

ワクワクが止まらない！さんれいフーズ社内報

月刊

フラット！

14号

2026.1



特集

東京支店のお仕事徹底解剖！

東京支店リニューアル！

〈SANREI TOPICS〉

大手全国回転寿司チェーンで当社のカニクリームコロッケ採用
楽天スーパー セール売上好調
とっとり企業紹介フェア

直販事業で市場に密着！第3事業部とは？

〈トッゲキ！となりの○○さん〉

製造部 鳥取ファクトリー 坂本 智さん

午のように駆け抜ける！2026年の抱負

〈INFORMATION〉36(サブロク)協定について

〈拠点だより〉鳥取ファクトリー 新・工場長に聞きました！

TKK 新橋ビル 4 階から 6・7 階へ！

オフィス拡張で ゆとりある空間に!

オフィスフロアを拡張し、作業スペースにゆとりを確保。動線も広がり、より快適に働ける環境へと生まれ変わりました。



成田さん「10月から東京支店へ異動することとなり、そのタイミングで東京支店リニューアルの家具レイアウトに関わらせていただきました。ソファ席は都会のカフェっぽい感じになるように選びました。座り心地は一番おすすめです！」

社員のコミュニケーション活性化！ フリーテスク導入

日ごとに席を選べるフリーデスクを採用。日替わりで隣のメンバーが変わることで、ちょっとした雑談や相談がしやすくなりました。



宇都さん「固定のデスクがなくなったことで、これまで席が離れていた先輩とも交流がしやすくなりました。せっかくのフリーデスクなので毎日違う席に座るよう心掛けています。」

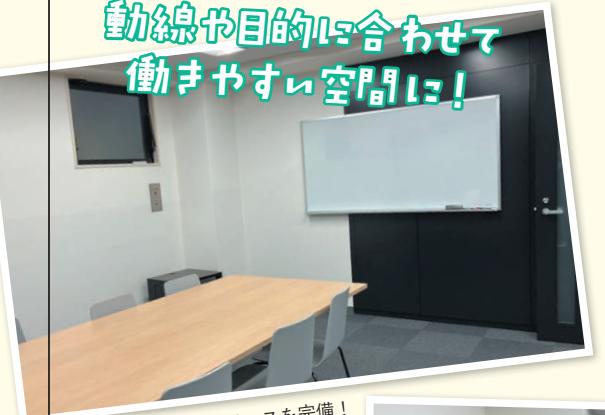
宮本主査「今回の引っ越しを機に、昭和感漂う収納やその他備品を一掃できました。空間の圧迫感がなくなり、より一層オフィスが広く感じると共に、心のゆとりも生まれました。」

リラックスできる心地良さ ソファ席新設!

相談や軽い打ち合わせにぴったりのソファ席を新設。あまりの居心地の良さに、人気スポットになりそうな予感です。



動線や目的に合わせて
働きやすい空間に！



会議・ZOOMスペースを完備!
周囲を気にせず話ができる
業務効率向上!

東京支店 リニューアル!

社内の交流も深まる
快適オフィス！



フロアを拡張したことで作業スペースにゆとりが生まれ、動線も広がりました。リラックスタイムができるソファ席も新設し、より快適に働ける環境になりました。

3つのこだわりをしつかりクリアした新しい東京支店、東京に来られた際は、ぜひ立ち寄り下さい。

品川と梅田のコクヨのショールームを内覧し、打ち合わせを繰り返しながら「コミュニケーション向上」も兼ねそろえたフリー・デスクを導入しました。移動した直後は、旧事務所からの名残か、自分勝手な物の配置や帰宅時にも机の上に私物が置いてあつたりと、フリーデスクの意味合いを理解できていない場面も見られましたが、一か月ほどですっかり

いましても、場所は旧事務所と同様TKK新橋ビルの4階から6階・7階への移動となります。

今回の新事務所で「だわったのは「見た目のカッコ良さ」「メンバー間のコミュニケーション向上」「快適さ」です。ただ、私のセンスだけではどうしても「見た目のカッコ良さ」が達成できそうになかったので、

10月1日より、東京新事務所がス



東京支店
仙石支店長

東京支店 安東副参事の
とある一日



8:30 業務開始
・本日のスケジュール確認
・受注確認
及びメール、電話対応

10:00 資料準備・社内調整
・前日に作成した資料のチェック
・社内関係各所(開発部門や他の営業社員など)へ原料状況、コスト見込み、工場生産枠などについて事前相談

12:00 昼食
綺麗なおかみさんのいる新橋の定食屋で癒される

13:00 お客様訪問・面談
・得意様情報や他社情報の確認
・商品紹介や
納品スケジュール確認
及び関係づくり

16:00 商談フォロー・準備対応
・資料、見積作成
・お客様からの問い合わせや
相談事項のフィードバック
・翌日の商談準備

18:30 退社
新橋の立ち飲み屋もしくは日高屋で軽く一杯

Why? 東京支店の役割とは?



東京支店は、首都圏という日本最大のマーケットを舞台に、最新のトレンドやお客様のニーズをいち早くキャッチし、商品開発部や製造部へ届ける“最前線アンテナ”的役割を担っています。全国規模の外食チェーンや大規模量販店のバイヤーが集まるエリアだからこそ、一つひとつの商談が会社全体の売上に直結。東京支店は「さんれいブランド」を全国へ広め、その可能性を広げていくための重要な拠点です。

How? どのような営業スタイル?



東京支店の営業は、展示会での商品PRをきっかけに始まるケースもあれば、すでにお取引のある得意様へ、毎年新商品や季節に合わせた商品を提案するケースもあります。商談では、サンプル提供をはじめ、規格書や見積書を提示しながら、お客様の用途や売場に合わせた商品選定を行います。採用後は、営業支援や物流部の方々の力を借りながら納品スケジュールの調整や、出荷手配などを担当し、商品提案から納品管理まで一貫して関わる営業を行っています。

全国チェーン向けの商談では、わずか2ヶ月間で約400万個ものコロッケを納品するケースもあります!

5W1Hでスッキリ理解!
東京支店のお仕事

徹底解剖!

東京支店では首都圏を中心に自社製品の魅力を届けるために、現在6名の営業社員が日々業務に取り組んでいます。どんなスタイルで仕事をしているのか？5W1Hに沿ってお仕事を徹底解剖していきます！

What? 何を売っているの?



主に、クリームコロッケなどの調理品やカニのむき身製品を販売しています。業務用商品を中心に、用途・規格・ロットなどお客様のニーズに合わせた営業を行っています。近年はクリームコロッケの販売が順調に伸びてきています。

Where? どこに売っているの?



北は新潟県から、西は三重県まで、広いエリアのお客様に向けた営業活動を行っています。東京支店を拠点に、首都圏を中心とした大消費地をカバーしながら、各地域の魚市場や卸問屋、大手外食チェーンなどへ商品を販売しています。

Who? 誰に売っているの?



主に卸問屋などを通じて、量販店や飲食店など、業態の異なる様々なお客様に販売しています。例えば、飲食店へ水産品を供給する魚市場関係のお客様や、全国のスーパー・マーケットや外食チェーン向けに業務用食材を扱う卸問屋など、幅広い販路に向けて販売しています。

When? いつどんな活動をしているの?



カニが旬を迎える冬は、全国の飲食店で取り扱いが増えるため、夏頃から商談の動きが活発になります。商談を経て、大手全国チェーンの回転寿司店や弁当販売店向けに多くのカニ製品やクリームコロッケが採用・販売されます。また年間を通して各地の展示会に参加し、自社製品のPRを行っています。

大手全国回転寿司 チエーンで当社の カニクリームコロッケ採用

当社で製造しているカニクリームコロッケが、大手全国回転寿司チエーンにて期間限定メニューとして採用され、10月29日、11月30日まで販売されました。販売予定総数は165万食と大規模な展開となり、全国の店舗で幅広いお客様に提供され、予定数を無事完売しました。

また、本採用について第2事業部仙石部長補佐は「昨年度のホタテクリーミーコロッケ、うにクリミーコロッケ採用に続き、今年も採用が決まり光榮です。大手外食チエーンでの採用は品質面の評価を示す重要な成果であり、今後の商談においても大きな後押しになると考えています。」とコメントしています。



▲発売商品

12月3日～11日に開催された「楽天スーパーパーセール」において、当社通販サイト「美食ダイニング イルナス 楽天市場店」の売上が好調でした。特に「生ずわい蟹ポーション」は昨年度に比べ販売件数が約10倍となるなど、大きく伸長しました。

今回の売上向上には、RPP広告（楽天市場内広告）やバーゲンニュースへの掲載、インフルエンサーを活用したSNS施策など、昨年度よりも早期から取り組んだ販促活動の効果が寄与したと考えられます。



▲楽天内での12月売上高は前年同月比約1.9倍、売上件数は約2.4倍となりました。

楽天スーパーパーセール 売上好調

12月26日、米子コンベンションセンターにて開催された「とつとり企業紹介フェア」に参加しました。本イベントは、大学などに在籍する全学年の学生や高校生を対象に、企業が会社概要や業務内容などを紹介し、職業観の醸成や鳥取県で働くことへの意識喚起を目的として実施されているものです。学生に当社を知つてもらい、興味を持つてもらう機会として毎年参加しています。

今回のイベントには並河社長も参加し、当社の魅力を伝えるために事業内容や仕事のやりがいの他、会社の強みやビジョン、今後の展望などを語りました。並河社長自らが学生と直接対話することで、当社の考え方や想いをより具体的に伝える機会となりました。



▲並河社長は「ぜひ、食への挑戦を面白がる人と一緒に仕事がしたい」と学生に向けて語りかけていました。

とつとり企業紹介フェア

直販事業で
市場に密着！

第3事業部 とは？

— □ ×

自社サイトや大手通販サイトで販売中！

取り扱いECサイト

- 美食ダイニングイルナス
- 美食ダイニングイルナス 楽天市場店
- Amazon 売上、右肩上がり！
- Mマート ※1
- とつとり市 ※2 (キッチンしろうさぎ)
- JTBショッピング ※3
- DISCOVER WEST mall ※4

イルナスInstagramでは商品の魅力を発信中！



新たなマーケットを見据えたギフト商品「笹巻き蟹めし」を開発。贈答用として価格帯にもこだわり、EC販売だけではなく百貨店のカタログにも掲載されています。



出雲市・松江市・安来市・米子市・境港市・日吉津村・倉吉市・北栄町・鳥取市の9市町村で、ふるさと納税の返礼品として当社製品の一部を掲載しています。



当社はこれまで事業者向けに業務用商品を販売していましたが、新たな顧客層の開拓を見込める事業として2023年11月に直販事業を開始しました。第3事業部では自社製品のほか、全国の食品メーカー・商社の業務用商品を取り扱う直販事業をメインに展開しています。商品選定、商品撮影、サイト運営、お客様からのお問い合わせ対応、伝票作成から出荷まで一貫して行っています。直販により一般のお客様と直接繋がることができる、また自社ブランドをより広く浸透させることができるといったメリットがあります。

美食ダイニング

イルナス



骨取りさば切身

生ずわい蟹ポーション

薩摩川内うなぎ

「美食ダイニングイルナス (IERNAS)」は、年間約30,000アイテムを販売している当社ならではの知見から生まれた“選ばれし美食”を取り揃える自社直営のECサイトです。

POINT!

イルナス (IERNAS) のアルファベットを逆から読むと、さんれい (SANREI) になるんです♪



山下さん

お客様の声



商品名:
ブラックタイガーむきエビ
★★★★★

カクテルソースでいただきましたが、めっちゃ旨い。海老の肉厚な食感と旨味を楽しめました。思った以上の大粒な海老に満足です。
(美食ダイニングイルナス 楽天市場店より)



商品名:
山陰ごぼうびかにクリームコロッケ
★★★★★

来年もぜったい寄付します！中身にカニ身もたくさん入っていて、何より美味しい！今までのふるさと納税の返礼品No.1かも。
(ふるさと納税ページより)

午年



【今年の抱負：輝き】

一日一日、色々な人と関わりながら、一年の終わりにはその積み重ねの成果が輝くような年にしたいです。

【仕事でチャレンジしたいこと】

多くの人と協力し合い、新しいことや困難なことにも積極的に取り組みたいです。特に、計量室※のアレルゲン関係の課題について意見を出し合い、スピード感を持って改善を進めていきたいと考えています。

【プライベートでチャレンジしたいこと】

猫を3匹飼っているので、キャットタワーなどDIYをしたいです。あと花壇の拡張も…。

午年



【今年の抱負：天馬行空】

天馬のごとく自由に空を駆け巡り、何事にも囚われない生き方をしたいです。良いか悪いかは別にしてください(笑)。

【仕事でチャレンジしたいこと】

決断と有言実行、行動あるのみです。現場での業務改善、効率化に取り組みます。とにかくスピードを意識し、理想を一日でも早く現実にしたいです。午年の年男ということで馬車馬のように働いてまいります!

【プライベートでチャレンジしたいこと】

航空機免許(自家用操縦士)のライセンスを取得したいです。太空への夢と浪漫を実現したい!

輝き

天馬行空

午年



【今年の抱負：成長】

できないことをできるようになるために、自ら積極的に行動し、成長を実感できる一年にしたいです。いつも以上に実りある一年となるように頑張ります。

【仕事でチャレンジしたいこと】

新しい資格の取得に挑戦し、自分のできる範囲を広げていきたいです。まずは興味のある簿記に取り組んでみようと考えています。

【プライベートでチャレンジしたいこと】

運動不足なので、健康のためにウォーキングなど運動を習慣づけていきたいと思っています。

午年



【今年の抱負：期待を超えていく】

2025年も色々ありましたが、2026年も課題や問題に直面した時にしっかりと本質を捉えて対応していきたいと思います。

【仕事でチャレンジしたいこと】

専門知識をさらに深めていきます。トレンドや情報をいち早く取り入れ、お客様に提供していきます。メーカーと深く情報交換することで、お客様と一緒に売上を伸ばしていきたいです。

【プライベートでチャレンジしたいこと】

「津軽三味線」。昔はロックばかり聴いていましたが、現在は民謡のみです。適度な運動をするなど健康管理にも取り組みたいと思います。

成長

期待を 超えていく



vol.015 さんれいフーズ 社員インタビュー

トッゲキ! となりの 坂本さん

製造部 鳥取ファクトリー
2014年 旧マルテSF入社
さとる
坂本 智さん

■坂本さんの仕事

鳥取ファクトリーでは主にコロッケ、唐揚げといった調理品や、焼豚製品、ギフト向けの笹巻き蟹めしの他、商品開発部と協力して新ジャンルの製品を試作・製造しています。その中で私は、営業担当から注文があつた製品の品目や数量、希望納品日をもとに生産計画を組み、それに伴う必要な原料、包装資材や備品の発注と在庫管理を行っています。使用材料のリードタイムや過不足がないよう数量を確認し、工場長や現場社員、関係部署と相談しながら進めています。

■1日のスケジュール

出社後は当日使用する段ボールなど包装資材の確認と搬入準備から始まり、製品を鳥取支店へ移管する準備などを午前中に行います。午後は鳥取支店から移管される原料の荷受け対応、生産計画の確認と発注した原料や資材に間違いがないか確認しています。

■仕事のやりがい

仕事でやりがいを感じるのは、任された業務をきちんとやり遂げられたときです。現場社員と協力し無事に製品を出荷できた瞬間は達成感がありますし、その製品を食べたお客様が「おいしい!」と言って喜んでくれる姿を想像すると、なんだか嬉しくなります。製品が好評で注文数が増えるともっと嬉しいです。

■心がけていること

安全安心の品質を第一に考え、原料受け入れ時には温度や外観、中身を確認。資材も同様に細かく確認し、異物混入防止



■坂本さんのオフタイム!

【競馬】

競馬の魅力は、スタート前の緊張感やスタートの瞬間の高揚感、疾走中の迫力にあります。馬ごとに性格や調子の良し悪しが分かってきて、自然と愛着が湧いてくるのも楽しみのひとつです。

【散歩】

運動不足にならないように週末に1~2時間散歩をしています。近所や鳥取駅周辺を歩き景色を眺めて気分転換しています。歩くペースが結構速いのでびっくりされます(笑)。

止に細心の注意を払っています。また、職場で話しやすい雰囲気づくりを意識しています。

していません。PCでの事務作業中は眉間にしわが寄りがちですので(笑)表情も意識して誰からでも声をかけやすい雰囲気を出せるようにしたいです。

■今後の目標

まだ工場内の製造工程を完全に把握できていない部分がありますので、その都度工場長や現場社員に確認を取ることが多いです。今後は一人で判断できるように知識をもつと深めて、より周囲から信頼を得られるよう努めたいです。また、知識を深めることでより精緻な生産計画を組むことができますので、生産性を高めて今以上に生産量を増やせるように貢献していきたいです。

残業・休日出勤のルールを決める

36(サブロク)協定について

Q&Aで解説

そもそも36協定って何?

時間外労働が上限を超えたたらどうなるの?

A. 労働基準法第36条に基づき、会社と各事業場の労働者代表が締結する「時間外・休日労働に関する協定」です。これがないと法定労働時間である1日8時間、週40時間を超えて働くことができません。

Q2 なぜ36協定が必要なの?

A. 法律で定められた労働時間を守ることで長時間労働を是正し、社員の健康と安全を確保するためです。



Q3 具体的に時間外労働の上限はどのくらい?

A. 当社の時間外労働の上限は月42時間・年320時間までです。ただし、突発的な対応が発生した場合について、月60~80時間(法律で年6回まで。事業場毎で異なります)、年550~700時間までが上限となります。

Q5 社員は何を守ればいいの?

A. 36協定で定めた上限を超えた場合、ルル違反となります。会社だけでなく現場の労務責任者も罰則の対象となります。(6ヶ月以下の拘禁又は30万円以下の罰金の刑罰)

Q6 協定の内容はどこで確認できるの?



ご不明な点は
人事部 島本主事まで
お問い合わせください。



▲この日は新製品「カニソース」の初回生産。充填作業と殺菌作業をしています。▲事務所のようす。

普段はなかなか知る機会がない他拠点のようすをお伝えします。今回は10月に鳥取ファクトリーの工場長に就任された原工場長に鳥取ファクトリーを紹介いたします。

2025年3月に鳥取ファクトリーに着任し、10月16日に工場長に就任しました。私が最も大切に考えているのは「人」、つまり社員です。鳥取ファクトリーの最大の特徴は、こだわり抜いた製品を小ロットでほぼ手作りで生産していることです。その価値を支えているのは社員一人ひとりの力です。

まずは社員が安全で安心に、楽しく仕事ができる環境を整えたいと考えています。ここで言う「楽しい」とは「楽なこと」ではありません。「楽しい」とは「好きなこと」です。「好きこそ物の上手なれ」という言葉があります。好きなことには自然と集中し、工夫や努力を惜しまないため、上達が早いという意味です。社員一人ひとりが好きなことに打ち込み、楽しく成長できる工場を目指してまいります。



応募締切: 2026年
1/31(土)まで!
※毎月1人3通まで



さんれいフーズ川柳
おせち膳 カニ爪そと 彩りに / P.N 年末年始はチートディ



並河 元の日々の写真からとっておきをチョイス！

Genstagram

米子ソウル便が毎日運航されることを記念したパーティーに、鳥取県平井知事からのご招待を受け出席してきました！エアソウルのキム代表取締役（写真左）を始め関係者が集まり、両国が山陰をハブにしてWin-Winとなることを祈念した素晴らしい会でした。当日は大山Gビールも振る舞われ、WBA世界一のご案内もしていただきました！より多くの韓国の方が米子を中心とした山陰に来られる機会が増えるので、我々のお客さんと一緒に消費に繋げていきたいですね ✈️

並河 元

さんれいフーズ社内報 フラット！14号

発行日 2026年1月15日

発行者 株式会社さんれいフーズ

責任者 畠山 広幸

編集長 下城 良明

編集 佐野 仁美

遠藤 有美

齋尾 海空

デザイン creative company d-magic

[社内報に関するお問い合わせ]

社内報編集チーム

MAIL koho@sanrei-foods.co.jp

フラット！編集後記

■編集長 下城 良明

今回36協定の解説を掲載してみました。今後労働基準法が改正される見込みなので（約40年ぶり）、それも共有したいと思います。制度理解のお役に立てれば幸いです。

■編集 佐野 仁美

鳥取ファクトリーの製造現場に初潜入！カニソースの初回生産にも遭遇し、手作りの現場にワクワクしました。いつか特集などで詳しく紹介したいと思っています。

■編集 遠藤 有美

東京支店新オフィスにある、カフェ風スペースがとても素敵。身の回りが少し洒落になるだけで、仕事へのモチベーションもちょっと上がりそうだなと思いました。

■編集 齋尾 海空

年末にイルナスで初めてお買い物をしました。生ずわい蟹ポーションがセールで安く販売されていたので、実家にプレゼント！また贈答用に使いたいと思っています♪



株式会社さんれいフーズ