

【第三種郵便物認可】

《会社概要》
 設立 1978年3月
 本社 東京都板橋区大原町
 社長 大石孝一氏 (58歳)
 資本金 1000万円
 事業内容 書籍包装機械の製造・販売
 従業員数 40人
 売上高 10億7772万円
 (2007年1月期) 大石孝一社長



ダイワハイテックスが包装機を納入する書店は、旭屋書店、紀伊屋書店、三省堂書店など大手をはじめ、全国五千五百店以上。価格帯が三万〜二百八十万円の包装機が主力で、いったん機

器を納入すると交換用フィルム販売・消耗品交換・保守・点検などアフタービジネスも生まれる。大石孝一社長が同社を設立したのは一九七八年。「自分で開発した商品を生かしたい」との思いが募り、三年ほど動

ダイワハイテックス(東京・板橋)はコミック本をフィルム包装する書店用包装機で約9割の国内シェアを誇る。ニッチ市場に焦点を絞っている。成長を支えるのは「顧客の期待を超えたサービスを提供する」というポリシーだ。

迅速サービス

ストン、ストンと小型装置にコミック本を投入すると、次々にフィルム包装されて出てくる。コミック本に限らず、文庫や新書、雑誌、ハードカバーも包装できる。装置は簡単に定型段ボール箱に収まる大きさに分割できる。不具合が生じれば、顧客はすぐに宅配便で修理に出せる。

私の経営ポリシー

(ダイワハイテックス・大石孝一社長)

- 客の期待をいかに超えられるかが大切
- 製品を売り込むのではなく、買ってもらう仕組みづくりを重視
- 新卒を定期採用し、若い人が活躍できる会社に

「顧客最優先」で市場包む

ダイワハイテックス



地域・中小企業

ダイワハイテックスが扱うコミック本の包装機

コミック本包装機でシェア9割

ち読みで汚れていない本が欲しいはず」との確信があった。実際、書店で観察していると、平積み本も下の方からとる人が多い。妻とパート社員らで粘り強く営業を続ける。店主も出てきた。

開店時に包装手伝いも

「顧客の期待を超える」と思っていたからだ。「顧客の期待を超える」と思っていたからだ。「顧客の期待を超える」と思っていたからだ。

社が心掛けているのは「新顧客を見つけ、さらに繰り返し商品を使ってもらう仕組みづくり」(大石社長)だ。大石社長は「顧客は必ず浮気をすると割り切っている。多くの企業は顧客リストを持っているだけで「客」と思い込むだけ。必ずしも相手にその意識があるとは限らない。大石社長は「顧客にきちんと対応できる仕組みを構築し、つなぎとめる体制を整っている会社は少ない」と話す。

新卒を定期採用

営業社員の個人別売上表などは掲示しない。大石社長は「販売後が重要。むやみなノルマの押し付けは(社員同士の)足の引張り合いになる」と自戒する。

顧客が店舗を新規開店

(大田順尚)