



新栄営業所 駐車場運営管理部門
営業部長

温水 保

(前編に続く)

社会人人生の大半を、社会インフラ事業を手掛ける会社と共に歩んできた温水保は、より前向きに自身が成長できる場を求めて転職を決意。2009年(平成21年)に納骨堂を経営する会社へ就職した。運命とは思えないもので、この選択が株式会社小澤製作所との出会いにつながっていく。納骨堂から駐車場経営に至った温水の軌跡をたどる。

納骨堂経営によって 結ばれた縁

システム営業として活躍しながらも、ライフワークバランスの実現に困難を感じていた温水。新たな活躍の場を求め、転職したのは納骨堂経営の会社だった。ここでは4年近く、納骨堂を求める人とお寺を仲介す

る仕事に従事していたという。「新たに納骨堂を建てていただき、委託経営を任せってもらうのが主な業務。営業として、毎日のようにお寺を回っていました」。

そんなある日、「あなたの営業経験を是非とも活かしてほしい」とスカウトメールが送られてきた。メールの送り主は、小澤製作所。

(なぜ、駐車場経営の会社から連絡が来たのだろうか?)

当初は不思議に思ったが、社長と会って話したところ、その理由が明らかになった。

いずみパーキングは当時、お寺の境内をサブリース用の駐車場として借り上げるのが主な業務。お寺を顧客として営業している温水の経験が、そのまま活かせる職場だったのだ。

駐車場経営はまったくの未経験で知識もない。それでも、新

たなチャレンジが自分を成長させてくれると確信した温水は、迷わずスカウトを受けることにした。

いずみパーキングの 過渡期を全力で 支えた10年

小澤製作所に入社してしばらくの間は、お寺への営業とホームページの検索機能を活用した反響営業を行っていた。だが、数か月が経ったある日、人手不足に陥ったいずみビル¹の立体駐車場60台の管理を一手に引き受け



ることに。7時から25時までの営業時間をほぼ1人で担い、新人が配属された後も、何かあったらすぐ対応できるように、事務所横の小屋に待機するという猛烈に忙しい日々がしばらく続いた。

この間、営業活動はほぼできない状況だったが、人員も増え、落ち着いてきたタイミングで営業に復帰。お寺への営業がひと段落してからは、オフィスビルの空き駐車場のサブリース事業に力を入れるようになっていった。

「いずみパーキングが現在の

過去最高の売り上げを 目指す

いずみパーキングの営業活動を続けて10年。2022年8月から、いずみ第一パーキングの専任となった温水。しばらく手を離れていたいずみ第一パーキングを直営に戻すことや、時間貸しの復活が決まっており、これからまた忙しくなりそうだ。

目下の課題は、時間貸しの効果を最大限に引き出し、過去最高の売り上げを達成すること。

「建物も駐車場も時間の経過とともに古くなり、修繕費用の負担増が予想されます。大規模修繕が必要になった際、駐車場の利益で会社に貢献したいという思いもあるのです」。

いずみ第一パーキングの強みは、近隣にいづくもホテルや店舗がある立地条件の良さ。周辺施設の利用者に活用してもらえよう、提携先を1軒でも多く増やすべく営業活動を進めていくつもりだ。コロナ禍でしばらく静かだった街も、かなり活気を取り戻しつつある。地元名古屋の人だけでなく観光客にも利用される駐車場として、これからはますます存在感を高めていきたい。

転機を成長のチャンスにし、時代の変化を常に自分の味方にしてきた温水。その力強い歩みは、未だとどまることを知らない。

新たな挑戦！

営業 ヒストリー

企業が生き残る過程には、多くの困難が立ちまです。それは小澤製作所においても例外ではありません。今まさに、小澤製作所が乗り越えようとしている困難への挑戦をご紹介します。



営業部部長代理
兼 第一工事部
マネージャー

にし しん べい
西 真平 さん

経営方針の転換

危機から脱するための決断

小澤製作所には営業部という部署はなく、長年お取り引きいただいている企業様から安定的にお仕事をいただいております。しかし、2020年からのコロナウイルスの蔓延で、売りに大きな影響がありました。従業員や協力会社のためにも、なんとか売上げを取り戻そうということで、これまでお取り引きいただいていた企業以外への営業活動を始めることになりました。

営業活動

初めての挑戦での苦勞

小澤製作所には食品や化学プラントに関するノウハウがあります。長年原料から製品になるまでの工程に携わらせていただいていた賜物です。このノウハウを必要としてくれる企業で、役立ててもらおうと営業活動を始めたものの、営業活動は苦戦の連続となりました。アポイントをとるために100社以上へ電話をかけ、実際に話を聞いてくださりアポイントがとれるのは数社という状況で、さらにそこから仕事をいただける企業はほんの僅かでした。

営業の成果

諦めずに続けたことで得られた信頼

とても厳しい営業活動の日々でしたが、それでも諦めずにお客様から言われたことだけでなく、改善提案なども積極的に行いました。コロナウイルスの状況が緩和されてくると、対面で会ってくださる企業も増え、より小澤製作所の魅力を伝えやすくなりました。小澤製作所の魅力は設計から製作、メンテナンスまで一貫通貫でできることです。営業を始めて2年が経つころには、設計要素が必要な仕事の依頼も増え、少しずつ受注金額が上がり、取り引き先との信頼関係も築けるようになりました。

今後の目標

小澤ブランドをより多くの企業へ

現在、この営業活動により小澤製作所の売上げは順調に復活してきています。そして、この先1~2年以内にはピーク時の売りに到達したいと考えています。そのために、既存のお客様との関係を維持しつつ、営業にもさらに力を入れていく予定です。小澤製作所をアピールできる人員を増やし、小澤ブランドを広めていきたいと思っております。



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」

前号に引き続きキーワード「愛」について、西山さんにお話しをしていただきました。



地域密着型の良いところ

周囲環境を生かせるかは 自分次第

地元企業ならではの認知度の高さが大きなメリットだと考えます。全国規模の会社も進出していますが、名古屋の駐車場会社は、地元で十分に戦えるだけの環境に身を置いています。例えば当社においても、自社名を名乗ると「ああ、いずみパーキングさんね」と良い反応が返ってくる事が多いです。よく知らない大手企業よりも、よく知っている地元の企業に好感を抱いてくれる印象があるので、弊社としても非常にありがたいことです。しかし、そこにあぐらをかいてはいけません。仕事に対しても地域に対しても必要最低限の知識をしっかりと備えておき、オーナー様にお話ができる準備を行っておく必要があると思います。



地元から愛される会社
にするための取り組み

単純に地元が好きだから！

新聞コラムで地元寄りの記事に目を通しておいたり、名古屋が特集されているときの地域特番を録画しておいたり、共通の話題に挙げられそうなものはチェックするようにしています。ただ、決して義務的に取り組んでいるわけではありません。私自身が地元に関係することに興味があるので、その延長線上で知識を吸収しているといった形です。お客様の方から「あの番組見た？」と話題を振られることもあるので、そこで「見ましたよ！」と即答できる状況を作っておくことが、地元から愛される会社づくりに繋がるのではないのでしょうか。



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 やすき
西山 雄真 さん

BRICKYARD

Recommended

11月に入り寒暖差のある毎日ですが、皆さま元気で過ごしてはいかがでしょうか？

Customer's Voice

10月もご新規様、リピーター様や常連様に連日スタジオにお越しいただきました。また今月は、ライカ本体とレンズのレンタルも長期に渡り契約をいただきました。こちらは、遠方のお客様には契約書を記入していただいた上で、郵送という手段でのレンタルも行っています。購入前に試してみたい、というお客様にも大変好評です。撮影利用においては、スタジオ内の備品も皆様に上手にセッティングされていて、こちらとしても勉強になりました。

今年も残すところ2ヶ月をきりました。また季節柄、皆さまくれぐれもお自愛ください。



かやま さえき

文章：BRICKYARD 香山 冨季さん