

ダイオーズ社長

大久保 真一

日本、アメリカ、アジアで

オフィスサービスNO.1を目指す！

今期は上場来最高益を更新する見通しです

撮影 = 齊田 勤
photos by Saida Tsutomu

PROFILE

おおくぼ・しんいち

1941年東京・浅草生まれ。中央大学卒業。在学中・全日本学生写真連盟委員長。63年読売広告社入社。67年より2年間米国と欧州の流通企業にて研修。69年家業の米屋に入店・ダイオーズ設立。77年日本初のオフィス向けコーヒーサービスを開始。その後、水や清掃具レンタルなど、トータルオフィスサービスを手掛け、2007年東証一部上場。



本社受付前にあるフロアマットももちろん同社の製品だ





オフィスでコーヒーを飲みながら女性社員と談笑。後ろに見えるコーヒーマシンやウォーターサーバーも社長が日頃から使用し、使い勝手をチェックしている



社長室での執務風景。今も年間200日は海外出張を重ねる。日本では、誰よりも早く朝6時に出勤して仕事をこなす



年一度開催される全社員大会(ダイオーズフォーラム)では、国内、海外の年間優秀社員を表彰



日本で選ばれた優秀社員は、アメリカ研修を実施。現地USA社員とのルート同行など、同社独自の研修を企画している



趣味は世界旅行と写真。海外でもスマホを駆使しながら、時間を見つけて現場視察を行っている(写真は北京の天安門広場にて)



国内外の支店や営業所を訪問した時には、社員と同じユニフォームを着て現場に同行する。この日は台湾の顧客先を訪問した

継続サービスという分野でナンバードワンを目指していきます。



オフィスコーヒーからピュアウォーター、清掃具レンタル、オフィスの清掃事業まで、オフィスに特化し様々なサービスを手掛けるダイオーズ。大久保社長は国内外の営業マンにも気軽に声をかけて、自ら現場を把握する努力も怠らない。ちなみに東京周辺だけでも毎日300台以上のダイオーズカーが走っている



売って終わりのビジネスではなく、質の高い継続したサービスを提供していく!



オフィス向けのコーヒーサービスやウォーターサーバーサービス、クリンケア商品の清掃具レンタルサービスなど、1969年の創業以来、当社は最適なサービスを継続的に、最適な価格でお客様に提供してきました。今期はウォーターサーバーやダイオーズカバーオール(清掃サービスの伸長により、上場来最高益を更新する見通しです。また、こうした背景にあるのが、アメリカ市場での着実な成長です。経済環境も一進一退があるとはいえ、全体的には回復基調にあります。現在、ダイオーズのアメリカでの営業拠点は14州36拠点。コーヒー文化が根付いているアメリカ市場で年率10%以上の伸長、まだまだ事業拡大が見込まれます。

そして次の成長市場として注目しているのがアジアです。アジアでは台湾を皮切りに中国、韓国へ進出しておりますが、今後はアセアン地域での市場拡大が期待できます。1970年代の日本にマクドナルドやミスタードーナツが進出してきたのと同様、現在のアジアはスターバックスの進出等によって、コーヒーを飲む文化が広がりがつつあります。文化が根付くと、人はインスタントコーヒーでは物足りなくなり、本物志向が強くなるものです。その意味でも、アジアには無数のビジネスチャンスが広がっていると思います。

いまは国内外でいろいろな形態のオフィスサービスが登場しておりますが、いわば、ダイオーズのビジネスは売って終わりの「ワンウェイ」サービスではなく、従業員が直接お客様のものと定期的な訪問をすることによって継続した質の高いサービスを提供しております。地道にお客様との信頼関係を高めることによって、事業の足場を着実に固めてきたことが、ここまですべて発展することができた要因だと思っております。

今後も、国内外の社員一丸となつて、日本、アメリカ、アジアの3地域でオフィスに対する