

Contents

- 1 一流企業TOPインタビュー
株式会社ダイオーズ
- 2 Information
5分でエッセンスが分かる
ビジネス書
5分で分かる！
ビジネスキーワード
- 3 Information
- 4 みなとく名店
赤坂青野 本店
未来に託す技巧
株式会社ジーマップ企画

TOP INTERVIEW

株式会社ダイオーズ

代表取締役 社長 おおくぼ しんいち 大久保 真一 氏

港区にお住まいの、あるいは働く人たちにとって、エンジ色をトレードカラーとしたダイオーズの車両を見かける機会も少なくないのでは？ そんな、一般の方が目にする機会も多いダイオーズをひとりで言うと「企業の日常に寄り添い、その日々のニーズに応え続ける会社」といえるでしょう。今回は、創業から一貫して守り、育まれてきた企業哲学や、今の会社にとって欠かすことのできない欧米でのビジネス展開、さらには大久保イズムとも呼ばれそうな経営における心意気など、同社のさまざまな側面をお伝えします。



B to B、継続反復をコンセプトに
オフィスサービス事業で世界に躍進



街中に見る機会も多いダイオーズの車両。エンジ色のトレードカラーが印象に残る。



ダイオーズの事業の軸であるコーヒーサービス。コーヒーマシンそのものを提供するというモデルを確立した。

同社の事業内容は、事業所向けの「コーヒーサービス」「ポトルウォーターサービス」等飲料事業、「グリーンケアサービス」「定期清掃サービス」等環境事業など、多岐にわたっています。そして、これら数々の事業の根底には共通したビジネスコンセプトが存在しています。この点について、同社社長の大久保真一氏は次のように話します。

「私どものビジネスの特徴は、継続・反復する必然性のある商品やサービスのみを扱っていることが挙げられます。日常の必需品、すなわち繰り返し必要となるアイテムを取り扱うことで、景気やブームによる大きな影響を受けにくくなります。そして、B to B^{※1}に特化しているという点も外せません。事業所向けの展開のみに絞り込んでいるからこそ複数の商品・サービス展開が可能になり、それらをさらに既存のお客様に追加提供していくこともできます」

創業以来48年間、こうした「B to B 向けの継続的サービス」に一貫して取り組んできた同社は、赤字知らずの右肩上がり。堅実に、着実に成長を積み重ね、現在20万社超の顧客と継続的な取引を行っているそうです。

日本初のOCS事業で成功 本家逆上陸後の展開も好調

事業所向けのトータルサービスで知られるダイオーズですが、なかでもオフィスコーヒーサービス事業（以下、OCS事業）は、同社が日本で初めて取り組み、現在のダイオーズの根幹を形成するにいたったビジネスモデルとしても過言ではないでしょう。

「OCS事業を開始した77年、日本ではまだオフィスでコーヒーを飲むという方はごく一部で、それもほとんどがインスタントという時代でした。ですが、だからこそ当時欧米で一般化していたOCSが将来日本でも必ず浸透していくと考えました。欧米で過ごした20代の経験がなければこの発想はなかったと思いますね」

当時の既存顧客3000社からスタートした日本でのOCS事業は着実に成長を遂げていき、11年後には、なんと本家米国への逆上陸を果たします。

「88年、ロサンゼルスでダイオーズUSAを立ち上げ、その後積極的に事業展開を行いました。当初はカリフォルニア州を中心に展開、その後ロッキー山脈を越え、現在は西海岸でナンバーワン、全米でも第3位のシェアとなっています」

17年3月期には23州56拠点の進出となり、USAだけで約150億円にのぼる売上高を記録。これは同社全体の50%以上にあたります。そんな上り調子の米国展開からは、企業運営における重要な仕組みも採り入れられ、活かされています。

「新規のお客様を獲得するのはもちろんですが、既存のお客様から、いかに新しいニーズをひろい、付加価値をご提供していくか。これは私どもにとって非常に重要なビジネスチャンスだと考えています。そこで私どもは組織の中にCDR^{※2}という、既存のお客様に「Face to Face」でしっかりと向き合い、お客様のご不満やご要望を明確に引き出していくことに専門特化した部門を設けています」

大久保氏によれば、「こうした部門はダイオーズUSAの基幹となるシステム」とのこと。こうした的確な顧客フォローは、新たなニーズの発掘、サービスの開発のみならず、非常に高いサービス継続率にも貢献しているそうです。

それはチャレンジすべきもの
燃え上がり、
奮い立たせるもの
逃げた瞬間に「壁」となる

数多くのインタビュー記事が世に出ている大久保氏ですが、そのなかに「苦労した「困った」というフレーズやエピソードを見かけたことがありません。一方で、「実家のお米屋さんを日本一の流通業に」すべく、若くして単身欧米へ片道切符で研修に出かけるなど至難のエピソードにも事欠きませ



逆上陸した本家米国でも大成功を収めている。



20代の頃、流通業の研修のため、単身で、米国、西ドイツ、スウェーデン、オランダ、スイスなどへ。

※1 B to B：Business to Business の略。法人顧客相手のビジネスを意味します。
※2 CDR：Client Development Representative の略



株式会社ダイオーズ

住所：港区浜松町2-4-1
世界貿易センタービル23階
電話：0120-02-3456
http://www.daiohs.com

INFORMATION 港区・その他

区のインフォメーション

港区中小企業セミナーの参加者を募集します

港区内の中小企業の皆さんが関心をもっている重点経営施策に関するセミナーを開催し、経営に必要な知識を専門家がわかりやすくお伝えします(内容は変更となる場合があります)。

講師は、NPO東京都港区中小企業経営支援協会所属の中小企業診断士です。

①経営力を高めるセミナー

経営者や従業員の経営力と企業自体の経営力を高める方法、経営革新について、事例を交えてお伝えします。

◆日時 平成29年10月18(水)午後1時～4時

◆場所 港区立商工会館(港区海岸1-4-28)

②事業承継セミナー

どの企業にも訪れる事業承継について、その準備の方法や後継者の選定・育成などすぐ取り組める方法をお伝えします。

◆日時 平成29年11月8日(水)午後1時～4時

◆場所 港区立商工会館(港区海岸1-4-28)

◆対象者 港区内に事業所を有する中小企業の経営者・担当者

◆定員 30名程度(先着順)

◆費用 無料

◆応募方法

産業振興課ホームページ(MINATO あらかると)の申込フォームからお申し込みください。

問い合わせ

産業振興課 経営相談担当 電話:03-3578-2562

港区が省エネ・光熱水費削減のプロを無料で派遣します!

港区では、中小規模事業所に省エネ相談員を派遣し、光熱水費の削減に向けた省エネ対策を提案します。また、省エネに取り組んだ事業所を『港区省エネ推進モデル事業所』として区が認定し、その取組内容を積極的にPRしていきます。

これまで気づかなかった省エネ対策に取り組むことで経費削減や環境配慮につながりますので、ぜひご利用ください。

◆対象 港区区内で所有または使用している中小規模事業所

◆費用 無料

◆主な支援内容

- 光熱水費の削減に向けての相談
- 東京都地球温暖化対策報告書を作成しながら、エネルギーの使用状況の整理・検証・説明
- エネルギーの使用状況に合わせた手間のかからない省エネ対策の提案
- 港区や東京都の補助金などの情報の案内

◆申し込み

事業の詳細と申込方法については次のURLをご参照ください

<http://www.city.minato.tokyo.jp/>

chikyuondanka/syoueneshien.html

問い合わせ

環境課地球温暖化対策担当 電話:03-3578-2474

『みなとエコ宣言』に登録しませんか?

事業者の皆さんの環境活動をPRします!

区では、区内事業者を対象に、事業者の皆さんの環境に配慮した取組について自由に宣言していただき、区がその内容を事業者情報とともに区のホームページで紹介する『みなとエコ宣言登録事業』を行っています。

登録事業者には、取組を紹介するためのステッカーを配布します。

宣言内容は、「照明をこまめに消灯します」「クールビズやウォームビズに取り組みます」など、簡単なものでかまいません。『みなとエコ宣言』に登録して、貴社の取組をPRしてみませんか?

◆対象 区内事業者(所在地が区内であれば業種や規模は問いません)

◆申し込み

登録申請書を郵送、FAXまたは窓口持参により、港区環境課に提出してください。

※登録申請書は港区ホームページからダウンロードできます。

<http://www.city.minato.tokyo.jp/>

chikyukankyou/minatoecosengen.html

問い合わせ

環境課地球環境係 電話:03-3578-2497

詐欺や事故などくらしのトラブルを回避! 消費者教養講座の受講生を募集します

消費生活にかかわるトラブルを未然に防止するために必要な知識・情報や対策を習得するための講座です。ぜひ、この機会に受講ください。

※保育あり(1歳6か月以上の未就学児6人まで。希望する人は受講希望講座の2週間前までにお申し込みください)

〈平成29年度 消費者教養講座カリキュラム(全9回)〉

	日時	テーマ
基礎	10/26(木)	消費者力検定試験対策講座
	10/27(金)	消費者力検定試験対策講座
	11/2(木)	消費者力検定試験対策講座
応用	11/24(金)	あなたの周りの消費者問題とトラブル回避術 ～しつこい健康食品の勧誘電話をどう撃退しますか?～
	12/1(金)	安全安心楽しい旅行 ～格安航空チケットを申し込んだらキャンセルできない!海外パック旅行の旅行会社が倒産した～
	12/15(金)	消費者契約のキホンのキ ～契約について理解しよう(講師:大迫恵美子弁護士)～
	1/12(金)	これだけは知っておきたいクリーニングトラブル ～クリーニングに出したら、コートにシミができた。どうしたらいいの?～
	1/19(金)	健康食品のウソホント ～いくら食べても太らない!ひざの痛みが無くなります!ってホント?～
	1/26(金)	通信機器・通信サービスの契約トラブルと情報モラル、ネット通販、支払い方法の色々 ～スマホを買いに行ったらタブレットまで買わされた。返品したい。インターネット通販で買った商品が届かない。ショップにも連絡が取れない!なんとかならないの?～

◆時間 午後1時30分～午後3時30分

◆対象 区内在住・在勤・在学者

◆場所 港区立消費者センター(港区芝浦1-16-1 みなとパーク芝浦2階)

◆定員 各回30人(申込先着順)

◆費用 無料

◆申し込み

各講座開催日の前日までに、お電話で申し込みください。

申込・問い合わせ

港区立消費者センター 電話:03-3456-4159

その他のインフォメーション

ハローワーク品川に

「マザーズコーナー」が新設!

仕事と子育ての両立をめざす方などの就職を支援するための専門窓口「マザーズコーナー」が、ハローワーク品川に新たに開設されました。キッズコーナーや授乳室などお子様と一緒に利用しやすい環境を用意

し、仕事と子育ての両立を希望する方をサポートします。

同窓口では、仕事と子育ての両立をめざす方や、出産・育児・介護などにより離職した方への就職支援を行うための専門窓口として、自由な求人閲覧や職業相談のほか、希望者への予約制・担当制によるきめ細かな職業相談、応募書類や面接へのアドバイス、保育所や地域の子育て支援情報の提供、両立しやすい求人情報の提供などのサービスを実施しています。

◆場所 ハローワーク品川(港区芝5-35-3)1階

◆交通 JR 田町駅 三田口(西口)から徒歩3分
都営三田線・浅草線 三田駅 A1出口から徒歩1分

◆利用時間 平日 午前8時30分～午後5時15分

問い合わせ

ハローワーク品川 職業相談第一部門

電話:03-5419-8609(部門コード46#)

東京信用保証協会から 新たな保証制度創設のお知らせ

東京信用保証協会は、創立80周年を迎え、特別な低保証料率の保証制度「サンクス80(エイティ)」を創設しました。この保証を通じ、金融機関とより一層連携して中小企業の皆さまの成長・発展を支援します。

制度の特長として、お客さまの資金需要・従業員規模に応じて「サンクス80A」と「サンクス80B」の2種類をご用意しており、それぞれ通常の保証料率(一般保証率※)よりも低減した保証料率を適用します。

サンクス80A / 約2割引

サンクス80B / さらに一律0.1%割引

※一般保証料率(無担保・本制度を含む保証付融資残高1,000万円超の場合)

	サンクス 80A	サンクス 80B
申込資格要件(ご利用いただける方)	申込金融機関が今後とも支援育成したい中小企業者であって、申込時点において次のいずれかの要件を満たす先であること。 ①申込金融機関において当協会の保証付融資の残高があり、かつ6か月以上の返済実績がある。 ②申込金融機関と1年以上の継続的な与信取引がある。 ③申込金融機関と現在与信取引がない又は現在の与信取引が1年未満であるが、過去1年以内に上記②の取引があった。	サンクス 80A の要件を満たす小規模企業者であること。 ※ここでいう小規模企業者とは、従業員数が製造業等20人以下、卸・小売・サービス業では5人以下を指します。 ※詳細は、当協会ホームページ内のリーフレットをご覧ください。
対象資金	運転資金または設備資金	
融資限度額	8,000万円	1,000万円
	※サンクス 80A とサンクス 80B 合計で8,000万円	
融資期間	10年以内(据置期間1年以内を含む)	

◆取扱期間 平成30年3月30日(当協会保証申込受付分)まで

問い合わせ

東京信用保証協会 保証部保証課

電話:03-3272-3151

※詳細は当協会ホームページをご覧ください。

<http://www.cgc-tokyo.or.jp>

消費税軽減税率制度に関する 説明会のご案内

平成31年10月1日からの消費税率10%への引上げと同時に、消費税の軽減税率制度が実施されます。軽減対象品目の取扱いがある消費税の課税事業者の方だけでなく、たとえば、会議費や交際費として飲食料品などを購入する事業者の方や、消費税の免税事業者の方も、取扱商品の適用税率の確認や適用税率ごとの区分経理など、制度の実施に向けた準備が必要となります。

芝税務署と麻布税務署、東京商工会議所港支部では、事業者の方を対象とした消費税の軽減税率制度に関する説明会を開催します。多くの事業者の方に関係のある制度ですので、ぜひ説明会にお越しください。

※開場は説明会開始30分前とさせていただきます。

INFORMATION その他

会場	定員	開催日	開催時間
港区高輪区民センター	250名	平成29年10月30日(月)	10:00~11:40
港区麻布区民センター	200名	平成29年10月31日(火)	18:30~20:10
港区赤坂区民センター	350名	平成29年11月1日(水)	14:00~15:40
港区高輪区民センター	250名	平成29年11月2日(木)	18:30~20:10

◆申し込み

港区コールセンター「みなとコール」(電話:03-5472-3710)にて、平日(月~金)午前9時~午後5時まで受付。期間は平成29年9月25日(月)午後3時から各回実施日前日の午後5時まで。
※定員になり次第締め切らせていただきますので、ご了承ください。

問い合わせ

- 芝税務署 法人課税第2部門
電話:03-3455-0551
(自動音声がかかりますので「2」を押してください)
- 麻布税務署 法人課税第2部門
電話:03-3403-0591
(自動音声がかかりますので「2」を押してください)
- 東京商工会議所港支部 電話:03-3435-4781
- 港区役所税務課 電話:03-3578-2586

育児・介護休業法の改正についてのお知らせ (平成29年10月1日施行)

労働者が養育する子が認可保育園に入所できない場合などに、退職を余儀なくされる事態を防ぐことなどを目的として、育児・介護休業法が改正されます。

改正内容は①~③のとおりです。

- ①1歳6か月以降も認可保育園に入所できない場合、育児休業を最長2歳まで延長可能に
- ②子どもが生まれる方などに育児休業などの制度を個別にお知らせする努力義務の創設

③未就学児を養育する労働者のための育児目的休暇を導入する努力義務の創設

問い合わせ

東京労働局雇用環境・均等部指導課
電話:03-3512-1611

職業訓練を活用して 従業員の生産性を向上させよう

この4月から独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構では、全国の職業能力開発促進センターおよび東京支部に開設した生産性向上人材育成支援センターにおいて、中小企業などの生産性向上に関する課題や人材育成ニーズに対応するための職業訓練(生産性向上支援訓練)を民間機関などに委託して実施しています。

この訓練では、「生産・業務プロセスの改善」「労働時間や労働投入量の効率化」「売上げの向上」をテーマとした生産性向上に資する36のカリキュラムの中から、企業の抱える課題などに対応したものを利用者を選んでいただき、生産性センターと相談しながらその内容をカスタマイズし、実施条件を調整して訓練コースを設定します。設定した訓練コースは、一定要件を満たす民間機関などに委託して実施します。

募集は利用者のご要望により訓練実施計画を個別に作成しますので、随時受付を行っています。

ご利用の相談は、東京支部 生産性センターにお問い合わせください。

問い合わせ

独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構
東京支部 生産性センター
(生産性向上人材育成支援センター)
<http://www.jeed.or.jp/location/shibu/tokyo/seisansei/index.html>
電話:03-5638-2791

中退共制度を活用すれば 退職金を計画的に準備できます

中小企業退職金共済(中退共)制度は、中小企業の事業主が、従業員の退職金を計画的に準備できる国の退職金制度です。さまざまなメリットがあり、半世紀で100万社以上の中小企業が利用しています。

◆国の制度だから「安心」

初めて加入する場合や掛金を増額する場合、掛金の一部を国が助成します。

◆社外積立だから「簡単」

退職金試算額などもお知らせしますし、管理や運用の手間がかかりません。

◆掛金は全額非課税だから「有利」

節税にもなり、手数料もかかりません。
※パートタイマーや家族従業員も加入できます。

問い合わせ

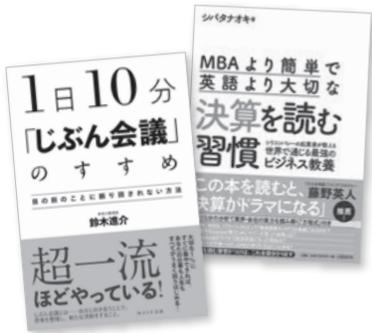
独立行政法人 勤労者退職金共済機構
中小企業退職金共済事業本部
電話:03-6907-1234 FAX:03-5955-8211
※詳しくはホームページをご覧ください。
<http://chutaikyo.taisyokukin.go.jp/>

訂正のお知らせ

前回のこうりゅう132号「未来に託す技巧」の記事で表記に誤りがありましたので訂正します。

株式会社リンクジャパン
[誤]CEO 可千泰 進一(かちやすしんいち)氏
[正]CEO 河千泰 進一(かちやすしんいち)氏

5分で エッセンスが分かる ビジネス書 No.30



「この本を読むと、決算がドラマになる」
『MBAより簡単で英語より大切な決算を読む習慣』
シバタナオキ(著)
日経BP社/1944円

「MBAに行く」より簡単で、「なんとなく英語を勉強する」よりも、即、仕事に活用できる。そんな今すぐ身につけるべき最強のビジネススキル、それが『決算を読む習慣』であると著者は言います。数字を正しく読み解くスキルは、時代が変わってもつねに必要とされる一生モノのスキル。「数字が読めない……」と悩むよりも、まずは一読。財務・会計の専門知識を有しない方々を対象に書かれた本書では、事前に必要となるスキルは「四則演算のみ」。

日米の有名・成長企業37社の「決算分析事例」が掲載されており、決算分析の「方程式」を実際に使うことで、世界で通じる最強のビジネス教養が身につくよう構成されています。

Business Book Review

超一流が必ず行う習慣
『1日10分「じぶん会議」のすすめ』
目の前のことに振り回されない方法
WAVE出版/1620円
鈴木進介(著)

たった一冊の書籍、わずか1500円で実践できる、人生と仕事の成果を引き寄せるセルフコーチング、「1日10分のじぶん会議」。じぶん会議とは自分と向き合うことで、思考を整理し新たな決断をすることです。これを行うだけで、新たな決断ができるようになったり、将来のヴィジョンが明確になったり……仕事や人生が見違えるように楽になると言います。

本書は、25歳で起業後、挫折続きの生活を送るなかで、「思考を整理すれば問題の9割は解決している」ということに気づいた著者が、10年以上にわたって研究を重ね、体系化した「思考の整理術」における独自のメソッド「じぶん会議」について、その仕組みや効用を詳解したものがなっています。

5分で分かる! ビジネス キーワード No.30



「シェアリング・エコノミー」とは、物、空間、ノウハウ、スキル、技術、時間など、さまざまな資産を共有(シェア)する消費スタイルによって成り立つ新たな経済(エコノミー)を意味します。またシェアを行う際は、パソコンやモバイルデバイスといったICT機器などからソーシャルメディアを活用するケースが多く見られます。

総務省によれば、「典型的には個人が保有する遊休資産(スキルのような無形のものも含む)の貸出しを仲介するサービス」とされ、メリットとして、「貸主は遊休資産の活用による収入が得られること」「借主は「所有することなく利用が可能であること」が挙げられています。

シリコンバレーを起点にグローバルに成長してきたシェアリング・エコノミーですが、世界四大会計事務所であるPWC(Pricewaterhouse Coopers)の調べに

Business Keyword

によると、その市場規模は、2013年に約150億ドル、2025年には約3350億ドルに成長する見込みです

具体的なビジネスモデルのひとつに、オンラインで空き部屋や不動産などの貸借をマッチングする「Airbnb(エアビーアンドビー)」があります。2008年に開始された同サービスはこうした動きの走りとして、2015年時点で190カ国以上、3万4000超の都市にて100万以上の宿が提供されています。また、スマートフォンやGPSなどを活用して、移動手段を求める利用者とドライバーをマッチングする「Uber(ウーバー)」も世界的に有名なサービスです。いずれも日本での利用が可能です。

国内でも同様なシェアリング・エコノミー型サービスが提供され始めており、2015年には、シェアリング・エコノミーの普及と業界の発展を目的として、ベンチャー企業らによる協会も発足しています。

港区に根付くお店を案内する

みよとく名店

赤坂青野本店

たけだ まこと
店長 武田 真人 氏



老舗の伝統は守りつつ敷居は低い
「気取らない町の和菓子屋さん」

「赤坂青野」といえば、港区でも老舗の和菓子屋さんのひとつ。店長の武田真人氏によれば、現在の場所、赤坂七丁目に暖簾を掲げてすでに118年。そんな歴史ある同店の看板商品といえるのはやはり「赤坂もち」でしょう。風呂敷包みのきな粉もちの元祖とも呼ばれるこの商品、なんと昭和30年代には今のスタイルをほぼ完成させていたそうです。

「その以前から『赤坂もち』と呼ばれる商品がありました。三代目社長の鑑次郎氏が1個ずつ風呂敷に包むという工夫をされたと言われています」

以降、基本的な素材や製法を変えないこと、連続と受け継がれることで、赤坂青野の新たな看板商品となるのである。それが「感謝の喜もち」です。

「これは、餡とおもちに波照間産の黒糖を使った、一口サイズの求肥のお菓子です。一番の特徴は、感謝状を入れる筒を模したケースに、商品と実際に感謝状が



同店の看板商品である「赤坂もち」。食べる直前にもちきな粉を絡めて食べる独特のスタイルが特徴

「時代に合わせて糖質、甘さは多少変化があります。そもそも私どもの商品自体、甘さは控えめなほうなのですが、昔のレシピどおりにどかなり甘かったんですよ」



赤坂 青野

(赤坂青野製菓株式会社)

■ 問い合わせ
住所：港区赤坂 7-11-9
電話：03-3585-0002
HP <http://akasaka-aono.com/>



同店の新たな看板商品「感謝の喜もち」。シーンに合わせて、ピンク、クリームも選ぶことができる。

「できた老舗の味ですが、じつは変えている点もある。時代に合わせて糖質、甘さは多少変化があります。そもそも私どもの商品自体、甘さは控えめなほうなのですが、昔のレシピどおりにどかなり甘かったんですよ」

さて、最後にお店の営業スタイルについてうかがいました。「気取らない町の和菓子屋さんをめざしています」と武田氏。

港区の匠を伝える



薄くて体が床につかず、冷気も遮断できるため、快適な寝心地を確保。マットの端を丸めると枕になるなど、災害時に使いやすい工夫がなされている。



スマートエアマットに空気を入れる小島氏。最短1分で空気を注入できる。後ろにはコンパクトなスペースに収まったスマートエアマットのパッケージ。



パッケージひとつ(20人分)は非常にコンパクト。オフィスの棚にも収納しやすい(専用ポンプ2本付属)。

■ 問い合わせ
住所：港区西新橋2-13-16 町田ビル3F
電話：03-3519-6311
HP <http://www.gmap-k.co.jp/>
メール koryu@gmap-k.co.jp

未来に託す 技巧

株式会社ジーマップ企画

こじま あつと
代表取締役 小島 厚人 氏



顧客満足を追いつき、自由に、
生まれるのが私たちの道

大手商社マンから転身した小島氏。会社設立当初は携帯の地図配信サービスがメイン事業でしたが、スタッフの資質や取引先のニーズなどからパンフレットや広報誌などの制作にも携わるように。

「いろいろな業界のお客が増えるにつれ、個々の情報が増えるにつれ、個々の情報が増えるにつれ、個々の情報がたまってシナジーが生まれていく。そうしてビジネスチャンスが広がり、柱となる事業が生まれ育っていききました」

そんな柱のひとつ「防災関連事業」には、同社第一号のオリジナル企画商品「スマートエアマット」があります。

「これは、以前仕事の関係で被災地に足を運ぶ機会が多くありまして、『エアマットは避難所などの固い床の上で役に立つ』との漠然とした

「おお客様の依頼には絶対に応えたい!」
「卓越したセンスに偶然も味方した」

「これは、以前仕事の関係で被災地に足を運ぶ機会が多くありまして、『エアマットは避難所などの固い床の上で役に立つ』との漠然とした

「おお客様の依頼には絶対に応えたい!」という強い思いゆえのことです。

感覚はありました」
さっそく既存顧客に紹介してまわりましたが、反応は悪くないものの、明確な売りがなく販売は難航していました。