



鳥取県木材協会副会長の谷野利宏社長。中大規模建築物の県産材利用促進に取り組む

規模木造建築の可能性が広がった。CLT(クロスラミネイティッド・ティンバー)とは、挽き板を縦横交互に張り合わせた厚型パネルで、大規模な建物を支えられる強度が特徴だ。2018年には西伯郡南部町に、グループ会社の「株式会社鳥取CLT」を設立。県産材を有効利用したCLTの製造を始め、全社で販

売に取り組んでいる。2025年完成の新社屋は地球と人に優しい木造建築。2022年4月、ミヨシ産業のCLTプレカット加工工場が、同じく南部町内で稼働開始。株式会社鳥取CLTとの、製造↓プレカット加工↓販売の一貫体制が構築されると、

米子市に本社を構え、鳥取、島根、岡山、広島に拠点を置く「株式会社ミヨシ産業」。1967(昭和42)年、アルミサッシの販売から始まり、建築資材全般を扱う卸売業として基盤をつくり、「住宅産業に関わること」を主軸に事業領域を拡げている。メーカーと代理店契約を結ぶための建材や住宅設備の販売のみならず、木材や外壁を自社工場ですプレカット加工。また、屋根や外壁、太陽光発電、断熱工事やエクステリアなどの施工を自社で行っているほか、宅地造成開発や分譲、土地建物の販売・仲介を行う不動産事業、さらにメガソーラー発電所を設置してのエネルギー事業を展開している。



造成工事が完了した米子市上福原の新社屋建設予定地。CLT工法を使用した木造本社棟(4階建)、倉庫・加工棟、会議・研修棟から成る

「社員が快適に働ける環境の整備が、新社屋移転の大きなテーマです。それとともに、カーボンニュートラル社会を目指す中で、住環境創造の在り方を提案する場になりたいと思っています」と話すのは谷野利宏社長。谷野社長は、純木造4階建て・床面積3000平方メートルの規模で、国内初のZEB認証を目指す。ミヨシ産業の地域や自然、人への想いが詰まった新社屋は、2025年完成予定だ。



毎年開催の経営会議は、全社員参加のもと、前期の営業報告と今期の経営計画を共有する

**地域の林業活性化に貢献
CLTの活用で
非住宅木造事業へ進出**

りなどで新設住宅着工数が減少する中、ミヨシ産業では、時代の先を見すえた事業にチャレンジし続けている。その一つが、カーボンニュートラル(脱炭素化) 社会の実現や森林保全に向け国が推進する「非住宅木造建築」事業だ。これまで木造とい

**2025年完成の新社屋は
地球と人に優しい木造建築**

売に取り組んでいる。



株式会社 ^{さんぎょう}ミヨシ産業

新時代の住空間創造に向け
チャレンジ精神で事業を拡大

54
LEADING COMPANY



株式会社 ミヨシ産業

事業内容

建築資材の卸売り及び施工、木材プレカット、建築設計・管理・請負、太陽光発電、不動産売買、高級食パン製造・販売

創業 昭和42(1967)年7月

代表者 代表取締役社長 谷野 利宏

社員数 198名(男136名 女62名)

本社 鳥取県米子市両三柳2360-8

電話 0859-34-3111

採用エリア(勤務地)

米子市、松江市、鳥取市、岡山県、広島県

採用区分

新卒採用

キャリア採用

採用担当者からあなたへ

当社は新しい事業を次々と生み出す事で成長してきました。そのため新しい事に臆する事なく、まずはやってみようと行動を起こせる方を求めています。毎年新入社員が入るので皆さんと年の近い先輩が多く、またイベントもいろいろあり、他部署の方と話す機会が多く私はとても楽しいです。



業務部 川島 梨花子さん

資料請求・お問い合わせ先

採用直通 TEL

0859-34-3111

採用直通 E-mail

jinji@miyoshi-san.co.jp

公式サイトはこちら



Instagramはこちら



新卒採用 Instagramはこちら



前職の経験や技術を生かしながら 人生設計や夢に向かってさらに成長

得意先の建築会社や自社物件に対し、新築木造住宅・増改築リフォームの施工管理を行う住宅工部部。自社物件の工事を担当する小谷さんは、前職の建築会社では設計、CAD図面作成が主な業務。現場で施工管理をしたいという希望を転職で叶えた。「資格取得に見合った給与も励みになります」と話し、今は1級建築士にチャレンジ中だ。同じく自社物件を管理する森さんは、元鉄骨メインのハウスメーカー勤務。「いつか木造建築を手がけてみたいと思っていました。現在は木造建築の工法、構造理論を現場で学ぶことができ、仕事が楽しいです。扱う建材も多彩で、知識を内側から深められるのが魅力です」。得意先の建築会社の新築物件を担当する福谷さんは、米子市出身。前職のゼネコンでは、6つの府県にて現場を移動する生活が続いた。「地元を軸として仕事に打ち込みたくなりました。当社は業界内で信用も厚く、組織も大きく安心して働けます」。1級建築施工管理技士の福谷さん。子どもの頃に夢見た1級建築士取得を目指し研鑽に励んでいる。



住宅工部部/施工管理職 福谷 修平さん 小谷 萌さん 森 良平さん 2022年入社 2014年入社 2020年入社



元新卒社員で他社を経験後に再入社 全社で取り組む新規事業に抜擢

鳥取県の健康省エネ住宅普及促進事業を委託事業者として推進するミヨシ産業。このほど、「低コストで住みながらリフォーム」をテーマに開発中のオリジナル断熱工事のプロジェクトが始動した。各部門の代表15名から成るプロジェクトチームに不動産部から抜擢されたのは、今年2月に再入社を果たした梅田さんだ。

梅田さんは、元2018年度の新卒社員。大学時代のアパート暮らしの体験から、不動産賃貸・仲介業の仕事に就きたいと願っていた。「お客様が満足する物件を紹介するためには、住宅そのものについて学ばなければと、ミヨシ産業に入社しました」と振り返る。入社3年目に不動産部の営業事務へ異動したが、当時は住宅用地の開発や分譲事業がメインだった。梅田さんはキャリアアップを図るため、いったん退社して不動産の賃貸・仲介・売買の会社に転職。約2年、業界の知識や実務を学び、再びミヨシ産業に入社することとなった。「出勤初日は不安でしたが、同僚からの“おかえり”の一言に力が湧きました。当社の人の温かさ、事業部間のつながりの良さを再確認しています」



不動産部/営業職 梅田 佳雨さん 2024年入社



プラスアルファの提案力で得意先から頼られる存在を目指す

地域の建築会社に対し、建築資材や住宅設備を供給する米子営業部。意匠、機能、性能など、多種多様なニーズに応え、商品の提案・販売を行っている。

新卒入社の植田さんは、米子市出身。最初は大学生活を送った神戸で就活していたが、次第に地元就職へシフト。建築業界に興味があり、地域貢献に力を入れているミヨシ産業を選んだ。入社後は3か月間の新入社員研修を経て、米子営業部へ配属。現在、建築会社、個人事業主の大江さん25社を担当している。「会社組織の建築会社と個人で営む大江さんでは、営業の流れも異

なります。1～2年目は、資材の製品情報の共有などでミスもあり、小さな事でも確認することの大切さを学びました」と振り返る。大学時代、飲食店のアルバイトで幅広い世代とふれ合った経験が営業職に役立っているという植田さん。お客様に対しては受け身ではなく、お客様のためになるよう“プラスアルファの提案”をするように心がけている。「得意先から、“次もミヨシ産業に頼もう”と思っていただけの仕事を積み重ねていきたい」と語る。昨年初めて先輩ができたが、先輩たちが植田さん自身に合った指導で育ててくれた体験を生かしている。



米子営業部/営業職 植田 晃大さん 2020年入社

会社まつわるすべての人をつなげる部門でキャリアアップ

得意先からの電話対応や発注書の作成、請求書のチェックなど、営業スタッフのサポートを行う業務部。発注業務責任者として活躍する川島さんは、新人時代から発注ごとにカタログを調べ、商品を一一つ確認しながら発注書を作成してきた。5年目の今では、製品を識別するための品番コードを見ただけで、メーカー名がわかるという。「業務部は、若手が多く、先輩方もやさしくて和気あいあいです。入社後は、職場で人間関係がうまく築けるか不安だったのですが、すぐに打ち解けることができました」と振り返る。得意先や一般のお客様の対応、

住宅資材の受発注管理という日々の業務を通し、自分が働く部門は、ミヨシ産業にまつわるすべての人をつなげていることを実感した川島さん。課内では6歳上の憧れの先輩と出会い、お手本にしてきた。「メーカーからも社内の営業からも信頼されているのが伝わってくる。私もその先輩のようになりたいと思っています」。4年目から、新卒入社の後輩の指導係になった。「業務部全体の良いところや、一つ一つの業務をやることの意味、背景をわかりやすく伝えていきたいです」



業務部 業務課/事務職 川島 梨花子さん 2020年入社

業界未経験入社からステップアップ。新規事業の中心として活躍

住宅のフェンスやカーポート、ガレージ、窓枠など、外まわり(エクステリア)を創る金属系部材を販売・施工するアルミ建材事業部。2024年3月オープンした「GARDENS GARDEN米子」は、建築会社が手がける住宅に調和した造園・外構・エクステリアをトータルに提案、販売施工する新規事業で、金田さんが中心となって立ち上げ、運営責任者を担っている。金田さんは、馬術競技者、乗馬のインストラクターを経て、27歳で現在のミヨシ産業アルミ建材事業部に入社。住宅業界はもとより、一般企業に勤めた経験も無かった。「最初の1～2年は施工

現場で実務を学び、その後、先輩と同行しながら営業の仕事覚えめました。得意先を先輩から引き継ぎ立ち立ても、商品知識など学ぶべきことは増えるばかり。もともと、自分が知らない事や問題・課題をそのままにしておけない性格なので、物事に直面した時に、一つ一つクリアすることを心がけてきました」と語る。この度の新事業は、外構デザインに特化した企業が全国展開するFCIに加盟して実現した。「デザイン性の高い外構・造園の企画、提案、施工に領域を拡げ、建築会社の家づくりを丸ごと支援したい」と意気込んでいる。



アルミ建材事業部/次長 金田 裕太さん 2012年入社