

①

中村芳平

## 外食ウオーズ 番外編



就職した63年当時、通産省（現経産省）は「日本の小売業の近代化」を目的に、欧米に学んでボランタリーチェーン（VC）化を進め、年2回米国、欧州からVCで成功した経営者らを招きセミナーを開催していた。

もともと流通に興味のあった大久保氏はこれに大き

な刺激を受け、「いつしか実家の米穀店も新しい流通を取り入れ近代化を図りたい」と考えるようになった。67年26歳の時に退職、片道だけの旅費で米国へ。2年間米国、欧州での流通業研修の旅に出た。

退職時の給料は月3万円（約80ドル）。ところが米国に上陸しスーパーで働いたときはなんと週100ドルも稼いだ。「米国から欧州へ渡り歩いた2年が過ぎ帰国したときはおカネがたくさんたまっていました」

「当時コーヒー市場はインスタントコーヒー全盛でしたが、私が研修に行った米国、欧州ではオフィスでレギュラーコーヒーが普通に飲まれていました。オフィスでの次のビジネスを考えたとき、ダスキンともバツティングしないオフィスコーヒーに着眼しました」

帰国後の69年、ダイオーズを設立、ダスキンのFC加盟店から始めた。ダスキンは家庭用が中心だったが、大久保氏は「同じことをしてはダメ」と、オフィスに狙いを定め取引先を開拓した。これが奏功し6年後の75年にはダスキンの2000社ある加盟店の中でナンバーワンを獲得した。

大久保氏は米国から早速、高価な業務用コーヒーマシンを取り寄せ、徹底的に研究し、大手家電の下請けメーカーと協力してマシンを開発した。

**ダイオーズ 大久保真一 社長**

ダイオーズ・大久保真一社長と初期のコーヒーマシン



この頃の70年代は大阪万博開催、71年には銀座三越に日本マクドナルドの第1号店、ダスキンは「ミスタードーナツ」1号店を大阪に開店した。外食産業時代が到来したのだ。

「試行錯誤を繰り返す中で大久保氏の読み通りコーヒーマシンはオフィスに広まっていった。ダイオーズの1杯ずつひきたて淹れたてのオフィスコーヒーは1杯40円、たくさん使うユーザーは1杯あたり約30円。これがダイオーズの強さの秘訣（ひけつ）である。」

（外食ジャーナリスト）

ダイオーズ（東京・港区）社長の大久保真一氏（73）は米国製のマシンを参考に、今から37年前の1976〜77年にかけて業務用のコーヒーマシンを開発した。それによって日本初のオフィスコーヒーサービース（OCS）事業をスタート。

## オフィスコーヒーの普及見越し 37年前から業務用マシンを開発

今では水、給茶機、クリーンケアサービス、清掃サービスなど、オフィスの継続サービスに特化し、東証一部上場のトータルオフィスサービス企業に発展。米国にも逆上陸し、現在米国西海岸地区で第1位、全米でも第3位のOCSビジネスに発展している。

大久保氏が中央大を卒業

