

WORK STYLE KEYWORD

多 様 性

多様なライフスタイルを尊重し合う環境

必要に応じてリモートワークの導入や、産休・育休の取得、現役アスリートをデュアルキャリアで採用するなど、様々なバックグラウンドを持つ社員がフラットな関係で協業できるための環境整備を推進しています。



業務部 業務管理課

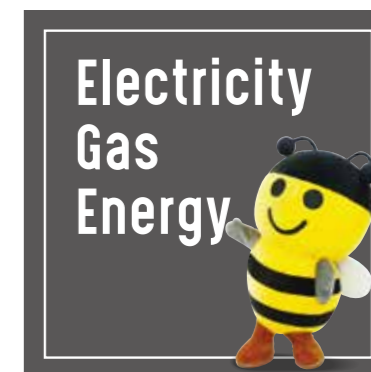
私は「現役サッカー選手としての競技活動」と「社会人として働くこと」を両立するデュアルキャリアで勤務しております。アスリートと社会人の両立は大変なこともありますが、社内ではいろいろな方が応援し、支えてくださるので安心して働くことができています。部署の皆様は選手としての自分を大切にしてくださいと同時に、一人の社員としても無理のない範囲で多様な業務を任せられているので、競技活動以外にも良い刺激をたくさんもらい、充実した毎日を送っています。

リフォーム部

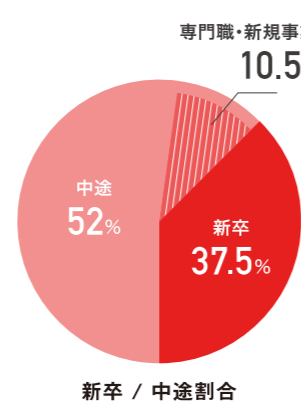
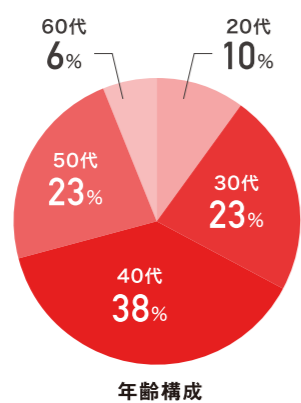
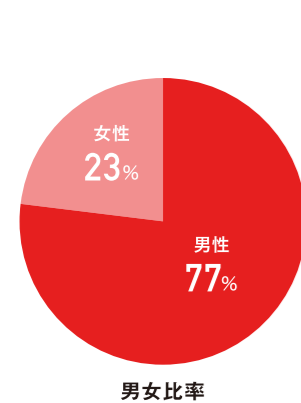
入社した当初は、自分が2回も産休を取らせていただく想定ではありませんでした。働く中で子供を授かり、当時の上司が「産休を取ってもいいですよ」と言ってくださり、今に至っております。産休中の人員調整の対応や、復帰後も同じポジションで働かせていただいていること、とてもありがたいと思っております。産休・育休の取得だけでなく、時短勤務にも対応してくれる社内制度と、部署の皆様のサポートのおかげで、2人の子育てをしながらも全力でお仕事に取り組んでいます。

社長室 広報

リモートワークや時短勤務制度を活用できるおかげで、仕事と育児のバランスがうまく取れるようになったと感じています。私のような子育て中の社員にも責任ある仕事を任せられる事で責任感も増し、限られた時間で質の高いアウトプットをしようという意識が高まりました。所属部署をはじめ、社内の皆さんも理解のある方ばかりで、いつもサポートしていただいています。子供との時間を大切にしながら、広報として様々な経験をさせていただける環境に感謝しています。



About Us | 「ヒトのちから」を最大限に発揮できる企業を目指して。



- 専門職登用者の前職業界一例**
- ・外資系戦略コンサルティングファーム
 - ・IT業務改善コンサルティングファーム
 - ・国内大手SIer
 - ・国家公務員行政官
 - ・国内大手上場企業経営企画部門
 - ・スタートアップ企業事業責任者
 - ・飲食業界販促広報担当
 - ・国内会計法人総務部門長

Employee Benefits

- 社内旅行補助金制度** 社員間のコミュニケーション促進のため社員10人以上の旅行に対して会社から補助金を支給
- 資格取得支援制度** 業務に直接関係のない資格についても会社が費用の一部を負担
- ノー残業手当支給制度** 雇用条件により、残業の有無に関わらず「ノー残業手当」を支給

Workstyle adjusted to Lifestyle



時間に縛られない柔軟な働き方を推進

部署により、裁量労働制・リモート勤務・時短勤務など社員のライフスタイルに合わせた多様な働き方ができる環境を整備しています。

MITSUWA HOLDINGS RECRUITING GUIDE BOOK

Continuing to create new value since 1940

PRESIDENT MESSAGE

「ヒトのちから」×「テクノロジーのちから」



三ッ輪ホールディングス株式会社
代表取締役社長
尾日向 竹信

これまでも。これからも。
三ッ輪ホールディングスの使命は、
新たな価値を創造し続けることです。

我々は、社会インフラである家庭用エネルギーを創業以来80年にわたり生業としてきた老舗としての安定感を土台に持ちつつ、躍動感溢れる集団として新たな価値を創造し続け、成長を遂げている企業です。成長の方程式は、『ヒトのちから』×『テクノロジーのちから』です。当社では、“経験・知識・価値観・ライフステージ・ライフスタイルなど、様々な違いを持つヒトの集団が、フラットな関係で協業できるための環境整備”と、“常に最先端のテクノロジーを吸収するためのヒト・モノ・カネの継続投資”を、日々積極的に行っています。それにより『ヒトのちから』と『テクノロジーのちから』が掛け合わされる機会を最大化し、未だ世に見ぬ新たな価値を創造し続けることで、更なる成長の実現を目指しているのです。1人でも多くの方とお会いし、そして共に働けることを、心から楽しみにしています。

WORK STYLE KEYWORD

早期成長

新入社員の早期成長をサポートする環境

研修期間中に数か月間の仮配属を行い、本配属直後でも「この仕事なら自分が一番」といえる実践的なスキルの習得を後押しします。これにより、本配属後に相互に助け合い高めあうチームの一員として様々な業務に挑戦できる機会が増加し、早期成長が促されることを目指しています。また、成長意欲の向上を目的とし、入社後すぐに自社内の実際の課題を題材に、経営層と共に解決策を討議する機会が用意されています。



社長室 | 2019年入社
本社勤務

入社後、わからないことや出来ないことが多く、落ち込んだ時期もありましたが、メンターである先輩や上司の方が精神面・技術面でサポートしてくれるので、気を持ち直して業務に取り組むことができました。仮配属期間に様々な部署や営業所を回ることで基本的な知識をつけるだけでなく、本配属後に活かせる自分の強みを見つけ、伸ばしていくことができます。周りの方にサポートして頂きながら、やりがいと達成感を感じながら楽しく働かせて頂いています。



くらし事業部 | 2019年入社
本社勤務

本配属から半年で、社内外の企画をさせていただいております。スケジュールの管理、打ち合わせの進行、関係者への連絡、販促物の作成など、慣れないこともありますが、上司の方々からのフォローに助けられています。毎月設けられている業務フィードバックで現在の自分のスキルを把握することができる環境のおかげで、自身の強みと弱みに対して的確にアプローチすることができます。スキル向上に従って担当業務のレベルも上がるので、自分の成長を実感することができる環境です。



上尾営業所 | 2019年入社
上尾営業所勤務

入社後の新人研修を振り返ってみて、今の自分自身の成長に最も活きていると感じることは、約2週間の「現場体験」です。仮配属中に比べ、配属後は本社や他の現場へ出向く機会も減ってしまっていますが、「現場体験」で繋がることができた他部署の方たちとの関係性に助けられています。そこで学んだことは、日々の業務の中で活かせるヒントとなることが多く、資格取得の際にもとても役立つ経験となりました。

History

80年を超える業歴は『新たな価値を創造し続ける』ことを貫いてきた証。
変わらぬ使命を胸に。更なる飛躍を目指す。

1940年	神奈川県横浜市守屋町にて練炭製造・石炭販売で創業	練炭製造・石炭販売
1957年	神奈川県で三ッ輪石油株式会社を設立しガソリンスタンドを建設	灯油・ガソリン販売
1961年	神奈川県相模原市に、第1号LPGプラントを建設	LP ガス販売事業者として急速に拡大
1962年	東京都王子市に、LPGプラントを建設	
1965年	山梨県甲府市と神奈川県小田市に、LPGプラントを建設	
1971年	埼玉県草加市と神奈川県藤沢市に、LPGプラントを建設	
1980年	千葉県印旛郡白井町に総合燃料基地を開設	エネルギー販売から「生活提案」へ
2001年	神奈川県にリフォーム専門店LIFA（現LIXIL）綱島を設立	
2003年	営業開発室（現在のアクアクララ事業グループ）を設置	
2011年	新エネルギー事業部（現くらし事業部）を設置し太陽光発電機器を販売	「地域をゆたかに」くらし事業者へと革新
2014年	三ッ輪産業として特定規模電気事業者に登録し高圧電力販売開始	
2016年	株式会社イーネットワークシステムズが電力小売事業を開始	
2019年	株式会社イーネットワークシステムズが都市ガス販売を開始	
	株式会社三ッ輪ビジネスソリューションズを設立し、エネルギーソリューションを取扱開始	
三ッ輪ホールディングス株式会社を設立し、ホールディングス体制へ		「ヒトのちから」×「テクノロジーのちから」を推進

WORK STYLE KEYWORD

挑戦の場

挑戦できる環境

年次の浅い社員でも能力と意欲があれば、大きな裁量を持った責任のある仕事に携わることができます。実際に入社3年で社内ベンチャーとして起業し、社員から社長になった例もあります。



株式会社三ッ輪ビジネスソリューションズ
代表取締役

株式会社三ッ輪ビジネスソリューションズは、私が入社してから3年半後に三ッ輪ホールディングス株式会社内の新事業ベンチャーとして誕生しました。既存事業のLPガス、電力、SSといった安心・安全を基盤とした生活インフラ事業の価値を高め、更に拡大していくための防災・省エネ事業をスタートし、サプライヤーと一緒に、新しいソリューション構築をしています。圧倒的なスピード感と情熱を持って“自分のやりたい事”、“社会貢献”の実現にチャレンジできる環境の中で、自分自身の成長を感じられることに感謝しています。



株式会社イーネットワークシステムズ
業務部 / ICT 推進室 室長

私はENSでICTを活用して電力事業を推進する役割を担っています。会社から求められる動きや自分がやりたいことも含めて、自身の裁量の範囲で仕事の進め方は任せていただいています。向いている方向が会社と合っている必要はありますが、新しい挑戦をすることもできます。新しい仕組みを取り入れた業務フロー改善のアイデア提案から実現まで一人で任せていただきましたし、何よりもそれが実現できるよう皆で協力しあえるような環境だと思います。



株式会社イーネットワークシステムズ
営業部

私は法人営業部として主に東京電力エリアの新規代理店開拓、電力契約の獲得営業に携わっております。電気は使う人（業界）を選ばないため、当社の代理店も業界・業種を問わず幅広いのが特徴です。それだけに商談や新規提案では事前リサーチが欠かせませんが、その分多様な業界への知識や広い視野が持てるようになることが仕事の魅力です。また当社ではキャリアに関わらず自分の考えや意見を受け入れ、任せていただけるので、自分の意思をもって仕事に取り組める環境だと感じております。