

技術部工事管理課 課長

いとう やすお

伊藤 康夫さん

技術部工事管理課

まるやま ゆうた

丸山 雄太さん

Torey Times

vol. 5

2026年2月1日発行

若手 × ベテラン 対談

～失敗を恐れず挑み続ける「職人魂」～

日々の現場管理に悩む若手社員の丸山さんが、経験豊富な伊藤課長に仕事の神髄を問う対談企画。効率化の本当の意味から自信の持ち方、そしてプロとしてのこだわりまで。世代を超えた対話を通じて、トーレイの技術と精神を紐解きます！

ベテランが説く「効率の本質」

確実な仕事で未来の「速さ」を作る



丸山

伊藤さんからは「現場に最後まで残って理解を深めるように」と教わっており、日々実施しています。ただ、会社全体としては「効率化のために、時間があるときは帰社して事務処理を進めるように」という方針のようで……。今の進め方は合っているのでしょうか？

結論から言えば、どちらも最終的な到達点は同じ「**効率の良い仕事**」です。会社は限られた時間内でのマルチタスクを求めています。まだ技術が追いついていない、経験を積んでいる最中の方が、右手と左手で違う動きをすることは難しいでしょう。だからこそ、今は現場という「教科書」にかじりつき、仕事を体で覚える訓練期間なんです。常々伝えている「目配り・気配り・心配り」。これを意識して動く積み重ねが知識となり、いずれ短時間で判断できる「**効率**」へとつながります。今は遠回りに見えても、結局は一番の近道なんですよ。



伊藤



丸山

確かに現場にすることで、協力業者さんからの質問に即答できたり、問題を未然に防げたりするメリットは感じていました。今のやり方が将来の効率化につながると信じて、焦らず取り組んでいきます。



成長の糧となる「失敗の経験」

「次は同じミスをしたくない」ための準備期間



丸山

自分の判断が合っているか不安で、挑戦の一步を踏み出せないことがあります。どうすれば仕事に自信を持てるようになりますか？

自信のなさは絶対的な「経験不足」から来るものであり、経験は失敗からしか得られないものです。私は、一度や二度の失敗は「失敗」だと思いません。「次は同じミスをしたくないためのデータ」であり、最終的に成功するための準備だからです。



伊藤



丸山

失敗してもいい、と言われると少し気が楽になります。

世の中には器用な人もいますが、私は不器用な人のほうが好きなんですよ(笑)何度も失敗しながら、泥臭く実力をつけていく。丸山さんはまさにそのタイプで、どんなに叱られても、翌日には元気よく「おはようございます」と入社してきますよね。その「雑草魂」こそが最大の武器だと思っています。



伊藤



丸山

叱られたときは落ち込みますが、一晩寝て「確かにここが悪かった」「自分のために言ってくれたんだ」と、気持ちを切り替えるようにしています。

それは素晴らしい才能です。叱られることを恐れず、大いに失敗してください。その経験のすべてが、丸山さんの「自信」に変わっていくはずですよ。



伊藤

プロフェッショナルとしての「矜持」

顧客に寄り添い「地図に残る仕事」を



丸山

最後に、伊藤さんが仕事をするうえで「これだけは譲れない」と思うこだわりを教えてください。

「地図に残る仕事」をしているという、誇りと責任を持つことです。お客様にとっては一生に一度の買い物ですから、心から喜んでいただけるものを残したい。それが私の原動力です。



伊藤



丸山

そのために、日々具体的に意識していることはありますか？

やはり「コミュニケーション」ですね。図面通りに作るだけでなく、会話の中から、お客様が何を求めているかを肌で感じ取る。そのようにして相手の想いに寄り添うことを徹底しています。



伊藤



丸山

私も伊藤さんの真似をしていますが、まだお客様の要望の2割程度しか汲み取れていない気がします.....

まずは真似てみることで十分。技術だけでなく、お客様への向き合い方も盗んでいってください。丸山さんの素直さと向上心があれば、必ず信頼される職人になれますよ。



伊藤



丸山

ありがとうございます。失敗を恐れず挑戦し、いつか伊藤さんのように、胸を張って仕事ができるようになります！

私の成長記録 / + + 初の現場代理人挑戦で見た + + 「マネジメント」という新たな景色 + +



経験者採用で入社し、5年目を迎えた梶原さん。2025年、自身初となる公共工事の現場代理人を務めました。技術者としての枠を超え、管理監督者としての視点を得たその挑戦と、トーレイだからこそ実現できるキャリアの歩み方をお聞きます。



技術部工事管理課 主任
かじはら はやと
梶原 隼人さん

キャリアの原点と入社後の実感

中途入社だからこそ感じた「働きやすさ」

私は建設設備業界で約9年の経験を経て、2021年12月に入社しました。社会人になりたての頃は、現場監督として朝早くから夜遅くまで働く、厳しい環境であったと記憶しています。しかし、当時の上司に安全管理や配管技術を一から叩き込まれた修業時代が、今の私の土台をつくってくれました。その後、経験者採用でトーレイに入社したのですが、まず驚いたのが「働きやすさ」です。社員の人が柄が良く、何でも話せる風通しの良さがありました。また、以前は自己負担だった工具類も会社が購入してくれますし、残業代も支給され、お休みもしっかり取ることができています。技術者が仕事に集中できる環境を会社が積極的に整えてくれているおかげで、入社後もスムーズに業務に馴染むことができました。

仕事で大切にしている信念 徹底した「相手目線」が 生むクオリティ

仕事において最も大切にしているのは、お客様からの「信頼」です。そのためには、問題なく設備が使えることはもちろん、配管の仕上がりなど「見た目の美しさ」にもこだわっています。この「お客様視点」は、施工技術に限った話ではありません。例えば、お客様のもとへ伺う際の身だしなみも同様です。汚れた作業着では、相手に不快感を与えてしまうことでしょう。「自分がお客様だったらどう思うか」。常にそう問いかけながら行動することが、確かな信頼につながると信じています。

転機となった出来事

初の現場代理人への挑戦

2025年の夏、私にとって大きな転機が訪れました。横谷部長から「公共工事の現場代理人をやってみないか」と打診されたのです。それまでは現場での実作業が中心でした。一方、現場代理人は指揮監督や安全管理など、マネジメント業務が主体となります。不安もありましたが、公共工事の実績は会社の拡大に不可欠。私自身にとっても成長の機会になると考え、挑戦を決意しました。担当したのは、浄水場の管理本館における空調機入替工事です。実際に体験してみて感じたことは、人を動かすことの難しさ。だからこそ、職人さんとは遠慮せずに意見を出し合い、納得するまで話し合うことで信頼関係を築いていきました。大変なことも多々ありましたが、この経験を通して、全体を俯瞰する視点が得られたと感じています。

技術部工事管理課 志村主任



今後のキャリアに
悩む皆さんへ
アドバイス

可能性を広げてくれる「資格取得」がおすす

成長したい若手社員や成長が停滞している中堅社員の皆さんには、ぜひ資格取得に挑戦してほしいと思っています。私自身、最近では2級管工事施工管理技士を取得。知識が増えるだけでなく、合格の実績が大きな自信につながりました。

トーレイには手厚い資格手当や受験費用の負担など、バックアップ体制が整っています。この恵まれた環境を活かし、私自身もさらに上の資格を目指し、今後も会社とともに成長し続けていきます。



これがトーレイの**主体性!** ～行動事例集～

MIZUKAMI
FUJIO



営業開発部 工場開発課
アドバイザー

みずかみ ふじお
水上 富士夫さん

主体的な行動事例

**困難な案件こそチャンス。
チームの知恵と「完結力」で
不可能を可能にする**



以前、ある食品会社様で、複雑な要件から他社がお手上げ状態となり、約1年間も放置されていた特注吸気ダクト工事の案件がありました。「これを成功させればお客様の助けになる」と考えた私は、すぐに現地へ向かいました。解決の鍵となったのは、**40年来切磋琢磨してきた熟練職人たちとの連携です。**1人で考えれば「無理だ」と思うことも、信頼できる仲間と固定観念を捨てて知恵を出し合うことで、最適な加工方法を導き出しました。また、板金から鉄骨、塗装、建築まで一社で担うトーレイならではの「完結力」も発揮。工場が稼働しない金曜日の夜から月曜日の朝までという短期間で、養生や清掃などの細かな心遣いも含め、完璧に仕上げる機動力により、お客様の困りごとを解決しました。



行動による信頼関係の変化

**「トーレイならできる」の評価が、
世代を超えて指名される
深い絆へ**

困難な課題にもチーム一丸となって挑み、お客様の事情に寄り添いながら完璧に仕事をやり遂げたことで、「トーレイに頼めば何でもできる」と高く評価され、大小様々な案件を任される強固な信頼関係が生まれました。

継続的なご依頼には、技術に加え「人と人との付き合い」が不可欠です。雑談を通じ互いの人間性を知り、心を交わすことを大切にしています。

忘れられないのは、ある先代社長がご子息への遺言で「ステンレスの流しは水上に頼むように」と私の名を残してくださったことです。**技術を超えた信頼**に身が引き締められました。会社で高める「人間力」こそが、長く愛される仕事の根幹だと実感しています。

これから行動する方々へアドバイス

**街中のすべてが教科書。
「一生勉強」の情熱と
現場対応力を磨こう**

若手の皆さんには、現場でのとっさの「対応力」を磨いてほしいと思います。計画通りにいかないときこそ、状況に応じた瞬時の判断がお客様の安心感につながります。また、仕事のヒントは図面の中だけではなく、公園の手すりや飲食店の厨房など、街中のあらゆる場所に学びの種はあります。**常に「どう作ったのか」と興味を持って観察すること**自体が生きた勉強です。

私は「一生勉強」という言葉を大切にしています。どれだけ経験を積んでも、使う人の身になり、困りごとの解決にこだわり続ける情熱を忘れないでください。その姿勢が、お客様が求める一歩進んだ提案を生み出すはずですよ。

会社が求める「主体性」とは、指示を待つことではありません。
お客様の「潜在ニーズ」を先読みし、
自らの意思で最善の一手を提案することです。
今回は、現場での具体的な行動事例を通じて、
私たちが目指すべきプロフェッショナルの在り方と、
明日から取り組むべき「行動のスタンダード」を紐解きます。



主体的な行動事例

お客様の不便を予測し、 未然に防ぐための提案



私は普段、お客様から依頼された冷凍設備や空調の修理作業を担当しています。以前、あるお弁当屋さんから冷蔵庫の修理依頼をいただいた際、設置から30年ほど経過していることに気づきました。今回は修理で対応できても、すでに部品供給が終了しているため、遠くないうちに完全に故障するリスクが高い状態です。「もし完全に壊れてしまえば、業務に多大な支障が出る」。そう考えた私は、修理報告と合わせて「動くうちに、できれば入れ替えを検討しませんか」とご提案しました。後日、やはり冷蔵庫は故障してしまいましたが、事前の提案のおかげでスムーズに入れ替えが進みました。その後も、可能な限りお客様に寄り添った対応を心がけました。例えば工事の段取りのために業者に同行したり、費用面でもリースと購入それぞれのメリットを提示したり。結果、お客様に納得していただきながら、業務への影響も最小限に抑えることができ、私自身も嬉しく思います。

相手の立場に寄り添い、 その先にある未来を守る



私がこのような「一歩踏み込んだ提案」をする背景には、「お客様にできるだけ不便をおかけしたくない」という想いがあります。過去の現場で、修理待ちの間に小さな冷蔵庫で不便そうに業務に当たっている姿を目にし、「自分がその立場ならどうだろう」と考えさせられました。ただ修理するだけでなく、**その先にあるお客様の業務を守ることが**、私たちの役割だと強く感じています。

行動による信頼関係の変化

相手から頼られ、 気軽に相談される関係へ

私は普段から、**相手の目線で物事を考えること**を意識しています。現在、多くのお客様と信頼関係を築けているのは、その積み重ねの結果です。最近では、「冷凍設備じゃないんだけど、水漏れしていて……」と、担当外の箇所の修理を相談されることも増えました。「ついでに見てほしい」と頼りにされることは、会社として信頼されている証。同時に、私自身も専門外の設備に触れる機会が増え、技術者としての知識や対応力が身につきました。



NAKAGOMI
SHUN

技術部サービス1課

なかごみ しゅん

中込 駿さん

これから行動する方々へアドバイス

落ち着いてヒアリングし、 求められていることを理解する

これから主体性を持って動こうとする若手社員の皆さんには、**お客様の話をしっかりヒアリングすること**をおすすめします。技術的な成長も大切ですが、まずはお客様が何を求めているのか、その声を聴くことが良いサービスの第一歩です。私自身も、現場に向かう前の電話対応で状況を詳しく聞き、必要な部品や入れ替えの可能性まで予測を立てるようにしています。また、最初は提案すること自体に勇気が必要かもしれません。しかし、機械の仕組みを理解して技術力が上がれば、自然と自信を持って提案できるようになるはず。現場での経験を振り返り、上司に相談するなどして知識を積み重ねながら、次につなげてほしいと思います。

経理課の1か月に密着!

～信頼を守り、会社を支える業務サイクル～

総務部経理課

わたなべ けい

渡邊 慧さん



1か月の業務サイクル

毎月決まったサイクルで動いている経理課。それぞれの業務が、会社の活動を支える重要な役割を担っています。すべての取引を会計ソフトへ登録、その仕訳数は**月平均10,000件以上!**

【売上・請求・入金確認】

納品書から売上計上

毎日 各部門からあがった納品書を、日々、売上計上しています。

請求書の作成発送

月末締め 前月の売り上げをまとめ、請求書を出力・照合し、お客様へ発送します。正確かつ迅速な処理が求められる重要な業務です。
10日締め・15日締め
20日締め・25日締め

入金確認

月末、10日、15日、20日、25日 請求金額が入金されているか確認、遅延がある得意先様には状況を確認をします。支払いサイトはお客様ごとに異なるので注意が必要です。

【仕入外注の計上・支払】

納品確認

毎日 仕入と納品書のチェックをしながら、各課ごと工事ごとに実績計上しています。

仕入外注請求書の受け取り

月末～5日 納品時に計上した実績金額を確認します。

回覧チェック

10～20日 各現場の仕入の確認を各部門にお願いしています。

支払

月末 取引先へ、でんさい登録、振込業務を行います。設定された手段で期日を厳守し、確実に手続きを完了させます。

【営業会議への報告】

10日～25日頃

各部署の実績を話し合う「営業会議」に向けた、データ集計や資料作成を行います。経営判断の材料となるため、間違いは許されません。入念に確認を行い、正確な数字をまとめます。

Point! 初夏から年末にかけて続く繁忙期

基本的なサイクルは毎月同じですが、夏場(5～8月頃)は冷蔵庫やエアコンの修理依頼が増えるため、経理業務も繁忙期を迎えます。そこから9月の決算期、年末にかけても決算業務が続くため、1年の後半は特に気が抜けません。

正確さが「当たり前」とされる経理業務ですが、その裏には会社の信用を守るための厳格な期限管理と地道な業務があります。今回は総務部経理課の渡邊さんに、1か月の業務サイクルや仕事にける想いを伺いました!

期日を厳守することの意義

社内外の信頼と安心のために

経理業務には厳格な「期日」があります。例えば支払いが遅れてしまうと、取引先に不安や不信感を与え、会社の評価を下げてしまうことに。「この会社なら大丈夫」と安心して取り引きしていただくために、期日厳守は絶対条件です。また社内においても、依頼された期日を確実に守ることは重要なこと。社員の皆さんが安心して業務に専念できるよう、「頼られる経理課」でありたいと考えています。



正確さを維持するための工夫

ミスを防ぐ徹底した確認体制

1つの入力ミスが誤った支払いや判断につながるため、確認作業には特に力を入れています。画面上のデータと紙の資料を突き合わせる目視確認はもちろん、必ず別の担当者と2名体制で確認を行うダブルチェックを徹底。何重もの確認を経た上で数字を出すという、入念なチェック体制で品質を保証しています。



やりがいを感じる瞬間

「当たり前」を完遂したとき

経理の仕事は「正しくできて当たり前」とされる業務です。滞りなく完了しても、成果として目に見える形で表れることは多くありません。しかし、各部署がスムーズに動けるようサポートし、会議に正確な資料を提供することは、会社を支える重要な役割です。地道な業務の積み重ねですが、ミスのない正確な処理を継続し、経理として会社を支えていくことに、私は大きなやりがいを感じています。



MESSAGE

いつもルールや期日を守ってくださり、ありがとうございます。厳しいと感じる方もいるかもしれませんが、会社の信頼・皆さんの安心を守るためですので、引き続き遵守をお願いいたします。**何か困ったことがあれば全力でサポートいたしますので、ぜひ総務部経理課を頼ってください。皆さんが安心して働けるよう、これからも私たちが「当たり前」の安心を守り続けていきます。**

経理課メンバーのおおきともみ大木知美さんと一緒に!

