

お客様に、社員に “真剣に向き合う” “求めるものに答えていく” 姿勢が 求心力を生む

取材・文 古賀千根

相模原市中央区にある蒲田ゴム

株式会社は、ゴム製品・合成樹脂の専門商社です。創業以来、一貫して組織に根付く真摯な姿勢が会社の繁栄に影響を与えています。その秘密に迫つてみたいと思います。

蒲田ゴムのはじまり

創業75年。蒲田ゴムのスタートは、リヤカーで廃品回収をすることから始まりました。第二次世界大戦前の中12年、当時は車もない時代。現社長、亀田元秀代表取締役社長のお父様が墨田区で商売を始めました。廃品の中でも特にゴムと金属の引き合いが多いところに目をつけ、ゴムを取り引きを開始、



ゴム製品は様々な場面で使われます。



ゴムをカットし、加工する機械。

当社が誕生しました。

経営理念は“誠実”。お客様と“真剣に向き合い”、お客様の“求めるものに答えていく”ことを

モットーとしています。その姿勢は、リヤカーで商売をし、お客様のニーズを的確に捉えることにビジネスのヒントを見出した創業当時の姿勢と変わりません。お客様との接点である社員の存在が重要で、製品の知識をベースにしながら、お客様が何に困っているのか、何

を必要としているかなどを要望を引き出す“ビアリング力”と、的確に答える“提案力”が営業活動のポイントになってきます。

提案力向上のために『社内スピーチコンテスト』を年に2回開催しています。きっかけは約3年前、環境マネジメントの国際規格を取得し、今後、全社一丸となって環境に配慮した製品を販売していくことを決ました。地球温暖化や資源の枯渇など環境破壊が進む中で、当社としては後世に豊かな自然を残すために、環境への負荷を低減する取り組みを経営方針として決めました。全社的に環境に対する理解を深め、意識を高めていく一方、環境という目に見

えにくい付加価値のついた製品を販売するには、“伝える力”を身につけることは必須となってきます。亀田社長には社員が本当にこの価値をお客様に伝え、お客様から理解いただけているのかという疑問があり、幹部会である営業社員にセールストークをさせました。社長の前で説明できなければ、営業先で話せるはずはありません。これがきっかけとなりスピードコントestへと発展していきました。

社長面談はアピールの場

社員はお客様に対しても“真剣に向き合い”“求められるものに答えていく”ことを実践しています。そのための取り組みとして年に2回、社長みずからが本社の蒲田、支社の相模原・茅ヶ崎・福島を一社につき2~3日かけて出向いて、一人あたり30分で全社員の方を理解で

原稿を準備する社員、自分で話したことなどを録音して営業中の車の中でひたすら聞いて勉強する社員など、練習スタイルはさまざまです。また、コンテストでうまい人のスピーチを聞くことが自分自身のスピーチの向上や情報共有にもつなっています。こうした取り組みの結果、信頼を得て、お客様の心をつかんでいくのです。

きなければ、社長として成り立たないと考え、就任以来、27年間続けています。普段はぶっきらぼうな社長ですが、面談や会合など、社員と接する場では饒舌にお話をします。一対一で話することで、社員との距離が縮まります。また、面談では社員から社長への個人的なアピールもできます。例えば、新たに新規の営業先開拓を目的に遠方へ出かけるとき、宿泊費や交通費などは会社負担でも、休憩や宿泊先での食事などは個人負担で予想以上に費用がかさむことがあります。そういう細かいことは経営トップには分かりづらいことですが、社員が面談で社長に直接意見を言ったことで、営業手当上げてもらうことも実現できたそうです。社員も社長に話を聞いてもらることで不満がたまらないのです。こうした上からでもなく下からでもない当社の企業風土が、結果、社員



品質にこだわった工業用樹脂製品。

事務所の窓は大きく、光が降り注いでいます。明るいオフィスは開放的な雰囲気です。

社員はお客様に対しても“真剣に向き合い”“求められるものに答えていく”ことを実践しています。そのための取り組みとして年に2回、社長みずからが本社の蒲田、支社の相模原・茅ヶ崎・福島を一社につき2~3日かけて出向いて、一人あたり30分で全社員の方を理解で



蒲田ゴム株式会社 相模原支店
神奈川県相模原市中央区矢部2-17-20
TEL 042-752-7678 FAX 042-759-2772
<http://www.kamata.gomu.gr.jp/>



スポーツマンの小和田支店長。