

前例なき挑戦！

不可能を可能にした 「電気を使わない昇降装置」 開発秘話

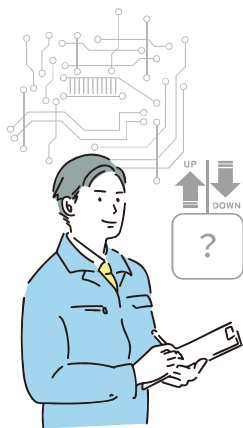
難しい課題に直面したときも、私たちは現場の力を信じて
疑いませんでした。サプライヤーとともに現地で調整を重ね、
前例のない「電気を使わない昇降装置」を完成させた開発秘話には、
プロジェクト成功のヒントが隠されています。

第二工事部 兼 資材部
ゼネラルマネージャー

たけうち けんじ
竹内 謙治さん



「エア回路を使った昇降装置」Project



納入先：T 社 岐阜工場

納入時期：4～5 年前

ご依頼内容：

「電気を使わずに運搬できる昇降装置をつくってほしい」

以前からお世話になっていたT社から、20kg近い粉製品の袋を、昇降装置を使って1階から2階へ運びたいというご相談がありました。通常の昇降装置の場合は、電気で制御するのが一般的です。しかし先方としては、「手元にあるエア駆動の昇降装置を活かしたい」とのこと。当社としても前例はありませんでしたが、このご要望にお応えするべく、私たちは新たな挑戦に踏み出しました。

大変……！ 苦労したポイント



前例なき挑戦と「橋渡し役」の使命

電気を使わない、エア駆動のみの回路構築はこれまで実績がなく、当社にとっては未曾有の領域でした。装置自体は、空気の流れで上下するという単純なもの。そこに回路を組み込み、たとえば「扉が閉まっていない状態では上がらない」など、安全な機構を実現させる必要があったのです。部品の選定から手探りの状態で、何から着手すべきかさえ見通せない中、まず取り組んだのは、エア回路の専門メーカー探しです。インターネットで検索して見つけたのが、愛知県小牧市にあるメーカーでした。そこでさっそく訪問し、回路の内容をご説明したところ、サプライヤーとしてご協力いただけることに。突然のお願いにもかかわらず、早く設計図をつくっていただき、T社にもご了承をいただくことができました。

しかし、ここからのやり取りでも大変だったことがあります。それは、私が先方の会社と、設計を担当する澤井社長の橋渡しをすることになったこと。私自身には専門知識がなかったため、お互いの要望を齟齬なく伝えるのは、かなり苦労しました。幸いにも、サプライヤーにとっては専門分野の回路であったため、スムーズに進行了しました。

今後の意気込みと展望



不可能を可能にする技術者集団に

小澤製作所の
理念は

モノづくりのプロとして挑戦し続けること、

新しい価値を創造すること、

そしてお客様の「こんなにつくれる？」に応えていくこと。

今回のプロジェクトを通して、「できない」と決めつけず、「どのようにすればできるか」を追求するチャレンジ精神が重要であることを、改めて実感しました。難しいご要望にお応えすることが、私たち自身にとっても大きく成長する機会になったと感じています。また、第二工事部は昨年から今年にかけて新しい仲間が加わり、現在は4名体制となりました。これで仕事の幅も、さらに広げることができるはず。何でも話せる風通しの良さを大切にしながら、新たなメンバーとともに、多彩な案件に挑戦していきたいと考えています。

度重なるトラブルと打開策



サプライヤーとの共闘で、壁を乗り越える

プロジェクトはコロナ禍が始まったばかりの時期と重なり、工事が2か月近くストップするという予期せぬ事態にも見舞われました。その上、現地での設置作業中に想定外の動きが見られたため、急遽サプライヤーの方にも現場に来ていただき、ともに調整を行うことに。前例がないため、過去の資料に頼ることもできません。実際に装置を動かして、現場で一つひとつの動きを確認しながら、最適な回路の調整を進めていきました。その結果、納期ギリギリではありましたが、何とか完成させることができ、ホッとしたのを覚えています。当社としても本当に新しい挑戦だったため、いろいろと大変なこともありましたが、非常に貴重な経験となりました。T社からも、「間に合わせてくれてありがとう」という嬉しいお言葉をいただいた記憶があります。新たな会社との繋がりができたこと、T社の期待に応えられたことは、当社にとって大きな収穫となりました。



今後の目標は

お客様から「こんなことができる？」とご相談いただいた際、「できます！」と即答できる技術集団であり続けること。既存のお客様との信頼を第一に、新規顧客の開拓にも努め、これからも新たな発想で困難な課題に挑み続けます！



西山流！プロの流儀

信頼と成果を生む

今回は現場の統括マネージャーとして活躍する西山さんに迫ります。お客様からの厚い信頼を勝ち取り、常に高い目標を達成し続ける西山さん。その秘訣は、一体どこにあるのでしょうか？西山流の仕事術を深掘りします。

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 ゆうま
西山 雄真さん



信頼を得るために意識していることは？



前向きな言葉と密なコミュニケーションが絆を生む

どのようなときでもポジティブな言葉を使い、お客様と密にコミュニケーションをとることを意識しています。このような日々の積み重ねが信頼へと繋がり、プライベートでのゴルフやお食事、野球観戦などのお誘いをいただくことも。関係構築がしっかりできていると感じる瞬間です。



高い目標を達成し続けるために重要なことは？



「応えたい」想いが自分を突き動かす

困難なことがあったとき、社長や上司はいつも私が高いモチベーションを維持できるよう働きかけ、やりやすい環境を整えてくれます。「その気持ちに応えたい」という強い想いが、高い目標を達成するための原動力になっていると感じます。強い意志を持ち続けることが、最も重要なのではないのでしょうか。



新規顧客の開拓に効果的なアプローチ方法は？



「自分」を知ってもらうことが成功の近道

仕事の大きさに関係なく、どのような内容でも丁寧に対応することが大切。そのうえで、「西山雄真」を100%知っていただき、私だからこそお願いしたいと思っていただくことを意識しています。もちろんそのためには知識の習得も重要です。メリットだけでなく、リスクも含めて丁寧に説明しつつ、不安な部分をポジティブに変換できる言葉選びを実践しています。



チーム全体の成果を最大化するために意識していることは？



明るく前向きな雰囲気がチームの力を引き上げる

チームメンバーは私を含め4人。それぞれ違うサービスを担当しているため、月に2回2時間はどの会議を行い、情報共有の場を設けています。少しでも仕事を楽しんでもらうため、周囲に対し、笑顔でポジティブな対応を意識しています。一人ひとりに合わせた声掛けをすることで、円滑なコミュニケーションがとれ、チーム力の向上に繋がると考えています！



心と体を満たす、小澤製作所の福利厚生 エキシブ体験Report!

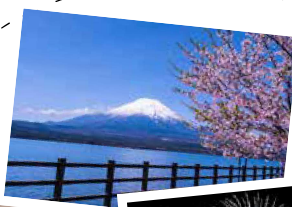
当社が大切にしているのは、社員一人ひとりはもちろん、日頃から支えてくださるご家族の皆様です。心身ともにリフレッシュし、豊かな時間を過ごしてほしい——。そんな想いを込めた福利厚生の中から、今回は会員制リゾート「エキシブ」の体験レポートをご紹介します。利用した社員とご家族から届いた、喜びの声をお届けします。

Case 1

エキシブ鳥羽別邸

(両親への感謝を込めて、三世代で利用)

日本らしい落ち着いた空間で、優雅な時間を過ごさせていただきました。食事も個室だったので、子ども連れでも周囲に気兼ねなく利用できたのが嬉しいポイントです。美味しい料理と素敵な宿に、両親も「孫と一緒に旅行ができて嬉しい」と、とても喜んでくれました。せっかくの機会なので、伊勢神宮、おかげ横丁、鳥羽水族館にも足を運び、最高の家族旅行になりました。



Case 2

エキシブ山中湖

(家族で利用)

富士山の麓の豊かな自然に囲まれた、静かで空気の澄んだリゾートで、家族と穏やかな時間を過ごすことができました。到着すると、まず建物の美しさに目を奪われます。高級感のあるロビーやスタッフの皆様丁寧な対応に、特別な場所に来たという実感が湧きました。お部屋は広く清潔で、窓からは雄大な富士山の美しい眺望が広がります。館内のレストランでは、地元の食材をふんだんに使った料理を堪能。夜には花火が打ち上げられ、部屋の窓がまるで特等席のようでした。自然の美しさと上質なサービスが融合した空間で、心から贅沢だと感じる時間を過ごせました。ぜひ季節を変えて再訪したいと思います。

エキシブだけじゃない!

あなたの毎日を支える福利厚生

福利厚生でAXTOS/アクトスを使おう!

お得にAXTOS/アクトス(スポーツジム)を利用することができます! 実際に利用したという方は、全体の22%! (少ない) 皆さんぜひ使ってください!

あったら良いな……福利厚生

アニバーサリー休暇

奨学金制度

映画割引、テーマパーク割引

マッサージ利用券

子どもの習い事手当

アンケートの中に「エキシブ以外の福利厚生がわからない」といった声もありましたので、こちらでも定期的にお伝えしていきます!