

価値が見える! DAIWA [価値見える化]  
Visualization of Value

支える ダイワ。

総合力が  
違う!



Daiwa

受付  
20.3.23  
ネウリアセンター



# 価値が見える!

DAIWA [価値が見える化]  
Visualization of Value



より豊かな食文化を牽引して半世紀



大和冷機工業株式会社は  
業務用厨房機器総合メーカーの  
トップランナーです

大和冷機工業は業務用冷蔵庫の製造・販売を軸に、食に携わる企業やお店の信頼に応える「厨房機器のプロフェッショナル」です。食品の鮮度や安全性はもとより、環境に優しい製品を開発する技術力と全国展開の強力な営業ネットワークは、業界トップクラスのシェアを保持する大和冷機工業の強みです。もちろん飲食業界だけでなく、酒飯店・生花店・小売店、病院・学校の給食施設など、街のあちこちで「ダイワの製品」が活躍しています。

業界トップクラスのシェア

東証一部上場企業

全国200カ所を超える営業拠点

ダイワブランド1300アイテム



1300アイテム以上のラインナップ  
ダイワの製品力



全国のあらゆるジャンルの店舗・厨房に

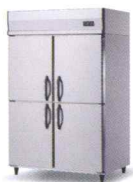
レイアウトから施工メンテナンスまでトータルにサポートできるメーカーです。  
様々な業態、業種、規模の厨房、店舗から物流、生花店までフレキシブルに対応しています。  
また、豊富な品揃えと専任の開発スタッフが作業の効率化、電力コストなども踏まえた  
快適な厨房・店舗をご提案します。

環境にやさしい製品づくりの挑戦

2007

ノンフロン断熱(シクロペンタン)を縦型冷蔵庫に採用

地球温暖化係数890~850を3にまで抑えることに成功した縦型冷蔵庫。



2010

インバータ制御コールドテーブル「エコ蔵くん」の製造販売開始

業界初のインバータ制御の搭載で約71%の省エネ率と静音性を重視したコールドテーブル。



2011

インバータ制御対面ショーケース「エコ蔵くん」の製造販売開始

幅2400mmタイプでは業界初のインバータ制御を搭載した約59%の省エネ率の対面ショーケース。



2013

インバータ制御スライド扉冷蔵庫「エコ蔵くん」の製造販売開始

スライド開閉扉の省スペース設計で2014年度のGOOD DESIGN AWARD受賞。



2015

焼く・蒸す・煮込む・炊く・揚げる1台で多様な調理が可能「スチームコンベクションオープン」の販売開始

3つの調理モードで様々な料理が可能。温度・時間をコントロールし、均一で質の高い料理を提供します。



2017

インバータ制御冷凍・冷蔵庫「エコ蔵くん」の製造販売開始

新デザインの表示パネル。握りやすく使い勝手のよいハンドル。庫内容量のアップなど誰もが使いやすい仕様と機能で快適な厨房環境を実現します。新採用のインバータ圧縮機・凝縮ファン、断熱構造の見直しなどにより、更に省エネ性能が向上。



2017

業界初 インバータ制御自動スライド扉冷蔵庫「オートくん」の製造販売開始

狭いスペースを有効活用できるスライド扉冷蔵庫に自動開閉タイプが新登場。ハンドルを握らず、タッチするだけでラクラク自動開閉が可能のため、清潔に作業ができます。



GOOD DESIGN AWARD 2017年度受賞

地球の未来につながる  
ダイワの技術力



クリーンエネルギーを取り入れた生産工場

環境を企業活動の大きなテーマとして掲げている大和冷機工業は、環境資源・エネルギー問題への取り組みとして、太陽光発電システムの導入を主力生産工場の佐伯工場から始め、大和工場、さらには佐伯市床木地区でも稼働させています。3拠点の発電量は大和冷機工業の年間消費電力量の約60%。これからも再生可能なエネルギー事業の拡大を進め、「ダイワの環境」が地球の未来につながるように努めます。



## キャリアアッププランで身につく ダイワの人間力

入社1年目



### 「ダイワ営業マン」 基礎を徹底して学ぶ1年

大和冷機工業では入社と共に研修と勉強会が始まります。そこでは社会人としてのマナーはもちろん、ダイワの営業マンとして、1,300アイテムを超える自社製品の性能や仕組みを熟知する商品研修や技術研修を受けます。さらには営業の現地指導として先輩と一緒にお客さまを訪問する同行研修など、ダイワの営業マンとしてのスキルを徹底して養って行きます。



入社2年目



### 「営業エリア担当」 実績を積む1年

大和冷機工業では入社1年目の後半より、いよいよ営業先の担当エリアを任されるようになります。これまでに学んだ知識や技術に合わせて、自分自身の行動力で営業実践していく毎日です。また、得意先の訪問に合わせてエリア内の新規開拓も行い、将来のお客さまをつくっていきます。また、2年目には「フォローアップ研修」がおこなわれ、1年目の振り返りと、技術力習得に向けた実践的な研修がトレーニングセンターでおこなわれます。営業力と技術力を系統的に身につけ、一人前になるための大事な時期です。



入社3年目



### 「インストラクター」 後輩も指導する1年

仕事の理解度も高まり、営業マンとしての人間力がアップしている3年目は、日々の業務以外に後輩指導という重要な役目が加わります。大和冷機工業を担う新人をこれまでの経験やノウハウで導いていく大きな役割です。また自分自身のダイワ営業マンとしての見直しもできるチャンスでもあります。

入社4年目



### 「資格取得・キャリアアップ研修」 より豊かに動く1年

大和冷機工業では、研修と資格取得は継続しておこなわれます。4年目になると、より専門的で多様な資格の取得や、店舗・厨房のプロデュースなど幅広いスキルを身につけます。また、将来のキャリアアップを見据えた「所長候補育成研修」などにもチャレンジし、マネジメントやコンプライアンスなども学びます。そうして将来の管理職昇進に繋がる、実質的な原動力にしていくのです。

入社5年目



### 「営業所所長」 チャレンジできる1年

入社して1年足らずで、誰もが目標として掲げる営業所所長のポジション。所長になるためには営業成績が良いだけではなりません。資質という面でバランス感覚の取れた総合力とマネジメントのスキルの高さが必要です。また、他の社員の模範となる営業のエキスパートであり、人としての魅力がポイントになってきます。自分の裁量で人を動かし、なにより得意先、新規のお客さまから必要とされ業績を上げる営業所づくりが任される重責は、人生のやりがいとして申し分ありません。

「入社5年目で所長」は  
決して早すぎる昇進ではありません。







大和冷機工業は、業務用冷凍・冷蔵庫を中心とした  
厨房機器の総合メーカーです。

#### [会社概要]

創 業 1958年2月1日  
資 本 金 99億703万円  
売 上 高 398億8千1百万円(2018.12)  
従 業 員 2,522名(2019.9)  
上 場 市 場 東京証券取引所市場第一部  
6459(機械)  
事 業 所 19営業部、202営業所、9法人営業部、法人営業課22ヶ所、  
厨房課2ヶ所、店舗厨房部19ヶ所、  
サービスセンター19ヶ所、配送センター3ヶ所、  
工場3ヶ所(2019.9)

#### [事業内容]

1. 冷凍・冷蔵庫、ショーケース、製氷機、自販機及び冷熱応用製品の製造販売並びにリース
2. 冷熱機器の設備の工事及び各種部品の製造販売
3. 厨房機器、装置、部品の製造販売並びにリース
4. 店舗・厨房の企画、設計、施工
5. 建築工事業
6. 発電及び売電に関する事業
7. 前各号に附帯関連する一切の業務

