

Hand Book

Vol.8

2017.3 発行

▶ The model of a hand : Naotoshi Tsuruta

特別対談

—受け継がれるエフエスユニのDNA—

お客様、そして命を支える「人間力」を育てる

[代表取締役社長]

鶴田 尚敏

Naotoshi Tsuruta

[取締役]

片山 哲一

Norikazu Katayama

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.8 [2017.3 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 !
- ▶ 医療ガス安全講座
- ▶ エフエスユニ INFORMATION
- ▶ 編集後記



Naotoshi Tsuruta

鶴田尚敏

〔代表取締役社長〕

Norikazu Katayama

片山哲一

〔取締役〕

受け継がれる

エフエスユニの DNA

お客様、
そして命を支える
「人間力」を育てる

2006年に企業合併した新生エフエスユニにおいて、次なる30年に向けた企業革新を目指し、「第二創業期」を標榜、組織を9年間にわたり牽引してきた片山哲一。その意思を引き継ぎ、2016年に代表取締役社長に就任した鶴田尚敏。同じ時代を歩み、互いの存在を意識しながらも、交じり合うことのなかった二人が今、それぞれの経験と思いを重ねあわせ、事業成長の新たな土台づくりを進めている。セールスエンジニアの浸透と新ビジネスの創出、そして、さらなる成長に向けた挑戦とは――。

| 組織の合併という転換期を乗り越えて、新しい

次なる30年への挑戦は、
社員の意識改革からスタート。

片山 私が社長に就任した2007年はユニメンテ^(※1)設立から25年という、企業にとって節目を迎える目前の年でした。「企業は何もなければ30年で淘汰される」という言葉があるのですが、2006年には企業合併で新たなエフエスユニが誕生したばかり。社員の意識はもちろん、拠点ごとの考え方も全く足並みが揃っていない、まさに不安定な状況でした。そこで、創業30年を迎えるにあたり、組織経営を行うために、まずは社員の意識改革と技術レベル向上を目指しま

した。さらに、社員が結束し一段と飛躍するために、次なる30年への挑戦として掲げたのが「第二創業期」の旗印です。これは自分一人では到底成し遂げられないと感じ、当時セントラルユニ^(※2)の東北支社長だった鶴田さんに、力を貸して欲しいと依頼しました。

鶴田 私がマネージャーとして赴任してきた頃は、まだ一枚岩には程遠い状況でした。片山さんが社長に就任した時は、非常に大変な思いをされたと思いますが、実は、私はそんなに難しい会社に行くというイメージではありませんでした。

片山 そうそう。こっちは「こんな大変なことに巻き込

エフエスユニを今、ここから。

んで申し訳ない」と、複雑な思いで申し出たのに、依頼したその場で「わかりました」と、即答したよね（笑）。

鶴田 あまり重く受け止めていなかったなあ（笑）。セントラルユニの一営業時代、エフエスユニと仕事をすることがあり、共に支え合う仲間意識がありましたし、その頃からエンジニアの仕事に魅力を感じていました。支社長に就いてからも、セールスだけでは何か足りないという思いがあり、メンテナンス業務の必要性を強く感じていたため、片山さんからのオファーは非常にタイムリーで、抵抗感なく受け入れられました。社員の意識改革、セールスエンジニア育成はきっと成功するという自信があり、だから即答したのでしょうね。

※1: 株式会社ユニメンテ。1982年設立。エフエスユニの前身の会社。

※2: 株式会社セントラルユニ。1951年設立。エフエスユニの親会社である医療用設備メーカー。



ドイツで開催される国際医療機器展「MEDICA」の視察メンバーに2人揃って披露。(1999年、ドイツ デュッセルドルフにて撮影)

成長の基盤である人間力を養うために、自ら考え、成長できる機会をつくっていく。

営業と技術を一本化したセールスエンジニアが定着。

鶴田 「第二創業期」の改革を片山さんから引き継いだ今、セールスエンジニア職は営業と技術が一体となった安心できるサービスとして、お客様にも浸透していると実感しています。その一方、社内では「エフエスユニは医療ガスのメンテナンス会社」というイメージが未だ根強く、セールス面が力不足です。営業力と技術力のいずれでも、自分の得意からアプローチができるのがセールスエンジニアの良さなのですが、バランスが大切です。今後は営業サポートの環境整備が急務であると考えています。

片山 その点は同感ですが、10年を経て感じるのは、一人ひとりの社員が本当にたくましくなったことです。セールスエンジニア職を設けた理由には、営業からメンテナンスまでを一貫して担当することで、技術や知識だけでなく、お客様に対する説明責任能力も身につけてほしいという思いがありました。そのために社内教育を充実させて、確実なサービスをご提供できるように、

能力の向上を図りました。それが顧客満足にもつながり、社員にとっても、お客様の感謝の言葉を直接聞くことが、自信や次のやる気にもなっているのだろうと。

鶴田 考え方や仕事のやり方が、明らかに変わったことは実感しますね。

エフエスユニの成長を支える、個々の人間力とチームという価値観。

片山 社員の頑張りのおかげで、意識改革や新たなビジネス展開がスムーズに進み、業績も順調に伸びています。しかし、まだ十分とは言えないのは、技術や知識だけでなく、人間力を育むということです。働き方の変化にともない、若手社員の会社に対する価値観は変化しています。彼らの価値観を受け入れながら、企業成長の根幹である人間力を育むには、何を学びどんな意識が必要なのかを、社員自らが考え習得する機会・環境をつくっていくことが、今後の経営課題ではないでしょうか。

鶴田 終身雇用制が過去となり働き方の転換期である現代では、会社に対する価値観の変化も当然かもしれませんね。しかし、我々が生業とするメンテナンス業務は、チームワークの上に成り立つ仕事です。エフエスユニの普遍的なビジョンである「安全・安心」の提供には、チームワークという価値観が不可欠です。そこで今後も、技術大会をはじめとする各種研修教育や、社員同士のコミュニケーション機会の充実を進め、「仲間づくり」をキーワードに、共通の価値観を育んでいきたいと考えています。

【代表取締役社長】 鶴田尚敏

1968年8月12日生まれ。1988年 株式会社セントラルユニ入社。北海道支社長、東北支社長を経て2008年 株式会社エフエスユニ マネージャーに就任。その後、取締役、常務取締役を歴任、2016年より代表取締役社長として、「第二創業期」の改革を引き継いでいる。

トップが変わっても変わらないビジョン、お客様から選ばれる会社であり続けるために。

社会情勢の変化に対応する、業務の効率化を課題に。

鶴田 この10年余、片山さんが掲げられた「第二創業期」の改革は、着実に前進しており、セールスエンジニアの育成や新ビジネスの創出、営業エリアの拡充は、今後も変わらぬ方針として引き継いでいかなければなりません。それに加えて、少子高齢化による労働人口の減少や、病床数の削減など、社会情勢の変化への対応も課題となります。我々の仕事は人の手を介する「人ありき」のサービスです。人材不足が進む中、当社でもサービスの質を高めつつ如何に業務の効率化を進めるかをキーポイントに、IOT導入の検討等を始めています。また、医師や看護師の負担を軽減するサポートサービスや、より扱いやすく機能的な商材の提案で、お客様の人材不足にも貢献していきます。



片山 社長を務めた間、社会では2008年のリーマンショックや2011年の東日本大震災など、社会基盤を揺るがすさまざまな出来事がありました。しかし、経済不安の下で雇用者数を削減する企業が相次ぐ中、

当社では多くの優秀な社員を採用することができました。震災では、ライフライン確保の重要性を目の当たりにした体験から、地下水のろ過膜システムやLED照明など、新たなビジネスを創出しました。エフエスユニには逆境をチャンスに変える力があります。これからも、どのような社会的課題でも、必ず乗り越えていけると信じています。

鶴田 人の手を介するサービスの提供者として、「人間力と技術力があれば、変化に臆することなく前に進むことができる」という、エフエスユニのDNAを受け継いで、お客様に求められるサービスを提供できる「人づくり」を進めていこうと思います。

片山 現在そして今後の社会情勢と照らし合わせてみると、さらに成長し続けることは本当に難しいでしょう。この先は鶴田社長が陣頭指揮を執っていくわけですが、役職や立場の枠を取り払って、次の成長に向けて一緒に力を合わせていきましょう。

【取締役】 片山哲一

1968年10月31日生まれ。1992年 株式会社セントラルユニ入社。2007年株式会社エフエスユニ代表取締役社長に就任し、次なる30年に向けた改革をスタートさせた。2016年より取締役、セントラルユニの取締役を兼任し、メーカーとしての視点からも鶴田をサポートしている。

手の人

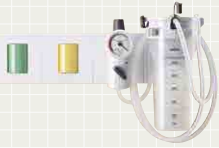
vol.08

「大きいよね」と、差し出された片山の手に、「そう?」とはにかみながら、掌をあわせてみる。小さなころから、手が大きいね、と言われ、その大きな手と、背の高さを武器に、中学時代にはバレーボール部で活躍した。「特別な趣味はないが、何かやり始めると、没頭するタイプ」と、自らを分析する鶴田。新しいものの好きのアイデアマンは、その手で、さまざまなものを生み出してきた。穏やかな人柄をそのまま映し出す、頼りがいのある掌。「これからもチャンスをつかみ取っていきたい」軽く握った拳には会社の夢と期待を携えている。

株式会社エフエスユニ
代表取締役社長
鶴田 尚敏



お客様に聞く 壁掛式吸引器 vica ヴィーカ 導入のメリット



FS
Tips!

知っておきたい
お役立ち
業界ニュース
をお届け!

おかげさまで、壁掛式吸引器 vica(ヴィーカ) 発売開始より1年半をむかえました。そこで、早くから導入いただいた 医療法人大田原厚生会 室井病院さまよりコメントを頂戴しました。

Q vica をご採用いただいた経緯を教えてください。

A 以前は電動式のポータブル吸引器を使っていましたが、新棟の増築及び吸引の中央配管設備新設に伴い壁掛式吸引器を新たに導入することになりました。

Q ディスポ化について院内の反応はどうでしたか?

A ディスポバッグはキレイで良いですね。都度洗浄すると、どうしてもボトル内にキズがついてしまうため洗浄作業を行う人への感染が気になっていました。また、以前使用していたポータブル吸引器は容量が多く、洗浄頻度がそう多くはなかったのですが、vica はちょうど良いサイズ (1000ml) なので頻繁にとり替えることができます。

Q vica を導入して良かった点を教えてください。

A ディスポとリユース(洗って繰り返し使用)を使い分けできるので、コスト面で助かっています。ホースの口から排液が垂れないようにまとめることができますし、ボトルも白濁色で見た目もキレイですね!



どちらの方式も使用可能!

スッキリまとまる!

▶▶ vica の特長・詳細が気になる方は、HandBook 前号をチェック!

必読!

医療ガス安全講座 Vol.4

酸素ボンベ取扱いは火気・引火に注意!

酸素は「支燃性ガス」のため、取扱い方を誤ると火傷を負ったり、火災や爆発など重大な事故を引き起こす危険性があります。酸素ボンベを安全に使用するためにも、下記事項に留意して扱きましょう。

注意事項 1 油脂・油分に注意!

酸素ガスと触れる可能性のある部分に油脂油分を付着させないこと。油分がついた工具や手袋を使用しないことはもちろん、ハンドクリームにも油分が含まれていますので要注意です。また、速乾性手指消毒薬(アルコール)を使用時は、完全に乾燥してから扱きましょう。



注意事項 2 火気に近づけない!

酸素ボンベ設置の車椅子に患者さまを乗せて、喫煙所まで移動してしまったヒヤリハット事例もあります。容器置場周囲2m以内かつ酸素を消費する設備から5m以内では、火気の使用を禁止し、引火性・発火性のあるものは置かないことを徹底しましょう。



参考:酸素の取扱いについては、「高圧ガス保安協会」サイトに詳しく記載されております。

F&S UNI INFORMATION

新潟出張所移転のお知らせ

平成29年3月13日(月)、新潟出張所を移転し業務を行う事になりました。従業員一同全力で邁進していく所存でございます。

〒950-0950
新潟県新潟市中央区鳥屋野南三丁目10番8号 ウェルズ21とやのみなみA 2号室
TEL:025-288-4545
FAX:025-288-4546

Hand Book 編集後記

Hand Book8号を最後まで読んでいただき、有難うございます。エフエスユニのHand Book編集担当の大越です。今号は平成28年に社長に就任した鶴田代表取締役社長と、前社長である片山取締役の対談を特集しました。就任から約1年、急速に変化する社会状況下、私たちがお客様に“選ばれ続ける会社”であるために、どのようにしてエフエスユニを牽引し成長させていきたいのか。そして今お客様に社員に伝えたいこと、その思いの丈を語っていただきました。

エフエスユニの理念でもある、医療環境の安全・安心は、社員という「人」を介して提供するサービスです。対談を通じて感じた鶴田社長と片山取締役の共通の想いは“社員の成長が会社の成長であること”です。そのためには、働きやすい環境を整え、一人一人がやりがいをもって活躍できる場を提供することが重要責務となります。会社への、社員への愛情は誰にも負けないお二人です。だからこそ、社員と会社の成長を共に支え、お客様の求める新たなニーズに応え得るエフエスユニを創造していけるのではないかと、そのように感じられる対談でした。