100億宣言

川惣電機工業株式会社（製造業）

KAWASO
川惣電機工業株式会社



滋賀プローブ製造工場

〇本社所在地：大阪府大阪市西区西本町1丁目7番10号
〇事業概要：各種工業用計測センサー製品製造・販売
計装工事、電気工事の設計・施工
〇常時使用する従業員：189名
（2026年3月時点）
〇現在の売上高：56　億円
（ 2026年3月期）
〇法人番号：9120001042376
〇Web：https://www.kawaso.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
川本　晃生

私たちは変化を好機と捉え、革新と創造に根差したモノ作りを通じて産業や社会の発展に貢献します。

川惣電機工業は熱電対やセンシング技術等の高付加価値製品を通じ、産業発展と脱炭素社会の実現に貢献します。売上高100億円を通過点と捉え、事業成長による成果を適正な賃上げや多様な人材の採用・育成へと還元し、関西圏での地域雇用創出やサプライチェーン強化を図りつつ、金融機関との強力な連携のもと、社員の成長と熱意を原動力にし、ビジョン達成を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2037年の売上高達成に向け、既存事業に加え、現在進めているM&Aによる事業多角化により年率10%程度の成長を目指す。

◆Phase1.【第72期/2027年】「基盤固め」
既存事業の最大化と次なる布石
目標：売上高55億円（営業利益率10%）
◆Phase2.【第77期/2032年】「事業拡張」
市場の地理的シフトと非連続」成長の幕開け
目標：売上高70億円（営業利益率10%）
◆Phase3.【第82期/2037年】「100億円達成」
ニッチトップの集合体による絶対的地位の確立
目標：売上高100億円（営業利益率10%）



課題

・プローブ事業の国内高炉メーカーにおける粗鋼生産減退
・電機計装事業の工事需要に対する人手不足
・海外、特にインド/アメリカ市場の開拓
・検討中のM&A案件の決着

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・プローブ事業：インド、アメリカ市場への販路拡大
・電機計装事業：賃金上昇を適正な価格転嫁として反映、協力会社ネットワークの獲得・連携強化で確実な人員体制を構築
・熱電対事業：製造体制の拡張による競合減退市場でのシェア獲得
・SED事業：協働ロボットにおける付加価値製品の開発と販売
・M&Aによる事業化：特定地域のニッチトップ製品をさらに先鋭化

実施体制

・プローブ事業：開発・投資している酸素プローブの拡販
・電気計装事業：人手不足解消のため求人募集、効率的人員配置
・熱電対事業：製造体制の拡張に伴う人員の新たな配備、募集
・SED事業：新製品を販売、提案するための展示会を企画、出展
・M&A事業：現在２件のM＆Aを検討中

※本宣言は企業自身が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

川惣電機工業株式会社（製造業）

売上高100億円実現の目標（72期～82期）

・72期より社名を変更。既存事業に加え、M&Aによる事業多角化で売上高100億円を目指す

72期（2027年）

55 億円

売上高

営業利益率 10%
既存4事業

77期（2032年）

70 億円

売上高

営業利益率 10%
既存4事業＋M&A 1社目

82期（2037年）

100 億円

売上高

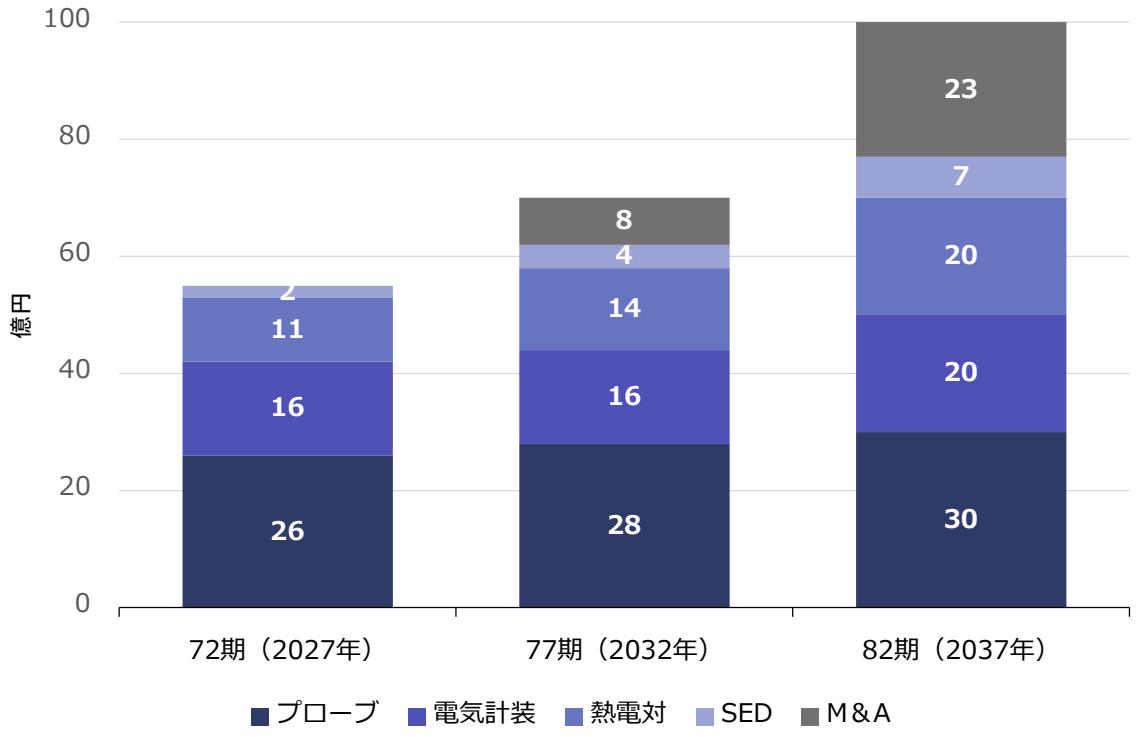
営業利益率 10%
既存4事業＋M&A 2社目

事業構成：①プローブ事業　②電気計装事業　③熱電対事業　④SED事業　⑤M&Aによる事業化

川惣電機工業株式会社（製造業）

事業別売上高の計画

・増加分45億円のうち約半分をM&Aで、残りを熱電対・SED等の既存事業で積み上げる



72期→82期の増加額

M&A	＋23億円
熱電対	＋9億円
SED	＋5億円
プローブ	＋4億円
電気計装	＋4億円

合計 ＋45億円

100億宣言

川惣電機工業株式会社（製造業）

① プローブ事業の目標と施策

・国内で酸素プローブを拡販しつつ、インド・米国の海外市場へ展開する

72期（2027年） **26 億円**

- 国内高炉メーカーの粗鋼生産減退に対し、開発・投資を進めてきた酸素プローブの拡販
- 高炉メーカーの2次精錬、電炉メーカーからの売上を獲得
- 日本製鉄（NSC）のUSスチール買収に伴う米国での設備増強を受け、新規参入へ布石を打つ

77期（2032年） **28 億円**

- 国内は拡販余地があるものの使用量が限られ、売上は頭打ちに
- インド：粗鋼生産増による販売機会を売上に繋げる
- 米国：高品質鋼種の製造に伴う、酸素プローブ中心の製品提案機会を売上に繋げる

82期（2037年） **30 億円**

- 国内と海外の注力エリア・顧客へ確実に供給し、国内外で30億円を達成する
- 脱高炉化・大型電炉建設の流れを受け市場の一定の縮小を見込む
- 利益率は一定水準の確保を前提に計画する

川惣電機工業株式会社（製造業）

② 電気計装事業の目標と施策

・堅調な受注を土台に、人員・協力会社の体制を固めて工事需要に応える

72期（2027年） 16億円

・大阪ガス、日本製鉄（NSC）、JFEエンジニアリングからの受注は堅調

・70期に単独事業として過去最高売上高を達成

・人手不足で供給が追い付かない中、人員・体制を確実に構築し、堅調な受注を計画

77期（2032年） 16億円

・体制強化と協力会社の獲得を継続

・工事需要へ確実に対応し、売上高を堅持する

82期（2037年） 20億円

・老朽化設備のメンテナンス等で需要はさらに高まる一方、作業者不足はより顕著になる

・工事単価と一人当たり人件費の上昇を賃金に反映する

・体制を堅固にし、受注増に繋げる

川惣電機工業株式会社（製造業）

③ 熱電対事業の目標と施策

・事業拡大PJで製造体制を拡張し、付加価値製品で利益率を高める

72期（2027年） **11 億円**

- 事業拡大に向けた具体的なPJを立上げる
- 製造体制の整備と付加価値製品の開発に注力する
- 定量数値の再確認と市場調査によるターゲット市場の選定を行う

77期（2032年） **14 億円**

- 事業拡大PJの中間目標として14億円を計画
- 82期20億円には製造規模の拡張が必要なため、77期までに拡張計画を完成し順次実行

82期（2037年） **20 億円**

- 事業拡大PJの目標として20億円を計画
- 製造体制を拡張し、付加価値製品の販売で利益率を向上
- 競合メーカーの減少で生じる販売機会を、体制強化で確実に獲得

川惣電機工業株式会社（製造業）

④ SED事業の目標と施策

・受注型エンジニアリングから、協働ロボット・新製品の開発型事業へ

72期（2027年） **2億円**

・71期より3DCADの導入を本格化

・受注型のエンジニアリング体制から、製造業向け協働ロボットの開発・実機化へ

・無線型温度センサーをリニューアルし、潜在顧客へ再アプローチ

77期（2032年） **4億円**

・協働ロボットの実機化を、まず自社工場で実施して知見を蓄積

・協力会社との連携を通じて実機検証を推進

82期（2037年） **7億円**

・自社のセンシング技術を生かし、難環境下での作業を支援する付加価値製品を開発・販売

・無線温度計をはじめとする新製品を展示会に出展し、売上増を図る

100億宣言

川惣電機工業株式会社（製造業）

⑤ M&Aによる事業化の目標と施策

・関西圏のニッチトップ製造業を2社買収し、売上・利益を上積みする

現状（71期）

・検討中の2件は、早ければ71期中に決着の見込
・売上高への寄与は年間10億円程度を見込む

買収対象会社の条件

1. 製造業であること
2. 本社所在地が関西圏であること
3. ニッチトップの製品・製品群を持っていること

77期（2032年） 8億円

・1社目の買収による売上を計上

82期（2037年） 23億円

・2社目の買収を実行
・1社目と同様に、直接的なシナジーがなくとも特定領域のニッチトップ製品をさらに先鋭化し、売上・利益に貢献する企業を対象とする

100億宣言

川惣電機工業株式会社（製造業）

売上高100億円実現に向けた課題と対応

・市場縮小と人手不足に先手を打ち、製造体制・新製品・M&Aで成長余地をつくる

事業	課題	対応
プローブ	国内の粗鋼生産減退、脱高炉化による市場縮小	2次精錬・電炉向けの拡販、インド・米国市場の開拓
電気計装	工事作業者の不足	人員・協力会社の確保、単価・人件費の上昇を賃金に反映
熱電対	20億円規模に必要な製造規模の拡張	77期までに拡張計画を完成し順次実行、付加価値製品の開発
SED	開発型事業への転換と新製品の事業化	協働ロボットの自社工場での実機化、新製品の展示会出展
M&A	既存事業だけでは届かない売上の上積み	関西圏のニッチトップ製造業を2社買収（計23億円）