



平成24年4月13日

各 位

会 社 名 平 田 機 工 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 平田 雄一郎
(コード番号:6258)
問合せ先 執行役員 藤本 勝
経営企画部長
(電話096-272-5558)
(URL <http://www.hirata.co.jp>)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2012年度から2014年度の中期経営計画「PLUS ONE 61」を策定しましたのでお知らせいたします。

記

I. 本中期経営計画の理念

1. 現在の事業基盤を固めることに加え、事業拡大が期待できる市場や分野へ価値を「Plus One(プラス・ワン)」した活動により持続的な成長軌道を創る。
2. 世界経済は緩やかな回復基調を維持するとみられるものの足許では欧州債務問題の深刻化により世界的な景気の失速リスクも浮上していることから損益分岐点売上高の引き下げ努力を継続する。
特に変動費比率の低減の為に、内部リソースの効率的な活用を積極化する。

II. 事業戦略

本中計での事業戦略に関する考え方は、

A：現在の事業領域を深耕する（既存市場・分野での内部固めの深耕）

B：新市場（成長市場での展開を加速）でのポジションを確たるものにする

C：新規事業領域の拡大（新分野への展開）

の3つのベクトル毎に「価値を強める・高める・付加する～PLUS ONE～」し Hirata グループのグローバル展開力を加速させることにある。

III. 経営指標

	2009年度	2010年度	2011年度 (予想)	2014年度 目標
売上高	33,455 百万円	44,142 百万円	50,000 百万円	550億円 以上
売上高営業利益率	1.1%	4.0%	3.2%	5%以上
ROE (株主資本利益率) ※1	0.3%	7.2%	—	10%以上
ネット有利子負債比率 ※2	0.8	0.9	—	1以下

※1：選定当期純利益÷選定株主資本（期中平均）

※2：（有利子負債総額－現金及び預金）÷選定株主資本

IV. 詳細

詳細は次頁以降をご参照ください。

以上

2012年度—2014年度

中期経営計画

平田機工株式会社

中期経営計画名称

PLUS ONE 61

本中期経営計画の理念

1. 現在の事業基盤を固めることに加え、事業拡大が期待できる市場や分野へ価値を「Plus One(プラス・ワン)」した活動により持続的な成長軌道を創る。
2. 世界経済は緩やかな回復基調を維持するとみられるものの足許では欧州債務問題の深刻化により世界的な景気の失速リスクも浮上している事から損益分岐点売上高の引き下げ努力を継続する。
特に変動費比率の低減の為に、内部リソースの効率的な活用を積極化する。

I 基本戦略

1. 事業戦略

本中計での事業戦略に関する考え方は、

A：現在の事業領域を深耕する（既存市場・分野での内部固めの深耕）

B：新市場（成長市場での展開を加速）でのポジションを確たるものにする

C：新規事業領域の拡大（新分野への展開）

の3つのベクトル毎に「価値を強める・高める・付加する～PLUS ONE～」しHirataグループのグローバル展開力を加速させることにある。

I 基本戦略

自動車パワートレイン

- A. 現在の事業領域の深耕
現地製造を推進
- B. 新市場でのポジションの確立
北米主要顧客のグローバル展開に対応
欧州市場参入の足掛りを創る
中国ローカル企業への対応
- C. 新規事業領域の拡大(新分野への展開)
加工区への受注領域拡大
EV分野への参入



エンジン関連設備



トランスミッション関連設備



トルクコンバーター挿入装置

自動車部品

- A. 現在の事業領域の深耕
自動車組立ステーションのベースマシン化
- B. 新市場でのポジションの確立
主要顧客のグローバル展開に対応
- C. 新規事業領域の拡大(新分野への展開)
IGBT分野での製造装置を商品化
トレーサビリティソフトの販売

I 基本戦略

LCD（液晶）パネル搬送

- A. 現在の事業領域の深耕
ロボット・オートローダー等の現地生産
- B. 新市場でのポジションの確立
中国市場での協業ビジネスの確立
- C. 新規事業領域の拡大（新分野への展開）
搬送システムで培ったノウハウを基に製品群を整理・商品化し単品ビジネスを展開

太陽電池

- A. 現在の事業領域の深耕
主要顧客のグローバル展開に対応
- B. 新市場でのポジションの確立
部材メーカーとのアライアンス強化
- C. 新規事業領域の拡大（新分野への展開）
モジュール工程でのハイエンド機の開発



ガラス基板搬送ロボット



ガラス基板オートローダー



太陽電池関連装置

I 基本戦略

半導体機器

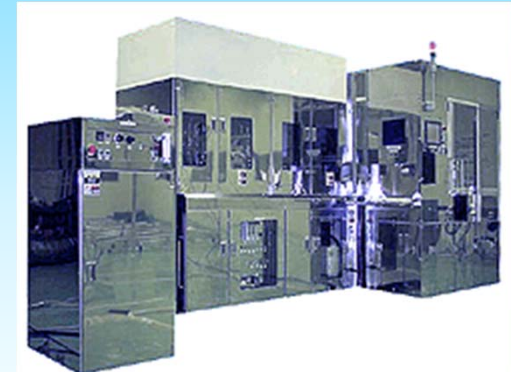
- A. 現在の事業領域の深耕
300／450mmのEFEMビジネスを拡大
海外サービス拠点の充実
- B. 新市場でのポジションの確立
北米装置メーカーを攻略
デバイスメーカーへの販売活動を積極化
- C. 新規事業領域の拡大(新分野への展開)
EFEMと真空プラットフォームでの提供
ウェーハソータビジネスに参入



450mm EFEM



ウェーハ搬送ロボット



コーターシステム

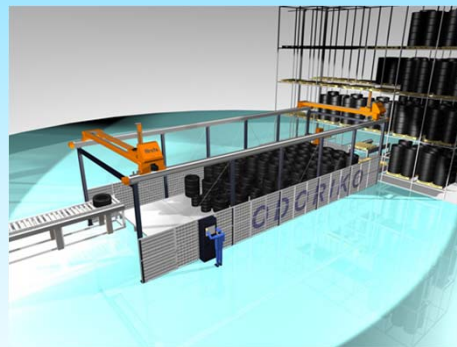
コーター

- A. 現在の事業領域の深耕
低価格コーターの開発
コーターシステムの商品化
- C. 新規事業領域の拡大(新分野への展開)
塗布技術の新たな用途開発
部材メーカー・ガラスメーカーとの協同による装置開発を強化

I 基本戦略

タイヤ

- A. 現在の事業領域の深耕
主要顧客のグローバル展開に対応
- B. 新市場でのポジションの確立
新興国、及び主要顧客以外の顧客への展開を積極化



タイヤ ソート/ストックシステム

白物家電

- A. 現在の事業領域の深耕
アジア市場でのプレゼンス確立のため、シンガポールを中核とするビジネス・スキームによる受注活動 を活発化

リチウム電池

- C. 新規事業領域の拡大(新分野への展開)
ターゲット顧客、及び参入する工程、販売チャネルなどの調 査・分析



冷蔵庫組立設備

I 基本戦略

共通

社内製ロボット、ベースマシンの充実
グループ最適化によるトータルコストの削減

単品商品及び標準ユニット

単品商品および標準ユニットの商品化・販売
企画を検討



水平多関節ロボット



直交小型ロボット

I 基本戦略

2. 損益分岐点の引き下げ

- ① 全社規模の生産負荷調整の積極化
引合段階での負荷シミュレーションにより、負荷バランスを適正化する
- ② 調達力の強化
- ③ 新体制での内部生産の最大化

3. 品質の均一化

- ① 第三者検査の原則化
- ② 3Dによる構想シート・デザインレビュー段階での衆知の結集

4. グループ各社の機能を最大限に発揮できる経営管理の確立

- ① グループ各社が果たす役割に応じた評価が適格にできる仕組みづくり
- ② 国際財務報告基準（IFRS）への対応
- ③ BCP（事業継続計画：Business Continuity Plan）への対応

I 基本戦略

5. 働きがいのある企業づくり

人材育成、及び人事マネジメント
～基本方針:「人材育成」を人事マネジメントの基軸にする～

キャリアステージに応じた基本教育と選択型教育を提供

One Hirataの強みを活かすグローバル人材を育成

職場環境の安全・快適性の追求(安心して働ける職場づくり)

Ⅱ 経営目標

経営指標

当中期経営計画の最終年度である2014年度の経営目標値は以下のとおり。

	2009年度	2010年度	2011年度 (予想)	2014年度 目標
売上高	33,455 百万円	44,142 百万円	50,000 百万円	550億円 以上
売上高営業利益率	1.1%	4.0%	3.2%	5%以上
ROE (株主資本利益率) ※1	0.3%	7.2%	—	10%以上
ネット有利子負債比率 ※2	0.8	0.9	—	1以下

※1：連結当期純利益÷連結株主資本（期中平均）

※2：（有利子負債残高－現金及び預金）÷連結株主資本

Ⅲ 研究開発の基本方針

研究開発投資

商品企画・開発

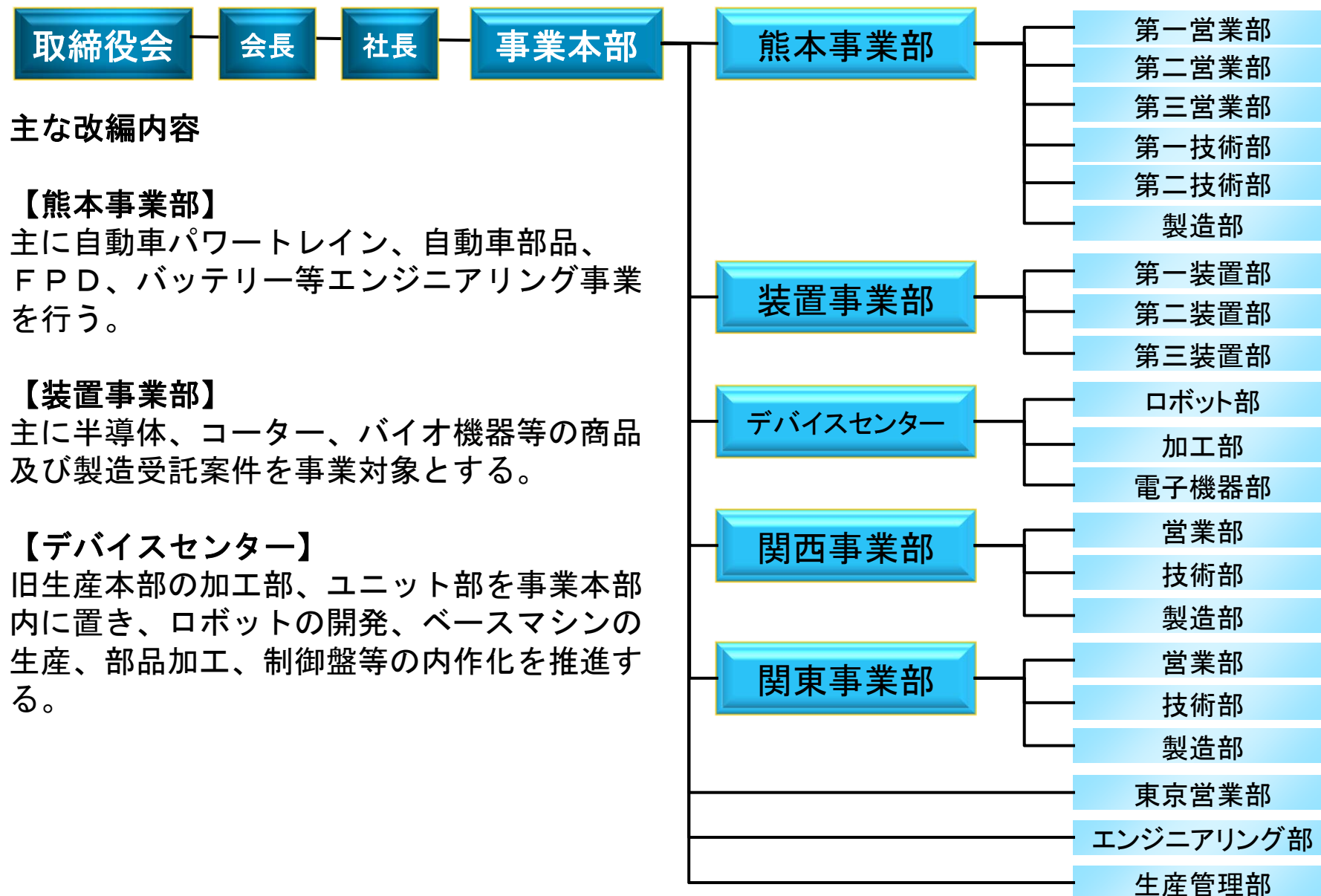
- ① 有機EL照明パネルのノウハウを基に、各種装置を自前製品化する。
- ② 電子部品、半導体後工程に向けた高速高精度ハンドラーを実用化する。

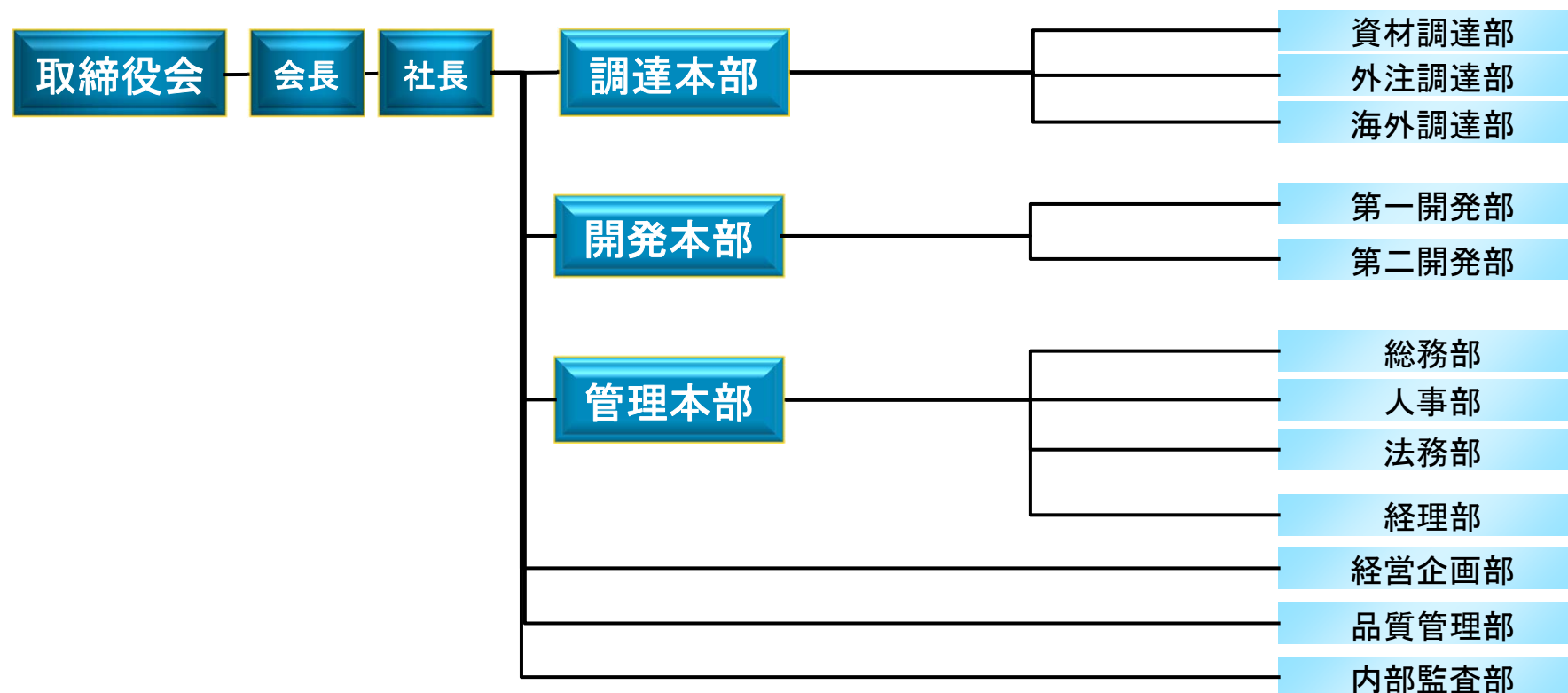
基礎技術開発

ロボット技術については、当社のコア技術として継続的に技術を高めることにし、機械、制御、ソフトの技術者を集約させた開発環境を整備する。

IV 組織改編

新組織概要 1. 事業本部





主な改編内容

【調達本部】

調達機能の重要性から購買部を調達本部とする。

【開発本部】

旧技術本部の組織を再編し、名称を変更。

本資料のお取り扱い上のご注意

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、経済動向、他社との競争状況、為替レートなど潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。