

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！

21号

2026.8

卸売営業の コツ

トップセールスに聞く！

半年間の

5S活動レポート

〈SANREI TOPICS〉

第34回 SR 共生会開催／メンタルヘルス研修を実施
個人情報管理研修を実施

〈経営層に聞く！さんれいフーズの未来〉

執行役員 生田 誠

〈トツゲキ！となりの〇〇さん〉

広域営業本部 東京支店 支店長 仙石 浩二さん

勤怠管理をマスターしよう！

タイムプロ攻略法

〈INFORMATION〉

グループウェアを刷新
KORO シンガポール店公式インスタグラムを開設！

〈拠点だより〉総務グループ
当たり前を見直す。未来に繋がる小さな挑戦

誰しも「何を売ればいいのか
分からない」から始まった

——営業を始めたばかりの頃、「何をどう
売ればいいのか分からない」と感じた
ことはありましたか？

大畑 ありましたね。最初は商品を届けるだけで精一杯で、「営業」と呼べるような提案はほとんどできていませんでした。お客様の前で何を話せばいいのか分からず、ただ注文を受けて、届けて、帰ってくる。そんな毎日でした。それでも、納品の度に少しずつ会話を重ねる中で、「この商品はどう使われているのか」「お客様は何に困っているのか」が少しずつ見えてきました。そこから、営業のヒントは会話の中にあると気づいたんです。

三好 私の頃は、今ほど教育体制が整っておらず、現場で学ぶことが中心でした。最初から上手に話せる人はいません。お客様とのやり取りの中で経験を積み、少しずつ成長していくことが大切だと思います。

冷凍庫の中やメニュー表に 次の商談のヒントがある

——納品だけから提案営業へ変わって
いったきっかけは何でしょうか。

大畑 納品時にお客様の冷凍庫や棚を確認し、使われている商品やサイズを探偵のように観察するようにしていました。観察したことを、いきなり売り込みにするのではなく、まずは仮説を立てて「こちらのサイズの方が使いやすくないですか？」などの一言の質問に変える。それが次の提案に繋がっています。

三好 営業で大切なのは、商品売る前

にお客様を知ることです。飲食店によって、価格を重視するお店もあれば、品質や作業効率を重視するお店もあります。同じ商品でも、お客様ごとに響くポイントは異なります。相手が何を大切にしているのかを理解することが、営業のスタートラインだと思います。

——お客様を知るために、普段どんな
ことをしていますか？

大畑 新規のお客様であれば、まず実際にお店に食べに行くことがあります。メニューを見て、どんな商品が使われているのか、どこに提案の余地があるのかを考えます。新メニューを提案することも大事ですが、すでにお店で提供されているメニューに対して「これなら置き換えられるかもしれない」「この食材なら作業が楽になるかもしれない」と考えた方が、導入に繋がります。ことも多いですね。

三好 メニュー表を見るだけでも、お店の考え方はかなり分かります。こだわりを打ち出しているお店なのか、価格帯はどうか。営業は、ただ売り込む人ではなく、お客様を観察して課題を
探す役割も重要です。

情報は待つものではなく、 自分で取りに行く

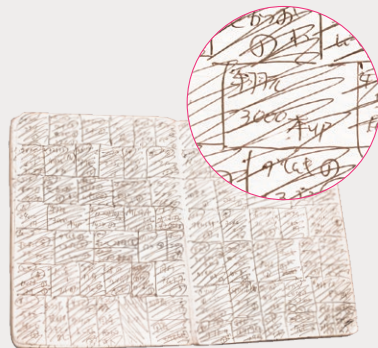
——商品知識はどのように身につけて
いますか？

三好 展示会や試食会、メーカーからの情報はもちろん大切です。ただ、一番勉強になるのはお客様から教えていただくことです。お客様の方が実際に商品を使っている分、詳しいこともたくさんあります。「こういう商品ない？」「このメーカーの商品に近いもの

まずはお客様に 興味を持つこと

米子支店 三好副参事

お客様との信頼関係づくりと部下育成に定評があり、周囲から厚い信頼を集めている。尊敬する人は足羽本部長。大山エリアのホテル営業を長く担当し、洋食分野を得意としている。



▲問い合わせ内容をメモで管理し、完了時に消し込みを行うことで抜け漏れを防止している。

ある？」と聞かれる中で、こちらでも調べ、覚えていく。その積み重ねです。

大畑 スピード感も大切だと思います。お客様から聞かれたことに対して「調べておきます」で終わらせない。私は聞かれたことを必ずメモして、その日のうちにできるだけ対応しています。後回しにすると忘れてしまったり、お客様の期待に応えられなかったりします。小さな対応の積み重ねが信頼になります。

伸びる営業に共通すること

——お二人から見ても、「伸びる営業」の
共通点はありますか？

大畑 最初から何でもできる人はいません。ただ、早めに相談できる人、分からないことをそのままだにしない人は少しずつ確実に伸びていきますね。

三好 若手を見ていて思うのは、営業力は、才能だけで決まるものではなく、日々の小さな行動の積み重ねで磨かれていくのだと感じます。まずは相手を理解しようとする姿勢が大切です。相手が何を考え、何に困っているのかを知ろうとする人は成長が早いですね。

様との関係づくりが難しい」と悩んでいる方もいる日々の訪問や納品の中で実践できる小さな行動にぜひのように次の提案に繋げているのか。るヒントをご紹介します。

トップセールスに聞く！ 卸売営業のコツ

営業担当者の中には「何を売ればいいのか分からない」「お客
ではないでしょうか。この記事ではトップセールスに共通す
注目しました。お客様をどう見て、何を聞き、
明日からの営業活動に取り入れられ

明日から 実践してほしいこと

——最後に、若手・中堅社員へメッセー
ジをお願いします。明日から意識できる
ことがあれば教えてください。

三好 まずはお客様に興味を持つことです。例えば、お店で食事をした時に「このソースはどうやって作っているんですか？」「このメニューは人気がありますよね」と聞いてみる。お客様は、自分たちの料理やこだわりについて話してくださることが多いです。そこから会話が生まれ、関係が深まります。

大畑 納品して終わりではなく、その商品がお店でどう調理され、どんな料理になって、最終的に消費者へ提供されているのかを見てほしいですね。そこまで分かると、営業の提案も変わってきます。ただ商品を運んでいるのではなく、その先の「美味しい」や「嬉しい」などの体験を飲食店と一緒に支えている。そう考えると、仕事の面白さも変わってくると思います。

トップセールスは、特別な才能を持つ人ではなく誰よりもお客様を見ている人でした。まずは「お・は・し」を意識してみる。その小さな積み重ねが、お客様から選ばれる営業への第一歩になるの
かもしれません。

明日から意識したいこと

- お** お客様を観察する
メニュー、冷凍庫、厨房
の様子から課題を探す。
- は** 早く返す
問い合わせや宿題はメモし、早めに対応する。
- し** 商品の先を見る
食べる人の笑顔や喜びに
繋がることを意識する。

信頼は小さな対応 の積み重ね

米子支店 大畑主査

強い向上心と負けん気を持ち、社内営業コンテストで上位入賞の常連。松江エリアの旅館営業で培った経験を活かし、和食分野を得意としている。



5S活動は
片付けではなく、
人と組織を成長させる
活動です。

気づく力

現状を観察し、問題やムダに気づき、目を向ける。

考える力

原因を分析し、チームで改善策を検討する。

実行する力

解決に向けて、チームで実際に行動していく。

チャレンジ力

自ら考えて行動し改善に向けて挑戦する。

数字で見る！5S活動の成果

活動期間

2026年1月～6月

6か月

活動回数

各チーム×6回

18回

参加メンバー

経営企画本部

31名

減らした脇机の数

4台

共有の紙ファイル

約52%削減

廃棄重量

2t

5S報告会の様子



2026年7月29日に報告会を行いました。各チームが半年間の成果を経営層へ報告！経営層からは「各工場も同様の活動を行っているので、ぜひ意見交換をして盛りあげていき、他部署へ横展開して欲しい」といったコメントが寄せられました。

ここからが、新たなスタート。 システムグループ近藤さん

活動前から探すムダ、取り出すムダ、スペースのムダがあることは、多くの人が認識していました。しかし、「自分の物（担当）ではない」という意識から放置されている状況でした。今回の活動ではチームで課題や困り事を共有し、意見やアイデアを出し合いながら一つひとつ改善を積み重ねてきました。その結果、職場環境の改善だけでなく、部署の枠を越えた経営企画本部全体の標準ルール策定にも目途がついたと感じています。整理・整頓された環境はゴールではなく、より良い仕事を進めるためのスタートラインです。

現在進めている業務改善活動においても、まずは業務を洗い出し、整理整頓と見える化を行ったうえで、不要な業務の廃止や類似業務の統合を検討しています。

今回の5S活動で得られた改善の意識と、課題に挑戦する風土を今後の業務改善にも繋げ、日々の業務の中に潜むムダを減らしながら、付加価値の高い仕事により多くの時間を使える職場づくりを目指していきます。そして一人ひとりが改善を自分ごととして捉え、自ら考え、行動できる組織づくりに引き続き取り組んでいきます。

今回経営企画本部で取り組んできた5S活動を1つのきっかけとして、
今後は全社へ展開し、改善の輪を広げていきます！

半年間の

経営企画本部のみんなで取り組んできた5S活動を紹介します！

5S活動レポート

2026年1月からスタートした経営企画本部の5S活動。業務の見える化やムダの削減を通じて、将来的な業務効率化と生産性向上に繋げるための第一歩として活動を進めてきました。半年間の取り組みの一部をご紹介します！



人事チーム



総務経理チーム



経営企画チーム



改善POINT！

- 保管期限を過ぎているものは廃棄 3階へ
- ファイルは縦置きのみで管理
- 関連する書類はまとめて保管

改善POINT！

- 横置き、上置き、重ね置きをやめて縦置きに統一
- 不要備品は処分
- 保管期限が乱雑になっていた書類は保管期限順に整理

改善POINT！

- 必要な物品のみ残し、後は捨てるか書庫へ移動
- OA機器の業者引き取りを3か月に1回としてルール化
- ルールや当番、継続できる仕組みを検討

5Sとは…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。

整理

必要なものと不要ものを分け、不要ものを処分する

整頓

決められたものを決められた場所に置く

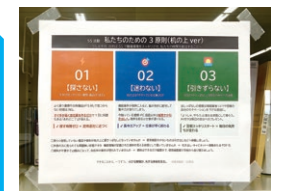
しつけ

職場の規律やルールを守ることを身につける

清掃

清潔

↑ 今回注力して取り組んだのはこの3つ！ ↑



◀経営企画チームでは5S活動3原則ポスターを作成し、一人ひとりの目に留まる場所へ掲示しました！

第34回SR共生会開催

7月7日、ANAクラウンプラザホテル米子にて「第34回SR共生会」を開催。本会は取引先であるメーカーや商社との相互の発展と繁栄を図り、共生の理念を実践し、食文化を通して地域社会に貢献することを目的としています。今回は主要取引先メーカー・商社91社、計145名にご出席いただき、当社社員およびグループ関係者を含め総勢191名が参加しました。

総会では並河社長より会社概況や中期経営計画などについてのプレゼンテーションが行われたほか、畠山専務からは「REPORT2026」より前年度の取り組みについて報告がありました。総会後は名刺交換会と懇親会を実施し、参加者同士が情報交換と交流を行いました。会場の各所で話の輪が広がり、親睦をより一層深める機会となりました。



メンタルヘルス研修を実施

7月16日、境港工場・安来工場・鳥取ファクトリー・ミートセンターの従業員を対象に、メンタルヘルス研修を実施しました。本研修では産業保健総合支援センターより講師を招き、「こころの健康づくり」活き活きと働くためのメンタルヘルス」をテーマにストレスへの気づきや対処方法について学びました。受講者は自身のストレス対処法を書き出し、意見交換を行うことで、日常生活や職場で実践できるセルフケアへの理解を深めました。

また、管理職向け研修では健康でいきいきと働ける職場づくりに向けて、部下の変化への気づきや相談対応など、職場の管理監督者が従業員に対して行う「ラインケア」における管理職の役割を学び、メンタルヘルスについての理解を深めました。



個人情報管理研修を実施

6月25日、役員および全従業員を対象に「個人情報管理研修」を実施しました。本研修はファースト・コンパス合同会社より講師を招き、個人情報の取り扱いや個人情報保護に関する基本知識の勉強会として開催しています。

今回の研修では、個人情報の定義や取り扱いの原則といった個人情報管理に関する基本的な知識の確認、個人情報管理方法を学びました。また、個人情報の漏洩が発生した場合の影響やその対応方法、日常業務における適切な保管・廃棄方法などについても説明が行われました。参加者は、個人情報保護の重要性と、自らが果たすべき役割について改めて認識し、情報管理に対する意識向上を図りました。



フラット!7号では個人情報保護法について取り上げています。

経営層に聞く！
さんれいフーズの未来

会社のビジョンを描く経営層から、さんれいフーズの未来像と、社員や会社に対する期待と想いについて語っていただきました。



執行役員

生田 誠

(総合品質保証部 部長)

総合品質保証部を統括し、食品表示や規格書の確認、クレーム対応、監査対応などを通じて、お客様への安心と信頼を支える。品質を守るだけでなく、各部署と連携しながら会社の挑戦を支え、お客様からの信頼に繋げる役割を担っている。

1981年、安来工場への配属から私の歩みは始まりました。そこから境港工場長、中国の協力工場への赴任、マルテS.Fへの出向、商品開発部、そして現在の総合品質保証部に至るまで主に製造・開発部門を経験させていただきました。振り返れば2、3年おきに「あっちへ、こっちへ」と言われてきたという感覚です(笑)。一つの道だけを歩んできたわけではありませんが、様々な現場を経験したからこそ、設備や工程、人の動き、そして品質を守る仕組みを幅広く学ぶことができました。

現在、総合品質保証部が担っているのは、外に向けた「品質の保証」です。製品規格書や食品表示の確認、自社製品のクレーム対応、監査対応、トレーサビリティ※の管理など業務は多岐にわたります。特に食品表示は、お客様が商品を選ぶための大切な情報です。原材料やアレルギーなどを細かく確認しながら、年間700〜800件に及ぶ規格書を確認・作成しています。もし表示を誤れば商品回収に繋がる可能性があるため、100%の正確性を目指すのが私たちの仕事だと考えています。

また、品質保証は会社の挑戦を支える役割も担っています。海外展開や新製品開発が進むほど、国ごとの法令、文化、宗教上の制約など、考慮すべきことは増えていきます。だからこそ「挑戦したいから表示を作ってほしい」ではなく、「一緒に学びながら取り組んでほしい」と考えています。挑戦を止めるのではなく、安全に、正しく前へ進めるための部署でありたいと思っています。

品質は、現場の努力をお客様の信頼に繋ぐ約束

思い込みを捨て
事実に向き合う

クレーム対応で最も危険なのは「うちの工場では起こるはずがない」という思い込みです。異物混入などクレームが発生した場合、まず現物を確認し、材質や形状を調査します。また、必要に応じて外部機関で分析し、その結果を踏まえて工場や品質管理部門と原因を究明して再発防止策を検討します。

ただし、対策は増やせば良いというものではありません。現場で実際に続けられなければ意味がないからです。大切なのは、今できることを確実に実行し、継続することです。品質は書類やルールだけで守られるものではなく、現場で働く人が実践して初めて守られるものだと考えています。

一人ひとりが
自分の目で確かめる

中期経営計画では「お客様の笑顔を思い浮かべて、もう一つの品質へ」を掲げています。品質は総合品質保証部だけが守るものではありません。営業・製造・物流・管理部門など全ての社員が品質の担い手です。自分の仕事の意味を理解し、必要な部署と連携しながら、最後は自分の目で見て、耳で聞き、手で触れて確認する。その積み重ねがお客様からの信頼に繋がります。「自分の仕事を自分の言葉で説明できること」それが品質向上の第一歩です。一人ひとりの行動の積み重ねが、さんれいフーズの品質をつくり、未来の信頼に繋がっていくと考えています。

※【トレーサビリティ】…原料の仕入れから製造・出荷まで、商品の履歴を追跡できる仕組み。問題発生時の原因特定や回収範囲の判断に使う。

勤怠管理をマスターしよう！ タイムプロ攻略法



休暇の取得日数が知りたい！

有給休暇をどのくらい取得したか忘れてしまった…

下記の方法で選択した期間の有給休暇取得日数一覧が出力できます。取得した日、どの区分で取得したかなど有給休暇の取得状況を細かく知ることができます。

HOME > 休暇処理 > 年休データ取得一覧 > 期間を選択しOK

日次・週次処理	月次処理	休暇処理	PDF参照	届出処理(SF)	届出一覧	
HOME > 休暇処理 > 年休データ取得一覧						
処理期間 帳票出力						
処理期間： 2026年01月 ~ 2026年01月						
個人コード	氏名	年休取得日	付与日	取得日数	取得種別	取得詳細
1		2026/07/01	2025/01/01	0.00	退勤例外	年休1.0H
2		2026/05/30	2025/01/01	0.00	退勤例外	年休4.0H
3		2026/04/20	2025/01/01	1.00	勤怠区分	有給休暇
4		2026/04/15	2025/01/01	0.00	退勤例外	年休1.0H
5		2026/02/09	2025/01/01	0.50	退勤例外	午後年休
6		2026/02/03	2025/01/01	0.00	退勤例外	年休1.0H

※未来の日程もあわせて、承認が下りた日程が表示されます。

※時間単位の年次有給休暇は、取得義務日数にはカウントされません。

❗ 合計日数のみ知りたい場合は、HOME 下部「年休取得日数」をご覧ください。

休暇申請 語句の意味

半日（前半）

遅れて出社したい場合はここから申請。

半日（後半）

早めに退社したい場合はここから申請。

外出例外

作中に外出(中抜け)したい場合はここから申請。

❗ 承認後に申請を取り消したい場合は、申請した区分の「取消」にチェックを入れて再度申請ください。

例えば

8:30~17:30(8時間勤務)
11:30から休みたい場合

休憩時間を除いて5時間休みたいので、半日(後半)の中から「年休 5.0H」もしくは「1.0H+年 PM」を選択して申請。時間単位の年次有給休暇には限りがあること、取得義務日数にはカウントされないことを考えると「1.0H+年PM」の選択がオススメです。※半日(前半)の「年休1.0H」と半日(後半)の「午後年休」を組み合わせた申請は間違いです。



いつ振替出勤していたか忘れてしまった…

振替休日は取得できている？

下記の方法で振替休日の発生・取得年月日、誕生日休暇取得年月日一覧が出力できます。

HOME > 休暇処理 > 休暇データ管理

日次・週次処理	月次処理	休暇処理	PDF参照	届出処理(SF)	届出一覧
HOME > 休暇処理 > 休暇データ管理					
帳票出力					
個人コード： 氏名：					
振替休日出勤 振替休日追加 振替休日削除 取得データ追加 取得データ削除 休日出勤					
全休暇 代休 振替休日 誕生日休暇					
振替休日残 0.00					
休暇種別	単位	発生年月日	取得年月日	有効期限	
1 振替休日	0.50	2023/12/30	2024/01/12	/ /	
2 振替休日	0.50	2024/10/19	2024/10/25	/ /	
3 振替休日	0.50	2024/10/19	2024/11/02	/ /	
4 振替休日	0.50	2024/10/27	2024/11/30	/ /	
5 振替休日	0.50	2025/02/15	2025/02/14	/ /	
6 振替休日	0.50	2025/02/23	2025/03/01	/ /	
7 振替休日	1.00	2026/02/21	2026/03/06	/ /	
8 振替休日	1.00	2026/03/28	2026/04/07	/ /	
9 振替休日	1.00	2026/05/16	2026/05/19	/ /	
10 誕生日休暇	1.00	/ /	2023/07/14	/ /	
11 誕生日休暇	1.00	/ /	2024/07/22	/ /	

※未来の日程もあわせて、承認が下りた日程が表示されます。※振替休日の取得は、振替出勤日から原則4週間以内です。振替出勤をする際は、振替休日の申請もあわせて行いましょう。

❗ 「振替休日」「誕生日休暇」タブをクリックするとそれぞれの一覧が表示されます。※「代休」は使用しません。

午前年休

所定労働時間を半分の時間にした前半分、年次有給休暇でお休み。

年休1.0H

時間単位の年次有給休暇を使用して1時間お休み。

年AM+1.0H

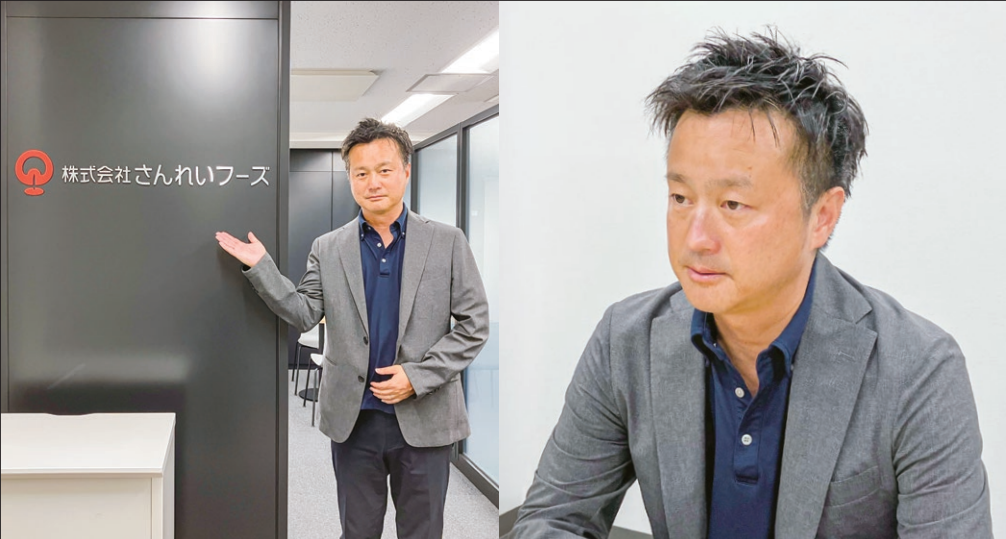
所定労働時間を半分の時間にした前半分は年次有給休暇で、残りの1Hは時間単位の年次有給休暇※でお休み。

※ 時間単位の年次有給休暇は、取得義務日数にはカウントされません。

❗ 時間単位の年次有給休暇には取得上限があります。
(所定労働時間 × 5 日分 = 1 年間の取得上限)

- ・所定 8 時間勤務の場合…年間 40H (8H × 5 日)
- ・所定 6 時間勤務の場合…年間 30H (6H × 5 日)
- ・所定 4.5 時間勤務の場合…年間 25H (5H × 5 日 ※端数の時間は切り上げ)

株式会社さんれいフーズ



■ 心がけていること
支店長として相談しやすい・コミュニケーションが取りやすい環境づくり

■ 仕事のやりがい
営業に大切なのは「サービス精神」と「想い」。商品を売るだけでなく、お客様にどう喜んでもらうかを考えながら仕事すると楽しいですね。



■ 仙石さんのオフタイム！

【母校の野球観戦】休日は時間を作って安来市の中学生に野球を指導したり、母校である安来高校野球部の応援に出かけたりします。今年の島根県予選では、安来高校が4年ぶりに初戦突破しました。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
営業に大切なのは「サービス精神」と「想い」。商品を売るだけでなく、お客様にどう喜んでもらうかを考えながら仕事すると楽しいですね。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

■ 仕事のやりがい
自分の提案した商品を採用してもらえた時、そしてそれ以上にお客様のお店で商品が売れた時にやりがいを感じます。「さんれいさんの商品が前に使っていた他メーカーの商品より売れて良かったよ！」と言ってもらえた時は、安心して同時に喜びを感じます。

vol.022 さんれいフーズ 社員インタビュー

トツゲキ！

となりの

仙石さん

広域営業本部 東京支店 支店長

2003年 入社

仙石 浩二さん

■ 仙石さんの仕事
カニやクリームコロッケなどの自社製品の販売において、東京支店の管轄である東日本エリア(主に名古屋以東、以北)の得意先を担当し、営業メンバーが商談を決める際の同行や主要得意先への訪問、トラブルなどのフォローを行っています。その他、大手外食チェーンへの営業活動も行います。商談は1回で完了するものではなく、何度も足を運んで関係性を築くものです。商品の情報提供はもちろんのこと、ユーモアを交えながら話すことで「この人ともう一回会いたい、話がしたい」と思ってもらうことを大切にしています。

■ 仕事の面白さ・魅力
色々な土地を訪れることができるのは、広域営業ならではの仕事の魅力だと思います。出張先ではご当地グルメを食べたり観光名所を巡ったりと、その土地の文化や歴史に触れることができます。出張先で偶然出会った人と交流できるのも最高に楽しいです。

■ 仕事の面白さ・魅力
また、「熱さ」「おしゅれさ」「スマートさ」を意識した支店にしたいと思っています。メンバーが仕事に対する熱いマインドを持ち、おしゅれな発想とスマートな業務で目標を達成する。そんな支店であって欲しいと思います。

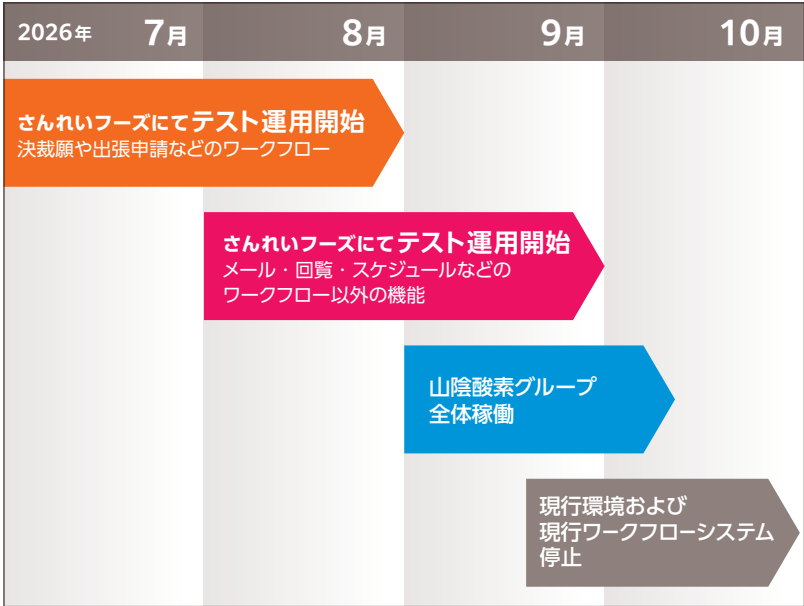
■ 仕事の面白さ・魅力
また、「熱さ」「おしゅれさ」「スマートさ」を意識した支店にしたいと思っています。メンバーが仕事に対する熱いマインドを持ち、おしゅれな発想とスマートな業務で目標を達成する。そんな支店であって欲しいと思います。

グループウェアを刷新

山陰酸素グループでは、グループウェア環境の刷新を進めています。この度、現在利用しているグループウェア「SPRINT (desknet's NEO)」を6月1日よりMicrosoft365 連携基盤「Next set」へ切り替えることが決定しました。なお、利用者向けの名称は引き続き「SPRINT」を継続します。

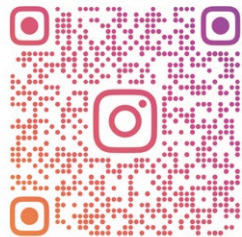
また、これまで提供していた「山陰酸素グループイントラネット」の機能についても、Next setへ統合される予定です。今回の刷新により、Microsoft365との連携を強化し、グループ全体でより統一された情報共有・業務環境の実現を目指します。今後の利用方法や移行に関する詳細については、改めてフラット！でご案内します。

【移行スケジュール（予定）】



KORO シンガポール店
公式インスタグラムを開設！

当社では海外事業の取り組みの一つとして、2026年4月よりシンガポールでクリームコロッケを中心とした揚げ物デイクアウト専門店「KORO」を展開しています。この度、KORO シンガポール店の公式インスタグラムアカウントを開設しました。もちろん、シンガポールでの販促活動や現地ならではの情報などを発信していきます。さんれいフーズの新たな挑戦を、ぜひフォローや「いいね！」で応援してください。たくさんの方の応援をよろしくお願いいたします！



KOROCOMPANY

インスタグラムアカウント

@korocompany

<https://www.instagram.com/korocompany/>



拠点
KYOTEN
DAYORI
ダより

#020

普段はなかなか知る機会が少ない他拠点の活動をお伝えします。今回は「当たり前」を見直している総務グループの挑戦を紹介します。

総務グループ

当たり前を見直す。

未来に繋がる

小さな挑戦



▲給湯室の様子。飲み物をセルフサービスにすることで、コーヒー当番をしていた女性社員の負担を軽減。

総務グループ
二岡主査のコメント

総務グループでは全社に関わる幅広い業務を担っており、気付かないうちに様々な業務が集まりやすい部署でもあります。そのため、本来注力すべき業務に十分な時間を割けないという課題がありました。

そこで総務グループでは「これまで行ってきたから続ける」のではなく、本当に必要な業務か、誰が担うのが最適かという視点から業務の見直しを進めています。直近では、米子構内のコーヒー当番の廃止や初盆供物の見直しに加え、出張時のチケット手配方法の変更も行いました。

社会や働き方の変化に対応しつつ、慣習や前例にとらわれることなく業務のあり方を見直し、限られた時間と人員を有効活用することで、社員の皆さんを支える業務により力を注げるよう取り組んでいます。

5S活動

After



▲まずは身近なところから。

応募はこちら！



応募締切：2026年

8/31(月)まで

※毎月1人3通まで

1名様

山村酒造
純米吟醸
れいざん
1本1.8L／箱入



品のあるほどよい吟醸香と、純米らしいコクがひとつになった味わい。冷やしすぎずに飲むと、よりマイルドさを感じることができます。

8月の
プレゼント！

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！



Genstagram_sanrei

...



#価値創出 #さんれいフーズ #安来支店 #安来工場

並河 元の日々の写真からとっておきをチョイス！

Genstagram

安来支店・安来工場現場業務の日！

今年度の私自身の大きな目標の1つ、「様々な価値創出現場で一緒に働くことで、立場や役割を越えてアップデートを共創したい」を達成するため、各部門の皆さんに協力をいただいております 🧡 (先行した津山支店、写真撮り忘れてしまいましたすみません 🙇)

皆さんの仕事や感情をしっかりと理解しつつ、もっとラクに効率よく、且つ安全に業務ができる環境になるよう、私も頑張ります 🧡

並河 元

さんれいフーズ社内報フラット！ 21号

発行日 2026年8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

優れた成果の裏には、必ずその人ならではの工夫やこだわりがあります。ノウハウを共有し、組織全体の成長に繋がりたい。そんな思いを込めて今回の企画をお届けしました。

■編集 遠藤 有美

今回トップセールス2名の方にインタビューし、卸売営業の難しさを改めて実感しました。もっと多くの営業社員のお話を伺い、皆さんの営業スタイルの違いを探ってみたいです！

■編集 佐野 仁美

業務改善の第一歩は当たり前を疑うこと。長く続けている業務ほど見直す機会が少なくなりがちですが、本当に必要か、改善できないか、振り返って考えることも大切にしたいです。

■編集 齋尾 海空

タイムプロで休暇申請をする時、どこから申請すればいいの？となったことはありませんか？語句の説明もしているので、ぜひフラット！を活かして申請してみてください！

■編集 市川 亜沙美

グループウェアがMicrosoft 365連携基盤へ刷新されるとのことで今から楽しみです。日々のスケジュール管理や情報共有がさらに便利になりそうですね！