

いち早くWebサイト制作に着目 クライアントの信頼を得る対応力で成長

株式会社ドアズ



代表取締役社長 戸田克己氏

震災を機に独立起業を決意 知識も経験もない事業に挑戦

インターネットの黎明期、ドアズは企業のホームページ制作にいち早く携わり、関西では業界の先駆的な存在として知られている。現在は、インターネット事業とシルバーアクセサリ事業という性格の異なる2つのビジネスを展開している。



アシックスのウォーキング部門の製品プロモーションサイト。ダイナミックなフラッシュで直感的なインターフェイスを実現

「将来、社長になりたい」。代表取締役の戸田克己氏の昔からの夢は、自らの手で事業を起こすことだった。大学在学中、板前の修業を積んだこともあって、卒業後は飲食店をしようと考えていた。しかし、教授から「一度は社会を経験したほうがよい」と言われ、大手製薬会社に就職。「仕事にやりがいがありましたし、結婚し子どもができたこともあり、次第に起業への思

いは薄れていきました」と戸田氏。しかし、阪神・淡路大震災が忘れかけていた夢を思い出させた。「遣り残してはいけない!」。再び夢へと繋がる戸(ドア)が開いた。

ひとまず趣味のアクセサリで起業を考えたが、当時は店舗を構えることが必要で、多額のイニシャルコストがかかるため断念。そんな時、名古屋の友人から、ビジネスとしてホームページ制作を始めると聞く。パソコンを購入し、インターネットにつないだ。直感的にひらめいた。「これだ! ホームページ制作で起業しよう」。インターネットの普及は予測されていたが、ビジネスとして成功するかどうかはわからないままでの決断だった。当時、パソコンはまだ高価で、ましてや、戸田氏はインターネットやホームページの知識は一切なかった。それでも、HTML言語などホームページ制作に係る知識を独学で学び、事業計画書を作成。1997年4月に有限会社ドアズコーポレーションを設立した。自宅マンションの一室での開業だった。

対応力とホスピタリティこそ クライアントに選ばれる理由

晴れて念願の社長になったものの、まったく仕事がない。無謀にも手当たり次第、飛び込み営業を行った。大手企業にDMを送ったが、反応はなかった。はじめて売り上げがあがったのは、独立から半年後だった。それも、前に勤めていた会社の一事業部からの依頼だった。その後、少しずつ仕事の依頼は増えたが、企業のWebサイトが一般的でない中、まさに五里霧中、試行錯誤の連続だったという。時間を持って余っていたので、「大手新聞社が主催するデジタルコンテンツの広告賞に応募し、出始めたばかりのWebソフトを使

Data

株式会社ドアズ
事業内容：Webサイト企画・制作・プロデュースなど
インターネット事業、シルバーアクセサリを製造・販売するアクセサリ事業
設立：1997年4月
所在地：神戸市中央区琴ノ緒町1-6-5
電話：078-262-6081
http://dis.ne.jp
http://dagdart.jp

い、入賞したこともありました」と当時を振り返る。

2000年頃からインターネットを取り巻く環境が変わり、ホームページの需要が急激に高まる。市場の変化も追い風になり、仕事の依頼が急増した。2001年には増資し、社名をドアズに変更した。その後も事業は順調に拡大してきたが、大手企業や後発ベンチャーなどが次々と参入するなか、これまで生き残ったのは、クライアントへのサービス力、ホスピタリティを大切にしてきたからだ」と強調する。10

年以上取引のあるクライアントも多い。「確かに、当社よりも技術力の高い会社もあります。しかし、当社は技術一辺倒ではなく、クライアントの要望に応えスピーディーな対応を行うことを大切にしてきました。安心感や信頼感を持っていただくことが、長いお付き合いにつながっていると思います」と戸田氏は話す。

景気低迷が長引くなか、Web業界を取り巻く環境は厳しさを増している。さらに、ソーシャルメディアやネットショッピングの浸透など、年々進化するフィールドのなかで、クライアントに選ばれ続けるには、マーケティング力が必要だと言う。「Web知識、デザイン力は当然必要です。それに加えて、これからは、クライアントにとってどれだけメリットを提供できるかが問われてくるでしょう。そのため、新しい手法をどう取り入れていくかのプランニングや徹底したアクセス解析にも重点を置いています」今後について戸田氏は「地域経済の

活性化の意味も込めて、コストを極力抑えた中小企業向けWebサイトの構築にも注力していきたい」と抱負を述べる。

社員のモチベーションと 社会貢献に注力したい

設立間もない頃は、正直、ワンマン的な経営になっていたと戸田氏は反省する。しかし、ここまで成長できたのは、社員の力があってのことだと実感している。現在は、実務の殆どは社員に任せ、経営の舵取りに専念している。「私たちの世代は、上司や先輩が言わなくても、仕事は自分で努力して成長すべきだというのが当たり前でした。しかし、それでは人は育たないことに気づきました」。今では、社員のモチベーションやES(従業員満足度)を重視し、ミーティングの回数を増やしたり、行事イベントで社員同士の接点を増やすよう工夫している。「そして何より、自分の思ったことを、できるだけ言葉にして伝えるように努力しています」

また、「社員には、変化が激しい業界で常に挑戦し続けるとともに、“クリエイティブな仕事を通じて人々に感動を与える”という会社のミッションを伝えています」と戸田氏は語る。

ドアズとい社名は「新しい戸(ドア)を開けながら進化し続ける」の意味。その由来は、創業時、友人から贈られた英語の詩からヒントを得た。それは今でも同社の企業理念となっている。インターネットと言う無限の領域で、挑戦、進化するために、これからもドアズは未知の戸(ドア)を開け続ける。



1999年にアクセサリ事業をスタート。「自分の夢を引き継いでやってくれる仲間が現れ、場を提供したいと思った」と戸田氏。オリジナルのシルバーアクセサリを販売するショップ「DagDart」とWeb販売、彫金教室も運営などを行う

Feature
特集

神戸、時代を担う経営者