

—どのような業務を「オフィス向けのコーヒーや水など飲料ビジネスが3分の2、玄関マットやモップ、コピー用トナーなど環境ビジネスが3分の1ですね。オフィスに継続してサービスを提供することに特化しているのが特徴です」

ワンストップ

—他社との違いは「(関連する業務もまとめて行う)ワンストップでお客さまに総合的なサービスを提供しています。また、商材を売っておしまいではなく、メンテナンスやリサイクル、リユースにも力を入れています」

—社名の由来は「会社を立ち上げた当時、流通業界で一番元気があったダイエーのような会社を目指したいと思いましたが、『エ』の次は『オ』だとごいっしょで社名を決めました」

ダイオース 大久保 真一 社長(68)



10年先、アジアの時代必ず来る

おおぼ・しんいち 1941年3月21日、東京・浅草生まれ。中央大経済学部卒業後、63年に読売広告社入社。67年に退社し、流通研究のため米国と欧州に滞在する。69年実家の米穀店を法人化し米屋おおぼ(現ダイオース)を設立した。

【家族】妻と2人暮らし。息子3人はそれぞれ独立し、家庭を築いている。
【カメコ】写真が好きで、高校時代に写真部を立ち上げ、大学時代には全日本学生写真連盟の委員長も務めた。東大紛争や国会前の紛争など

【海外出張】年間1500日から2000日は仕事で海外に滞在する。米国は年3、4回。
【秘境】海外は120〜130カ国を訪れたが、プライ

【健康法】生まれてこのかた、歯医者を除いて医者にかかったことがない。「風邪をひいても、自分で養生します」。健康の秘訣は「1日1万歩のウォーキング。朝は自

【座右の銘】自分の全てを賭して悔いなし。「読売広告社に入社した日に座右の銘を書きなさいと言われ、苦し紛れに作ったものです」
【情報収集】雑誌や新聞は興味のある記事を切り抜いてファイルし、電車や車、飛行機の中で読む。

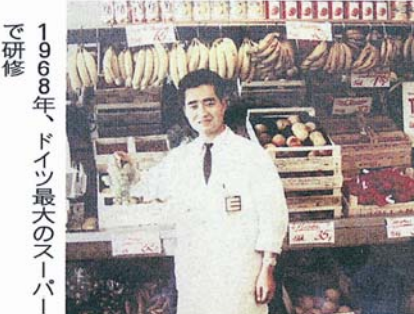
ボタン1つでカプチーノ

オフィス専用としては世界初の、ボタン1つでカプチーノができる「ダイオースエスプレッソマシン2 (DEM-2)」が好評という。「大手チェーン店で1杯300円以上するものが50円のコストでできるとあって、喜んでいただいています」

【テレビ】テレビ番組はハードディスクに録画して週末に見る。よく見るのはNHK特集やクローズアップ現代、ワールドビジネスサテライトなど。良い番組はDVDに編集して、幹部にも見せる。

—不況の影響は「お客さまが経費を圧縮する傾向はありますが、こちらのコストを下げることで利益は前年を上回っています」
—M&A(合併・買収)への取り組みは「積極的ですが、友好的にやっています。相手の会社の良さを紹介したり、働いている人のプライドが増すような仕組み作りが大事ですね」

—今後の目標は「10年先にはアジアの時代が必ず来ます。現在は日本と米国が大きな基盤ですが、これにアジアを加えて、将来的には売り上げを現状の1.65億円から300億円ぐらいに伸ばしたい。それぞれの地域で3分の1ずつぐらいの売り上げと利益を上げる会社にしたいですね」(中田達也)



1968年、ドイツ最大のスーパーで研修

【会社メモ】日本初のオフィスコーヒーサービスのほか、飲料水や清掃サービスなどを手掛ける。本社は東京。1969年に米屋おおぼを設立し、ダスキンのフランチャイズチェーンに加盟。77年ダイオースに社名変更し、オフィスコーヒーサービスを始める。84年から現社名。2000年ダスキンの独立し、持ち株会社化。07年東証1部上場。09年3月期の連結業績は売上高165億円、最終利益5億円。連結従業員数919人(09年3月末現在)。

—起業のきっかけは「26歳で米国と欧州に1年ずつ滞在した体験がもたらなっています。当時は海外に行くのが難しい時代でしたが、実家の米屋を日本一にするという約束で妻を預けて行きました」
—帰国後は? 「米穀などの配達サービスのチェーンを作りました。ダスキンの商品も扱い、オフィス向けに進出して販売日本一になりました」

日本初オフィスコーヒーダスキンから独立し拡大
「独立は、ダスキンもオフィスコーヒーを始めたことがきっかけです。ダンピングもされましたが、お客さまのつながりが強かったので契約は1割ほどしか失いませんでした」



1976年、月商1億円突破、新社屋完成記念パーティーで

—次回はライオンの藤重貞麿社長