

首都圏を中心に100店を超えるコインランドリーFC(フランチャイズチェーン)、「マンマチャオ」を展開しています。私たちは笑顔のあるまちづくりに貢献します。「ニッポンの働くお母さんを元気にする」ことをポリシーとしたコインランドリーを提案。お母さんを元気にすることにより家族を地域を会社をそして日本経済を元気にしていきたいと本気で考えています。

■業界/ ■職種/ 営業職・技術職 ■HP/ <http://www.dexter-japan.co.jp/>

## 求める能力・人物像

## 10億の会社にするため、気合の入った人財を求む！

今後は、コインランドリー事業部、不動産事業部、新規事業部を合わせて全部で30人くらいの体制にして、10億の会社を目指しています。「将来、年取がいくら欲しいか」と聞かれて、「400～500万円」という人が多いです。しかし、私は、「数千万円欲しい」というくらい、もっとガツガツしてはどうでしょう？これは、お金ががめつというわけではなく、その目標に向けて、「今、自分が頑張らないと実現できない」という捉え方ができることが大切なのです。何かトラブルがあっても、「社長がなんとかしてくれるんでしょ」という人が多いですが、社長が不在の間、自分がとって代わるくらいの気持ちがある人と一緒に仕事をしたいです。その気持ちがあれば、この会社は変わるはず。また、そういう方が選んでくれるような会社になりたいですね。

## 事業内容(創業秘話、起業ストーリー、ミッション・ビジョン、顧客の声ほか)

## 当社のコンセプトは「働くお母さんのためのコインランドリー」。

忙しいお母さんに、自分のために使える時間をつくってあげたいという思いで、女性にとって居心地のよいコインランドリー「マンマチャオ」を展開しています。それだけなら他社でもやっていますが、当社の自慢は2つ。

1つめは、「環境にやさしい」。我々が使っている洗剤は、口に入れても大丈夫なくらい安全。さらに、予洗なし、すすぎ1回で、時間も水も節約できる、「エコランドリー」というブランドを立ち上げ、商標を取っています。2010年に始めたのですが、まだ他社はどこもやっていません。2つめは、フランチャイズのオーナー様たちに楽しんでもらえること。コインランドリービジネスと本業を両立したいお客様のために、24時間受付のコールセンターで機械のトラブルなどに対応する自動遠隔システムや、自動返金システムを導入しています。これによって、オーナー様は、夜中や仕事中にいちいち対応する必要はありません。



三原社長です。

## 商品・サービス(どんな商品サービスをどんな顧客に？提供しているか？他社には負けない強みは？)

- ・コインランドリー機器輸入販売、修理
- ・コインランドリーフランチャイズの提案

FCオーナーがカンタンに運営できるコールセンターを完備しクレーム発生時に遠隔で返金するシステムやEdyやWAONで決済できる電子マネーランドリー、そして環境にもカラダにも優しいエコランドリーを開発し、他社の追随は許さない先進性を誇っています。

## 仕事内容

## 職種1: 営業職

コインランドリー機器販売(お電話でのお問い合わせや事業説明会へご参加されたお客様に開業についてのご相談、契約)お問い合わせからの契約なので、テレアポなどの新規開拓はございません。

## 職種2: 技術職

新店舗のオープン時機器や設置等、加盟店の機器修理

## 入社後の待遇

|      |   |       |   |
|------|---|-------|---|
| 月給   | 200,000円(月30時間の一律残業手当35,000円含む)         | 賞与・昇給 | 昇給年1回、賞与年2回(業績による)                        |
| 勤務時間 | 変形労働時間制/8:30～18:00(週平均実働40h)※残業有        | 保険    | 社会保険完備 ※雇用保険、労災保険、健康保険、厚生年金保険             |
| 諸手当  | ノートPC・スマホ 社用車(ガソリン代専用のクレジットカード有) ETCカード | 休日・休暇 | 完全週休2日制(土日) 祝日・夏季年末年始・慶弔・法定有給有★年間休日120日以上 |
| 福利厚生 | 社会保険完備                                  | 教育制度  | あり 社内研修・社外研修                              |

## 社風・社内の雰囲気

夏は毎年全社員と協力会社様、パートさんなどをご招待してBBQをしています！ご家族や恋人も呼んで楽しく過ごしましょう

## 若手社員の話

## 若手社員の話(営業職)

初めは営業電話業務があるのではないかと思います、ほとんどがお問い合わせや事業説明会からのお客様なので、営業電話で嫌がれると精神的苦痛がなかったのが拍子抜けでした。お客様も社長様が多く、やる気のある方の営業なので契約が進めやすく入社1ヶ月で数千万の初契約をいただきました。もちろんやさしい先輩がフォローしてくれるので未経験でも安心して働くことができます。

## 若手社員の話(技術職)

機械系・電気系の知識は一切ない未経験者として業務をスタート。最初は専門用語や回路図など覚えることがたくさんありましたが、一つ一つ覚えていけばOK、入社後は先輩の同行があるので安心して働けました。だから、経験がない方も大丈夫！モノじりが好きで、一人でコツコツと作業を進められる方

## 採用実績校、その他採用情報

選考フロー ※学生の思考により変更する場合があります

学歴不問

※こちらご記入ください

## 会社概要

|      |                               |     |   |
|------|-------------------------------|-----|---|
| 代表者名 | 代表取締役 三原 淳                    | 設立  | 2000年9月   |
| 資本金  | 24,500,000円(資本準備金14,500,000円) | 売上高 | 7億1400万(2015年)  |
| 従業員数 | 12名                           | 事業所 | 本社: 神奈川県横浜市都筑区北山田2-5-7(勤務は本社です)、テクニカルセンター(横浜)関西支店(神戸) |
| 取引先  | デクスター社 ファゴール社 アクア株式会社         | 最寄駅 | 本社: 市営地下鉄 北山田駅  |

面接場所 住所

本社: 神奈川県横浜市都筑区北山田2-5-7