

これまでの軌跡

～History of Torei～

Torey Times

vol. 2

2025年8月1日発行

トーレイがこれまで歩んできた道のりを紐解きます。
創業以来、私たちが一貫して大切にしてきたのは、「お客様のためになることを行う」という揺るぎない信念。先人たちの知恵と努力、そしてお客様との温かなつながりが積み重なり、今日のトーレイが築かれました。改めて私たちの原点と大切な考え方に立ち返りましょう。



1963年（会長20歳）

1月1日
東洋冷凍機製作所創業

甲府市幸町
冷蔵庫・冷凍庫の製造・修理

1969年

新社屋・工場建設、
蓬沢へ移転

300坪

1970年（会長27歳）

2月6日

有限会社

東洋冷凍機製作所設立

資本金500万円

1979年（会長37歳）

コンビニエンスストア
保守事業開始

24時間365日対応開始

1984年

甲府中央市場東団地へ移転



当時の冷蔵庫

1985年（会長43歳）

有限会社 トーレイへ
商号変更

経営理念「天地自然の法則を
もって為す」制定
空調機器、厨房機器の取扱、
電気水道工事開始

1995年

営業本部を西高橋へ移転

1993年
（会長51歳
社長27歳）

1991年
社員旅行

早川社長入社

1986年

蓬沢へ再移転

毎朝の
ラジオ体操開始

1999年

厨房機器、シンク類受注生産開始

2002年（会長60歳
社長36歳）

株式会社 トーレイへ組織変更

資本金1,000万円 経営方針説明検討会を開始

2006年

営業本部、
工場ともに中町へ移転

2007年

多能工を目指して
お客様の全ての機器設備の
メンテナンスへ挑戦

2012年（会長70歳
社長46歳）

創業50周年

2017年

社内勉強会
経営研究会・共に学ぶ会開始
講師に吉田哲男氏

2018年（会長76歳
社長52歳）

早川社長就任、矢崎会長就任

2023年

排水処理事業開始



歴史の先に、
今があります！

2009年
中町にて

人間力と誠実さが 生み出す 新たな付加価値

いちのせ たかし
一ノ瀬 高志 専務
に伺いました！



これまで大切にしてきたこと

お客様の「困った」に寄り添い、 人間力で信頼を紡ぐ

これまで大切にしてきたのは、「お客様のためになることを行う」という理念です。これは単に利益に繋がるだけでなく、**お客様が本当に喜んでくださることを追求する姿勢**にほかなりません。例えば、お客様がエアコンや冷蔵庫などの相談だけでなく、直接私たちの業務ではなくても、お客様が知りたい保険のことなどまで、気軽に話していただけるような信頼関係を築けるのが理想。お客様が困ったときに「トーレイに相談すれば何とかしてくれる」と思って

いただける、そのような会社でありたいと強く願っています。

そのためには、**社員一人ひとりが「人間力」を高めることが重要**です。仕事は人と人とのつながりで成り立つもの。知識や技術だけでなく、人間としての魅力や信頼は不可欠です。

また、**失敗を恐れる必要はありません**。それを糧に前進し、お客様からの「ありがとう」を積み重ね、いっそう信頼される人材へと成長していきましょう。

これからも大切にしたいこと

正直な対話から生まれる、 お客様との揺るぎない絆

今後も皆さんに大切にしたいのは、「**お客様に嘘をつかず、常に最大の利益を提供すること**」です。これは「人を騙さない」という基本的な倫理観であると同時に、メリットもデメリットも包み隠さず伝える誠実な姿勢を指します。自分にも嘘をつかず、「お客様のために」を第一に考えて行動することで、信頼と感謝を得ることができ、自身の「誇り」となるのです。部門間で意見の衝突があったとしても、**最終的な基**

準は「お客様にどのような価値を提供できるのか」という点であることを忘れないでください。この共通の目的を持つことで、皆が同じ方向を向き、協力し合えるはず。お客様に喜んでもらうことが、私たちの成長やトーレイ全体のレベルアップにつながります。この姿勢をぶらさず、**誠実な行動を続けていくことこそが、未来を築くための大切な礎**となると考えています。

トーレイのプロフェッショナルたちに迫る! 工事管理課編

創刊号で紹介した、当社の事業を支える専門部署。今回はその中から、お客様の理想を形にする「営業企画課」、安心・安全な現場を創り上げる「工事管理課」、そしてお客様対応で、厚い信頼を寄せられている「サービス課」の3部署を深掘りします。普段は見ることのできない仕事の裏側と、お客様の期待を超える価値を生み出すプロフェッショナルたちのこだわりに迫ります。

所属人数
7名

大規模工事の管理担当：3名
中小規模工事の管理～施工担当：4名

業務内容

冷蔵・冷凍設備と空調設備の設置工事

私たちが取り扱っているのは、スーパーやコンビニなどにある業務用ショーケースやプレハブ冷蔵庫です。これらの設備に不可欠な冷媒配管や排水管を含めた施工、試運転までを一貫して行っています。空調設備についても、一般家庭用のルームエアコンから、病院や工場、店舗に設置される大型の業務用エアコンまで、幅広い施工に対応しています。

部署の雰囲気

活気あふれる若き職人集団

半数以上が30代と比較的若く、活気溢れる部署です。年代は若いのですが、キャリアは10年以上のベテランがほとんど。分からないことがあれば積極的に教え合い、チーム全体でスキルアップを目指す風土が根付いています。

部署の強み

専用工具を自在に扱えるスキルと 柔軟な対応力

工事に欠かせない「特殊な工具」を使いこなせる、経験豊富なメンバーが揃っていることが強みです。専用工具は各車両に完備しており、スピーディかつ適切な施工が可能な体制が整っています。また、週1で行うミーティングでは進捗共有に加えて、事例の共有や検討を行うことで、スキルの維持向上に努めています。過去には、「トイレの入れ替え」という専門外の施工について検討し、対応に至ったケースがありました。給排水の知識も持ち合わせているからこそ、柔軟な対応ができる点も大きな強みです。



工事管理課 主任

しむら りょう

志村 諒さん

事例紹介

冷蔵・冷凍設備入れ替え工事の流れ

① 依頼

お客様から既存の冷蔵・冷凍設備の入れ替えについて直接ご相談をいただきます。

② 現場調査と機種選定

現場に赴き、既存設備の状況や設置スペースを確認します。お客様の要望だけでなく、最適な機器の選定、配管経路の調査を行い、長く快適にご利用いただけるよう、レイアウトなども考慮します。配管は、結露による天井の汚れやガス漏れを防ぐため、細部にまで配慮してルートを検討します。

③ 見積もり

調査結果に基づき、見積もりを作成します。

④ お客様によるご検討

当社が修理部門も有している強みについても丁寧にお伝えしています。

⑤ 機器部材の発注と施工

お客様にご納得いただけたら、必要な機器や部材を発注し、いよいよ施工に入ります。

⑥ 試運転・引き渡し

施工完了後、試運転を行い、機器が正常に稼働することを確認した上で、お客様に設備を引き渡します。

メッセージ

お客様から冷蔵・冷凍設備や空調設備の入れ替えに関するご相談がありましたら、ぜひご紹介ください！特に、古い機器の場合は修理そのものが困難な場合も少なくありません。壊れて使えなくなる前に、新しい機器への更新をおすすめしています。お客様に満足していただける施工にこれからも努めてまいります。



サービス課編



サービス課 主任
はらさわ りゅうじ
原沢 龍二さん

所属人数
計**12名**

サービス1課(修理メイン): 8名
サービス2課(点検メイン): 4名

業務内容

サービス1課は、**24時間365日体制での修理駆けつけ対応や、お電話による問題解決のご案内**などを担当。サービス2課は**定期的な点検保守、修理**などを行っています。繁忙期には2つの課が協力し合って業務を進めます。

部署の雰囲気

居場所を感じることができる 温かみのある場所

サービス課は1人で作業することが多くありますが、**困ったときにはすぐに相談できる環境**があります。**メンバーは皆温かく、家族のような関係性**。社内のレクリエーション活動にも積極的に参加しています。

部署の強み

高いスキルとお客様からの信頼

サービス1課の強みは、**多様なメーカーの修理に対応できる高い技術力**です。充実した新人教育と現場での指導により、知識豊富な技術者を育成しています。一方、サービス2課は**予防保全によるお客様との信頼関係の構築**が強みといえるでしょう。定期点検で故障を防ぐだけでなく、24時間体制での迅速な対応や省エネ提案などを通して、お客様の事業に貢献します。

メッセージ

お客様が困ったとき、私たちサービス課はすぐ対応できるよう日々尽力しています。他部署の皆さんも、お客様の工場や営業、総務でのトラブルや修理が必要な情報があれば、ぜひサービス課を頼って、すぐに連絡をいただけたらと思います。

事例紹介

サービス1課 修理の流れ

① 修理依頼受け付け

コールセンターから総務部経由で、修理依頼の連絡が入ります。

② 初期対応の決定

依頼内容を精査し、電話対応で解決できるか、現場へ訪問する必要があるかを判断します。

③ 訪問調整

現場対応が必要な場合、事前調査の上でお客様に連絡し、訪問日時を調整します。

④ 訪問と修理作業

お客様先へ伺い、修理作業を行います。

⑤ お客様と社内への完了報告

お客様に修理結果を報告し、作業は完了です。その後、社内にもメールで報告書を共有します。



事例紹介

サービス2課 点検の流れ

① お客様との日程調整

年間の契約に基づき、点検予定月が近づいたらお客様にご連絡し、具体的な訪問日時を決定します。

② 点検に向けた事前準備

訪問週の前に、工具の準備や過去の点検履歴(特に前回の不具合箇所)の確認を行い、万全の体制を整えます。

③ 点検と修理の実施

計画に沿って保守点検を実施します。点検中に修理が必要な箇所が見つかった場合は、その場で担当者に対応します。

④ お客様と社内への完了報告

点検終了後、お客様に結果を報告するとともに、社内にも内容を共有し、次の点検に備えます。



営業企画課編



営業企画課 係長

かさい たくま

笠井 拓磨さん

所属人数
5名

課内での明確なグループ分けはせず、各担当者がそれぞれお客様を担当する形で業務にあたっています。

業務内容

空調から厨房設備まで幅広い領域の工事

「お店づくりから、工場、スーパー、ご家庭にも」と謳っている通り、手掛ける建物は飲食店をはじめ、ホテルや食品工場など多岐にわたります。工事管理課が、空調や冷凍冷蔵設備の工事を専門とするのに対し、私たちは**建築や厨房設備まで含めた、より幅広い領域の工事**を手掛けています。お客様からのご相談は、まず私たち営業企画課に寄せられることが多く、いわば会社の「総合窓口」のような役割も担っています。建物に関する工事であれば、どのようなことでもお任せください。

部署の雰囲気

お客様一人ひとりに向き合う担当者制

お客様に対して**担当者が個別につき、案件の全工程に責任を持って対応**しているため、一人ひとりのご要望に沿った提案ができ、関係もより密接なご相談をいただけることを喜びとしています。お客様の中には建築会社の方もおられ、厨房案件に関するご連絡や、多店舗展開に伴う新たなご相談をいただくことも。リピーターのお客様が非常に多く、**一度担当させていただいたお客様から、継続して信頼をいただいています。**

部署の強み

プロの視点で、お客様の期待を超える提案を社内の各部署や協力会社との連携を活かした柔軟な対応力が強みです。自社だけでは難しい電気や内装などの専門工事も、プロである協力会社の力で実現可能になる、この幅広いネットワークが、私たちの仕事の根幹です。また、打ち合わせでは、お客様のご要望を伺うだけでなく、プロの視点でより良いご提案を差し上げます。メリット・デメリットを丁寧に説明し、お客様に心から納得いただける最適な形を共に創り上げます。

事例紹介

営業企画業務の流れ

① 依頼

リピーターのお客様から直接ご連絡をいただくか、会社へのお問い合わせから始まります。

② 打ち合わせ・現場調査

現地へ伺い、お客様のご要望をヒアリングすると共に、現場の状況を細かく確認します。

③ プラン作成・見積もり

ヒアリング内容に基づき、図面を作成します。その図面と共に見積書を提出し、内容を説明。納得いただけるまで、平均3回ほどプランの修正と再提案を重ねます。

④ ご契約・発注

プランと金額をご承認いただけたら、正式に契約を締結し、工事に必要な機器や部材の発注を進めます。

⑤ 現場管理

協力会社の皆様と連携し、工事の品質や工程を管理します。店舗一式の工事では、関わる業者が8社ほどになることも。全ての業者とのやり取りを一括して私たちが行うため、お客様からは「トーレイに頼めば全部やってくれるから楽で良い」と嬉しいお言葉をいただくこともあります。

⑥ 完了・引き渡し

すべての工事が完了し、お客様にご確認いただいた上で引き渡します。

メッセージ

お客様から、ご自身の部署だけでは対応が難しいご相談を受けることがあるかと思います。その際は、どうか諦めずに、一度私たち営業企画課に声をかけてください。部署の垣根を超えて連携し、お客様からのご相談に「チーム・トーレイ」としてお応えしていきたいと考えています。どのようなことでも、まずは私たちに相談いただけると嬉しく思います。



TOREI DATA 数字で見る トレー

創業年



創業62年
(1963年1月～)

従業員数



37名

年間休日数56期

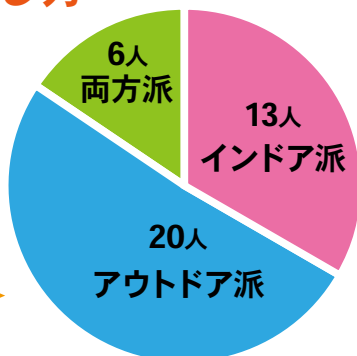
105日
(55期 98日)

職者
平均勤続年数 平均10.62年

0～5年	17人 (44%)
6～10年	7人 (18%)
11～20年	6人 (15%)
21～30年	5人 (13%)
31～40年	1人 (3%)
41～50年	0人 (0%)
51～60年	1人 (3%)

★田中豊相談役は、54年勤続されています!★

休日の過ごし方



誰と過ごす?

友人	14人	恋人	2人
家族	26人	一人	13人

どんな風に?

趣味に没頭	21人	旅行	6人
自宅でリラックス	19人	ウインドウショッピング	2人
スポーツ	7人	食事	1人

前期お取引いただいたお客様 685社
(個人様含む)

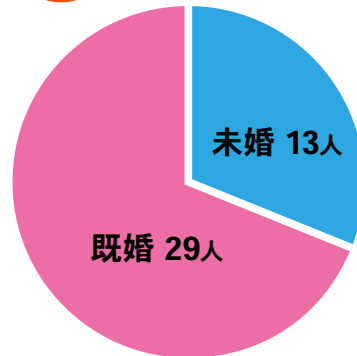
前期お取引いただいた仕入先様・外注様 276社

結婚率



結婚〇年目?

20年以上:17人
15年以上:4人
10年以上15年未満:5人
5年以上10年未満:2人
5年未満:1人



恋人募集中?

Yes: 5人
No: 8人



学生時代の部活動

バスケットボール部	9人	野球部	3人
サッカー部	7人	卓球部	2人
テニス部	5人 (内 軟式テニス 1人)	吹奏楽部	2人
バドミントン部	4人	帰宅部	2人
その他: バレー部、ラグビー部、剣道部、陸上部など			

お昼ごはん



コンビニ弁当	23人	スープ	2人
手作りのお弁当	20人	おにぎり	1人
外食	4人	パン	1人
カップ麺	3人	食べない	3人

工作中的楽しいと思える瞬間

最初から最後まで思い描いた通りに仕事ができるとき

皆が楽しそうにしている姿を見ているとき

新しい製品の開発に挑戦しているとき

お客様より感謝されたとき