

OZAWA
TIMES

vol.6

2021年8月25日発行



製造本部 副本部長 兼
第二工事部 部長

深見 英司

（前編に続く）

一度は内定を辞退した株式会社小澤製作所に恩義を感じながら、実力を磨き続ける深見英司。豊富な経験と好奇心によって培われた知識を惜しみなく発揮し、日々の業務に取り組んでいる。仕事に対し、どのような思いを抱いているのだろうか。「営業活動」、そして「管理職」についての持論を聞くとともに、今後の目標に迫る。

コミュニケーションに
よって思いを共有し、
かたちに

依頼を受けたら、まずは綿密な打ち合わせを通してお客様の要望をしっかりと把握する。工事の方向性をすり合わせ、機械の据え付けにともなう生じる配管などを調べて製図。そこからは、小澤製作所の技術面を一手に担ってきた

澤井社長の出番だ。澤井社長が起こした図面をもとに、再びお客様との打ち合わせを重ね、見積もり、材料や職人の手配をして、いよいよ現場が動き出す。トラブルが起きればその都度対応し、解決し、完成へ向けて走り続けるのだ。

「大切にしているのは、お客様の思いをかたちにすること。お客様の思いを描くイメージと、私のイメージを一致させなくてはなりません」。

そのために必要なのは、やはりコミュニケーション。会話の中からお客様の思いをくみ取り、工事を通して課題を解決し、より使い勝手の良い工場づくりに貢献するのが深見の仕事である。そうしてお客様から感謝されたときに感じる喜びや達成感は、何度手にしても嬉しいものだという。

「この仕事において『営業担当者』は必要ないと思っています。

これからの
小澤製作所のために

「好きなことに思い切り取り組めるこの仕事は、自分にとってまさに天職。お客様からの信頼にしっかりと応えられるよう、これからも力を尽くしていくつもりです」。

力強く語る深見の目は、まっすぐに未来を見据えている。自分自身の業務はもちろん、部下や後輩たちの育成にも注力していくつもりだ。これまで培ってきた知識や経験を伝えて若手が成長し、小澤製作所のさらなる飛躍につながれば、それに勝る喜びはない。深見はこれからも小澤製作所の最前線に立ち、仕事への情熱を胸に輝き続けるだろう。今後の活躍に、よ

一歩ずつ前進を重ねてきた深見だが、すべてが順風満帆に進んできたわけではない。失敗経験も多々あるという。しかし、いつでも前向きさを忘れずに、失敗から得た教訓を次に活かして続けた。まさに「失敗は成功のもと」。どれだけ豊富な知識や経験があろうと、深見は学びの姿勢を忘れない。年齢を重ね、経験を積むことに

失敗から学び、成功へと

たしかな仕事をして信頼を得ることができれば、必ずリビートにつながるはず。一つひとつの仕事に誠実に、丁寧に向き合うことこそが、何よりの営業活動ではないでしょうか」。

任される仕事は大きくなる。前職においても小澤製作所においても管理職を任せられ、その責任の重さを肌で感じる毎日だ。「管理職を目指していたわけはありません。役職は、努力のあとに自然とついてくるもの。現在の立場は、お客様が与えてくれたものだと思っています」。

たゆまぬ努力で成長を続け、たしかな仕事でお客様からの信頼を得る。役職は、その結果の一つ。深見はそう考えている。



機械には、定期的なメンテナンスが必要不可欠だ。これまで一般的だった「予防保全」を「予知保全」へ切り替えていく風潮が、社会全体で生まれ始めている。振動分析を用いた予知保全を行えば、不必要な部品交換を避けられるため、コストの削減につながるし、前もって予定を組めるので、職人たちのスケジュールも組みやすい。職人不足の昨今において、これは大きなメリットだ。

小澤製作所においても、振動分析への取り組みを強化している。まずはお客様の主要機械からスタートし、徐々にその他の機械にも浸透させていく予定だ。お客様が求めるのは、低コストと高品質の両立。その実現に向けて、深見は走り出している。

り一層の期待が高まる。

施工事例紹介

工事の概要

案件：食用油の貯蔵タンク設置工事
 施工期間：約3か月
 施工人工：約50名

工夫した点

防油堤は基本的に丸や正方形が多いですが、お客様の設置したい場所とその形は合いませんでした。また、指定可燃物であることから防油堤の大きさにも縛りがあったため、設計から消防署と相談し、形を工夫しました。タンクを設置するときにレッカーを使用したことや、工場間の渡りラックに配管を通すなど大掛かりな工事でした。しかし、お客様と事前に作業日程を相談し、作業中も多くの手助けをさせていただいたおかげで、スケジュール通りに施工することができました。危険作業も十分に管理でき、事故や怪我なく終わってほっとしました。

最も苦労した点

3月末までに工事を終えて使用できるようにしてほしいという要望があったため、スケジュール管理に苦労しました。受注が入ってから工期を決めるのが一般的ですが、今回は案件をいただいた時点から工期が決まっていました。タンクは外注のため、発注作業や基礎工事に要する期間もあり、期日に合わせて一つひとつの工程を管理するのが大変でした。また、基礎工事のコンクリートを打つ作業で、1~2月の寒い中では乾くのが遅く、雨が降ると凸凹になります。そのため、天候などのことも考えながら、工事前に大枠のスケジュールを立てていきました。



営業から現場まで幅広く担当されている西さん。お客様のどんな要望でも柔軟に対応する裏には、西さんの想いと巧みな技術が隠されていました。今回は、愛知県で行った工事について振り返ってもらいました！



営業部部长代理 兼 第一工事部
 マネージャー
 にし しんべい
西 真平さん

お客様よりいただいたお言葉

要望の工期内で納入できたことや工事内容や仕上がりを
 見て、「他の工事もお願ひしたい」というお言葉をいただきました。また、他の受注にも繋げられる働きができて嬉しく
 思いました。

施工で学んだこと

当社は土木業ではないため、基礎工事を請けることは少ない
 ですが、今回は基礎工事からタンク設置、配管敷設、電気制御まで全て行いました。最初から最後まで携わられたの
 はとても良い経験になりました。

今後の意気込みや目標

今回の工事のような大きな案件にもっと携わっていき
 たいと思っています。また、現在は営業も行っているの
 で、受注件数を増やすことも目標です。お客様の要望
 に沿った提案で、スピード感をもって対応することを心
 がけていきます！

IZUMI PARKING 実績紹介

新規開拓の末に実現した駐車場収益化のビジネスモデル。

1から開拓して作り上げた熱血営業マン、温水さんにインタビューしました！

いずみパーキング
 新栄営業所 駐車場運営管理部門 部長 **温水 保さん**

駐車場の概要

丸の内2丁目でおフィスビルの駐車場を調査していたところ、ネットに強い「駐車場紹介会社」の看板が外されている駐車場を発見しました。登記情報を確認したところ最近所有者が変わっていたので、まず所有者様との接点を探るために情報収集をしました。所有者様との接点を探し出すことができませんでした。そのため、次に管理会社の情報収集をしました。管理会社様との接点も見つからなかったため、ダメ元で、電話でアプローチしたところ2回目でも社長様に繋がり、このビルの駐車場ではなく別のサブリースをしていないオフィスビル駐車場の提案依頼を頂くことができました。周辺駐車場の入庫状況、周辺法人の車両保有状況、周辺の賃料相場、サブリース賃料相場等入念に調査して、練りに練った提案書を作成し、社長様と初面談。提案にご納得いただき、その場で契約書のドラフトの修正まで完了し、5台お借りすることができました。

良かったところ

提案内容はもちろんのこと、管理会社の社長様のスピード感に合致でき、弊社を信用していただいた点です。現在7ビル67台の駐車場をお借りしています。

お伝えしたいモットー

お高くお借りしてお安くお貸します！



BRICKYARD Recommended

毎日暑い日が続いていますが皆様ますますご健勝のことと存じます。
 先日スタジオ主催のイベントを1年半ぶりに開催しました。

Monthly SELECTION

ブリックヤードでは先日スタジオ主催のイベント「ブリックマーケット」として、1年半ぶりに開催しました。再開後第1回目は、親子向けのイベント。このコロナ禍において、遮断されがちなコミュニティ。子育てというのは綺麗ごとばかりではありません。そんな悩みや喜びを共有できるような、小さなお子様を持つママさんたちのコミュニティの場を作れたらいいなと思い、人数を限定して開催しました。

Customer's Voice

短時間ではありましたが、ちょっとした談笑から絵本の読み聞かせ、スタジオを活かしてフォトブースでの撮影とママさん達にも好評でした。ボランティアスタッフのママさん2人にもお手伝いをしていただき、無事にイベントを終えることができました。



フォトブース用に、今回は沢山のドライフラワーも新調しました。オーダーをして作っていただいたものもいくつかあります。今までブリックヤードにはあまりなかった、優しい雰囲気のを今回は沢山ご用意をさせていただきましたので、是非皆様にもご利用いただけましたら幸いです。毎日暑い日が続いておりますので、皆様どうぞお身体くれくれもご自愛くださいませ。



文章:BRICKYARD 香山 苺季さん