



株式会社 さんれいフーズ

「食」を通じて幸せと喜びを提供し
地域の豊かな未来をつくる

創業から半世紀 業務用食材卸で 山陰トップを誇る

「食」を通じて地域の暮らしと産業を支える《株式会社さんれいフーズ》は、ガスエネルギー・自動車販売・食品を扱う《山陰酸素グループ》の主要企業だ。「この地に生きる。」という経営理念のもと、食品商社と食品メーカーの二枚看板で事業を展開する。

本社は米子市にあり、1972年に母体である《山陰酸素工業株式会社》から独立し、2002年には年商200億円を達成。開発力・技術力・エリアとも山陰一の規模を誇り、約3万種を扱う業務用食材卸の最大手として地域の外食・中食を支える。食品メーカーとしては、山陰の特産物のベニズワイガニ、ズワイガニをはじめ、その特色を生かしたさまざまな自社ブランドの冷凍調理食品を製造・加工し、全国の量販店や外食チェーンに販売。また中国・韓国・インドネシア・ベトナムの4カ国の海外協力工場とタイアップして、高品質の製品・半製品を低コストで安定供給できる体制を確立した。そして2020年には、並河元氏が代表取締役社長に就任。創業から半世紀

働く人を中心に 幸せを循環させる

「社会の変化とともに人びとの価値観も多様化しています。その中で、グループの2032年までの長期ビジョンの骨子となるのが「働く人を中心に据えた経営」です」と畠山広山常務取締役は真剣なまなざしで語る。この長期ビジョンのキャッチフレーズは「幸せをめぐらせよう」。働く人を中心に、その人を取り巻く地域社会や取引先、消費者など、それぞれの幸せを循環させ、大きな幸せを創出することを目指す。

「人によって幸福の感じ方は異なりますが、誰をも取りこぼすことなくフラットに発言できる風土がまずは必要です」と、アンコンシヤスバイアス研修を導入。アンコンシヤスバイアスとは、「受付対応は女性がするもの」といった無意識の思い込みや偏見を意味し、ハラスメントや職場のコミュニケーション不全を引き起こす原因にもなる。「昔は男性の仕事とされた営業や大型トラックの運転手の仕事に、女性がどんどん進出しています。男性社員の刺激にもなり、新たなエネルギーとなる」とモチベーションや生産性の向上、イ

ノベーションの創出を目指す。

社員の幸福度向上のために、福利厚生や制度面の充実も欠かせない。社員の制服についての見直しを行うプロジェクトチームを組織し、2023年春の就職内定者もチームに加えて、タイパシティ&インクルージョンの視点で制服の必要性や、アイデンティティ、オリジナリティなどの議論が交わされている。また年間休日を前年より3日間増やし、製造部門では連続休暇制度の「リフレッシュ」を導入。Aヤーツールにより省人化と合理化を進め、今後とも休日を増やしたい考えだ。「食のサービスが多様化する中で、当社も変化の時期が訪れています。食の楽しさを提供できるような仕掛けを考え、食産業に貢献し、より付加価値の高いサービスを提供していきたい。人は自分が知らない能力を秘めている可能性があり、社員が自律的に成長できる環境を整えていきます」と次の50年に向けて決意を新たにす。



畠山広山常務取締役。「若い力をリスペクトし、変化を恐れず新しいことに挑戦したい」と語る



株式会社 さんれいフーズ

業種 食品卸売業、食品製造業

事業内容 業務用食材の卸販売、自社ブランド製品（カニなどの水産加工品、冷凍調理品）の開発及び全国販売

創業 昭和47（1972）年4月1日
代表者 代表取締役社長 並河 元
社員数 325名（男242名 女83名）

〒683-8506
鳥取県米子市旗ヶ崎2147番地
TEL/0859-33-6165

https://www.sanrei-foods.co.jp

- 豊岡営業所 ●鳥取支店 ●津山営業所
- 米子支店 ●松江支店 ●出雲営業所
- 安来営業所 ●東京営業所 ●福岡営業所
- 大連事務所（中国）

〔山陰酸素グループ〕

- 山陰酸素工業株式会社
- 鳥根日産自動車株式会社
- 株式会社日産サテオ鳥根
- 日産プリンス鳥取販売株式会社
- 株式会社さんれい製造
- 鳥根さんれい株式会社
- 株式会社マルテSF
- 久米桜麦酒株式会社
他3社2組合

求める人材像 Check!!

- 山陰・食べること・人が好きな人
誰よりも地元が好きであり、食べることなど食に興味がある方。また、人とかかわることが好きな人、一緒に山陰を盛り上げましょう。
- あいさつがきちんとできる人
あいさつは人と人がふれあう第一歩。笑顔で元気なあいさつができる人。

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0859-33-6243

採用直通 E-mail

h-sano@sanrei-foods.co.jp

資料請求

インターンシップ

会社見学

公式サイトは
こちら



主体性を持って働ける仕事

工場の製造ラインの仕事は流れ作業がメインの淡々としたイメージがあるが、安来工場で製造ラインのリーダーを務める岩成さんは「うちは異なる」と否定する。「正社員にはラインの仕事以外に工程管理の仕事もあり、主体性を持って仕事ができます。頑張った分はきちんと評価され賃金にも反映されますし、能力を発揮できる職場です」と力を込める。

岩成さんはリーダーとして人員の管理や配置決め、機械の調整、新人指導も行っている。「コロナ禍で突発的な休みが発生してもラインを止めないように、どうにか人員をやりくりできました。食品なので、異物の混入や衛生管理に特に気を付けています」と食の安全を守っている。「省人化や生産性向上など、改善の取り組みが目に見えて表れるとうれしいです」とやがりがいと使命感を持って仕事と向き合っている。



安来工場
岩成 良平さん
(2008年入社)



他部署ともかかわる縁の下の力持ち

総合品質保証部は、原材料やレシピを記した規格書の作成や、人間の五感を使って製造した食品の品質を検査する官能検査、工場内の衛生管理などを担う。平林さんは家族が食品系の会社に勤務していたことで業界に興味を持ち入社。

規格書の作成には専門的な知識が求められるので「覚えることは大変ですが、マニュアルもあり、職場は和やかな雰囲気先輩方に優しく教えていただいています」とほほ笑む。営業や開発などいろいろな部署とのかかわりもあり「表に立つ仕事ではありませんが、縁の下の力持ちです」と仕事の魅力を語る。「他部署からの質問や問い合わせも多く、自分の力で答えられるようになりたい」と、食品表示検定の資格取得を目指している。



総合品質保証部
平林 真歩さん
(2020年入社)



新しいアイデアでヒット商品を生み出す

開発部では、メイン商品のクリームコロッケをベースに、自社オリジナルのNB（ナショナルブランド）商品やスーパーなどのPB商品の開発を行っている。川上さんは「自分の手がけた商品がお店に並び、全国の家庭で食べられていると思うと何だか不思議な感覚。出張先で偶然立ち寄ったスーパーで見かけた時はうれしかったですね」と当時を思い出して喜ぶ。

新しいアイデアを求めて食べ歩きをして、市場を調査したり感性を磨いたりしているそうだが、上司からも「おいしいものを食べるように」と言われている。「大事なのはそれを再現できるか。先輩ではその料理の材料がわかる人もいます」という。「商品開発は難しいと思うかもしれませんが、面白い仕事。私も最初は心配でしたがやりがいを持って楽しく仕事しています」



開発部
川上 汐莉さん
(2013年入社)



地域営業部松江支店 多田 羅 豊さん(2022年入社)

倉庫内作業では音声認識システムが導入され、インカムから商品や数などをコンピュータが音声で指示する。同じ食材でもカットの仕方やメーカーが異なり、実際に見て触って覚えている



広域営業部安来営業所 下田 将寛さん(2020年入社)

「お客様からの『おいしかった』の声が力になります」と下田さん。山陰の原料を使った商品を全国にアピールできる仕事にやりがいを感じている



風通し良く働きやすい職場。マルチな営業を目指す

広島県出身の多田羅さんは、母方の実家が島根県で農家を営んでいる縁で子どもの頃から島根に馴染みがあったという。出雲平野の美しさや澄んだ空気に魅了されて島根大学農学部に進学し、山陰に根差すことを決意。両親が飲食店を営んでいたことで食にかかわる仕事を意識するようになった。「アルバイト先でさんれいフーズの食品を扱っていて親しみがあり、また人と話すことも好きなので営業職を希望しました」と入社経緯を話す。食品業界は「仕事がきつい」「休みがない」などのマイナスイメージを持たれがちだが、多田羅さんはこれを否定す

る。「風通しが良く先輩方も気さくに声をかけてくれますし、僕の意見にもきちんと耳を傾けてくれます。休日もしっかりあって、草野球を楽しんでいます」と働きやすさを感じている。

現在は倉庫や冷凍庫内の作業を担当し、配達される食品を準備しながら3~4万点の商品を頭に焼き付けている。「知識豊富で会話もとても上手な先輩方の姿に憧れます。本格的に営業先を回るのこれからですが、僕も和食、洋食、病院食、スーパーなど幅広い知識で全方向に強いマルチな営業を目指します」と抱負を語ってくれた。

県外の市場や商社を飛び回り活躍

広域営業部に所属する下田さんは、鳥取市の出身。東京の大学に進学し、都内での就職も考えたが「地元の方が居心地が良い」とUターンを決意。「帰るなら全国展開する会社で地元の役に立ちたい」とさんれいフーズに入社した。山陰に帰ってきて、改めて感じるのは人のつながりの濃さだ。「都会には物はたくさんありますが、人のつながりが薄い。こちらは地元ですし、仕事で知人とかかわることもあり」と安心感を覚えている。

や商社、既存客の訪問、新規顧客の開拓、展示会出展など、忙しい日々を送る。「トラブルなく納品できた時は一安心。PB（プライベートブランド）商品の開発にもかかわり、時間はかかりましたが『良いものができた』と評価してもらえた時は本当にうれしかったです」と笑顔で語る。食品業界の知識や経験は、今まさに身に付けているところ。「お客様からの質問にすぐに答えられないこともあり、その都度先輩に聞いたり、自分で調べたりしています。上司や先輩のように、人の手を借りずに商談をまとめる力を付けたい」と意欲的だ。

入社時期とコロナ禍が重なったが、これまで県外の営業活動は控えていたが、徐々に活動が再開し、現在は関西や四国の市場