

## 台湾でトータルサービスのカー用品店を展開

(株)イエローハットはタイヤ、ホイール、オーディオ、オイル等のカー用品の販売から取り付けやメンテナンス等の各種サービスを提供するカー用品販売大手である。台湾ではタイヤ販売店などの専門店が多い一方、日本のようなトータルなサービスを提供するカー用品店はまだ少ない。2001年、イエローハットは伊藤忠グループ及び台湾の統一グループとの合弁で統一皇帽汽車百貨(股)を設立し、台湾でカー用品事業を開始した。今回は統一皇帽汽車百貨の清水克多郎総経理に、台湾のカー用品事業の現状等についてお話を伺った。

統一皇帽汽車百貨(股)  
清水克多郎 総経理



### イエローハット初の海外店舗展開

当社は2001年1月にイエローハット、伊藤忠グループ(伊藤忠商事、台湾伊藤忠国際)及び台湾の統一グループ(統一超商、南聯国際貿易)の合弁で設立しました。出資比率はイエローハットが30.5%、伊藤忠が19.5%、統一が50%です。統一を台湾進出のパートナーに選んだのは、台湾でセブンイレブンを始めとする各種小売業を展開する統一と共同で事業展開を行うことにより、台湾での店舗展開等に関する統一のノウハウを活用できるというメリットがあったためです。

台湾への進出はイエローハットとして初の海外店舗展開となります。日本のカー用品市場は既に成熟段階にあり、今後は大幅な成長が見込めない一方、台湾ではここ数年カー用品市場が急速に拡大しているため、イエローハットの海外店舗展開の第一歩として台湾への進出を決めました。2001年1月の会社設立後、9月に1号店の台北石牌店(売場面積:150坪)、2002年1月に量販店の愛買と併設した桃園愛買店(同100坪)、7月に旗艦店の台北内湖店(同180坪)をオープンし、台湾での店舗数は3店舗となっています。

### 台湾でトータルサービスのカー用品店を展開

当社の台湾での主な業務内容はタイヤ、ホイール、オーディオ、オイル等のカー用品の販売及び取り付けやメンテナンス等の各種サービスで、日本と同様、物販と周辺サービスを併せた「トータルサービス」を提供しています。商品構成については日本とほぼ同じ水準の商品を販売しており、台北内湖店では約8,000種類の商品を取り扱っています。

台湾のカー用品市場は日本と似通っている点も多いですが、日本と異なる側面も少なくありません。まず日本のカー用品店ではアクセサリやDIY商品等のニーズが大きく、商品販売主体の経営を行っています。台湾ではメンテナンスの需要が高いため、サービスの充実に力を入れています。また日本のカー用品店ではオーディオやカーナビなどのエレクトロニクス関連製品が収益の柱の一つとなっていますが、台湾では日本とほぼ同価格で販売されているカーナビはまださほど普及していません。そこで当社としては日本のやり方をそのまま持ち込むのではなく、台湾のニーズに沿う形でのカー用品事業を展開していきたいと考えています。

## 日本企業から見た台湾

### メンテナンスでローカル店との差別化を計る

台湾にはタイヤ販売店や修理店などの専門店が多いですが、当社のような物販と周辺サービス併せたトータルサービスを提供するカー用品店はまだ多くありません。台湾のカー用品の多くはこれらの専門店で購入されており、例えば、台湾のタイヤ市場のうち、カー用品店で販売されている部分は僅か5%程度に過ぎず、残りの95%はタイヤ販売店で販売されているというのが現状です。そこでこれらの専門店のマーケットを取り込むことができれば、台湾におけるカー用品店の発展の余地は非常に大きいと考えています。

台湾では車のメンテナンス需要が高いため、当社はピット（作業場）でのサービスの付加価値向上を通じ、ローカル店との差別化を図りたいと考えています。台湾では車のメンテナンスは車検も含めユーザーが自己責任で管理しているケースが多いため、ピットでの作業中にお客様がピットの中で作業過程を見ているケースも少なくありません。そこで当社は清潔なピットで確実な作業を実施し、またお客様の愛車に対する的確なアドバイスでお客様の信頼を得たいと考えています。現在、当社は台湾で展開する3店舗すべてに5～9台のピット（作業場）を設け各種サービスを提供していますが、今後も、技術者を含めたピット人員の強化を通じ、ピットでの作業のレベルアップを図っていききたいと考えています。

### 2007年を目処に30店舗を目指す

当社は現在、直営で3店を展開していますが、今後、2007年を目処に30店舗にまで増やしていきたいと考えています。まず直営で10店程度出店し、店舗運営が軌道に乗った後、フランチャイズ展開を開始することを計画しています。現在、台湾のカー用品市場の3分の1程度は台北市、台北県及び桃園県を中心とした北部で占められていますので、まずは北部

を中心に店舗展開を進め、台湾におけるイエローハットのブランドイメージを一步一步高めていき、その後、中部や南部にも店舗展開を進めていきたいと考えています。

また多店舗化にあたっては、パートナーである統一グループが展開するセブンイレブンやガソリンスタンド（速邁楽加油站 台湾全土で約50店舗を展開）との協力関係も視野に入れていきます。日本ではカー用品店とガソリンスタンドを併設させるケースは多くありませんが、台湾のガソリンスタンドでは日本のようなメンテナンスなど付随サービスがあまり行われていないので、ガソリンスタンドとカー用品店を併設して出店する余地はあると思います。

### 中国事業展開に台湾でのノウハウを活用

イエローハットグループとしては、台湾での店舗展開を進めるほか、2004年を目処に中国への進出も検討しています。このため昨年4月、イエローハットグループとして上海に駐在員事務所を設置し、店舗出店に向けた準備を開始した他、今年3月、イエローハット全面協力による現地法人「J-MOTOR」を中国広東省東莞市にオープンしました。イエローハットグループの中国事業展開に際しては、台湾拠点からもサポートを行っており、「J-MOTOR」開店準備では、台湾人の店長を2ヶ月間現地に出向させた他、POP(Point Of Purchase：購入時点広告、店内広告)担当の台湾人スタッフを現地に派遣し、開店業務のサポートにあたりました。当社が台湾において蓄積した店舗オペレーションや社員指導などのノウハウは、今後、イエローハットグループの中国事業展開に様々な形で活用できるのではないかと考えています。