

株式会社 Fujitaka

本社：京都市下京区東塩小路町606
三旺京都駅前ビル7階
TEL:075-371-9900(大代表)
https://www.fujitaka.com
従業員数：246名(2020年9月末日現在)
創業：1917年
主な事業内容：省力化機器製造・販売・設置・修理、コインランドリー事業提案、機器販売、分煙機器販売、福祉機器、販売・メンテナンス、商業施設設計・施工、その他



JOB INFORMATION

正社員募集

「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見て応募です」とお伝えください。



2022年3月
大学卒業見込

文理不問

第2新卒以上歓迎

専門学校
卒業生歓迎

【職種】■営業職：(システム関連 事業化提案 分煙提案 店舗関連等) ■技術職：(フィールドエンジニア/ITエンジニア(いずれも文系出身者活躍中)設計 施工等) ■事務職：人事・総務・経理・会計・法務・企画・物流等の業務
【応募資格】高卒以上、普通運転免許
【給与】大卒初任給 201,000円 短大、専門卒初任給 178,000円
【昇給】年1回、賞与年2回
【諸手当】通勤手当、扶養手当、住宅手当、資格手当
【勤務地】京都、大阪、東京、名古屋他
【勤務時間】9:00~18:00(実働8時間)
【休日】週休2日制(土、日、祝日、土曜日は会社カレンダーによる、年間115日、会社指定有休5日含む)
【福利厚生】借上独自寮制度、企業独自の医療費補助制度、資格取得支援制度、退職金制度
【連絡先】株式会社 Fujitaka
(人事総務課 鹿島・西野 ☎075-366-9954)
E-Mail:saiyo@fujitaka.com

開発にはじまり、売上予測。
事業化提案はおもしろい!

大学で経営学を専攻、多方面で活躍するFujitakaなら、いろいろな経験ができると入社しました。現在、お客様のランドリー開業支援の市場調査やマーケティング、売上予測を含めたプランづくりをしています。オーナーの目線に立てたことで、経営の奥深さ、おもしろさを実感、これからもチャレンジを続けて実践力を磨いていきたいです。(京都橋大学卒、入社4年目の25歳)

営業から設計に渡すパトンは、物件の情報だ。経営の観点から綿密に計算して、物件が選ばれた。



コンサルティング
営業
濱口凌芽さん

Ryoga Hamaguchi

ものづくりのすべてに関われるから おもしろい!

設計
永島健至さん

Tsuyoshi Nagashima

物件の情報をもとに、設計は二次元の図面を描く。お客様の動線を計算して、ベストな配置を考える。



日曜大工の好きな父の影響で、「ものづくり」に関心があり、専門学校を卒業後、Fujitakaに入社しました。設計から施工管理、メンテナンスまでトータルで行う先見性にひかれたのが理由です。図面を引くだけではなく、どう使われて何が必要かを考えるのがおもしろい。他社にないオールインワンビジネスのよさを、引き継いでいきたいですね。(京都建築大学卒、二級建築士、入社3年目の23歳)

自由なデザインが形になるからおもしろい!

デザイン
奥本早紀さん

Saki Okumoto

設計から渡された図面をもとに、三次元を考えるのがデザインだ。形が見える瞬間はワクワクする。



大学で建築やインテリアを学び、「大勢の人が利用する」店舗デザインを志向してFujitakaに入社しました。店舗のよさは奇抜なデザインでも喜ばれること。ビジュアルが重視されるので、遊び心が発揮できるんですね。上桂店は皆でつくり上げるプロセスも楽しめました。人を育ててくれる温かい社風のもと、いろいろなことに挑戦しています。(京都女子大学卒、入社7年目の28歳)

自由ののびのびと働けるのは、新しいことへのチャレンジを惜しまないFujitakaの社風ゆえだろう。他にもドローンスクールや店舗プロデュースなど、「ものづくり」の精神で斬新なイノベーションを生み出すFujitaka。あなたの得意を引き出してくれる懐の深さに、注目してほしい。

話し合ううちに、城ではなく京都らしさを生かした京町家というキーワードが浮上。ついに自分達の納得できる店舗が完成。構想1年、設計からデザインまで3カ月のスピード感だった。濱口さんは振り返る。「皆の情熱でゼロからひとつのものが出来る。この感動は大きいですね。永島さんも続ける。「平面図が目の前でカタチになるのにワクワクしました」。親しみを感じさせる店舗には女性客が次々訪れ、フカフカに仕上がった布団を持ち帰っていく。3人はそんな様子をチェックし、それぞれ仕事や企画にフィードバックさせている。

直営店舗でチャレンジ!
若手社員の挑戦に迫る。

メーカー&商社として幅広いサービスを展開するFujitakaは、昨春、20代社員に直営コインランドリーの立ち上げを一任。営業・設計・デザインのタッグを組んだ3人に、話を聞いた。



WE ARE ASSOCIATE!!

なんて自由な
発想だろう
ワクワク

お城とか
どうかな

今までにない
コインランドリー
にしたいよね

融合

- vol.4 -

人材募集
recruitment

Fujitakaは
ハッショと
イバショの

「相手の立場になる」から
生まれる新ビジネス

商業施設や店舗の近代化・機械化(ロボット化)・無人化を軸に、多岐にわたる事業を手がけるのがFujitaka(フジタカコーポレーション)だ。BOB企業なので名前は知らずとも、知らぬ間にサービスを利用している人は多いはず。たとえば飲食店の券売機、コインランドリー、アミューズメント施設の入場ゲートなど、独自の製品とサービスで高度化する無人化社会を支えてきた。

一方で、実は無人化には「人」の関与が欠かせない。「使う人の立場を考えた」機能面はもちろんのこと、店舗設計から経営シミュレーション、メンテナンスまで、人の手による問題解決(ソリューション)が必要だからだ。Fujitakaの強みは、この「トータル・ソリューション」を1社でできる点にあり、ここから時代のニーズに合わせたビジネスが続々と生まれている。

昨春オープンした直営コインランドリー「ホワイトピア上桂店」もそのひとつ。敷布団も丸洗いできる最新コインランドリー×コインパーキングの連動は、Fujitakaにとって初の試み。この新店舗開発に抜擢され、「予算内で好きにつくって!」というミッションを受けたのが3人の20代社員だ。取締役で店舗事業本部長の菊田資士さんは若手一任の理由をこう話す。

「好き」と「得意」が
カタチになる面白さ

「直営店舗はノウハウを培う実験的な位置づけで、思い切った冒険ができる。オーナーであるお客様の立場になり、相手の望みや気持ちを理解するだけでなく、ここで培ったノウハウをお客様への提案に活かしていく。直営店舗づくりは、社員教育の一環でもあるのです。」

白羽の矢が立った3人は、それぞれ営業、設計、デザインのプロ。各自がバトンを渡していった。

まずは事業統括本部の濱口凌芽さんが市場調査に着手。100件以上の不動産情報を検討、実際に現地を訪れて人の流れや雰囲気をチェック。選びに選んだ物件、その調査書を設計部の永島健至さんへ渡す。

永島さんは店舗レイアウトを担当。大型の洗濯機や乾燥機の配置、動線を考えて5〜6案に絞り込み、完成図面をデザイナーの奥本早紀さんへ。

内装や空間をデザインする奥本さんは、「最初は永島さんから『お城のような店に』と言われ、頭の中に『?』マークが飛び交いました。3人で何度か

直営の「コインランドリー×コインパーキング上桂店」。敷布団も丸洗いができる新形態ランドリー。利用者はコインパーキング料金が無料に。