

仕事のやりがいや、会社の魅力を熱く語ってもらいました！！

若手社員・人事担当へインタビュー

株式会社赤マルソウ

1950年創業 那覇市首里で味噌と醤油からはじまった、調味料メーカーです。

今では、豚肉みそやシークヮーサーぽん酢、タンカンドレッシングなど地元素材にこだわった調味料を幅広く製造・販売。

若手社員 : 高里さん (入社3年目/写真右)

人事ご担当 : 真栄城さん (写真左)



Q1-入社のきっかけは？

学校の先生から求人紹介を受け、営業職希望ではありませんでしたが、食品には興味があったので、とりあえず職場見学に参加したことがきっかけです。

僕は中途入社で、前職は電気工事士でした。もともと趣味でイラストを描いていて、「いつか絵を仕事にしたい」と思い、思い切って退職し専門学校へ進みました。ところが、イラストだけで生計を立てることの難しさも実感し、将来について迷っていた時期に、今の会社の求人と出会いました。職場見学では、赤マルソウの歴史や商品の誕生エピソードを聞いて、「おもしろい！！」と感じたのと、社員の皆さまが本当に温かくて職場の雰囲気が良くて、「ここで働きたい！」と思いすぐに応募して面接を受けました。

Q2-お仕事内容を教えてください

ルート営業で、僕は南部ルートを担当しています。

取引先から入った注文を納品したり、お客様の状況や要望に合わせて商品の提案をする仕事です。

---大変だったこと---

実は運転が苦手で・・・。求人票に「営業」と書いていましたが、ルート営業だとは思っていなかったんです(笑)

道を覚えることが本当に大変で、自分の現在地もわからない状態で、「自分はどこにいるんだろう?」とか焦ってしまうことや、狭い道や駐車スペースの不安もあり、とにかく大変でした。先輩から引きついだルートなので、そのプレッシャーもあり、また、お客さまから叱りを受けたことも重なり、体調を崩し休みがちになってしまったこともあります。

でも、営業部の先輩方が自分の気持ちに寄り添ってくれて、温かく根気強くサポートしてくださったおかげで、いろいろ相談出来るようになり、徐々に仕事を覚えて一人前にルート営業ができるようになりました。



Work Work 訪問

---やりがい---

自分の提案から商品が導入され、お客様の売上向上につながったときに、仕事のやりがいを強く感じます。ルート営業では、商品を届けるだけでなく、お客様と会話を重ね、信頼関係を築くことが重要です。入社当初は何を提案すればよいのか分からず、不安もありましたが、「どんな商品を求めているのか」を丁寧に聞き取ることを意識するようになりました。初めて提案が受け入れられた瞬間は、今でも強く印象に残っています。この取引先では、それまで扱われていなかった「沖縄豚肉みそ」を提案したところ採用され、現在では週に何ケースも注文が入る主力商品に成長。自分の行動が結果につながり、会社や取引先に貢献できていると実感できたことで、大きな自信とやりがいにつながりました。

高里さんの1日の流れ（基本）

- 8:30 朝礼、営業部ミーティング
- 9:00 受注チェック、納品商品の積み込み
- 10:00 南部ルートへ出発し、各取引先へ納品
- 17:00 帰社、営業日報の作成
- 17:30 退社

Q3-会社の魅力を聞かせてください

“人が温かい。とにかく風通しがいい”

赤マルソウの魅力は、社員一人ひとりの声に真剣に耳を傾け、行動で応えてくれる温かい社風です。部署や立場の垣根が低く、日頃から相談しやすい風通しの良さがあり、安心して働くことができています。営業で外に出る機会が多い中、ポリエステル素材の制服が肌に合わず悩んでいた際、思い切って先輩に相談したところ、その声はすぐに社長まで共有され、綿素材のTシャツを制服として作ってもらえることになりました。元々は落ち着いた色の制服でしたが、赤色や緑など、僕が好きな色で用意してくれました。肌悩みは解消され、快適に仕事に専念できています。私の小さな悩みにも向き合い、大切にしてくれるこの環境に触れ、「恩返しじゃないですけど、会社に貢献したい」という気持ちは日に日に強くなっています。



Q4-今後の目標

今後の目標は、今担当している南部ルートだけでなく、那覇や中部のルートも覚えて、周りの先輩方のサポートができるようになることです。急な休みや人手が足りない時に、「高里がいれば大丈夫」と思ってもらえる存在になりたいです。入社したばかりの頃は、道も分からず、仕事についていくことで精一杯でしたが、たくさんの先輩方に助けてもらいながら少しずつ成長してきました。だからこそ、今度は自分が覚えたことを活かして、少しでも周りの負担を減らしたいという気持ちが強くなっています。まだまだ覚えることは多いですが、一つひとつ経験を積み重ねながら、会社にとって頼られる存在になれるよう頑張っていきたいです。



Work Work 訪問

-人事担当者に話を伺いました。

Q1-会社の魅力を教えてください。



赤マルソウの魅力は、風通しが良く、自然と人が馴染んでいける雰囲気があるところだと思っています。私も中途で入社しましたが、気がつけば12年働いています。それだけ長く勤め続けられているのは、会社に目に見えない壁がなく、無理をせずに自分らしくいられる居心地の良さを感じられるからです。新入社員や中途入社であっても、先輩の方から声を掛けてくれることが多く、構えることなく輪の中に入っていけます。分からぬことがあります。部署に関係なく誰にでも相談しやすく、

「まず聞いてみよう」と思える空気があります。総務・営業・製造・通販と部署は分かれていますが、部署間の距離も近く、普段から分け隔てなく会話ができる環境です。職種が違っても顔が見える関係性があり、互いの仕事を理解しながら協力し合える。そんな空気があるからこそ、会社全体が一つのチームとして同じ方向を向いて動いている感覚があります。

Q2-どのような人材が向いていますか？

赤マルソウが求めているのは、沖縄が好きで、地域に貢献したいという思いを持っている人です。会社として地域への恩返しを大切にしているので、その考え方と共に共感してもらえると嬉しいですね。仕事を通して、少しでも沖縄の役に立ちたい、地元を盛り上げたいという気持ちがあれば、それだけで十分なスタートだと思っています。また、人材については、最初から大きな成果を出せる人である必要はありません。それよりも、日々の仕事の中で小さいことから一つひとつ丁寧に積み重ねていける人を大事にしています。言われたことを素直に受け止め、まずはやってみる。その繰り返しが、少しずつ自信につながり、結果として成長していく感じています。コミュニケーションについても、最初から上手である必要はありません。部署や職種の壁があまりない会社なので、先輩の方から声をかけること多く、自然と会話が生まれやすい環境です。最初はうまく話せなくても、少しずつやり取りを重ねていければ大丈夫。そうやって周りと関わりながら、自分のペースで成長していく人が、赤マルソウには合っていると思います。

取材を終えて

取材を通して強く感じたのは、社員一人ひとりを家族のように大切にし、互いを尊重し合っている会社だということです。取材中に高里さんと真栄城さんが話す様子からも、過度な気遣いのない、信頼関係に基づいた空気を感じました。特に心に残ったのは、制服のエピソードです。社員の悩みに対し、会社がすぐに動き、しかも好きな色で用意していたことには驚かされました。さらに、取材の翌日には、自己啓発研修「スーパー赤マル塾」が開催されると伺いました。社員を単なる「働き手」としてではなく、それぞれの人生を歩む存在として考えている会社なのだと感じています。



Okinawaken Career Center

沖縄県キャリアセンター