

ダイオーズ 大久保 真一 社長 80歳

⑦

アメリカでOCS事業を展開するにあたり、大久保氏は1988年にカリフォルニア州にダイオーズUSAを設立した。ただ、実際はその10年も前からアメリカのOCS市場を見ていたという。

「アメリカのOCS事業を視察に行ったことをきっかけに、77年に全米オフィスコーヒーマシン協会(NCSA)の国際正会員になりました。以来、アメリカの市場を学ぶために毎年3、4回、社員と共に渡米した。NCSAの会員の方々と毎年、日本に招いたりして親交を深めていました」

「アメリカの市場を熟知していた大久保氏は、日本より市場が成熟しているアメリカに日本のノウハウを持っていくことも受け入れてもらえないと確信していた。アメリカで成功するにはどうすればいいか。私はまず、実績のあるOCS企業をM&Aすることにしました」

大久保氏が南カリフォルニアを選んだのは、そこに目を付けた会社があったからだ。経営者は当時まだ40代と若かったが、全米オフィスコーヒーマシン協会からベストオペレーターとして何度も全米表彰されている優良な会社だった。「業界では名が知れているところでしたから、買収後その経営者には南カリフォルニアにある同業他社の買収も依頼しました。そうやって優良会社を核にして吸収合併を繰り返しながら事業を拡大させていったのです」

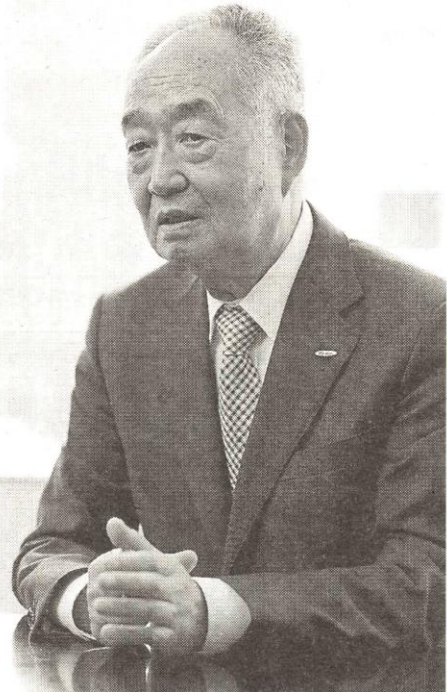
しかし、しばらくは南カリフォルニアから出ることはなかった。成熟した市場でむやみに広げても淘汰されてしまうからと、足元を固めることに重きを置いたのである。「南カリフォルニアで一番になってから北カリフォルニアと、最初の10年はカリフォルニア州に特化していました。それからロッキーマウン脈から西の西海岸エリアに拡大。現在は約25州に展開し、西海岸第1位、全米3位のシェアを得るまでにしました。とはいえ、アメリカは50州あるので、まだまだ伸びしろはあると思っています」

語り部の経営者たち

ジャーナリスト 中川明紀

米国進出M&Aで事業拡大しつつ

「足元を固めることを重視



ダスキンと競合しフランチャイジーから脱退

こうして順調に事業を拡大してきたダイオーズだが、危機がなかったわけではない。2000年にダスキンのフランチャイジーから独立することになったのだ。

「その頃の清掃用品のレン

タル事業は競合他社が増え、特に業務用市場で価格破壊が起き事業の継続が難しくなってきました。そんな中でダスキンさんともOCS事業に進出。フランチャイズの本部とフラン

し、顧客には頭を下げて理解を得たという。

「それからはウォーターサーバーをはじめ、空気清浄機や観葉植物などのグリーンサービスが自然発生的に増えていきました。ただ、いずれもお客さまのニーズがあり、BtoBのネットワークが生かされて複数年の契約商品である『継続反復サービス』なのは一貫しています」

現在、日本国内は大きくOCSを中心とした飲料サービスとグリーンケアや事業所向け清掃を行う環境衛生サービスの2つからなる。しかし、ここで思い出されるのが「浅草の小さな米屋を日本一の米屋にする」という創業時の言葉。これはいったいどうなったのだろうか。(つづく)

アサヒグループHDとマッチングワールドとダイオーズ