

キーワード

「挑む・創る・応える」に迫る!

創業から今日まで、そしてこれからも、常に新しいものづくりに挑み、形にする小澤製作所。その姿を明確に表しているのが「挑む・創る・応える」というキーワードです。今回はこのキーワードにフォーカス、誕生秘話や込められた思いに迫ります。

代表取締役社長 かやま けんじ
香山 健二 さん

代表取締役社長 さわい だいすけ
澤井 大輔 さん

キーワード「挑む・創る・応える」



モノづくりのプロとして挑戦し続ける。プラントの設計、プランニング。顧客からの要望を受けただけではなく、自ら現場に向かい、常に新しいアイデアで立ち向かう。構想から完成までの全てに携わる。我々の仕事は挑戦の連続だ。



新しい価値を創造する。様々な課題の需要度・優先度を総合的に判断し、顧客と近い距離で携わっていく。その先には、新しい価値を創り出したい、という想いがある。



顧客の「こんな作れる？」に臨機応変に対応していく。顧客の要望に対して、一辺等な対応ではなく、どうすれば最大限に応えられるのか。考え続けることで、確かな信頼が生まれる。

「挑む・創る・応える」の誕生

原点にある「こんな作れる？」

会社案内やホームページ刷新のタイミングで広告代理店の担当者と一緒に練って誕生したのが「挑む・創る・応える」です。実はこの誕生には、当社で最初にホームページを立ち上げた際に生まれたキャッチコピー「こんな作れる？」が強く影響しています。当時、当社は「なんでも作りますよ！」を一番の売りにしていました。たとえば「この機械を作ってくれますか？」と言われたら、図面がなくても製作。とにかくなんでも作るという姿勢を前面に押し出して

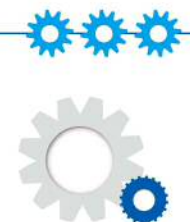
いました。企業によっては断るところもあるかもしれない案件でも、お客様からの「こんな作れる？」に全力で応えたい！その精神、心意気が今も脈々と受け継がれていると思います。広告代理店の担当者もそのことを強く感じ取ったのでしよう。「こんな作れる？」から「挑む・創る・応える」が生まれました。



「挑む・創る・応える」に込めた思い

お客様との強い信頼関係につながる

原点の「こんな作れる？」というキャッチコピーに込められた思いは、繰り返しになりますが、お客様からの要望に全力で応えるという強い意気込み。これはそのまま「挑む・創る・応える」にも当てはまります。加えて、それぞれに込めた思いがあります。



「挑む」

新しいアイデアや着想とともに、ものづくりに挑戦し続ける熱意を持ってほしいという思い。

新しいものを形創るとともに、新しい価値も創出してほしいという思い。

「創る」

「応える」

お客様からの「こんな作れる？」に対して柔軟に対応してほしいという思い。これらの思いをしっかり受け止めて真摯にお客様に向き合うことが強い信頼関係につながると考えています。

ときには、たとえば要望に挑んで図面を書いたけれども、受注には至らなかったといった場面もあるかもしれません。残念ではありますが、それは決して無駄になりません。次につながる重要な引き出しが1つ増えたと同様に捉えるべきです。「挑む・創る・応える」が当社の受け皿をどんどん広げていることを忘れないでください。



社員の皆さんへメッセージ

自発的な挑戦も大歓迎!

社員の皆さんからよく耳にする「お客様のために」、「担当者の方のために」という言葉。これを聞くたびに、「こんな作れる？」、そして、「挑む・創る・応える」の精神が確実に引き継がれていると感じます。キーワードを念頭に日々の業務に携わっているのは嬉しい限りです。今後もお客様からの

要望を受け止め、新しいものづくりに挑み、形にいきましょう！また、自分のためにも「挑む・創る・応える」を意識してみてください。社内でも自発的に「こんな作りたい！」といった声があがり、新しい何か生まれることを楽しみにしています。

中途社員 奈須さんの 今に迫る!

小澤製作所のもう1つの顔である、いずみパーキング。そのNEW FACEとして約1年半前に仲間入りした奈須さんにフォーカス！前職の経験を生かした新しい取り組みとは？ぜひご注目ください！

いずみパーキング 新栄営業所
なす たいせい

● 奈須 大成



入社日：2021年10月1日

奈須さんの業務内容

月極駐車場のサブリースと、マンション修繕時の臨時駐車場の確保

駐車場のサブリースに関わる営業をしています。サブリースとは、月極のオフィスビルなどで空いている駐車場を一括で借り上げて、外部のユーザーへ転貸すること。「テナントは埋まっているけれど駐車場だけは空いている」というケースがあるので、借り上げた駐車場のユーザーを探すための営業をしています。

また、並行してマンション修繕会社からの依頼も担当しています。マンションの大規模修繕の際に、住民の車を一時的に移動させる必要があります。その移動先を探してご案内するのが私の仕事です。現在は月極駐車場の業務よりも、マンション修繕に関わる業務をメインにして動いています。

入社1年半で成長を感じるころ

結果を残すことに全力を尽くした1年半

「成長」というよりは、「結果を残す必要がある」と考え、取り組んできた1年半だったと思います。特に、マンション修繕の業務では、今までの経験や知識を活かし、2022年の8月から始め、約4か月で40～50件ほどの実績になりました。また、駐車場のユーザー様を新規獲得する際には、ビルに入っているテナント1件1件に飛び込み営業をしています。どこに需要があるかわからないので、全てのテナントをまわることで、10件ほど実績に繋げることができました。

印象に残っているお客様からの言葉

奈須さんで良かった

入社してから、12～13人の担当者と繋がることができました。担当者からは「他の会社ではクレームになることが多かったけれど、奈須さんに変わってからはクレームが1度もない」という嬉しい言葉をいただきました。

これからの目標

1件1件を大切に、さらなる実績向上を目指す

これからも一つひとつ丁寧に取り組むことで、マンション修繕の依頼を中心に実績を伸ばしていきたいと思っています。最近では、新たなマンション修繕会社からの依頼も増えてきました。年間目標も4か月で半分ほど達成しているため、このペースを持

続たいと考えています。マンション修繕に関する業務は私1人で担っています。2023年にはすでに年間100棟の依頼が決まっているため、人員配置についても上司と相談しながら進めていきたいと思っています。



IZUMI PARKING

いずみパーキングにはこんなスタッフがあります！

いずみパーキング

くりもと ひろやす

栗本 弘康さん

自ら仕事にやりがいを見つけ、毎日楽しみながらニコニコスタイル名古屋で働く栗本さんをご紹介します！

仕事をする上での心がけ

お客様相手の接客業であることを忘れないということです。いつも最善の対応をできるように、接遇はもちろんですが、お客様への説明についても細心の注意をはらっています。トラブルにならないよう、必要事項はしっかりお伝えしますが、説明が多すぎても不快に思われてしまいます。常に過不足ない適切な説明をするのが重要だと考えています。

仕事の流儀

海外のお客様が多いので、仕事に活かせるように英語を独学で学んでいます。英語の接客マニュアルがないので、自分で行けることはやろうと思ったことがきっかけでした。

それまではボディランゲージで対応していましたが、物足りなさも感じていました。自分の仕事には自分でやりがいを見つけることが私の信条です。また拙いですが、実際に英語で接客をして「Thank You!」と言われたときは本当に嬉しく、喜びを感じました。

今後の目標

最近是中国のお客様が多くなってきましたので、次は中国語も勉強していきたいと思っています。英語圏のお客様とは違う国民性もあるので、言語だけでなく、お客様にあった接客をしていけるようになるのが今の目標です。

BRICKYARD Recommended

写真が趣味の学生さんが利用してくださいました！



皆さまへ

2023年に入り、ご新規のお客様から常連様までたくさんの方にご利用をいただいています。

1月にご利用いただきましたお客様には学生のお客様もみえました。その学生は趣味で写真を撮られているとのこと。未来ある若いお客様にもBRICKYARDの存在を知っていただき、ご利用されるまでに至った経緯にも嬉しく思います！なおスタジオには新たな小物も仲間入りしました。撮影やイベントなどでも、幅広く使用していただけたらと思います。

かやまさえき

文章：BRICKYARD 香山 冴季さん