



60<sup>th</sup>  
Anniversary

ハーテック・ミワ60年史







## 刊行にあたって

当社は、1965年9月、KobeScrewコンプレッサのサービス指定工場として創業し、昨年、60周年という佳節を迎えました。

この大きな節目を無事に迎えることができたのは、ひとえにお取引先様をはじめとするステークホルダーの皆様の多大なるご厚情、そして今日まで歩みをともにしてくださったすべての社員の皆様のご尽力の賜物であり、心より深く感謝申し上げます。

今日の礎を築いてこられた諸先輩方は、オイルショック、バブル崩壊、リーマンショックといった経済危機や、二度の大震災など幾多の困難に直面されながらも、決して前進を諦めることなく、当社を力強く発展へと導いてこられました。

その志は「心と技術」という名のバトンとして、最前線で奮闘する社員一人ひとりへと受け継がれています。この揺るぎない情熱と、現場で積み重ねてきた信頼こそが、全国25拠点のネットワークを支える原動力となっております。

コベルコ・コンプレッサの販売およびメンテナンスサービスを専業とする当社にとって、社員の皆様は何ものにも代え難い財産です。私はその存在を心から大切にしています。本60年史を社員の皆様に手に取っていただき、自らの会社を知ること、共感や愛着を深めていただく一助となれば、これに勝る喜びはありません。

また、株式会社神戸製鋼所様ならびにコベルコ・コンプレッサ株式会社様におかれましては、時に厳しく、また温かいご指導とご支援を60年の長きにわたり賜りましたこと、心より厚く御礼申し上げます。おかげさまで、KOBELCO一筋に、いささかも揺らぐことなく今日を迎えることができました。この歴史を築くことができたことは、当社の大きな誇りです。今後ともメーカー様に寄り添い、唯一無二の頼れるパートナーとしてお役に立てますよう、なお一層精励してまいります。

創業60年という「新たな誕生」を機に、私たちは今一度原点に立ち返ります。これまで培ってきた伝統を大切にしながら、変化を恐れない挑戦の精神をもって、お取引先様とともに新たな価値を創造し、社会に貢献し続けてまいります。

今後とも変わらぬご厚誼を賜りますようお願い申し上げますとともに、皆様のますますのご健勝とご発展を心より祈念申し上げ、60年史刊行にあたってのご挨拶とさせていただきます。

株式会社ハーテック・ミワ

取締役社長 末継 浩幸



# SINCE 1965 CRAFTSMANSHIP

ハーテックの名が示す「心」(HEART)と「技術」(TECH)

心と技術が融合したサービスをお客さまに提供することで未来の創造に貢献する。  
それがわたしたちのミッションです。

1965年、KOBELCOコンプレッサのサービス指定工場として、その第一歩を踏み出したハーテック・ミワ。

以来、「大切なお客さまの現場をより快適な環境にしたい」という願いを込めて、真摯な姿勢を貫いて技術力を高めてきました。

多様な現場でコンプレッサを極めた技術力とノウハウを生かし、

他の追随を許さないサービス・製品の開発など新たな挑戦に進んでいます。

また、フレキシブルかつスピーディーにお客さまをサポートするために、サービス拠点を拡充。

全国25カ所のネットワークで、工場が能力を100%発揮できるベストな環境の実現をサポートしています。

MIWA





## PART1

# 歴代社長メッセージ

創業から現在に至るまで、当社の歩みを導いてきたのは、時代ごとに舵を取ってきた歴代社長の決断と想いでした。

それぞれの時代に直面した課題や社会環境の変化に向き合い、未来を見据えて選択を重ねてきた軌跡には、当社の本質が息づいています。その系譜は現在の経営へと受け継がれ、今もお進化を続けています。

本章では、五人の歴代社長の言葉を通して、その歩みと価値観をひもときます。



# 巡り合わせに導かれ、未来を信じる

三輪 武

## 根っから機械が好きだった

経済学部に入學した後、実務の簿記などを学ぶために設置されたばかりの商学部へ転部しました。しかし、もともと機械と技術が大好きで、野球をやっていないならば工学部を出て機械屋になっていました。ハーテックのコンプレッサに一生懸命力を入れたのも機械が好きだったからなんです。ゼミナールは交通論なのですが、卒業論文は「港湾の設備と機能について」という設備機械を論じた工学部みたいな卒論を書きました。大学の新聞に、「けったいなやつがおる」といって載りました。

## ザルで水を汲む心意気

当社の発祥である三輪組と創業間もない神戸製鋼所との邂逅以来、神戸製鋼所が困っていれば、当社が助けるといふ協力関係が続いています。

僕らの若いころは、「ザルで水を汲め」と言われたら、「はい」と言って、一滴ずつ汲むのです。「難しいとかしんどいとかいうな」と言われて育ってきました。

「コンプレッサのメンテナンスサービスを手伝ってほしい」と言われた時に、はいと言って飛びつきましたけれども、実際に現場の最前線で働く社員の皆には、むちゃくちゃ苦勞させたいと思います。本当に苦勞させました。本当にありがたい。私はもう皆さんに対しても感謝しかないですね。

## 巡り合わせに導かれ

当社は創業60年。神戸製鋼所が創業120年とちょうどリンクする。そういういろんな巡り合わせがすごいと感嘆します。

巡り合わせといえば、鈴木商店神戸製鋼所でご奉公したこと、神戸製鋼所に出向していたころ、同社が海軍の軍需工場として空気圧縮機を製造する現場に出くわしたこと、それから神戸製鋼所が汎用コンプレッサに本格的に力を入れるので手伝ってくれないかと言われた因縁、これが非常に神秘的に私は感じました。

## 心と技術でロマンを

コンプレッサに係る業務に着手し、ハーテックの前身である三輪機工を設立しました。そこには当社が三輪グループにおいて、技術関係の基幹となることができるのではないかという期待がありました。そして、技術集団として成功すればまたそれだけ社会に貢献し、会社の評価や価値は上がるのだから、会社として将来も大丈夫だろう。ハーテックの仕事にはそういうロマンがあると確信してやってきました。

当社をここまで育てていただいた数多くの先輩の皆さんごきげんさまでした。そして現在活躍中の皆さん、ロマンを求めて胸を張りたまえ！



## 略歴

## PROFILE

|       |    |          |       |
|-------|----|----------|-------|
| 1964年 | 7月 | 三輪運輸工業   | 入社    |
| 1974年 | 6月 | 三輪機工     | 取締役   |
| 1979年 | 5月 | 代表取締役社長  |       |
| 2003年 | 4月 | ハーテック・ミワ | 取締役会長 |



## 借入金を削減し、東京本社で意識改革

切山 平和

### 借入金の削減に注力

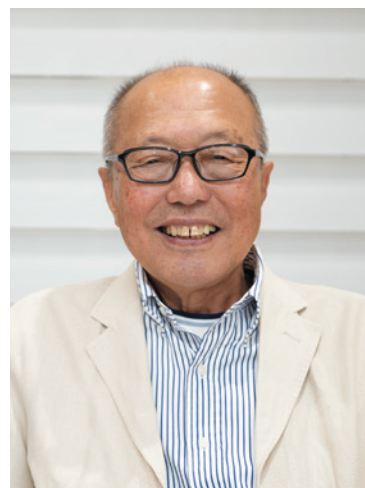
取締役役に就任した1988（昭和63）年当時、借入金は莫大な金額に達していました。銀行と三輪運輸工業から借りていたため、金利が高い銀行からの借入を徐々に減らして一本化していきました。

さらに、売掛金の回収にも取り組みました。当社は営業所数も客先数も多い。しかもFAXでやり取りをしているような状況でした。そこで、営業所を一元管理するためシステム化を推進し、より確実に資金回収をできるようにしていったのです。社長に就任してから借金と戦っていましたが、振り返って思えば、「返さなあかん」という一つのやりがいになっていました。

### 東京本社の意識改革と社屋の新築

1993（平成5）年に東京本社管掌役員として単身赴任し26年間東京にいました。初日は「お宅、何しに来たんですか?」と言われました。それまでの支店長は神戸と東京を行ったり来たりしていたからなのです。私は単身赴任でしたので、「社長がこっちにおるやないか」となり、社長に常に見られているということが、一番意識改革につながったのかなと思います。

また、当時の東京本社の社屋はプレハブに毛の生えたような古い建物で、建物を見て面接を受けに来た人が帰るほどでした。これではいけないと、元の建物をつぶして建て替えました。新築したことで社員の意識が変わりました。ちゃんとした器にしたら人材も集まり、求人も上手く行くようになりました。



略歴

### PROFILE

|       |     |           |
|-------|-----|-----------|
| 1971年 | 8月  | 三輪運輸工業に入社 |
| 1983年 | 10月 | 三輪機工に転籍   |
| 1988年 | 6月  | 取締役       |
| 1996年 | 6月  | 常務取締役     |
| 2001年 | 6月  | 専務取締役     |
| 2003年 | 4月  | 代表取締役社長   |
| 2010年 | 6月  | 取締役会長     |
| 2013年 | 4月  | 取締役会長を退任  |

## アグレッシブに事業を推進

立田 憲

### ラッキーが重なって実現した高砂工場建設

高砂工場ができたのはラッキー以外の何者でもない。三輪運輸工業の土地を全面的に使えたこと。神戸製鋼所のガスコンプレッサ担当の方から、「新工場を建ててもらえば、この先10年は仕事を十分確保できる目があるよ」と言っていたこと。三輪社長から許可いただけたことが重なって、実現させることができたのです。かなり大規模の工場になりましたが、アピールできる部分は受注のために必要でした。お客さまに与える安心感につながりますから。記念植樹のためにアオダモを関東地方で探し回ったのもいい思い出です。

### 残念な結果になったベトナム進出

高砂工場建設と並ぶビッグプロジェクトがベトナム進出でした。2014（平成24）年にハノイ駐在員事務所を設置し、2015年に現地法人化。しかし、私が社長退任後の2016年にベトナム事業から撤退します。

駐在員事務所のまま維持すればよかったかかもしれませんが、覚悟が足りなかったのも確かだと思います。海外に出ていくな、必要経費だと考え絶対続けなければならない。会社には最終的には会社の成長発展につながる赤字の業務も必要ではないでしょうか。

また、海外拠点は一つのステータスになり、国内の評価も上がります。会社のレベルを上げていくために、どういう未来をいかにして見るかということは、長たる人に求められる資質だと思います。



略歴

### PROFILE

|       |    |            |
|-------|----|------------|
| 1973年 | 3月 | 三輪運輸工業に入社  |
| 1975年 | 4月 | 三輪機工に転籍    |
| 2001年 | 6月 | 取締役        |
| 2008年 | 6月 | 常務取締役      |
| 2009年 | 6月 | 専務取締役      |
| 2010年 | 6月 | 代表取締役社長    |
| 2015年 | 6月 | 代表取締役社長を退任 |



## さまざまな業種を経験し、次代へつなぐ

祝原 孝司

### サービスの忙しさに驚愕

入社した三輪運輸工業では、鉚螺機械課に配属されました。三輪機工の工事課に出向後は大型機械（産業機械）の据え付け、配管、撤去工事、メンテナンスがメイン。仕上げから何から手掛けることができ、形に残る。自分の性格には工事課が一番合っていました。

1999（平成11）年に東京本社に異動になったとき、初めてサービス業務を体験しました。昼ご飯を食べられないぐらい電話が入る。「サービスってこんなに忙しいの？」って思いました。汎用圧縮機の大型機は他のサービス会社はできなかったので、長野まで全部東京本社から出向いてました。首都高速が混むので朝の5時ぐらいから出発し、営業所に帰ってくるのが夜の7時、9時。自分の部下と顔を合わすのは半年に1度でした。

### 新たなビジネス業態への挑戦

三浦工業とも業務関係の構築も手掛けました。三浦工業はボイラーのシェアが約60%ある大手企業です。神戸製鋼所はそこにコンプレッサを売って、メンテナンスも自分たちでやるというスタイルを作りたいということで、うちに協力の要請があったのです。

汎用のコンプレッサのサービス営業だけではもう頭打ちで、業種を増やさんと、これからの売り上げは確保できないという危機感がありました。社員には迷惑かけたかもしれませんが、新しい何かを見つけてチャレンジしていかなければと思いつきました。



略歴

### PROFILE

|       |     |            |
|-------|-----|------------|
| 1975年 | 3月  | 三輪運輸工業に入社  |
| 1977年 | 4月  | 三輪機工に出向    |
| 1983年 | 10月 | 三輪機工に転籍    |
| 2008年 | 6月  | 取締役        |
| 2011年 | 6月  | 常務取締役      |
| 2015年 | 6月  | 代表取締役社長    |
| 2018年 | 6月  | 代表取締役社長を退任 |

## コロナ禍によるピンチを克服し、さらに未来へ

奥藤 明司

### コロナ禍・半導体不足の2重のピンチを追い風に

社長就任後に発生した新型コロナウイルスのパンデミックの時は、本当にどうなるのかなと思いましたが、業績は全然落ちず、むしろ上がったのです。ほとんどの人が家籠りをして冷凍食品の需要が高まったため、冷凍機の需要も伸び、仕事量は落ちなかったのです。

コロナ禍と同時期の2021（令和3）年には大規模な半導体不足も発生しました。電子材料部品の調達が困難になり、コベルコ・コンプレッサ様も予定通りに製造ができず、本体価格や部品の値上げが行われましたが、幸いなことにお客様のご理解により値上げを受け入れていただきました。従業員の皆さんの頑張りも相まって2つのピンチをさらなる業績アップの追い風に変えることができました。

### 将来を見据え営業部を新設

当社のビジネスにおいて、サービスつまりコンプレッサのメンテナンスが売上の土台であることには間違いない。しかし基本的にメンテナンスは台数を抱えているかどうかは鍵なのです。そこで、次はマテハンソリューションを含めて、今まで以上に販売に注力する方へ舵を切りました。

それまではサービス出身の所長がいる営業所に営業マンが組み込まれていましたが、営業マンを営業部にまとめ、1本縦にラインを作るということを行ったのです。これは、営業所の中では与えられなかったポストを新たにつくことでモチベーションを上げることも狙いの一つです。



略歴

### PROFILE

|       |    |            |
|-------|----|------------|
| 1986年 | 2月 | 三輪機工に入社    |
| 2008年 | 6月 | 取締役        |
| 2013年 | 6月 | 常務取締役      |
| 2018年 | 6月 | 代表取締役社長    |
| 2024年 | 6月 | 代表取締役社長を退任 |

# 経験値の高さを生かし、 社員が幸せを感じられる会社を築く

末継 浩幸



## 誰よりも多くの業務を経験して

私は営業部門に配属されて以来、自社商品である「ミワエコノシステム (ME)」を世に送り出し、事業化することをきっかけに、MEグループ長と営業室長を兼務する日々が長く続きました。

東京勤務は26年間に及びましたが、その間、上田や北関東の営業所長をはじめ、関東支店長、東京総務室長、東日本事業部長、業務企画部長、技術部副部長、海外推進室長など、本当にさまざまな役職を経験させていただきました。

幅広い業務に携わる中で、「現場の力になりたい」という一心から、日商簿記二級をはじめ、第二種電気工事士、二級ボイラー技士、危険物取扱者 (甲種)、一級管工事施工管理技士、エネルギー管理士、第一種冷凍機械責任者など、数々の資格取得にも挑戦しました。苦労もありましたが、ここで得た知識と経験の一つひとつが、今の私の大きな財産となっています。

振り返れば、誰よりも多くの業務に挑戦させていただけたことは、私にとってかけがえのない幸運でした。温かく導いてくださった先輩方、共に汗を流した仲間たち、そして温かく支えてくださったお客様への感謝の念は、今も尽きることがありません。

## 略歴

## PROFILE

|       |    |         |
|-------|----|---------|
| 1987年 | 3月 | 三輪機工に入社 |
| 2018年 | 6月 | 取締役     |
| 2022年 | 6月 | 常務取締役   |
| 2024年 | 6月 | 代表取締役社長 |

## 社員から愛される会社を、次の未来へ

当社は株式会社である以上、株主様のご期待にお応えすることは当然の責務です。しかしそれ以上に、社会に貢献し、社員一人ひとりの幸せを実現することこそが、企業が持続的に発展していくための原点であると私は考えています。

その強い思いを経営の軸とするため、次の3つの経営理念を掲げました。

### 1 社会的存在意義 (パーパス)

『持続可能な社会の実現を目指し、お客様を現場力で支える』

### 2 実現したい未来 (ドリーム)

『地域と業界でナンバーワンの現場力集団になる』

### 3 夢を実現するための信念 (ビリーフ)

『一人ひとりが能力を発揮できる、明るく活気あふれるチームをつくる』

『一人ひとりが技能と知識の習得に努め、現場力を高める』

『自律的に考え、自発的に行動できるリーダーを育てる』

会社が未来へ向けて成長し続けるために、当社最大の強みである「現場力」をさらに磨いていきたいと考えています。そのために、サービス員や営業員の採用・育成に力を入れるとともに、女性がより一層活躍できる環境づくりが重要な経営課題と位置付けました。また、処遇改善、サービスの拠点整備など、みんなが働きやすい基盤づくりを進めています。

## 仕事を楽しければ、人生は楽園

当社にとって、最大の財産は間違いなく「人」です。

2026年の年頭の辞で、私は社員の皆さんに「仕事を楽しければ人生は楽園」という言葉を贈りました。一日の大半、そして人生の多くの時間を過ごす職場が笑顔と充実で満ちたものであれば、その人の人生そのものも、きっと豊かになると信じているからです。

社長を拝命したとき、私の胸に真っ先に浮かんだのは、「この会社を、もっといい会社にして次の世代へつないでいきたい」という思いでした。そして、「では、どこまでいい会社にして私は去ってゆけるのだろうか」と自分自身に問いかけました。

その答えは、とてもシンプルでした。社員の皆さんを大切に、社員の皆さんから愛される会社をつくることです。

社員一人ひとりが明るく前向きな気持ちで仕事に取り組み、「ハーテック・ミワで働けてよかった」と思える会社でありたい。そして、その時間が人生の幸せにつながるものであってほしい。そのような企業風土を築いていくことこそ、私に託された使命であると考えています。

これからも、皆さんと一緒に笑顔で新しい歴史を創っていただけることを、楽しみにしています。





## PART2

# 60年の軌跡

1965年、神戸製鋼所との深い絆のもとに始まった当社の歩みは、時代の変化とともに事業領域を広げながら発展してきました。

幾多の経済環境の変動や災害を乗り越え、組織改革や新事業への挑戦を重ねることで、確かな技術と現場力を磨き続けてきました。

本章では、その60年にわたる軌跡を振り返り、未来へとつながる歩みを描きます。

## 三輪機工株式会社の設立

### 神戸製鋼所との深い絆

株式会社ハーテック・ミワの原点は、高度経済成長期のさなかである1965（昭和40）年に三輪運輸工業株式会社工業事業部が神戸製鋼所の汎用圧縮機サービス指定工場としてコベルコスクリュコンプレッサの定期修理、ならびにアフターサービス業務を開始したことである。その後、今日に至るまで神戸製鋼所との固い絆は変わらない。その端緒は、実に三輪組と鈴木商店の出会いにまで遡る。

1888（明治21）年3月に三輪運輸工業の前身である三輪組を創業した三輪徳太郎は、上組で働きが認められ貨物陸揚げ運搬業を始める。メインの取引先は「洋糖取引商・鈴木商店」であった。鈴木商店は1905年9月、経営に行き詰った小林製鋼所を買収し、社名を神戸製鋼所とした。初代支配人は田宮嘉右衛門（後の神戸製鋼所社長）である。三輪組はこの神戸製鋼所の原材料の荷揚げ運搬、製品の積み出し荷役から土木工事などの請負業者として出入りするようになった。

幾度となく経営危機に陥った神戸製鋼所の改革を命の危険すら顧みないで進める田宮支配人に、徳太郎はほれ込んで献身的に仕えた。神戸製鋼所のためなら「水火も辞せず」と誠心誠意仕事に励み、高まる信頼は固い絆となり、今日に至るまで連綿と受け継がれている。

### 神戸製鋼所汎用圧縮機のアフターサービス業務を開始

三輪徳太郎の孫であり、後に当社の2代目社長となる三輪武は大学卒業後の10年間、神戸製鋼所で鉄鋼関係の業務に従事していた。当時、神鋼岩屋工場に水中発射管の試験場があり、水中発射装置にエアコンプレッサが用いられていることを初めて知ったのもこのころである。

三輪組が発展した三輪運輸工業は創立以来、神戸製鋼所の構内物流業務を主としていた。時を経て同社で働くようになった三輪は、生産設備関連の業務へと事業を拡大したいと常々考えていた。そして、三輪が副社長となつたころ、神戸製鋼所から工業事業部に「汎用のコンプレッサを作るので手伝ってくれないか」という打診があった。

三輪は鈴木商店神戸製鋼所に三輪組がご奉公したこと、海軍の軍需工場として神戸製鋼所が空気圧縮機を製造したこと、神戸製鋼所が汎用コンプレッサに本格的に力を入れるので手伝ってくれないかと打診してきたこと。これらの因縁の重なりが非常に神秘的に感じられたこともあり、「よし、コンプレッサ事業を三輪の歴史の中で一つの技術部隊に何とか育ててやりたい」という強い思いが引き受ける原動力となった。

そして、1965（昭和40）年に三輪運輸工業の工業事業部で、コベルコスクリュコンプレッサのサービス指定工場としてメンテナンス業を開始した。

当初のコンプレッサは、ガソリンを燃料としてエンジンの力でスクリュを回す可搬式圧縮機で、主に採石現場や道路工事などの現場で用いられた。故障が発生したら神戸製鋼所の製造工場の技術者に当社社員が随行する形でメンテナンスに取り組んだ。というのも、製造工場の技術者しかコンプレッサの技術的な知見を有していなかったためだ。

当時の最大の課題は人材不足であった。なにしろ、三輪運輸工業に機械の図面を読める人間は三輪副社長しかいない状態だったのだ。早急に大学工学部系の出身者を入れる必要があった。実績がないため、求人活動は困難を極めたが、当時の同社社長である三輪吉郎が長崎大学で教授をしていた縁で1960年に設立された九州産業大学から理工系の学生が新卒採用できるようになった。当社は、同校から2人を迎えることができ、そのひとりが後に当社4代目社長となる立田憲である。



### 三輪機工株式会社の設立

神戸製鋼所の関東進出にともない、1966（昭和41）年、東京都中央区八重洲に開設した東京事務所を皮切りに、1970年に市川営業所（千葉県市川市）を開設。翌年には市川営業所拡充のため東京事務所を併合した。

関東進出と並行して脇浜エリアの整備も進め、1968年に脇浜倉庫が竣工。1970年に脇浜機械工場を新設し、各種部品の製作・加工、仕上げ、組立業務を開始した。翌1971年に脇浜サービス工場を開設し事業の拡大に備えた。

汎用圧縮機のメンテナンス業務は順調に拡大、1974年6月1日に三輪運輸工業から分離独立して三輪機工株式会社が設立された。発足時の社員数は54人。社屋もプレハブ建てであった。初代社長には三輪運輸工業で主に経理と労働を担当していた清広二郎専務が就任した。

三輪運輸工業がメンテナンス業務を開始した当初は、コンプレッサの販売は認められていなかった。販売会社の顧客を奪うことを懸念されたのだが、コンプレッサの販売台数を伸ばすためには当社の販売を認めた方が得策であると判断され販売の門戸が開かれた。1975年に営業部門を設置し、コンプレッサ諸機械の販売業務を開始した。

近畿地方北東エリアをカバーするため、1976年に茨木営業所（大阪府茨木市奈良町）を開設した。初代所長は神戸製鋼所出身の斉藤敏郎が任じられたが、現場責任者は若干27歳の“1期生”立田係長であった。

抜擢された立田係長は奮闘を開始するが、そのエリアの広さには27歳という若さをもってしても辟易とさせられた。滋賀県の端の方までカバーしており、何時間も自動車に揺られて現場に行く日々が続いた。

### 三輪 武が社長に就任

1977（昭和52）年4月、三輪運輸工業鋸螺工場を当社に併合し、各種ボルトの製作、販売業務を継承した。当社は創業以来赤字が続いていた一方、同工場の業績はすこぶる良好であった。この併合により当社の財務状況は幾分持ち直した。

メンテナンスの対象となるコンプレッサの管理台数が少なかったため、1978年にコベルコスクリュコンプレッサ小型機の組み立て業務を神戸製鋼所から受注し、神戸工場で開始した。

創立5周年となる1979年、清広社長は三輪運輸工業に戻ることにになった。折からの不況で、労働対策を重視しなければならない事態が生じ、労働が専門だった清広社長は呼び戻されたのだ。そして、同社で副社長を務めていた三輪 武が2代目代表取締役社長に就任した。早速、販売力強化のため1980年10月に脇浜事務所を設置、ショールームを開設した。

### 滋賀営業所を開設し、北陸方面を開拓

1976（昭和51）年に開設した茨木営業所の担当エリアは、滋賀県全般をカバーする広大なものだった。立田係長はじめ、所員はすべて神戸在住だったこともあり、その負担の重さは限界を超えていた。立田係長は会議で滋賀県に営業所を設置することを進言。三輪社長は即座にOKを出した。運良く、滋賀県野洲郡中主町に三輪運輸工業の土地があり、1980年12月に滋賀営業所を開設した。

営業所を開設したものの、管理台数が足らず収支は厳しいものとなった。そこで、目を付けたのが北陸方面の開拓であった。立田係長が入社当初に神戸製鋼所で研修を受けて以来、冷凍機のメンテナンスも続けていたため、名古屋や北陸から「こっちの冷凍運搬船の冷凍機の修理に来てくれ」と声がかかっていたのだ。神戸製鋼所の北陸や金沢の営業所と親密度を深め、滋賀営業所の所員を神戸製鋼所の金沢や北陸の営業所に人脈を作るために出向させた。

取り組みは実を結び、1981年10月、金沢市此花町の神戸製鋼所金沢出張所内に金沢営業所を開設した。1983年には富山市桜木通りの神戸製鋼所富山営業所内に富山営業所を開設して滋賀営業所の管理台数不足をカバーすることができるようになった。しかし、両営業所は駐在員事務所で、整備は滋賀営業所から出張で対応していた。1985年5月に金沢営業所と富山営業所を統合し、富山県射水郡小杉町に北陸営業所を開設することにより、現地でサービス員や事務員を採用し、営業所単独で業務を完結できるようになった。



旧神戸本社



建設中の滋賀営業所



旧東京支店

### 神戸製鋼所とのタッグで関東での業務拡大

神戸製鋼所は1963(昭和38)年に東京進出を果たす。当社は1971年、市川営業所に業務集約し、1975年に倉庫棟を増設、部品受入を強化した。さらに1976年に川崎営業所を開設し、対応エリアを拡大。1981年に仙台営業所を開設し東北エリアに進出。対応エリアを拡大するため1985年に北関東営業所開設し、同年に東京支店組織整備。1987年には新倉庫棟(現在のC棟)を増設した。一連の流れは神戸製鋼所との2人3脚による計画的業務拡張であった。

1978年から本社工場で行っていたコンプレッサの組立業務は、1987年に神戸製鋼所の汎用機生産拠点が太田工場(明石市)から播磨工場へ新築移転したことに伴い、同年に三輪運輸工業播磨堰堤工場の一角に、本社工場より回転機・組立部門を移転し、播磨工場を開設した。翌年にはサービス倉庫課も播磨工場の所属とした。

事業拡大の勢いは社員のモチベーションにつながった。業務の開始当初からメンテナンス業務に取り組む社員の向上心には並々ならないものがあった。当時、神戸製鋼所の機械事業部の中で自主管理活動の大会が盛んに行われており、そこに当社の社員も参加した。レベルの高い神戸製鋼所のグループに伍して高成績を収めた。表彰されればパンフレットを作成し社員の啓蒙に利用した。

創業以来、事業は拡大し続け、売上高は右肩上がりであったが、創業10年余りで年借入金はずでに膨大な金額に上っていた。営業所の増設による開設費用がかさんでいたため、事業の運転資金の半金を一度借り、それを半期で返して、返した途端に借り替えの繰り返しで、資金繰りは苦労の連続であった。



## 株式会社ハーテック・ミワに社名変更

### 東日本エリアの増強と播磨工場の新築

1988（昭和63）年ごろからバブル景気が本格化し、株価の急上昇、不動産価格の上昇、また個人資産なども増大した。好景気の追い風を受けて、1988年度の売上高は前年比125.1%、当期純利益においては前年比443.9%の増収増益となった。

東北地区開拓に注力したのもこのころである。1988年7月に仙台営業所（仙台市茂庭人來田中）を新築移転し、東北営業所と名称変更。神戸製鋼所東北支店の営業担当と二人三脚で東北6県の冷凍機セットメーカーの開拓とコンプレッサのユーザー拡大に取り組んだ。

さらに、関東の体制を強化するために1988年に厚木営業所と千葉営業所を開設した。エリアの拡大が目的というよりも、当社の外注先の人材確保のための拠点創出という意味合いが強かった。

さらに、1990年には企画部に開発プロジェクト室を新設した。神戸製鋼所が1987年に汎用圧縮機生産拠点を大久保工場から播磨工場に移転させたこと、神鋼岩屋工場の高砂工場への移転計画という当社に大きくかわる2つの変化に対応するためである。

当社は1990年9月に新播磨工場を三輪運輸工業播磨工場内に新築した。同工場は神戸製鋼所播磨工場とフェンスを隔てて隣接しており、フェンスに設けられた通用門を経て人や部品の往来を頻繁に行うことができ、神戸製鋼所製造部門との親密な関係構築に寄与した。

また、神鋼岩屋工場廃止と高砂工場への機能移転にあたっては1991年4月に神鋼移転プロジェクト室を設置。1993年4月高砂工場入口に建設された「ふれあい会館」に本社工場から工事室と設計室を移転し、高砂営業所とした。

このころから全社規模の会議も始まった。年2回、4月と10月に管理職を神戸本社に招集した。地方営業所の社員にとって一種の晴れ舞台となりモチベーションになった。営業だけの合同会議も始まり、「〇〇サミット」と開催場所の営業所名を冠して行った。



播磨工場竣工

### 不況をものともせず快進撃を続ける

空前の好況も1991（平成3）年にあっけない終焉を迎えた。「平成不況」が到来し、それは後に「失われた10年、30年」とよばれるデフレ経済の泥沼の入り口でもあった。不況の影が見え隠れし始めていたが、当社においては販売台数、管理台数が急減することもなく、むしろ増え続けた。鉄鋼業界や機械業界の景況が悪くても、食品業界や繊維業界は不況の影響が軽微だったりと、ユーザーの業種が偏っていないことが有利に働いたのだ。

コンプレッサ本体の販売実績はバブル期の終盤である1990年度には500台の大台を初めて突破する558台となった。平成不況に入ってからでも、1992年3月に3000台を突破し、「KOBELCOコンプレッサ販売3000台達成記念感謝会（サックス3000）」を開催し、多くのユーザーに日頃のご愛顧に対して感謝の意を伝えた。ユーザー夫婦を神戸に招待し、神戸港クルーズやホテルで宝塚歌劇のOGのショーを行った。販売台数はその後も伸び続け、1996年には5500台販売達成記念感謝会として「サックスゴーゴー」を開催。2001年には8888台販売達成記念感謝会として「サックスハッピー」を開催した。

1995年6月、当社は創立15周年を迎えた。記念行事として宝塚ホテルにおいて「全社社員研修会」を実施し、初めて全社員が一堂に会した。堅苦しいいわゆる研修だけでなく、各部門の社員がコントなどを披露する場もあり、和やかな雰囲気の中で一体感が生まれ、共に大きく飛躍しようという機運が盛り上がった。



サックス・ゴーゴー



サックス・ハッピー

### 全社事務管理のOAシステム化

経済が沈滞化する一方で、情報化は加速度的に進行していた。当社においても、全社的な事務管理の基幹システム化をしなくてはならない時期に差し掛かっていた。それまでは会社全体にワープロが3台あるだけで、伝票などの書類は全て手書きで、データ入力には三輪運輸工業の経理部に足を運んで打ち込む状況だった。

そこで、基幹システム化を図るために1992（平成4）年8月に総務部にシステム室を新設し、IBMコンピューターを導入し、合理的に計画、実施、監査するシステムづくりに着手した。システムは1995年に本格稼働し、1996年には総務部システム室を廃止し、経理室に経理グループとシステムグループを設置した。システム開発担当は経理室に所属し、サービス、営業、経理、人事等のシステムに関する開発業務を担当することとした。システムが稼働したことにより、顧客管理と販売管理をリアルタイムでできるようになり、データを次の会計システムにつなげることができるようになった。

### 深刻化する不況に製造・販売両面で立ち向かう

1992（平成4）年8月には日経平均株価が1万5000円を割り、バブル崩壊による不況が深刻化し始め、その影響は日本の地域ごとに異なる様相を呈していた。各地域の状況に即した対応を図り業務効率を高めるため、同年2月に事業部各部門を統合して事業本部とし、関西・中部・東日本・中国事業部と播磨事業所（のちの東播事業所）の4事業部1事業所に分割し、それぞれに担当役員を置いた。

さらに神戸工場・東京支店に紐づいた各営業所を事業部直属とし、神戸工場を本社工場、東京支店を東京工場と改称した。

不況に対応するため、あらゆる企業がコストカットの必要に迫られ、省エネに取り組み始めた。この時代の変化にマッチして一大ヒット製品となったのが1994年1月に販売を開始した当社のオリジナル製品である台数制御盤「MIWAエコノシステム」だ。開発の発端となったのは、広島営業所に入出入りする電気設備業者との会話だった。省エネと高効率化のために複数のコンプレッサを制御運転する制御盤のアイデアは本社で検討された結果、開発が決定した。実機が完成する前に1号機に予約が入るなど好調な滑り出しで、着実に販売実績を重ねた。1995年7月に全社ME販売に関する統括部門として中国事業部にMEグループを設置。2025年8月現在で累計販売台数は1384台となった。



MIWAエコノシステム初代パンフレット



神戸本社倒壊

### 阪神・淡路大震災の発生

平成不況が始まり、先行きの不透明な社会情勢の下で、1995（平成7）年1月17日未明、淡路島北端部を震源とする震度7の大地震により、阪神・淡路大震災が発生した。兵庫県南部を中心に死者約6400人、住宅の全半壊24万9180棟、阪神高速道路の部分倒壊や、鉄道各線の線路や駅舎の破壊、道路、水道・電気・ガスなど生活インフラが多大な被害を受けた。当社も本社ビルが倒壊するなど損害から免れることができなかった。全社システムの通信に大きな支障が出たため、総務部システム室を東播事業所に配置して対応した。

### 東京本社の新築

1990年代に入り、神戸製鋼所における汎用コンプレッサの販売本拠は東京へと移っていった。その流れの中、1997（平成9）年7月にコベルコ・コンプレッサ株式会社が設立された。

神戸製鋼所に歩調を合わせ、当社も販売部門の本拠を東京に据えるべく、販売部門統括役員であった切山取締役が東日本事業部長として赴任。このとき東京支店を東京本社に名称変更した。

切山取締役は赴任とともに東日本事業部サービス部門の改革にも取り組んだ。何度も会議を開催し、具体的な業務改善に加え、社員がプライドを持って働けるよう意識改革にも注力した。関東人と関西人で肌の合わないところも最初はあったが、その改善には飲みニケーションも活用し、両者の心の距離を縮めていった。

改革の一環として、本社に相応しい社屋をと、既存の社屋を取り壊し、1997年11月に東京本社新社屋（現関東支店A棟）が完成。新社屋の完成は社員の意識を変えるだけではなく、社員採用にも好影響を与えた。



東京本社竣工



### 株式会社ハーテック・ミワに社名変更

東京本社を新築する時期が来ていたように、社名を時代にふさわしい響きの名前に変えるべき時期もまた到来していた。「三輪機工」は漢字ばかりで堅苦しく、「機工」という言葉が「工具商」をイメージさせることもあり、コンプレッサのメンテナンスを柱に省エネにも貢献する企業イメージとそぐわなくなっていたのだ。

1997(平成9)年11月開催の臨時株主総会にて社名変更を決議。新社名は社内公募により社員から募ることとした。「ミワ」という名前を必ず付けることを条件に12月に公募を開始した。ただし、漢字の「三輪」は親会社にあたる三輪運輸工業が漢字を用いているのでカタカナを用いることが求められた。応募作品の中から、三輪社長による当社のキャッチフレーズ「心と技術の提供」をベースに、ハートとテクニカルのテックを合成した「ハーテック・ミワ」が選ばれ、1998年1月から使用を開始した。新社名はカタカナ社名の先駆けでもあった。

また、三輪運輸工業も新本社ビルを建設。1999年の竣工に伴い、6月14日に当社の総務本部、神戸販売グループ、冷熱グループ、MEグループが入居し、「神戸本社」としてスタートすることとなった。



旧神戸本社工場取り壊し前集合写真

### コベルコ冷熱システムの設置工事を担当

当社が冷凍機を扱い始めた歴史は古く、創業当初からコンプレッサとともにメンテナンスを行っていた。ユーザーからのニーズを受け、1994(平成6)年に冷熱グループを設立し、冷凍機の修理に加え、設備の施工・販売にも着手した。

業績は順調に伸び、当社は神戸製鋼所製冷凍機の販売台数のトップに上り詰めた。この成果は同社内でも話題になり、当社の冷熱グループを取り込んで製造・販売から設備の施工まで通貫して事業を行う新会社の設立に至った。

2000(平成12)年7月19日、東京都中央区日本橋兜町にコベルコ・コンプレッサ株式会社と有限会社ケイ・システムが合併で冷凍設備を販売するコベルコ冷熱システム株式会社を設立し、当社は設置工事を請け負うこととなった。

事業は順調に推移するかと思われたが、冷凍機の設備業界は中小企業が群れ集い過当競争が当たり前の世界だった。価格競争で太刀打ちできない状況が続き、打開策を見つけれることができなかったため、2003年9月に事業継続は困難と判断し事業から撤退した。

## ㊦㊧㊨ 一丸となって乗り越えた未曾有の大災害 阪神・淡路大震災の記録

### 危機に臨んで発揮された社員の対応力

1995(平成7)年1月17日、夜明け前の5時46分52秒に阪神・淡路大震災は発生した。本社近くに住んでいた社員は「六甲山が噴火したのかと思った」と今でも真顔で語るほどの衝撃だった。阪神高速道路が横倒しになり、地面がいたるところで隆起、陥没。世の中に水平と垂直はない感じで全てが歪み、平行感覚が損なわれ不快になるほどだった。しかし、この時はまだ本社はそれほど傾いていなかった。

当時、社屋の裏に駐車場があったが、そこで、なんとその日の昼に誰の指示を受けるでもなく従業員数人が仕事の準備に取り掛かっていた。潰れた社屋の中から使えるテーブルを出し、電話線を引っ張って電話やFAXを並べ、テントで仕切りをして風よけを作り仮設の事務所を整えていた。

2日目に至り、本社は大きく傾いた。ガラス張りのショールームが折れ、2階が垂れさがっていた。本社に到着した三輪社長は、倒壊した社屋の惨状に驚く以上に、大災害をものともせず自発的に危機対応をとることができる社員への感動に胸が熱くなった。三輪社長は即座に檄文をしたため、東京本社経由で全国の営業所にFAXが送信された。

### ホストコンピュータ移設大作戦

3階建ての事務所棟の3階には経理とシステムが入り、契約書などの書類やホストコンピュータは早急に取り出す必要があった。ドアが開かずビル内に入れないため、あたりかまわず1階のガラスを割ってビル内に入り、契約書などの書類だけは取り出すことができた。ホストコンピュータは、三輪運輸工業本社ビルからクレーンで吊って取り出したが、報道のヘリコプターが多く、発生した風で躯体が大きく揺れた。

ホストコンピュータを取り出したものの、本社ではネットワークに繋げることができなかったため播磨工場に一時移設することとした。姫路―神戸間の鉄道が不通であったため、福知山経由で播磨工場まで運搬し、ルーターで全社を繋いだ。ネットワーク環境を復旧できたことで業務にさほど支障をきたすこともなく、売上の落ち込みも最小限で抑えることができた。

## 時代の変革期に高砂工場を新設

### 切山平和が社長に就任、借入金返済を加速

2003（平成15）年4月、三輪社長が取締役会長に就任し、切山平和専務取締役が3代目代表取締役社長に就任した。

切山社長は1971年に三輪運輸工業に入社、鉚螺工場に配属される。1977年に三輪機工に転籍。以降、営業畑を中心に歩み、関東方面の立て直しに尽力した。営業一筋に邁進してきたこともあり、販売においてはナンバーワンを目指すことには強いこだわりがあった。営業部長時代は「お客さんに喜んでもらえるために」をモットーに「アグレッシブ」「ビッグに」「そしてワンモア」といった合言葉を期ごとに掲げ、営業部員を牽引した。

加えて、強い使命感を持って臨んだのが無借金経営であった。とりわけ注力したのが売掛金の回収であった。営業所が25カ所を超え、取引相手は小さい町工場も多く、事務処理は煩雑を極めていた。そのため、システム化を推進し、社内コミュニケーションを活性化することで回収漏れをなくし、回収を確実にした。

また、運転資金の借入はメインバンクである富士銀行（現、みずほ銀行）と三輪運輸工業から行っていたが、三輪運輸工業の方が金利が低かったため、同社への一本化を進めた。

2002年度がピークであった借入金は切山社長の就任最終期である2009年度にはその30分の1まで減少。その後、2010年には無借金経営を実現した。

### リーマンショックを経て組織改革を進める

切山社長の就任以降、当社の業績は順調に伸び続けていた。しかし、2008（平成20）年に発生した「百年に一度の世界同時不況」と呼ばれるリーマンショックにより事態は一変する。それまで、断らなければならないほど注文が入り、3カ月先きまで着手を伸ばさなければならぬといった状況が一切ゼロになってしまったのだ。売り上げの一番多かった滋賀営業所ですら全く仕事がなくなった。何もかもが一気に半分以上になってしまったため、サービス員が巡回して工場に行って仕事を取りに行かなければならなかった。

2009年度の売上は創業以来最大の落ち込みとなる前年比84.3%、当期純利益は前年比86.0%の減収減益に落ち込んだ。

あらゆる分野で業務効率を検討した結果、2009年にISO14001認証を返上することを決定。環境管理委員会を廃止し、新たにEEBIKA管理委員会を設置した。同時に技術部 ME室を、“エコ推進室”に名称変更した。組織名称で用いていた「販売」を「営業」に名称変更したのもこのころである。

### 立田 憲が社長に就任、アグレッシブに事業を推進

2010（平成22）年6月、切山代表取締役社長が取締役会長に就任し、立田 憲専務取締役が4代目代表取締役社長に就任した。立田社長は三輪機工設立の前年である1973（昭和48）年に三輪運輸工業に入社した。三輪運輸工業が待ち望んでいた大学工科出身者で技術系幹部としての活躍に期待が寄せられた。

入社後は神戸製鋼所に出向して冷凍機の設計と製造を学び、同社の営業グループの一員として、冷凍機およびコンプレッサのメンテナンス業務に就いていた。以降、一貫して現場でメンテナンス業務に従事、数々の営業所を開設し、当社の事業拡大を牽引し続けた。

立田社長が就任した翌2011年、東日本大震災が発生した。すぐさま東北地区震災復興推進本部を設置し、東北・関東地方の営業所のフォローに加え、地域の復興のために活動を開始した。



同震災の処理がはかどらず、経済政策にも不安が高まったことから民主党は2012年12月の衆議院総選挙で大敗。自民党が勝利し第2次安倍内閣が誕生した。

同内閣は「金融政策」「財政政策」「成長戦略」を「3本の矢」としてデフレ脱却を目指す「アベノミクス」を推進。株価の上昇、企業の収益増加、雇用の改善により、日本経済は活力を取り戻し始めた。

当社は2014年に設立40周年を迎え、従業員数は300人を超えた。2013年には東京オリンピックの開催が決定するなど、日本社会には久しぶりに上げ潮ムードが沸き上がっていた。当社もこの波に乗り勝機をつかむため、スローガン「立ち止まることなく“チャレンジ”する」を掲げ、競争が激化するなかで創造性と戦略性をより一層高める取り組みに着手した。

### 高砂工場の新設

“チャレンジ”の代表的な取り組みの一つが、高砂工場の新設である。

当社の売上の中でガス圧縮機の製造は比較的大きなウエイトを占めている。播磨工場で製造していたが、規模が小さすぎたため顧客の期待を満足させるに至らない状況が続いていた。

新工場建設の決断に今一つ踏み切れていなかった理由は、巨額の建設費用と建設用地の問題であった。しかし、時代の勢いが当社に味方したかのように、製造能力の高い新工場を建設すればそれに見合う受注がほぼ確約され、三輪運輸工業の土地を全面的に使うことが了承された。これらの幸運が重なったことにより、播磨工場を閉鎖し、高砂工場を新設することが決定した。

工場の規模は当時三輪運輸工業の会長を務めていた三輪 武(当社2代目社長)が決裁を決断するのに1週間を必要とした予算をかけただけのことがある、大規模かつ最新設備を備えた工場であった。

2014年4月に高砂工場は完成した。敷地面積は約1万㎡、事務所棟は建築面積420㎡、延床面積1161㎡で、工場棟は建築面積3037㎡、延床面積3065㎡であった。さらに延床面積300㎡の研修センターも併設していた。工場正面入り口の両脇には当社育ての親であり、夏の甲子園で審判を務めるなど野球へのかかわりが深い三輪 武元社長へのリスペクトを込めてバットの原材料である2本のアオダモが植樹された。

主力となるコンプレッサメンテナンス業務からガス圧縮機の製造・試運転、自社製品の開発・製造までを担うだけでなく、「研修センター」を併設することで人材育成にも寄与。「技術」と「人材」の中心拠点となっている。

### ハノイに駐在員事務所を設置

もう一つのチャレンジはベトナム進出である。

日本の少子高齢化は加速する可能性はあっても、人口増に転換する可能性は皆無と思われる状況が長らく続いていた。国内産業がそれに伴い縮小していくことは明らかで、その窮地に陥った状況の突破口の一つが海外進出であった。

三輪運輸工業とも検討を進め、2014(平成26)年4月に企画部を総務本部に移管し、海外推進室を新設した。海外推進室室長を務めた末継浩幸が主体となって、現地の事務所や従業員の選定、就業規則や給与規程など社内ルールの制定を推進し、8月に同室の管轄下にハノイ駐在員事務所を開設した。現地には代表の中里朋晶GMの他に社員2人でスタートした。当初の業務はME盤の販売に向けた市場調査であった。



高砂工場竣工



高砂工場竣工祝賀会



アオダモ

## 未知なる世界への挑戦



社長パトロール

### 祝原孝司が社長に就任

2015（平成27）年6月、祝原孝司常務取締役が代表取締役社長に就任した。祝原社長は1975（昭和50）年、三輪運輸工業に入社した。脇浜工場に配属され鋸螺機械（ボルトと機械加工）の機械加工を担当、レスプロコンプレッサの部品類の生産に従事した。その後、工事課に移り、大型機械（産業機械）の据え付け、配管、撤去工事、メンテナンスに長く携わった。

社長就任後に祝原社長が注力したのが安全衛生管理の強化である。「社長パトロール」を実施し、年1回自らの目で各拠点の安全衛生管理状況をチェックし、改善を指示。とくに「5S」の徹底にはこだわった。

さらに各部署独自の創意工夫を「好事例」として横展開させることで全社の安全衛生管理活動のレベルアップを図った。

日本経済は、2016年に日銀によるマイナス金利政策が実施され、企業業績や設備投資に足踏みがみられるものの、雇用や所得環境の改善傾向が継続し、緩やかな回復基調で推移した。しかしながら、英国がEU脱退を決定し、2017年は米国においてトランプ政権が誕生し「アメリカ・ファースト」を掲げるなど海外の政治情勢等から生じる世界経済の不確実性は、景気の下振れリスクとして懸念されることから、依然として先行きが不透明な状況が続いた。



ハーテック・ミワ・ベトナム有限会社

### 体制・システムの再構築

最大の懸案事項であるベトナム事業を推進するため、2015（平成27）年6月、事業本部に海外事業部を設置し、海外推進室、ハノイ駐在員事務所を管轄した。8月にはハノイ駐在員事務所を現地法人化しハーテック・ミワ・ベトナム有限会社（HEARTECH-MIWA VIETNAM CO., LTD.）を設立した。立田 憲が会長に、中里朋晶が社長にそれぞれ就任した。

設立後、ME盤の案件が順調に増加。それにともない2017年には現地における技術対応力の強化策を推進した。

高砂工場においては、2015年ごろからガス圧縮機ユニットの受注が大幅に増え、会社全体の業績にも大きく寄与した。東日本大震災に伴う電力需要のひっ迫により非常用電源としてガスタービン発電ユニットの有用性が評価されたことに加え、首都圏を中心とした大規模再開発プロジェクトが重なったことが主な要因である。

高砂工場の開設により、広大な製作・試運転スペースを得たことで、この需要増にも対応できた。とはいえ、この状況は想定以上のものであり、作成中・出荷待ちのユニットは工場内に所狭しと並べられた。2015年4月に高砂営業所を同工場に移管し、非汎用室を移管。高砂工場の在籍人員は50人を超えた。神戸製鋼所機械事業部門の新規事業への協力などもあり、工場は活気にあふれていた。

そのような中、工場隣地にあったグループ会社の土地を借り受け、2017年に第二工場を建設した。

システムにおいても大きな変革があった。2016年に神戸製鋼所グループのシステムがコベルコ新サービスシステムに移行したため、当社も企業間で取引データを電子的に自動交換するコベルコEDIシステムを構築した。翌2017年には三輪グループの経理システム統合に伴い、企業の財務状態や経営成績を開示・報告する「財務会計」と、今後の経営戦略や意思決定に役立てる情報を提供する「管理会計」を導入した。



ベトナム展示会



### 奥藤明司が社長に就任、新時代のハーテック・ミワを模索

2018（平成30）年6月、奥藤明司常務取締役が代表取締役社長に就任した。奥藤社長は1986（昭和61）年、三輪機工に途中入社した。以降、総務畑一筋で歩んできた。

奥藤社長が、まず着手したのが「働き方改革」であった。「働き方改革」とは、少子高齢化に伴う労働力不足の解消と、労働者の生活の質（ワークライフバランス）の向上を目的とするもので、長時間労働の是正、正規・非正規間の格差解消、多様で柔軟な働き方の実現を柱とした国の施策である。

当社は創立以来、売上高が上がり続けているが、社員数はそれに伴って増加していない。業務効率化の効果は無視できないが、社員の残業というがんばりによって受注をこなしてきた結果が継続的な売上高の上昇につながってきたといえる。

とはいえ、社会的な要請だけでなく、採用面においてもワークライフバランスが重視されるようになった。いつまでも残業を野放図にするわけにはいかない時代になり、その解決方法の模索を開始した。

### 業務領域が飛躍的に拡大

2018年には田中機工有限会社を併合し、塩尻営業所とした。コベルコ・コンプレッサの仲介により高齢の経営者から会社とともに家族同然の従業員を託されたのである。

また同年にはヒートポンプ、エネルギー製品（HEM）のアフターサービス業務を開始した。加えて、ボイラー国内シェアトップである三浦工業株式会社とサービス代行業務の提携が実現した。

国内事業が新たな展開を始めた一方、2019年3月にハーテック・ミワ・ベトナムを閉鎖するに至った。累積する赤字が限度を超えたと判断したからである。

### 世界規模のうねりに巻き込まれるが、奇跡的に被害は軽微に留まる

2019（令和元）年5月に新天皇が即位し「令和」と改元され、10月には社会保障制度の財源確保を目的に消費税が10％に増税された。「東京オリンピック2020」開催を目前に控えた2020年2月、前年12月に中国の武漢で発症が確認された新型コロナウイルスの感染が世界規模で拡大。世界保健機関（WHO）は「パンデミック（感染爆発）」であると言明し、日本でも4月に政府が緊急事態宣言を発令、外出自粛の措置がとられ社会や経済が大規模な混乱に陥った。全国高校野球史上初めて春夏両大会が中止となった。

メンテナンス業務は複数名からなるチーム単位で業務にあたるため、感染防止には最大限の配慮を払いながら業務にあたった。コロナ禍において生産がストップしてしまった企業が多かったなかで、当社の業績はほとんど落ちなかった。その要因の一つが冷凍機およびコンプレッサの販売・メンテナンスが好調だったことだ。コロナ禍で家籠りする人が増えたため、冷凍食品の消費が急増したことで需要が高まったのだ。

2020年度こそ売上高が前年度から若干落ち込んだものの、翌2021年度には上昇に転じ、純利益においても前年度比137.7％と増益となった。

世界的な経済状況にダメージを与えたもう一つの出来事が2021年に発生した深刻な半導体不足であった。コベルコ・コンプレッサも計画通りに製造できない状況が2022年内いっぱい続いた。その結果、同社は本体や部品価格の値上げを数回行わざるを得ない状況となり、それに伴い当社も原価上昇分を売値に反映させなければならなかった。

世界規模のパンデミックとなったコロナ禍は社会経済のあらゆる次元において変容をもたらし、「アフターコロナ」という言葉が生まれた。そのうえ、2022年に発生したロシアによるウクライナ侵攻を契機とするグローバルなパワーバランスの混乱も収まる気配を見せず、どのような未来がやってくるのか誰も予見できない時代が到来していた。



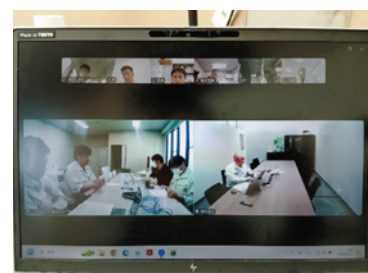
ガスコン作業中



高砂第二工場竣工



システム研修



リモート会議の様子

### メンテナンスを補完する新たな柱の模索

2022 (令和4) 年4月、技術部にマテハンソリューション室を新設、マテハンソリューション事業を開始した。

非常に懇意にしていたマテハン事業者である物流ラインメーカーが後継者難のため廃業を考慮しており、当社に事業の継承を打診してきたことが発端であった。

業務内容は当社がコンプレッサとそれにまつわる工事類を同社から請け負って納入し、アフターサービスも行うというものだ。

田中機工の統合時と同じく、同社社長から大きな信頼をいただいていたければ打診すらされなかったであろう案件であり、創立以来「技術と心を売る」をモットーに真摯に業務に邁進してきたからこそ巡り合えたのではないだろうか。

新事業の着手に加え、同年4月には組織改革も行った。将来的なビジョンの中で、コンプレッサのメンテナンスが土台であることは間違いない。しかし、業務を拡大するためにはメンテナンス台数を伸ばす必要があり、そのため販売に従来に増して力を入れて取り組むため転換期と判断して営業部を新設した。

2023年度の日本経済はコロナ禍から社会経済活動の正常化が進み、総じて回復基調で推移した。当社の売上高は前年比116.1%、当期純利益は前年比139.4%と引き続き好調に推移した。

### 末継浩幸が社長に就任、持続的成長のための地盤を固める

2024 (令和6) 年6月1日、当社は前身の三輪機工が創立してから50周年を迎えた。その節目となる年の6月、末継浩幸常務取締役が代表取締役社長に就任した。末継社長は1987年に入社以来、営業を皮切りにME盤の事業化、新規事業の立ち上げ等会社の業容拡大に合わせて様々な業務に携わってきた。

末継社長のあるべき企業像は「従業員ファーストである会社」だ。売上高も重要ではあるが、「なによりもまず、会社は存続していかなければならない」という考えがそこにはある。持続的成長のためには社員を増やさなければ話にならない。メンテナンスサービスは人が機械の状態を見て整備をする仕事である以上、人がいないと売り上げにならないからだ。そのうえで、より多様になった人材それぞれが活躍できる職場づくりが必要だ。そのため「従業員ファースト」を軸に、組織改革や拠点整備、さらには女性が活躍できる仕組みづくりを中心とする会社の土台構築に取り組んでいる。

2022年にスタートしたマテハンソリューション事業を推進するため、技術部冷熱・エネルギー室を廃止し、同室の機能を技術部マテハンソリューション室へ移管。2025年には事業本部を廃止しサービス本部、営業・技術本部を新設した。

従業員の働く環境をよりよくするため、2026年に豊川・塩尻両営業所を新築移転した。とりわけ豊川営業所の場合、メインユーザーはEV車用バッテリーの最大手メーカーで、営業所の新築には、世界最先端の仕事をする同社のコンプレッサを支えるにふさわしい営業所を構えるという意味合いもあった。

### 現場力を武器にさらなる飛躍を目指す

2025 (令和7) 年9月、当社の操業となる三輪運輸工業工業事業部の神戸製鋼所汎用圧縮機サービス指定工場としての業務開始から60周年を迎えた。

当社売上高の80~90%を占めているのが、コベルコ・コンプレッサとの仕事である。一方、コベルコ・コンプレッサのメンテナンス業務における当社シェアは約30%で、以前に比若干減少したものの同社を支える最右翼の会社であることには変わらない。「我々がコベルコ・コンプレッサを支えなければならぬ」という使命感を強く持ち、協力関係を「切っても切れない縁にする」意気込みでさらに強化していく所存だ。

社内に対しては、従業員との「つながり＝エンゲージメント」を強化していかなければならないと考えている。持続的成長を目指す当社の強みは、従業員それぞれが持つ技術力に人間力が加わった“現場力”であり、この現場力を維持する原動力は従業員との「つながり＝エンゲージメント」から生まれるからだ。従業員の間に会社への愛着や信頼、誇りが自然に醸成され、当社が「従業員から愛される会社」となることを目指し、従業員ファーストで愛情を込めて快適な職場



豊川営業所開所式



作りを進めている。

コンプレッサのメンテナンス事業におけるパイオニアである当社は、今や全国に広く展開し、規模的にも現場力的にもオンリーワンの存在となっている。その我々が全社一丸となって目指しているものは「地域と業界でナンバーワンの現場力企業」だ。「お客様に心を込めて技術をご提供する」という基本精神を忘れることなく、全ての社員が真摯に業務に取り組み、未来に向かって一歩ずつ、着実に前進し続けている。

## ㊦㊦㊦ 持てる技術のすべてを注いだ自社製品、 省エネ自動制御盤「ミワエコノシステム」

工場全体の約3割もの電力を消費するコンプレッサ。工場の要とも言えるコンプレッサの省エネルギー化を図ることは、工場全体の省エネに直結します。この「ミワエコノシステム」は、長年コンプレッサに携わってきた私たちの技術でなければ開発し得ない究極の省

エネ自動制御盤。これまで1,000事業所を超える納入実績を誇り、その画期的な“省エネ力”は日本国内はもとより海外でも高い評価を得ています。

### ミワエコノシステム パンフレットの歴史



初代パンフレット (1994年～)



2代目パンフレット (2000年～)



3代目パンフレット (2004年6月～)



4代目パンフレット (2010年12月～)



5代目パンフレット (2013年10月～)



### PART3

## 近年の取り組み

KOBELCOコンプレッサのメンテナンスサービスで事業の第1歩を踏み出したハーテック・ミワ。

現在では、メンテナンス部門に加え、オンリーワンの製品開発に挑戦するエンジニアリング部門、工場の省エネ化をトータルでプロデュースする営業部門が積極果敢に事業を展開。高砂工場内の研修センターを活用して技術力の伝承とさらなる向上を図り、メンテナンスサービス事業を支える人材を育成しています。



## KOBELCOコンプレッサとともに歩みつづける ハーテック・ミワの原点

50年以上にわたる、KOBELCOコンプレッサ・メンテナンスサービスで育んできたノウハウとNo.1の技術力で、  
現在、3,000社を超えるお客さまの現場を支えています。

コンプレッサのメンテナンスサービスにおいて、創業以来貫いている“心と技術が融合したサービスをお客さまに提供する”という姿勢。これがわたしたちの原点であり、ゆるぎない信頼の源です。

全国に25の営業拠点を構え、およそ3万台以上ものコンプレッサをサポートしており、これらすべてのメンテナンス情報を独自にデータベース化し一元管理。常に現場のサービス情報を「活きた情報」として効率的に管理・運用することで、機器のトラブルを未然に防ぎ

工場の安定稼働を支えています。

また、各事業部と連携し、サービス現場のお客さまの生の声を営業戦略や製品開発へフィードバック。お客さまの要望を実現する営業提案や、次代を見据えた製品開発などに活かし、さらなるサポート力向上につなげています。



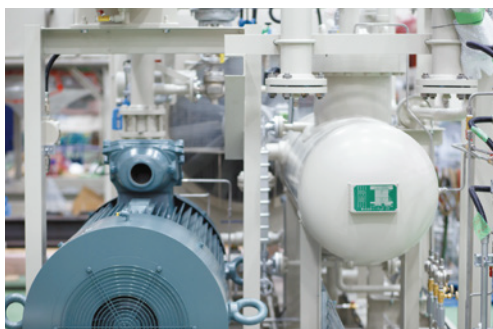
## 次世代を担うエネルギー分野への あくなき挑戦

ノウハウと技術力の粋を尽くした省エネ製品から、冷凍設備、非常発電機用製品にいたるまで、  
真にお客さまの役に立つオンリーワンの製品開発に日々挑んでいます。

コンプレッサの省エネルギー化は、工場全体の省エネに直結しています。当社は持てる技術のすべてを注ぎ、究極の省エネ自動制御盤「ミワエコノシステム」を自社開発しました。同製品はこれまで1,000事業所を超える納入実績を誇り、その画期的な“省エネ力”は、海外でも高い評価を得ています。

また、次世代の発電システムの要である都市ガスコージェネレーションで用いられるガスタービン発電設備用ガス圧縮機ユニットを開発・製造しています。これは、油冷式コンプレッサ技術の集結・応用から生まれたもので、発電と同時に排熱の有効利用も可能にした新たな時代とニーズに応えた製品です。

さらに、冷凍設備においても神戸製鋼所製スクリュウ冷凍機を用い、お客さまの用途に合わせた設計から設備工事、メンテナンスまでトータルでサポート。画期的な省エネルギーを実現しています。



## コンプレッサの販売+αのシステム提案で 工場動力をベストな環境に

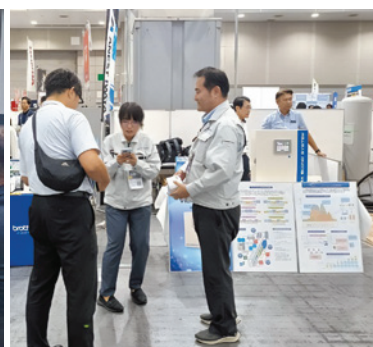
お客さまの工場にとって最適なコンプレッサ選びだけでなく、  
周辺機器の使用状況も含めて総合的に提案することで、お客さまの工場の省エネ化をトータルでプロデュースしています。

KOBELCOコンプレッサの販売から施工、メンテナンスまでトータルにサポート。コンプレッサのさらなる省エネを図ることができるコンプレッサ自動運転制御システム「ミワエコシステム」をはじめ、各種周辺機器の提案により、お客さまの省エネおよびコストダウンをトータルでサポートしています。

スピーディで確実なサービスをお届けするため国内25拠点のネットワークを整備。ネットワークならではの連携力でお客さまの

「もしもの時」を強力にバックアップしています。

工場の省エネを実現するためにはコンプレッサの最適化が必要です。そこで、コンプレッサの運転状況を測定・分析し、データ化。このデータに基づき、空気圧縮コスト、エネルギー換算、適正圧力などをパソコン上でシミュレーションし、お客さまにとって最適な省エネプランを提案しています。



## “心を込めた技術”を提供するために、 技術を高め、伝承する

ハーテック・ミワの財産。それは技術スタッフに他なりません。  
私たちは、次代への技術力の伝承とさらなる向上を図るため、  
高砂工場内の研修センターをフル活用。  
充実の研修プログラムで技術スタッフの能力を高め続けています。

常に“お客さま目線”でサービスを提供するため、メンテナンス情報を集約した独自データベースを活用し、研修プログラムを実施することで技術力を向上させています。

その核となる施設が高砂工場内の研修センターです。20人を収容可能な教室、実習室、フリーザ室を有しており、そこでは、ほぼ毎日のように多彩な研修が実施されています。若い技術スタッフが匠の技を吸収し、高い技術力を習得するため切磋琢磨しています。

研修によって向上するのは技術力だけではありません。プログラムをこなしていくことで、チームワークが自ずから身につく、難題を乗り越えていくベストパフォーマンスにつながっていくのです。







## PART4

### 現在を支える体制と基盤

60年にわたる歩みは、現社長へと受け継がれ、当社は現在の姿へと発展を遂げてきました。その背景には、時代の変化に応じて進化してきた組織体制と、全国に広がる拠点ネットワークの存在があります。人と技術、そして現場力が一体となり、当社の事業基盤を力強く支えています。

本パートでは、現役員体制、会社概要、各拠点の展開を通して、現在の当社の全体像を紹介します。未来へのさらなる成長を見据えた、今の当社の姿をご覧ください。

## 現役員体制



取締役  
並河 和夫

取締役  
中里 朋晶

取締役  
井上 健

取締役  
武田 康宏

取締役  
久保 清純

常務取締役  
村上 敏範

取締役社長  
末継 浩幸

取締役  
松尾 務

監査役  
岡本 篤



## 会社概要

商号 株式会社ハーテック・ミワ

創業 1965年9月1日

設立 1974年6月1日

資本金 50,000,000円

本社 〒651-0072 神戸市中央区脇浜町2丁目1番16号  
TEL (078) 251-0961 / FAX (078) 251-3280

許認可事業 一般建設業 国土交通大臣 許可(般-5) 第22756号  
特定建設業 国土交通大臣 許可(特-5) 第22756号

グループ企業 三輪運輸工業株式会社  
三輪貨物自動車株式会社  
大三運輸工業株式会社  
神戸エンジニアリングサービス株式会社  
三輪総合サービス株式会社  
株式会社ダイサン

|       |                 |                           |
|-------|-----------------|---------------------------|
| 主要取引先 | コベルコ・コンプレッサ株式会社 | 株式会社IHI原動機                |
|       | 株式会社神戸製鋼所       | 株式会社IHI回転機械エンジニアリング       |
|       | 株式会社神鋼環境ソリューション | 株式会社ニチレイ・ロジスティックスエンジニアリング |
|       | 神鋼商事株式会社        | タカハシガリレイ株式会社              |
|       | 岩谷産業株式会社        | 株式会社ヤマダ技研                 |
|       | 株式会社YUASA       | 株式会社コガサン                  |
|       | ユニソル株式会社        | トーヨーカネツ株式会社               |
|       | 三菱重工冷熱株式会社      | オリオン機械株式会社                |
|       | パナソニック株式会社      |                           |
|       | 川崎重工業株式会社       | (順不同)                     |

# サービス拠点

## 本社

### 神戸本社

〒651-0072  
神戸市中央区脇浜町2丁目1-16  
TEL 078-251-0961 / FAX 078-251-3280

## 支店

### 関東支店

〒272-0002  
千葉県市川市二俣新町17-7  
TEL 047-328-4014 / FAX 047-327-1741

## 工場

### 高砂工場

〒676-0805  
兵庫県高砂市米田町米田956-10  
TEL 079-432-2600 / FAX 079-432-2666

### 神戸工場

〒651-0072  
神戸市中央区脇浜町2丁目4-16  
TEL 078-232-0342 / FAX 078-232-4085

## 営業所

### 盛岡営業所

〒020-0823  
岩手県盛岡市門2丁目9-44  
TEL 019-653-5880 / FAX 019-653-6233

### 川崎営業所

〒210-0826  
神奈川県川崎市川崎区塩浜2-23-11  
TEL 044-277-7541 / FAX 044-277-7543

### 塩尻営業所

〒399-0702  
長野県塩尻市大字広丘野村1788番地625  
TEL 0263-52-4602 / FAX 0263-52-4313

### 北陸営業所

〒939-0351  
富山県射水市戸破53-19  
TEL 0766-56-5757 / FAX 0766-56-9560

### 滋賀営業所

〒520-2313  
滋賀県野洲市大篠原100-13  
TEL 077-518-0890 / FAX 077-586-0518

### 福知山営業所

〒669-4341  
兵庫県丹波市市島町上竹田1110-3  
TEL 0795-85-0600 / FAX 0795-85-2100

### 福山営業所

〒720-1133  
広島県福山市駅家町近田20-1  
TEL 084-983-1180 / FAX 084-983-2576

### 東北営業所

〒982-0251  
宮城県仙台市太白区茂庭字人来田中20-1  
TEL 022-244-3118 / FAX 022-244-0898

### 厚木営業所

〒243-0022  
神奈川県厚木市酒井3094  
TEL 046-229-5507 / FAX 046-229-5508

### 静岡営業所

〒421-0214  
静岡県焼津市中島659-1  
TEL 054-622-7753 / FAX 054-622-7334

### 小松営業所

〒923-0861  
石川県小松市沖町子33-1  
TEL 0761-23-3810 / FAX 0761-23-3805

### 京都営業所

〒614-8183  
京都府八幡市上津屋西久保119  
TEL 075-982-7775 / FAX 075-982-7765

### 岡山営業所

〒713-8103  
岡山県倉敷市玉島乙島6706-1  
TEL 086-522-8361 / FAX 086-522-83638

### 山口営業所

〒754-0896  
山口県山口市江崎3670-5  
TEL 083-989-5508 / FAX 083-989-5358

### 北関東営業所

〒369-1109  
埼玉県深谷市上原972  
TEL 048-577-5711 / FAX 048-577-5722

### 上田営業所

〒386-0027  
長野県上田市常磐城2244-2  
TEL 0268-24-3888 / FAX 0268-24-3890

### 豊川営業所

〒442-0844  
愛知県豊川市小田刈崎3丁目59番  
TEL 0533-83-8550 / FAX 0533-33-9188

### 三重営業所

〒514-2211  
三重県津市芸濃町棕本2662-3  
TEL 059-265-4077 / FAX 059-265-4306

### 茨木営業所

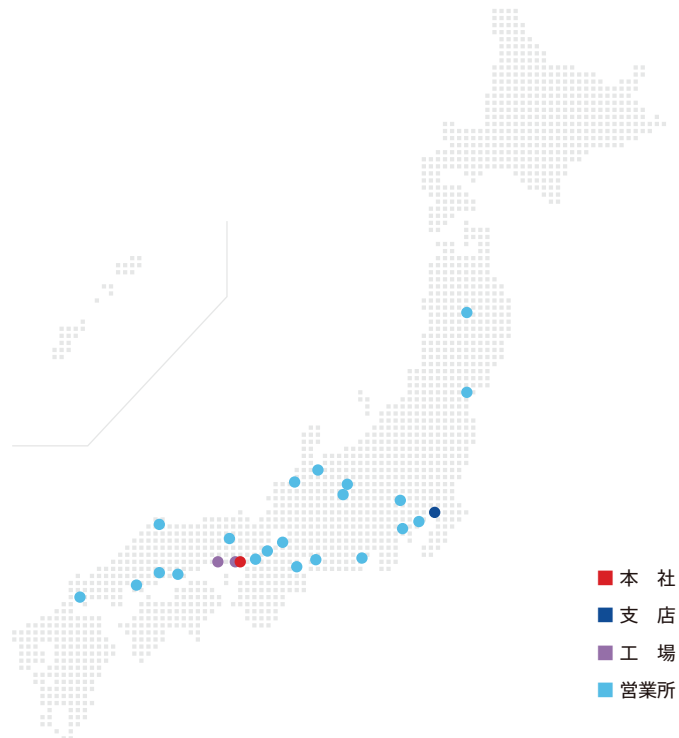
〒567-0874  
大阪府茨木市奈良町13-37  
TEL 072-625-7978 / FAX 072-622-5385

### 広島営業所

〒739-2501  
広島県東広島市黒瀬町小多田403の2  
TEL 0823-82-9580 / FAX 0823-82-9585

### 米子営業所

〒683-0845  
鳥取県米子市旗ヶ崎7丁目1番2号  
TEL 0859-24-8900 / FAX 0859-24-8890





## ハーテック・ミワ60年史

---

発 行 株式会社ハーテック・ミワ 神戸市中央区脇浜町2丁目1-16  
編 集 ハーテック・ミワ60年史編集委員会  
編 集 協 力 株式会社エルモ 大阪市福島区福島4-4-12

---

