

おいしい出会いを、
つぎつぎと。



Content

01 ▶ 会社概要

02 ▶ 事業紹介

03 ▶ 組織紹介

04 ▶ カルチャー紹介

05 ▶ 人事情報

06 ▶ 採用情報

01

会社概要

Company Profile

■社名

富永貿易株式会社

■創業

1923年（大正12年）

■代表

代表取締役社長／富永昌平

■所在地

【本社】

兵庫県神戸市中央区御幸通5-1-21

【東京支店】

東京都中央区日本橋2-15-10 宝明治安田ビル3階

【九州営業所】

福岡県福岡市博多区博多駅前3-22-8 朝日生命博多駅前ビル4階

■売上

423億円（2024年12月期）

■事業内容

メーカー事業(オリジナル飲料や食品の企画販売)

商社事業(グロッサリー等の輸入販売、国内外へ原料や製品を供給)

OEM事業(PB商品の開発をサポート)

■従業員数

150人（2024年4月）





PHILOSOPHY

感謝、信頼、挑戦

PURPOSE

食を通じて生活者に笑顔を届け、
世界の暮らしをうるおす。

MISSION

本質的な発想で、価値を共創する。

02

事業紹介

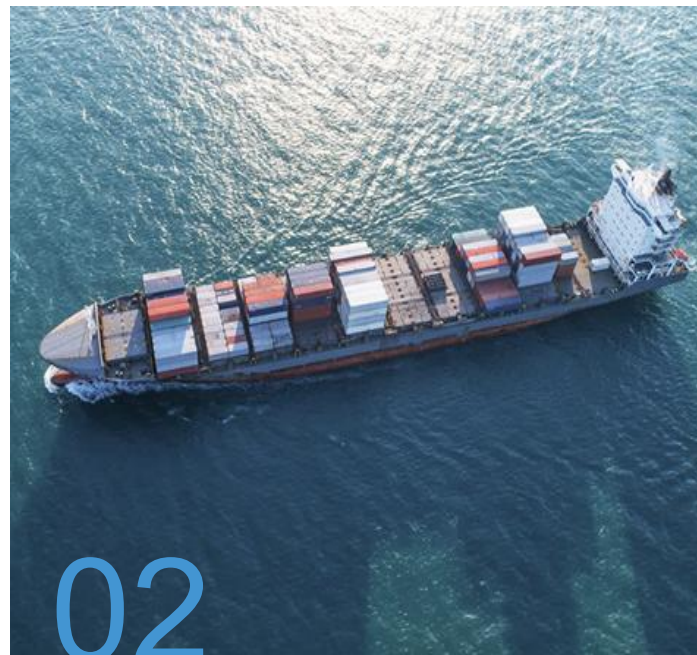
Our Business



01

メーカー

Manufacturer



02

商社

Trading Company



03

OEM

Original Equipment Manufacturing

メーカー事業

Manufacturer



価値ある商品を創り出す 独自のバリューチェーン

1994年に国内で製造する飲料の取り扱いを開始しました。

ファブレスメーカーとして商品の企画・開発から製造・販売まで一貫したバリューチェーンを確立しています。商社機能を活かし、海外から資材・原料の調達を図り、広告宣伝費などコストをカットする独自のスタイルで、国内飲料、アルコール、缶詰などの企画・開発・製造・販売を行っています。

LIQUOR



酒類

飲料のノウハウを活かし、「100%カ
ジューハイ」や「神戸居留地」ブランド
の缶チューハイシリーズを展開していま
す。

飲料

"ちょっとした幸せをあなたに"をコンセ
プトとした自社ブランド「神戸居留地」
シリーズを中心に、日本全国の協力工場
で清涼飲料を製造・販売しています。



BEVERAGE

FOODS



食品

商社機能を活かし、設備・資材・原料・
ブランドを組み合わせながら、水産缶詰、
お菓子、粉末飲料など幅広い当社独自商
品を取り揃えています。

幅広いラインナップ

顧客の細かいニーズに答えることで培った、
豊富なラインナップ



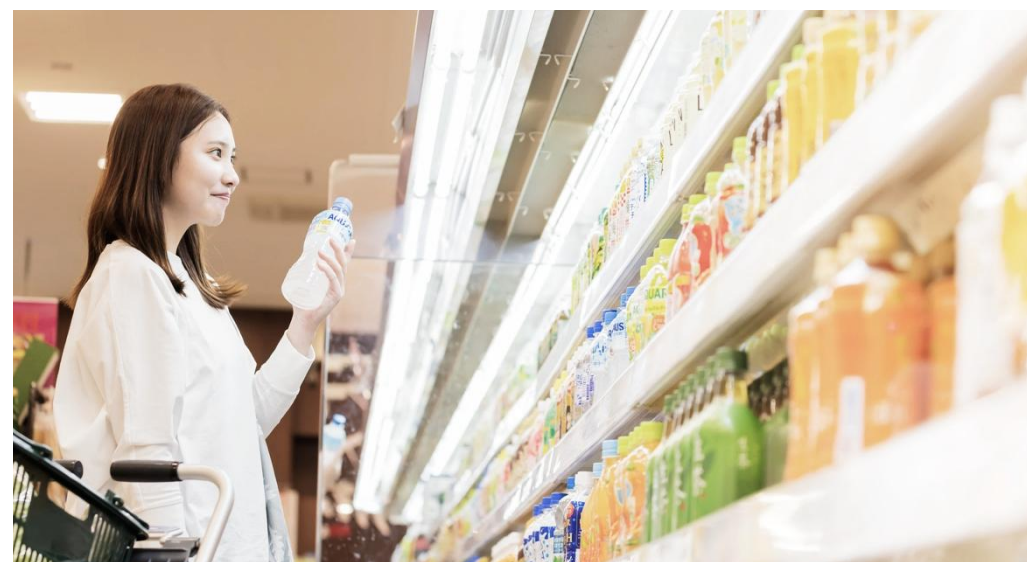
高付加価値

低価格・高質

マーケットイン

生活者目線に立った開発

ファブレスメーカーのため、
細かいニーズにもスピーディーに対応



スピード

リスクヘッジ

マーケットイン

※ファブレスメーカー：工場設備を持たないメーカー

カジューハイ Rebranding

リブランディングの背景

- **商品名** 素滴「しぼり」という名前がよくあるお酒の名前でインパクトがない
- **デザイン** アルコールが強そう／女性受けしない／コンセプトの訴求ができていない
- **プライス** 原価高騰が起きているが、ブランド力がないため値上げもできない



具体策

- **スピード** 生産設備がないファブレス企業ならではのメリットを活用し、計画から発売まで短期間で実施
- **データ活用** POSデータやユーザーインタビューなどの結果をもとに実施
- **外部パートナー** 社内のみならず、外部パートナーや代理店でプロジェクトチームを組成
- **デザイン** コンセプトに忠実に、且つ業界内でも例を見ないデザインを選択
- **プロモーション** インフルエンサーとのコラボとYouTubeなどでのプロモーション

結果

デザインの刷新により顧客や流通先からの評価が高まり、コラボの機会が増加。社内でも新たな挑戦のきっかけとなり、記憶に残るデザインが採用面でも効果を発揮し、認知度や応募者数の向上に。そして現在更なる配荷率の向上を目指しています。

成功のPoint

- 大手にはないスピード感と意思決定のしやすさ
- 外部パートナーや代理店との連携
- 過去の成功体験にとらわれず、データやユーザーの声を重視したマーケティングを展開。



商社事業

Trading Company



世界のおいしいを もっとあなたへ

1923年に東南アジアへ農産物を輸出するビジネスからスタートしました。世界各国より紅茶やパスタ、オリーブオイルなどグロッサリーを中心に輸入販売を行っています。

また、原料ナッツの輸入をメインとして市場に間接的に原料供給も行っています(BtoB)。

GROCERY



グロッサリー

世界35カ国に広がるグローバルネットワークと、長年の歴史の中で培ってきた信頼と実績をもとに、国内の品質レベルをクリアした商品を発掘し、お届けしています。

原料(ナッツ・海藻類)

サプライヤー開拓・輸入・仕入から販売、品質管理まで、専門性の高いスタッフが一貫して推進。お客様や生産者の抱える課題を共有し、解決まで導きながら、国内有力メーカーに原料供給を通して市場を支えています。



MATERIAL

EXPORT



輸出

Made in Japanの青果物・自社商品の輸出、三国間貿易、現地製造を行っています。今後は商品企画力を活かして、海外のニーズに応える商品を開発し、輸出市場の拡大を狙います。

幅広いラインナップ

顧客の細かいニーズに答えることで培った、豊富なラインナップ。



高付加価値

低価格・良品質

信頼＝代理店

メーカー事業とのシナジー

メーカー事業で培った品質管理ノウハウが低価格良品質の輸入商材の開発を実現。市場にマッチした商品の開発指導



品質管理

商品開発

確立された販路

OEM

Original Equipment Manufacturing



多様なニーズに応える専門分野 幅広い商品開発を可能に

トータルサポートで、企画の段階から、商品概要・お取引方法まで、弊社の専門部署が、実現に向けた調整を行います。お見積り、試作サンプルで商品の味が決定した後は、弊社の専属デザイナーがパッケージデザインを作成します。ご承認いただいたパッケージデザインにて、容器やラベルなどの資材を製造します。協力工場にて商品製造を行い、品質管理を経て出荷・納品となります。

顧客ニーズに答える開発力

メーカー・商社事業を駆使すれば答えられないニーズはない。小売り企業の悩みを聞いた数が富永貿易のノウハウに



幅広い提案

開発をフルサポート

マーケットイン

トータルサポート力

開発して終わりではなく、製造や輸入の管理、物流手配などの販売後の支援までサポート



製造手配

物流手配

品質管理

01

小売の寡占化

小売業は上位10グループで市場の約45%を占め、寡占化が進んでいます。



02

顧客のデジタル化

顧客のデジタル化により感覚営業からリテールメディア活用へと移行。



03

市場全体が縮小

人口減以上に市場が縮小。消費・飲酒量の減少や若者の離脱が影響。



04

材料・人件費高騰

収益性が圧迫され、赤字企業も多数。LDCやアイリスなど委託先の動向にも注意。



01 酒類事業の強化

市場が大きい分、隙間も多く、チャンスは豊富にあると考えています。これまで培ってきた既存顧客との関係性を武器に、新たな素材の開発に取り組んでいきます。



02 ナッツ事業の強化

単なるトレードにとどまらず、川上から川下まで投資を行うことで競争力を高めていきます。ナッツ業界における、さらなる市場拡大を目指して取り組んでいきます。



03 共創案件の強化

100年を超える長い歴史の中で築いたステークホルダーとの信頼関係を軸に、本質を捉えた柔軟な発想で、ステークホルダーと共に食の価値共創に取り組んでいきます。



04 海外新規事業の強化

国内の人口減少に伴う需要の縮小を見据え、海外における事業開拓に注力していきます。単なる輸出にとどまらない、新たな挑戦を進めていきたいと考えています。



原点であり未来。 共創×挑戦する 環境をつくる。

当社は現在ではメーカー事業が売上の過半数を占めていますが、一方で創業以来の商社事業やOEM事業で培ってきたコラボレーションのノウハウや多様なネットワークがあります。富永貿易だからこそできる、社内外のパートナーとの「共創」をテーマに、社員一人ひとりが挑戦しやすい環境をより一層強固にしていきたいと考えています。

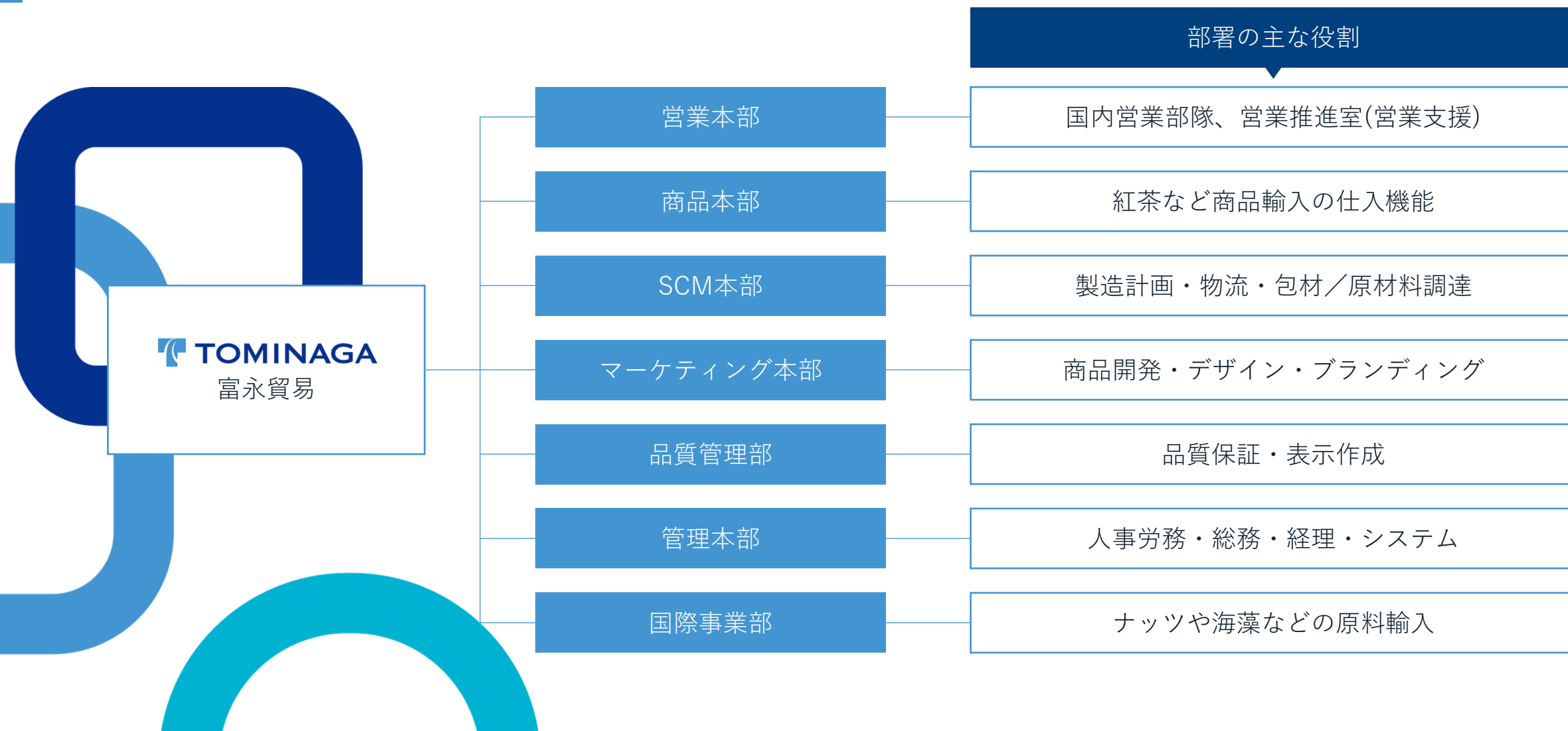


Vision 2030

03

組織紹介

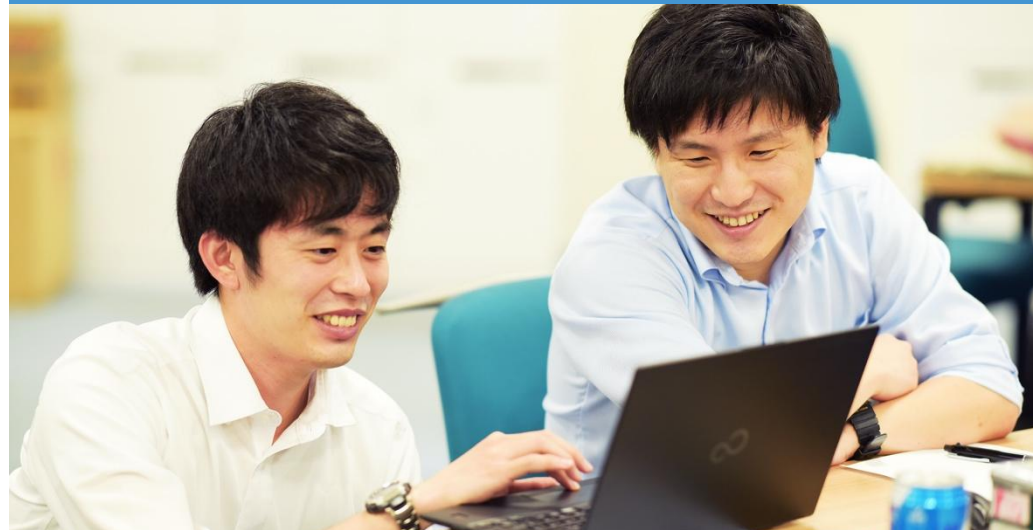
Our Organization



営業(量販営業)

Mission

- 戦略に基づく営業活動による売上・利益拡大機能
- 提案活動を通じた、商品のブランド力向上



■仕事内容

- ・社内のリソースをフル活用し顧客への価値提供
- ・顧客のニーズに合わせた既存商品の提案及びOEMの提案
- ・2回の棚割り提案における、モジュールの最大化
- ・販促提案における、店頭での販売強化

■やりがい

本部の窓口として裁量の大きな仕事を担えること。その為に社内外の多くの関係者を巻き込んで仕事をするため、大変ではあるが達成感は強い。まだまだ知名度が高い商品が少なく、提案力や自身の魅力で大手を倒していく。信頼関係が構築されたのちに、顧客が開発パートナーのように深化する。

■向いてる人

- ・顧客視点に立った提案が出来る
- ・高い視座で会社に対して建設的に改善提案が出来る
- ・チャレンジ精神があり、変化適応にポジティブな方
- ・事実ベースのロジカルな提案スタイルの持ち主

■考え方

- 目標(=予算)と計画(=見立て)のギャップを見極め、準備・実行・振り返りを通じて埋めていく、自律的な行動と学び
- ・小売業の年間スケジュールを理解する
 - ・スケジュールを理解し、G-POPサイクルと連動させる

SCM

Mission

- 国内製造品の原料調達～製造～物流のすべてを担う
- 営業の競争力の源泉となる(仕組みの最適化や構築)
- 自社が取り扱う商品を安定的に供給し続けること



■仕事内容

資材と原料の調達
製品のレシピ設計
製造工場との交渉
製造や在庫計画の立案
物流仕組み構築とオペレーション

■やりがい

営業が勝負に勝てるかを決めるといっても過言ではない。重大な判断や仕組み構築、オペレーションに携わることが出来る。専門性を身に付けることが出来る。各種仕組みや構造を知ることなど、様々な業務に活かせる知識を習得出来る。

■向いてる人

- ・高い視座で全体最適を考えて日々の業務に当たれる人
- ・関係部署への思いやりを持って、調整や報連相が出来る人
- ・前例に捉われず、改革の意識を持って行動を起こせる人

04

カルチャー

Culture



凡事徹底

誰にでもできる当たり前のことを、徹底的に行う。

報連相、謙虚・誠実さ・感謝、コンプライアンス・社内ルール遵守、ビジネスマナー・姿勢(身だしなみ)、挨拶・整理整頓・納期管理

当事者意識

目的意識を持って、自ら考え能動的に行動に移す。

目的意識、主体性、決めたことをやりぬく、実行力、責任感

チームワーク

会社全体やチームワークを意識し、ホスピタリティ精神で組織貢献する。

信頼関係、相互理解、チームの目的理解、リーダーシップ、OneTeam／一体感

創意工夫

小さなことから大胆な発想まで、変化を恐れずポジティブ思考で改善に努力し続ける。

現状把握・情報収集／整理、ゼロベース思考、PDCAサイクル、ポジティブ思考、カイゼン活動／より良くする

プロフェッショナル

個人能力の向上、専門性の強化に自ら取り組み。

学び続ける・学びを活かす、外部へのアンテナ、ナレッジ共有／活用、ロジカルシンキング、自己啓発・向上心



創業

1923年



社員数

144名



男：女

53% 47%



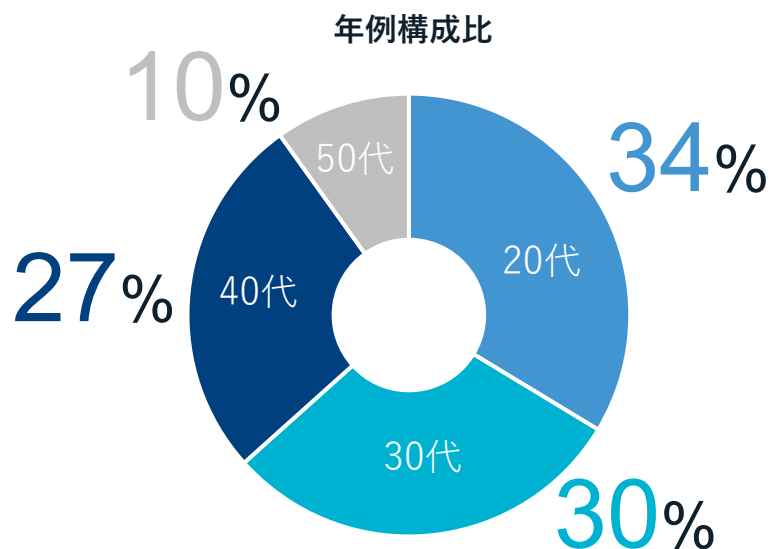
10年以上勤務

46%



1日平均残業時間

33分



平均有給取得日数

15日



有給休暇取得率

80.3%



育休後復職率

100%
(24名中24名)
※育休期間中の配偶者の遠方転勤によるやむを得ない退職の場合を除く。



起案経験がある

75%



公私バランスが良い

95%

運動系？文化系

運動系 文化系

81% 19%

Q. 富永貿易で働くやりがいは？

東日本営業部／中途2024入社

多彩な商品知識の習得は大変ですが成長を実感できます。提案が実り取扱いが増える瞬間が嬉しいです。

SCM部／中途2007入社

自分の価値観やビジョンを市場に反映でき、成果が正当に評価される環境にやりがいを感じています。

営業本部／新卒2023入社

2年目から北陸エリアを1人で担当しOEM業務も経験。数字で成果を実感できる点にやりがいを感じます。

総務部／中途2024入社

感謝の言葉をもらう瞬間などに、ここでこの仕事をしていて良かったなあと感じます。ありがたいがたくさん飛び交う職場です。

東日本営業部／新卒2020入社

地元企業とZ世代向け商品を共創。SNSでも反響を呼び、全国展開へ。富永の開発力に誇りを感じた。

営業本部／新卒2007入社

商品や会社が市場で認知されることがモチベーション。自分ごと化できる環境に魅力を感じています。

マーケティング部／新卒2013入社

自ら目標達成への行動を設計し、成果を実感できること。また、仕組みづくりにも携われる点にやりがいを感じています。

西日本営業部／新卒2023入社

若手にも大きな裁量があり挑戦を応援してくれる環境と、幅広い商品を活かした柔軟な提案ができる点に魅力を感じています。

マーケティング部／新卒2013入社

身近な「食」に関わる仕事で多くの人の役に立てるのが嬉しい。商品展開にも日々ワクワクしています。

Q. 富永貿易で働いてよかったことは？

東日本営業部／中途2024入社

在宅勤務や有給の取りやすさなど、多様な働き方に対応した環境が整っています。

SCM部／中途2007入社

熱意があればチャンスを与えられ、複数部署で経験を積み幅広い視野が身につきました。会社には感謝しています。

営業本部／新卒2023入社

有給も自由にとることができ、仕事とプライベートの両立がしやすいと感じます。

総務部／中途2024入社

4パターンから選べる時差出勤制度があり、子育て中の私にとって大きな支えとなっています。

東日本営業部／新卒2020入社

若手でも大きな案件に挑戦でき、上司やチームの協力が得られる環境です。仕事のスケジュール調整や休暇取得もしやすいです。

営業本部／新卒2007入社

効率化やシステム導入で残業が減り、家族と過ごす時間が増えました。在宅勤務で子どもと散歩したり、ゆったり過ごしています。

マーケティング部／新卒2013入社

困ったときは、所属部署だけでなく他部署の方にも気軽に助けを求められる環境があり、とても心強く感じています。

西日本営業部／新卒2023入社

新しいことに積極挑戦でき、部署を越えた交流で成長できます。在宅勤務やオフィスカジュアルなど働きやすさも整っています。

マーケティング部／新卒2013入社

短時間勤務や在宅制度を活用し育児と両立。支え合う風土もあり、安心して復帰・活躍できる環境です。

Q.富永貿易の好きなところ

東日本営業部／中途2024入社

中途社員の私にも温かく接してもらえ、誰でも気軽に質問できる雰囲気があります。

SCM部／中途2007入社

価値観を共有する仲間と楽しく仕事ができ、プライベートも話せます。自社商品を安く買えて、本当に良い品です。

営業本部／新卒2023入社

おだやかな人が多く、自社飲料を1日2本まで飲めます。産休・育休後の復帰者も多く、長く働ける環境です。

総務部／中途2024入社

会社の雰囲気が良く、働く人たちが優しいところが好きです。

東日本営業部／新卒2020入社

営業が商品開発に携わり、若手も大企業担当で成長。中小企業ならではの部署間の仲の良さも魅力です。

営業本部／新卒2007入社

人間関係に悩むことなく、楽しい仲間と仕事に集中できる環境です。若手も多く、毎日刺激があります。

マーケティング部／新卒2013入社

入社以来、「誠実」「真面目」「思いやり」ある仲間に支えられ、成長意欲が高まっています。

西日本営業部／新卒2023入社

楽しく働けるアットホームな環境で、社員一人ひとりを大切にする会社です。入社の決め手にもなりました。

マーケティング部／新卒2013入社

真面目で気さくな社員が多く、年齢や部署を越えて意見を交わせる環境です。切磋琢磨し合い、自分も成長できる職場です。

社員旅行や懇親会、歓迎会、忘年会など社内イベントもあり、部署を越えた交流の場になっています。

■石垣島2024



■ハワイ2019

■新卒入社歓迎会2024



■100周年記念2024



■忘年会2024



■神戸マラソン2024



100周年記念／寄付で病院再建支援



創立100周年を記念してスリランカのがん専門病院へ10万ドルを寄付。寄付金は病院の改修費用の一部に使用され病院の再建が行われました。

神戸マラソンを“水”で応援！



第2回2012から神戸マラソン大会の協賛企業に！環境に配慮した紙ボトルの「U design water」でランナーをサポートしています。



05

人事情報

HR Information

キャリア申告(2年に1回)

自身の目標や希望を上司と共有し、キャリア形成に活かせる機会が定期的に設けられています。



研修制度

入社時の集合研修やOJT、ウェルカムランチ、管理職研修など、成長を支える制度が整っています。



グループコーチング

それぞれのゴールに向けた、定期的で、質の高い振り返りによるセルフマネジメントの習慣化を支援します。





時差出勤OK

7:30～16:00、8:00～16:30、
8:30～17:00、9:00～17:30、
9:30～18:00のシフト選択可能



時間休

1時間単位で有給休暇取得が可能です。途中中抜けなどでも使えるため、柔軟に勤務できます。



産休育休制度

当社は産休・育休後の復帰率100%！安心して長く働ける環境づくりを進めています。

■完全週休二日制(年間休日120日)

■独身家賃補助／神戸4万、東京7万

※35歳までの独身者で実家から90分以上の場合

※定期代を含む金額

■9日連続休暇

■在宅勤務制度

■自己啓発補助

■社員旅行(2年に1回)2024年は石垣島

■通勤手当

■家族手当

■毎週水曜日カジュアルday

■Bar Tominaga／3ヶ月に1回

■慶弔見舞金制度

■人間ドック・脳ドック補助

■コナミスポーツ法人会員

■会員制福利厚生サービス

■退職金制度

06

採用情報

Recruitment

どうすれば実現できるかを考え、 そしてまた挑戦する。

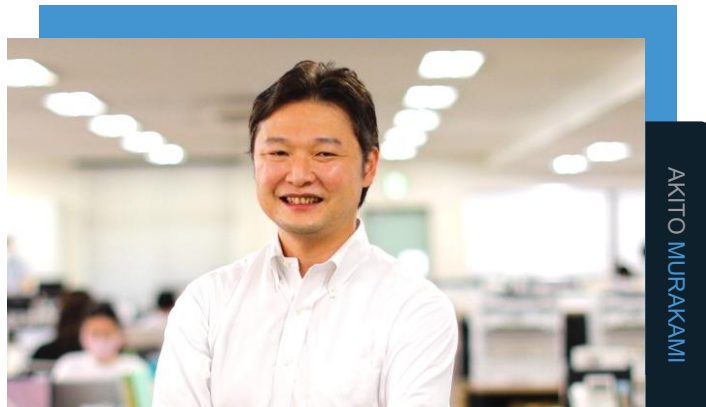
当社には若手でも任される仕事の範囲や権限が広い点、経営陣とのダイレクトな意思疎通がしやすい点に加え、中堅規模ならではの特長を活かした自在な活躍の場があります。会社や事業の規模がどれだけ大きくとも、一人では部分的な仕事をこなすことになりがちな企業と比べたとき、あなたにはどちらが魅力的に映るでしょうか？

創業から今日まで堅実に歩み続けてきた当社は今、心機一転で自社ビジネスの伸長と転換を視野に、今後の発展に向かって新たな動きをスタートさせる時を迎えています。もちろん、その最大の原動力となるのは間違いなく若い皆さんの力。富永貿易という舞台を最大限に使って、**食を通じて生活者に笑顔を届け、世界の暮らしをうるおす**ことにチャレンジしてみませんか？

代表取締役社長／富永 昌平



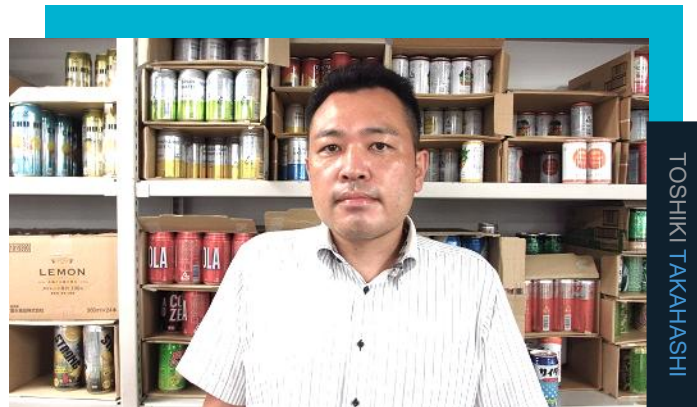
SHOHEI TOMINAGA



AKITO MURAKAMI

専務取締役／村上 彰人

富永貿易は、日本市場を深く理解する知見とトレンドを先取りする洞察力をあわせ持ち、定番から半歩先のアイテムまで多彩な商材を厳選してお届けしています。ファミリー企業としてサプライヤーと長年にわたり取引を重ね、世代を超えて相互の信頼を築き共創してきたことが大きな強みです。安定した国内販路と堅実な財務基盤を背景に、これまで培った共創の輪をさらに広げ、未来を見据えたビジネスに挑戦してまいります。「本質的な発想で、価値を共創」し、価値づくりをともに担って下さる方との出会いを心待ちにしています。



TOSHIKI TAKAHASHI

常務執行役員／高橋 俊樹

1世紀以上にわたり海外との貿易を手がけてきた当社は、時代ごとに未知の市場を切り拓いてきました。そして今、社会や市場の変化が加速するなかで、再び“開拓者の精神”が求められており、「挑戦を後押しする環境づくり」をまさに今、全社を挙げて進めているところです。一人ひとりの社員が、機会を見出し、構想を描き、事業として形にしていける。そうした挑戦が、これからの当社をつくっていくと信じています。この思いに共感し、自ら行動を起こせる方との出会いを心からお待ちしています。



MASANAOKOBAYASHI

執行役員 営業本部長／小林 正直

富永貿易では、自ら動き、周囲を巻き込んで道を拓くことにやりがいを感じられる方にとって、多くのチャンスが眠っています。私が担当する営業部門でも、従来の枠を超え、データと付加価値を活かした提案型営業への転換を進めています。食品業界のご経験はもちろん、異業界で培った視点も武器になります。「食を通じて生活者に笑顔届け、世界の暮らしをうるおす」このパーパスに共感し、営業という立場から新たな価値を届けていきたい方と、一緒に挑戦できることを楽しみにしています。



- ・2次面接はスキップするケースあり
- ・カジュアル面談のご希望があれば実施するケースあり

- ・面接はオンラインと対面のハイブリッド
- ・選考期間は約1.5ヶ月程度

Q リモート勤務はできますか？

はい。当社ではリモート勤務を実践しています。一方で入社後の立ち上がりや、会社が重視するスピードの観点から、原則入社後1年経過後、かつ、週1回程度という運用にしています。

Q どのような人が活躍していますか？

当社が大切にしている、5つのSPIRITを体現している社員が活躍しています。その中でも、新卒・中途問わず「凡事徹底」と「チームワーク」がベースにある方は社員同士でも評価が高いです。

Q 全国転勤はありますか？

はい。制度上全国転勤があり得ます。一方で入社時の最初の勤務地からの異動は当面ないことがほとんどです。また転勤する場合も該当者の希望を踏まえて決定しています。

Q 面接はオンラインですか？

最終面接より前はオンライン、最終面接は対面で実施しています。本社だけでなく東京オフィスでも最終面接の実施が可能です。

Q 部署異動はありますか？

はい。職種を超えた部署異動を行うことがあります。会社戦略および本人のキャリア形成の希望などを踏まえて年に1、2回組織変更の際に異動することがあります。

Q 適性検査はどのような内容ですか？

主に性格テスト的な要素が強い検査を行っています。最終面接にお越しいただいた際に、同時に適性検査を受けていただいています。



おいしい出会いを、つぎつぎと。



Inside TOMINAGA