

HARIO



安心の基本素材「耐熱ガラス」
・HG-TDN2ドナウン
・HG-TWNSティーウォーマー

- 本社所在地：東京都中央区日本橋富沢町9-3
- 事業概要：耐熱ガラスを用いた食器・家庭用品の企画・製造・販売。理化学・耐熱食器用ガラス素材・自動車用ヘッドレンズ・各種工業用、医療用ガラス素材の開発・製造
- 常時使用する従業員数：203名（2024年9月期）
- 現在の売上高：84億円（2024年9月期）
- 法人番号：1050001019488
- Web：https://www.hario.com

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
柴田 匡保

私たちHARIOの経営理念は、「真・善・美・楽」

「真」の経営戦略を基盤として、「善」き素材・材質・技術・人材を駆使して、「美」しく、価値ある商品をお客様に提供・サービスし、「楽」を世間にもたらすを理念に掲げて事業を行っております。

当社は1921年の創業以来「お客様の心が豊かになり、暮らしに夢をお届けする」コンセプトを持つブランドメーカーであり、日本で初めて耐熱ガラスの開発・量産に成功したパイオニアメーカーとして、世の中へ貢献しています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年の売上達成に向け、堅調なインバウンド需要と需要が旺盛な海外市場ニーズを取り込み成長を目指す。



課題

- ・古河工場の生産性向上と職場環境改善
- ・国内販売の更なる強化
- ・グループ海外法人との連携による、海外一般ユーザー向け販売の拡大とブランド認知
- ・新規海外市場への進出

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・実店舗とECサイトの強化、SNSを活用した認知拡大
- ・古河工場の生産性向上と環境改善による出荷への対応
- ・海外現地法人との密接な連携による現地情報の収集と、現地特性に合わせた商品開発の実施
- ・サステナブルな製造技術、開発による商品イメージの向上
- ・「HARIO」ブランド強化

実施体制

- ・ECサイト（Amazon、楽天等）への対応強化、インフルエンサーとの連携で、SNS（Instagram、YouTube等）を利用した製品使用による認知拡大を狙う。
- ・製造設備の自動化や省人化によるスマートファクトリー化。
- ・当社国際部と海外現地法人との連携で海外向けの商品開発等の体制を構築。
- ・高性能製品志向、サステナビリティ重視層等、需要の伸びが見込まれる顧客にアプローチ。
- ・ユーザー参加型のコーヒーセミナーイベントによるファンカスタマー育成。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです