



MISHIMA

**CORPORATE
& RECRUIT
GUIDE**



我々の「使命」

～我々は何のためにあるのか～



サロン様・美容業界に対して

一つ、我々は、この美容業界に継続的にイノベーションを創造し、サロン様のビジョン、戦略、人材などの経営に関わるあらゆる課題に対して解決のお手伝いをし、サロン様に財務的な成長をもたらすことにより、美容業界に「変化」と「成長」と、「繁栄」をもたらしていく



社会に対して

一つ、我々は、今後ますます高齢化し、構造的な消費低迷・経済縮小が見込まれる日本社会に対して、「美」と「健康」を通じてより多くの幸せを人々に提供し、高齢者層の消費の拡大と若年・中年層への資産の分配、雇用の促進を通じて、社会の公器として日本経済の継続的な繁栄に寄与していく



我々自身に対して

一つ、我々は、これらの高い志の追求を通じ、我々自身の「自己表現」と「自己成長」の機会を創出し、我々一人一人が自律した人材へと成長していくことで、我々全員が精神的・物質的な豊かさを実現していく

これら3つのすべてを同時に
実現・達成することが我々の使命である

OUR MISSION

CORPORATE
& RECRUIT
GUIDE

Beauty Adviser
ミシマ株式会社

MESSAGE from the Chairman and President

会長挨拶&社長挨拶



取締役会長
三島 敏行 Toshiyuki Mishima

サロンの繁栄なくして、美容業界の発展はない。

ミシマは、2015年8月で、創業より70周年を迎えることが出来ました。創業者三島正夫が1945年に美容材料商として創業して以来、中四国・九州エリアの美容師の皆様方、メーカー、問屋様を始め、多くの方々のご縁、ご支援、ご愛顧により、ここまで成長することができました。社員の熱き思いが、ミシマの伝統や文化の礎となり、今日を迎えることができ、心より感謝申し上げます。

ミシマは、創業70年を機に、あらためて先人の不断の努力を範として、美しいものを創り続ける方々に価値ある商材を提供し続け、100年続く長寿企業を目指していく所存でございます。

日本には100年以上続く長寿企業が2万7000社以上あると言われております。長寿企業には、伝統を守りながらも経営革新を常に行っているという共通点があります。つまり、「変わらないもの」と「変わるもの」を絶妙なバランスでとっているのが長寿の秘訣であると考えています。我々としましても、お客様第一主義、本業重

視は今後も変えることなく、商品やサービスに対するニーズの変化には果敢に対応していく必要があると考えています。いまは、「変わる」「変える」が時代のキーワードであります。「売るもの」「売り方」「売り先」を変える。この3つの要件がまさしく我々が生き残るための絶対要件ではないかと思っています。

世の中はグローバル化とデジタルIT化が、同時並行的に進捗し、企業経営はこれまで以上に、スピード(即断即決)が求められます。経営のスピードを上げるためには、社員一人ひとりに危機意識を持ってもらうしかありません。

そのために自社に厳しく、他社に甘い、将来のベンチマークを設定することが必要です。

サロンの繁栄なくして、美容業界の発展はない。ミシマ創業の原点に立ち返り、「新しい時代を切り拓いていく」変革と実行をテーマに、長寿企業を目指して、更なる努力をして参ります。どうか、今後とも皆様方のご指導、ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。

「美容業界にとってなくてはならない存在」と信頼される存在であり続けたい。

近年、インターネットやSNSの広がりにより、消費者の購買行動や人と人とのつながりが、急速に変化しつつあります。若者世代を中心に、SNSや動画サイトを通じて、様々な流行や商品情報に触れ、スマホを通じて家に居ながらネット通販で商品を購入する、今後その傾向はますます加速していくはずで、その反面、Face to Faceのリアルの場でしか実現できないもの、「体験価値」が、逆に今後ますます脚光を浴びてくるはずで、そういう意味で、これからの時代、美容業界は非常に可能性のある業界です。人間関係がますます希薄になる中で、美容室は人々の触れ合いとつながりを強め、人々に幸福を提供する場となっていくに違いありません。一方で、美容室は機械化・システム化が進みにくく、生産性が一定以上には上がりにくい業界で、その点が、業界に携わる人々のさらなる繁栄や幸福の足かせになっています。

美容業界がこのような現状から脱却し、高い生産性を実現していくためには、ホテルやアパレル、外食などの他の業界に負けないようなブランドビジネスを展開していく必要があると考えています。お客様への価値提供を追求し、カット・カラー・パーマメニューを中心とした高付加価値なデザインの提供、さらにヘッドスパやスキンケア、インナービューティやエステなどのトータルビューティメニューの提案が非常に重要です。そのためには、教育やメニューの開発、サロンのマーケティング、ブランディングなど、様々なサポートが必要になります。当社は、サロン様のような方向性を徹底的にサポートし、サロン様がブランド力を高め、成長と繁栄を実現して頂けるよう支援し続けていきたいと考えています。サロン様と一緒にこれからの時代を切り拓く新たな挑戦にチャレンジし続け、「ミシマは当社にとってなくてはならない存在」と言われ続けるよう、邁進していきたいと思っております。



代表取締役社長
三島 正寛 Masahiro Mishima

WORK 開業サポート&経営支援、商品開発

総合的な「美の創造」を追求するコンサルティングディーラーとして、お客様のご相談にお応えできる体制と、ネットワークを構築しています。「信頼」と「実績」で、ビューティビジネスのナンバーワンを目指します。

01 開業サポート&経営支援

70年の長きにわたるノウハウの蓄積は、他社にない強みです。成功サロン様の事例と最新のマーケティング技術により、お客様の開業と営業を支援いたします。

開業までの道のり

イメージづくり

「こんなお店をつくりたい!」でも何から手をつけていいかわからない…。まずはその思いの丈を存分にお聞かせください。

市場調査

初期投資と月々の支払い、いったいどれだけ売ればよいのか? 営業開始までにはどれほどの公的事務手続きが必要なのか? ミシマにはそれを具体的に示すことのできるノウハウがあります。

不動産物件、サロンデザイン選定

サロンデザインはお客様満足の大きな要因の一つ。また、デザインの良さだけではなく使い勝手の良し悪しで作業効率が大きく変わってきます。そこで私共は、オーナー様の考えにあった美容業界に精通したプロの施工業者をお選びいたします。

内装・設備、機器・資材の調達

実際に店舗を形づくるさまざまな物品。ミシマにはそれを調達できるネットワークと、アドバイスできる商品知識があります。

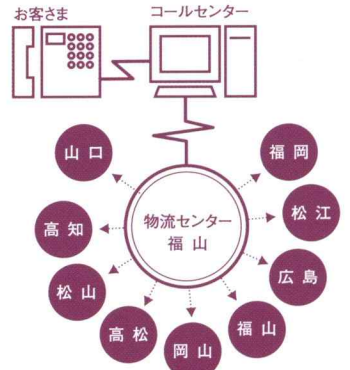


経営支援

経営に関すること、お客様の確保、顧客の管理など、抱えている問題はさまざまです。こうした問題を豊富なノウハウでともに解決していくのも私たちの大切な仕事です。

オンライン受発注

お客様から頂いたすべての注文情報は、オンラインで繋がったコンピュータによって一括管理されています。注文をいただいてから商品がお客様の手に届けられるまでのトレーサビリティが維持されるだけでなく、省力化とミス削減を両立させています。



02 商品開発

「より良い商品やサービスをいかに提供できるか」をテーマに、独自の商品開発を行なっています。自社アイデアによって画期的な商品が生まれることもあります。

「より良い商品や新しいサービスをいかに提供できるか」をテーマに会議を行います。常識にとられない自由な発想を重視し、今までにないサービスと商品の開拓を行います。



ホリスティック関連商品

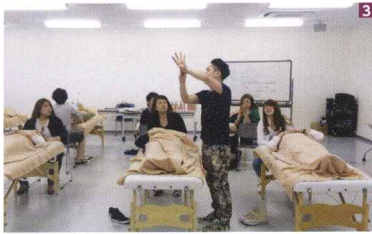
※写真はイメージ

WORK 技術支援&店販支援

サロン経営においてもっとも重要なのは、やはり「人」です。オーナー様やスタッフの方々に新しい知識や技術を身につけていただくため、最新のトレンドを取り入れたセミナーを開催しています。また、独自の商品開発にも力を入れています。

03 技術支援

ミシマ株式会社は、中四国・九州全体の美容業界の技術レベル、美容文化のレベル向上を願っています。



セミナー、勉強会の開催

人気スタイリストなどの魅力ある講師陣や、実践的な講義を毎年数多く開催しています。一流の技術を持つ講師によるセミナーは、確実に受講生の技術レベルを向上させてくれることでしょう。

- 1 米子市で行われた「サロンワーカーのためのリアルカットライブ」
- 2 トップクリエイター山村氏による「クリエイションライブセミナー」
- 3 岡山開催にて好評だった「HIGUCHI式ヘッドスパアカデミー」
- 4 数々のコンテスト受賞歴を持つ神谷氏による「ミセススタイルのデモンストレーション&カット講習」

ホリスティックビューティ展開をサポート

美容業界で話題のホリスティックビューティ。従来の外見美、肉体的健康美に心的健康美を加えて、お客様に真の美しさを提案するサロン様が増えてきています。ミシマ株式会社では、より実践的なホリスティックビューティの導入を技術面からサポートしています。

エステ導入支援

ミシマ株式会社のサポートはヘア関連商材やホリスティック美容商材に限られません。サロン様の新たな収益源として、サロン内エステの導入も支援していま

す。その中のひとつ「ヒト幹細胞培養液導入エステ」は革新的な手法でアンチエイジングを行うシステムとしてお客様から多大な支持を得ています。



サロン様向け説明会、体験会の様子。丁寧な解説と実際に導入されているサロン様による実演が好評でした。



商品の一部

WEKCELL
高浸透シスルー
システム

ポレーション



スキンスライバー



ランウェイ
フォトシャワー



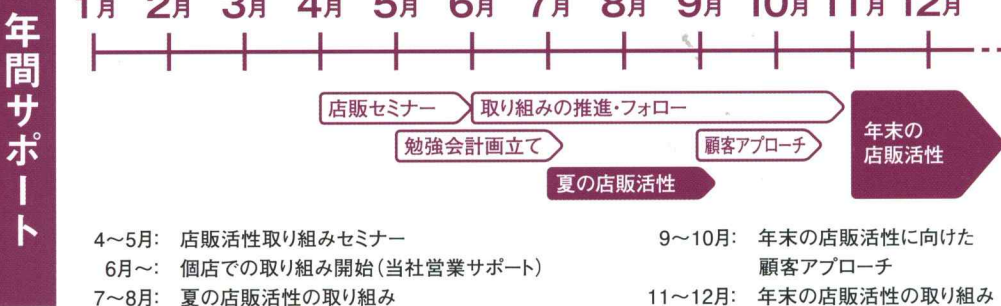
エイジレス美女の知恵袋

～いつまでも美しい人の秘密～



04 店販支援

最新のトレンド商材情報はもちろん、売るためのPOPづくりから社員のモチベーションアップ方法まで徹底的にサポート。サロン様にとって大きな収益源となる「店販」を多角的に支援しています。



- ### 店販セミナーの流れ
- ① 店販モチベーションUPセミナー
 - ② 年間計画作り
 - ③ 店販4つのルール
 - ④ シャンプーカウンセリングセミナー
 - ⑤ 顧客別アプローチセミナー
 - ⑥ アプローチ集計
 - ⑦ 7月1店販ミーティング
 - ⑧ 店販キャンペーン
 - ⑨ キャンペーン向上会

EDUCATIONAL TRAINING & RECREATION

教育研修制度&レクリエーション

ミシマ株式会社では、仕事の基本から具体的な業務ノウハウまで幅広い研修メニューを用意しています。手厚いフォローアップもあり、社会人1年目からしっかりとしたスキルアップが目指せます。

新人教育制度

※2015年度実績 年度によって内容は変わります

3月

■ 経営方針共有

- ・会社組織、就業規則
- ・受注、発注について
- ・コスメチームについて
- ・購買部の仕組み
- ・パソコンの実技教育
- ・報告書等社内手続き
- ・営業の業務の流れ

■ 物流研修

4月

■ 座学研修

■ 物流研修

- メーカー研修
 - ・商品研修
 - ・毛髪理論
 - ・色彩学他

■ 新入社員セミナー(商工会議所)

■ 進捗確認面談

5月

■ 物流研修

■ メーカー研修

■ テスト対策・テスト

- ・商品知識
- ・ビジネスマナー

■ 配属



その他の研修制度

■ リーダー研修



■ 全社員研修



■ 社内表彰制度



レクリエーション活動&サークル活動

■ 70周年社員旅行(台湾)



■ others



■ エリア市民マラソンへの参加



健康づくりの一環として、ミシマ社員有志による市民マラソンへの参加を積極的に行なっています。参加行事を通して、社員間の良好な関係を築いています。

■ ミシマゴルフコンペ



取引先サロン様と親睦ゴルフコンペを開催しています。スタイリストの皆様と仕事以外の関係を積極的に持つことによりお互いの理解を深めています。

OUTLINE 会社概要

昭和20年創業のミシマ株式会社。美容材料の卸商としてスタートして以来、多くのステークホルダーの皆様に支えられながら事業展開を行なってきました。そのネットワークは中四国エリア全域に広がっています。

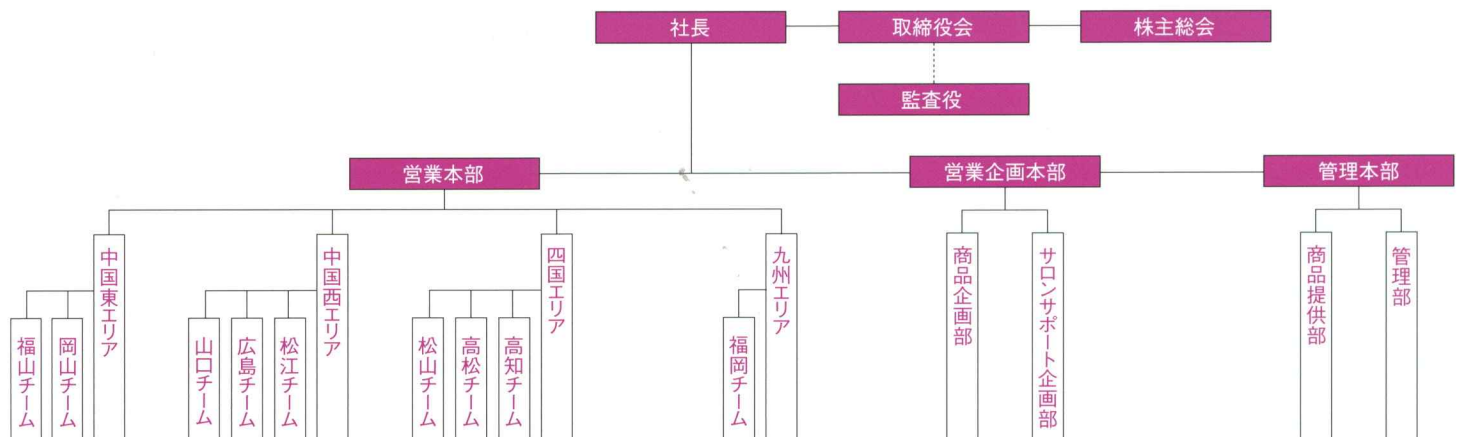
会社概要

- 創業 1945年8月
- 設立 1964年2月
- 代表者 代表取締役社長 三島 正寛
- 資本金 1,500万円
- 従業員数 125名(男性79名、女性46名 パート含む)
- 平均年齢 37歳
- 事業内容
 - 美容業務用品、美容器具、コスメティック商材、エステティック器材、ネイル器材、マツエク器材、健康サプリの販売
 - 最新美容情報を提供(イベント&ヘアショーを開催)
 - 人事育成(各種セミナー開催)
 - マネジメント支援(経営計画)・マーケティング支援(営業計画)
- 販売先 中四国と九州エリアの有力理・美容室、約4,500店舗
- 主要取引銀行 広島銀行福山南支店、中国銀行福山南支店
- 事業所
 - 福山本社**／広島県福山市沖野上町4丁目8番23号
TEL.084-922-6081 FAX.084-922-6088 fukuyama@bisai.net
 - 物流センター**／広島県福山市沖野上町4丁目8番23号
TEL.084-922-6255
 - 広島支社**／広島県広島市南区段原日出2丁目12-18
TEL.082-236-3456 FAX.082-236-6300 hirosshima@bisai.net
 - 岡山支社**／岡山県岡山市北区辰巳42-109
TEL.086-805-8720 FAX.086-246-6022 okayama@bisai.net
 - 松江支社**／島根県松江市浜乃木2丁目6-3
TEL.0852-61-3400 FAX.0852-61-3410 matsue@bisai.net
 - 松山支社**／愛媛県松山市空港通5丁目8-6
TEL.089-972-0770 FAX.089-972-0730 matsuyama@bisai.net
 - 高松支社**／香川県高松市伏石町2086-3
TEL.087-816-7222 FAX.087-815-1755 takamatsu@bisai.net
 - 福岡支社**／福岡県福岡市中央区清川2-7-5
TEL.092-791-5835 FAX.092-753-7680 fukuoka@bisai.net
 - 山口営業所**／山口県山口市泉町1-52
TEL.083-902-5760 FAX.083-902-5761 yamaguchi@bisai.net
 - 高知出張所**／高知県高知市大津乙986-8
TEL.089-972-0770(松山支社) FAX.088-855-3444 kochi@bisai.net

会社沿革

- 1945年 / 8月広島県尾道市にて三島商店を創業
- 1964年 / 2月三島美容商事株式会社設立
- 1969年 / 5月広島県尾道市西御所に本社を新築移転
- 1971年 / 広島県福山市御門町に福山営業所を開設
- 1973年 / 愛媛県松山市枝松に松山支社を開設
- 1980年 / 5月広島県福山市沖野上町に福山支社を新築移転
- 1985年 / 岡山県岡山市伊福町に岡山支社を開設
- 1988年 / 広島県広島市安佐南区西原に広島支社を開設
- 1993年 / 広島県広島市安佐南区八木に広島支社移転
- 1998年 / 愛媛県松山市山越に松山支社移転
- 2002年 / ミシマ株式会社に社名変更
- 2006年 / 6月岡山県岡山市下中野に岡山支社を移転
/ 10月広島県広島市中区土橋町に広島支社を移転
- 2007年 / 10月香川県高松市伏石町に高松支社を開設
- 2008年 / 11月島根県松江市殿町に松江支社を開設
広島県福山市沖野上町に本社を移転
- 2009年 / 11月福岡県福岡市中央区に福岡支社を開設
- 2010年 / 9月高知県高知市大津乙に高知出張所を開設
- 2011年 / 10月広島県広島市南区段原日出に広島支社を移転
- 2012年 / 6月岡山県岡山市北区辰巳に岡山支社を移転
- 2015年 / 8月ミシマ株式会社創業70周年
12月愛媛県松山市空港通に松山支社を移転
- 2016年 / 8月山口県山口市泉町に山口営業所開設
9月福岡県福岡市中央区清川に福岡支社を移転
11月島根県松江市浜乃木に松江支社を移転

組織図



RECOMMENDED

PRODUCTS

おすすめ商品

サロン高付加価値を生み出すミシマおすすめ商品をご紹介します。

おすすめ商品

 オジジオート	 フローディア	 煌水	 オー ज्या	 SEE/SAW	 システムプロフェッショナル
 TOKIO	 レゾ	 コスメカール	 ミヤビナ	 イルミナカラー	 ナンバースリーオーガニクス
 プライア	 アディクシー	 スロウ	 アドミオ	 プロマスター	 MA保湿クリーム
 ウカ	 ヴェーダリフト	 モンレゾール	 ツイギー	 ホリスティックキュア	 モロッカンオイル
 スリムパッド	 エクスプローダ	 ルネッサンスGTR	 ヒト幹細胞培養液	 ポレーション	 アエタ フォルムファンデ

MAGAZINE

美容情報誌の発行

取引先サロン様に対し、最新の美容関連情報をお届けする情報誌「美彩」。

著名スタイリスト様の対談記事や誌上フォトシューティングなど多彩な記事が掲載されています。



vol.21



vol.22



vol.23



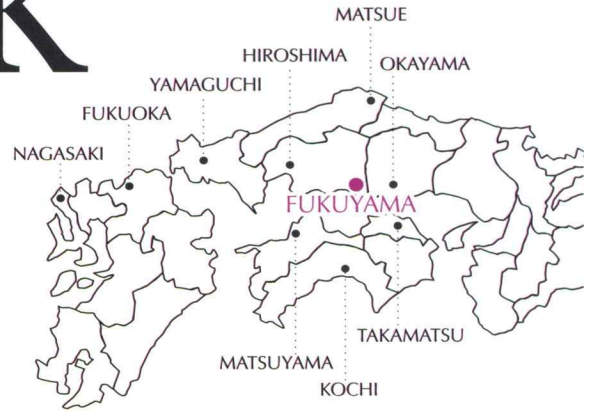
vol.24



NETWORK

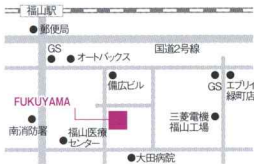
事業所一覧

ミシマ株式会社は、中四国エリア | 九州エリアに事業拠点を配置。
地域の美容師様を徹底的にサポートするため
充実の支援体制を構築しています。



FUKUYAMA 福山本社

広島県福山市沖野上町8-23
TEL: (084) 922-6081 (代) FAX: (084) 922-6088
TEL: (084) 922-6265 (物流センター)
MAIL: fukuyama@bisai.net



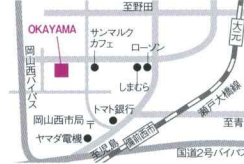
HIROSHIMA 広島支社

広島県広島市南区段原日出2丁目12-18
TEL: (082) 236-3456 (代)
FAX: (082) 236-6300
MAIL: hiroshima@bisai.net



OKAYAMA 岡山支社

岡山県岡山市北区辰巳42-109
TEL: (086) 805-8720 (代)
FAX: (086) 246-6022
MAIL: okayama@bisai.net



MATSUE 松江支社

島根県松江市浜乃木2丁目6-3
TEL: (0852) 61-3400 (代)
FAX: (0852) 61-3410
MAIL: matsue@bisai.net



MATSUYAMA 松山支社

愛媛県松山市空港通5丁目8-6
TEL: (089) 972-0770 (代)
FAX: (089) 972-0730
MAIL: matsuyama@bisai.net



TAKAMATSU 高松支社

香川県高松市伏石町2086-3
TEL: (087) 816-7222 (代)
FAX: (087) 815-1755
MAIL: takamatsu@bisai.net



FUKUOKA 福岡支社

福岡県福岡市中央区清川2-7-5
TEL: (092) 791-5835 (代)
FAX: (092) 753-7680
MAIL: fukuoka@bisai.net



YAMAGUCHI 山口営業所

山口県山口市泉町1-52
TEL: (083) 902-5760
FAX: (083) 902-5761
MAIL: yamaguchi@bisai.net



KOCHI 高知営業所

高知県高知市南川添 10-21

TEL: (088) 855-4888
FAX: (088) 855-3444
MAIL: Kochi@bisai.net



NAGASAKI 長崎営業所

長崎県佐世保市天神 2-7-21

TEL: (0956) 20-8040 (代)
FAX: (0956) 20-8205
MAIL: nagasaki@bisai.net



Beauty Adviser
ミシマ株式会社
MISHIMA CORPORATION
www.bisai.net

BRAND

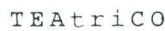
取り扱いブランド一覧

ミシマ株式会社は、サロン様の発展に貢献できる多彩な商品をラインアップ。専任の営業担当が、店舗の状況やご要望にあわせて最適な提案をしています。

ヘアケア・スタイリング Hair care&styling



ホリスティックビューティー Holistic Beauty



コスメ Cosmetic



株式会社 ミクキ化粧品

ネイル&アイラッシュ Nail&Eyelash

ウィッグ Wig

シザー Scissors



器具 Apparatus

商社 Trading Company





Beauty Adviser

ミシマ株式会社