



CLOSE UP VOICE

株式会社メガネ流通センター
代表取締役会長 神谷 馨 さん

医療との連携を深め 視生活をトータルサポート

株式会社メガネ流通センターは、眼鏡、補聴器及び用品の販売店「メガワールド」を11店舗展開し、創業以来40年以上にわたり地域の“見える”を支え続けている。眼科医と眼鏡作製技能士が連携する独自のメディカルサポート体制を強みに、視力矯正にとどまらず、眼疾患の早期発見や予防、子どもの近視対策など、“視生活”全体を支えるサービスを提供。地域に根ざしたアイケア企業として独自のポジションを築いている。同社が歩んできた軌跡と医療連携に込めた想い、そして今後の成長戦略について伺った。

「見る」を支える 総合アイケア企業

——貴社の事業内容と経営理念について教えてください。

神谷 ▼株式会社メガネ流通センターは、店舗ブランド「メガワールド」を愛知県と静岡県西部に展開し、メガネを主軸に「コンタクトレンズや補聴器の提供を通じて、お客様一人ひとりの日常生活を総合的に支えています。『私達は、メディカルを通して快適な生活維持・向上を目標に、最善を尽くし、

継続的なアフターケアを行います。また、どの店舗でも安定した質の高いサービスを受けられる体制を整備するため、顧客情報や視機能データを全店舗で共有する独自の顧客管理システムを導入しています。

——創業の経緯と現在の事業の礎となった経営の歩みについて教えてください。

神谷 ▼高校1年生のとき、藤田氏の著書『ユダヤの商法』を読んだことが経営者を志す原点となり、「自分の力で事業を興そう」と心に決めました。そして、自身が近視となりメガネを使用するようになりましたが、1970年代当時の日本では、品質やデザインに優れたメガネは少なく限定的でした。一方海外には魅力的な商品が多数ありましたが、非常に高額で、多くの人にとって身近な存在とは言えません。高品質なメガネを適正な価格で提供できれば、多くの人の役に立てる。そう考え、メガネ業界での創業を決意しました。

高校卒業後は約7年間、県内のメガネ店で技術や接客、店舗運営を学び、独立への準備を進めました。20歳で豊橋市二川町に店舗用地を購入し、1982年、24歳で愛知メガネセンターを設立。翌年には第2号店をオープンするとともに、「株式会社メガネ流通センター」へ社名を変更しました。

人々に貢献する」という経営理念を掲げ、メガネを単なるファッションや日用品ではなく、生活の質（QOL）の維持・向上を支える医療的なツールと位置付け、医療と専門技術を融合させたサービスを提供しています。

その中核となるのが、眼科医と眼鏡作製技能士が連携して行う視生活サポートです。お客様の目の状態や見え方を的確に把握し、視機能を重視したカウンセリングを通じて最適なメガネを提案するほか、購入後も視力の変化や掛け心地の調整など継続

創業以来、一貫して掲げてきた目標は「日本一、お客様に満足していただけるメガネ店をつくること」です。その基盤を築くため、創業から10年で、年間売上10億円、利益1億円を目標に据え、約半年に1店舗のペースで出店を進めました。その結果、10年で15店舗を展開するまでに拡大し、掲げた売上・利益目標も達成することができました。しかし、競合店の増加により、店舗数を増やすだけでは持続的な成長が難しい時代を迎えます。そこで、「お客様に選ばれ続ける店とは何か」を改めて見つめ直し、本当に目指すべきメガネ店づくりへと経営の舵を切りました。

理想のモデル店を探すため有力店を数多く視察しましたが、国内には見当たりませんでした。当時の日本では「メガネは近所の店で買うもの」という考え方が一般的で、採算的にも大型店は不利なのが通説だったため、小規模店舗が主流でした。そこで視野を海外へ広げ、ヨーロッパやアメリカの先進的なメガネ店を調査する中、パリ・シャンゼリゼ通りにあるフランス最大級の眼鏡チェーン店など、世界トップクラスの店舗に出会いました。そこでは眼科とメガネ販売が一体となり、医療と専門技術に基づくサービスが提供されていました。その姿に強く感銘を受け、「これこそ目指すべき姿だ」と確信したのです。

INTERVIEW



株式会社メガネ流通センター
豊橋市平川町11-1
tel.0532-64-0330(代)

その構想を形にするため、1992年に本部を現在の平川本町へ移転。2000年には店舗ブランドを「メガワールド」に改め、本店をオープンしました。従来の小規模店舗を順次集約し、3〜5倍の規模を持つ大型店舗へ転換するとともに、すべての店舗に眼科を併設。医療と販売を融合した、新しいメガネ専門店のモデルを築き上げました。

その後、2003年には名古屋エリアへ、2013年には東京・八王子へ進出するなど事業エリアを拡大。現在は11店舗を展開し、「見える喜びを通じて豊かな暮らしに貢献する」という創業の志を胸に、より質の高いサービスの実現に挑戦し続けています。

医療とメガネを融合 視生活を支える会社へ

——貴社の特徴でもある医療連携へのこだわりについて教えてください。

神谷▼私は、メガネ事業を「半医半商」と捉えています。つまり、医療としての公益性と企業としての事業性、その両方を高いレベルで実現することが私たちの使命です。この考えのもと「医療法人メディカルワン」と業務提携し、各店舗に眼科クリニックを併設しました。また、国家資格である眼鏡作製技能士を全店舗に配置。眼科医と眼鏡作製技能士が連携し、医学的

根拠に基づいた視生活支援を実践しています。

その代表的な取り組みが「ジュニアメディカルサポート」です。近視が進行しやすい6歳から19歳を対象に、眼科医による定期検査と6カ月ごとのレンズ無料交換を組み合わせ、成長に合わせたレンズを3年間にわたり提供しています。この背景には、子どもの近視人口の増加にあります。デジタル機器の普及などにより、近視の低年齢化が加速しており、世界の近視人口は2020年の約34%から、2050年には約50%に達すると予測されています(Holden et al., 2016)。とりわけ、強度近視は緑内障をはじめとする眼疾患リスクも指摘されており、近視への早期対応は将来の健康を守る上でも重要です。

海外では近視の進行抑制に向けた取り組みが広く進められ、日本でも低濃度アトロピン点眼液や近視進行抑制レンズなど新たな治療・予防法が普及し始めています。当社は約20年前から子どもの近視対策に取り組んできました。今後も医療との連携をさらに深めながら、目の健康を支える企業としての役割を担ってまいります。

そして、高齢化に伴う眼疾患への対応も重要な課題となっています。日本眼科医学会の試算では、視覚障害による社会的損失は年間約8.8兆円に上り、さらなる拡大が懸念されることか

店として認定されました。今後も専門性をさらに高め、より良質な視生活支援を提供していきます。

——今後の取り組みや将来のビジョンを教えてください。

神谷▼現在、併設する医療法人メディカルワンでは白内障手術も対応できるようになり、医療との連携はさらに深化しています。この先に見据える新たな挑戦が、2029年に名古屋市の一社駅前開設を予定している「視聴覚センター」です。眼科に加え耳鼻科との連携を図り、眼鏡、補聴器、コンタクトレンズ、薬局を備えた複合型医療施設として、視覚と聴覚の両面から暮らしを支える新しい拠点づくりを目指します。特に補聴器事業は今後の重要な成長分野と位置付けています。日本では、聞こえに不便を感じながらも補聴器を使用する方が少なく、欧米と比較して普及率が低い状況です。高齢化が進む中で、この分野への社会的ニーズはますます高まると考えています。

企業価値を高め、その成果を社員の処遇や労働環境の充実に還元することで、社員が誇りを持って働ける会社を築いていきたいと考えています。そして、その誇りがお客様へのより良いサービスとなり、地域社会へのさらなる貢献につながると信じています。

目の健康を支える企業として その役割をさらに広げていくことが使命

NEW PROJECT INTRODUCTION

＼ついに新登場／

AI GLASS 取扱開始!!

度付き
も可能



未来のメガネを、ひと足先に体験!

スマートフォンを取り出さなくても、写真や動画の撮影、音楽再生、リアルタイム翻訳、道案内、通話がハンズフリーで可能。AIがあなたの毎日をスマートにサポートする次世代型メガネです。メガワールドで最新機種を試して、「こんなことまでできるの!？」という驚きを体感してみてください。

取扱店舗

メガワールド豊橋本店、メガワールド名古屋本館、メガワールド浜松本館



＼詳しい情報はここから／



HP



Instagram



公式ブログ

——貴社の商品開発や特許取得について教えてください。

神谷▼メガネ市場は成熟段階にあり、単にデザインや価格で差別化を図ることは難しくなっています。そのため、これまで見過ごされてきた課題に着目し、「見え方」や「掛け心地」といった本質的な価値を追求した商品開発に力を注いできました。企画・設計から販売までを一貫して行うSPA（製造小売）の仕組みにより、お客様の声を迅速に商品へ反映できることが我々の強みです。私自身も40年以上にわたり、商品開発やデザインに携わり、新たな価値を生み出すことを

ら、「早期発見・予防・適切な視生活支援」の推進が求められています。

何よりの喜びとしてきました。

2002年には、独自のスプリング構造によりレンズの歪みを抑え、自然な見え方と掛け心地を実現するフレーム「EXXEXE（エクシー）」で特許を取得。この技術は日本だけでなく、アメリカや中国、欧州でも特許として認められています。さらに2013年には、湾曲したスポーツフレームでも自然な視界を実現する「MIXXS ポーツサングラス」で特許を取得するなど、独自技術に関する知的財産を積み重ねています。

——社内の組織活性化で取り組んでいることを教えてください。

神谷▼社員一人ひとりが主体的に会社づくりに参画できるよう、商品管理

