

ポンプ分野のニッチ市場を開拓した老舗 アフターサービスと技術開発で海外展開も

創業101年目を迎える深井戸水中モータポンプ製品の老舗メーカーである。各種井戸用ポンプ製品の製造、据付、メンテナンス等を手掛ける。温泉用ポンプを中心に、使用環境に応じた水中ポンプのスペシャリストとして、温泉施設、公共施設（防災用）など、用途に合ったオーダーメイドの製品を提供している。また、ODAを通じて、新興国の水インフラ整備にも積極的に取り組んでおり、無電源地域でも使用可能な「ソーラーポンプシステム」の開発を契機に、より一層の海外展開を進めている。

- | | | | |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地 | 東京都荒川区南千住7-15-27 | ● 設立 | 1918年 |
| ● 電話/FAX | 03-3803-4511/03-3803-4514 | ● 資本金 | 1,400万円 |
| ● URL | http://okamoto-pump.co.jp | ● 従業員数 | 38人 |
| ● 代表者 | 代表取締役 岡本 直司 | | |



顧客毎のカスタマイズ型ポンプが必要なニッチ市場を開拓

同社の5代目現社長は、事業承継時に自社の資産・強みや市場を分析し、注力する事業分野として、温泉ポンプ市場を選定した。温泉用ポンプは、温泉が含む特殊成分が様々であるため、顧客毎に異なる耐食・耐熱・耐久性等の仕様が要求されるオーダーメイド製品である。さらに設置後も、顧客により、泉質や使用状況などが異なるため、温度、ガス、腐食等の多様な条件に応じた細かなメンテナンス対応が必要となる、非常に手がかかり大手企業が参入しにくいニッチな市場を形成している。



本社工場外観および工場出荷前ポンプ

きめ細かなアフターサービス体制で顧客との関係を強化

顧客毎のきめ細かなメンテナンス対応は、同社の強みの一つである。同社では、従業員を採用後、まずは生産や工事の現場に配属し、自社商品や利用現場に関する知識・経験を積ませた後に、営業部へ異動させる。この取り組みにより、同社営業マンは、自社製品と顧客事情を熟知し、自身で保全・修理にも対応できる技術力を身につけ、迅速・柔軟なアフターサービスにより、顧客からの高い信頼を獲得している。また、メンテナンス対応を通じて蓄積したノウハウは、新製品・サービスの開発にも反映・活用している。



水深630mの温泉ポンプの入替工事

ODA活動や新開発技術を利用して、さらなる海外展開へ

日本とは桁違いの大型ポンプへの需要が大きい中国のポンプ市場には、2015年に設けた現地法人でポンプを生産して対応している。インフラが未整備な新興国の市場には、ODA活動への参加を通じて40年にわたり取り組んできた。近年ではアフリカなどの無電源地域へ、水中ポンプと手押しポンプを一本の同軸で併設し、水中ポンプの電源をソーラー電池パネルから、電源が使えない場合には手押しポンプとして使用できる「タンデム式ソーラーポンプシステム」を活用して事業拡大を図る計画をしている。



エチオピア向けの草の根無償案件に採用