

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第146回 株式会社江北ゴム製作所



代表取締役社長を務める菅原 健太氏は、現在41歳。社内には若いメンバーも多く、はつらつとした雰囲気は充滿している

幅広い分野のゴム製品を手がける

江北ゴム製作所は、工業用ゴムを製造・販売する企業。工場や工事現場などで使われるベルトコンベア用の大型ゴム、インフラ向けや自動車、事務機器などに組み込まれるゴム製品、金属をコーティングして防蝕性・防錆性を高める「ゴムライニング」などを手がける。さらに、ゴルフ用のティーや人工芝マットといった、時代のニーズに合った独自商品も開発している。

そんな本社にとって最大の強みは「対応力」と、代表取締役社長を務める菅原 健太氏は胸を張る。

「お客さまからいただく相談の中には、技術、あるいは納期の面で難易度が高い案件が少なくありません。たとえば、熱や酸などの条件が厳しい場所で使われるゴム製品を、通常より短時間で納めるよう求められることもありますね。でも、まずは『できます』と答え、その後で最良の解決方法を必死に練り上げるのが当社のモットーなのです」(菅原氏)

背景にあるのは、これまでに蓄積してきた多彩なノウハウだ。中小規模のゴムメーカーは、特定の分野に集中するのが普通。しかし、江北ゴム製作所は手がける製品の幅が広く、ゴム成型用金型の設計・製作まで社内で行っている。

「やれる仕事が多い分、提案できる解決手段も多い。ですから、さまざまなご要望に対応する自信があるのです」(菅原氏)

顧客ニーズに応えるうちに多角化が進んだ

江北ゴム製作所は数年前から、PVC(塩ビ)ライニングも手がけるようになった。一般的には、事業分野を絞る方が業務効率の向上や技術の蓄積もしやすいものだが、なぜ、あえて新分野への挑戦を続けるのだろうか？

「せっかく引き合いがあったのに、『ウチではできません』とお断りするのは悔しいじゃないですか(笑)。それに、切実な課題を抱え、当社を頼っていただいたお客さまの期待には、ぜひ応えたい。それで手を尽くして実現の道を模索するうちに、いつの間にかやれることが増えていたのです」(菅原氏)

国内市場が縮小する中、同じことを繰り返しては成長できないというのが菅原氏の考え。勝ち残りを図るため、江北ゴム製作所は新たなニッチを貪欲に狙い続けている。

「私は、『ローテクこそがハイテク』だと考えています。最新鋭の設備を入れるより、従業員が磨いてきた技術を他分野でも応用できないかと工夫する。そうしてマニュアル化できない点を突き詰めることで、結果的にはよい製品が生まれ出し、新分

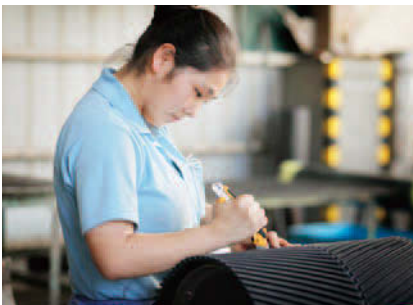
ゴムに関する困りごとを全力で解決

[会社概要]

代 表：代表取締役社長 菅原 健太 氏
業 種：工業用ゴム製品の製造・販売
資本金：5000万円
従業員：75名（2018年9月現在）
所在地：東京都足立区堀ノ内1-13-34
T E L：03-3897-4331 F A X：03-3897-7366
<http://www.kouhoku.co.jp/>

挑戦が社内に活力を生む

新たな分野に挑戦する際には困難もありますが、私自身も従業員も楽しいのです。それが前向きなエネルギーになって、企業の成長に寄与していますね。



若手女性の姿が目立つ社内。女性活用は、ものづくりの現場にとって重要なテーマだと菅原氏



ベルトコンベアなどに使われる「プーリー」。耐摩耗性などが高く、顧客から強く支持されている



使用条件に合わせたゴムを提案することで、さまざまな産業を支えている

野にも対応できるのではないのでしょうか」（菅原氏）

女性職人の採用・育成にも注力

人材こそが、企業にとって最大の財産だと考えている江北ゴム製作所。当然、採用や教育には力を入れている。

「国内のものづくり現場では、60、70代のベテランばかりというところが珍しくありません。しかし当社は、従業員の平均年齢が約37歳。毎年若手を採用し、じっくり育てています」

十数年前から、女性技術職の積極採用も行っている。現在、社内の女性比率は約4割。山梨工場には、女性従業員だけが勤務する「女性専用棟」があるそうだ。

「『職人は男性』という先入観は、もう古いと思います。女性は細かな点に気がつくので、製品の小さな不具合も見落としません。また、素直な人が多いので、新たな技術や知識も吸収しやすいと感じます。3年前に、東京工場に女性専用の休憩室とミーティングルームを新設しましたが、今後も女性が働きやすい環境を整備する方針です」（菅原氏）

以前は8～9億円前後で推移してきた売上額だが、昨年、初めて10億円を突破。2、3年のうちに、これを13億円にまで伸ばす計画を立てている。ただし、顧客ニーズを満たすことができ

ば、業績は自然とついてくるというのが菅原氏の信念だ。

「当社が目指すのは、『関東ナンバーワンの“ゴムの困りごと”解決集団』です。お客さまに真摯に向き合い、多少無理なご要望にも応え続ける。横柄にならず謙虚に学び続ける。それらを愚直に続ければ、売り上げも伸ばせるでしょう。

そのためには、組織変革も進めるつもりです。個人の力に頼っていた業務を、皆で協力しながら進められるよう整備したい。そうすれば、営業・製造・技術・品質保証といった各部門が、今より力を発揮できると期待しています」（菅原氏）

取材後記

「ビジネスサポートTOKYO」への掲載や、展示会出展支援を利用し、新規取引先の開拓に成功。大手企業とのマッチングにおいては技術力が評価され、成約につながっています。これらの事業が会社の成長の一助になっているとしたら幸いです。このような功績を讃え、11月2日に行われた2018年度東京都中小企業振興公社表彰式にて功労賞を受賞されました。このたびはおめでとうございます。（取引振興課 寺井 晃）