

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2003年放送分](#) > 9月13日放送分 アイデアが命！～歯ブラシ業界 すき間で勝負～

9月13日放送分 アイデアが命！～歯ブラシ業界 すき間で勝負～

9月13日 (TX・TVO・TSC)

14日 (TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

15日 (BSJ)

大阪府の大平工業株式会社(資本金3,200万円、従業員40名)は、大手歯ブラシメーカーも参入している歯間ブラシ市場で40%のシェアを誇る有名な企業。そのシェア維持の裏には、高性能機械の導入による徹底した機械化と優れたカスタマーサービスがあった。歯ブラシ製造の下請け時代には、受注の激減により倒産の危機に陥った当社が、現在の地位を築くまでの躍進に焦点をあてる。

アイデアが命！

～歯ブラシ業界 すき間で勝負～

[視聴覚教材No. TV15-24](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



本日、志垣さんが訪ねるのは、この看板のとおり、歯間ブラシなど『歯』に関する製品を作っている会社、大平工業(株)。

こちらが、大平工業(株)の二代目、佐野社長。経営方針は『根が大切』と語る。大平工業(株)の根とは何だろうか？





大平工業(株)の主力商品は、この『デンタルプロ』。歯間ブラシ市場では、トップシェアを誇っている。

西尾常務が見つけた全自動で歯間ブラシが製造できる機械を導入した結果、大幅なコストダウンが可能になり、トップの座を射止めたという。早速、製造過程を見せてもらうことに。

POINT: 生産の全自動化によって大幅なコストダウンを実現した



元々、マスカラを作るための機械を歯間ブラシ製造用に変え、製法に関しての特許を取得して、万全の生産体制をいっている。

ここまで来るには、色々な困難にも直面した。取引先からの大幅な受注減により、経営危機に陥った時、中学時代からの親友である大西会長に助けられたと、佐野社長は語る。



大西会長は、佐野社長に、当時全国展開



を始めていたスーパーという販路を紹介した。その販路を軸に、大平工業(株)は、他社と差別化した商品を次々と販売し、経営危機を脱出した。

POINT: 積極的な決断で経営難を乗り切る



販売部門を独立させて設立したジャックス。買った商品のサイズが顧客に合わなかった場合は、無料で交換するサービスを実施。



これまでは価格競争であったが、これからは品質の向上と顧客サービスの強化が課題と語る佐野社長。

POINT: 個別サービスの強化によって顧客拡大を図る顧客の声に素早く反応することで自社ブランドの信頼を得る



中小企業はアイデアが命。四六時中、歯間ブラシのことを考えている『根』をしっかり持てば、いつかアイデアが開くと佐野社長は語った。



[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN