

Watch | Jewelry | Bridal Ring

HARADA



本社外観

- 本社所在地：徳島県徳島市沖浜東1-9
- 事業概要：時計・宝飾・眼鏡を店舗及びECで販売
- 常時使用する従業員：53名（2025年9月時点）
- 現在の売上高：36億円（2025年9月期）
- 法人番号：2480001001914
- Web：https://www.kk-harada.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ


代表取締役専務
原田 慎二郎

確かなことは安心・感謝の気持ちを忘れない・伝統を繋ぎ変化に挑戦

弊社はこれまで「確かなことは安心」の理念に基づき顧客に安心して提供できるブランドの選定をし、丁寧な販売方法により地域顧客及びEC顧客からの支持を頂き販売力をつけてきました。今後は、顧客と一番近い私たちだからこそできる顧客志向の製品を自社ブランドという形で発信できる企業への進化を目指します。徳島発の腕時計自社ブランドの立ち上げ、EC事業の強化、ならびにシナジーのある企業とのM&Aを通じ、持続的成長と地域貢献を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年に売上高100億円の達成に向け、年率13%程度の成長を目指す。本目標は単なる規模拡大ではなく、小売業を基盤とした企業から、製造・ブランド創出を担う企業へと進化するための重要な通過点として位置づけている。2027年に自社製腕時計の発売を開始し、同年より国内及び海外におけるEC販売を開始することでその実現を目指す。

課題

- ・付加価値の高い製品・サービスの更なる提供
- ・自社でブランド価値を創出できる組織の構築
- ・EC・デジタル領域における人材確保及びノウハウの蓄積
- ・成長スピードを高めるための事業承継を含めた外部資源の活用

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

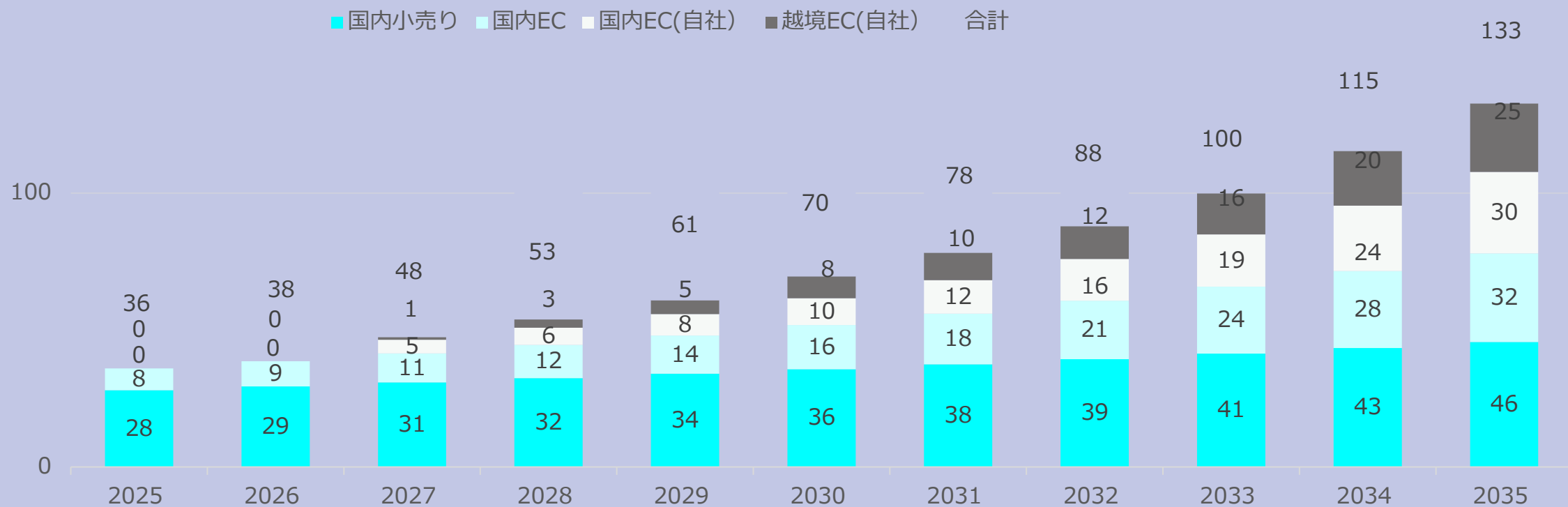
- （1）自社ブランドの立ち上げによる高付加価値化**
徳島発の自社製腕時計ブランドを立ち上げ、企画・デザイン・販売を自社で担うことで、価格決定力とブランド価値を自社に蓄積します。これにより、小売業だけでなく製造・ブランド創出を担う企業への成長。
- （2）EC販売部門の強化と越境ECへの展開**
当社の強みであるEC販売部門を成長の中核に据え、国内ECの拡充を進めるとともに、将来的には越境ECにも挑戦する。自社ブランドとECを連動させることで、地域に根ざしながら国内外へ販売可能な事業モデルを構築する。
- （3）M&Aを活用した成長スピードの加速**
EC領域やブランドビジネスと高いシナジーを有する企業とのM&Aを積極的に活用する。

実施体制

- ・自社ブランド立ち上げのプロジェクトチームを発足させ、既存ブランドとの共同ブランドも視野に入つつ、自社ブランド製品を完成させる。
- ・EC人材確保及び効率的な販売強化のためのインフラ投資を行う。
- ・事業承継を視野に入れた経営管理体制の強化
- ・外部専門家や提携先との連携を強化

売上高100億円実現までの売上高推移

売上高



100億
達成