

2024年の 振り返り



グループ事業の「いずみパーキング」。この1年を事業責任者に振り返ってもらったところ、次々と新たな取り組みにチャレンジした、充実した1年だったようです。皆さん、その様子をぜひ知って、良い刺激を受けてください。

2024年の振り返り

いろいろなチャレンジをした1年

売り上げは11月時点で前年比120%以上。12月分を含めるともう少しアップする見込みで、良い結果と見えています。そして、多岐にわたるチャレンジができた点でも非常に良い1年でした。

たとえば初めて手がけた「スマートフォン決済専用のコインパーキング」。期間限定ではありましたが、普通のコインパーキングとは異なってフラップ板もなく、初期費用が少ないことが利点だと感じました。オーナー様にとって土地活用の手立てになりますから、

今後も広げたい考えです。

また、エリア拡大にも着手しました。基本的には愛知県名古屋市内で「地域密着」のイメージが強かったのですが、2024年5~6月から関西エリアにも進出。引き続きエリア拡大にも力を入れていく予定です。加えて、サービスの一環として「駐車場の手配代行」も行っています。新規開拓であるため、ゼロからいかに広げていくかが課題ですが、今後も積極的に取り組んでいきます。

「役割の明確化」も行ったところ……

メンバーが責任感をもって業務に臨めるよう、役割と売上目標を明確にしました。役割とは、たとえば、駐車場部門のサービスならば「時間貸し担当」か「月極担当」か、サブリースならば「新規獲得」か「既存の空

きを埋める役割」か、など。こうした役割の明確化が的確な行動と時間的リソースの確保につながり、前年比120%以上の売り上げをもたらしたのだと思います。



2024年、印象に残るエピソード

スマートフォン決済専用 コインパーキング



始まりは当社の顧問の紹介でした。常に「売り上げにつながることはないかな……」と考えていた中でいただいたお話です。名古屋駅近くの良い立地で「実際にやってみないとわからない」と挑戦を決意。空き地の一時活用ということで3~10月の期間限定でしたが、非常に有意義なトライになりました。固定資産税がかかる以上、短期でも土地を遊ばせておくのはもったいないもの。初期費用は少額、現金の釣り銭準備・回収も不要で手間いらずですから、今後も土地の有効活用策として提案していきます。

2024年8月、 事業責任者に就任してからの変化

コミュニケーションが より増えた



会社の全体的な数字をより強く意識するようになり、メンバーとのコミュニケーションも増えました。定期的なミーティングだけでなく、日ごろの何気ない会話で随時情報を共有したり、目標の進捗を確認したり、目標達成に向けてどういった行動が必要かを話し合ったり。その中で現状の不足や課題も把握できるようになりました。今後は不足を埋めて事業をさらに拡大するための新しい知識やトレンドのキャッチアップにも努めます。

人とお金のバランスを 考えるようになった



売り上げアップには人が必要です。一方で、人を雇うには売り上げや総利益だけでなく、会社を運営する上で一番重要な営業利益も考えなければなりません。売り上げに応じて人を増やし、「人材を確保するためにはこれくらい営業利益が必要」と計算しつつ……。そのように人とお金のバランスを考えながら事業運営に臨むようになりました。

2025年の目標

- ◎ 売り上げで
過去最高を達成!
- ◎ 関西エリア拡大に
注力!

今後は関西エリア拡大に力を入れていく予定です。インサイドセールスではなく直接お客様に訪問して当社の事やサービスについて説明します。前述の【人とお金のバランス】を考えつつ、人材の確保を行っていきます。

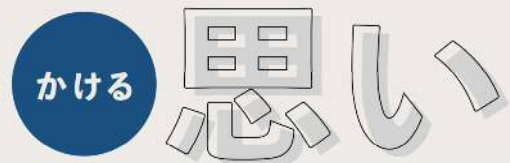
各メンバーが悩みや問題を抱え込まずに、それぞれの思いをわかち合えるオープンな雰囲気づくりに努め、全員でより良い結果を出していく所存です!さらなるモチベーションアップにもつなげていきます。





銀行からの1本の電話から始まった「寄付活動」。実は日ごろから頑張ってくれる従業員の皆さんへの、ある思いが込められていました。

「寄付活動」に



第一工事部
ゼネラルマネージャー

まえの たくや
前野 拓也さん

寄付の目的

より多くの生徒に知ってもらうために

2年ほど前に社債を購入した際、銀行から「寄付ができますが、どういたしますか?」とご連絡をいただきました。ご提案いただいた選択肢の中から選んだのが高等学校への寄付。実は高校新卒の採用を始めて3年目になりますが、なかなか応募が来ないのが現状。高校生200人に対して求人数は2000件にもものぼるといふ話もあるほど、現在は若手の人材採用が難しい状況です。数ある求人の中でも、当然のことながら知名度のある大手企業に希望者が集中しています。そのため、少しでも多くの生徒に小澤製作所のことを知ってもらうきっかけになればと考え、高等学校への寄付を決めました。



寄付内容

マイク付き拡声器スピーカー、樹脂製スノコ

2023年には、高校を卒業して就職する生徒の数が200人にも及ぶ、愛知県立半田工科高等学校に、マイク付き拡声器スピーカーを寄付。2024年は、当社から車で5~10分ほどの距離にある愛知県立内海高等学校へ、樹脂製の緑色のスノコを寄付いたしました。学校関係者の方からは、「太陽にさらされて劣化してしまい、割れて危なかったのが助かりました」といううれしいお言葉をいただきました。



寄付当日の様子

校長先生の誕生日を皆で祝う

愛知県立内海高等学校へ、澤井社長とともにご挨拶に伺った際に感じたのは「生徒が真面目だ」という印象。実は一昔前は、「ちょっとやんちゃな子が多い学校」という印象でしたが、今は真面目で素直な子ばかり。皆さん真剣に授業を聞いており、もちろん授業中に寝ている子も一人もいません。校舎についても、しっかりと整備され、きれいに保たれている様子が印象的でした。

もう一つ印象に残ったのは、生徒たちが作った「校長先生、誕生日おめでとう」といった看板が掲示されていたこと。それを見た校長先生が「覚えていてくれたんか」とうれしそうに話す様子が印象的でした。少子化により生徒数がかかなり減少していることも関係していると思いますが、先生はもちろん校長先生との距離も近い、とてもアットホームな校風なのだと思います。

今後の活動について

より働きやすく、魅力ある会社に

私たちの強みは、お客様のご要望にきめこまかくお応えできる技術力。「こんなものがほしい」「もっと安く作りたい」などのご依頼に的確にお応えすることで、信頼と実績を積み重ねてきました。お客様のご依頼にお応えするため、ときには従業員の皆さんに、無理をお願いしてしまうこともあります。だからこそ今後の課題は、現場で働く皆さんの負担

をできる限り軽減していくこと。そのために、新たな人材の採用を急がなければなりません。福利厚生を充実させるとともに、残業時間を減らし休日を増やす。なおかつ当社ならではの技術力や強みを広くアピールすることで、より多くの求職者に興味を持ってもらい、新たな人材採用に繋げていきたいと思っています。