



特高変電所での作業

- 本社所在地：東京都日野市
- 事業概要：工場の電気設備工事
生産設備の制御
脱炭素支援
電設資材の販売
- 常時使用する従業員：85名
(2025年9月時点)
- 現在の売上高：35億円
(2025年9月期)
- 法人番号：1013401000608
- Web：https://hamasaka.biz/

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
門下 和夫

お客様に「電気の安心」をお届けします

「電気の安心」とは、お客様に安心して電気を使っていただくことをいいます。最新の技術と徹底した安全管理、ホスピタリティで、お客様に「電気の安心」をお届けします。

なぜ企業は成長しなければならないのか。それは社員が「楽しく自分らしく生活ができ幸福になる」ためには社員と企業がともに成長し、今より上を目指す必要があるからです。

濱坂電機では「100人100億1,000万」を合い言葉に、圧倒的な生産性向上で社員1人当たりの売上1億円を達成し、平均年収を1,000万円以上にするをめざしています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 100人100億1,000万： 創業80周年の2035年に売上高100億円、社員の平均年収1,000万円を実現する。
- 環境経営： より環境に優しい企業をめざし、脱炭素支援事業の売上を全体の15%、15億円を目標とする。自然環境保護団体への利益の1%の支援を継続して行う。
- 健康経営： 社員の健康増進のためのポイントシステム(HamaP)を稼働させる。健康優良企業、金の認定を取得する。

課題

- ・消極的で変化を嫌う社員が多い
- ・高い賃金や福利厚生を当たり前と思っている社員が多い
- ・年功制の弊害が残り適材適所にできない
- ・技術が属人化している
- ・採用や教育、ブランディングに多額の費用がかかる
- ・原価低減活動が現在利益が出ていることを理由に頓挫している
- ・IPO、ICT、デザイン戦略等の専門人材がいらない

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 採用と育成、ブランディング： 来る者は拒まず、だった採用姿勢から、より優秀な人材が採用できる体制をつくる。育成では、企業内大学「はまカレッジ」を軌道に乗せ、3年間で1人前の技術者を育成する。ブランディングでは、当社の魅力をHPやSNS、マスメディアで発信し、顧客獲得につなげる。
- 「見える化」による圧倒的な生産性向上：「見える化」とは、プロセスの「可視化」「標準化」「共有化」をいい、仕事・状態・知識の「見える化」からなる。業務を「見える化」し、分析することにより徹底的な工数削減、最適化、高速化、自動化を図る。

実施体制

- ・採用、育成、ブランディングの専門の担当者を雇用。コンサルタントや外部講師、専門業者を活用する。
- ・「はまカレッジ」は専門課程と一般課程からなり、学長以下教員12名。現在、専門課程14名の学生がいる。一般課程は生涯教育で全社員対象。
- ・「はまカレッジ」の本部（研修センター）を2029年に建設する。
- ・「見える化」を推進するため専任技術者による「システム企画部」を設置。外注業者を使いアプリケーション開発を行う。

※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