

メガネの新しい販売モデルを台湾で浸透させるOWNDAYS

OWNDAYS(オンデーズ)は、2014年に恩戴適股份有限公司として台湾に法人を設立し、店舗でのメガネ販売事業を進めてきている。日本のシンプルプライスのメガネ販売モデルを台湾に持ち込み、これまで順調に店舗を拡大している。今回はOWNDAYSの事業内容や今後の展望について、平田功副総経理を訪ねお話を伺った。



恩戴適股份有限公司 平田功副総経理

—台湾進出の経緯について

海外事業として最初に進出したのは2013年のシンガポールでした。進出のきっかけはシンガポールのある企業から出店の声がかかったという縁からです。シンガポールで、自分たちの日本でのビジネスモデルがまだ世界では新しく、さらに広げることができる可能性があるのではないかと手ごたえを感じました。そこで海外を拡大する先の一つとして台湾も検討することになりました。

当時、海外展開を進めた理由の一つに、2011年の東日本大震災もありました。震災で営業できなくなった店舗が多く、日本だけで商売をしていることにリスクがあると感じたため、世界でも販売をすることでそこをカバーできないかという考えもありました。

2014年当時から今もそうですが、台湾では昔の日本の眼鏡店と同じような運営方式取っている眼鏡店が多くあります。そのためメガネが高くて買えなかったり、気軽に買い替えできなかったりする消費者の方々がたくさんおり、ファストファッションと同じような形で気軽に買えるメガネを提供できるのではないかということから台湾への出店を決めました。台湾では人口の90%程度の方は視力矯正が必要と言われており、対象となる人口が多かったこともあります。日本の近視は60%程度です。また台湾はメガネ文化ということもありました。

2014年7月に台湾で会社を設立し、8月には一号店をオープンしました。台湾事業を立ち上げた濱地は社内公募に手を上げ、店舗立ち上げから4年間を台湾で過ごしています。台湾は海外2か国目だったため、流通などのインフラがしっかり整っていない状況で進めたこともあり、当初は物が届かないなどのトラブルもあったと聞いています。一号店は台北駅に出店したのですが、そこが大当たりをしたことからさらに4店舗に増やし、その翌年は6店舗を増やして計10店舗、2016年には計18店舗と一気に店舗を拡大することができました。

—台湾での事業内容について

OWNDAYSが持ち込んだビジネスモデルの一つに目の悪さによってメガネの値段が変わらないワンプライスというものがあります。台湾の従来の眼鏡店のビジネスモデルはレンズによって価格が変わります。例えば薄型球面レンズは通常の球面レンズに比べるとコストが高いため、そのレンズを使うメガネは高くなります。他にも、台湾の眼鏡店で買おうとすると表示されている価格からいろいろな要素で値段が上がっていくことが多く、不透明な部分のある値付けとなっていました。一方で弊社では、原価はお客様には関係ないという考えのもと、度数に関わらず同じ価格でご購入いただけます。価格が安い分トレンドや用途にあわせて

日本企業から見た台湾

気軽に買い換えることもできます。

台湾では1店舗目は台北駅、2店舗目は西門に出しましたが、店づくりなど台湾にローカライズしすぎなかったことも成功の秘訣ではないかと思っています。日本でそもそも買っていたいた台湾の方が多く、出店の際の反応は非常に良いものでした。西門では良い立地が見つからず、あまりよくない立地だったのですが、それでもお客様が来てくれたのでこれはいけるという手ごたえを得ました。多くの百貨店から入ってほしいという引き合いをもらうことができたことも、店舗を増やすことにつながりました。その後、高雄に2015年に出店するなど台湾全土に店舗網を広げています。弊社の認知度が上がったことや選挙などの人事制度も日本のルールをそのまま取り入れていることなどで人材採用に関しても順調に進めることができました。

日本と違う点として、台湾のお客様は展示品を買わない方が非常に多いという点があります。日本では展示品でもよいという方はたくさんおられるのですが、台湾ではそうではないため、在庫を多めに持つておかないといけないという点に注意が必要です。他にも、資格を持っていないと視力検査ができないという法規制が2016年1月にできました。そこでその国家資格を取得するための取り組みに力を入れる必要が出ました。他にもメガネ検査室を設置しなければならないという規制も始まりました。

—今後の事業について

現在、台湾では2020年4月1日で48店舗になります。今後とも積極的に出店は進めていきますが、出店できるところが減ってきていることもあり、西門の店を別の場所で再出店し、台南でもリロケーションをしています。台湾進出から5年が経ち、改装作業に入っている段階です。

管理職を増やして人の教育を進めていくことも考えています。将来的には現地スタッフで回せるような環境を作っていくということが目標になっています。

去年からコンタクトレンズの販売を始めました。今後は全店展開を進めていく予定です。コンタクトレンズは台湾製造のOEMで作っており、高品質で安く仕入れられるというメガネのビジネスモデルに合致しました。台湾ではカラーコンタクトをする人が多

く、オリジナルカラーの展開が好評を得ています。台湾ではメガネやコンタクトはネットで買えないため、店舗がある点が強みとなっています。

—ありがとうございました

恩戴適股份有限公司の基本データ

会社名	恩戴適股份有限公司(オンデーズ)
代表	董事長 田中修治
設立	2014年
資本金	50万台湾ドル
事業内容	鐘錶／眼鏡零售業

注)2020年3月の情報による
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理