AREA

DORALの商圏は北海道エリアと関東エリアの二つです。北海道エリアは本社を含め4拠点、関東エリアは2箇所の物流センターを含め10拠点で構成されています。北海道エリアは顧客数・売上高では関東エリアに及ばないものの、長年の取引による堅い信頼関係を背景に一社当たりの売上高では首都圏をしのぎます。関東エリアは知名度では北海道エリアに及びませんが、マーケットの大きさ、将来性が魅力です。

株式会社DORAL

DORAL PROFILE

MESSAGE

一人からみんなへ、
みんなから一人へ。

代表取締役社長
布 施 匡 章

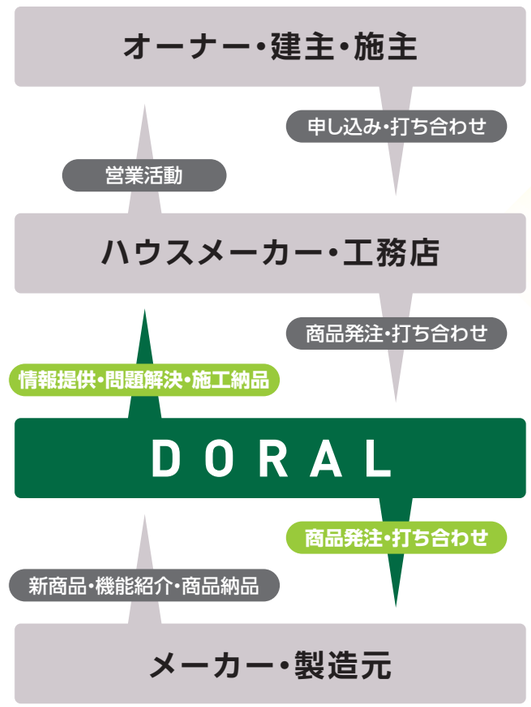
皆さんはこれまでに「あっ、そうか!!」と感じた経験が何度もあるはずです。ある時突然、何かをきっかけにひらめく解決策、目の前が急に明るくなるあの感覚、それが「気づき」です。難問難題の解決や新しい道筋の発見など、ビジネスの場でも「気づき」は大きな役割を果たします。同時に本人の進化を促し、新たな段階への挑戦を可能にします。ただ「気づき」は、誰かに指示されてしぶしぶ向き合っている人には訪れません。もしかしたら「気づき」にすら気づかないかもしれません。「気づき」は、好奇心や向上心を持って、自ら積極的に向き合う人に訪れるのです。さらにいえば、さまざまな経験を通じて自分なりの“引き出し”をたくさん持っている人は「気づき」のきっかけをつかみやすいといえます。

DORALは「気づき」を大切にしています。お客様への提案、信頼関係の強化、売上の向上、現場での対応など、企業活動のあらゆる場面で必要だからです。社員一人ひとりの「気づき」が全社で共有され、これが社員個々の新たな「気づき」のきっかけになる。そんな「気づき」のサイクルをめざしたいと私は考えています。

「気づき」の魅力を知っている人、「気づき」のきっかけとなる“引き出し”の多い人、ぜひ私に会いにきてください。

住宅建材や水まわり商品を扱う住宅建材商社。
それが株式会社DORALです。

DORALが取り扱う住宅建材や水まわり商品は、暮らしを支えるインフラの一つであり、そこで暮らす方々の夢の実現でもあります。私たちは直接のお客様であるハウスメーカーや工務店を通じて、施主であるエンドユーザーの皆様の暮らしをサポートする会社として、いつもベストを尽くすことをめざしています。
最善の選択を提示する「提案営業」、トラブル防止や工程を守るための「現場確認」など、決して華やかな仕事ではありませんが、皆様の身近で、そっと、でもしっかりと夢の実現を手助けする。DORALはそんな会社です。



DORALの役割と仕事

DORALの役割は住宅建材や水まわり商品を製造するメーカーと、これらを使って住宅の建設、リフォームなどを行うハウスメーカーや工務店との間に立って、エンドユーザーにより良い商品を提案し、販売することです。また、販売だけでなく、取り扱い商品の施工も事業の一環として取り組んでいます。この役割を果たすために、取り扱い商品の提案・選定から搬入・設置まで、すべてが円滑に進むよう、そしてご満足いただけるよう行動することが私たちの仕事です。

DORAL百年表

明治43年(1910年)
佐賀県有田において、下里貞次郎と実弟の和久栄之助が日本初の磁器質タイル開発に成功。明治43年、貞次郎は有田製陶所(後の有田タイル㈱)を設立、DORALの歩みが始まった。

大正3年(1914年)
大正初期より壁タイル、床タイルなどを製造していた有田製陶所は、大正3年、現在の東京都千代田区神田鎌倉町に東京支店を開設。日本最古のタイル販売店として産声をあげた。

大正10年(1921年)
製品名がタイルに統一されるのと時を同じくして、大正10年、有田製陶所東京支店が東京タイルモザイク商会として独立。販売事業に工事請負事業を加えた。

昭和9年(9134年)
北海道における本格的洋式ホテルの先駆けとなった札幌グランドホテルの新築工事に際し、木田組(後の木田建業)の招きに応じて初めて北海道の地を踏んだ。

戦時中
東京本店が再三の戦災に遭ったため、本拠を札幌に移して終戦を迎えた。

昭和29年(1954年)
民間貿易の再開など、時代の移り変わりに伴って株式会社に変更し、株式会社東京タイル商会と改称。タイルを使用した新しい建築様式も浸透し始めた。

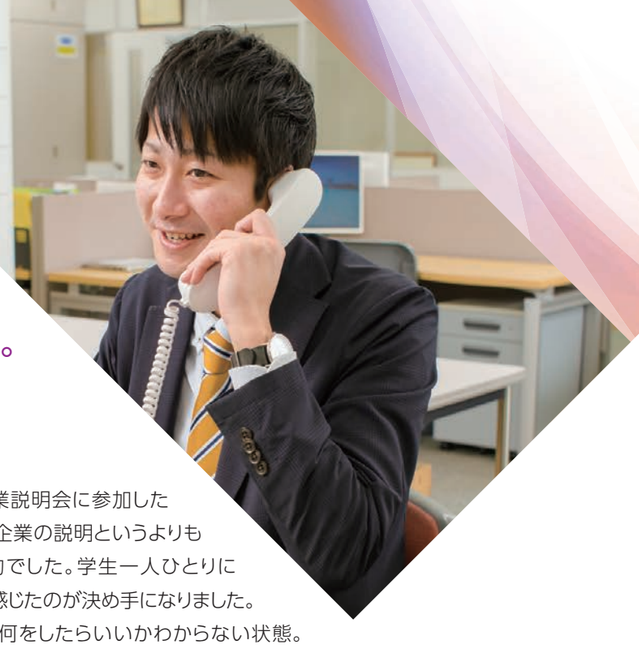
昭和58年(1983年)
株式会社東京タイル商会の設立から30年、取り扱い商品の拡大や北海道における基盤の安定化が進んだこともあり、商号を北海道ドラール株式会社に変更。

平成3年(1991年)
佐賀県有田での設立から80周年(平成2年)を迎えた翌年、会社名を北海道ドラールから株式会社DORAL(登記名-株式会社ドラール)に改称した。

平成4年(1992年)
支店設立スタッフとして社員5名が首都圏へ派遣され、メーカーの支店会議室を借りてスタートした。これを機に首都圏への進出が開始された。

平成19年(2007年)
住環境提案・商品供給企業への発展に向け登記名を株式会社DORALに変更。現社長　布施匡章が代表取締役社長に就任。

VOICE



社長や上司も「さん付け」。気軽に話しやすい雰囲気で、戸惑うことなく働ける環境があります。

札幌第一支店営業担当　2016年4月入社

山崎　寛弥（やまざき ひろや）

友人から「この会社面白そうだから、聞いてみたら」と言われ、企業説明会に参加したのが入社のきっかけです。説明会はとてもざっくばらんな感じで、企業の説明というよりも世間話をするような雰囲気で、とても話しやすかったのが印象的でした。学生一人ひとりに対しても真摯に向き合ってくれて、人を大事にしてくれる会社だと感じたのが決め手になりました。入社当初は住宅・建築業界のことを何も知らず、専門用語も多くて、何をしたらいいかわからない状態。なかなか相談することもできず、本当の思いを自分の中に溜め込んでいました。でもDORALの社内では、社長や上司も「さん付け」で呼ぶなど、上下の分け隔てなく気軽に話やすい雰囲気があり、わからないことを素直に何でも聞いていいんだと気づきました。それからすごく気が楽になりましたね。若い人が戸惑うことなく働ける環境があり、個人的には嫌な人が一人もいないところが魅力です。今の目標は新規のお客様を開拓し、信頼関係を築くこと。そして、今はまだ上司ありきで仕事をしているところがあるので、商品や現場の理解をさらに深め、早く独り立ちしたいと思っています。

「現場知識」がDORALの大きな強み。現場でテキパキ動ける元気で活気のある人に来てほしい。

札幌第四支店営業担当　2020年4月入社

渡辺　恒明（わたなべ こうめい）

私たちの仕事は、商品知識さえあれば成り立つというわけではありません。戸建てから集合住宅、新築やリフォームなど様々な住宅の形があり、同じ商品を納めるにもその現場がどんな構造や特徴があるのかを理解する必要があります。現場は一つひとつ違うので、できるだけ現場に足を運び「会う・見る・学ぶ」を心がけています。今でこそそう思っていますが、私も入社するまでは「商社」=「営業・提案→発注」というイメージしかなく、こんなに現場に行かなければならないとは思っていませんでした。でも、この「現場知識」こそが他社との違いであり、DORALの大きな強みだと実感しています。私は入社3年目になりますが、お客様はキャリア関係なく、いちDORALの社員として見ているので、もっともっと知識や経験を積み重ねて、どんなことにでも対応でき、円滑に仕事が進められるようになりたいと思っています。
就活は、自分の人生を決める大事なイベント。ですから決して周りに惑わされたり、他人を見て焦って決めたりしないでください。現場では、大工さんや職人さんと対等に話さなければいけないので、元気で活気があってテキパキ動ける人に来てもらえたら嬉しいですね。

人柄を買っていただき、「小島さんに」と頼られる存在になることが目標。

札幌第二支店営業担当　2017年4月入社

小島　弘之（こじま ひろゆき）

ハウスメーカーや工務店等のお客様に対して、商品の提案から見積り、商談、発注、現場への納品までが、大まかな仕事の流れです。営業の仕事は、人とのコミュニケーションから生まれてくるもの。でも入社当初は人の意見を聞かず、自分の意見ばかり押し付けていました。それでは駄目で、どんな意見でも一度自分の中に落とし見直すことが重要と気づきました。今はお客様といろいろな雑談を通して、その流れで商談に入っていけるのがとても面白いです。「小島さんにお願いがあるんだけど」と私経由で仕事がくることも増え、自分の人柄を買っていただけているのかなと感じます。商品をただ右から左へ納めるのではなく、そこに自分の裁量で判断できるようになってきたことが楽しさにつながっています。上司や後輩、お客様から「小島さんに聞きたいんだけど」ともっと頼られる存在になっていきたいですね。
私は元々、金融機関に絞って就活していて、まさか自分がこの業界で働くとは思いませんでした。ですから少し視野を広げ、いろいろな企業を見てみるのもいいのではと思います。意外な発見や気づきがあるかもしれませんし、それは決して悪いことではないはずです。

足を運ぶ回数が多かった現場ほど、無事に終えられた時に大きな達成感を実感できます。

札幌第四支店営業担当　2021年4月入社

目黒　雅也（めぐろ まさや）

DORALに入りたいと思ったのは、説明会で担当の方とお会いし、とても親身になって接していただいたのと、その後、別の説明会でまたお会いした時に私のことを覚えてくれていて、人とのつながりや出会いを大切にしている会社だと感じたからです。一人ひとりに対してきちんと質問していて、その人の内面をちゃんと見てくれる印象を持ち、ここなら自分を飾らずに素を出して働ける環境だと思い、入社を決めました。仕事では、まだまだ大変なことばかりです。取り扱うメーカーや商品が多く、それを覚えるのも大変ですし、図面を読み取ったり、現場での知識を身につけたりするにも苦労しています。そんな中でも、お客様のところへ何回も訪問して打ち合わせをしたり、現場に何度も行って調整したりして、自分の足を動かした回数が多い現場ほど、無事に終わった時により大きな達成感とやりがいを感じます。
今の目標は、まずは一つの現場をミスなく終えること。まだどこかかしら見落とすことがあるので、しっかり確認ポイントを身につけたいです。あとは仕事とともにプライベートも充実させたい。今は釣りにハマっていますが、どちらもバランス良く両立させたいと思っています。

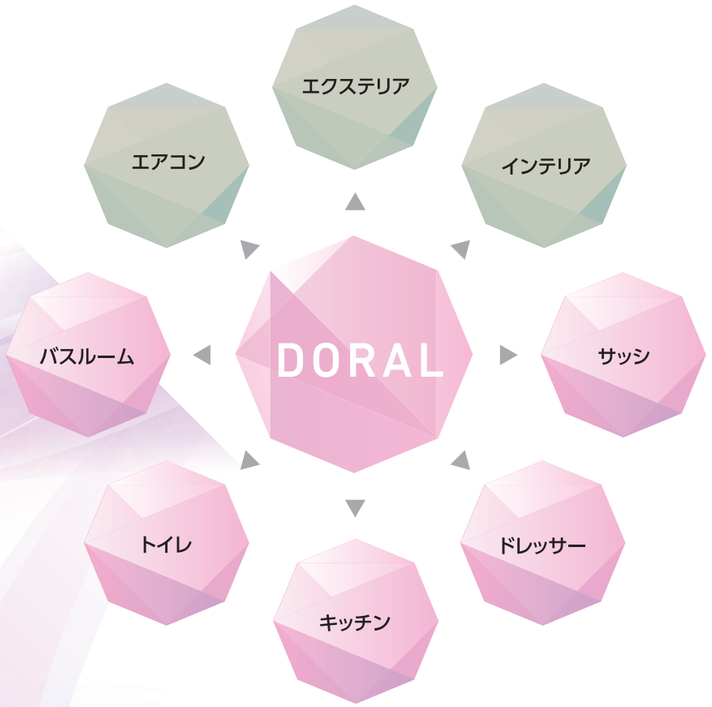
POINT&ITEM

強さの秘密とアイテム

ひと口に住宅建材や水まわり商品といっても膨大な数。これら商品群に関する情報に精通することが求められます。また、一つとして同じ状況のない現場においては豊かな経験と細かな対応が求められます。これらの要求に応えるために、DORALは提案力、情報力、行動力、分析力、判断力を高め、どんな状況にも対応できるよう努めています。サンプル帳やプランボードに加えて、営業アイテムとしてiPadやボイスメールをいち早く導入したのもそのためです。一方で私たちは「つながり」を大切にしています。社員はもちろん、得意先、仕入先からエンドユーザーまで、あらゆる「つながり」を大切にすることがDORALの基本姿勢であり、財産であると考えています。

住環境を支える取り扱い商品群

外壁タイル、内装タイル、トイレ、ドレッサー、キッチン、バスルーム、エアコンなどと新たに2016年からサッシ販売も加え、私たちが取り扱う商品群は多岐に渡ります。いずれも快適な住環境を実現するために欠かせない商品です。



EVENT

パワーアップを促す社内イベント

DORALでは毎年さまざまなコミュニケーション・イベントが行われます。イベントに参加するだけでなく、時には講師として、また、実行委員として企画・運営に携わるなど、役割や立場を経験して、視野を広げてほしいと考えています。

経営方針発表会

毎年、年度初めの4月に行われる恒例行事「経営方針発表会」。席上、社長から新年度の方針、目標、計画が発表されるとともに、全社員に内容をまとめた「経営計画書」が配布される。この会の終了後に行われる「決起祭」での支店・部門による決意表明とともに、DORAL社員としての自覚と奮起を促し、強固な団結力を再確認する重要な場となっている。

どらどら旅行

年に一度、得意先を招待して実施される旅行会。実行委員に選ばれたスタッフが旅行会全体を企画・運営管理する一方、全社を挙げて旅行会を盛り上げるために支援する。北海道と首都圏それぞれが実施するが、参加者に心から楽しんでもらえるよう、実行委員の面々は揃いのハッピでサービスに徹する。北海道・首都圏双方がスタッフを派遣して支援することも。

初荷

最近ではほとんど見かけなくなった正月の風物詩「初荷」。この伝統行事を後世に伝えるべくDORALでは正月、揃いのハッピに身を包んだ初荷部隊を得意先企業に派遣する。伝統通り口上を述べた後、持参した獅子頭をかぶり、得意先の繁栄を祈念して獅子舞を披露。獅子舞担当のスタッフは特訓と経験により舞に磨きがかかり、行く先々で大きな拍手を浴びる。

どらどら祭り

日ごろ、社員の頑張りを家庭から支えてくれる家族に感謝し、また、家族同士の絆も深めてもらおうと始まった懇親会。家族揃って1日を目一杯楽しんでもらおうと、食事、スポーツ、ゲーム、抽選会など、企画が目白押しで、秋の一大家族感謝イベントになっている。2011年スタートと歴史は浅いが、北海道と首都圏それぞれが計画・実施、好評を博している。

社内勉強会

全社での取り組みが必要なテーマを軸に、社員自身が講師となって行われる。例えばiPadを全社導入した直後にはIT支援課や営業スタッフが講師となって、北海道と首都圏それぞれで「講習会」と「事例発表会」が行われた。多機能なアイテムとしてどこまで日々の活動に活かせるのかを探るべく、各自が真剣に取り組んだ勉強会であった。