100億宣言

株式会社ヒラカワ（製造業）

MP HIRAKAWA
Boiler company since 1912



大阪本社

〇本社所在地：大阪府大阪市北区
〇事業概要：各種ボイラ製造・販売・メンテナンス
〇常時使用する従業員：３５３名
（2026年9月時点）
〇現在の売上高：89.4億円
（ 2026年3月期）
〇法人番号：6120001069538
〇Web：
https://www.hirakawag.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
平川　亮一

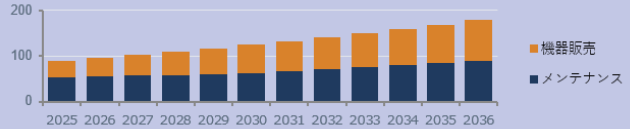
ボイラを通じて、資源のない日本の発展に貢献し続ける

1912年の創業以来、「ボイラを通じて資源のない我が国の発展に貢献する」を経営理念に掲げ、産業用・業務用ボイラの専業メーカーとして、産業や社会に欠かせない熱を支えてきました。「信頼される会社・人間・製品」という社是のもと、「潜熱回収技術」や「水素混焼技術」をいち早く実用化してきた技術力を活かし、熱利用に伴うCO2排出量の削減という課題の解決を通じて、カーボンニュートラル社会の実現に貢献します。
売上高100億円の達成を通過点に、その先も未来に必要とされる技術開発やDX、人材への投資を着実に進め、社員一人ひとりが誇りを持って挑戦できる会社として、お客様、社会そして地球環境に選ばれ続ける次の100年を切り拓きます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年度に100億、2036年度に2025年度実績の2倍となる180億円を目指す。
年率約7%の安定した成長を計画する。稼働中の自社ストックを守り育てながら、水素混焼ボイラといった環境価値の高い機器販売を拡大し、機器販売とメンテナンス事業の両輪で持続的な成長を目指す。



課題

製品化の迅速化（開発）：理系人材の不足により新技術の開発期間が長期化。開発体制を強化し、製品化を迅速化する必要がある。
生産能力の向上（生産）：築60年の工場で大型から小型までを生産しており、老朽設備と混在生産が効率を阻害し、生産能力も不足。工場刷新と大型・小型の生産分離が必須。
稼働台数の拡大（販売・サービス）：市場の成熟で稼働台数が減少傾向にあり、サービス拠点の空白エリアも新規開拓を制約。営業・アフターサービス体制を強化し、メンテナンス売上の土台となる稼働台数の拡大が必須。
人材育成の体系化（人と組織）：OJT中心で教育内容にばらつきがあり、熟練技術の継承が停滞。既存の育成制度を体系化し、学ぶ環境を整えることが急務

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

新価値創造（開発）：水素混焼・潜熱回収などの環境技術を核に、お客様の現場の声を起点とした次世代ボイラと、IoTを活用した新サービスを開発し、製品化を迅速化する。
ものづくり革新（生産）：工場刷新で老朽化を解消し、大型・小型製品の生産分離で生産効率と品質を高め、売上倍増に見合う供給能力を確立する。
ファンづくり（販売・サービス）：全国のアフターサービス網を起点に、周辺設備を含めた省エネ・CO2削減提案で「ヒラカワファン」を増やし、機器販売を拡大する。独自技術を活かした特殊・大型案件を増やすとともに、需要が伸びる新市場を開拓し、当社ボイラの稼働台数を拡大する。
人と組織：アフターサービスで得たお客様の声を開発・生産へ即座に還流させ、「開発・生産・販売/サービス」のサイクルを速く回せる人材と組織をつくる。

実施体制

新価値創造（開発体制）：研究開発センターを新設し試験設備を拡充。理系人材の採用を拡大するとともに、社内の技術情報をAIで活用し、開発・設計を迅速化する。
ものづくり革新（生産体制）：滋賀工場を拡張・刷新し、大型・小型製品に特化した2工場体制へ再編。自動化・効率化設備を導入する。
ファンづくり（販売・サービス体制）：営業・アフターサービス部門の本部機能を強化し、DXでソリューション提案力を底上げする。全顧客への定期訪問を仕組み化し、顧客満足度を最大化。空白エリアに新拠点を開設し、地元採用を強化することで人員を確保する。
人と組織（育成・推進体制）：研修施設を新設し、既存の教育制度を体系化して技術を継承する。高水準の昇給を継続して定着を図る。施策ごとに役員をリーダーとするプロジェクトを設け、役員会で月次に進捗を管理する

※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