



ハードロックナット

○本社所在地：大阪府東大阪市川俣1-6-24

○事業概要：特殊ねじの開発・製造・販売

○常時使用する従業員：101名

(2025年7月時点)

○現在の売上高：22.4億円

(2025年6月期)

○法人番号：1122001005881

○Web：<https://hardlock.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
若林 雅彦

アイデアの開発を通じ、ゆるまないねじをもって安全・安心を提供し、社会に貢献する

弊社は、1974年に創業者である父若林克彦が開発したゆるまないねじ「ハードロックナット」を50年以上の間、新幹線をはじめとした国内外の重要保安箇所で数億個単位で採用され、世の中に安全・安心を提供して参りました。そして昨年父は他界しましたが、社員1人1人が創業者の「利他の精神」を心に宿し、世界を驚かせるイノベーション企業となり、世界中の人々がねじのゆるみで困らない世の中の実現を目指して参ります。その結果、2035年には売上100億円を達成し、社員が家族、地域社会に誇れる世界のオーナー企業を目指して参ります。

売上高100億円実現の目標と課題



課題

- 新製品を含む各製品の増産要請に適応できる生産能力の増強
- 主力製品の中国以外の海外販売比率の向上
- 中国製コピー品への販売対策
- 材料、人件費、経費すべての高騰に対する利益確保
- 特定顧客以外の認知度の低さ（潜在顧客への認知度の低さ）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 海外への販路拡大
海外売上80%の中国依存からの脱却
- 新製品の断続的な市場への投入
高強度樹脂ねじ他研究開発案件の製品化
- 少量多品種及び大量生産双方の生産能力の増強
外注を含む現在の生産能力の3倍以上を目指す
- モノ売りからコト売りへの転換
ただの製品ではなく安全という価値を提供していく体制へ

実施体制

- 海外営業を強化し、交通インフラ、鉱山業界を中心に中国、インド、南米、東南アジア、豪州、欧米へ販路拡大を図る
- 営業と技術が一体となり、顧客ニーズに応じ、製品化されていない多くの特許技術を隨時製品化して市場に投入していく
- 生産技術部門を強化し、生産性の高い量産生産設備の開発、購買と品証が協力し、M&Aを含む新たな外注業者の開拓
- 営業部門がデザイン会社と共にブランド力を強化し、製品を売り込む営業から安全という価値を提供し、買ってもらえるマーケティング営業へ移行していく