



株式会社 さんれいフーズ

幸せをめぐらせ持続可能な社会へ 「食」を通じて地域を支える会社

「食」に携わり半世紀
山陰随一の規模を誇る

「この地に生きる」という経営理念のもと、「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》。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》の主要企業であり、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、母体の《山陰酸素工業株式会社》から独立し、2002年には年商200億円を達成した。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・中食産業を支えている。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調理冷凍食品を製造・加工。全国の量販店や外食チェーンに販売している。

また、アジア4か国にある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。代表取締役の並河元氏は「独立以来、反骨精神にも似た強い向上心で成長を遂げてきた会社。社員たちに受け継がれる当社のDNAを良い方向に伸ばしたい」と

次の50年を見据える。

昨年スタートした2032年までの長期ビジョンのテーマは「幸せをめぐらせよう」。これは働く人を中心に、その人を取り巻く地域社会や取引先、消費者などに幸せを循環させ、大きな幸せを創出しようというもの。福利厚生の実施はもちろん、初年度は、社員の満足度や組織状況を知るため、150問におよぶディープサーベイを実施し、全社員のモチベーションやものの捉え方を可視化した。「働く中で、ギャップや不満が生じることは当然ある。それをいかにフォローし、それぞれのビジョンの方向性を合わせていくかで働く幸福度も変わります」。その上で、重視しているのが「対話」だ。

「今は企業の精神的な基盤を再構築している時期。対話により信頼関係を築き、その人のキャリアや希望に対し、納得できる答えを探していきます」と並河社長。自ら率先して役員たちと一対一の対話を重ね、会社全体へと浸透を図っている。未来志向型の対話を重ねた先にあるのは、仕事をやらされている、でも、やらなければいけない、でもない、自分のやりたいことができる満足度の高い会社だ。それは、社員が自ら考えて動く自走する組織と言える。

また、自然が豊かな山陰地方は、

魚介類や和牛をはじめ、上質な食材の宝庫。並河社長は「我々がアプローチできていない分野も多く、食を通じてできることはまだまだある」と、地域の食材を使った商品開発や六次産業、さらには食を目的とした観光などを展開したい考えだ。その上で、求める人材は「わがままな」ときっぱりと語り、「食を通じて何を達成したいのか、自分のやりたいことを貫いてほしい」とまっすぐな目を向ける。「人口減少や高齢化が顕著な山陰は、課題先進地域と言えます。しかし他の地方もいずれ同じ悩みを抱えることになる。我々は課題・解決、先進地域として山陰をリードし、全国に発信していきたい」と、その目には強い光が宿る。



2020年に代表取締役役に就任した並河元氏。より働きやすい環境を整えるために、アンコンシャス・バイアス(無意識の思い込み)の解消にも取り組むほか、社食サービス《びずめし》の導入など福利厚生の実にも積極的だ



Sanrei Foods

株式会社 さんれいフーズ

事業内容

業務用食材卸売、自社製品の開発・全国販売

創業 昭和47(1972)年4月

代表者 代表取締役 並河 元

社員数 325名(男231名 女94名)

本社 鳥取県米子市旗ヶ崎2147

電話 0859-33-6165

採用エリア(勤務地)

松江市、出雲市、安来市、米子市、鳥取市、境港市、岡山東、兵庫東、東京都

採用担当者からあなたへ

私たちは、美味しい・楽しい食事の思い出や笑顔をつくる、山陰の食産業を支えています。飲食店やスーパーなどを通じて美味しい食を山陰に、そして全国・海外へお届けしています。食に関わる仕事がしたい、食で地域貢献したい。そんなあなたをお待ちしています！



総務人事グループ
佐野 仁美さん

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

公式サイトは
こちら



Instagramは
こちら



システムからグループを支える仕事です

前職がさんれいフーズの取引先だった定立さん。当時の営業担当者の印象も良く入社した。人事を2年ほど経験した後、現在の部署に。「さんれいフーズやグループ会社の社内システムに関する業務を行っています」と、基幹システムの開発のほか展示会受付システムの管理、機器管理、グループ各社からの問い合わせ対応などに従事している。開発は異動後にスキルを習得。「上司の指導や、問い合わせや要望に応じているうちに身に付きました」と振り返る。

現在、目指しているのは業務の標準化だ。「誰もが簡単にできる仕組みを作ることができれば、ワークライフバランスの実現化がより進み、個々がスキルアップに挑戦することにつながるのでは」と広い視野で目標を立てている。



システムグループ
定立 聖果さん(35)
2015年入社(9年目)



自分で考えて挑戦できる現場です!

安来市出身の長谷川さんは、子どもの頃からプラモデルづくりが好きで製造業の世界に興味を持った。「その中でも食品業界は未知の世界。挑戦してみようと思いました」と入社を決意。現在は現場管理者として、その日の段取りや機械の調整を行う。扱う食材などによって調整が異なるが、調整具合は品質に直結するので気をを使う作業だ。

工場の仕事は流れ作業をイメージしがちだが、長谷川さんは「生産性向上という目標に向けて社員たち自身が考え、挑戦できる現場」と否定する。3年ほど前には、新しい機械の導入を提案。意見が採用され、現場の省人化を実現した。「まだまだ改善する余地がある。挑戦の成功に向けて考えることができる職場」と胸を張る。



安来工場
長谷川 勇太さん(30)
2012年入社(12年目)



自分の味覚を武器に商品を生み出す

「食べることや料理が好きで食品業界に興味を持った」という境港市出身の門脇さん。県外の大学に進学したことで改めて地元の魅力に気づき、「家族の近くで働きたい」とUターンして新卒で入社した。開発グループでは、コロッケの試作に試行錯誤する毎日。試作品は部署で試食し、意見を交わしている。「甘さ、辛さにもいろいろな種類があり、味を言語化することの難しさを痛感しています。でも、少しずつ味の構成が分かってきました」と面白さを実感。また、普段から意識的にさまざまな食に触れて味覚を磨いている。「先輩は食品や素材の知識がすごい。早く自分で配合を考えて商品設計ができるようになりたいですし、いずれは新商品を一から考えてみたいです」と熱意を燃やす。



開発グループ
門脇 ころこさん(24)
2023年入社(1年目)



食を通じて地域を支える社員たち

提案した商品が採用されることが今のやりがい

大学時代、飲食店のアルバイトで人と接することが楽しく、就職活動では営業を志望。「人間が生きていく上で必要なものは食事」とさんれいフーズに新卒で入社した。現在は配送営業として、地域の飲食店やスーパー、老人ホームなどを回る日々。「自分が提案した商品がメニューに採用されると嬉しいです」と笑顔を見せる。何件も訪問先がある中、優先順位を考えて行動しているが、時にはミスをして落ち込むこともあるという。「先輩が自分の失敗談を引き合いに出して『取り返しのつくミスだから大丈夫』と励ましてくれて。皆さんとても優しい」と周囲のフォローに感謝し、自身も頼られる存在に成長することを目指している。



《業務用食材卸事業》松江支店
恒松 杏さん(23)
2023年入社(1年目)



興味があった食品業界に転職。家族の時間も増えました!

鳥取市出身で、実家は漁師という島本さん。前職は電気工事関係の仕事に就いていたが、夜勤が多く、ワークライフバランスを考えて転職を決意。もともと食に興味があり、さんれいフーズに入社した。「転職して、規則正しい生活を送れるようになりました」と喜ぶ。現在はルート営業として、スーパー、飲食店、介護施設などの既存客を回って要望の商品を届け、新商品の案内などを行う。知識を増やすために、お客様の店でご飯を食べたり、実際の調理を見せてもらうことも。「食のプロたちの要望にいかに応えるかが大事」と日々やりがいを感じている。



《業務用食材卸事業》松江支店
島本 俊洋さん(33)
2019年入社(5年目)



県外に地元の食材を使った商品を売り込む!

鳥取県出身で、広島県の大学を卒業後、新卒で入社。「就職活動を通じて、地域の食材を生かした商品を製造していることや、生きる上で欠かせない食の仕事に興味を持ちました」。現在は中四国エリアを担当。電話営業や、実際に現地に出張して商談や展示会に参加するなど、忙しいながらも充実した毎日だ。「自分が売り込んだ商品の商談がまとまった時はもちろん、その後もお付き合いが続くと嬉しいです」と営業の醍醐味を語る。出張では、先輩社員に同行して営業力を学んでいるところ。「事務的なことも含め、仕事を覚えて一人で出張を任せられるようになりたいです。いずれは大口の商談をまとめたい」と目標を掲げる。



《食品メーカー事業》安来営業所
土江 俊輔さん(23)
2023年入社(1年目)



全国に魅力あふれる商材を届けたい

東京支店や安来営業所で経験を重ねたベテラン営業マンで、安来営業所の所長を務める鎌田さん。水産学部出身で「学生時代に学んだことを生かしたい」と新卒で入社。食品関係に進んだ大学の先輩や同期も多く、営業先で会うことも珍しくない。「営業はセールスも人に好かれる雑談力もどちらも大事。お互いの共通点から距離が縮まることも」と語る。仕事のやりがいは何といっても商談がまとまった時。「特に大口や特注案件などの時間をかけて取り組んだ商談が成約した時はひとしおです」と魅力を語る。また所長として「若手の人材も増え、地域の魅力ある商材を全国に広めていきたい」と事業の拡大に力を注ぐ。



《食品メーカー事業》安来営業所 所長
鎌田 晋吾さん(46)
2002年入社(22年目)

