

## トピックインタビュー

東京産業人クラブの蒲田工業(東京都港区、03・5420・5760)は創業92年を迎えた。かつてはベルトの蒲田として知られたが、現在は「製造業の



蒲田工業社長  
(東京産業人クラブ)

蒲田 善明氏

お困り事を解決する」を掲げ、独自ブランドのクリーンブリス、工業用ゴム・樹脂製品、省力機器を柱にしたソリューション事業で実績を積み上げている。蒲田

善明社長に差別化のポイントを聞いた。(中村典子)

「ソリューションのサイ

## 製造業の困り事解決

### ウェブで新規顧客開拓

クルを「困り事を聞く(深報共有化にもつながっている)――課題解決ソリューション事例」――ウェブ掲載――新規開拓」と位置付けている。このサイクルを加速し、より大きくしたい。専門部署が営業担当を取材

「ウェブにソリューション事例を掲載し、顧客開拓につなげています。」

「ソリューションのサイ

かまた・よしあき 80年(昭55)一橋大商卒、同年

野村証券入社。81年ニッタ入社。84年蒲田工業入社、85年取締役、87年専務、91年社長。東京都出身、57歳。

し、記事にまとめています。『出荷・物流』『生産設備』などに分類して約150事例を掲載したが、掲載できない事例はこの倍以上ある。これらも蓄積している。掲載により、社内的情

る。大型案件はオール蒲田で、場合によっては協力会社なども巻き込んで成功に導かねばならない。新技術や新製品について勉強することはもとより、社内外で信頼関係を深めなければ

「現場で経験を積むとともに、向学心も求められる。顧客に『すごい』と感謝されることが原動力となり、また喜んでほしいと勉強する。実は先頭に立って実践している中堅社員を『黄金の30代』と呼んでいる。彼らを核に活性化することが重要だ」

「経営の範としている座右の銘はありますか。」

「松下電器産業(現パナソニック)の故松下幸之助氏の『生成発展』という言葉が好きだ。古きは新しきに代わる。創意と工夫で良くしていく。例えば町中にあった公衆電話は携帯電話に取って代わった。時代の流れに乗り、自ら進化することが重要だ」

「主要顧客は医薬品、食料品、化粧品、化学メーカー。1件当たりの数百万〜数千万円で、これまでに100件超の実績を積み上げた。倉庫などを改装するといった案件も多い。ニーズに応じた提案で、ソリューションの蓄積が生きている」

「クリーンブリスの受注も堅調ですね。」