

[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」](#) > [2004年放送分](#) > 5月15日放送分 より強い会社をめざして！～耕うん機のツメでトップを走る～

### 5月15日放送分 より強い会社をめざして！～耕うん機のツメでトップを走る～

15日 (TX・TVO・TSC)

16日 (TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVQ・OTV)

17日 (BSJ)

高知県の(株)太陽(資本金6,000万円、従業員数184名)は、耕うん機やトラクターに取り付ける耕うん爪で全国シェア約40%を占めるトップメーカー。パテントに裏付けられた独自の技術、販売・営業ルートの確立、きめ細やかな顧客サービスで、シェアを拡大してきた同社の顧客重視の経営戦略を紹介する。

**より強い会社をめざして！**

**～耕うん機のツメでトップを走る～**

[視聴覚教材No. TV16-7](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



こちらが(株)太陽の久松社長。

高知県にやってきた志垣さんが手にしているのは耕うん機の爪。この爪を作っている会社が本日の訪問先。



ずらりと並ぶ耕うん爪。なんと2000種にも



及ぶ。

国内シェア40%を誇る太陽。強みを伺ってみると「お客様の声に応じて開発を続けてきたこと。」と久松社長。

お客さまのニーズをしっかりとつかまえて開発する



全国に展開する営業所の営業マンが、農家・流通メーカー・JAなどの声を吸い上げ、開発に生かしている。

営業マンが農家、メーカー、JAの声をしっかりと吸い上げる



久松社長は「納入先メーカーと対等な関係を築き、同業他社との差別化するためにも、パテントの裏付けが必要。」と話す。

パテントの裏付けがあるものを開発する



耕うん爪は大事な商品だが、成長率は高くないと判断。そこで開発したのがこの野菜



の袋詰め機。市場は小さくてもオンリーワンを目指す。

市場としては小さくてもオンリーワンをめざす



耕うん爪で培った技術を生かし、廃油を乳化して燃焼させる機器や水のろ過装置などの環境事業にも進出。



本日の対談のゲストは前社長の山田相談役。「以前トヨタ系企業にいたので、トヨタの生産方式を導入し、生産性向上を目指した。」と話す。



「常に限りなく前進していく組織。まだ充分でない、もう一歩前へという体質を作ることが一番の基本。」と久松社長。



「耕うん爪でお客様との信頼関係を築いていたので、野菜の袋詰め機などの新商品



の投入ができた。」と話す営業担当者。

「耕うん爪のメーカーが環境機器を作れるのかと言われたが、自分達には何ら違和感はなかった。」と久松社長は語った。



[ひとつ上の階層へ](#)

[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