



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

新年のご挨拶

新年を迎え、株式会社小澤製作所は新たな挑戦と成長を目指す。

昨年は新規開拓に力を入れ、コロナ禍で苦境に立たされても乗り越えることができ、

この年の決算賞与の支給ができたことは大きな喜びであった。

本年もさらに進化をつづけ、「挑む・創る・応える」を堅持し、

さらなる飛躍を遂げることを目標に掲げる！

成長著しかつた 2023年

社員の皆さん、あけましておめでとうございます。ご承知の通り、株式会社小澤製作所ではここ数年、新規開拓に取り組んでまいりました。コロナ禍の影響で売り上げが縮小した時期もありましたが、2023年からは以前の水準に戻り、久しぶりに決算賞与を支給できたのは無上の喜び。2024年もさらなる飛躍を目指し、さらに精進していく所存です。年頭の挨拶に代えて、代表取締役の香山健二、澤井大輔より、昨年の振り返りとともに本年の抱負を申し上げます。

数年の間に100社近くのお客様からお引き合いをいたくようになりました。思い返せば、コロナ禍による社会状況の変化、お客様の工場における技術人材の不足など、複数の要因がタイミングよく重なったのも幸運でした。7~8年前ならここまで成果は出なかつたでしょう。

とはいえ、大前提として忘れてはいけないのが、小澤製作所が新規のお客様から認められる実力を備えていたということです。営業担当者が仕事を獲得し、現場の技術者が製品を作り上げ、優れた製品を納品する。この地道な努力がなければ、お客様からの信頼獲得はかないません。また、長年にわたりお付き合いいただいている主要なお客様のもとで技術力を磨いてきたのも、継続的な関係を実現する要因の一つといえます。そして、このサイクルを回していくには、下請け企業の皆さんの支えも必不可少。多くの人の努力とサポートがあつたからこそ、力を発揮できたのです。

2023年の嬉しいニュースといえば、新メンバーの入社が筆頭に挙がります。駐車場部門で2名新しい仲間を迎えることことができました。冒頭でも触れましたが、私たちはコロナ禍の最中にあっても新規顧客の開拓に力を注いでまいりました。その結果、ほんの

ほかにも、大手企業様との数年がかりのプロジェクトが完工。海外からのSVのもので装置を据え付けたことは、関わった社員にとっても貴重な経験になつたでしょう。

こうした出来事を振り返るたびに実感します。「お客様から依頼される多種多様な案件によって、私たちは成長させていただいているのだ」と。ありがたいことに、現場に出向いた際、「小澤さん、小澤さん」とお声かけをいただく機会が多くなつたと

最近よく耳にします。これは小澤製作所の名前が少しずつ浸透し、私たちの技術力が認められてきた証で、とても光栄なこと。これからも新たな仕事、新たなチャレンジに力を注いでまいります。

もう一つ、2023年の社内トピックとして忘れてはならないのが、人事評価制度の導入です。昨年の年頭挨拶では「8月に本格導入する」と予告していましたが、慎重に慎重を期して物事を進めているため、まだ開始にいたっておりません。しかし、世の中の流れから見ても、会社の存続を目指すうえでも、この制度はぜひとも取り入れたいところ。なぜなら、社員の皆さんの仕事を正當に評価することが、ひいては小澤製作所の成長につながると考えているからです。

2024年は 人材採用に注力

2024年1月、製造部門に新入社員が2名入社しましたが、毎年のように挙げる

す。2023年も小澤製作所のために力を尽くしてください、誠にありがとうございました。コロナ禍前の水準に売り上げが戻ってきたのも、皆さんの努力があつたからにはばかりません。それに報いるためにも、今年こそは、人事評価制度の本格導入を実現させたい。ただ、給与は皆さんの生計を支える根幹ですから、経営者の一存で安易に決められるものではありません。昨年、1年にわたり面談やシミュレーションを行い、皆さんのご意見を伺つてきたのも、そのためです。

今年はさらにそれを深掘りし、対話を重ねながら制度を整え、最終段階の詰めに入ります。昨年同様、目標とする導入時期は8月。再三のお願いになり恐縮ですが、開始に先がけて、皆さんには忌憚のないご意見をどんどん寄せていただきたい。直前になつてからでは対応が難しくなるからです。私たち経営陣が最も恐れているのは、制度が走り出してから不満が噴出で、制度そのものが頓挫してしまうこと。会社というものは、経営に携わる人間だけではなく

課題が新規採用。今年も力を注ぎ、中途採用はもちろん、高卒採用と大卒採用にも積極的に乗り出していく方針です。昨年は初めて大学生向けのインターネット・シップを実施しました。今のところ、これといった手ごたえを感じられませんが、人材確保の一環としてこれからも継続していきたいと考えております。また、会社のイメージビデオの制作も進行中。映像による会社のビーアーールにどこまで効果があるかはわかりませんが、発信し続けることで、数年後に人が入つてくれれば長い目で見ておられます。

駐車場部門では、昨年は代替駐車場を含め、新規開拓が飛躍的に進んだ年でした。今後はさらに大阪進出に向けて進めていく予定と聞いておりますので、こちらにも新たにもう1名、人材を採用する予定です。

新規採用と一言でいっても、優秀な人材というのは、そう簡単に獲得できるものではありません。そこで、人材確保の面でも売り上げ拡大の観点でも、他社様とのM&Aや業務提携を視野に入れており、銀行や

コンサルティング会社を通じて実際にいくつかのお話もいただいている。お互いに条件が合致すれば、今後具体的な動きが出てくるでしょう。

私たちは最近よく、「オザワイスーム」という言葉を口にします。これは、小澤製作所の技術力や信念を表すもの。「オザワイスーム」を共有できる企業様と提携すれば、より多くの困っているお客様を手助けできることになると考えています。

あらためて振り返ってみると、私たちは社会に対してもお客様に対して、常にフレキシブルな姿勢で仕事に取り組んでまいりました。どのような状況に置かれても気を抜かず、これまで通り柔軟な対応を心がけてください。そして常に「今がスター・トライン」と捉え、さらなる成長を目指していきましょう。

皆で作り上げていく 小澤製作所

あらためて、社員の皆さんにお伝えします

