

あなたとの縁を大切に

縁

ゆかり 

商号	三島食品株式会社
設立	2016年(平成28)1月 [創業1949年(昭和24)1月]
広島本社	〒730-8661 広島市中区南吉島二丁目1番53号
東京本社・支店	〒168-0065 東京都杉並区浜田山四丁目10番25号
支店	東北・関東・名古屋・大阪・中四国・九州
営業所	札幌・金沢
工場	埼玉・広島
主要取引銀行	広島銀行・もみじ銀行・商工組合中央金庫・みずほ銀行・三菱東京UFJ銀行
資本金	9,000万円
年間売上高	139.6億円(2016年(平成28))
役員	〈代表取締役会長〉三島 豊 〈代表取締役社長〉末貞 操 〈常務取締役〉今村 達郎 野口 英善 〈取締役〉馬場 堅治 宗利 俊幸 福田 亨 〈監査役〉兼定 幸男 増井 正造
従業員数	419名 (2016年(平成28)12月)
グループ関連会社	株式会社ミシマホールディングス ミスズガーデン株式会社 MISHIMA FOODS U.S.A.,INC. 大連三島食品有限公司 Mishima Foods(Thailand)Co.,Ltd.



このQRコードは、三島食品オフィシャルサイトにリンクしており
会社情報、採用情報などを掲載しています。

三島食品株式会社



紫のひともとゆゑに
武蔵野の草はみながら
あはれとぞ見る

古今和歌集 ~詠み人知らず~



代表取締役会長
三島
豊



働く人が 面白いと思えるような 会社づくり

私が目指す会社は、働く人が**面白いと思えるような会社**です。そのための取り組みとして、**B面活動**があり、さまざまなことに社員が取り組んでいます。

私が求める人物像は**奇人・変人**です。**奇人とは奇跡を起こす人、変人とは変化を起こす人**です。誰でも奇人・変人の部分は持ちあわせており、ぜひ弊社にご入社いただき、その魅力を発揮してほしいです。

入社後は、ネットワークをたくさん持つ人になってほしいです。幅広い人脈によって多くの情報を得ることができ、会社の成長につながるからです。



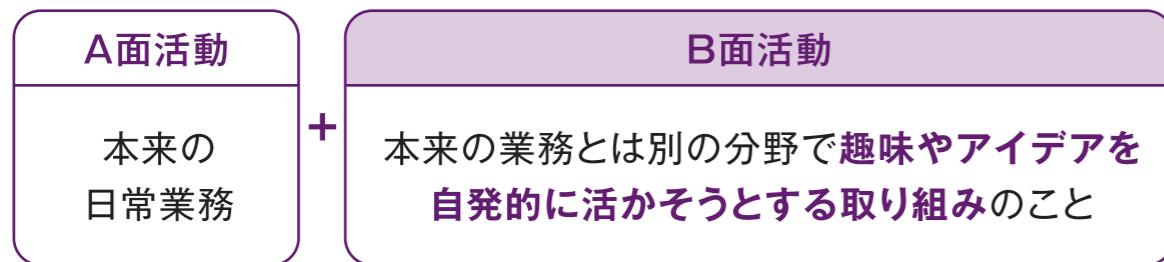
私自身B面活動を
楽しんでいます。

それでは、三島食品の魅力を
紹介していきます!



趣味を仕事にできるかも!?

人を活かす手段として、
やりたい“ひと”がやるのが重要なんです。



管理本部の総務では、B面活動でどこから切っても『縁』の文字が出る『ご縁あめ』を発売から包装までをこなし、営業活動に貢献することで、お客様から大変好評を得ています。営業本部では新人研修の講師を営業支店長がB面活動で兼務したり、全支店の営業用資料を作成するなど活躍しています。実はB面がA面になった『M・シロー』なる人物もいます。彼は生産ラインでの仕事(A面)の傍ら、会社のビジョンや歴史、果ては工場のトラブル防止などをマンガにする活動(B面)をひっそり行っておりました。『営業にマンガを活用する!』マンガを展開するうち専門化(A面)になった変わり種です。



マンガ担当のM・シロー



営業先の粗品として大活躍「ご縁あめ」



マンガの名刺



生産部非公認キャラクター
見る代 見え太

良い原料を自分たちの手で

北広島町農園事業

2006年に広島県山県郡北広島町に自社農園「紫の里」を開園し、赤しそ・広島菜を栽培～商品化し、安全安心の確保とブランド向上に努めています。また、赤しその栽培方法の研究、テストにも取り組んでいます。夏になるとあたり一面色鮮やかな赤紫色に!!



室戸海洋資源開発センター

高知大学の特許技術と室戸の海洋深層水を利用して、スジアオノリの自社養殖を行っています。海洋深層水を使用した陸上養殖施設で、通年養殖することが可能になりました。



食育授業

創業者である三島哲男の出身小学校と地元北広島町への恩返しの意味を込めて10年ほど前から食育の授業を行っています。小学校では定番行事となっており、毎年生徒さんが楽しみにしてくれています。



三島食品の社風

3C

離職率

三島食品 **4.2%**

(大卒平均 過去5年間でひとりしか辞めていません)

全国平均 **32.2%**

※厚生労働省HP平成26年3月卒より抜粋

Challenge

やりたい仕事に
チャレンジできる!



Childcare Leave

産休・育休制度が充実!
職場復帰しやすい!



Communication

経営者・上司先輩とも
気軽に話ができる!

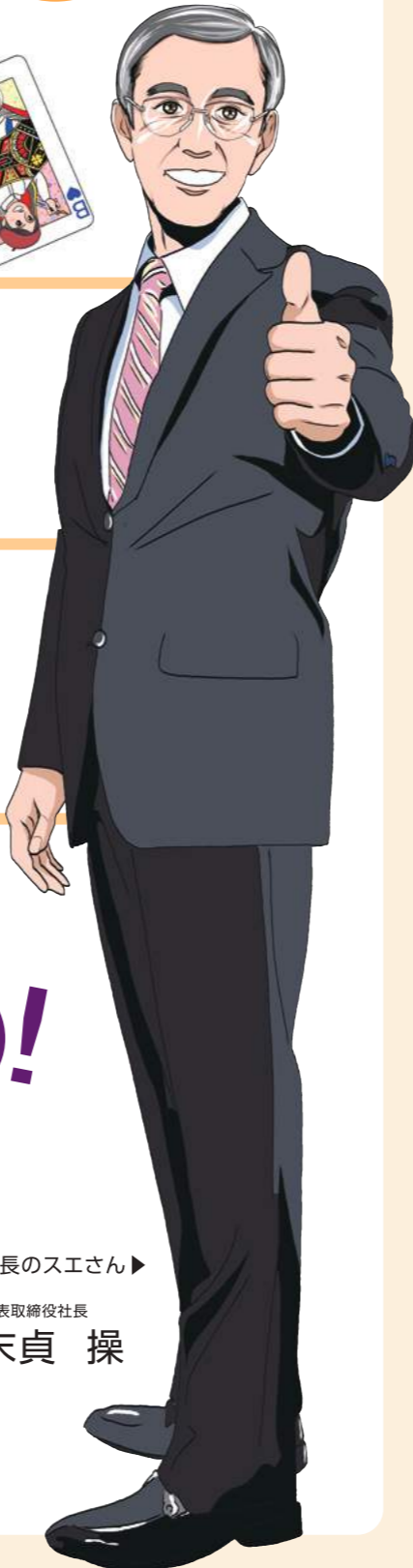


つまり...

at home 大家族! 三島!



社長のスエさん▶
代表取締役社長
末貞 操



三島食品の行事

～ 従業員の絆づくり ～

★組合行事



年末パーティー



野球観戦



ボウリング大会

三島食品では従業員同士や会社との
“絆づくり”を目的にして、普段関わることの少ない
役員や他部門との距離を縮めるために
組合行事や部活動を行っています。

★部活動



アウトドア部



マラソン部



茶道部




野球部





次は社員の本音を
聞いてみよう!




社員のつぶやき





福庭 郁 @生産本部 


普段の仕事でも成果を出すと「ありがとうカード」が出て発表される! 頑張りを認められてうれしい!
#他社より優れているところ





佐々 諒 @営業本部 


社内教育によってプレゼンスキルや人とのかわり方などを学び、人としても成長できた!
#入社してよかったと思った瞬間





見正 純也 @資材本部 

辞める人が少なく、部署を超えて仲がよいため、ほとんどの社員の顔と名前が一致する!
#三島食品の良いところ

竹内 美香子 @営業本部 

堅いイメージだったけど、ゆかりペンなどユニークなものを取り入れるところ!
#入社前のイメージと違ったところ

三王 泰佑 @管理本部 

子供との時間や趣味の時間がしっかりとれる!
#働きやすさ




   

城戸 真理子 @研究所 





私の作った商品がお店に並んでいた! いっぱい食べてもらいたいなあ!
#やりがい



木村 拓人 @営業本部 

三島食品は商品力がある! CMや広告などにとらわれず、品質・味にこだわっているから、商品に誇りをもって売り込んでいける!
#三島食品の営業職を選んだ理由


   

室井 諭史 @生産本部 





にぎやかな会社! 社員同士の飲み会がたくさんあって楽しい! 時には一緒に運動も...!!
#会社の雰囲気



高橋 麻帆 @管理本部 


残業が少ないので働きやすい! プライベートの時間がしっかりとれる!
#働きやすさ





Mak Leeming @開発本部 


海外のお客様や商談の時に、通訳を通してコミュニケーションの手助けができた! 海外でも活躍できる!
#やりがい





石田 湧雅 @営業本部 

資格取得をサポートしてくれる会社なので、入社後でも興味のある資格を取得しやすい!
#自己啓発について

松井 彩夏 @研究所 

三島食品には幅広い世代に愛される商品がある! 安心安全な商品づくりに貢献できる!
#三島食品の良いところ

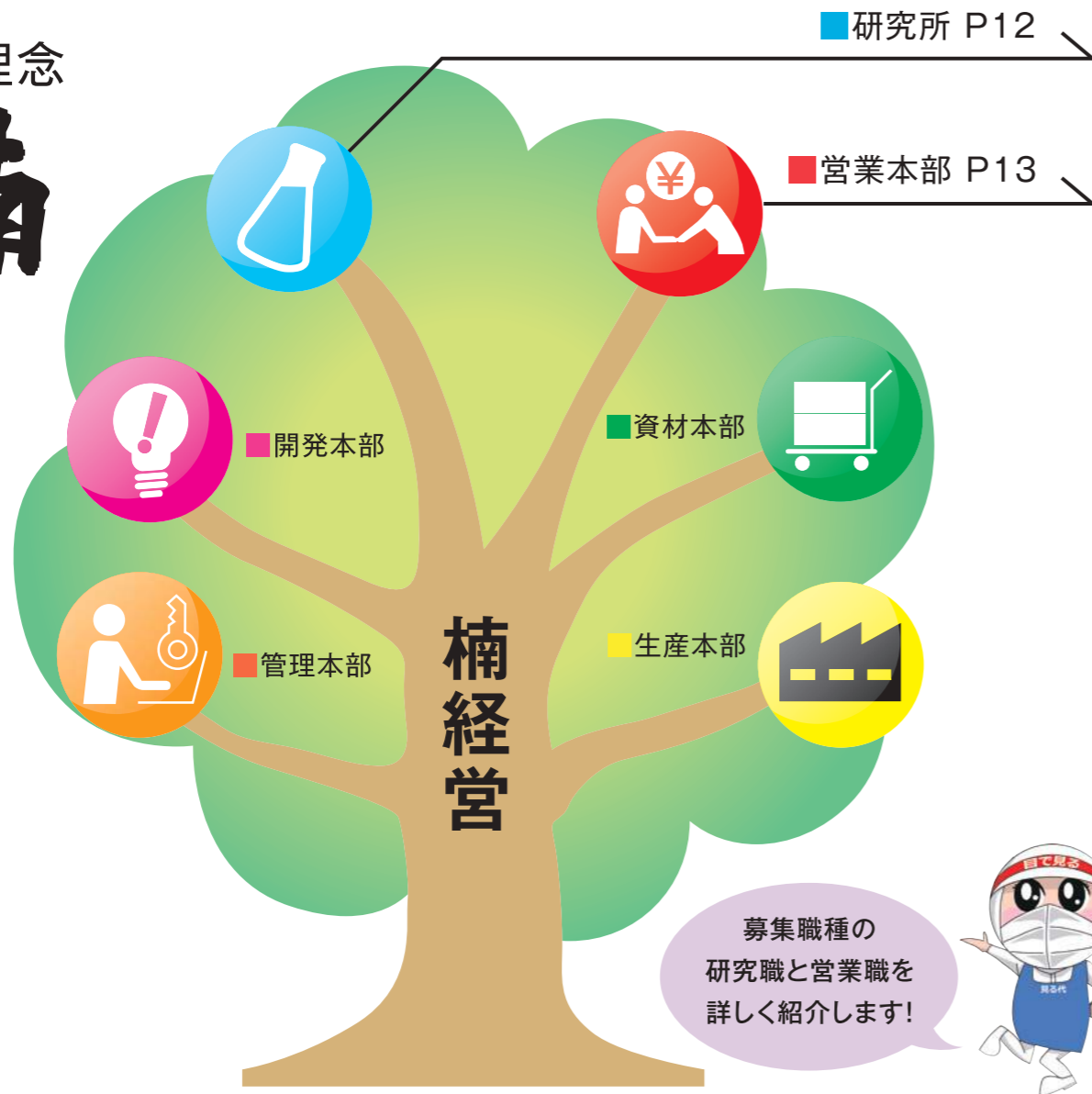
会社の雰囲気は伝わりましたか? では次に業務内容を紹介していきます!



業務内容

基本理念

楠



開発本部

ふりかけ文化で世界をゆかり色に染める!

「新製品の開発」、「既存商品の見直し」、「商品の変化点の発信」、「各種調整」が主な業務です。

管理本部

人材育成と業務効率化のお手伝い!

総務・広報・財務・情報システム・人事・法務・経営企画の7部門で成り立っています。
この7部門が各部署の活動をバックアップしています。

資材本部

良い素材を最適の地から!

素材ごとに最適な産地を国内外に求めて「栽培・技術交流」を行っています。

生産本部

見える化と創意工夫で安全安心をお届けします!

「広島工場」ではドライ品、「関東工場」ではレトルト品、「観音工場」ではペースト品を中心に生産を行っています。
工場防衛軍「ハチマキ隊」を中心に自分たちで工場を守る取り組みを展開しています。

研究所

未来を見据えた研究開発を!

赤しその技術開発

～赤しその研究～

三島ブランドである「ゆかり®」の品質を守るために種から品質を管理しています。

～品種改良の末に～

自社で研究を開始し、約20年の歳月を経て、自社品種である「豊香®」を開発しました。
より良い色、香りを求め「豊香®2号」、「豊香®3号」の開発も行っています。

研究所は
“原料から商品が
お客様に渡るまで”
全ての工程に
携わっています!



育種 成分検査

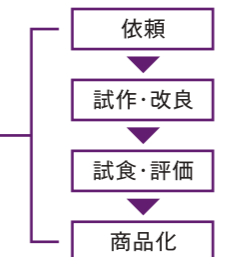
商品の開発・既存品の改良

営業本部、開発本部から依頼を受けて“開発・改良”を行っています。

〈商品化までの流れ〉



市販製品
業務製品



品質の管理

製品検査では異常がないことを確認するために様々な検査を行っています。

理化学検査 細菌検査 保存検査 etc...



その他にも各工場の衛生管理や勉強会を行い、“工場の衛生、商品の安全安心”を守っています。

規格書の作成

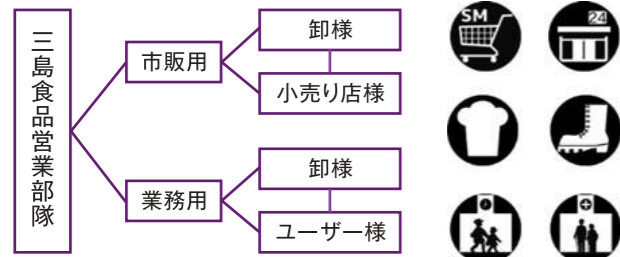
商品裏面の一括表示の作成や改訂、製品の配合表・成分表・工程表の作成など、“お客様が求める商品情報の提供”を行っています。



生産に関わる情報の入力・発信

原料～製品までの情報の入力や生産に必要な情報を入力し管理を行っています。テスト生産、初回生産の手配を行い、工場での生産に支障がないようにしています。

あなたなら“ふりかけ”をどこに売りに行きますか??



三島の営業は、市販と業務用の両市場を兼任して営業活動しています。スーパーの棚に商品が置かれた時の喜び、レストランのメニューに商品が使われた時に食べに行くなど2通りの醍醐味を味わうことができます!!

三島営業の真髄“脇役戦略”

～主役を引き立てる脇役として～

肉・魚・麺・野菜・酒をターゲットとして、ごはん以外にも使える“万能調味料”として販売コラボを行っています。

主役は1つ、でも脇役は無限大!!

ここに目を付けた三島食品ならではの営業戦略です!



営業方法を見る化



新入社員も安心の“仕組み”

～行き当たりばったりの営業から、ヒット率が高い営業スタイルに～

朝会で想定される商談を事前にロールプレイングすることで20～30年クラスのベテラン選手と同じスタイルでの営業ができ新入社員も安心して働ける環境(仕組みづくり)になっています。

秘密兵器“マンガ戦術”

名刺、メニューの提案、商品の紹介に文字だけでは伝わらない部分をマンガという道具を使って商談することで「お客様の心をつかむ」戦術もあるのです!



最後に将来性について紹介します。
三島食品は海外にもふりかけを
ふりかけています!(笑)



マーケットは無限大

～三島食品の商品は海外でも愛されています～



▲タイでは「ゆかり®」の着ぐるみを
着用して展示会を開催し、ふりかけを
紹介しています。



▲アメリカでも「ゆかり®」を使って
料理教室を開催しています!



▲海外の展示会にも積極的に参加
しています。



▲ふりかけを知ってもらうためのメニュー
提案も海外での営業活動の一環です。

ふりかけは世界に通じる “万能調味料”!!



▲「ブルスケッタ」にもふりかけを使用(イタリア)



▲マグロにふりかけを使った料理「ポキ」(ハワイ)