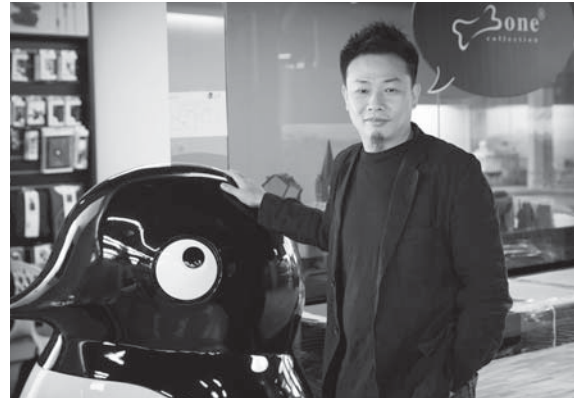


台湾ブランドの3C関連アクセサリーを 世界展開する果舗創意

果舗創意股份有限公司は、2005年に設立された台湾初の3C関連アクセサリーブランドの製造販売を手掛ける。現在、自社ブランド「Bone」の製品は、世界に6,000ヶ所のチャネルで販売され、年間売上高は3億元を突破するなど国際市場への参入に成功している。MP3プレイヤーのケース製造からスタートした当社は、現在では3C関連のアクセサリー等6つの製品ラインアップを持つまでに成長。毎年300種類もの新商品を発売するなど、常に市場に新しい提案を行っている。今回は、創業者である林進昇董事長を訪ね、創業から現在までの事業変遷と今後の展望についてお話を伺った。



果舗創意(股)有限公司 林進昇董事長

—過去の創業失敗経験

当社設立のきっかけは一台のMP3プレイヤーにさかのぼります。2004年に工業デザインを専門に手掛けていた私は友人と共に起業し、当時市場にはなかったアルミニウム製のMP3プレイヤーの製造販売を手掛けました。

「READS」というオリジナルブランドで販売していましたが、ブランドの知名度が低く、売れ行きは芳しくありませんでした。商品価格を80米ドルから35米ドルに引き下げても販売は伸びず、事業パートナーも次々と会社を離れて行きました。しかし、私だけは諦めずに事業を続けました。

そして、自社ブランドのMP3プレイヤー販売開始から半年後、米国でREADSと同様のアルミニウム製のMP3プレイヤーが大ヒットしました。Apple社のiPod Nanoです。この経験から、デザイナーとして自分が製造してきた商品は外観デザインという商品の僅か一部分にしか創意工夫を行っていなかった点、また同時に、自社リソースだけでは商品の販売を成功させることは困難である点に気がつきました。

—誠品への参入でブランド知名度が上昇

当社は2005年に正式に事業を開始しました。過去にMP3プレイヤーを販売した際に知り合った台湾の工場の紹介でシリコン材料と出会い、デザイナーの技術とインスピレーションによって、シリコン製で様々な色のラインアップを持つMP3プレイヤーのケースを販売し始めました。ハイテクなイメージのあるアルミニウム製のMP3プレイヤーを、柔らかく、暖か味のある素材で包むというコンセプトは、市場に新しい選択肢を提案することになりました。

当社では、こうしたケース類を筆頭に、イヤホン収納ケースやブランドコンCEPTである犬のおやつを骨をかたどったイヤホン等、MP3プレイヤーの関連商品のラインアップがあります。どれもユニークで、暖か味がある、かわいらしいデザインで、特に女性消費者の支持を得ています。

会社創業当初は、私1人の会社でしたが、個人的な人脈を頼りに、台湾の文化クリエイティブ産業の象徴的な小売チャネルである「誠品書店」での商品販売を始めました。当初は桃園・新竹・苗栗等7店舗のみでの販売でしたがお陰さまで好評を頂き、消費者からの要望を受けた誠品書店からも更に多くの店舗で販売したいとの希望を頂きました。こうして、正式に誠品書店の全店舗で商品が販売されるようになりました。

誠品書店に受け入れられたことは当社にとっても非常に大きな自信となると共に、当社のブランド知名度も高まりました。当社ではとりわけデザイン性が高い商品を主に取り扱っており、台湾での販売チャネルは、付加価値の高い製品を扱っている誠品書店、法雅客、台隆手創館、アップルストア等を選択しています。ただし、更に多くの事業機会を獲得するため、現在では、燦坤、神腦、台湾大哥大等といった伝統的な携帯電話販売チャネルやオンライン店舗の一部でも販売を開始しており、これらチャネルに関しては将来的に大きな成長の余地があると考えています。

—デザインで他社との差異化を

当社は自らを「デザイン」に重点を置いた企業と位置付けており、他の一般的な3C関連のアクセサリー会社とは異なる方向性での発

台湾トップ企業

展を目指しています。

オリジナルブランドへのこだわり：

ブランドを維持していくことは非常に難しいことですが、当社は自社ブランド商品の生産販売にこだわっています。2013年にディズニーから当社に商談を持ちかけられた際も、当初は当社がデザインした商品をディズニーブランドとして販売することを求められました。しかし、当社としてはあくまでもライセンスを授権してBoneブランドとして販売する連携を行いたい旨を伝え、意思疎通をしっかりと行った後、良好な連携関係を築くことができました。現在では、一年間に100アイテム以上のディズニー関連製品を販売するまでとなり、当社が国際的なビッグブランドと連携する実力があることを示すことができ、非常に大きな自信となりました。

新商品を継続的に発売：

文化クリエイティブ産業は競争が激しく、市場で生き残り且つ競争力を維持し続けるためには、新商品を発売し続けることが唯一の方法と考えています。当社は毎年約300種類の新商品を企画しており、こうした企画開発力により競争力を維持しています。例えば、誠品書店の商品ディスプレイ期間は非常に短く、一般的に2～3ヶ月で商品が交換されます。長期に渡り誠品書店で商品を販売している当社にとって、新商品を発売し続けることは、消費者の支持を得て市場で生き残っていく重要なポイントだと言えるでしょう。

ブランド専門店の設置：

現在、当社には3C関連アクセサリ、文具・雑貨、キャラクター商品等、6つの製品ラインアップがあります。台湾では当社の全商品をまとめて販売するチャネルを持ちませんでしたが、ブランド知名度アップと販売利便性向上のため、2011年に新北市に初の専門店をオープンしました。当時、当社にとって非常に大きな挑戦でしたが、現在では中国、台湾に計9つの専門点を設置しています。

iPhoneブームをきっかけに世界市場へ

当社の商品はデザイン性と質感にこだわりのある客層をターゲットとしており、先進国市場ではかねてより高い関心を頂いています。2006年には年間売上高が約100万元だった際に、米国サンフランシスコで開催されたマックワールドエキスポに70万元を費やして出店しました。ちょうどこの時のマックワールドエキスポでは、Apple社が初めてのiPhoneを発表し、その斬新な商品に世界の注目が

集まったと同時に、同じ会場に出展していた当社の商品にもマスコミからの関心が集まりました。

iPhoneの登場をきっかけに、関連アクセサリ、特に携帯電話ケースへのニーズが顕著に高まりました。これまでMP3プレイヤー用のケースをデザインしていた当社は、これを機にiPhone関連商品の商機に乗り、保護ケースや外付けスピーカーのHorn Stand等、3Cアクセサリ市場に新たな選択肢を提供するようになりました。

当社では、洗練されたデザインを求める若者を顧客ターゲットとしており、現在、ヨーロッパや北米・日本及び中国市場を主な市場と位置付けています。海外の売上高は全体の80%を占めており、現地の代理店を活用し、世界に6,000ヶ所の販売チャネルを有しています。

企業連携には積極的なスタンスで

当社の商品は特に若い女性をターゲットにしていますが、現時点で世界或いは台湾市場で顧客に占める女性の比率はそれほど高くありません。このため、今後も成長の余地があると認識しています。異業種連携や海外での代理店の模索等を積極的に取り組んでおり、双方の事業の方向性が合えば連携の可能性があると考えています。

また、当社は中国市場の潜在ニーズに期待をしています。2010年には中国市場に参入しており、現在、北京・上海に2つの拠点を設置しています。日本企業との連携に関しても、既に中国での事業経験がある当社と連携して中国市場に参入するメリットは十分にあると考えられ、互いに協力することで更に多くのビジネスチャンスを生み出せればと考えております。

ありがとうございました。

果舗創意(股)有限公司の基本データ

会社名	果舗創意股份有限公司
董事長	林進昇
設立	2005年
資本金	3,000万元
従業員	120名(海外を含む)
事業内容	3Cアクセサリ類のデザイン及び台湾の象徴的ブランドのマーケティング

注)2014年7月時点のデータによる
出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理