



# 輝く技術 光る企業

世界に誇る東京のモノづくり  
自分にピッタリの仕事を探しだそう!

東京のモノづくり企業 23 社の  
会社情報とインタビューを掲載

東京都産業労働局

vol.5

特集  
学生たちがモノづくりの現場を訪問!  
『仕事体験ツアー』レポート



# 輝く技術 光る企業

世界に誇る東京のモノづくり

輝く技術光る企業 - 世界に誇る東京のモノづくり - vol.5

東京のモノづくり企業 23 社の会社情報とインタビューを掲載



R100

PRINTED WITH  
SOY INK

登録番号: 22(34)

発行: 東京都産業労働局



# 株式会社ダイワハイテックス

「売るのではなく信用を得て買っていただく。お客様第一主義が培った書店との強いつながり。」

今では当たり前になった、コミックや雑誌などのビニールの包装。実は二十年前ほど前にダイワハイテックスが初めて事業化したものだ。今までになかった新しい常識をつくった、まさにコミック包装のバイオニアである。さらに、お客様を第一に考える企業活動により、書店との強力なコネクションを築き、業界でのシェアは90%を誇る。今後は書店の総合コンサルティング業務にも事業を拡大しようとしている。

**常識では考えられなかった書籍の包装を紆余曲折を経て一般化。**

書籍の包装機械であるコミックシュリンカーで業界シェア90%を誇るダイワハイテックス。創業者である大石社長はもともとコピー機の販売営業のサラリーマンだったが、28歳の時に奥様と共に起業。しかし、順風満帆に事業を拡大していったわけではなかったという。

「起業当時は得意先も仕入先も無かったですし、社員も妻だけだったので細かいことはあまり考えていませんでした。(笑) 縁あって包装機の販売を始めることになり、最初はホックを包装する

代表取締役社長 大石孝一さん



機械として売っていましたが、包装機の展示会で、とある書店の方が書籍の包装の話を持ちかけてきたのです。新しい分

野にビジネスチャンスを感じ、包装機を書籍用に改造し、販売を始めました。しかし、当時は一般的なことでなかった

ため、すぐには売れませんでした。売れるようになってきたのは、お客様(書店)から日書連(日本書店組合連合会)のこみや東販や日販(二大大手の出版取次会社)のこなどを聞いて、書店のことが分かってきたからです。また、当時としては画期的だった、一週間のお試し期間として機械を無償で使ってもらってサービスを行ないました。すると、戻ってこない機械が出てきて、さらに売れたんですよ。」

全く書店と関係のなかった小さな企業が、書籍の包装というそれまでになかった常識を生み出したということに驚かされる。

「それからは、軌道に乗ってきたので、他の包装事業をやめて、シュリンク事業一本で行くことにしまして、自社で機械の開発を始めました。その時、他社に事業を真似されるのを防ぐために、包装機の展示会には一切出さずに、書店の会合でのみ紹介するようになったのです。順調に売上を伸ばし、2000年には「板橋区経営品質賞大賞」を受賞しました。その後は数多くの取材などが来るようになりましたので、今度は逆に情報を発信していったのです。すると書店に知名度が出てきて信用度が高まりました。」

**社員全員に徹底している方針は「お客様第一主義」。**

大石社長の社員教育方針はとにかく「お客様第一主義」。この方針に共感できる人材が必要だと、特に新卒採用にこだわっているという。



「ずっと中途採用をしてきましたが、トップの方針と同じ意識の人を入れていくために新卒採用を始めて7年目になりました。今では新卒で入った社員が半数になりました。社員にはとにかくお客様を第一に考えるように徹底した指導をしています。例えば、電話がかかってきてもコール二回以内には必ず出る。会議中もお客様からの電話にはすぐに出る。お客様の電話よりも大事な会議などあるはずがないのですから。大型書店が新規オープンすると、

機械を持ち込んで無償で包装の手伝いを行っています。そこで喜んでいただければ、チェーン店の場合は他の店舗にも呼んでもらえますからね。商品を売るのではなく、信用を得て買ってもらう仕組みをつくっているのです。お客様がこの会社と取引したいと思うかどうか、それには自分たちはどうしたらいいのかということに常に考えるように言っています。」

**次に目指す展開は書店の総合コンサルティング的業務。**

大石社長に、激しく変化し続けている近年の書店業界の中での今後の事業展開について伺った。

「書店の数は減っているのですが、実は書籍の売り場面積は減っていないのです。コミック以外にも包装する本が増えていますし、まだまだ事業の余地があります。シュリンカー以外にもエコ事業も行っていますし、今後は今までに培った書店のデータベースを活用して、防犯関連製品の提案などを含めた書店の総合コンサルティングを目指しています。商売のチャンスは息に來るので、どんどん新しい人材を入れていかないと新しい事業はできませんね。新規事業ができる人というのは、無から有を生み出すような、強いパッションを持つてる人なのだと思います。」



同人誌用の縦型包装機

## 会社情報

設立年月：一九七八年三月 代表者：大石孝一  
所在地：東京都板橋区坂下二丁目34番27号  
電話番号：03-3558-8111  
URL：http://www.daiwa-hi.co.jp/  
資本金：一千万円

## 先輩インタビュー

**子供の頃にプラモデルをつくっていたように熱中して仕事しています。**

開発・設計マネージャー

大久保憲さん

大学時代は文系で、文系理系に係らずに技術者の募集をしていたので当社に入社を決めました。今はシュリンカーの装置開発、設計がメインです。基本的に発注から組み立てまで、全部自分でやっています。今までで印象に残っている仕事は同人誌用の包装機的设计、開発ですね。本来は横型の方が安定するのですが、設置面積が狭くても使えるように縦型に設計したものです。ものづくりは基本的には情熱さえあればできる事だと思っています。楽しいと熱中してしまっ、子供の頃にプラモデルをつくっていたような感覚で仕事していますよ。



**予想もしていなかった仕事ができ、新しい自分を発見できました。**

経営戦略室

池田理恵子さん

今は採用、人事、販促企画などを担当しています。採用の仕事は、説明会の企画、学生への告知、司会などですね。打ち出し方によって学生の方の集まり方が違ってくるのが面白いところです。個人的には会社を好きになってきてくれる方に来ていただきたいと思っています。

販促の仕事では、透明ブックカバーのキャンペーン企画に携わりました。実際に店頭で担当している企画の仕様が設置されているのを見ると本当に嬉しかったですし、家族から実家の近くの書店にも導入されたと聞いて感激しました。

