

<<绝不松动的螺丝>>

图书基本信息

书名：<<绝不松动的螺丝>>

13位ISBN编号：9787508632988

10位ISBN编号：7508632982

出版时间：2012-5

出版时间：中信出版社

作者：[日]若林克彦

页数：158

字数：60000

译者：陈涤

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<绝不松动的螺丝>>

### 内容概要

日本HardLock工业株式会社是日本中小企业尤其是制造业得典范。这家不到50人的日本小微企业，几十年来一直孜孜不倦地专注于做“绝不松动”的螺丝，并在世界上拥有了令人瞩目的高度竞争力，为世界性的高技术领域做出了贡献。本书详细介绍了该公司的创始人兼董事长若林克彦的经营理念 and 人生哲学，道出中小企业的生存之道和成功奥秘。

日本制造业中的专注、认真、精致的职业精神，让长期在经济萧条下的日本经济下依旧保持旺盛的生命力和竞争力，无论经济形势如何变化，他们都数十年如一日的只生产一种产品、专攻一门技术、磨练一项工艺，正是这种精神，构成了日本制造业强大的基础，在他们的心中，最重要的并不是金钱，对精湛技艺和产品质量的完美追求才是人生的意义所在。

本书中，作者将自己一路走来的全部经历和经验以及企业管理的方方面面分享给读者：营销推广、知识产权、生产协作，以及企业最核心的竞争力——创意设计。本书也被誉为中小企业经营者的教科书。

## <<绝不松动的螺丝>>

### 作者简介

[日] 若林克彦 Hard Lock工业株式会社创始人、董事长

1933年生于大阪，大阪工业大学毕业后，曾任阀门制造企业设计师。

受国际展销会上的防松螺母启发，开发出“U螺母”，创立富士产业社（现富士精密）。

后来开发出世界唯一的“绝不松动”的HL螺母，1974年设立Hard

Lock工业。

该公司曾入选美国《新闻周刊》（Newsweek）“被世界关注的日本中小企业百强”，产品被日本、中国、德国、英国等国的高速铁路，东京天空树和濑户大桥等超大型项目广泛采用。

作者独特的产品和经营哲学、研发方法等被日本、韩国、英国的大众传媒频繁报道。

## <<绝不松动的螺丝>>

### 书籍目录

前言

推荐序 Hard Lock工业为何赢得世界瞩目？

第一章 小公司也能勇夺世界第一——靠“商品”说话

总有人这样问我……

中小企业必须有独特商品

10岁做出“让人满意的东西”

HL螺母是“独一份”+长期畅销

事实胜于雄辩

制造独特商品和长期畅销商品的秘诀

“水盆原理”

第二章 中小企业更要强化营销——能卖出去的才是好东西

营销是小公司的命脉

“这么古怪的东西怎么卖得出去？”

！

”

无比兴奋的第一单！

中小企业的营销要领

优秀的商品也要两三年后才畅销

对新事物保持好奇心

生产外包，亲自营销

第三章 做逆境的伙伴——化困境为机遇

经常遭遇索赔

因索赔而产生的螺丝

“不要再弄那些客户不满意的商品了！”

”

Hard Lock工业的创立

“纸巾架”也是畅销商品

来自铁路的机会

新干线！

新干线！

第四章 将独特商品培育成畅销商品——半个世纪以来我只做防松螺母

不能开放的秘密工厂

“这工厂还不及我家卫生间大呢！”

”

濑户大桥秘闻

赢得东京天空树

热销商品和长期畅销商品的区别

临阵磨枪也是一种斗志

第五章 怎样产生赚钱的创意——创意使人幸福

投身发明60年终获大奖

发明就是使别人满意

一本书改变了我

## <<绝不松动的螺丝>>

大家的确都能搞发明

小公司要充分利用专利

中小企业应将本业进行到底

第六章 小公司更要挑战世界水平——只要商品过硬就能占领国际市场

日本的中小企业举世闻名

海外发展的契机

因报道而来的英国业务

台湾高铁等中国业务

冲向世界的契机

参观波音公司

进军海外的价值

第七章 永远以发展为目标——实现企业可持续增长

为设计者制造“工具”

Hard Lock式的员工教育

三个基本理念和成功三要素

追求顶级的防松螺母

“好公司”的状态

后记

译后记

## <<绝不松动的螺丝>>

### 章节摘录

在一个很难形成差异化的领域，怎样凭螺丝力拔世界头筹？

无论多么优秀的产品，从推出到畅销也需要两三年的周期  
失败了也不要轻易放弃，而是要施以创意  
世界上的东西都是不完善的  
纵然只是兴趣爱好，也要力求和其他公司的差异化  
生产可以外包，但营销必须亲自掌控  
内心不能一味执著于赚钱，而是考虑为世人、为客户做贡献。

.....

<<绝不松动的螺丝>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>