



代表取締役社長

香山 健二
KAYAMA KENJI

代表取締役社長

澤井 大輔
SAWAI DAISUKE

新年のご挨拶

新たな年がスタートし、早くも数週間が過ぎました。2025年は、私たちにとって「変化の予兆」を確信できた1年でした。人事評価制度や技術勉強会といった組織の土台づくりが始まり、まだ未熟とはいえ、新たな一歩を確かに踏み出したのです。

この手応えを糧に、2026年は成長のアクセルを強く踏み込む年になります。売上高20億円の突破、そして将来的な100億円企業への成長を見据え、皆さんと共に次のステージへと駆け上がりたいと思います。このワクワクするような未来図を共有し、共に歩みを進めていきましょう。



OZAWA

確かな手応え、信頼と連携が拓いた2025年

昨年、最も嬉しかったのは、仕事が信頼として結実した瞬間を実感できたことです。あるとき、製造事業で新規のお客様と打ち合わせをしました。すると驚いたことに、そのお客様はまだ本格的な取り引きが始まっていない段階であるにもかかわらず、「小澤製作所を紹介したい」と別の企業様をつないでくださったのです。これは私たちの仕事ぶりが評価され、お客様からお客様へと信頼のバトンが渡されたということです。この「信頼の連鎖」を実感できたことは、何よりの財産です。

駐車場事業も大きな変化を遂げました。個人の力に頼りがちだった業務が、今では明確にチームで取り組むという体制に進化しています。サブリース案件の獲得においては、担当者を周囲が自然とサポートし、情報を共有する体制が整ってきました。属人的だった仕事の仕方から、チームで勝つという方向へ、組織の空気が変わり始めています。

さらに、長年の課題であった大阪営業所の開設も実を結び、既存社員が部下を持ちマネジメントをおこなうという新しいフェーズに入りました。2025年に芽生えたこの連携の力を、今年はさらに大きく育てていきましょう。

20億円、そして100億円企業へ。未来を変える大型投資

2026年、私たちは明確な成長ロードマップを描いています。まずは売り上げ20億円の突破。そして製造部門・駐車場部門合わせて10名の新たな仲間を迎え入れる計画です。これは、私たちにとつて次のフェーズである50人体制で50億円、さらにその先の100億円企業を目指すための重要な節目となるでしょう。今、ベクトルをぐいっと上に向けて、力強い上昇気流に乗ることができると確信しています。この成長を支えるために、働く環境への投資も惜しみなく進めていきます。手狭になった名古屋南事業所については、新たな

拡張計画を始動させました。また、名古屋オフィスを開設するなど、拠点網の整備を着実に進めています。さらにまだ構想段階ですが、土地と建物を取得し、最大10億円規模の予算を投じた新社屋建設も視野に入れています。

既存拠点のリノベーションも推進します。新栄オフィスは不動産リノベーション事業のショールームを兼ねて改装し、名古屋営業所（錦）、名古屋オフィス（丸の内）を含めた3拠点間を自由に行き来できるフリーアドレス制度を導入予定です。部署の壁を越えて自由に行き来し、偶発的なコミュニケーションが生まれることを期待しています。

なぜこれほど環境へ投資するのか。それは皆さんに「成長する企業で働いている」という誇りを持っていたいただきたいからです。きれいなオフィス、最新の設備、自由な働き方。これらは皆さんのパフォーマンスを最大限に引き出す舞台です。会社で成長すれば環境も良くなる。その好循環を目に見える形で示していきます。

社員と家族を守る、人生に寄り添う福利厚生

成長を目指す上で、最も大切にしたいのは人です。そしてそれは、社員の皆さんだけでなく、支えてくださるご家族も含まれます。仕事に打ち込むには、家庭が安心できる場所であればなりません。

常々、この社内報を紙で発行し、ご家族に見てもらえるようにとお伝えしているのも、会社の雰囲気や状況をご家族にも知っていただき、応援してもらえそうな関係を築きたいと思っているからです。また、福利厚生も、人生の節目や万が一の不安に寄り添えるものでありたいと願っています。

個人的な願いではありますが、例えば、お子様の習い事手当てや、万が一の際に残されたご家族を支える遺族年金のような仕組みができればと考えています。人生には予期せぬ困難がつきものだと痛感していますので、将来的に会社がセーフティーネットとなり、不安を取り除きたいのです。

こうした私たちのような規模だからこそできる、顔の見える温かみのあるサポートこそが、福利厚生の実の価値ではないでしょうか。「この会社なら大丈夫」「家族も大切にしてくれる」。その安心感があれば、果敢に挑戦ができるはず。物理的な働きやすさと精神的な安心感、この両面を整え、皆さんが長く働き続けられる組織を共に作りましょう。



組織で人を育てるフェーズへ

私たちは今期、採用活動に並々ならぬ決意で臨んでいます。10名の採用枠に対し、最大7000万円という予算を確保しました。1人当たり700万円という、異例ともいえる投資額です。それだけ優秀な人材を求め、本気で組織を強くしたいという覚悟の表れだと受け取ってください。

だからこそ、入社した人材を活かしきれない事態は避けなければなりません。「いつか育つだろう」ではなく、誰もが確実に成長できる仕組みを構築することが急務です。すでに昨年から改革を進めています。2026年はさらにそれを加速させるつもりです。

具体的には、属人化していた業務をマニュアル化し、ポータルサイトを通じて誰もが情報にアクセスできる環境を整えます。これまでは「誰に聞けばいいかわからない」という状況があったかもしれませんが、今後は、ポータルサイトを社内SNSのように活用し、他部署の取り組みや福利

厚生情報を即座に確認できるなど、情報のオープン化を徹底していきます。

かつては先輩の背中を見て盗むスタイルが主流でしたが、多様な人材が入社する今、そのやり方は通用しません。特に製造部門においては、技術継承の言語化が必要不可欠。これからは「見て覚える」ではなく、言葉による体系的な指導が求められます。そして、入社半年で何を学び、3年後にはどのような技術者になれるのか、成長の道筋を示していく。こうした教育を現場任せにするのではなく、会社全体の最重要ミッションとして改革を進めていく所存です。

「わかりません」は言わない、プロとしての誇り

最後に、これからの小澤製作所を担う皆さんに伝えたいメッセージがあります。それは、一人ひとりが技術のプロフェッショナルとしての誇りを持つてほしいということです。特に製造部門の皆さんは、お客様から見れば1人の立派なエンジニアです。

文系出身であろうと、入社1年目であろうと、現場に立てばプロとして見られます。お客様からの質問に対して「わかりません」と答えて終わってしまうのは、プロの仕事とは言えません。その場ですぐに答えられなくても、「持ち帰って検討します」と伝えたり、チャットですぐに設計担当に確認したりと、解決策を提示する姿勢こそが信頼を生みます。

私たちが掲げているパーパス「専門性と創像力で社会に未来をつなぐ」という言葉。これを日々の業務で体現してください。「わからない」で思考停止するのではなく、どうすれば解決できるかを考える。そのエンジニアリング力がこそが、私たちの最大の武器です。技術営業として、ただモノを売るのではなく、技術に基づいた提案ができる人材になってください。そのため、会社としても勉強会や教育の機会を全力で提供していきます。

2026年は、小澤製作所にとって大きな飛躍の年になります。新しい仲間が増えること、拠点が新しくなること、新しい制

度ができること。これらすべての変化をポジティブに捉え、自分の成長のチャンスに変えてください。

会社は皆様が活躍できる舞台と、安心して挑戦できる土台を用意します。その舞台で、大いに汗をかき、頭を使い、想像力を働かせて、仕事を「楽しんで」ください。プロとしての誇りを胸に、最高の1年を共に創り上げていきましょう。本年もどうぞよろしく願います。

