずつ評価を得て、度重なる失敗を乗り越え、北米の自動車産業、半導体産業に参入を果たしました。そして、現在は世界各国の企業から高い評価をいただけるようになりました。

新しいことへの挑戦は失敗がつきものです。しかし、この「失敗」からいつも新しいビジネスが生まれます。思い続ける勇気、挑戦する心を忘れず、前進する企業が平田機工です。

*1 売上目標を意図した事業計画の呼称。HCAは、会社名の略称。



代表取締役社長
平田 雄一郎

新たな市場をつくり出す

当社は、新しいことに挑戦し続け、自らのビジネスを変革させることで、創立以来73年を生き抜いてきました。例えば自動車市場が、エンジンを搭載する内燃機関車からEV（電気自動車）に変化しつつあるように、あるいは、ある日突然スマートフォンが登場し、瞬間に世界中に広がったように、社会の変化が激しい近年において、未来を予測することは容易ではありません。

当社のビジネスモデルは受注生産型で、常にお客さまの事業計画に影響されるため、お客さまの生産計画の上下により、売上が大きな影響を受ける場合があります。

そこで、経営をより安定させるためには、当社が自らの製品で、自らの市場をつくり、売上を上げるマーケット創出型のビジネスも必要と考えています。

この違いを例えるなら、ターゲットを定めて受注を獲得する狩猟系ビジネスモデルから、畑を耕し製品を育てるような農耕系ビジネスモデルへの変化です。自社開発の「Hirata BLUE MOTOR」を搭載する「エコ電動シリーズ」や、「大学発ベンチャー表彰2024」の経済産業大臣賞*2を受賞したがん治療ロボットなどが、従来の一品一様の受注型とは異なる事業の例です。

*2 難治がんに対する次世代型の集束超音波治療装置を開発するソニア・セラピューティクス株式会社を支援。当社は、ロボット技術や生産対応力を活用し、治療機器開発を支援し評価された。

中期経営計画の成果と課題

中期経営計画（2022–2024年度）において成長市場と位置付けているEV関連設備と半導体関連設備には、経営資源を集中することで、収益性の向上を図っています。

中期経営計画の2年目である2023年度は、EV関連メーカーからの受注が好調であったことに加え、シリコンウェーハ搬送設備関連が堅調に推移したことが、増収につながり、売上高が前年度比5.6%増の828億39百万円、営業利益が同2.2%増の60億47百万円、経常利益は同7.9%増の62億59百万円となりました。



当社はEVと内燃機関車の双方に対応できる生産能力と実績を有しており、北米においてEV販売台数が落ち着いても、柔軟に需要を取り込めています。注力分野としているEVバッテリー分野では、新たに専門部署を設け、お客さまの製品開発段階から当社のエンジニアが参画することで、より迅速にご要望に対応できる体制を整えました。また、七城工場（熊本県菊池市）の増築により、高まる需要に応えるために生産能力の拡充を進めました。これらの取り組みにより、2024年1月のEV向けバッテリー充放電関連設備の大型受注に続き、2024年度に入ってから大型案件を受注している状況です。今後も注力分野の生産体制や熟練度を高め、競争力強化を図ります。

また、半導体関連事業については、市場における在庫調整の影響を受け、2023年度の売上高は前年度比で5.4%減少しましたが、比較的利益率が高いシリコンウェーハ搬送設備関連の構成比率が高まったことに加え、価格転嫁の効果により、営業利益では前年度比で29.2%の増益となりました。今後も長期的には車載向け半導体や生成AIの急成長に伴う需要が拡大すると考えています。また、当社は、中国・台湾、東南アジアにおける関係会社との生産協力体制の構築を進め、Hirataグループとして半導体関連事業を発展させていきます。海外を含むグループ連携の強化は、事業環境の変化に対する対応力向上にもつながり、さらには海外工場の設備投資を進める日系企業のお客さ

まに向け、これまで以上に充実したサポートの提供を可能に考えています。

一方で、エネルギー価格の高騰や物価上昇による影響は、収益性向上に向けた課題であると認識しています。調達品価格の上昇に関しては、取引価格への転嫁を進め、サプライヤーさまとの共存共栄を重視しています。当社においてもお客さまへの適切な価格転嫁を進めると同時に、

より一層の付加価値向上に取り組んでいます。案件ごとの採算管理やリスク管理体制を強化することで、不要なコストを削減すること、デジタル技術・DX活用により作業時間や工数を削減することにも力を入れ、その活用事業分野を拡大することでお客さまへの提供価値拡大と収益性向上を図ります。

持続的成長に向けたESG経営のさらなる強化

中期経営計画で「ESG経営の取り組み強化」を基本方針の一つに掲げ、取り組みを積み重ねたことにより、サプライチェーンのサステナビリティ評価を行う国際的機関であるEcoVadis社の「ブロンズ」評価獲得およびESG投資指数「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄への初選定につながりました。2023年から本格的に始動したサステナビリティ推進委員会は、6回（2023年度および2024年度上期まで）の開催を経て、社内取締役や執行役員のサステナビリティへの取り組みに対する意識が高まり、社外取締役にも参加してもらうことで、非常に有意義な議論が行われています。

サステナビリティ推進委員会の下では、部門の垣根を越えたメンバーからなるワーキンググループを組成し、中長期視点での活動計画や目標を検討しました。さらに活動の実践段階では各部門が関わり、役員・従業員全員で取り組んでいく形ができつつあります。

現在、2025年以降の中期経営計画の検討も始めているますが、当社のエンジニアリング力を支える組織と従業員の知見を結集し、持続的成長に向けた新たな戦略を描き、今後の道筋を示していきたいと思っています。

ステークホルダーの皆さまへ

当社は会社の目指す姿として「人技幸献（じんぎこうけん）」というスローガンを掲げています。「人」「技」「幸」には、冒頭でお話した「フリーフローコンベヤシステム」に象徴されるような、当社の創業の想いや価値観を反映しています。そして、4文字目の「献」は社会貢献の意味を込めて、新たに加えました。2016年4月に発生した熊本地震は、当社が社会貢献について考え直すきっかけになりました。社会に貢献することで誰かの役に立ち、「ありがとう」と感謝され、何倍ものエネルギーとなって返ってくることを、当社は、熊本地震の経験から学び、その経験がこのスローガンにもつながっています。

これからの時代のHirataグループは、お客さまはもちろん、従業員やサプライヤーさま、地域社会を含むHirataに関わるすべての人の幸福に貢献する存在でありたいと思います。株主・投資家をはじめとする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

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