



本社社内の様子

- 本社所在地：東京都台東区
- 事業概要：電気工事業(大型商業施設・オフィスビル・公共施設等の設計施工)
- 常時使用する従業員：88名（2025年5月）
- 現在の売上高：30億円（2025年3月期）
- 法人番号：9030001006943
- Web：https://www.hamano-densetsu.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
浜野 激

社員の誇りが、日本の未来を照らす

浜野電設は“人”の力を信じる会社です。
私たちは、ただ工事をこなす会社ではなく、“人を育て、現場を仕上げ、信頼を積み上げる”会社として、社員・協力会社・お客様の三方に誇れる仕事を追求してきました。
100億円という数字は単なる通過点です。そこに至るまでに「若手が育ち、家族を養える職場を作ること」「一流の仕事で指名される組織を築くこと」「人の成長が売上を超える価値になること」これらを大切にしながら、誠実で強い会社を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・目標：2030年に売上高100億円を達成
- ・現状：2025年売上30億円→2028年度に60億円、2030年に100億円を目指す。

課題

- ・優秀な施工管理・職人の確保と育成
- ・協力会社ネットワークの拡大と質の安定
- ・工事件名ごとの利益率と原価管理の精緻化
- ・自社内製工事比率の向上と新分野(防火区画等)の売上柱化
- ・資材・労務費の高騰に対応した原価戦略の見直し

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ① 工事部門の拡充と即戦力の採用
- ② 新規事業の育成(防火区画工事)
- ③ 技術・品質の差別化
- ④ 営業戦略と案件選定
- ⑤ 経費・資金戦略の最適化

※詳細については次ページ

実施体制

- ① 組織体制の強化
- ② 教育・マネジメント制度
- ③ IT・業務効率化
- ④ 収益構造の再設計

※詳細については次ページ

浜野電設（成長手段と実施体制の詳細について）

【成長手段】

- ① 工事部門の拡大と即戦力の採用
 - ・ 中途採用による経験者の確保：年5名以上の即戦力工事部員を目標
 - ・ 育成型採用の強化：児童養護施設出身者や未経験者を継続育成し、早期戦力化
 - ・ 給与制度の見直し：個別単価の引き上げによるインセンティブ強化
- ② 新規事業の育成(防火区画工事)
 - ・ 2025年9月に独立採算会社を設立、年商6,000万円→数年で3億円超を目指す
 - ・ 営業ルート拡大、職人確保、協力会社のネットワーク強化
 - ・ 工具・事務所を親会社である浜野電設がバックアップする体制
- ③ 技術・品質の差別化
 - ・ 「現場で断られない設計力と柔軟性」の育成
 - ・ 工事現場ごとに「30%の利益を確保する仕組み(D材経費+利益30%)」の徹底
 - ・ ISOや資格保有による信頼性向上
- ④ 営業戦略と案件選定
 - ・ 大型案件の精査：粗利率の高い現場に絞って選別
 - ・ 元請化・直請比率アップ：価格決定権を持つポジションを確保
 - ・ サブコン向けの営業体制と資料設備(独立事業部も含む)
- ⑤ 経費・資金戦略の最適化
 - ・ 法人カード活用によるポイント還元
 - ・ 銀行からの低金利借入とキャッシュフローの可視化
 - ・ 法人保険や退職金制度を活用した役員・社員の報酬最適化

【実施体制】

- ① 組織体制の強化
 - ・ 社員数：現在約88名→120名制を想定
 - ・ 工事部・内勤・営業・新規事業部門の明確な約割分担とKPI設定
 - ・ 組織全体の離職率を下げる環境設備：教育・待遇・人間関係
- ② 教育・マネジメント制度
 - ・ 若手・未経験者向けの「育成カリキュラム」導入
 - ・ 現場経験10年以上の社員による実務型メンター制度
 - ・ 年2回以上の「経営説明会」実施による経営の見える化
- ③ IT・業務効率化
 - ・ 電動工具の管理をクラウド型の在庫・貸出表で一元管理
 - ・ 見積・実行予算・実績管理の統合
 - ・ データ容量の問題解消と業務端末の更新(ソフトバンク法人契約の見直しも含む)
- ④ 収益構造の再設計
 - ・ 社員給与を固定給ではなく、変動報酬(決算賞与)で調整し、不況時リスクに対応
 - ・ 関連会社(例：NOBUOホールディングス)との連携で経営の柔軟性を確保
 - ・ グループ内資産管理・不動産投資の計画的活用(例：5年以内に台東区で最上級マンション取得)

