

平成21年6月19日

ハードロック工業株式会社
代表取締役社長 若林 克彦 様

兵庫県工業技術振興協議会
会 長 三津 啓祐



第15回ひょうご技術交流大会の御礼

初夏の候、若林様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

過日、大変ご多用にもかかわらず、第15回ひょうご技術交流大会 講演会におきまして、『オンリーワン製品で「ナンバーワン企業に」、その秘訣は・・・』と題してご講演下さいまして、誠にありがとうございました。緩み止め効果が極めて高いハードロックナットの開発についてのご講演とともに、爆発的なヒットとなった“卵焼き器”、“ティッシュホルダー”から“ハードロックナット”に至る豊富なご経験からオンリーワン製品開発のポイントにつきましても、貴重なご講演を頂くことができました。

お陰を持ちまして、約300名のご参加を頂き、講演会を成功裏に終えることができました。これもひとえに若林様のご協力の賜物と存じ上げ、厚く御礼申し上げます。

今後とも何かとお世話になることと存じますが、どうぞよろしく願い申し上げます。

(((講演会から)))

「オンリーワン製品で「ナンバーワン企業に」 その秘訣は…」

ハードロック工業株式会社 代表取締役社長 若林 克彦氏

第15回ひょうご技術交流大会(主催:兵庫県工業技術振興協議会、兵庫県立工業技術センター、(財)新産業創造研究機構)が6月11日、神戸市内で開かれた。ハードロック工業(株)の若林克彦社長が「オンリーワン製品で「ナンバーワン企業に」その秘訣は…」のテーマで基調講演。その後、兵庫県工業技術振興協議会の会員企業による事例紹介が行われ、菊正宗酒造(株)総合研究所の基盤技術研究グループ課長の高橋俊成氏が「生酛(きもと)の乳酸菌を利用した米乳酸発酵飲料の開発」、(株)神戸工業試験場の新事業部長の村田欣三氏が「微小疲労試験装置の開発」、(株)萬盛スズキ社長の鈴木陸夫氏が「淡路いぶし瓦を用いたキャンドルオブジェの商品開発」についてそれぞれ報告を行った。基調講演の要旨を紹介する。



ゆるみ止めナットを手に熱弁する若林克彦社長

台湾新幹線向けにも受注

1974年4月に会社を設立して以来、ひたすらゆるみ止めナットの製造販売を手掛けてきた。オリジナルをベースに、そこから派生しながら商品が広がってきている。この不況でも売り上げがほとんど落ちることがないのはありがたいことだ。

2003年3月には台湾新幹線の締結箇所合計400万セットを受注した。完成した半年後に社員旅行で台湾に行き、台北から高雄まで新幹線に乗った時は、感謝感激の気持ちでいっぱいだった。イギリスで10年ほど前に列車事故が起こった際には、BBC(英国放送協会)が事故の検証の中で、なぜゆるみ止めナットを使わないのかと指摘し、その後当社の製品が英国鉄道からの認定品となった。事故が起こる前に使ってほしいが、事故が起こってから納めることになるケースも多い。

ゆるみ止めナットの開発

坂に物を置くと揺すれば必ず転げ落ちてくる。ねじに例えるとこれが緩むということだ。転げ落ちないようにするには物の置いてある位置で踏ん張って滑り落ちないようにすればいい。それがゆるみ止めナットの仕組みだ。

27歳の時に、国際見本市で展示されていた当時の戻り止めナットを見た瞬間、この商品よりいいものを作れると確信した。パンフレットに書かれている単価も高かった。もっと簡単に安くできないかと考えた。板ばねをナットの中に内在してねじを挟み込む形にすればいいとひらめき、翌日すぐに試作するとうまくいった。だんだん商品化したいと思いが強まり、マーケットに出して挑戦しようと思った。1962年のことだ。

しかし売る先が分からず、電話帳を見て問屋を片っ端から回ったが「ナットにこんなものを付けるのはよこしまだ」とまったく相手にしてもらえなかった。次に実際に使っているエンドユーザーのところを直接訪ね、「足りなくなったら補充してください」とただで置いて回った。それを繰り返すうちに、コンベヤメーカーが買ってくれることになった。後にも引けず、前にも進まない状況だったので、地獄から極楽へ行った気持ちだった。その後、コンベヤメーカーをリストアップし、「コンベヤ会社ではすでに使っているところがある」と言うのと次々に取引先が増えた。会社を設立して3年後にやっと3人分の社員の人件費が出せるようになった。

当初開発した「Uナット」は、ボルト軸の直角方向の振動衝撃には若干弱いことが分かった。点検をしていけば問題はないが、お客さまからのクレームが増えてきたため、何とかして絶対に緩まないものを作らなければと考えた。ある時、神社の鳥居を見て、組み合わせた木がはずれないように楔が打ち込んであることに気づき、楔を導入しようとひらめいた。試行錯誤はしたが、ナットと楔を一体化することで商品化にこぎつけ、最強の「ハードロックナット」が誕生した。

絶対ねじが緩んではいけない車両、橋梁、鉄塔、風力発電、さらにビルの建築向けなど用途はほとんどと広がっていった。

オンリーワン商品開発のポイント

オンリーワン商品開発のポイントはまず、「世の中の商品のすべては未完成である」と考えることだ。どのような商品も完成度は60～70%程度であり、完璧な商品はない。よくできているなどという感覚で見えてしまうのではなく、常にここにも欠点がある、あそこにも欠点があるという気持ちで見る感覚が大切だ。改造の余地を残してくれているのだ。「世の中のものすべてを組み合わせで成り立つ」という発想も重要だ。Uナットはナットとばね、ハードロックナットはナットと楔の組み合わせでできた。自分で絵を描いてそこに何を描き加えたらいいかを考えて付加していくと、アイデアが出てくる。そう考えるとアイデアはいくらでもある。いろいろなものを普段から備蓄しておけば、その組み合わせでいいものが生み出される。そのためには、何事も趣味にしていけることが大事で、それによって無から有を生み出す土台作りができる。

アイデアがひらめいたらすぐにスケッチして残しておくといい。つまらないアイデアでも後に役に立つときが来る。よいアイデアはすぐに形にする。私の場合、思い付いたらその日に社内で試作してしまう。このスピードこそが命で、時間をかけないことが開発の大きなポイントだ。試作を外注してしまうとアイデアが流出してしまうので、社内で行なければならない。

当社には1カ月に何十件も取引先から、「こうしてほしい」というニーズが寄せられる。そこに当社ならではの機能を内在させてものづくりをすると喜んでもらえ、それが年に何十、何百とできてくる。これによってお客さまとの結び付きも深まり、価格競争に巻き込まれることなく、信頼感で売り上げにつなげることができる。

会社を設立して間もなく、まだナットで稼げなかったところに、卵焼き器を開発した。器の底をV字型に緩く角度をつけ、速く、しかも焦げ目が付かず焼けるように工夫した。これが爆発的に売れて、設立当初の資金獲得に大きく貢献してくれた。しかし、3年もすれば売り上げは下火になってしまう。ベストセラーにはなるがロングセラーにはならない。

次に角紙のティッシュを1枚ずつ取れるようなホルダーを作った。当時はロール紙が台頭したところで中小の角紙メーカーは危機感を抱いていた。それを払拭できる救いの神が現れた、と組合で何十万個と調達してくれた。しかし、寿命は3年ほどだった。

オンリーワン商品をロングセラーに

オンリーワン商品をロングセラーにするには商品選択にポイントがある。大企業からターゲットにされにくいニッチ商品を開発することであり、時代の流れに左右されにくいものに注目することだ。そして、常に商品へのエネルギーを注入し続けることも必要。ハードロックナットもお客さまの満足度を常に上げていく努力をし、楔機能をいろいろな分野に応用している。製品には心そのものが表れる。そのような心で作りを続けていけば、やがて世の中になくはないものに変身していく。



講演会の様子

(会社概要) ハードロック工業株式会社

本社	大阪府東大阪市川俣1-6-24
代表取締役社長	若林克彦
事業内容	ゆるみ止めナット全般の製造・販売
設立	1974年4月
従業員数	45人
年商	12億円
T E L	06-6784-1131
U R L	http://www.hardlock.co.jp/

県内の技術者300人が交流 「商品は作り手の心」

ハードロック工業社長が講演

兵庫県内でものづくりに携わる人らが参加する「ひょうご技術交流大会」が、神戸市中央区の県民会館で開かれた。講演では、緩まないナットを開発したハードロック工業（大阪府東大阪市）の若林克彦社長が「商品は作り手の心そのもの」と語

った。

県工業技術振興協議会

などが主催し、15回目。

同社が開発する緩まないナットはクサビの原理

を応用しており、国内外

の鉄道や橋、鉄塔、建築

で採用されている。若林

社長は二世の中の商品が、

すべて未完成。どうすれば

便利になるかを常に考

えることが大切。商品に

エネルギーを注ぎ、顧客

満足度を高め続けられ

ば、商品はロングセラー

になる」とアドバイスし

た。

会員企業の取り組み事

例の紹介もあり、集まっ

た約300人が熱心に聴

き入っていた。

（佐伯竜一）