

建設事業部経営方針発表会

6月28日、建設事業部による経営方針発表会が二本木連合コミュニティセンターにて開催されました。建設事業部全社員に向けて、今後の事業方針や目標を共有する重要な機会となりました。

建設事業部の取り組みについて

安城市を基盤とした事業運営を行っている建設事業部は、今後は地域での企業価値の向上を図り、知名度を上げることを目指しています。この取り組みにより、社会貢献の幅が一層広がり、さらなる事業展開が期待されます。建設事業部は、社員全員の成長と幸せを実現するために、日々様々な取り組みができる強い会社にし、今後も地域に根ざした事業運営を続けながら、さらなる社会貢献と事業拡大に向けて、全力で取り組んでいきます。

東海インプル建設

26期は様々な課題に直面し、計画を下回る結果となりました。受注残と26期前半の受注活動が予想に届かず、付加価値の低い案件を受注せざるを得ない状況に陥りました。これにより、付加価値の計画に大きな未達を出し、厳しい経営状況を迎えることとなりました。

東海インプル建設は、3ヶ年スローガン「新しいチャンネルの創造」を掲げ、顧客や専門工事業者、協力外注先との新たなチャンネルの開拓を進めると発表しました。社員全員でトレンドを追求し、新たな価値を創造して次世代へと移行を目指します。飲食、一般の店舗及びクリニックの産建営業、大型の工場、倉庫含む開発営業、賃貸アパート経営を支援する賃貸営業の三本柱にて、それぞれの部署が独自の営業スタイルを創造し、新規客先の獲得に挑戦します。大型現場では、若年技術系社員へのOJT教育を通じて技術力を向上させ、その他部署の社員も、責任と判断力を養う良い機会となり、全体のスキルアップを図ります。東海インプル建設は、全社が一丸となり、案件ごとに部署を超えた会議を行い、統一したマネジメントを進めていきます。



鈴木新社長（予定者）

	26期実績	27期目標
売上高	2,900,000,000円 (110%)	2,800,000,000円
付加価値	385,000,000円 (81%)	504,000,000円
営業利益	12,000,000円 (15%)	—
経常利益	27,000,000円 (27%)	—

※（ ）内は達成率

東海インプルSE

3カ年計画の1年目において、過去最高の売上と付加価値を達成し、目標を大幅に上回る経常利益を記録しました。また、工場顧客への売上目標も達成しました。これは、コロナ禍で設備投資を控えていた企業が2023年度に投資を再開し、過去最高の設備投資額を記録したためです。しかし、2024年度の設備投資は4年ぶりに減少する見通しです。第19期には、これまで以上に柔軟で迅速な対応が必要となります。

若手社員が多い東海インプルSEは大いに成長する可能性があり、顧客の問題解決に貢献することでさらなる付加価値を創出します。東海インプルSEでは今期、個々の挑戦と成長をテーマに、課題を一つ一つ確実に解決し、未来への投資を進める重要な期とします。



乙守社長

	18期実績	19期目標
売上高	456,270,000円 (100%)	516,000,000円
付加価値	132,000,000円 (103%)	144,000,000円
営業利益	49,000,000円 (184%)	—
経常利益	53,500,000円 (187%)	—

※ () 内は達成率 ※19期目標：不動産収入は除く

スマイルテクノロジー

16期は、産業分野の強化を目指した取り組みが成果を上げつつありました。工場や倉庫向けの受注増加と高圧電気分野での経験値や知識を積み重ねてきました。しかし、公共工事では課題もあり、受注規模の拡大と受注率の向上に向けての努力が求められます。一方で、防衛省などとの関係構築では前進し、将来的な成長の可能性を感じさせる一年でもありました。今期は、更なる成長を目指し、3カ年計画最終年の来期には、産業分野を中心に売上構成の40%を目指します。

全社員が一丸となり、結果にこだわりながら、各セグメントの成果を最大化していく覚悟です。スマイルテクノロジーは、変革と挑戦を恐れず、常に進化し続ける企業であり続けます。



東川取締役

	16期実績	17期目標
売上高	678,930,000円 (103%)	730,000,000円
付加価値	168,248,000円 (102%)	176,000,000円
営業利益	44,602,000円 (143%)	—
経常利益	49,573,000円 (141%)	—

※ () 内は達成率

東海建物管理

48期は、経常利益目標の2,300万円に対し、3,400万円という大幅な達成を予測しています。人員不足の中、役員を中心にひたむきに業務に取り組んだ成果が、この結果に繋がりました。しかし、現状に満足することなく、更なる成長を目指します。若手社員の増員とベテラン社員からの引継ぎを急務として、体制を整えます。

49期は、空室を短期間で埋めることに注力します。同じ目的に社員全員が向かうことで、これまで当たり前に行っていた業務を改めて見直し、徹底させる機会とします。ルールや考え方を社員全員に再認識させ、業務の効率化と質の向上を図ります。

また、ガス販売がスマイルガスに移管されるため、売上は下がる見込みですが、経常利益で2,000万円を目標とします。東海建物管理は、管理業務に特化し、質の向上を図り、入居者及びオーナー様満足度地域ナンバーワンを目指します。



村井新社長（予定者）

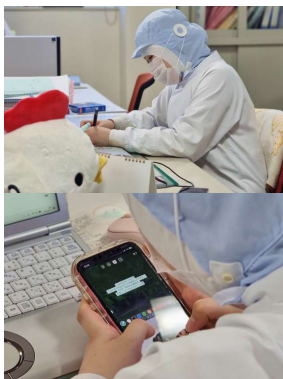
今回密着したのは

あの人のオシゴト密着取材

クレフォートグループ
中川 未唯 さん

1日のタイムスケジュール

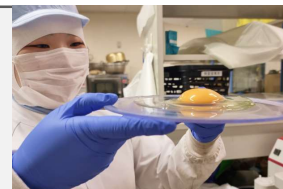
7:45 出勤

**8:30**
メールや1日の業務の
流れをチェックInstagram三河iroの
ストーリーズ更新

Instagramのリーチ数を確認！過去に人気があった投稿などを見て研究しています。

**8:10**
検体の回収

この日はイレギュラーで、検体の回収を行いました。

9:00
第4弾スイーツの
プレゼン資料作成・
情報収集**9:40**
卵質測定

機械を使って、たまごの重さ、殻の硬さ、卵白の高さ、たまごのランクなどを測定します。卵黄も卵白も盛り上がっていて、良いたまごです。測定して出た数値は管理し、測定したたまごは、玉子焼きに使用しています。

10:30
三河のやさいケーキ
製作（にんじん）**12:00**
サンプル用玉子焼
き材料を回収

液卵を2種類（各5kg）と出汁を回収します。

**12:15**
昼食

中川さん手作りのお弁当。お休みの日に料理して、作り置きしているそうです。

15:30
商談

この日は、1人商談デビューしました！

**16:30**
焼成室でサンプル用
玉子焼きを製作焼成室の
温度は44℃**17:50**
三河のやさい
ケーキ梱包作業**18:20** 1日の業務終了

お疲れ様でした！

お仕事 9 つの質問

Q1. 入社して1年が経ったけど、仕事を始めたばかりの頃と比べて自分の成長を感じる？それはどんなとき？



A1. 任せてもらえる仕事がとても増えたので成長できてるのかなと思います。上司と2人でしかできなかったサンプル焼きが、一人で出来るようになった時にちょっとは成長できたかなと思いました。

Q3. 学生時代の経験で、現在の仕事に役立っていることはある？



A3. 衛生の講義はあったので、衛生管理などについては役立っていると思います。調理もある程度はやっていたので、スイーツの製造などは大きく苦戦せずに行っているかなと思います。

Q5. 日々の業務で意識して取り組んでいることはある？



A5. 自分に任された業務は、丁寧に確実に取り組むようにしています。「できない」は言わず、まずやってみてどうしたら出来るか、難しければ周りに助けをもらいながら取り組むようにしています。

Q7. 今まで行ったスイーツのお店やカフェなどで食べた「おいしかった！」というものがあれば教えて！



A7. 「Café de Lyon」のパフェが季節のフルーツがたくさんあって美味しいです。例年通りだと、もうすぐかき氷が始まります。一番のおすすめは「プリン氷」でフルーツではないですが、かき氷の中にプリンが丸々1個入っていておすすめです。（名駅付近です）

「THE FRONT ROOM」のフレンチトーストは「飲めるフレンチトースト」と呼ばれるくらいトロトロで美味しかったです。東京駅の近くなので、気軽に行ける距離ではありませんが、おしゃれだけど一人で入りやすかったです。

Q2. 商品開発の仕事を選んだ理由は？



A2. 半分ぐらいは憧れです(笑) 学生の頃からテレビなどで開発の仕事を見て面白そう、やりがいがありそう、と思っていました。学外実習で病院や給食センターなども実習しましたが開発をやりたい気持ちが大きかったので商品開発を選びました。

Q4. 今はどんな仕事をしているの？



A4. 玉子焼きのサンプル作成、お取引様との商談、原材料原価管理、スイーツ製造、スイーツ新商品開発、SNS運用、チラシ作成など色々やっています。

Q6. 商品開発の仕事で特に大変だと思うことは？



A6. 実際のラインで作業するサンプル焼きは2時間弱かけて準備して、40℃以上の部屋で頑張って焼いても失敗することもあるので大変です。失敗するとテンション下がります…

Q8. 最近、家で作ったお菓子は何か？



A8. 最近はティラミスを作りました。次にチャレンジしようと思っているのは、マカロンです！

Q9. 今後仕事でチャレンジしてみたいことは？



A9. 今チャレンジ中ですが、新商品開発です。第4弾スイーツの試作を始めているので、商品化できるように頑張ります！



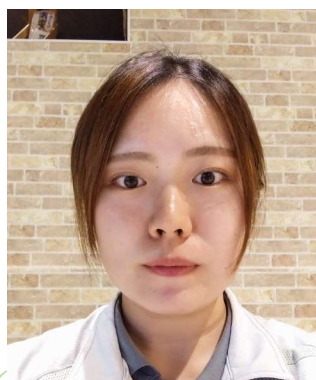
人事情報

2024.06付

入社

スマイルテクノロジー

かねこ まこと
金子 麻琴



東海建物管理
管理部 係長

わたなべ そうへい
渡邊 惣平



資格取得者

2級工業包装技能士

T.P.マテリアル

小野寺 元気

転籍者

アルファホーム刈谷

⇒⇒ アルファ住宅販売名古屋

長坂 英樹

退職者

東海開発

羽佐田 迅平

アルファ住宅販売名古屋

石田 樹里

7月25日はかき氷の日！

かき氷の日は、一般社団法人・日本かき氷協会によって制定されました。「かき氷」は別名「夏氷（なつごおり）」とも呼ばれることから、「な（7）つ（2）ご（5）おり」と読む語呂合わせで決まりました。また、1933年（昭和8年）7月25日に、山形県山形市で当時の日本最高気温40.8℃を記録したことから、かき氷を食べるのにふさわしい日として選ばれたものです。

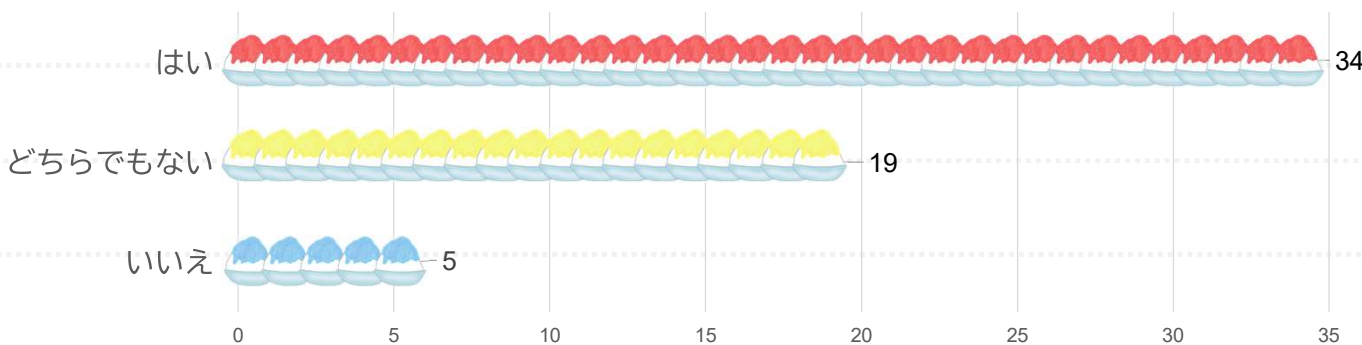
かき氷は清少納言が著した、「枕草子」の中にも登場します。「上品なもの。削った氷にあまづら（甘味料）かけて、新しい金属製のお椀に入れたもの」と書かれているので、その頃すでにかき氷の原型があったこととなります。もちろん、当時は冷蔵庫などありませんから、夏にかき氷を食べるには、冬に氷を貯蔵して使うしかありませんでした。この当時の氷は、氷室と呼ばれる穴蔵などに保存されていました。それができるのは、一部の特権階級だけでしたから、当時のかき氷は非常に贅沢な食べ物だったのです。

日本初のかき氷店は、1869年（明治2年）に横浜で誕生しました。かき氷は平安時代から存在していましたが、庶民が食べられるようになったのは、明治になってから。しかし、最初はどんなものかみんなわからず、思うように売れなかったようです。

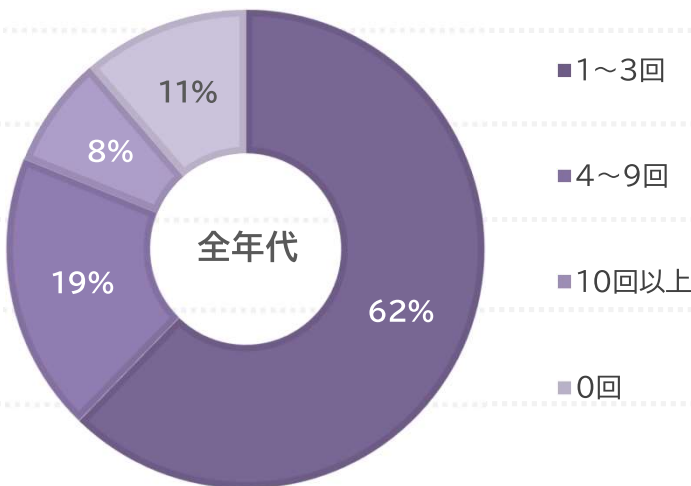
Q.かき氷は好きですか？

全年代

回答数：58名



Q.直近1年間で、かき氷を食べた頻度を教えてください



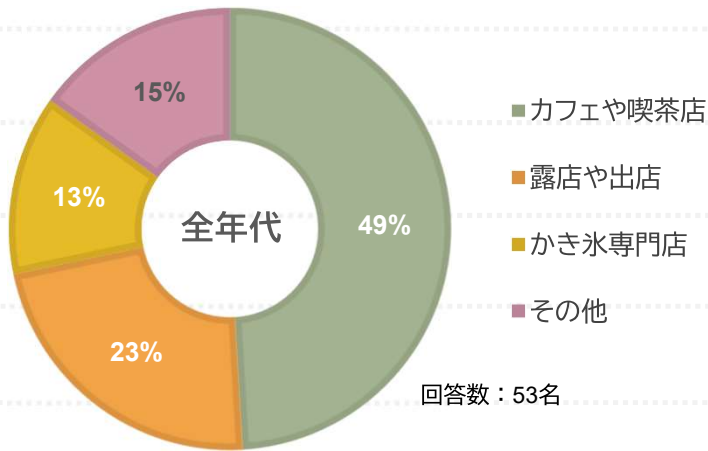
はい、どちらでもないと答えた人数：53名

かき氷を年間10回以上食べたゴーラーの方が4名もいました！

昔は、かき氷を食べる時期が夏だけでしたが、最近は冬でも食べられるお店があるので、様々なフレーバーを試して楽しむことができます。季節ごとに変わる限定メニューや、フルーツ、いちごや抹茶などの定番メニューも充実しています。さらに、トッピングをカスタマイズすることで、自分だけのオリジナルかき氷を作ることも可能です。これにより、かき氷はただの夏のデザートから、一年中楽しめる贅沢なスイーツとなりました。

※ゴーラー：かき氷が好きな人のこと

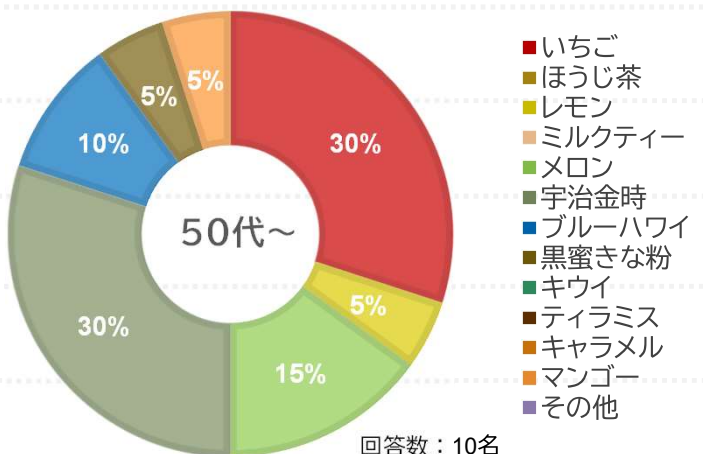
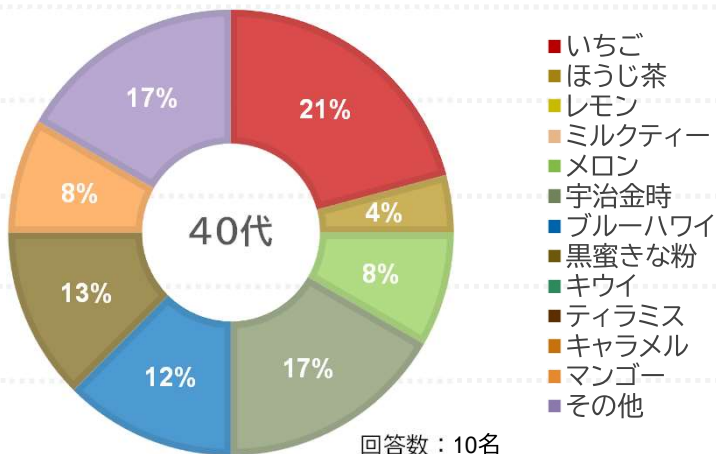
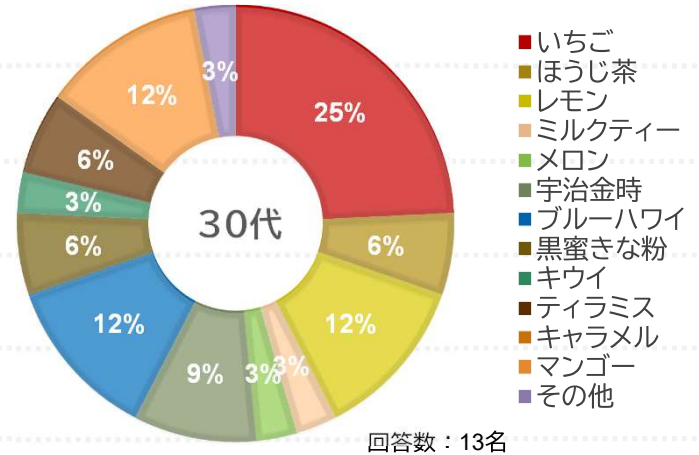
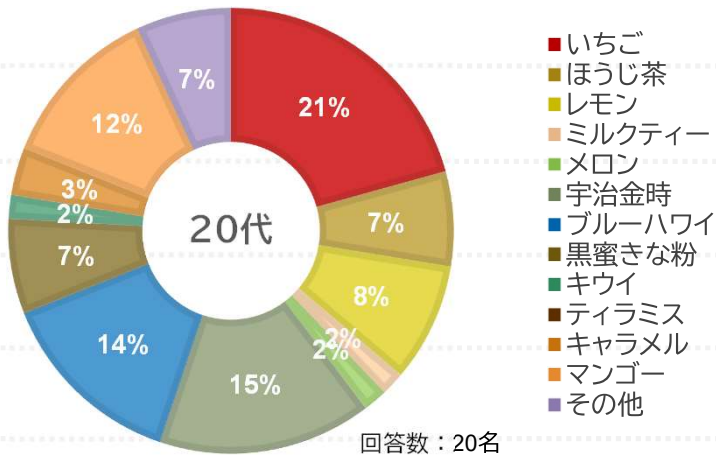
Q.かき氷をどこで食べる人が多いですか？



その他の回答

- ・自宅（エネルギー事業部：50代～）
（建設事業部：30代、40代）
- ・ミニストップのハロハロを購入して
自宅で食べる人が多いです
（エネルギー事業部：20代）
- ・和菓子屋（管理事業部：50代～）
- ・スガキヤ（エネルギー事業部：30代）
- ・伊勢の赤福で赤福氷を毎年食べることに
しています（建設事業部：50代～）

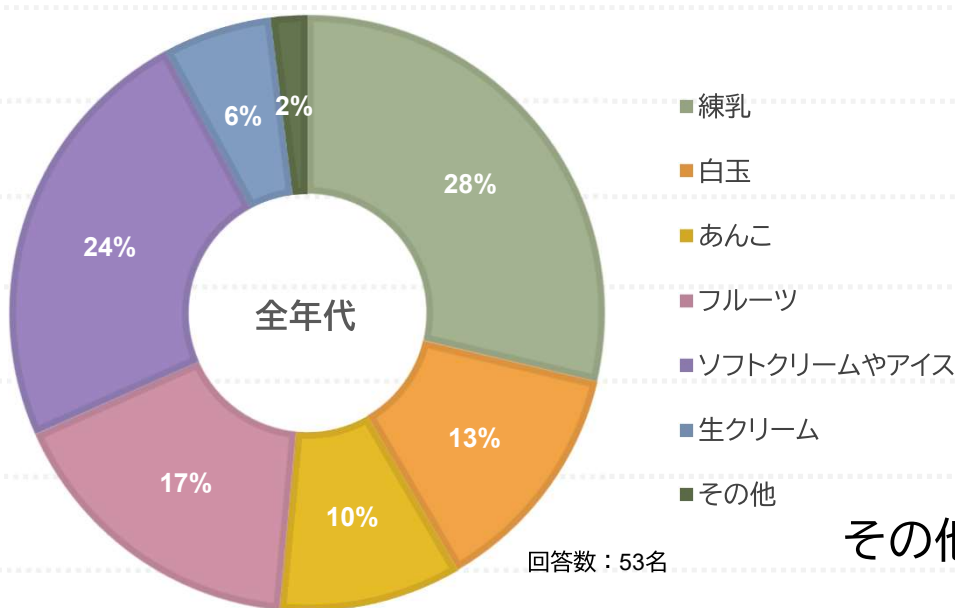
Q.かき氷で好きな味は？（3つ選択）



その他の回答

- ・桃（エネルギー事業部：20代、建設事業部：40代、不動産管財ホテル事業部：40代、管理事業部：30代）
- ・ブドウ（管理事業部：20代）
- ・チョコ（管理事業部：20代）
- ・ピスタチオ（不動産管財ホテル事業部：40代）
- ・練乳のみ（エネルギー事業部：40代）

Q.かき氷にトッピングしたいものは何ですか？（複数回答可）



その他の回答

- ・エスプーマ（建設事業部：20代）
- ・ヨーグルト（建設事業部：20代）

最近のかき氷

年々増え続ける進化型かき氷。フルーツを贅沢に使ったかき氷、エスプーマかき氷、パフェやケーキのようなかき氷はよく見るようになりました。かき氷は、氷に甘いシロップをかけて食べるスイーツとして親しまれていますが、最近は「おかず系かき氷」というものがあるそうです。野菜やお肉や惣菜などがトッピングされ、それに合わせて塩や醤油、コショウなどを使ったシロップや香辛料をかけて食べるものだそうです。おいしいのでしょうか？食べたことのある方がいらっしゃったら、ぜひ感想を教えてください。



本アンケート
回答数

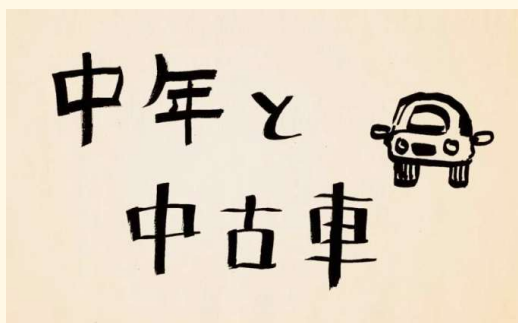
58 名

アンケートへご協力いただきありがとうございました！

「中年と中古車」

—YOUTUBEチャンネルのご紹介—

今回のつばやきは、「中年と中古車」というYouTubeチャンネルを紹介しながら、私のクルマに対しての想いをお伝えします。



このチャンネルは、中年A、B、Cなど車業界のジャーナリストが中心になり、イタリアやドイツなど外国車を扱う中古車販売店をレポートします。

登場人物は中年（40代から50代）で、私もこの年代にドンピシャなので、中古車を紹介するエピソードはとても懐かしく、「20代の時に憧れた車だよね！」とか「この車は懐かしいね！」など車好きにはたまらない話題が沢山できます。私もこのチャンネルで紹介される中古車を観ながら、Gooで検索し、最近の相場を確認しています。

傾向としては、マニュアル（MT）車の値段が爆上がり。オートマが普及して当たり前の世の中ですが、我々、中年世代の一部はマニュアル車を支持しており、値段が高騰しているようです。

私が免許を取得した大学生のころは、「オートマなの？いやいやマニュアルでしょう！」という時代（？）で、マニュアル車を乗りこなせることがかっこいいと思っていました。

坂道発進、シフトダウン、シフトショックが無いことが「オー、かっこいいじゃん！」的な感じでした。当然ながらこのチャンネルにもマニュアル車が多く登場します。

若い世代には少々難しい話題が多いと思いますが、昭和レトロも流行っている時代です。もし興味があれば、ぜひご覧ください。

さて、少々話題は変わりますが、最後に私の人生最後のクルマ「終車」としたいのがこちら。



アルファロメオ ジュリア105系のGTV。1970年代のクルマで、ほぼ同じ年です。この車を購入し最後までメンテしながら運転することが私の夢です。その頃には「高齢者と旧車」になっているかもしれません・・・。



廣村 高太郎

Kotaro HIROMURA

スマイルガス代表取締役。
趣味は車（アルファロメオ）やDIY、
愛犬のペコちゃん。