



小野谷機工 株式会社（製造業）

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
宇田 公郎

「人手不足」と「多様性」の社会課題を解決する

当社の強みは、徹底したソリューション営業活動と、そこから得た情報をもとに付加価値を生む開発力で、業界における国内トップシェアを維持し続けてきました。人口減少による人手不足が大きな社会問題になりつつあるなか、お客様に高機能商品を届けることで課題解決を図る一方で、女性やシニア、外国人材の活躍の場の提供を進めることで、成長が鈍化している日本の産業活性化のための新たなビジネスモデルを作り上げる

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、省人化・安全性のニーズが高いタイヤ整備業界に対し、国内オンリーワンメーカーとして高機能機種を中心に生産体制を増強していくことで、成長を確実なものにする。

課題

- ・付加価値の高い成長ドライバ（商品）の開発強化
- ・生産性向上と生産能力向上の両立
- ・事業の運営・管理体制の変革と成長を支える基盤の強化・整備（DX化としくみづくり）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・産業界の抱える「人手不足」を解決する高機能商品の需要は高いものの、現状の生産体制では供給に限界がありステージを変えた「ヒト、モノ」への投資を行う。
- ①付加価値商品を支える技術優位性を確保すべく、産学連携をさらに拡大させる
- ②戦略的な外注ミックスと組立工程への人員の集中投下
- ②工場環境を整備し、女性・シニアの積極的活用を図る
- ③DX化と仕組み作りで効率運営を推進する

実施体制

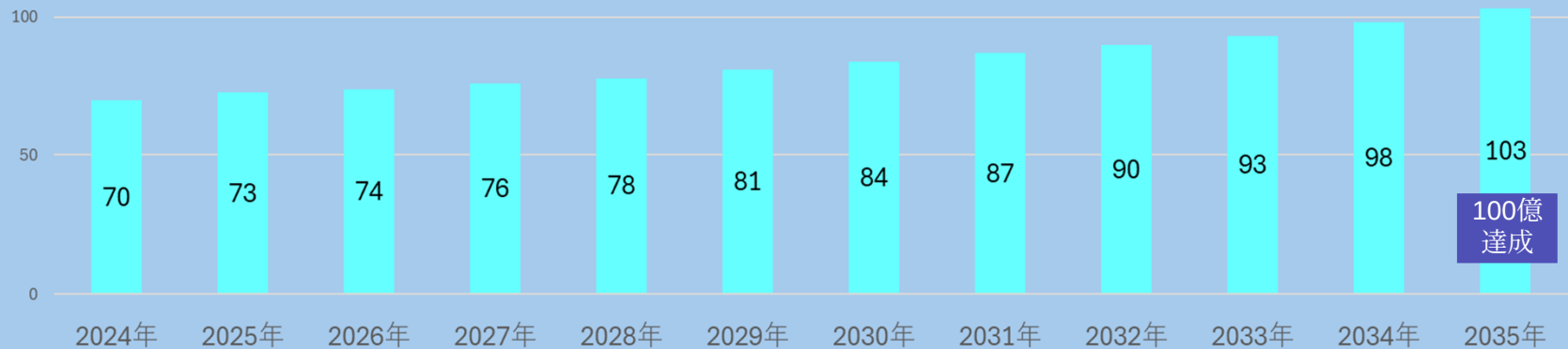
- | | |
|------|---|
| 業務体制 | 生産工程の再点検により女性・シニアが活躍できる業務を再編、女性やシニアの部署を新設 |
| 外注 | 選択と集中により、組立工程の増員を実現。 |
| ミックス | 部品加工では5割を外部と連携する |
| 差別化 | 外注、業務提携、M&Aの実施 |
| | 産学連携、AIや最新機器の活用により、開発力の質の向上とスピード力を加速 |

メイン商品：タイヤとホイールを脱着する際に使用するタイヤチェンジャー

- 本社所在地：福井県越前市
- 事業概要：タイヤサービス機器の企画・製造・販売
- 常時使用する従業員：300名
（2025年5月時点）
- 現在の売上高：70億円
（2024年8月期）
- 法人番号：3210001011518
- Web：https://www.onodani.co.jp

売上高100億円実現の目標と課題

売上計画



小野谷機工株式会社
タイヤ関連機器事業

2024年7月東京証券取引所
(Tokyo Pro Market市場上場)

施行期：小野谷機工への統合 2022年～2024年

グループ企業の統合⇒連結子会社へ（社長も統一）
小野谷機工として決算短信配信

第1期：生産環境整備 2025年後半から2027年前半

工場環境整備、
システム関連の構築
省力化設備導入（女性が取扱いできる機器）
産学連携、AI等の最新技術の導入により、開発の質向上とスピードを加速

技術への投資 2025年～

第2期：女性・シニア活躍推進 2027年～
海外人材活用

女性・シニアの活躍可能部署の拡大
高度人材の育成と海外展開の事前調査

第3期：海外進出 2035年～

アジアを中心とした市場の成熟状況
インフラの改善状況を確認しながら、生産・販売を世界展開を図る

100%連結子会社
小野谷機工の1部門とし
ての社長も統一

北陸リトレッド
株式会社
タイヤ製造販売事業

ブリヂストンショップ
福井株式会社
タイヤ販売事業