

「ナカザワ」 アジア市場への挑戦

texted by 滋賀銀行 バンコク駐在員事務所長 河村 正弘

滋賀県湖南市に本社を置く時計・眼鏡販売の「ナカザワ」。日本全国に80店を展開する同社が、ベトナム・ホーチミンを手始めに、中国・蘇州、カンボジア・プノンペンに時計専門店「Time Station NEO Japan」を出店、海外展開を加速する。「おもてなし」でアジア市場に挑戦する同社の取り組みをレポートする。



丁寧な商品説明が富裕層に好評だ。販売だけでなく電池交換等のアフターフォローにも力を入れている(ホーチミン1号店)

住みやすい都市 香港はアジア3位

英経済紙「エコノミスト」の調査部門が8月19日に発表した「世界の住みやすい都市」ランキングで、香港は世界31位と、アジア地域の中では東京、大阪に次いで3位に入った。本調査は世界の主要140都市を対象に、①社会の安定度②医療③文化・環境④教育⑤インフラの5項目を100点満点で評価したものである。

世界的に香港は移住先として人気が高い。公共交通インフラが整備され、地下鉄、路線バス、トラム(路面電車)が数分間隔で運行。和食店が多く、お酒もアルコール度数が30%未満であれば酒税がかからないので日本よりも安く手に入れることができる。また国際的にみて犯罪率はとても低く、総じて治安は良い。日本人が生活するにも不便や不安を感じることは少ないだろう。

一方で生活コストは高い。米マーサー社の2014年都市別物価調査によると、香港は海外駐在員にとって世界で3番目に物価の高い都市とされている。原因の一つといえるのが、テナント・住宅家賃の高騰である。香港の総面積の約75%は緑地であり、その約半分は自然保護区に指定されている。人口に対し、ビジネス街や住宅地として利用できる面積が狭いことが高い賃料の原因となっており、それが物価にも反映している。

とはいえ、マイナス要素が生活コスト以外あまりないのが香港。自然災害は台風のみといってもいいぐらいであり、地震もない。四季があり、海や山に囲まれて自然も多い。私も3カ月間、短期研修生として香港での生活を経験したが、とても過ごしやすい都市だと感じた。日本人ならなじみ深い「そごう」や「イオン」も進出しており、日本のモノもすぐに手に入れることができる。海外であって、あまり海外と感じない香港は、今後も住みやすい都市であり続けるだろう。

(しがぎんアジア月報10月号より 前香港支店短期研修生 田中 徹)



テナント賃料が最も高い銅鑼湾駅周辺

カンボジア1号店

2014年6月、イオンモールがカンボジア1号店を首都プノンペンにオープンした。カンボジアは、一人当たりGDPが1,016ドル(約11万円、IMF推計値)、東南アジアではミャンマーに次いで低く、購買力が高いとはいえない。また人口は1,470万人と日本の約10分の1しかない小国であり、市場が大きいわけでもない。このような国に日本の大手流通企業が進出した理由は二つ考えられる。一つ目は、カンボジア人口の40%は15歳未満の若年層であり、これから購買層の拡大が見込まれること、二つ目がASEANを単一市場と捉えた際のプノンペンの地理的優位性である。タイ・バンコクからプノンペンを経由しベトナム・ホーチミンを結ぶ南部経済回廊。バンコク～プノンペン間を約700km、プノンペン～ホーチミン間は約300kmで結ぶ

この経済回廊は3カ国の大都市を繋ぐため消費回廊ともいわれる。その中間にあるプノンペンに進出することで、この経済回廊を活用したドミナント戦略が可能となる。

ナカザワは、このイオンモールのカンボジア1号店に出店した。同社の海外戦略は明確で、イオンモール内への出店を基本とし長期的な視野で取り組むことである。カンボジアへの進出は、その戦略の象徴である。中澤社長はカンボジア出店に際し「3年間の赤字を覚悟で決断した」と語る。

「おもてなし」が武器

今年1月1日にオープンしたベトナム・ホーチミン1号店がナカザワの海外初店舗となった。取扱商品である日本ブランドの時計は、すでにアジア各国で販売されており目新しさは少ない。ベトナムでも現地の販売代理店が流通させている中、

同社が差別化の柱としたのが接客である。商品を雑然と並べているだけの地元店が多い中、日本の店舗と同じように、顧客の入退店時のあいさつや、商品を両手で渡すなどを徹底している。商品説明や包装、電池交換にも力を入れる。これまで日本の接客に触れたことがない現地社員を日本に派遣し、接客技術と来店客への細やかな気遣いを教え込んだ。

ホーチミン1号店はオープン前、市内中心地から離れた立地であったため、売り上げ確保は厳しいといわれていた。しかしオープン以来、販売は順調に推移し目標を上回る業績を計上している。日本の商品と接客がベトナムの人々の心を捉えているためだ。

先駆の苦勞

ナカザワの「Time Station NEO Japan」は、日本の「おもてなし」の先駆者として、各

国で来店客に感動を与えている。一方で先駆者ゆえに乗り越えなければならない苦労も多い。多くの国では、製造業の進出は雇用を生み技術移転があるため歓迎されている。しかし小売業やサービス業に対しては、国内産業保護のため、厳しい規制がある。ベトナムでの現地法人設立の申請にあたっては手続きが遅延として進まず、当局のトップに掛け合い、知識とメンテナンスの技術を有する時計専門店の必要性を訴え、ようやく手続きが間に合った。

商品の仕入も思うようにはいかない。各メーカーが契約する現地代理店から商品を仕入れるが、その代理店が小売りも行っている場合がある。代理店の自社店舗と商圏が競合すると、代理店が商品を供給しないということもある。またカンボジアでは正規契約している現地代理店がないケースがあり、そのメーカーの商品はシンガポールから直接輸入をしなければならない。輸入にかかる費用は同社が負担しなければならない。利益はほとんど確保できない。地道に販売実績を上げ、メーカーに流通経路を確立するよう促すしかない。

現地化

これまで海外に1店舗もなかった企業が、今年1年間で一気に3カ国3店

舗(10月末現在)を持つことになった。これからも海外の店舗数が増加すれば本社でのコントロールは難しくなる。また各国で売れ筋商品や販売促進の方法も違う中、日本本社主導での展開には限界がある。中澤社長は「現地化」を次の目標に設定している。各店舗の現地スタッフが現場で判断をする一方で、ナカザワのコアコンピタンスである接客の質をどの国でも一定水準に保つよう教育に注力する。現地に溶け込み、日本の時計を「おもてなし」の接客でアジアの消費者に届ける、ナカザワのアジア市場への挑戦は続く。



カンボジア社員にラッピングを指導(プノンペン1号店)



左から、現地社員が浴衣姿で接客(ホーチミン1号店)、商品を両手で手渡す日本式おもてなし(蘇州呉中店)

会社概要

▶株式会社ナカザワ

- 所在地/滋賀県湖南市中央2丁目92番地
- 代表者/代表取締役 中澤 実任盛
- 設立/1986年5月
- 資本金/5,000万円
- 事業内容/メガネ・時計・宝石・コンタクトレンズの販売
- URL/http://nakazawa-group.co.jp/

2014年1月にベトナム・ホーチミン、4月に中国・蘇州、6月にカンボジアの首都プノンペンと、計3店舗を相次ぎ出店(2014年10月末現在)