

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！

20号

2026.7

特集

みんなで進める 業務改革！

〈SANREI TOPICS〉

ディナーインビテーション開催
パエリア・タバス祭りにクリームコロッケ協賛

初心者でも分かる！決算のキホン

〈トツゲキ！となりの〇〇さん〉

営業戦略部 ミートセンター 製造 主査 ^{ながせ}永清 洋介さん

フラット！ことば辞典

〈INFORMATION〉

秘密保持に関する誓約書の提出について／就業規則・旅費規程の見直し／「サリバテッカー」のご案内

〈拠点だより〉直販グループ 外部倉庫の活用で品質を守りながら出荷作業の負担を軽減！



みんなで進める

業務改革

「毎日、目が回るほど忙しく、なぜか仕事が終わらない…」そう感じたことはありませんか？
当社は今、中期経営計画において、業務（デジタル）戦略の柱として『DX・自動化推進』と『業務プロセスの刷新』に取り組んでいます。
まずは社内に潜むムダやモヤモヤを解剖し、どう変わるのかを一緒に見ていきましょう！



Aさんの業務はブラックボックス！
彼が休むとチーム全体がストップ…



目の前の業務で手一杯！
業務改善までとても
考えられない日々の繰り返し…



手書き、エクセル入力、印刷して判子。
デジタルとアナログの往復作業…



最新版、確認、最終修正版…
本当の最終データは？

DX・業務効率化・自動化の推進

〈事業計画書記載の具体的な実施内容〉

受発注・生産・物流・品質保証など各業務のデジタル化・自動化を進め、システム導入やデータ活用による業務効率化、省人化を実現する。電子帳票やAI活用、ITインフラ整備、業務フローの標準化・自動化を全社的に推進し、属人化の排除と生産性向上を目指し、DXに向けた基盤を整備する。

＼要約POINT！／

- 人が手作業で行っている業務をデジタルデータ化することで自動化を進める。
- 業務プロセス（手順）を分解し「見える化」することで属人化をなくし、業務の合理化効率化を図る。
- デジタル化と業務プロセスの「見える化」によってシステムやAIが活用できる基盤を整備する。

〈DX実現までの流れ〉

見える化

アナログをデジタル化
Digitization
デジタイゼーション

まずは
業務が見える化！

- ・業務プロセスの見直し
- ・ペーパーレス化など

全体で共有

プロセスの最適化
Digitalization
デジタライゼーション

- ・製造工程の見える化
- ・業務プロセスの改善
- ・データを活用した
市場分析、商品開発など

変革

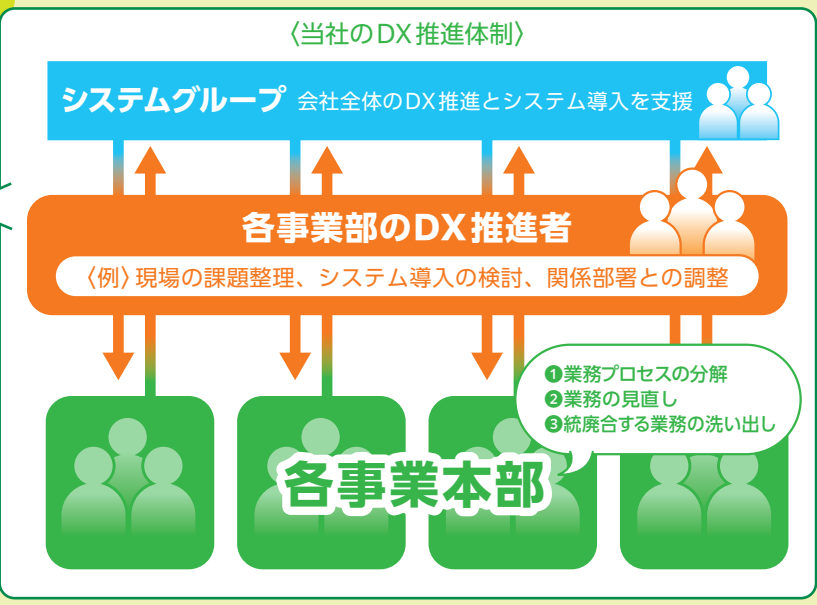
ディーエックス
DX
Digital Transformation

デジタル技術の活用で
ビジネスモデル・組織を
変革し、競争力が高まる

DX推進体制について

DX化や新システム導入を効果的に進めるためには、各部門単独ではなく全社的な視点が欠かせません。そこで、社内収益力向上と業務変革の実現に向けて、各事業本部とシステムグループを繋ぐ役割として、各事業本部からDX推進者を選任しました。

各事業本部のDX推進者を中心となり、現場の課題整理やシステム要件の検討、関係部署との調整を担当します。システムグループは、全社最適の視点からプロジェクト全体を統括し、DX推進とシステム導入を支援します。



AIは優秀なパートナー！

こんな悩みありませんか？

- 「季節に合うメニュー提案、何かないかな？」
- 「新人向けの教育資料、毎回ゼロから作ってる…」
- 「もっと良い業務のやり方がある気がするんだけど…」
- 「このメール、失礼な表現になってないかな？」

AIは魔法の道具ではありません。しかし、相談内容を具体的に伝えるほど、優秀なパートナーとして力を発揮し、業務効率化に貢献します。



経営企画本部の取り組み

経営企画本部では、中期経営計画にもとづき「業務プロセスとルールの再構築」を開始しました。業務の棚卸しを通じて属人化を解消し、業務を見える化。標準化やDX活用、省人化を検討しながら、将来あるべき業務フローを設計し、全社展開を目指します。

〈業務プロセスとルールの再構築〉



★まずは本部内で実践し、得た成果やノウハウを全社へ展開していきます。

〈AIを活用した当社の事例〉

● 酒類コンシェルジュボット

現在、LINE WORKS で酒類販売におけるチャットボットサービスの実証実験を進めています。今後、データを蓄積しながら回答精度を高め、酒類営業の標準化と担当者の業務負担軽減を目指します。

● 社内規程チャットボット

現在、社内規程や官公庁の情報を参照して社員からの問い合わせに自動回答する自社専用AIエージェントを開発し検証しています。AIが問い合わせに対応することで、電話やメール対応の時間を削減し、社員がより付加価値の高い業務に集中できる環境づくりを目指しています。今後は問い合わせの多い部署への活用も検討していきます。



私たちの仕事の先には必ず相手があります。それは社外の取引先だけでなく、社内の上司や同僚、他部署のメンバーも含まれます。役割は違って、互いに助け合う大切なパートナーです。今取り組んでいる仕事は、より良い成果に繋がっているのでしょうか？

業務改革は、単なる効率化やコスト削減が目的ではありません。本当に意味のある仕事と、慣習や思い込みで続けている仕事を見極め、より良い成果に繋げることが目的です。「なぜこの業務を行うの？」「本当に必要なの？」「もっと良い方法はないかな？」「そんな小さな疑問を持ち、声に出すことがより良い仕事への第一歩です。あなたの気付きや提案が、今まで当たり前だった仕事をより良いものへ変えていきます。」

その仕事は 何のため？



Let's try! やってみよう！

AIへのプロンプト〈指示文〉のコツ

① 役割を設定

例：プロの編集者、優秀な営業担当など

② 背景・目的

「どんな状況で」「何のために使うのか」
例：社内提案用、初心者向けレシピ

③ 具体的な「お願いしたいこと」

例：文章の作成、画像生成、レシピの提案
メール文章のチェックなど

④ 条件

例：200文字以内で、箇条書きで5つ、中学生にも伝わる言葉で、指定のキーワードを使って書いて、など

★より回答の精度を上げるには

- ・更に条件を追加する（業界・優先順位・期待効果など）、
- ・対話を繰り返す（専門用語が多いから初心者にもわかるように直してなど）

例文 あなたは社内コミュニケーションの専門家です。
会社に新たに勤怠管理ソフトが導入される状況で
全社員にアナウンスをしたいので、
勤怠管理ソフトの使い方の文章を作成してください。
200文字以内で、新入社員でもわかるように
書いてください。

さらにカンタンにするには…

例文 私の困り事は [] です。
この改善案をAIを使って考えるために、
AIへ入力するプロンプトを作成してください。

→ 作成されたプロンプトをコピーして使用！

【注意事項】 会社が管理していない生成AIサービスには、社内の業務内容や会社情報を入力しないようお願いいたします。

ディナーインビテーショナル開催

6月17日、ホテル一畑にて「Sanrei Dinner Invitational Premium 2026」を開催。本会は、当社の卸売事業の主要得意先および主要仕入先の皆さまをお招きし、一堂に会して親睦を深めることを目的としており、今回で10回目の開催となります。今回は松江・出雲地区の主要得意先15名、主要仕入先19名の皆さまにご出席いただきました。

会は、並河社長のプレゼンテーションから始まり、今回は杉本取締役からのご挨拶もありました。続く懇親会では迫力があるがいな太鼓の演奏に始まり、地元食材を使用した料理やお酒を堪能しながら親睦を深めました。また地元のヴァイオリン奏者とピアノ奏者による優雅な演奏が会場を彩り、盛会のうちに幕を閉じました。

主要な得意先・仕入先の皆さまに当社の事業への理解を深めていただくとともに、相互の友好関係をさらに深める貴重な機会となりました。



▲並河社長によるプレゼンテーションでは、当社の概況などを説明
▼司会は本年も鳥取支店 澤田美菜子さんが担当



▲山陰酸素グループチーム「酸友連」によるがいな太鼓の演奏



▲佐々木本部長（左）、有限会社アゴ弁代表取締役 藤井様（中央）、松江支店 田島支店長（右）

アゴ弁（旧丸藤）様は、当社では私が初代担当をしており、非常に思い出がある得意先です。最近はお会いする機会がありませんでしたが、このたび再会で非常に嬉しく思います！

パエリア・タパス祭りにクリームコロッケ協賛

6月5日〜7日に、海外事業部は東京都・日比谷公園で開催された「パエリア・タパス祭り」へ協賛し、当社商品の「熟成ベーコンと枝豆のクリームコロッケ（35g）」を提供しました。スペインでは、ベシヤメルベースのクリームコロッケを販売することになりました。

また、当社では今年よりスペインからのチユロス直輸入を開始予定であり、今後の拡販に向け、スペイン関連イベントへの協賛を通じた認知拡大にも取り組んでいます。



▲期間中は多くの来場者でにぎわい、約8万人が来場。



◀販売価格は1個400円。当日はイベント運営の皆さまに調理・販売いただきました。

初心者でも分かる！

決算のキホン

決算とは…

1年間の会社の成績を出すこと

「売上はいくらだったか」「利益は出たか」「会社の財産はどれくらいあるか」をまとめます。決算の区切りとなる一定の期間を事業年度と呼び、当社は4月1日から翌年3月31日を事業年度としています。主な決算書として、1年間の会社の売上・利益についてまとめた「損益計算書（P/L）」と期末時点の会社の資産状況をまとめた「貸借対照表（B/S）」があります。

※事業年度終了後3か月以内かつ決算役員会後の株主への招集通知から最短2週間後に開催

翌年					
4月～2月	3月	4月	5月	6月	
月次決算 (毎月実施)	中旬 決算前監査	中旬 決算監査 利益処分会議	未 監査役監査	中旬 決算役員会	未まで※ 株主総会

決算完了!

決算のスケジュール

- 当社の決算月は3月です。一気にまとめて1年分の決算作業に取り掛かるのではなく、毎月決算を実施し（月次決算）、定期的に会社に関する数字を確認したうえで年次決算を実施しています。
- 月次決算では、損益計算書を作成し、各月でどのくらいの売上・利益があったかを把握します。会社の財政状況を月に1回確認することで、各月の振り返りをすることができます。
- 年次決算にて経理グループが作成した決算書を会計事務所や監査役が確認し、仕訳に間違いなどがあれば修正を行います。最終的に株主総会にて株主の承認を得て決算が完了します。

「決算」一問一答！

総務経理部 西村部長にお聞きました！

Q1. 決算書は何に使用されますか？

A1. 経営層への報告や株主・金融機関などへの説明資料として活用するほか、税金の納付額を決めるためにも使用します。会社の業績に応じた算出された税金を、国や各拠点が所在する自治体に納付しています。

Q3. 「実はこんなところまで確認しているよ！」という作業はありますか？

A3. 税金の算出に関わってくるため「交際費」や「研究会会費」は気にかけて確認しています。費用の区分が変わると税務上の取り扱いが変わり、納付額が大きくなることも。正確な費用区分での申請をお願いします。

- ※1【営業利益】…売上総利益から本業に関連して発生した費用を差し引いた後の利益のこと。
※2【経常利益】…利息や補助金など営業に関連しない収支を営業利益に加えた利益のこと。
※3【自己資本比率】…会社の安全性を表す指標。純資産÷総資本×100で計算されます。

Q2. 期末(事業年度末)に気を付けるポイントがありますか？

A2. 3月までに（事業年度内に）発生した取引に関する請求書は必ず3月分として処理できるよう早めに提出してください。翌月にまたぐ次の事業年度の費用として計上されてしまい、正しい決算処理ができません。

Q4. 決算の数字の中でも、初心者が特に見るべきポイントがありますか？

A4. 損益計算書の営業利益※1と経常利益※2、貸借対照表の自己資本比率※3は注目してみると良いと思います。会社の事業がどのくらい利益を生み出しているのか、また会社の経営の安定性を知ることができます。

当社の前年度の決算状況について、詳しくは【REPORT2026】裏面をご覧ください！



トツゲキ！ となりの 永清さん

営業戦略部 ミートセンター 製造 主査

2013年 入社

ながせ
永清 洋介さん

■永清さんの仕事

中途採用で入社し、これまでミートセンターで畜肉加工を担当してきました。牛肉・豚肉・鶏肉のスライスやカット、ミンチ加工などを行い、得意先の要望に合わせて加工することが主な業務です。

2026年4月からは生産管理を担当するようになり、各営業拠点からの依頼に応じた製造対応を行っています。営業担当を通じて販売システムやメール、電話で届く受注内容を確認し、原料・製品の在庫状況を踏まえて当日の対応を判断しています。

また、加工の進捗を見ながら作業の遅れや業務負荷の偏りがないように人員配置を行います。現場が円滑に動くよう調整しています。現場業務と管理業務を担いながら、状況に応じた判断と対応を行っています。

生産計画や作業環境の改善については、センター長や作業担当と相談しながら進めています。営業担当とも連携し、得意先の要望や加工品質を踏まえながら対応しています。

■仕事のやりがい

自分たちが加工した商品が実際にお店や食卓に並び、食を支えていると実感できた時にやりがいを感じます。山陰をはじめ、多くの方の食に関わっているという実感を持ちながら仕事ができるのは、この仕事の魅力だと思います。

普段は営業担当を通じて商品が届けられるので、得意先の方から直接言葉をいただく機会は多くありません。そ

のため、「仕上がりが良かった」といった声を聞くと、とても嬉しく、自分たちの仕事が認められたと感じられて、次への励みになります。

■心がけていること

まだ管理する立場としては学んでいる途中で、戸惑うことも多いですが、現場で作業してきた経験があるからこそ分かる、工程ごとの難しさや特徴を踏まえて判断するよう意識しています。また、「ここを変えると別のところに影響が出る」という難しさもあるので、日々の進捗を見ながら改善点を少しずつ探しています。現場全体が無理なく動けるように、柔軟に対応していくことを心がけています。

■今後の目標

管理者としてのノウハウをしっかりと身につけて、より働きやすい現場づくりに繋げていきたいと考えています。営業部門とも連携を強めながら、無駄のない生産計画を立て、生産効率の向上と会社の利益に貢献していきたいです。



■永清さんのオフタイム！

【ドラム】趣味はドラムで、月に1〜2回仲間と演奏しています。シューゲイザー寄りの音楽で、演奏している時間が良いリフレッシュになっています。

フラット！ ことば辞典

あ FY【えふわい】

①「フナシシャルイヤー／financial year（財務年度）」の略称。②「フィスカルイヤー／fiscal year（会計年度）」の略称。

〈例〉FY'28は2028年度のいど。



▲フラット！0号
「さんれいトピックス」
に登場！



OEM【オーイーエむ】

他社ブランドの商品を依頼を受けたメーカーが製造する。Original Equipment Manufacturing（Manufacturer）の略称。



▲フラット！10号
「若手社員の素朴な
ナゾ」に登場！



か SS【えす／ふあいぶえす】

整理・整頓・清掃・清潔・しつけのこと。職場のムダをなくし、仕事を進めやすくするための基本となる取り組み。



▲フラット！3号
「トツゲキ！となりの
〇〇さん」に登場！



さ 商品【しょうひん】

売するための品物、販売を目的とする財およびサービスのこと。

製品【せいひん】

販売するために作った品物、原料から製造した品物のこと。

《フラット！豆知識》

フラット！では、自社工場で製造されたもので出荷前のまだ値段がついていないものを「製品」。実際に値段がついて商売のものになるものを、販売しているものは「商品」と表記しています。※ただし「カニ製品」は例外。「カニ商品」とは表記せず「カニ製品」で統一しています。

な NB【なしよなるぶらんど／えぬびー】

「ナショナルブランド／National Brand」の略称。メーカー自身が企画・製造・販売を行う自社ブランド商品のこと。



▲フラット！16号
「拠点だより」に登場！

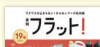


は PB【ばらいべーとわうざん／びーびー】

「プライベートブランド／Private Brand」の略称。小売業者が企画・開発したものをメーカーに製造依頼し、自社で販売するブランド商品のこと。



▲フラット！19号
「JFSA特集」に登場！



秘密保持に関する 誓約書の提出について

当社は、改めて個人情報の重要性を認識し、個人情報保護に向けた取り組みを実施しています。秘密情報を守ることは、会社やお客様、そして自分たちを守ることに繋がります。社員の皆さんには当社の定める「秘密保持等に関する誓約書」の内容をご確認いただき、提出をお願いしております。

「秘密保持に関する誓約書」主な内容

- 1. 秘密情報を適切に取り扱います。**
秘密情報は業務以外の目的で使用せず、第三者に開示せず、不適切な管理により漏洩させません。
 - 2. 秘密情報に関する権利・利益は会社に帰属します。**
知的財産権その他の権利は、原則として会社に帰属します。
 - 3. 生成AIサービスなどの利用に注意します。**
会社の秘密情報を生成AIサービスなどのプロンプトや入力に含めません。
 - 4. SNSなどでの情報発信に注意します。**
会社の秘密情報やお客様、取引先の信頼を損なう恐れのある情報をSNSなどで発信しません。
 - 5. 本誓約の効力は、退職後も引き続き続きます。**
本誓約の効力は、本書作成時から生じ、退職後も存続します。
- 詳細内容は、「Jinre (ジンジャー)」にて「秘密保持等に関する誓約書」を送付しております。内容をご確認のうえ、7月31日までに提出をお願いいたします。

「就業規則」「旅費規程」 見直し

働き方や出張環境の変化に対応するため、「就業規則」「旅費規程」の一部を改定しました。今回の主な変更内容についてお知らせします。

就業規則

【変更前】
従業員は始業開始前に就業体制を整え、終業時刻後に更衣を行わなければならない。

【変更後】
従業員は就業時刻から業務を開始できるように出社すること。また、業務上必要な更衣は労働時間として取り扱う。

POINT!
工場での白衣への着替えなど、業務上必要な更衣に関しては労働時間の中で行ってください。
(総務グループ 山本副参事)

旅費規程

【新制度】
東京、仙台、福岡から山陰両県に出張する場合は県外扱いとする。

POINT!
出張の基準がわかりやすくなりました。該当の拠点から山陰に出張する場合も日当が支給されます。
(総務グループ 本田主事)

【宿泊料の改定】
昨今のインパウンド需要や国内移動需要増加により全国的に宿泊料が高騰。宿泊料値上げに対応した料金へ改定しました。

詳細は「山陰酸素グループイントラネット」→「SF・規程集」よりご確認ください！

自宅でできるがんリスク検査 「サリバチェッカー」のご案内

健康経営の取り組みの一環として、だ液によるがんリスク検査「サリバチェッカー」をご案内します。ご自宅でだ液を採取し、ポストに投函するだけで完了しますので、通院や採血などの負担なく気軽に受検することができます。ご興味のある方は、この機会にぜひご利用ください。

〈対象者(任意)〉

さんれいフーズの社員ならびに生計を同一にされているご家族の方(20歳以上)

〈申込方法および申込期限〉

左記のフォームからお申し込みください。

サリバチェッカー お申し込み フォーム



〈申込期限〉
2026年
7月31日(金)

●検査の流れ

- ①ご自宅に検査キットが届く↓だ液採取
↓ポストへ投函
- ②キット返送後、1か月後を目途に検査
結果レポートがご自宅へ発送されます。

●検査費用(自己負担金)

受検者1名につき12,100円
※9月給与引き
※サリバチェッカー社のHPから個人でお申し込みの場合、26,400円で提供されている検査です。

〈注意事項〉

- ・本検査は「がんの確定診断」ではなく、リスクの目安を把握するものです。
- ・本検査の結果に応じて医療機関の受診をご検討ください。
- ・個人の検査結果は本人のみに通知され、会社へ共有されることはありません。

〈問い合わせ先〉
総務グループ 二岡主査まで

フラット！

感想・企画

募集中！

フラット！をもっと面白く！
あなたの声、
聞かせてください！

今月のフラットにはワクワクがありましたか？タメになりましたか？「この企画よかった！」「こんな企画やってほしい！」そんな感想や企画アイデアを募集しています！ご協力いただいた方の中から抽選でプレゼントを進呈します！

7月の
プレゼント！



ミートセンター
大山どり モモ肉 各1名様

鳥取県の名峰・大山の麓で育てられた銘柄鶏「大山どり」。ジュシーで旨みが強く、臭みのない柔らかな肉質が特徴です。

応募はこちら！



応募締切：2026年
7/31(金)まで
※毎月1人3通まで

【さんれいフーズ川柳募集中！】 各部署のあるある話や仕事への思いなどを川柳にしてみませんか？ご応募お待ちしております！

 Genstagram_sanrei



#米子アリーナ #スポーツ #地域活動 #さんれいフーズ



並河 元の日々の写真からとおきをチョイス！

Genstagram

2027年秋にオープン予定の「米子アリーナ」の建築現場に行ってきました 🏗️ 当アリーナは、行政と民間が共同で事業を行う「PFI方式」で建設・運営が行われ、私も共同会社の取締役を拝命しております 🏊 産業体育館・市民体育館・武道館を集約した新たなスポーツ・イベントの聖地になっていくことが今から楽しみです！代表企業である美保テクノスさん制作の動画もいただいたので、是非ご覧ください

並河 元



◀米子アリーナPR動画

さんれいフーズ社内報フラット！20号

発行日 2026年7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
市川 亜沙美

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



株式会社さんれいフーズ

フラット！編集後記

■編集長 下城 良明

個人的に、業務改善のアイデアを相談する機会が以前と比較して増えた気がします。そのアイデアが誰かの『ありがとう』に繋がると嬉しいです。

■編集 遠藤 有美

DX化やAIの活用も重要ですが、何となく続けている業務の中にある「ムダ」を見つけ、必要なもの・そうでないものを見極めることも、会社の成長に繋がる大切な取り組みであると感じます。

■編集 佐野 仁美

これまでのフラット！で紹介してきた語句の注釈は70個以上ありました。皆さんの部署や仕事でよく使う言葉や社内用語・専門用語をぜひ教えてください！

■編集 齋尾 海空

フラット！ことば辞典を読めば、よく聞くけど説明してみても言われたら言葉に詰まる語句について知ることができます。この機会に今までのフラット！を振り返ってみても◎

■編集 市川 亜沙美

AIは業務を効率化するお手伝いだけでなく多くのアイデアを与えてくれます。ただ、答えをうのみにするのではなく、自分でも考えながら、壁打ち相手くらいの距離感で活用することが大切だと感じています。