



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# 株式会社ジズ (A)

5

## — 飽くなき挑戦 —

2017年春、業界紙に大きく書かれた「成長に壁」の文字。しかし、ブレないビジョンに突き動かされる株式会社ジズ (JINS)<sup>[1]</sup> 代表取締役社長の田中仁は、そのような記事を気にもとめず、桜が咲きみだれる千鳥ヶ淵を見下ろすガラス張りのオフィスで今日も笑顔で執務にあたっていた。

10

国内外での戦略をどう舵取りするのか、店舗のオペレーションはどうしていくのか、商品のポートフォリオをどのように構築していくのか、デジタルテクノロジーをどう事業に取り入れるのか、全ての基準は会社のビジョンである「Magnify Life」に適合しているかどうかにある。この言葉には「アイウェアを通じて、見るものだけでなく、人々の人生をも拡大し、豊かにしたい」という願いが込められており、「製品、マーケティング、一人一人の立ち振る舞いなど、全てに『Magnify Life』が具現化されるような、ビジョンにしていきたい」と田中は語る<sup>[2]</sup>。

15

株式会社ジズの2017年8月期の売上は505億円（営業利益は54億円で、売上高営業利益率は10.7%）である。いわゆるロープライスマガネショップ（低価格かつシンプルな価格設定でメガネを販売する小売店）の業界で圧倒的な数字であるだけでなく、メガネ業界全体でみても第2位に迫ってきている<sup>[3]</sup>。ロープライスマガネショップの業界で追随する競合他社であるZoffの売上は220億円、またオンデーズも67億円程度と推察されている（2016年度）。メガネ業界全体では、業界大手の三城ホールディングスの売上高498億円（2017年3月期）を抜き、メガネトップ（2013年上場廃止）に次ぐ

20

25

<sup>[1]</sup> 2017年4月に、株式会社ジェイアイエヌから株式会社ジズに商号を変更した。

<sup>[2]</sup> ジズのHP (<https://jins-co.recruitment.jp/career/message/>) 【2017年10月アクセス確認】

<sup>[3]</sup> ジズのアイウェア平均単価は7,500円程度（2017年8月期データ）。ジズのHP (<http://pdf.irpocket.com/C3046/Rt66/MhSA/1f2D.pdf>) 【2017年10月アクセス確認】

このケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科 久保田恵里 (E2) が、教授 中村 洋、岡橋克木 (M39)、池側千絵 (E2)、高田賢治 (E2) とともに、公開資料ならびに田中 仁 氏をはじめとする株式会社ジズ役員、社員、関係者へのインタビューに基づいて作成した。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクールまで（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/> から。

30

Copyright © 久保田恵里、中村 洋、岡橋克木、池側千絵、高田賢治（2018年4月作成）