

ベテランから若手へ。

技術と想いを繋ぐ オザワ対談



第二工事部
やまもと えいじ
山本 英司さん



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

「オザワイズムはスピードだと思っています」。そう語るのは、ゼネラルマネージャーとして若手の育成にも力を注ぐ竹内さん。その想いをまっすぐに受け止める山本さんは、「今の自分の方が成長できている」と語ります。技術と信頼で結ばれた二人が、仕事の面白さ、そして未来の仲間へ伝えたい想いを語り合いました。

高め合うベテランと若手

山本 竹内さんのすごいところは、まず圧倒的な「知識量」、そして「マルチタスク能力」です。配管や機械設置など、どのような分野の質問でも必ず答えをくれます。複数の部署を兼務されているのに、私たちのタスク状況まで細やかに見てくれていて、「あれ大丈夫？」と声をかけてくれることもあります。

竹内 照れますね(笑)たくさんの業務を同時に進めるのは、「お客様にご迷惑をかけたくない」という一心からです。山本君のすごいところは、とにかく「真面目」で「根気が強い」こと。与えられた課題に対して、自分で考え抜いて最善の道を見つけ出し、そこに

向かって突き進む力があります。指示待ちではなく、自ら「これをやります」と動いてくれるため、安心して仕事を任せられますね。



あの現場が成長の原点

竹内 山本君が入社してすぐ、岐阜の長期現場に一緒に携わったのが印象深い思い出です。元々配管の経験があった彼に、据付や図面作成など、配管以外の業務も色々任せました。

山本 私もよく覚えています。あの現場を通して、**工事における「事前準備」の重要性を再認識**する機会となりました。竹内さんが常々おっしゃる「頭の中で工事をやっている」という言葉通り、一連の流れを完璧にイメージできているからこそ、あれだけスムーズに工事が進むのだと実感しました。

竹内 あのと、若手の山本君には「コミュニケーション」の大切さを意識して伝えていました。仕事は一人ではできません。協力会社の方やお客さんなど、多くの人と相談しながら進めることが不可欠です。当初は人見知りな一面もありましたが、今では全く問題なく周りと連携をとっていますね。

小澤製作所での「仕事の面白さ」

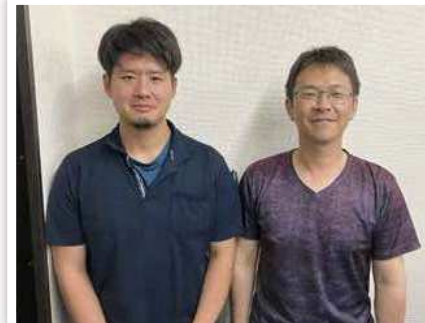
竹内 当社の面白さは、**手を挙げればやったことのない仕事にも挑戦させてもらえる環境**があること。周りには相談できる仲間がたくさんいるため、たとえ未経験でも「とりあえずやってみよう」と一歩を踏み出せます。

山本 入社して1年半ですが、前職にいた頃よりも今の自分の方が成長できていると実感する瞬間が多くあります。**責任ある仕事を任せてもらえるため、やり遂げたときの充実感も大きい**と感じます。

未来へ繋ぐ「オザワイズム」

竹内 僕が考える「オザワイズム」は、ずばり「スピード」です。たとえ無茶に思えるご依頼でも、**まずはお客様のために全力で走る。そのお客様ファーストの姿勢が信頼に繋がり、次の仕事へと繋がっていく**のだと思います。僕も若い頃は問題児だったため、人のことは言えませんが(笑)山本君なら1、2年で必ずお客様からの信頼を得られるはずです。

山本 ありがとうございます。**お客様のどのような要望にも、質の高い技術でしっかりと応え、技術者を目指したい**と思います。今は現場管理が中心ですが、将来的にはもっと上流の工程から、工事を完遂するまでを一人で担えるようになりたいと思っています。



未来の仲間へのメッセージ

竹内 若いうちから責任ある仕事を任せられ、計画から実行まで一貫して携われる当社であれば、大きなやりがいを感じられるはずです。たとえ失敗しても、社長をはじめ、会社全体でフォローします。何も恐れずに挑戦してください!

山本 覚えることは多く、独り立ちまでには時間もかかりますが、一つひとつの仕事を乗り越えた先には、大きな喜びと面白さが待っています。強い成長意欲を持って、ぜひ私たちの仲間に加わってほしいと思います。

「プラスα」の仕事術

競合がひしめき合う中で選ばれ続けるには、セオリーだけではない「プラスα」の要素が不可欠です。今回は、いずみパーキングの成功事例から、付加価値のある仕事を可能にするための思考法と、顧客の心をつかむ実践的なアプローチをご紹介します。

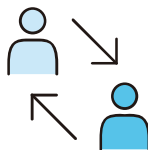
いずみパーキング
事業責任者

「プラスα」の提案でお客様に喜ばれた出来事

型破りな提案でお客様の最優先ニーズを満たし、高額受注を実現

事例 代替駐車場の手配代行

周辺の月極駐車場ではなく、すぐ隣のコインパーキングを封鎖して利用するという提案をしました。この提案では、「周辺の月極駐車場に比べ、価格がはるかに高くなる」というコスト面での懸念がありました。しかし、「距離の近さ」がお客様の最優先事項だったため、受注に至ったのです。お客様からは、「居住者から反対意見もなく助かった」との声をいただきました。また当社にとっては、売り上げ向上につながりました。



「付加価値のある提案」のために意識していること

潜在ニーズの深掘りが付加価値の源泉に

「お客様が何を求めているか」について、顕在ニーズにとどまらず、潜在ニーズまで引き出すことです。お客様のご要望は、現場によって駐車場が必要な期間・台数・予算が異なります。提案資料がいつまでに必要か、ご希望のエリアがあるかなど、よりお客様のニーズを明確に引き出すため、コミュニケーションを密に図るよう心がけています。また、競合他社の動向も観察しつつ、当社の強み、弱み、機会、脅威を常に把握しておくことも重要だと考えています。

潜在ニーズを引き出すためのポイント

徹底したヒアリングで、お客様の真のニーズをつかむ

新規のお客様からの依頼は、提案前に必ず電話でヒアリングをします。ご要望を丁寧に聞き出してから駐車場を調査。提案は必ずその後に行います。提案内容とご要望に差異があれば、さらにヒアリングを重ね、よく練り直してから改めて提案しています。



「プラスαの提案」を実現するために

自らの責任で行動すれば、新たな視点が得られる

行動は「受動より能動」を心がけましょう。指示や機会を「待つ」のではなく、「仕掛ける」姿勢に切り替えていくこと。この主体的な一歩こそが、自ずと新たなアイデアを引き寄せます。そして、物事は「他責より自責」で考えましょう。結果を環境や他者のせいにする姿勢からは何も生まれません。まず自身に問いかけることで、経験が学びに変わり、新たな糸口が見つかるはずです。

若手の一歩が、チームを強くする！

月極サブリース事業の改善事例

日々の業務に潜む「もっとこうしたら？」という小さな気づき。その一つが、チーム全体の業務を大きく変えるきっかけになることがあります。今回は、いずみパーキングの若手社員の「気づき」が営業の非効率を解消し成果につながったカイゼン事例をご紹介します。

01 BEFORE

当社のサブリース物件において、空き車室に対する営業活動の基準がありませんでした。そのため、「どこから営業すべきか」がわからず、機会損失につながる可能性がありました。

02 ACTION

担当者の頭の中にしかなかった判断基準を「見える化」

優先順位の明確化

物件の優先順位を決める項目を設定し、項目の合計点によって営業の優先度が定量的に把握できる仕組みを構築。客観的な基準に基づいた営業活動が可能になりました。

Web上での情報共有でコミュニケーションコストを削減

優先度を可視化したリストをスプレッドシートで社員に共有。確認の手間と時間がなくなり、コミュニケーションコストの削減に成功しました。

03 RESULT

ローラー営業すべき物件が明確になり、判断に費やす手間と時間が削減されました。



＼社員を全力サポート！／

福利厚生制度紹介

新しい社会人生活には、期待と共に不安があるもの。そこで当社は若手の皆さんが安心して仕事に打ち込み、思い描くキャリアを築けるよう、経済的・生活的な基盤を強力にサポートする制度を整えています。若手社員一人ひとりの未来を大切にする、当社の福利厚生をご紹介します。

奨学金代理返還制度

経済的な不安を解消！

若い世代の経済的負担を軽減し、キャリア形成を支援することは企業の社会的責任と考えています。そこで社員が返済の心配なく仕事に集中できる環境を提供するため、奨学金の代理返還制度の導入をすすめています！

対象奨学金 日本学生支援機構（JASSO）

対象者 正社員・準社員

支援内容 会社が全額を代理で返済！

開始時期 2025年10月現在、導入に向け手続き中



独身寮

新生活を安心・快適にスタート！

若手社員の住宅費負担を軽くし、安定した生活基盤のもとで、自立した社会人生活を送れるよう、独身寮（借上社宅）制度を用意しています。家賃の負担が減ること、貯蓄や自己投資など、将来のための資金計画も立てやすくなります。

利用条件 30歳までの独身者

制度内容 会社が借り上げた住居を提供！

利用方法 総務部へ申請



これからも、社員一人ひとりが安心して挑戦し、いきいきと成長できる環境づくりに全力で取り組んでまいります！