

魅力を最大限に引き出すホームページ制作

ESTASIA.INC

株式会社イスタジア「スクラップを知る」という唯一無二の強み



東亜金属(神戸市中央区)の金井守社長(左、前イスタジア社長)とイスタジアの堀川満久社長(右)。東亜金属はスクラップ業務に留まらず、日本国際博覧会協会(大阪万博)への寄付やB.LEAGUE(バスケット)の西宮ストークスのオフィシャルスポンサーを手掛け、文化やスポーツを通じて地域社会に貢献している。

「会社設立の経緯は堀川 前職(SE)を退職後、共通の知人を通して金井を紹介され、デザイン会社として09年にイスタジアを設立しました。金井 学生時代に「設計の仕事に携わりたい」という心残りを形にしたのが設立当時の想いです。設計の想いは強く、東亜金属はイスタジア以外にも「フチチタンク・COM」を運営し、商品設計から製造・販売まで一貫したオリジナルプラン事業を開拓しています。」

「ある時、直接の面識がなかったスクラップ業者様から、「まだ、最大限に力を絞ったHPの作成を依頼してきました。」

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 守 社長 (東亜金属)
堀川 満久 社長 (イスタジア)

「HP制作で一番嬉しい瞬間は、お客様に貢献された時(堀川社長)」—イスタジアは創業から一貫して、HPを作成している。撮影、掲載原稿などの全工程を実務者が担当し、意思疎通の齟齬を排除。短時間で顧客満足度の高いHPを作成している。

ただ、最も注目すべき点は、知識・経験に裏付けられた「観察眼」と顧客の要望に寄り添い、想いを汲み上げ魅力を最大限に引き出す「提案力」。これが同業他社と一線を画す最大の強みであり、唯一無二の存在に伸びている。

この観察眼と提案力は、実務者である堀川社長の徹底した現場主義で身に付けたもの。制作意図のヒーリングでは、顧客が言語化し難い作成要望を的確に吸い上げ、外部の目線から顧客が持つ独自の

スクラップの実務経験で育まれた「観察眼と提案力」

利益貢献が最大の喜び

「スクラップを知るHP会社」という他社に無い独自の強みを活かす制作案を提案する。顧客の手間を最小限にしつつもHP作成時にありがちな抽象的な業務紹介や画一性な宣伝文句を排除し、業態を問わず、顧客を持つ等身大の魅力を最大限に引き出した実用性の高いHPを常に創り上げ、受注を途絶させず成長している。

ただ、イスタジアでは「作成後がスター」(同)とHPの完成は通過点。閲覧者の目を引き、顧客の実務に貢献できるHPを最上としている。

そのため、HP公開後の保守管理ではターゲット層が求める情報の提供や情報の鮮度の維持に注力し、迅速かつ適切に顧客要望を反映している。

イスタジアは「スクラップを知る」というユニークな看板に相応しく、技術・知識・実績・対応・顧客満足度の全てを高標準で維持している。

堀川 お客様からのご依頼の増加と活動範囲の拡大に伴って現場の意思決定の迅速が必要な想い、代表に就任しました。

—業務内容の変化など

堀川 業務は従来通りです。「お客様が発展して初めてイスタジアは成長できる」と考え、HP作成は強みを活かして短時間のヒーリングでお客様の魅力を十二分に引き出しています。

株式会社イスタジア堀川満久代表取締役。22年8月より現職。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できるよう尽力しております。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できることを依頼しています。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できることを依頼しています。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できることを依頼しています。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できることを依頼しています。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できることを依頼しています。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できることを依頼しています。

「スクラップを知るHP会社」誕生の経緯
顧客の集客要望が転機に

金井 最近の傾向としてはSDGsに積極的に取り組む姿勢を掲載したり、SNSのQRコードを通じて最新情報の配信やお問い合わせに活用する事例が多くなっています。

堀川 作成の要望はお客様次第ですが、集客と企業イメージ向上の二つに大きく分類できます。

金井 重ねる間に自然と差別化が出来たと考えています。

堀川 「要望の違いや変化

金井 これまでお問い合わせに応じて、お客様からの直接依頼も増えており、関西地区を中心に関東・中部・九州とエリヤを全国へと拡大しています。

堀川 最近では営業部に新規事業として、資源循環やリサイクル業界の発展と共に、お客様がより多く手薄であります。また、顧客満足度の向上に努めることで、金属リサイクル業界の発展とイメージ向上に貢献できることを依頼しています。