

# Hand Book

Vol.4

2014.12 発行

▶The model of a hand : Tamotsu Toyama

特集 エフエスユニの人、エフエスユニの仕事

お客様のいちばん近くで

いのちをつなぐ「人」を育てる

【事業統括部 千葉営業所 主任】

遠山 将

Tamotsu Toyama

いのちをつなぐ、私たちがいます。

C&U 大切ないのちを守る  
環境づくりのお手伝い

Hand Book Vol.4 [2014.12 発行]

株式会社 エフエスユニ 〒101-0065 東京都千代田区西神田2-3-16  
<http://www.fs-uni.co.jp/>

## CONTENTS

- ▶ 手の人
- ▶ FS Tips !
- ▶ エフエスユニ INFORMATION
- ▶ 編集後記



[事業統括部 千葉営業所 主任]

# 遠山 将

Tamotsu Toyama

お客様のいちばん近くで  
いのちをつなぐ「人」を育てる

2014年9月に開催された、第5回技術大会で優勝。

エフェスユニを代表するセールスエンジニアであり、若手社員の教育に誰よりも熱心に取り組む遠山将。

遠山の語る、仕事への想い、人に教え、人を育てることへの想いとは――。

## 今も生きる知識や技術。 活躍する同僚を必死で追った入社当時。

エフェスユニに入社する前は、10年ほど、産業・医療ガスを扱う会社に勤めていました。ガスに関する知識はありましたが、供給装置本体のメンテナンス経験はありませんでしたので、覚えることが多かったですね。また、30代前半で入社したのですが、当時、同世代のスタッフがたくさん活躍していて、早く彼らに追いつこうと必死でした。入社後半年間位は、お客様先からの帰社後も帰宅後も、ずっと復習と予習を繰り返していました。自分の知識や技術力は、ほとんどその期間で身に付けたものだとも感じています。

2014年で入社8年目になりますが、同年の10月より、千葉営業所の主任に就任しました。千葉営業所では、所長と私、その他3名のスタッフで、千葉県と茨城県のエリアを担当しています。医療ガス設備をはじめ、電気設備や洗浄機など、親会社であるセントラルユニで扱う商品に関しては、可能な限り保守点検を行っています。加えて、ガスディーラーや医療機器メーカーなど、新規のお客様への営業、提案活動、受注後のメンテナンス業務までを一人で行うこともあります。現在、千葉営業所では、こちらのほうがメインになっています。

## すべてのお客様の あらゆるニーズに応えていきたい。

前職でも、製造、営業、配送とオールマイティに動いていましたが、営業畑ではなかったので「セールスエンジニア」というエフェスユニ独自の立ち位置での営業に対しては不安がありました。しかし、実際にやってみると、お客様と直接お話しをして、やったことに対して、喜ばれたり、褒められたりと、ダイレクトにリアクションが返ってくるということに、大きなやりがいや面白みを感じています。また、自身が技術者であるからこそ、トラブルがあった際に内容を詳しく、わかりやすく説明して差し上げることができ、お客様にもより深く納得していただくことができています。

千葉営業所に来て2、3年の頃、病院のご担当者様に「上司を連れて行きます」というお話しをした

ところ「遠山さんに任せておけば大丈夫だから、連れてこなくて大丈夫だよ」と言われたことがありました。お客様からの強い信頼と期待を実感し、それ以来「お客様にとって、あらゆるニーズに応えられる存在でありたい。すべてのお客様にとって、そういう存在でありたい」と考え、仕事に取り組み続けています。

また、点検方法といった仕事のやり方におけるこだわりの強さは、誰にも負けないという想いがあります。ここをちゃんとやると決めた部分は、時間がなくても、絶対に手を抜かない。時間がかかってもいいから、手を抜かないでやろうと心に決めています。こうしたポリシーは、医療ガス設備などの命につながる仕事をする上では、本当に大切なことだと考えています。

## 育てたいのは人間性。 「かわいがられる」人になってほしい。

私自身、お客様と身近に接することのできるセールスエンジニアとしての現場の仕事が大好きです。しかし、下の世代にも、どんどん現場に出て活躍してほしいと思っていますので、新人の教育にも力を入れています。その中で、何よりも大切にしていることは、あいさつや人との接し方といった人間性の部分です。技術力や知識は、自分の知っている限りで、すべて教えてあげることができますし、教え続け、学び続ければ、身に付けることができます。技術的なことでのミスに関しては、そこを支え、フォローするために、私が目を光らせているので、失敗を恐れなくてやってみてほしいですね。そこで失



敗しても、怒ることはありません。怒るのは、人間性の部分。例えば、何か教えてあげて、「わかった？」って聞くと「はいはい」と。「『はいはい』じゃない、『はい』は一回だろ」と。自分の子どもに接するような、親心みたいなものが出てしまったりもします。というのは「かわいがられる人間になってほしい」ということをいちばんに考えていますから。



### 全社で知識や情報を共有し お客様へのサービスに活かす。

後輩に教えるということは、自分自身も学び、成長することばかりです。人に教えるためには、自分がしっかりと知っていないといけませんので。自分が1から教えているつもりでも、彼らにとっては3からだったりで、どこまでかみ砕いて教えられるのかということには、本当に苦労しています。その分、自分の育てた後輩が、自分の下を離れた後も活躍しているという話を聞くと、自分が褒められる以上にうれしいですね。最終的には、そんな人材を全国に輩出したいと思っています。難しいでしょうけれど、それくらいの意気込みで、人を育てるということに取り組んでいます。

こうした新人教育のノウハウをはじめ、全社での情報や知識の共有は、今後の大きなテーマの一つだと思っています。東日本と西日本と別々の会社だった(※1)こともあり、東西の交流がまだ充分ではないのが実情です。もっとお互いの現場を行ったり来たりしながら「自分だったらこういうやり方をしている」といった情報交換をして、知識や技

術、ノウハウ、考え方などを共有し、それをお客様へのサービスにも活かしていければと考えています。

### 「千葉に遠山がいる」。 絶対的に頼られる存在に。

2007年に片山が社長に就任(※2)して以来、各々の技術力などを高めるための取り組みが増え、それによって、確実に一人ひとりの技術力も上がってきています。また、お客様からも「ちゃんとしてるね」と信用していただけるような会社になってきていると感じていますので、このまま、お客様の信頼や期待に応える企業であり続けたいです。その中で、私自身としては「千葉に遠山がいて、遠山に聞けば間違いない」という、そんな存在になりたいですね。

また、全社的には今、営業所を増やすという目標があります。千葉営業所としては、まだ物件数が少なく、エフエスユニの名前が知られていない部分も多い茨城県内のお客様への営業拡大を、全所員あげて力を入れて取り組んでいるところです。

※1：2006年にエフエスユニ西日本とエフエスユニ東日本が合併。

※2：2007年に片山哲一がエフエスユニ代表取締役社長に就任。



【事業統括部 千葉営業所 主任】

### 遠山 将

2006年、エフエスユニ入社。  
大宮営業所、静岡営業所での研修、勤務を経て、  
2007年、千葉営業所に配属。  
2014年10月より現職。

## 第5回技術大会 2014年9月22日 @北九州営業所特設会場 テーマ 電気制御盤 仮設盤制作

技術とサービスの向上を目指して。第5回エフエスユニ技術大会開催。



2014年9月22日、北九州営業所を会場に、第5回 エフエスユニ技術大会が開催されました。今大会のテーマは、例年の医療用圧縮供給装置や吸引装置といった機械系ではなく「電気制御盤」の仮制作。シーケンスの読解力と実配線の技術力、知識レベルを競い合いました。初の試みに、戸惑いや不安、緊張感ととも



に挑んだ各参加者。全国から選抜されたセールスエンジニアが集う中、優れた技術力を発揮し、見事優勝したのは、遠山将(千葉営業所)と東哲也(新潟出張所)による関東エリアチームでした。

### 第5回技術大会優勝!

## 遠山's Interview 「技術大会は、日々の取り組みの成果が問われる怖い存在。」

Q 技術大会を終えての感想を教えてください。

A 優勝することができて、正直、ほっとしています。後輩には偉そうなこと言って教えているので、面目を保てたかなど(笑)。

Q 「電気制御盤」というのはじめてのテーマ。どのような取り組みをしましたか?

A 技術大会の数ヶ月前、会社が主催した電気制御盤講習会に参加しました。そこで、今まで自分がわからなかったことへの理解が進み、すごく視野が広がりました。それまで、電気制御系には苦手意識があったのですが、講習会が終わった頃には好きになっているほど。これが転機となり、より興味をもって取り組めるようになりました。



Q 技術大会とは、どんな存在ですか?

A 怖い存在ですね。本当に、それまで取り組んできた成果が問われる大会です。いかに、ちゃんとやっていたのかが出る、怠っていたら、怠っていた部分が出てしまいますので。

Q 技術大会は、日々の業務にどう活かしていますか?

A 今までは、電気関連で何かトラブルがあったら、知っている人を呼ぶなどしていたのですが、自分で完全に原因を特定できるようになりました。別の人を呼んで、さらにもう一回見ってもらって、解決策をご提案して、ということをしていると、時間がかかってしまいます。その差は、とても大きいものです。トラブルをスピーディに解決できるようになったこと。それが、いちばんの変化です。



### 01 岡山出張所開設のお知らせ

平成26年12月17日、岡山出張所が開設いたしました。今後とも、皆様へのより良いサービスとサポートのご提供を目指し、より一層励んでまいります。

〒701-0221  
岡山県岡山市南区  
藤田 651-18-1  
TEL: 086-296-0309  
FAX: 086-296-0310

ACCESS

### 02 新入社員のご紹介

この度、5名の新入社員が入社しました! ファシリティサービス トータルプロバイダー「エフエスユニ」の一員として、皆様のお役に立てるよう一生懸命努めてまいりますので、どうぞよろしくお願いたします。

QUESTION

- 1 配属先
- 2 生年月日
- 3 出身
- 4 趣味



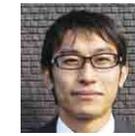
金井 慧 Kanai Kei

- 1 事業統括部 横浜営業所
- 2 昭和62年6月29日
- 3 神奈川県秦野市
- 4 旅行・海・麻雀



福岡 祐允 Fukuoka Yusuke

- 1 事業統括部 盛岡営業所
- 2 平成7年3月11日
- 3 秋田県横手市
- 4 ダーツ



高藤 元紀 Takafuji Genki

- 1 事業統括部 仙台営業所
- 2 昭和63年11月22日
- 3 熊本県八代市
- 4 ゴルフ サバイバルゲーム



谷内 亮則 Taniuchi Akinori

- 1 事業統括部 大阪営業所
- 2 昭和63年4月17日
- 3 京都府南丹市
- 4 旅行



藤井 慎哉 Fujii Shinya

- 1 事業統括部 大阪営業所
- 2 昭和62年12月18日
- 3 兵庫県尼崎市
- 4 読書 野球観戦

# 手の人

vol.04

「細かいところまで器用に動いてくれるこの手には、満足していますよ」  
小さい頃から抜群に器用。  
高校生の頃には、バイクを一人で分解した。そんな遠山にとって、今の仕事に就いたのは、自然な流れだったのかもしれない。  
人の命に関わる仕事。そのこだわりは、人一倍だ。  
「手を抜くのは、絶対に嫌なんです。完璧主義者かもしれないですね」  
自分のことを、そう分析する遠山にとって、子どもたちと遊ぶことが、何よりのストレス発散だ。  
「子どもの発想って、相当、面白い。『こんな考え方するんだ!』って、もう、思いつきり笑うんです」

株式会社エフエスユニ  
事業統括部  
千葉営業所 主任  
遠山 将



## 増加する二酸化炭素使用量。 事故を防ぎ、安全に使用するために。

### 危惧されるガスボンベの取り換え事故。

近年、多くの医療機関で、低侵襲手術として腹腔鏡手術が行われており、病院で使用される二酸化炭素は、平成20年と比較し2倍以上に増加しています。現代医療に欠かすことのできない医療ガスとして脚光を浴びる二酸化炭素ですが、既存の病院では、二酸化炭素の配管設備が設置されている施設が少なく、小型の二酸化炭素ボンベを手術室などの診療現場へ持ち込み、使用しているのが現状です。そこで危惧されるのが、二酸化炭素ボンベと酸素ボンベの取り換え事故の増加です。要因の一つに、高圧ガス保安法では「二酸化炭素ボンベの塗装色が緑色」、JIS規格では「酸素医療ガス配管設備の塗装色が緑色」と定められており混同しやすいことがあげられ、病院内でも、事故を未然に防ぐための対策が大きな課題となっています。

### 医療ガスの安全使用をさまざまにお手伝い。

対策として、第一に小型の二酸化炭素ボンベを現場に持ち込まないように中央配管化を行い、取り換え事故の危険性を低減させることが勧められます。また、研修会等を通じて、医療ガスの正しい知識をスタッフの方々に伝えていくことも大切です。エフエスユニでは、医療ガスの取扱い方やヒヤリハット事例のご紹介と対策方法などの医療ガスの安全管理に関する研修会支援や、二酸化炭素の中央配管化改修工事などのご提案も行ってまいります。お困りの際は、弊社スタッフにお気軽にお声掛けください。

FS Tips!  
知っておきたい  
お役立ち  
業界ニュース  
をお届け!



高圧ガス保安法に基づく二酸化炭素ガスボンベ(左)と酸素ガスボンベ(右)と医療ガス配管(下)。ボンベの色は、ガスの種類により決められています。※イラストのボンベはイメージです。

### Hand Book 編集後記

「Hand Book 4号」を最後まで読んでいただき、有難うございます。編集担当の大越です。4号の表紙の人物は、関東エリアから選出されました、千葉営業所主任の遠山将さんです。遠山さんは、2014年9月に開催された、弊社第5回技術大会優勝ペアの一人で、その確かな技術力を持って、日々、千葉・茨城の現場第一線にて活躍しています。日頃の点検や営業業務だけでなく、後輩への指導にも非常に熱心に取り組んでおり、今回は「教育」についてもたくさんお話ししています。若手の育成で定評のある遠山さんですが、技術面はもちろん、挨拶やマナー等、人との接し方の大切さを特に伝えていきたいそうです。そこには、人間性が豊かで

あることで、どこでも、誰にでも愛される人物になって欲しいという、遠山さんの想いがあります。仕事上手に進められるか否かが、最終的に相手との「信頼関係」に左右される場合も多々あります。その信頼は、日頃の言動によって培われていきます。遠山さんが過去にお客様からいただいた「あなたに任せておけば大丈夫」という言葉は、何事にもこだわりを持ち、真摯にお客様と向き合う遠山さんだからこそ、いただいた言葉なのだと感じました。最後に「自分は叱ってばかりの怖い先輩と思われている」と笑顔で答えていた遠山さん。しかし、後輩達からは「優しい先輩」「目指すべき先輩」と思われていることを、ここに補足します。