

ダイオーズ 大久保真一 社長 80歳

⑥

日本初のオフィスコーヒーサービス(OCS)事業の準備を進めていた大久保氏。事業の肝となるコーヒーマシンはアメリカから輸入するつもりでいた。ところが電気用品安全法にのって日本仕様に改良する必要があり、多額の

ば、受け入れられるだろうと思いましたが。マクドナルドのように一日に何百杯も売れば輸入マシンでも採算が取れますが、小さなオフィスだったらいせいで1日10杯くらいでしょう。だから日本で開発する必要があったのです」

日本の技術力をもってすれば難しいものではなく、製造してくれる業者を見つけることはできた。しかし、開発費に加えてロットで2000台が条件だという。その資金を留意しなければならぬし、2000台分の

のマシンを契約してくれる顧客も見つけなくてはならない。これもまた、それまでの信頼が解決に導いたと大久保氏は振り返る。

「開発費用は今までの実績があったので銀行が融資してくれました。一方、顧客の開拓においては、もともとフランチャイズ展開をするつもりでしたから、仲間を声をかけたところ「大久保さんが起こす事業ならぜひやりたい」と言ってくれて、直営2店、フランチャイズ2店の計4店で事業を始めました」

語り部の経営者たち

ジャーナリスト 中川明紀



日本初の オフィスコーヒーサービスは こうして生まれた

「ダイエー」を目指して社名を「ダイオー」に

こうして1977年、大久保氏が36歳の時に日本初のOCS事業がスタートした。事業所のお客をたくさん持っていたので1年で千数百台もの契約を得ることができたという。

78年にはダイオーズOCSフランチャイズチェーンを設立。オフィスコーヒーマシンでも話題となり、着実に実績を積み重ねていった。このサービスを始める前年の76年、大久保氏は社名を株式会社ダイオーに、83年には株式会社ダ

イオーズに変更している。その頃、流通業界で勢いがあったダイエーのような企業を目指したいと、「エー」の次は「オ」だからと「ダイオー」にしたそうだ。

そのダイオーズがアメリカに進出したのは創業20年目の88年のこと。

「アメリカでの事業展開は研修に行った頃からの夢でした。ですが、浅草の小さ

なお米屋さんから始めてダスキンのフランチャイズ1でトップになり、日本のOCS事業も軌道に乗った。創業20年の節目に3つ目の柱を何にするかと考えた時、やっぱり本場のアメリカでOCS事業に挑戦したいと思ったのです」

そう語る大久保氏。実はこの時すでにアメリカに進出するための布石は打たれていたのだ。

語り部の経営者たち

「これも今までの顧客ネットワークがあるからです。お客さまも普段からのお付き合いがあるのでOCSの説明にも耳を傾けてくれました。そして出前の10分

アサヒグループHD マatchingワールド ダイオーズ

(つづく)