

Love and Teeth
Produced by Narita Dental

「ありがとう」の数だけ成長がある
それが成田デンタルです

NARITA Recruiting Group 2021



Dear You! From Recruiting Group

本日は、(株)成田デンタル会社説明会にお越し下さいまして誠にありがとうございます。
 ここであなたと出会えたのもなにかの縁かもしれません！
 わざわざ足を運んでくださったのですから、ぜひ有意義な時間にしてください。

成田デンタルのこと、就活のこと、選考のこと、お給料のこと…
 たくさん聞きたいことがあるのではないのでしょうか？
 ぜひ休憩時間にでも質問してください。

話足りないようでしたら説明会の最後に社長や社員と自由にお話してもらえる時間を設けています。
 遠慮せずどんどん声をかけて質問してみてください。
 お待ちしています！

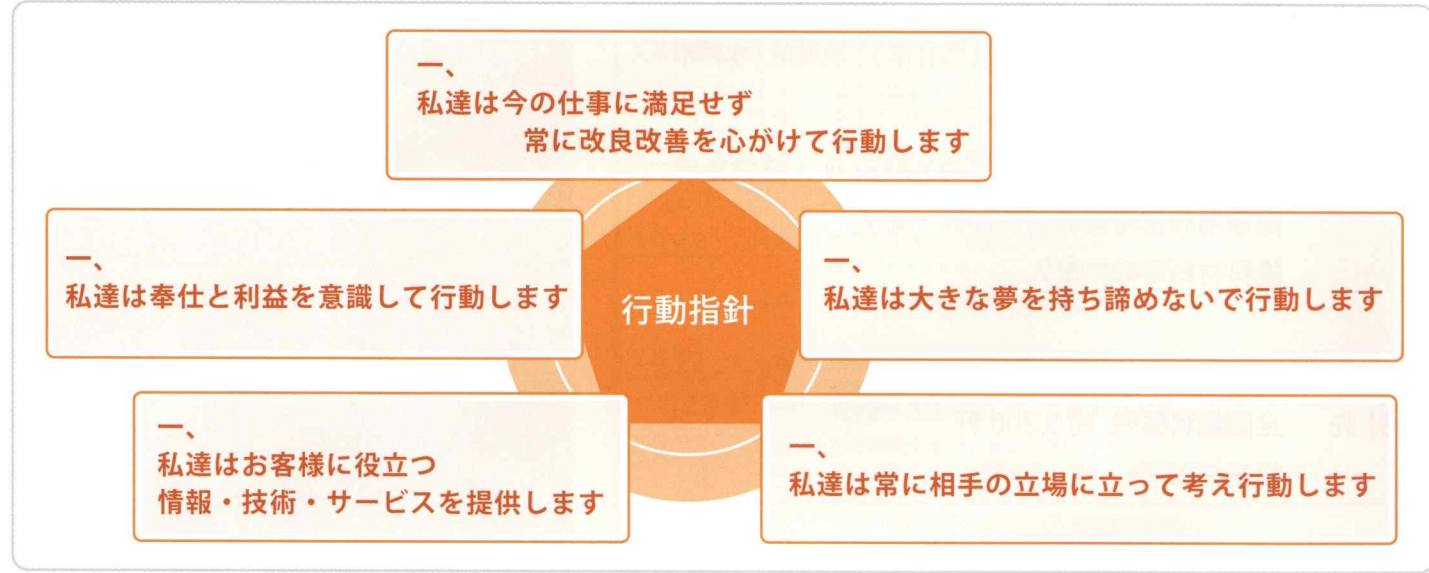
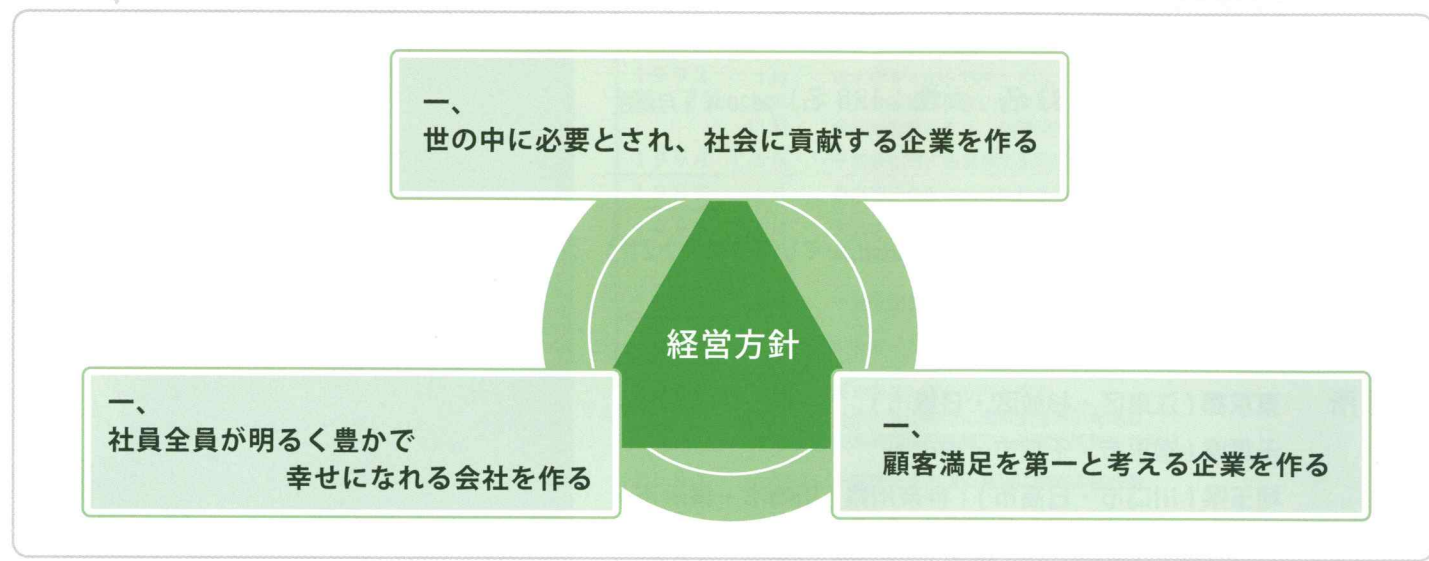
宣言します！

私達は、
学生さんの立場に立って考え行動します。

私達は、
成田デンタルについて誠実で
偽りのない情報を提供いたします。



全社員の物心両面の幸福を追求すると同時に 歯科業界の進歩発展及び社会に貢献する



挫折の中で生まれた経営理念

約30年前、前社長の時代に成田デンタルは潰れそうになりました。自分達だけが良くなろうと突き進んできた結果、いつのまにか社会から必要とされない会社になっていたのです。
 そして新社長石川になり、本気になって生まれ変わろうとした時に誕生したのがこの経営理念。
 社員はもちろん、患者様・業界・社会全体までが良くなることを企業の目的とし、「相手の立場に立って考え行動する」ことを中心に据えた経営を始めたのです。

Annual events of Narita Dental

成田デンタル、1年間の行事を写真にてご紹介！

January
1月
新年会

全社員とゲストが集合。
内定者にも参加していただきます！

February
2月
スノーボード

行きたい人を募って連休にスキー場へ！社員の仲が深まります♪

- 商号 株式会社 成田デンタル
- 創業 1983年3月
- 資本金 9,000万円
- 代表者 石川 典男

● 売上高 92億8,000万円 (2019年2月実績)

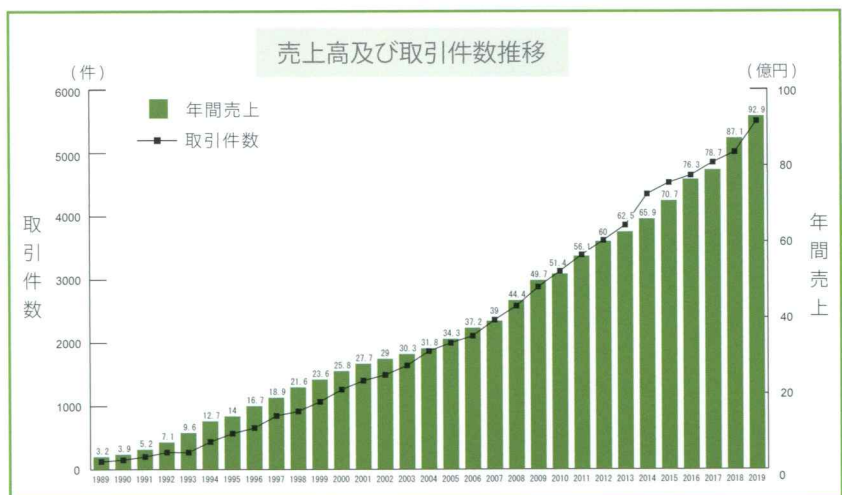
● 従業員 311名 (男性:183名 女性:128名) 2020年2月現在
※平均年齢 34歳

● 所在地 幕張本社
(千葉県千葉市美浜区中瀬 2-6-1 WBGビルマリブウエスト21F)
成田本社
(千葉県富里市七栄 654-76)

● 事業所 東京都 (江東区・杉並区・日野市)
千葉県 (富里市・千葉市・柏市)
埼玉県 (川口市・日高市) | 神奈川県 (川崎市・横浜市)
群馬県 (高崎市) | 静岡県 (静岡市) | 兵庫県 (神戸市)
栃木県 (宇都宮市) | 大阪府 (大阪市・池田市) | 富山県 (富山市)
福島県 (郡山市) | 宮城県 (仙台市) | 茨城県 (水戸市)

● 業種 歯科技工物の販売
歯科医療事業所に対するコンサルティング・経営指導
医療用精密機器の研究開発・販売
歯科材料等の輸出入

● 取引先 全国歯科医院 約 5,200 軒
提携技工所 約 170 軒



- 1983 3月 歯科技工の製造販売を目的として、株式会社 成田デンタルラボを資本金 200 万円で千葉県成田市に設立。
- 12月 本사를千葉県富里市に移転。称号を「株式会社 成田デンタル」と改める。
- 1989 4月 歯科技工業界の流通改革を目的とし、製販の分離をする。製造は研究・サービス部門のみとする。
- 1991 1月 将来の営業所展開の為、第1号営業所を千葉県千葉市へ開設。
- 4月 将来に備え、本사를千葉県成田市に移転。「成田リンクシステム」を構築。
- 1992 1月 資本金を1,635万円とする。提携技工所への経営支援サービス開始。
- 6月 千葉県船橋市に市川営業所を開設。
- 11月 全国展開をふまえ、兵庫県神戸市に神戸営業所を開設。
- 1994 8月 千葉県柏市に柏営業所を開設。
- 1995 9月 東京都足立区に北東京営業所を開設。
- 1996 9月 東京都杉並区に西東京営業所を開設。
- 10月 市川営業所を東京都江東区に東京営業所として移転。
- 1998 3月 千葉県知事より中小企業創造促進法による認証取得。
- 1999 1月 千葉県ベンチャー企業経営者表彰受賞。
- 2000 2月 資本金を9,000万円とする。
- 3月 神奈川県川崎市に南東京営業所を開設。
- 6月 新規開拓専門部署である営業開発部を発足。
- 2001 1月 千葉県千葉市海浜幕張に統轄本部設置。
- 2002 3月 テクニカル推進部発足。
- 2004 1月 業務拡張により川越・国立出張所準備室を同時開設。
- 10月 幕張統轄本部を幕張本社に名称変更し、2本社制とする。
- 2005 4月 幕張本社に広報企画室を開設。
- 6月 埼玉県狭山市に川越出張所を開設。
- 8月 東京都国立市に国立出張所を開設。
- 10月 富里市七栄に成田本社を移転。
- 2007 5月 業務拡張により高崎出張所準備室を開設。
- 10月 柏営業所新社屋完成。幕張本社に新卒採用グループを開設。
- 2009 11月 群馬県高崎市に高崎出張所を開設。第43回グッドカンパニー大賞特別賞受賞。
- 2010 3月 神奈川県鎌倉市に横浜出張所を開設。
- 2011 6月 静岡県静岡市に静岡出張所を開設。業務拡張によりインプラント課を特殊技術課に名称変更、東京都中央区に「La cima 八重洲」を開設。
- 2012 4月 東北復興支援 白い歯募金開始
- 4月 後方支援室と広報企画室が統合し、後方支援課に名称変更する。
- 5月 幕張本社に海外事業部を開設。
- 6月 業務拡張により、大阪出張所準備室を開設。
- 2013 3月 設立30周年を迎える
- 6月 栃木県宇都宮市に宇都宮出張所を開設。
- 2014 11月 大阪府池田市に北大阪出張所を開設。
- 12月 Smile TRU Japan 株式会社 (マウスピース型歯列矯正) 子会社設立
- 2015 6月 福島県郡山市に福島出張所・富山県富山市に富山出張所を開設。
- 2016 1月 業務拡張により横浜出張所を横浜営業所に名称変更する。
- 6月 幕張本社後方支援課にアドバンステクノロジー室開設
- 7月 宮城県仙台市に仙台出張所を開設
- 11月 茨城県水戸市に水戸出張所を開設
- 2017 7月 当社オリジナル入れ歯洗浄剤販売開始。
- 12月 口腔内スキャナ販売・レンタル開始。
- 2018 10月 業務拡張により静岡出張所を静岡営業所に名称変更する。
- 11月 業務拡張により宇都宮出張所を宇都宮営業所に名称変更する。
- 12月 大阪府大阪市に南大阪出張所を開設。
- 2019 1月 口腔内スキャナを技工学校4校に寄贈

WE LOVE SMILE 笑顔創造企業

Be SMILE, Be HAPPY!

Be SMILE, Be HAPPY!
Love and Teeth

3月 新入社員研修
新入社員研修期間は約2週間。同期の繋がりが深まるのもこの時期。



4月 入社式
所属長が集まったの入社式。社長から辞令を手渡され、夜には歓迎会が行われます。



5月 フットサル
毎年行われる成デンCUP! 白熱した戦いが繰り広げられます。



募集要項

- 募集職種 アソシエイト（ルート営業）：15名（予定）
- 勤務地 東京都（江東区・杉並区・日野市）
千葉県（富里市・千葉市・柏市）| 茨城県（水戸市）
埼玉県（川口市・日高市）| 神奈川県（川崎市・横浜市）
群馬県（高崎市） | 静岡県（静岡市）| 福島県（郡山市）
栃木県（宇都宮市）| 富山県（富山市）| 宮城県（仙台市）
兵庫県（神戸市）| 大阪府（大阪市・池田市）
※ 具体的な配属先は面接内で話し合いの上決定します
- 資格 4年制大学、短大、専門学校を2021年3月に卒業見込みの方
アソシエイトは普通自動車免許取得者
※ AT限定含む
※ 2020年10月くらいまでに取得予定者も可
- 給与 アソシエイト
4大卒（大学院含む）：23万6,500円（各種手当を含む）
短大/専門卒：22万1,500円（各種手当を含む）
- 休日休暇 日曜・祝日、木曜（月に平均1～2回）
パーソナル休暇（8連休制度+年間7日）
夏季・年末年始・GW・有給（初年度10日、最大20日）
慶弔・育児休暇・介護休暇 ※年間休日109日
※1 2年目から取得可能（初年度は3日）
※2 法改正により年間5日は必ず取得していただきます。
※3 初年度の有給は入社後6ヶ月後からの取得となります。
- 勤務時間 9:00～18:00（当社基本就労時間）
※ 事業所により若干異なります
- 待遇 昇給年1回・賞与年2回・決算賞与（4月）
各種社会保険完備（健康、労災、雇用、厚生年金）
交通費全額支給・ジョブリターン制度
新事業所開設責任者立候補制度
新入社員住宅支度金制度（条件有）・積立共済会
財形貯蓄・退職金制度・社員旅行・保養所
サークル活動（フットサル・野球 他）
- 社用車 アソシエイトのみ。各自専用車になります。
通勤・休日使用可。ガソリン代全額会社負担！
社名が入っていない乗用車ですので、
行楽にバンバン使ってください！

NARITA Recruiting



Let's make "WAHAHA-PEOPLE"

仕事内容



私達は歯科業界という舞台のCASTです。
如何に患者さんに喜んでいただくか
如何に先生方に喜んでいただくかを
日々考えて行動するのが私達の仕事です。

アソシエイト



● 歯科業界のデジタル化! NEWS!!

近年、デジタル化の波が歯科業界に急速に押し寄せています。一般にも知られるようになった「3Dプリンタ」「3Dスキャナ」の技術が歯科でも使われるようになり、数年後には、院内で手作業で行う歯型取りをはじめ、技工所での製作のほとんどがデジタルで行うのが当たり前になっていると言われています。歯科医療のシステムそのものが大きく進化していく今、成田デンタルではその変化の波をいち早く捉え、デジタル化のパイオニアとして業界を盛り上げていきます。歯科医療業界は、今後更に面白くなっていくと、私たちは考えています。



3Dスキャナの先端で口内を撮影するだけで簡単に精密な歯型データがとれます。



6月 歯と口の衛生週間

4日～10日の歯と口の衛生週間にちなみ、キャンペーンなどを行ったりします。

おくちの中のたからもの
いつまでも大切にしたいね

7月 健康診断

毎日仕事を頑張るには体のメンテナンスも重要です!
※写真はイメージです。



8月 夏休み

同期と遊んだり、帰省したり海外旅行へ行ったり...それぞれの休暇を楽しみます。



社員が語る成田デンタル・働きがい

働きやすい職場を作る。
それが**歯医者さん、患者さんの幸せ**に繋がります！

新たに取締役になって、今後の目標を教えてください。
「会社を一層良くしたい。もっと皆が生き生きと働いて、誇りを持てる会社にしたい。」そう思っています。とにかくすべての営業所を周り、社員の働いている様子や営業所の現状をよく見て、皆が働きやすい環境を目指します。現在の目標は、**各営業所のレベルをアップさせること**。営業面から知識面まで全体的にレベルを上げることで会社に貢献出来ると考えています。私個人としては、何事に対してもしっかりと見識を高め、そしてたくさんの知識をつけること。**仕事にムダな知識なんか無いと思っています。**

これからの成田デンタルの戦略は？
歯科技工物の販売・営業活動を越えて、世間一般の人たちに**口の中から健康になっていくという意識**を普及させること。そのために歯科医院さんにとって、我々がなくてはならないパートナーとなり、皆が幸せになれる良いスパイラルとなるよう行動していきます。目指すところは「**全員が活躍できる会社、全員が活躍する組織**」です。大成功やホームランを狙うのではなく、小さな成功を重ねていき自信をつける教育と指導をしています。それが積み重なるとやがて大きな成功や成果につながるのです。**特別な能力ではなく、皆が成功できる環境を作っていきます。**

入社**3**年目の**営業所責任者**の誕生！！
20代のうちから**会社経営に携わりたいという目標**が自分を**突き動か**しました。

入社からの3年間、何を意識して仕事してましたか？
父が会社経営をしており、在学中から経営に携わりたいという気持ちがありました。成田デンタルは「**新事業所責任者立候補制度**」という制度があり、入社3年目から立候補できるというのが魅力でした。新入社員の時から目に見える実績を上げることに集中し、**売上で全社一位**を目指しました。プラスアルファの提案や素早い対応を心がけ、先生方からの信頼を得て「**高橋なら任せられる！**」という付加価値を感じてもらえるように努めました。

仙台出張所をどんな営業所にしていきたいですか？
「仕事を楽しくやる環境、向上心溢れる職場仲間」を作りたいですね。お互いを良きライバル、良き挑戦者として意識して、良いところは良い、悪いところは悪いとはっきり言い合える、気兼ねなく意見しあえる営業所にしたいです。2016年の7月に仙台に出張所を開設しましたが、今は私と部下2人の3人体制。まずは5人程度のメンバーで安定した売り上げを叩き出せるようにしたいと思います。一日でも早く**出張所から営業所へ昇格**させたいと思います！

9月
フォローアップ研修
新入社員を対象に行う、入社1・3・6ヶ月後の集合研修です。



10月
内定式
ホテルの一室を借りての内定式。この日正式な配属先が伝えられます。



11月
社員旅行
社員全員での社員旅行！宴会の出し物は有志の参加にもかかわらずプロ級のクオリティ！



Message from Nariden Members



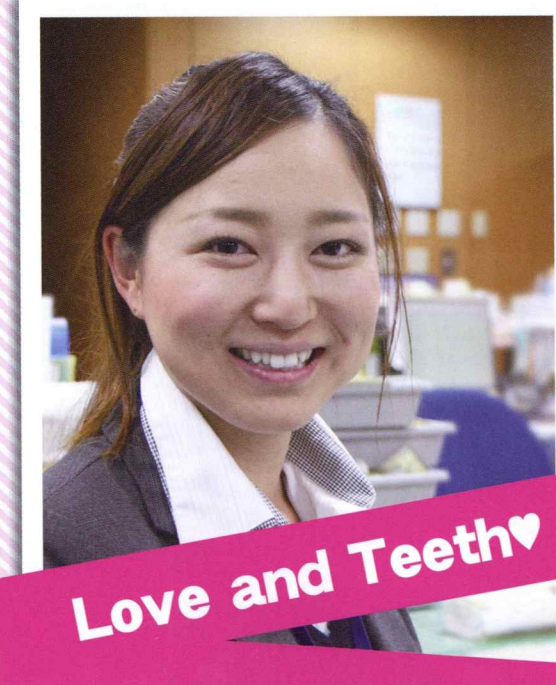
徳武 健一 1989年入社
常務取締役・西東京営業所長・テクニカル推進部部长 兼任



有川 竜也 2008年入社
南東京営業所主任



高橋 直希 2013年入社
仙台出張所主任



畑木 実樹 2011年入社
後方支援課 アドバンステクノロジー室

相手に合わせてスタイルを変える**営業の面白さ**！
昇進し、更に**幅広い視野**で仕事が出来るようになったと思います。

アソシエイトの面白さや大変さはどんなところですか？
1日30軒前後の歯科医院を訪問する中で、先生の考え方や感覚は十人十色です。そのため同じ商品を紹介するにしても、それぞれの先生に合わせた話し方や行動などの変化を必要とします。これが営業に繋がるのです。相手を理解する難しさはありますが、この仕事の面白さでもあります。

昇進に対しての不安はありませんでしたか？
不安はありませんでしたが、プレッシャーはありました。諸先輩方のいる中で6年目だった私が主任に昇進することで、結果が出せるのだろうか感じていました。しかし、営業所全体のマネジメントなど**主任になったから任せてもらえる仕事も多く、やりがい**を感じています。そのためには、どんな時も冷静で客観的に行動し、所員の手本でなければならぬと思い日々意識しています。

主任～現在に至るまで、日々どのような意識を持って仕事をしていますか？
営業成績を残すことと、自分だけが良くなればよいということではなく**営業所全体が良くなるよう常に意識**をしています。営業成績の部分では、最初に引き継いだルートの売上が低く、歯科医院を回るルートの効率が悪かったんです。ルートの効率化と新規歯科医院様への営業などに重点を置き、売上を倍にすることが出来ました。営業所においては後輩育成が未熟だったことから、歯科知識や考え方・行動についての勉強会を開催した結果、歯科知識はもちろん営業所全体の士気を高め一体感が出るようになったと感じます。

育休・産休後でも、**また一緒に働きたい**と思える**仲間**たち！

なぜ成田デンタルで働こうと思いましたか？
会社説明会、選考と進むにつれて会社の社風、社員の人柄などがわかりやすく伝わり「**私に合う**」と思いました！会社説明会には**社長も来ていて**、社長をはじめ、社員の人たちから積極的に学生に話しかけてきたり、**社員と社長の距離も近そう**で、「**信頼関係がしっかり出来ている会社なんだな**」と思いました。私は活発で前向きな性格なので「**この会社でなら自然体で活躍できそうだな**」と感じ、瞬時にここで働いている将来イメージを持ってました。

女性の働きやすさや、成田デンタル社員の長所は？
成田デンタルは4割が女性社員と、営業会社にしてはたくさんの女性が活躍しています。だから**相談もしやすい**ですし、**一緒に頑張っていこうという強い結束力**があります。またジョブリターン制度や時短勤務など、**働く女性を応援してくれる制度**があって、実は私もこの制度を利用して産休から復帰し、今は時短で勤務しています。実際に職場にも長期間職場を離れたのちカムバックした頼れる先輩も沢山いますし、とても心強いです。もちろん男性女性は無関係なく、成田デンタルの社員はみんな**優しく、明るく元気で、笑顔が良くて、人のことを考えられるハートが熱い人たち**だと思います！

Be SMILE, Be HAPPY!

Love and Teeth

アソシエイト キャリアアップモデル

成田デンタルでは、決まったキャリアステップはありません。
様々な例がありますので一部ご紹介いたします。
また入社2年目より、転勤・転属希望を提出することができます。
アソシエイト、採用グループ、広報室ほか、全ての職種提出可能です。

Associate "Career UP" Model



Be SMILE, Be HAPPY!

Love and Teeth♥

Case01_ 営業所 所長への道のり

アソシエイト

勤続年数に関わらず昇給・昇格があります。

リーダー

主任

主任以上になると、担当ルート（訪問する歯科医院）を持つことが少なくなり、主に営業所の管理・運営を行います。また、営業所の所員が有休や公休などで休む時は代わりにルートを回ります。

所長

Case02_ 営業所 所長への道のり (立候補の場合)

アソシエイト

南東京営業所 所長

(17年目 / 39歳)



リーダー

新事業所開設責任者立候補制度で勤続3年目から出張所責任者主任候補へと立候補することが出来ます。

準備室室長

入社3年目で立候補し、多くの候補者の中から選ばれました。2009年11月に拠点となる場所も確定し、本格的に出張所として始動しました。

出張所主任

その翌年、2010年9月に出張所から営業所へ昇格。

所長

“営業所 所長”として新たなスタートを切りました。

Case03_ 新規部署開設への道のり

アソシエイト

海外事業部 主任

(13年目 / 35歳)



海外事業部
営業

主任

Q. 海外事業部へ抜擢された理由は？

海外を相手に仕事をしたいと大学在学中から思っていて、就職活動中に「まだ海外の仕事はないけれど、近い将来は海外事業を始めて日本の高品質な技工物で海外にも笑顔を広めて行こうと思っているよ！」そんな社長の言葉で成田デンタルに入社しました。最初はアソシエイトを4年経験し、そして念願の海外事業部立ち上げメンバーに。アソシエイト時代も英語の勉強は欠かさず行っていました。

Q. 現在どんな仕事をしていますか？

・海外へ技工物の輸出、欧米諸国から技工物を作るための資材の輸入など貿易中心の業務。
・将来的には北米大陸・ヨーロッパ・オーストラリアなどに拠点進出を検討中。

Case04_ 専門部署への道のり

アソシエイト

テクニカル推進部
テクニカル
アドバイザー

(25年目 / 58歳)



主任

テクニカル推進課
アドバイザー

テクニカル推進部
テクニカル
アドバイザー

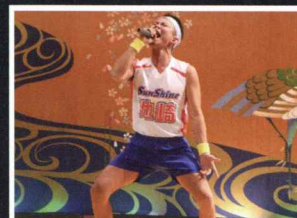
Q. アドバイザーの主な仕事は？

新入社員研修・社内、歯科医院向け勉強会資料作り・歯科医院での立ち会い・社員からの専門的内容に対する問合せへの回答

Q. 社員から多くの問合せがあるように感じますが、その際に気を付けていることは？

社歴や専門知識の理解度によってアプローチの仕方に気を付けています。相手にどうしたら伝わるのか理解してもらえるかを考え話をしています。勉強会資料においても自分本位ではなく、どのようなものであれば集中して興味を持って聞くことができるかと、ヒアリングの上で作ります。

他にも様々なキャリアステップで働いている社員がたくさんいます。左記で述べたように、成田デンタルには決まったキャリアステップはありません。現在ある部署以外に、やりたいこと・この会社にはこういう部署が必要だ！という意見がある場合、会社へ提案することが出来る環境になっており、営業推進部など新たに開設されたケースも多数あります。



12月
忘年会 &
ボーナス

1年間おつかれさまでした～



おまけ・変顔
コレクション



みんな頑張れ!!



先輩からのメッセージ

自分と縁のある会社は必ずあるはず！失敗は誰でもするものだから、失敗しても「次は絶対その反省を生かしてやる！！」位の意気込みで、前向きに頑張ってください★（神奈川大学 経営学部）

興味が少しでもあったら会社を絞らず、広くいっぱい会社を見てください。就活は頑張った分だけ返ってくるから、努力は無駄にはならないよ！！（立正大学 心理学部）

自分らしさを大切に。焦らず周りに流されず、笑顔を忘れずに♪（桜美林大学 健康福祉学群）

自分を作りすぎず、マニュアル通りじゃない『素の自分』をちゃんと出して、受け入れてくれる会社を見つけよう！（佛教大学 文学部）

やりたい職種が見つかったら、いろんな業界を見て下さい。行動することで自分に合う会社との出会いが待っている。遊ぶのも大事だけど、就職活動は今しかできない。頑張れ！！（帝京平成大学 現代ライフ学部）

NARITA

リクナビ 2021



採用に関するお問い合わせ先・・・幕張本社 採用グループ 担当：田辺・川上・三山

株式会社
成田デンタル
NARITA 幕張本社採用グループ

TEL 043-213-8788
mail recruit@narita-d.co.jp

〒261-7121 千葉県千葉市美浜区中瀬 2-6-1 WBG ビル マリブウエスト 21F <http://www.narita-d.co.jp/recruit/2021/>