



# おかもとポンプ株式会社

代表取締役 岡本直司氏

## ニッチながら2部門で

## 日本のトップにいる下町企業



代表取締役 岡本直司氏

取材・構成

● 西原勝洋

経済評論家

「特殊泉」とは、様々な成分が溶け込んでいる有色の温泉のことだ。その反対は「単純泉」、さらさらで無色透明の温泉だ。のっけから何の話かと思われるだろうが、特殊泉を汲み上げるポンプは製造が難しく、扱いても厄介なのだ。そのトップメーカーが、南千住に本社・工場を持つおかもとポンプだ。家業から企業へ、そしてニッチな部門とはいえ日本のトップ企業へ――100年かけて歩んできた「下町のたくましい企業」だ。

**誠実・迅速対応が顧客を自然に囲い込む**

単純泉の汲み上げポンプは、一度据え付ければ3〜10年は保つ。

ところが、特殊泉の場合は2年も保つたら、温泉宿が大喜びする。その間、ポンプ内部には硫黄など

の成分がこびり付く。この洗浄作業が大変なのだ。

そもそも特殊泉は、温泉ごとに成分がみんな違う。ポンプの材質も、成分に合わせて変えなくてはならない。つまりオーダーメイドのポンプとなり、個々対応が不得手な大手メーカーが手を出さない分野となる。

おかもとポンプ株式会社の5代目社長・岡本直司氏は、そこに着目した。

特殊泉用の温泉ポンプの販売を始めたのは1983年。そして88～89年に竹下内閣が「ふるさと創生事業」として、各自治体に自由に使える予算1億円を交付した。

多くの自治体が、その予算で温泉を掘り、公営の温泉施設を造った。ピッ

タリのタイミングだった。

おかもとポンプでは、製造部門で経験を十分に積んだ人材が営業部門に移る。つまり営業担当者は全員、ポンプの技術に習熟したセールスエンジニアなのだ。

温泉宿のポンプが故障したという連絡が入ると、駆け付けた営業担当者が素早く修理する。もちろん、大きな故障は本社の技術部門から人が来るか、あるいはポンプを本社に運んで修理となるが、ちょっとした故障なら、営業担当者の手により、すぐに回復する。これは温泉を売り物にする旅館にとつては、とても嬉しいことだ。

そして、温泉宿と営業担当者の中で、次に据え付けるポンプの話が自然にま



超高揚程用水中ポンプ（出力 400kw）



営業マンによる現場メンテナンス

の経営学だけでは割り切れない。日本人の文化が影響しているのかもしれない。

### よし、特殊泉ポンプでいこうーと決断するまで

おかもとポンプは大正7年（1918）に、鍋と釜を製造していた岡本延吉が、井戸水を汲み上げるためのエアリフトなどを製造したのをきっかけに「合資会社岡本ポンプ製作所」を設立したのが始まりだ。その後、昭和7年に合資会社南千住諸機械製作所と社名を改めたが、創業以来100年、本社・工場が同じ場所にあるということも珍しい。

2代目社長には延吉の妻が就き家業を堅実に守った。大きく動いたのは3代目。延吉の長男・光弘の時代だった。

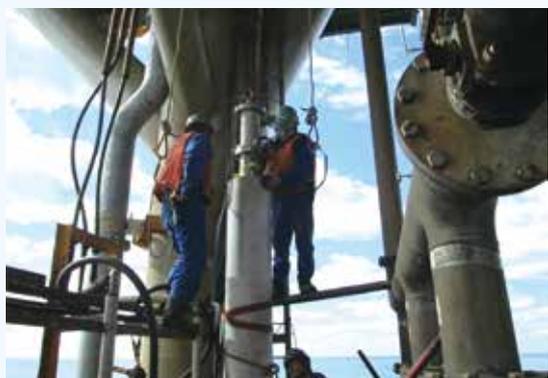
技術者である光弘は、ヨーロッパの技術的に進んだポンプに着目した。ヨーロッパの展示会に頻繁に足を運び、新製品を購入してきては分解して、自社製品の改善を図った。立型ターボポンプ（ボアホールポンプ）を自社開発したのも光弘だった。

4代目は延吉の次男・泰吉が継いだ。泰吉も技術の人で、揚水用ポンプ、さらには現在の水中ポンプの原型といえ

とまっていくな。おかもとポンプの汲み上げポンプを1度据え付けたら、もうずっと、おかもとポンプの顧客になる。営業担当者の手が回らない地域では、井戸掘り業者にアフターサービスを依頼している。井戸掘り業者のアドバイスで、「うちもおかもとのポンプを」と、成約するケースも多数ある。ヨーロッパの競合ポンプメーカーは「売るだけ」。つまり「壊れたら捨てなさい。そして次も当社のポンプを買ってください。安くしますから」というスタイルだ。

特殊泉という特別な分野であるからとはいえ、おかもとポンプは自然に顧客を囲い込んでいる。それは、欧米流

石油掘削プラットフォーム



石油掘削プラットフォームメンテナンス

るビルトインポンプを自社開発した。そして製造だけではなく、販売、据え付けまでを自社でこなす態勢をつくり上げた。おかもとポンプが「家業」から、「企業」に脱皮したのは、おそらくこの頃なのだろう。

現在の5代目社長である直司氏は4代目泰吉の次男だ。

3代目社長の息子、4代目社長の長男とともに大学の理工系で学び、一流メーカーに就職して、事業継

承を辞退した。すると4代目社長は、貿易会社に勤めていた文系出身の直司氏に「すぐに戻ってこい」と命じたのだった。

どれほど市場をリードしている企業でも、同じ部門からばかり社長が出ていると、次第しだいに衰えていく。とりわけ中小企業にはそうした傾向が見られる。

3代目、4代目と技術系社長が続いた後に、製造技術も、製品の仕組みも知らない文系出身の社長——。こういう形の事業承継は、企業にとつて実はいい形なのだ。

ただし、新任社長が我を張って自分のカラーを出そうとするやと失敗する。これまでのやり方



海水取水用ポンプ

を理解し、大筋を認めながら、全く違う職場で蓄えてきた知識を生かしていくと、しばしば大きなチャンスにつながる。おかもとポンプの場合は、まさにその成功例といえよう。

直司氏は入社後、経理を調べて、その財務内容に危機感を抱いた。このままではいけない——と、ポンプ業界各社の事業展開を調べ、採算性の良い仕事を捜した。

規模が全く違う大手ポンプメーカーと競争しても勝てない。大手が手掛けている、あるいは苦手とする部門はないのか——。

そして、たどり着いた結論が「特殊泉の汲み上げポンプ」だった。



修理検査

時代遅れと思っていた手押しポンプが、ODAで世界へ

おかもとポンプは、ODAで発展途上国向けに深井戸用手押しポンプを作っていた。戦前は井戸用手押しポンプの需要があつたが、戦後は急速に上水設備が整備されて需要は減る一方。これも時代の趨勢か……と想っていたところ、阪神・淡路大震災が起こった。そのとき、停電しても使える手押しポンプが見直されたのだ。これを機に、手押しポンプの材質を鋳物製からステンレス製に変更したのだ。

あの地震以来、災害用避難所などに手押しポンプを設置する自治体が増え



防災公園に作られた非常用の井戸

た。東日本大震災の被災地では、阪神・淡路大震災の教訓として据え付けられていた手押しポンプが大活躍した。  
いま、おかもとポンプは一歩進めて、ソーラー発電機をセットにした手押しポンプを製造している。  
これは電動の水中ポンプと、手押しポンプの吸い上げ装置を同軸一列につないでいる。あるユーザーが「両方使えたら便利なんだが」とつぶやいたのを、セールスエンジニアが聞き洩らさず、本社に報告した。それがきっかけになり開発に取り組み、成功したのだ（実用新案特許）。

「うちのような規模の企業では、とても研究開発費の予算を取るようなことはできません。その代わりに、ユーザーのクレームに誠実に対応し、ユーザーの声に素直に耳を傾けるのです。知恵を絞り、いろいろと試してみます。これが結果として、研究開発になり、ノウハウの蓄積につながります」と直司氏は言う。  
直司氏は貿易会社勤務の頃から通算すると、渡航した外国はすでに60カ国ほどになる。  
ポンプの先進地であるヨーロッパで輸入すべき部品を見て回り、アジア・アフリカでは輸出環境を



ソーラタンデム式手押しポンプ

調べる。  
その結果として「これからはソーラー発電機付きの手押しポンプがアフリカに広がると思います」と直司氏は将来を見る。  
ODAの中でも、手押しポンプは水資源に乏しい途上国の人々に喜ばれる。ODAによる手押しポンプの設置は、3代目の時代から実績がある。  
5代目・直司社長の時代になってから、中国法人を設立し、生産拠点を無錫市に移した。本社の技術部門は、いわゆるブラックボックスの製造と、据え付け・アフターサービスになった。  
国内大手へのOEM納入も開始し



ODA（エチオピア）

た。おかもとポンプが中国で組み立てた製品も部品も評判がいい。その理由は「日本人社員が常に一緒に働く態勢をとっている」ことにあるようだ。  
おかもとポンプはヨーロッパの大手メーカーの代理店にもなっており、海水ポンプも製造している。  
当社のキャッチフレーズは「地球の水・温泉・海水を有効利用し、社会に貢献する」。そして内部では、経営計画書を全社員が読み、「どんなクレームも拾い上げて誠実に対応する」といった共通意思を高める努力が続いている。下町で誕生し、トップ企業に成長したおかもとポンプは来年5月、創業100年を迎える。  
（にしはら かつひろ）

おかもとポンプ株式会社

- 代表取締役 岡本直司
- 創業 大正7年5月
- 設立 昭和55年5月
- 資本金 1400万円
- 従業員 40名
- 売上高 8・7億円
- 事業内容 ポンプおよび周辺機器の設計、製造、販売、設置、保守管理、ポンプ及びポンプ部品、周辺機器、流体関連製品の輸出入他
- 本社 東京都荒川区南千住7-15-27
- 電話 03-3803-4511(代)
- <http://okamoto-pump.co.jp>

東京都民銀行 三河島支店会員