



いずみパーキング  
新栄営業所 現場統括マネージャー

## 西山 雄真

(前編に続く)

日ごろから、アルバイトスタッフたちを大切にしているいずみパーキング新栄営業所の現場統括マネージャー、西山雄真。だが、その背景には苦い経験があったのだった。

### 現場を守るために

かつて、少しでも会社の売上目標達成に貢献しようと、必要以上に肩に力が入ってしまっていた時期があった。より多くのお客様にご利用いただけるよう、様々な戦略を考え、現場に指示を回した。そのときは、自分の運営方法に何の疑問も抱かなかったのだ。

だが、アルバイトスタッフたちの負担は思いのほか大きかった。頻繁に追加される業務量に追いつかず、注意力も散漫になってしまふ。結果として、思

わぬトラブルが増加。忙しさに疲弊し、去っていったスタッフもいる。こうした結果を目の当たりにし、西山は考えを改めたのだった。

「現場の方の気持ちに寄り添えていなかったと、反省しました。私たちが現場を動かしているわけではありません。スタッフの方たちが働きやすい環境を整えるのも、マネージャーの重要な役割だと痛感したのです」。

どれほど売り上げ向上に寄与するプランだったとしても、それを実行するのはあくまでスタッフたち。現場が健全に回っていてこそ、駐車場運営は可能となる。原点に立ち返った西山は、スタッフを守ることを心に誓った。

それ以来、経営陣から回ってきた指示が現場の実態と合っていないと判断した際には、反対意見も堂々と伝えている。社長ちと比較されがちだが、ここに来て著しい成長を見せており、これからの活躍が期待される。チームのために奮闘する石川選手姿を見て、英気を養っている。

西山は、今後、自分の後継者を育成していきたいと考えている。いずみパーキングの発展のためにも、さらなる契約物件の増加が必要不可欠であり、それらを管理できる人材を育てていくことが目標だ。9回裏まで諦めずプレーする中日ドラゴンズの選手たちのように、どんな困難にも立ち向かう気概を持つ西山。仕事への熱い情熱の炎は、いずみパーキングをさらなる高みへと押し上げるエネルギーとなるに違いない。

に対しても、忌憚なく自分の見解を話す。活発な意見交換ができる、株式会社小澤製作所の社風ならではの光景だ。

### オーナー様との信頼関係

有人駐車場のマネージメントのほかに、新規開拓も西山の重要なミッションである。エリア内で有効活用できそうな駐車場があれば、積極的にオーナー様に交渉を持ちかけていく。何度も足しげく通ううちに、新たな案件を紹介していただくことも。1棟だけでなく、複数のビルを所有されているケースもあり、西山とオーナー様との確固たる信頼関係の上にはいずみパーキングの駐車場ネットワークは拡大していった。

サブリースを通して、より良い駐車場運営を実現するべく、西山はオーナー様それぞれの状況に寄り添ったご提案を続けて

おり、そうしたきめ細かな対応が信頼の証となつて、多くの引き合いをいただいているのだ。

### 会話の主導権

営業をする上で心がけているのは、「会話の主導権を握る」とこと。そのためには、先方より先に言葉を発するのが重要だという。

「挨拶一つとっても、会話のキャッチボールは投げた方に主導権があると思います。簡単な雑談でも、先に発することが大切なんです」。

きっかけをつくることができれば、会話のリズムも調整しやすくなる。これは仕事に限らず、日常会話においても同様だ。その分、話しかける話題にも気を配っているという西山。普段から様々な方向にアンテナを張り巡らせ、情報をキャッチしている。実のある会話をするための努力は、決して惜しまない。

### 中日ドラゴンズの 大ファン

西山にとって最大のリフレッシュ方法は、野球観戦だ。幼いころから中日ドラゴンズの大ファンであり、ドームでの観戦が何よりの楽しみ。当日のチームの作戦や、プレイヤーの状況を分析し、配球を考える。テレビ中継と違って解説が入らない分、自分なりの考察の余地があるのが現地観戦の魅力だ。

今注目している選手は、3年目のシーズンに突入した石川昂弥選手。他チームで将来を囑望されている同期のプレイヤーた



# これからの 小澤製作所 第2弾

The future of  
Ozawa Seisakusho

これからの会社の展望について、考えてみたことはありますか？  
普段は目の前の仕事をこなすことで精一杯でなかなか考えられないという  
人も多いのでは。ぜひこの機会に、会社の未来を考えてみませんか？

## 私が考えるこれからの課題

まず必要なことは、組織の拡大ではないでしょうか。ここ数年の間に当社の事業は拡大の一途をたどっており、またコロナの影響もあり他社への還元を見込んでお客様を増やすべく動いています。それに比例して営業先や設計の仕事、資材の量なども増加しているため、それに対応する、早急な人員強化が求められると思います。それに加えて、各部署がそれぞれの仕事の幅を広げ、技術を深めることで、会社全体の事業拡大に繋がっていくのではないかと考えています。

## 人員強化と各個人の技術力向上

現在、一部の部署では仕事を兼任している状況なので、じっくりと技術力の向上に取り組むことが困難です。人員を強化することができれば、そうした状況が改善されるのではないかと考えています。



営業部  
部長代理  
兼 第一工事事務課長

にし しんぺい  
西 真平さん



## より知識を！

プラント業は幅広いので、より知識をつけたいと思っています。日々の案件で疑問に感じたことを調べるだけでなく、さらに発展させて「この場合はどうなるか」といった視点で学ぶことを心がけています。また、7月からは新たに部下が入ったので、その方の教育をする上でも、一緒にスキルや知識量を伸ばしていきたいと思っています。



## お客様コースト

とにかく目の前の仕事やお客様に真摯に向き合い、尽力するのみです！

## 管理職が各部門に 専任できる体制を目指す

まず直近の動きとして今年の8月1日に、これまで駐車場・不動産事業部、製造本部と2つに分かれていた組織が1つに統合されました。現在駐車場・不動産事業部では、駐車場のサブリース、ホテル駐車場、自社ビルの立体駐車場の運営管理を行っています。また、撮影などでご利用いただくレンタルスタジオも運営しています。製造本部は製造部、設計部、第一・第二工事事務課、資材部・営業部があり、私が任されているのは第一工事事務課です。各部門には管理職がいますが、施工管理の人材不足のため、皆さん施工管理と兼任しており、各部門の管理業務に専任できていない状況です。そのため今後は兼任をなくし、各部門の管理業務に専任できるよう体制強化を行うことで、売上アップを目指します。

## 人員増加と目標設定を実施

まず施工管理の人員を3名増やそうと考えています。今年7月には営業に1名、施工管理に1名新入社員が入りました。この調子で人員を増やしていけば、管理職の兼任がなくなり、各部門での管理体制が確立するでしょう。そうすれば、たとえば営業ならすぐに見積もりを出したり、設計ならすぐに図面を提出したり、工事なら安全面が強化されたりと、全体の仕事の質が向上し、顧客満足度に繋がるのではないかと考えています。また、これまで会社の目標というのは具体的には掲げていませんでした。しかし先日私と西さんと温水さんでリーダーシップ塾という講座に参加し、会社の目標を立てる必要性を感じました。その後話し合いを行い、3年後にはコロナ前の売上に回復させる目標を立てました。

## 後輩や他の社員に伝えたい思い

悩みがあれば1人で抱え込まずに、周りに何でも相談してください。当社はどの部門もベテランが多く、引退した方にも連絡すれば質問できるような会社です。そのような協力体制が整っているの、気軽に声を掛けてください。

第一工事事務課  
部長

まえの たくや  
前野 拓也さん



## 働く環境の改善と 愛知県内の認知度向上

これまで建設業は休みが少ないという風に、働く環境が悪いと言われてきました。しかし当社は週休2日制を取り入れ、工事事務課の残業時間は平均28時間にしています。今後人員が増えれば、各部門の管理体制が確立し、さらに皆さんの負担が減るはず。そうすれば心身のストレスも軽減し、社員の定着率も高まると考えています。このような、仕事もプライベートも充実するような労働環境を作っていくことが意気込みです！また、愛知県内では小澤製作所の認知度はまだ低い状態です。人員を増やして体制強化した結果、顧客満足度が上がり、「愛知県には小澤製作所という良い会社がある」と評判が広がる。このような流れで、認知度を高めていきたいと思っています。

