

OZAWA
TIMES

vol. 20

2022年10月25日発行



新栄営業所 駐車場運営管理部門
営業部長

ぬくみず たもつ
温水 保

異なる業界で営業の経験を積み、2013年6月に株式会社小澤製作所に入社した温水保。現在は新栄営業所に所属し、いずみ第一パーキング専任の営業部長を務めている。いずみパーキングでの勤務歴は社内でも最も長く、ここ10年間の変遷を支えてきた。そんな温水の前職での華々しい経歴や、転身に至ったきっかけに迫った。

オフアワーを受けて
未知の業界へ

大学卒業後、最初に就職したのはトヨタ系のディーラー。大府営業所で約2年間、新車販売に従事していた。順調に販売実績をあげていたとき、顧客の一人に「うちで働いてみないか」と誘われたのが、社会インフラ事業を手掛ける会社だった。営業の腕を見込まれたことが嬉し

く、また、未知の業界への興味もあってオフアワーを受けることにしたという。

転職先の会社では、20年以上の年月を過ごすことになった。入社した1998年(平成10年)12月は、日本で初めて消費税法が閣議決定されたタイミング。会社の主力商品であるPOSレジは、過去に類を見ない販売好機にあった。とはいえ、消費税が実際に導入されるまで、わずか3か月の猶予しかない。レジシステムの知識もほとんどない新人でありながら、温水は短期間で確実に売り上げを獲得できる大口の顧客に狙いを定めて攻略したという。

「レジ台数の多い大型店に絞り込みました。消費税を取り損ねると店に損失が出るだけでなく、信用問題にも関わります。その点、自社のレジシステムは、既に消費税が導入されていた海外

での販売実績もあると説明して回ったのです」。

危機感を訴え、自社製品の強みを存分にアピールする合わせ技が功を奏し、誰もが知っているようなチェーン店が続々と導入してくれた。このときの総販売台数は100台を下らなかつたと温水は振り返る。

● 納入後のフォローに
走り回る

消費税導入のチャンスを見事に掴み、多くの顧客獲得に成功した温水。だが、大変なのはその後だった。当時は手打ちでレジを操作する店も珍しくなかった時代。そんななか、POSシステムを導入する食品スーパーが増え始め、レジスターをPOSシステムにするためには、全ての商品にバーコードを付ける必要があったため、顧客先だけでなく、商品を納入している卸売会社や、日配業者に商品に

バーコードを取り付けてもらう説明会を開催しなければならなかったのだ。

また、そのころはPOSシステムに商品を登録するためのハンディターミナルも普及しておらず、店頭に並んでいる商品の一つひとつをストアコンピュターに手入力する作業も発生した。13桁のバーコードと商品名、部門、売価を打ち込み、全商品が登録されているかを確認して、ようやくシステムを稼働させられるのだ。

POSシステムを初めて導入した店舗や新規オープンの商品スーパーでは、徹夜で作業しないとシステム始動やオープンに間に合わない。店舗スタッフとともに、温水もかなりきつい日々を強いられることになった。

● 守るべきものと
手放すべきもの

忙しくも充実した日々を送り、営業の経験値を着々と上げていた温水。だが、勤続20年の節目に差しかかった時期に、少しずつやりがいと現実の間に乖離を感じるようになっていく。

そのころの温水は、レストランのオーダーエントリーシステム事業に携わり、いくつものレストランや焼き肉店を担当していた。

「システムにトラブルが起きれば、本来ならメンテナンス部門が対応するのですが、お客様からの連絡は、どうしても営業担当者のところに来ってしまうのです」。

システムの知識や運用に関する情報を把握して話を通じるとなれば、真っ先に温水を頼ってくるのも無理はなかった。だが、当時は深夜営業の飲食店が多かったため、夜中の2

時、3時でも構わず電話が鳴り、店に呼び出されてしまう。真夜中の着信で、眠っていた家族が起きてしまうこともあり、温水は徐々に疲弊していったという。

ある日、大切な人の墓参中、お経をあげてもらっている最中に電話が鳴ったとき、抑え込んできた感情があふれた。

「これ以上この仕事に時間を費やすより、次のステップに進もう」。

固い決意を胸に、新たな道を模索し始めたのだった。

(後編に続く)



仕事の心得

～複数の現場を担当する上で
気を付けていること～

1日に担当する現場数

6～7件

私の他にもう1名社員(前野さん)がいるのですが、どちらかしか出社していないことが多いため1人でこの件数を担当することがほとんどです。

現場の概要

基本的には、メインでお仕事をいただいている企業様の工場に常駐しています。そのため、現場と同じ工場内なのですが、エリアや工事工程・内容が異なる仕事を行います。壊れた機械を直したり、配管の漏れを補修したり、フロア・タンクの補修をしたり、様々な仕事を行っています。

1日の動き

お客様に合わせ、臨機応変に!

8時に朝礼を行い、8時30分には持ち場へ向かいます。その前にお客様から「これが壊れたから直してほしい」という工事予定書が送られてきます。その依頼が至急対応すべきかをお客様と朝礼前の段階で相談します。その相談によって、予定していた工事を取り止めるなど予定を組み替え、対応しているのです。また、複数依頼がある場合は、朝のほとんど同じ時間に打ち合わせが発生します。その際、重要な機械や部品が必要なものは、私たちが「具体的にどこが壊れているか」を見ないといけないので、優先的に対応をしています。例えば、配管漏れなどは見れば明らかです。配管工の方が先に見れば「この部分をこうすれば直る」ということが分かるので、任せて別の打ち合わせに参加しています。私でなくとも対応できそうなものは、他の人に対応してもらうなど、「工事が止まらないように」という意識を持つよう、複数の現場を担当する際には気を付けています。

今回は竹村さんにお話を伺いました!1日で7件の現場を担当することもあるという竹村さん。そんな竹村さんが心がけていることは?



小澤製作所
第一工事事務部
兼設計部
マネージャー
たけむら ゆうき
竹村 幸起さん

現場によって 異なる作業をする際の切り替え

気持ちの切り替えという面では、「色々な作業に対応するために、私がここにいる」と考えています。業務的な面では、私は6年ほど在中しておりますので、作業で培ったお客様の作業工程や重要な機械についての知識を活かして優先順位を決めています。

効率良く 現場を担当することについて

経験による予測と
積極的なコミュニケーションによる
情報収集

最初は、まったく効率よく仕事ができませんでした。しかし、前職が機械メーカーだったので、機械を直す際の要点は分かっています。闇雲に分解するよりも、壊れている原因を予測して作業した方が効率良く進みます。さらに、これまでに経験を積ませていただいたので、工場ならではの原因も考えて仕事をできるようになりました。また、立場が上の方やオペレーターの方ともよくコミュニケーションを取るようになっています。仕事の話だけでなく、雑談などを行うことで「実は、こういうことがあったんだ」と話してくれることがあります。そうした会話から原因が分かることもあるので、言い出しやすい関係性を意識してコミュニケーションを取るようになりました。

街のまごころパーキング
いずみ



キーワード

愛

～本・縁・愛～
「地元への愛、そして
愛される会社にするためには」

前回キーワード「縁」をご紹介していただいた西山さんに、引き続き「愛」についても語っていただきました!西山さんの口から出る言葉の節々から、地元への愛が感じ取れます!

「愛」をキーワードに入れている理由

名古屋ならではの文化

まず、名古屋には地元愛が強いという風潮があります。地元の企業との関係性を大切にする傾向があり、東京や大阪から進出してくる企業が手こずることもあるようです。

当社は、横のつながりを非常に大切にしており、「愛」というキャッチフレーズの下、地元密着を謳っているということです。当社としても、地元のオーナー様とも定期的に連絡を取ることが日常になっています。「愛」と言えば感情のイメージですが、結果的に、戦略的な立ち振る舞いをしているかもしれません。

いずみパーキング
新栄営業所
現場統括マネージャー
にしやま ゆうき
西山 雄真さん



西山さんの地元愛

ウェットなお付き合いが重要!

「地元」というワードに温かみを感じます。もちろんBtoBなのでドライなお付き合いも大切だと思いますが、【この人だから】【この会社だから】そして、【地元だから任せられる】という視点でのお付き合いも大切にしながら働きたいと考えています。いわゆる「できる人は、世の中にごまんといます。そうなるために、私は人と人の繋がり、思いやりといったハートの部分を最も重要視していきたいと思っています。」

BRICKYARD Recommended ブライダルでの撮影が増えています!

Customer's Voice

先月もBRICKYARDでは、多種多様な撮影が行われました。なかでもブライダルの撮影が最近では増えており、スタジオにあるドライブラワーをご使用いただいていた撮影も行われました。スタジオのアンティーク調の雰囲気からも、BRICKYARDはとくにこれからの季節が強みになります。それに合わせて、ドライブラワーもアンティーク調のカッコいいデザインが好評をいただいています。スタジオをご利用いただいたお客様からも、今月も何度も嬉しいメッセージをいただきました。先日ブライダル撮影でお越しくださったカメラマンさんは、以前企業様の撮影でBRICKYARDにお越しいただき、イメージに合うのではないかと花嫁様と花婿様にスタジオをご紹介くださったという、とても光栄なご連絡をいただきました。ブライダルという大変貴重なシーンにBRICKYARDが携われる誇りと責任を持って、これからもお客様に喜んでいただける環境整備を行なっていきたいと思っております。

撮影でご利用いただきました別のお客様からも、ご満足いただけたという趣旨のメッセージをいくつかいただきました。天候に左右されることのないスタジオ撮影ということも、ご利用くださるお客様には喜んでいただけるようです。これからも、お客様からいただくお声を活力にしていきたいと思っております。



かやまさえき

文章: BRICKYARD 香山 冨季さん