

レジュメ

株式会社ディマンシェ



目次

- ディマンシェってどんな会社？
- 事業内容・仕事紹介、魅力
- ディマンシェの求める人材
- 各種表彰
- 売上推移と今後の展望
- 募集要項
- 座談会
 - 先輩社員とのディスカッション
- 今後の予定

「窓周りのプロ集団」として地域で愛され続けるお店を目指します

あいさつ

代表取締役
SHIRAKI KIKI
白木 希佳



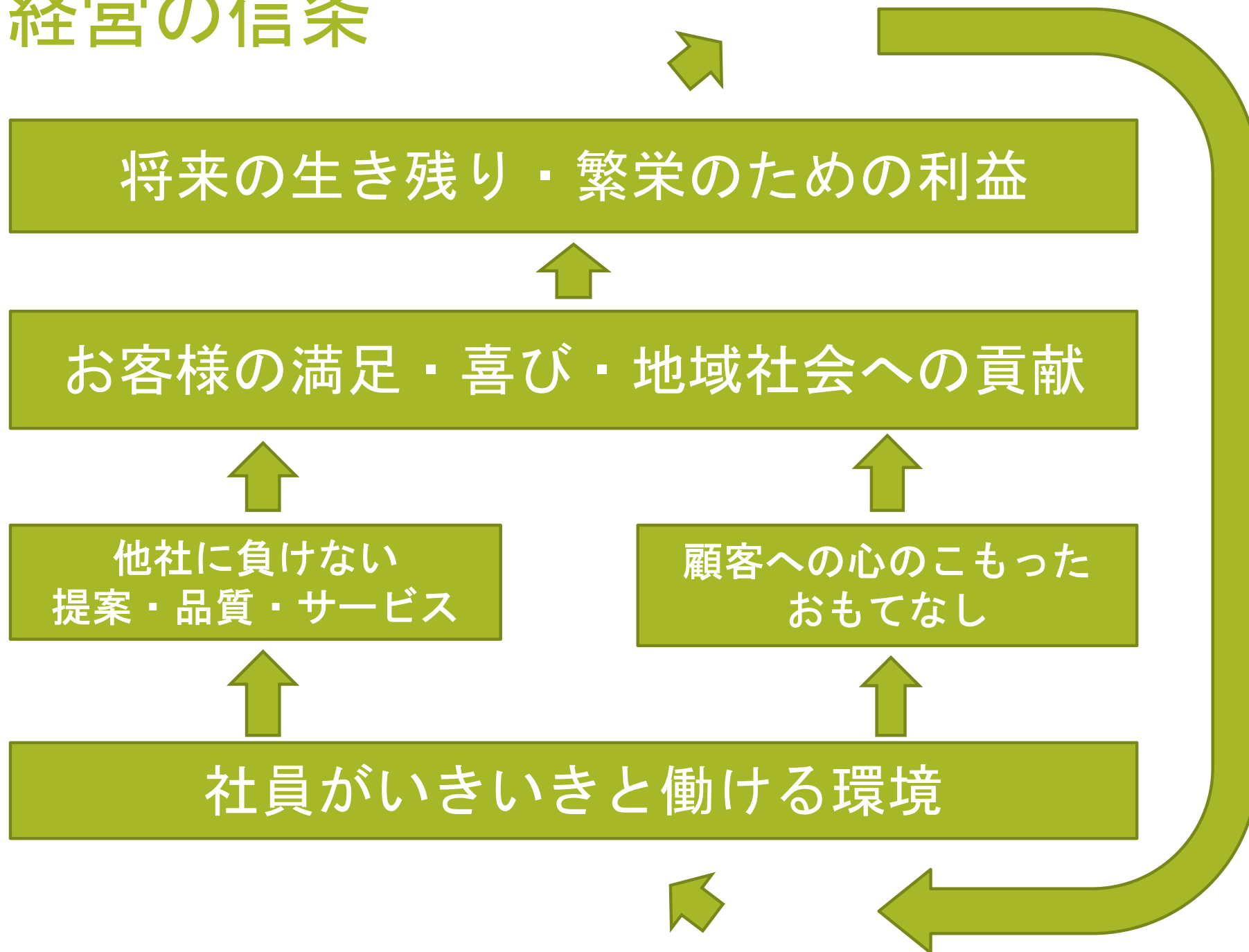
株式会社ディマンシェは、**インテリア用ファブリック生地**の企画開発から**生産事業**を行っていた前身の会社をはじめとし、**創業から67年**を超える歴史を積み重ねてきました。当初は生産事業のみでしたが、「お客様のニーズをより身近で感じ、お客様の生活をより豊かにする製品をお届けしたい」という、ものづくりの精神を突き詰めた先にあったのが、販売事業の展開でした。現在では、**自社で製造・販売・施工すべてを行う一貫体制**をとっております。

住宅業界の流れとともに窓は形や大きさを変え、ウィンドウトリートメントは多様化していますが、いつの時代も私たちの目標は変わりません。それは、**「お客様の満足こそが私たちのエネルギー」**を**経営理念**とし、お客様が暮らしやすく、心地よさと幸せを感じられるお部屋づくりをお手伝いさせていただくことです。

そのために、長年織物づくりに携わってきた経験と技術を活かし、生地の品質管理にはポリシーを持つこと。直接対話するスタッフが良質なサービスを提供できるよう、教育体制の充実化と働きやすい職場環境づくりを行うこと。商品、サービスのどちらも妥協することなく追求し続けることこそが、私たちの使命であると考えています。

フランス語で“穏やかな休日”を意味する『ディマンシェ』この社名に込めた想いを今後も抱き続け、「窓周りのプロ集団」として地域のお客様に愛され続ける企業を目指します。

経営の信条





Dimanche
Order curtain, Furniture, Rug mat, Life goods

www.dimanche.co.jp

Dimanche
Order curtain, Furniture, Rug mat, Life goods

“ディマンシェ”とはフランス語で
穏やかな休日という意味です。

オーダーの楽しさはお気に入りの
カラーとスタイルを組み合わせることで。
『オーダーカーテンは、高い』というイメージをお持ちのお客様に
洋服を買ったりするのと同じように、
ファッショナブルに気軽にオーダーカーテンを楽しんで頂きたい。

『お客様のため〜ハイクオリティをリーズナブルに〜』
それがディマンシェオリジナルカーテンのコンセプトです。

デコレーション
DECORATION (ディマンシェオリジナル)

ディマンシェのこだわりから生まれたカーテン
カーテン本来のファブリックの魅力を最大限に引き出すために、
織り・刺繍・プリントといった手法を用いて、
ファッションという切り口でデザイン構成しております。
ディマンシェが考える
「本当に飾っていただきたいカーテン」を品揃えしました。
自社で生産した商品を製造直売しているため
価格も格段にお値打ちです。
こうした徹底した低コストを実現していることも、
ディマンシェの大きな魅力のひとつです。

幸せな空間を提案するインテリア専門店

お客様のニーズにあったカーテンを数多く取り揃えております。
実際に見て、触れて、確かめながらイメージを自在に膨らませて戴けます。

リーフレット



自由が丘店
自由が丘駅より徒歩4分
A&D マート
★ディマンシェ★
TEL.03-5726-9110 FAX.03-5726-9320
E-mail:jiyugaoka@dimanche.co.jp



岡崎店
岡崎駅より徒歩10分
★ディマンシェ★
TEL.0564-65-7080 FAX.0564-65-7081
E-mail:okazaki@dimanche.co.jp



岐阜店
岐阜駅より徒歩10分
★ディマンシェ★
TEL.058-254-0322 FAX.058-254-0309
E-mail:dimanche@dimanche.co.jp



津店
津駅より徒歩10分
★ディマンシェ★
TEL.059-253-6062 FAX.059-253-6063
E-mail:tsu@dimanche.co.jp



本社
〒501-0104 岐阜県岐阜市寺田7-101
TEL.058-253-3211 FAX.058-253-3221



浜松店
浜松駅より徒歩10分
★ディマンシェ★
TEL.053-589-5172 FAX.053-589-5174
E-mail:hamamatsu@dimanche.co.jp



名古屋店
名古屋駅より徒歩10分
★ディマンシェ★
TEL.052-933-0045 FAX.052-933-0173
E-mail:nagoya@dimanche.co.jp



四日市店
四日市駅より徒歩10分
★ディマンシェ★
TEL.059-325-7158 FAX.059-325-7160
E-mail:yokkaichi@dimanche.co.jp



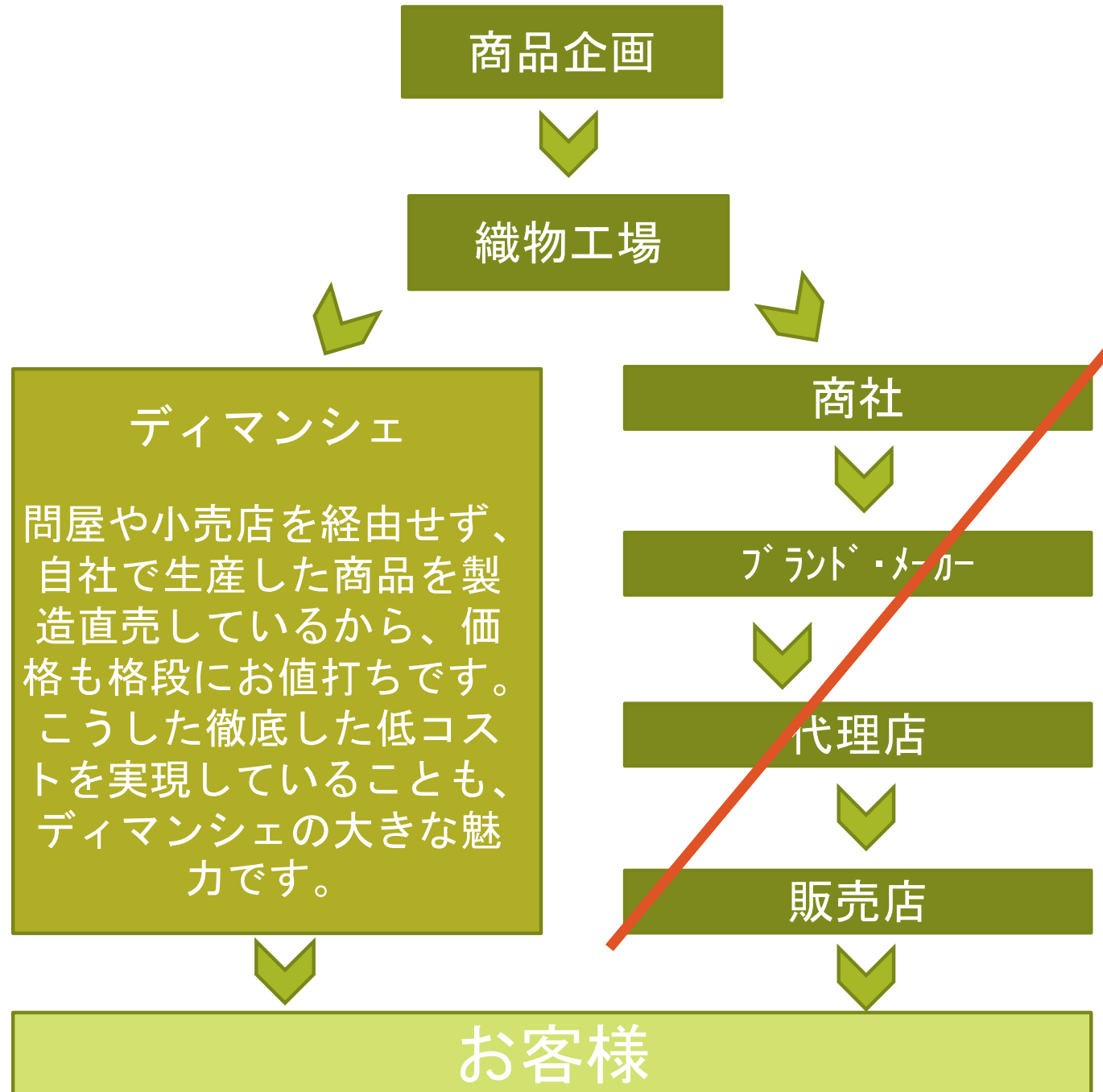
大阪店
本町駅より徒歩3分
★ディマンシェ★
TEL.06-4256-1130 FAX.06-4256-1131
E-mail:osaka@dimanche.co.jp



※スムーズなご案内のためご予約して頂くことをお勧めします。

製造販売一貫システム

レジュメ



インテリア全般のコーディネート・販売・施工

- ・ オーダーカーテン、窓廻り商品を中心に、照明・家具・クロスなど
インテリアをトータルでコーディネート



取引先会社様 B to B

(ハウスメーカー・建築会社) への訪問

- ・ 定期的に取り引会社様へ訪問し、お客様のご紹介を頂く



打合せ

お客様とヒアリング
しながら
コーディネート、
打合せを行う

お客様にあった プランをご提案

- ・ イメージ・ご予算に
あったプランをたてる
- ・ カーテン・照明・家
具・クロスなどトータ
ルでコーディネート



ご契約後 発注・取付・設置

- ・ 弊社社員が責任を持って取付・設置を行います

《ディマンシェが求める(向いている)人材》

レジュメ

- ◎ 素直
- ◎ 目配り、気配りが出来る(チームワークが大切！)
- ◎ まじめ
- ◎ 人間関係を大事に出来る
- ◎ 物事をポジティブに考えることの出来る
- ◎ 負けず嫌いな人: 向上心がある事
- ◎ 仕事を通してスキルUPしたい
→ インテリアコーディネートの勉強がしたい
- ◎ 長く働きたい
- ◎ 車の運転ができる(営業・IC・事務サポート・カスタマー)



● 営業職・インテリアコーディネート職 ●

笑顔が素敵
人見知りではない、人が好き
コミュニケーション能力が高い: 話し上手なだけでなく、聞き上手である事
行動力のある

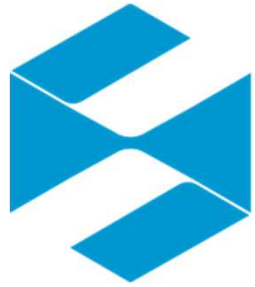
● 本社事務職・事務サポート・カスタマー職 ●

几帳面
慎重

入社時の知識やスキルはそれほど必要ありません。
経験で身に付いてきます。

表彰・認定 メディア

女性活躍推進企業として、様々な表彰や認定を受けました。



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

中小企業庁は、ITサービス導入や経営資源の有効活用等による生産性向上、積極的な海外展開やインバウンド需要の取込み、多様な人材活用や円滑な事業承継など、様々な分野で活躍している中小企業・小規模事業者を「はばたく中小企業・小規模事業者300社」として、また、地域の特性・ニーズを把握し創意工夫を凝らした取組により、地域の暮らしを支える生活基盤として商店街の活性化や地域の発展に貢献している商店街を「はばたく商店街30選」として選定しました。



岐阜県子育て支援エクセレント企業認定式 レジュメ



古田県知事より授与



代表で事例発表

2017年3月3日（金）岐阜新聞

「仕事と家庭の両立支援で力を発揮」ディマンシェ

女性社員が7割を占める中、ライフステージの変化に応じて働き方を選択できる環境を整備。仕事と家庭の両立を支援し、女性の活躍を促している。古田県知事より授与された。



ディマンシェ代表取締役 白木希佳氏

300社以上の応募から
平成28年度は16社
認定されました。



岐阜市男女共同参画優良事業者

2016年1月に岐阜市男女共同参画優良事業者として認定・表彰頂きました。

岐阜市男女共同参画推進条例に基づき、
男女共同参画推進に向けての取組を積極的に行い、
その推進に顕著な
功績があったと認める事業者を表彰されます。



えるぼし認定

2018年2月
岐阜労働局にて
交付式が行われました！



ぎふし共育・女性活躍企業認定



2021年

新聞社から
取材を受けました！

分業制、システムの導入、残業を減らし売り上げを伸ばす、生産性向上の取り組みをおこなっています。

商品別利益率を注視しつつ 確かな成長軌道を描く

愛知、岐阜、三重でオーダーカーテンの企画・販売を手がけるディマンシェ。束ねるのは白木希佳さん、静佳さん、三輪里佳さんの美人3姉妹だ。まるでNHKドラマ「カーネーション」を思わせるコンプレックスで、設立以来右肩上がりの成長を続けている。顧問の浅野雅大税理士を交えて、その経営戦略、財務戦略について話を聞いた。

顧客の期待に応える 「窓まわりのプロ集団」

設立は2008年と、とても若い会社ですね。

白木希佳社長 もともと父がカーテンメーカーを経営していた関係で、子供の頃からカーテン生地のある環境で育ちました。そのためカーテンにはずっと愛着を持っていました。そんななか、自分たちの目で見て確かな商品を直接お客さまに販売したいと思い、設立したのがディマンシェです。私たちの姉妹が力を合わせて経営にあたっています。

希佳 商品の企画や選定などは最終的には3人で話し合っています。希佳 おおまかには私が商品企画と営業企画、次女の静佳が店舗での販売管理、顧客対応・接客、三女の里佳が管理企画、総務、経理というのが役割

分担になっています。

設立以来、岐阜をはじめとして名古屋、岡崎、四日市にも店舗網を広げ、売り上げは右肩上がりです。好調の理由は何ですか？

希佳 やはり、窓まわりのプロとしてのノウハウをベースにした、提案型の接客スタイルが本物志向のお客さまに支持されているのだと思います。当社は、製販一体の完全オーダーカーテンで、1センチ単位でお仕立てし、生地をたっぷりとり縫製もしっかりしている。オリジナル製品以外にも国内外のメーカーの主立ったところはすべて扱っています。

白木希佳社長

希佳 一般のお客さまが中心です。とくにこの名古屋をリニューアルオープンさせたこともあり、おかげさまで来店いただけるお客さまが増えています。

白木静佳さん 最近では当社のホームページを見て遠くから店舗にお越しくださる方も目立つようになりました。

年間販売量は？

希佳 月に1000窓は取り付けています。一戸建て住宅の場合平均10窓なので、月100軒、年間1200

簡単な仕事ができるんですよ。希佳 当社の一番の強みは提案力と接客力だと思っています。大切なことは「気持ちよく買ってもらいたい」と。採用においても、表情の良い子を採用しようと考えています。それから、人材育成は静佳の担当ですが、スタッフは「静佳さんのようにになりたい」とよく言います。つまり目標が社内にあるわけで、これも当社の強みだと思っています。



白木静佳さん

データを細分化し 緻密な数値管理を実践

浅野(雅大顧問税理士) 先生が関与されたきっかけは、希佳 なにしろ私たちは経営に詳しくない人なので、設立の際にメインバンクの方に「紹介いただいたのが浅野先生でした。」「地域で一番安心できる税理士先生」だということだったので、即座にお願いしました……。

「FX2」も当初から導入され、きちんと財務管理がなされているようです。

三輪里佳さん 「FX2」では、とても細かく分析できるので助かっています。たとえば、(変動損益計算書)からドリルダウンすれば伝票レベルまで簡単にさかのぼれますし、取引先コードで検索すれば、その取

戦略財務情報システム

FX2

経営者のために
「黒字経営」の
メカニズム構築を
支援します



TKCのパソコン会計ソフト「FX2」は、企業が全社及び部門別の業績管理を迅速かつ正確に行うための管理ツールです。経理事務の合理化だけでなく、部門管理者の職務遂行と経営者の意思決定を的確に支援するため、記帳レベルから意思決定レベルまでのさまざまな経営ニーズに対応した財務情報を提供します。

株式会社TKC
〒162-8585 東京都新宿区塩町2-1 電子ビル5F
0120-860-316 (ご質問はフリーダイヤルで)
URL <http://www.tkc.jp/>

『TKC ディマンシェ』で検索！

募集要項

＜募集要項＞

- 営業職（総合職）
- インテリアコーディネーター職
- 事務サポート職
- 本社事務職
- カスタマー職

■営業職

- ルート営業
- 建築会社、ゼネコン、ハウスメーカー、設計事務所様など弊社と取引がある法人の担当を持ち定期訪問。
住宅に当社製品をセットで販売して頂くための大事な活動です。お客様をご紹介頂いたり、当社の製品をご提案します。
取引会社の方と信頼関係を築き、仕事の依頼を頂くのが主な仕事内容です。
ゼネコン関係の大型物件（学校・医療・宿泊施設・公共施設）などの窓廻りの打合せ。

■インテリアコーディネーター職（IC職）

- オーダーカーテンを中心にインテリアのコーディネートをしします。
営業担当から任される、主に新築住宅を建築されるお客様との打ち合わせ・コーディネート業務、
事務サポートから依頼がくる見積・プランボード作成を行います。
- ショールームにご来店されたお客様や建築現場・展示場などで接客・販売
お客様のご希望や予算などをお聞きしながら
オーダーカーテンを中心に、照明・家具・クロスなどのコーディネートをしします。
お家の図面を見ながら、壁や床・建具の色、照明や家具のイメージをお伺い、雰囲気にあった商品をご提案していきます。

まずはカーテンから覚え、照明やクロス・建具・床の色決め、家具も含めたコーディネート業務ができるように経験を積みます。
モデルルームのコーディネートを任されることも
カーテンや照明・家具、その他小物類もすべてコーディネートしますので、大変やりがいがあります。

実際の建築現場や提携先の展示場へ伺っての打ち合わせや採寸、取付の立合いをすることもありますので
ショールームだけでなく外出もします。

※最初は、プランニングボード見積作成からカーテンの商品知識など基本を学び、取付現場に取付スタッフと同行し、
どんなカーテンをどのように取り付けるのか……といった
現場研修もありますのでより良い提案ができるよう勉強して頂きます。
その後は、先輩社員と一緒に仕事を進めながら、提案の仕方を覚えていってください。
半年後くらいには一人で提案できるようになります。

キャリアアップの一環で、将来的に営業職や、TC職（ICと営業をどちらもできるトータルコーディネーター職）に
スキルアップすることもできます。

■事務サポート職

- 営業・コーディネーターの補助的な役割。
お客様のご要望に合わせた見積りもりの作成やプランニングボードの作成をメインに、
お客様との打ち合わせもお願いすることもあります。
他には電話対応や商品の荷受け対応、社内備品の整理、来客時のお茶出し等。
一般的な事務の仕事にあるように、
朝から晩までパソコンの前で黙々と……という感じではなく
ちょっと面白い事務職です！

■本社事務職

- 主に発注業務を行います。
・販売員が打ち合わせした内容を各メーカーなどへの発注・見積依頼業務
- ・在庫商品の管理・発送手配
本社には、カーテン生地在庫がありその管理と発送手配をおこないます。
- ・オリジナル商品の新柄導入。
全社の発注全て本社商品部が行うため、1日に10件～20件の発注を行います。窓廻り商材の商品知識が深まります。

■カスタマー職

- 主に窓廻り商品の取付を行います。
・販売員が打ち合わせした内容に沿って主に新築のお宅の窓廻りの取付
 - ・取付前の現場確認、オーダーのため窓やその周りのサイズをミリ単位で測る
- 基本的に一人で行動するため黙々と作業を進めるのが好きな方、手先が器用な方にピッタリの職種です。

＜勤務地＞

- 営業職・IC職・事務サポート職
- 【自由が丘店】
・東京都目黒区自由が丘2-17-6 The Front2F
- 【浜松店】
・静岡県浜松市東区大蒲町85-4
- 【名古屋店】
・愛知県名古屋市中区徳川1-901 サンエース徳川ビル1F
- 【岡崎店】
・愛知県岡崎市大樹寺3丁目11-1
- 【岐阜店】
・岐阜県岐阜市河渡4-77-1
- 【四日市店】
・三重県四日市市城西町4-18
- 【大阪店】
・大阪府大阪市中央区本町3-1-2大原ビル3F
- 【津店】
・三重県津市栄町1-840 グランスクエア津1F

※勤務地は希望を考慮します。

※今後も新規出店計画あり

■本社事務職

- 【本社】
・岐阜県岐阜市寺田7丁目101

■カスタマー職

- 【本社】
・岐阜県岐阜市寺田7丁目101
 - 【岡崎店】
・愛知県岡崎市大樹寺3丁目11-1
 - 【大阪店】
・大阪市中央区本町3-1-2大原ビル3F
- その他拠点開設予定

＜勤務時間＞

- 営業職・IC職・事務サポート職
9:00～18:00

- 本社事務職・カスタマー職
8:30～17:30

＜必要な資格＞

- ・自動車運転免許（営業職・IC職・事務サポート職・カスタマー職） ※入社前に運転の練習をお願いしています

＜あると良い資格＞

- ・窓裝飾プランナー
- ・インテリアコーディネーター

※入社前に取得勉強しておくとうちに活かれます！
当社のコーディネート業務にそのまま活かすことができます。まずはこの資格取得を。
建築からインテリアまで幅広くインテリアの事が学べます。将来的に取得すると良いです。

< 給与・福利厚生 >

大卒・大学院卒	東京	岐阜・愛知・三重・静岡	大阪
営業職	233,000	216,000	223,000
IC職・カスタマー職	223,000	206,000	213,000
事務サポート職	213,000	196,000	203,000
本社事務職(岐阜のみ)	—	186,000	—

※見込み残業20時間含む・地域手当含む

短大・専門卒・高専卒	東京	岐阜・愛知・三重・静岡	大阪
営業職	223,000	206,000	213,000
IC職・カスタマー職	218,000	201,000	208,000
事務サポート職	213,000	196,000	203,000
本社事務職(岐阜のみ)	—	181,000	—

※見込み残業20時間含む・地域手当含む

入社後半年間は、研修・アシスタント期間があり給与が変わります。能力により早く終了する可能性有り

研修・アシスタント期間	東京	岐阜・愛知・三重・静岡	大阪
研修(入社～3ヶ月)	186,000	171,000	177,000
アシスタント(4か月～6ヶ月) ※本社事務職を除く	196,000	181,000	187,000

※地域手当含む

【諸手当】

通勤交通費(全額)、資格手当(窓装飾プランナー・インテリアコーディネーター)、地域手当(東京・大阪)
20時間(見込み時間外手当)を超える時間外手当は別途都度支給

【昇給】

年1回(職種によって成績に応じて2回になる場合も有) キャリアアップパスプランをもとに営業実績や経験値などを評価します

【賞与】

年2回

※業績に応じて、報奨金も支給します。

売上利益に応じて賞与額が決定。社員の頑張りと成果にはきちんと応えます。

【休日夜曜】

120日＝年間休日115日＋有給取得指定日5日 ※有給は初年度10日付与

■営業職

完全週休2日制(水曜日、日曜日、祝日) ※繁忙期の12月、3月に年4回祝日出勤あり

■IC職・事務サポート職

完全週休2日制(水曜日、火曜日または木曜日) 土日祝日へ振替申請可

※GW: 夏季: 年末年始は1週間程度の連休と、その他3連休が数回あり

■本社事務職

完全週休2日制(日曜日、土曜日、祝日) ※繁忙期の12月、3月に年4回土曜日出勤あり

■カスタマー職

完全週休2日制(シフト制) ※休日は事前申請可

GW、夏季、年末年始、有給休暇(取得率63.1%)、産前産後休暇、育児休暇

ショールーム勤務の平日休みの方は、リフレッシュ休暇で土日祝日に公休を変更申請が可能

【保険】

健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険など

【福利厚生】

定期健康診断

優秀社員表彰制度

会員制リゾートホテル(リゾートトラスト)

社員旅行: シンガポール、USJ&有馬温泉、韓国、箱根旅行にコロナ渦前に行きました。

退職金制度: 中退共に入社6年目から入会

【育児休暇などのライフイベントに合わせた働き方ができる制度も整えています】

白木社長も幼い子どもを持つ母親ですから、働く母親の気持ちをよく理解しています。

ですから、結婚・出産しても安心して、長く働けるように、産前産後休暇や育児休暇、職種変更のような制度を整えています。

●現在在職中の社員も育児休暇をとっており、今後も育児休暇をとる予定のスタッフがいます。

時短勤務もあり、職種変更も可能ですので子供を産んでもからも働ける環境づくりを整えています。

入社後は、各部署で経験を積んで頂きます。経験を積むことで、いろいろなアイデアが生まれます。取引先に対しての販促活動や、社内の働きやすい環境づくり、会社全体をみながら経営者に近い立場で会社の成長とともに自身も成長していけることを期待しています。

【キャリアイメージ】

－営業職－

1～2年でカーテンの知識をしっかりと習得してください。営業職であってもインテリア(カーテン)の知識は必須です。

入社後、半年後に営業担当を持ち、打合せも経験しどのような質問にもすぐに対応できるよう知識を深めましょう。

3～5年くらいで営業職のチーフとなり、自身の担当先だけでなく後輩指導も行います。

商業施設、病院、学校などの大型物件(コトラクト)の担当もできるようになります。社内で人材育成も担当できるようになり

ディマンシェの顔となって取引会社様との人間関係を築いてください。

将来は店長・マネージャーになって頂きたいですし、その後、より経営に近い立場で実力を発揮して欲しいと期待しています。

－インテリアコーディネーター職(IC職)－

①インテリアコーディネーターとしての専門知識を深めていき、3～5年ぐらいでコーディネーターをまとめるチーフ、人材育成も担当します。

1年目:カーテン、2年目:照明、3年目:クロスなどを含めた内装仕上系、4年目以降:床・建具・設備などインテリア全般のコーディネーター。

②将来的に店長などマネジメントを目指している方は、営業経験が必須となります

営業とコーディネーターどちらも経験できるトータルコーディネーター職(TC職)または営業職へ

－事務サポート職－

入社後、4～5年くらいでサポートの司令塔となるチーフになり、コーディネーター・営業から信頼される存在になり、

部門のリーダーとなって頂きたいです。

キャリアアップを目指す方は、事務サポート職で基本的な流れ、お取引先への理解を深めIC職へ

－本社事務職－

商品部内で発注の部門が分かれていますので2～3年経験したのちジョブローテーションをします。

商品部の各部門を経験することで商品部全体を理解しまとめ、指示できるリーダー的存在のチーフになって頂きたいです。

コーディネーターからの問い合わせに的確なアドバイスができるようになっていきます。

－カスタマー職－

入社後、4年くらいでカスタマースタッフをまとめるチーフになって頂きたいです。

家の構造にも詳しくなり、色々な状況にも臨機応変に対応でき販売からも信頼されるような存在になっていただきたいです。

将来的には、発注・配采業務など本社商品部での商品管理の業務を担当して頂き商品部のリーダーになって頂きたいです。

キャリアアップ、ライフイベントなどによる異動や職種変更申請も可能です。

面談で適性と本人の希望を考慮しております。

※まだまだ成長中の会社です。

能力と適性・やる気に応じ、エリアマネージャーや商品企画・開発、店舗開発、経営企画など、様々なフィールドで活躍することも可能です。

【勉強会も随時行っています】

近年はお住まいに強いこだわりを持った方も多く窓ひとつをとってもいろんな形状のものがありますし、

インテリアメーカーからも様々な新商品が出てきますので、プロとしては、日々情報を収集し、整理しなくてはなりません。

インテリアメーカーを訪問したり、逆に当社へ来て頂いて、「新製品」や「今年の流行色」などの勉強会を随時開催しています。

入社後半年間は、外部の帝国データバンク主催の異業種の方と一緒にいう研修にも参加し社会人としての

基本的なマナーなども学んで頂きます。

社内でもメンターがつき、厚生労働省大臣認定を受けたOJT研修も行います。

また、サービス業に特化した研修、グローイングアカデミーにも参加して、各自の進捗に合わせた講座の受講もしています。

ディマンシェの入社に興味を持った方へ

～今後の流れ～

エントリーシート提出期日：____月____日（____）まで

エントリーシート提出の方へ面接のご案内をいたします。

※会社説明会終了後リクナビより、OPES提出について送ります。

- ・ 1次選考会（集団WEB面接）____月____日（____）
- ・ 2次選考会（個人面接）履歴書提出
大阪会場 ____月____日（____） 東京会場 ____月____日（____）
名古屋会場 ____月____日（____）
- ・ 適正テスト・筆記テスト
- ・ 3次選考会（個人面接）____月
- ・ 内定 ____月

日にちは、予定ですので変更する場合があります。

今後の選考については、リクナビでご連絡致します。

Dimanche

本日は、株式会社ディマンシェ
会社説明会に参加いただき
ありがとうございました。