

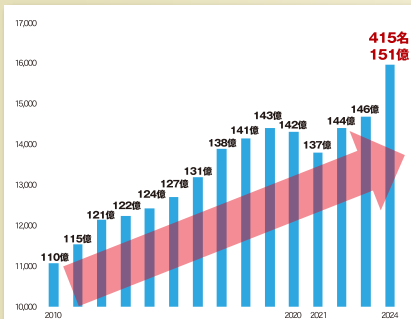
売上151億、社員415名

三島食品株式会社

変革を起こし続ける企業づくり

(イノベーション)

変革(イノベーション)を起こし続け、売上150億超・社員数400名越へ成長



広島市に本社を構えて、ふりかけを中心に、混ぜご飯の素、レトルト食品、調味料類の製造・販売業を展開。ふりかけでは業務用でトップシェア。海外はアメリカ、中国、タイにも展開している。

変革を起こし続ける組織づくりの2つのポイント

社員の底力(潜在能力)を引き出す

①TOPが“ビジョン”を明確に示す

～どんな会社、どんな社員になってもいいか

非・真面目 楽しい会社づくり

“正しいこと”だけではなく、自分が“好きなこと”、“おもしろい”と思うことをやってみたらいい!

重要なことは ビジョンとの連動

②ビジョンに強く連動した取組み

《その1》

変人・奇人を生み出す「B面活動」

A面活動:各自の本来の業務をこなしながら、
B面活動:特技や趣味を生かし、会社に貢献できること

会社として
公式に推奨

《その2》

「目で見える管理板」「スキルレベルの可視化」

・現状が一目でわかることで目標・課題を認識できる
・自分、仲間のスキルを分かり合うことで“連携”が起こる

特別ゲスト講師

三島食品株式会社 代表取締役会長 三島 豊 氏



1954年広島県生まれ。1978年東京大学大学院金属材料専門課程修了。同年、京都セラミック株式会社(現:京セラ株式会社)に入社。81年に同社を退職し、三島食品株式会社に入社。84年、同社取締役部長に就任し、その後、取締役関東工場長、専務取締役、取締役副社長を歴任し、92年、創業者から代表取締役社長の任を引き継いだ。2017年、代表取締役会長に就任。株式会社ミシマホールディングスの社長を兼務している。

当日(13:00～16:00)講座内容

第1講座

日本の失われた30年、低成長時代でも伸びている中堅企業の共通要因

- ① 社員の「評価されるからやる」ではなく「おもしろいからやる」を引き出す組織づくり
- ② 「計画」の前に「ビジョン」を描き共感を起こす※「計画」と「ビジョン」は全く違う
- ③ 社長の一人相撲経営では伸びない～幹部の視座を上げて巻き込む体制づくり

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー推進部
ディレクター

南原 繁



第2講座

売上150億、社員400名の「変革(イノベーション)を起こし続ける」会社づくり

- ① モノづくりへの真面目さを大事にしながら「非・真面目」を目指す取り組み
- ② 好きなことをやってもいいことを推奨する～変人・奇人を生む「B面活動」業務
- ③ 一人ひとりの能力を引き出す「目で見える管理板」「スキルレベルの可視化」

ゲスト講演

三島食品株式会社(ミシマHDs)
代表取締役会長

三島 豊氏



第3講座

低成長時代でも持続的成長を遂げる「ビジョン」づくり

- ① 正しい中期経営計画ではなく、おもしろい成長ビジョンを策定する
- ② モチベーション3.0(内発的動機)をメインにしたビジョン策定
- ③ ビジョンは幹部にワクワクを“浸透”させることが必要。そのポイント

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー推進部

土居 靖



第4講座

中堅企業が持続的成長するためのトップマネジメント

- ① 低成長時代でも持続的成長を実現する中堅トップ企業の視座
- ② “社員満足の追求”では企業は伸びない。企業と社員の新しい関係性が必要

株式会社船井総合研究所
アカウントパートナー推進部
ディレクター

南原 繁



※講座時間、内容は多少変更になる場合がございます。予めご了承くださいませ。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり お問い合わせNo. S134123

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2025年11月18日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年11月27日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年12月3日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

申込期限

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 50,000円 (税込 55,000円) / 一名様 会員価格 税抜 40,000円 (税込 44,000円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.134123を入力、検索ください。

お問い合わせ



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

〈 オンライン受講 〉

2025年11月18日(火)

2025年11月27日(木)

2025年12月3日(水)

申込期限

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

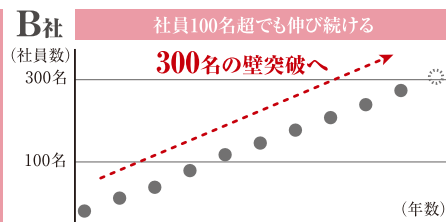
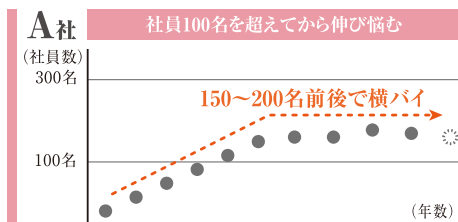


第23回 社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり

【オンライン】いずれか1日をお選びください。※全日程と同じ内容となっております。

2025年 11月18日(火)・27日(木)・12月3日(水) 13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

A社とB社 この違いは、どこにあるのか?



国内企業
約400万
社中

社員300名を
超える企業比率 **0.3%**

社員100名を
超える企業比率 **1.2%**

成長を阻む「組織(社員数)の壁」

その“壁”を破るころは何が違うのか?
“壁”を破る企業と破れない企業の差異は何か、
を明らかにするセミナーです。

組織で
1番偉いのは?

社長

社長ではなく

(注)社員、お客様ではありません。

組織
マネジメントの
視点

評価制度が
重要

評価制度よりも

事業成長の
視点

どんな事業を
やるか

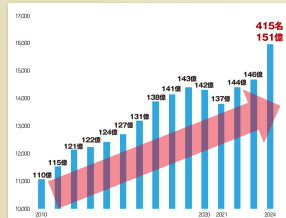
でやるか

売上151億、社員415名
三島食品株式会社

変革を起こし続ける企業づくり

(イノベーション)

変革(イノベーション)を起こし続け、売上150億超・社員数400名越へ成長



広島市に本社を構えて、ふりかけを中心に、混ぜご飯の素、レトルト食品、調味料類の製造・販売業を展開。ふりかけでは業務用でトップシェア。海外はアメリカ、中国、タイにも展開している。



特別ゲスト講師

三島食品株式会社 代表取締役会長 三島 豊 氏



1954年広島県生まれ。1978年東京大学大学院金属材料専門課程修了。同年、京都セラミック株式会社(現京セラ株式会社)に入社。81年に同社を退職し、三島食品株式会社に入社。84年、同社取締役部長に就任し、その後、取締役関東工場長、専務取締役、取締役副社長を歴任し、92年、創業者から代表取締役社長の任を引き継いだ。2017年、代表取締役会長に就任。株式会社シマホールディングスの社長を兼務している。

変革を起こし続ける組織づくりの2つのポイント

社員の底力(潜在能力)を引き出す

①TOPが“ビジョン”を明確に示す

～どんな会社、どんな社員になってもいいから

非・真面目 楽しい会社づくり

“正しいこと”だけではなく、自分が“好きなこと”、“おもしろい”と思うことをやってみてほしい!

重要なことは ビジョンとの連動

②ビジョンに強く連動した取組み

<その1>

変人・奇人を生み出す「B面活動」

A面活動:各目の本来の業務をこなしながら、
B面活動:特技や趣味を生かし、会社に貢献できること

会社として
公式に推奨

<その2>

「目で見える管理板」「スキルレベルの可視化」

・現状が一目でわかることで目標・課題を認識できる
・自分、仲間のスキルを分かり合うことで“連携”が起ころ

お申し込み方法 右記のQRコードよりお申し込みください。(クレジット決済が可能です)

社員100名を超えたら必須になるビジョナリーな成長企業づくり お問合せNo: S134123

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

