

試行錯誤を繰り返し、自分たちにベストな選択を

— メガネの田中の根気強さが生み出す結果 —

会社概要

- 本社所在地：広島、大阪
- 業種：メガネ、コンタクトレンズ、補聴器

課題

- コロナ禍における実店舗顧客の減少
- ターゲティングへのクッキーレスの影響
- Google アナリティクス4への移行

ソリューション

- オンライン広告の強化
- データ計測方法の移行に対する戦略的アプローチ

お問合せ先

詳細については当社にお問合せください。

ネクストレベルジャパン株式会社

〒107-0062

東京都港区南青山5-12-11

エラン南青山ビル2階

<https://nextlevel.global/ja/>

メガネの田中ホールディングス株式会社について、同社 代表取締役社長 デイミアンホール氏にお伺いしました。



メガネの田中について

メガネの田中は1913年（大正2年）に、広島市で田中眼鏡店として創業し、2021年3月に108周年を迎えました。

2016年に社長に就任して以来、メガネの田中が長年守り続けてきた“商品・サービスを通してお客様に喜んでいただく”という価値観を大切に引き継ぎ、新時代のお客様のニーズに応じていけるよう、最先端の技術やノウハウを取り入れ、お客様起点のイノベーションを起こす企業づくりを行っております。

新時代に対応する為に、グループのリーダーとして、以下のような変革を牽引しています。

- 他に類を見ない最高の顧客体験を実現する為の店舗・カウンセリングの飛躍的刷新
- 業界初となるメガネの定額制サービス「NINAL（ニナル）」のローンチ
- メガネの田中独自の顧客体験を、実店舗・オンラインの隔たりなく一貫性をもって提供する為のDXの推進

メガネの田中ホールディングス株式会社
代表取締役社長 デイミアンホール

課題や対策、今後の挑戦について、同社 デジタルエンゲージメント 小山 瑞穂氏にお伺いしました。

メガネの田中が抱えた3つの課題と対策

「メガネの田中は、従来のマス広告からデジタル広告への転換を決断し、その過程でネクストレベル社という信頼できるパートナーを見つけました。この新たな信頼関係は、ビジネス課題を抱えていた私たちに、柔軟で効果的な対応を可能にしてくれました。

この転換期に私たちが直面した第一の課題は、コロナ禍による実店舗への客足減少でした。その対応策として、積極的に新しい広告媒体や広告形式を利用し、来店予約や電話・Web相談への誘客を強化しました。



また、同時期にGoogle アナリティクスの新旧バージョン切り替えという第二の課題も生じていました。UAとGA4は似た機能を有しながらも同一の計測結果にはなり得ません。ネクストレベル社の先導で早い時期からUAと並行してGA4の運用を始め、少しずつ修正を加えながら全面切り替えに至ることができ、それぞれの計測結果の差異などを比較する期間を用意することもできました。

個人情報保護による規制という第三の課題においても、クッキーレスに対応するため新たなターゲティングを取り入れた戦略を提案いただくことで、メガネの田中のビジネスに新しい可能性を開くことができましたと言えます。」

メガネの田中の成長と続く挑戦

「外出自粛などの世情を背景にしたこの数年間は、お客様と直に接するサービスに重きをおいてきたメガネの田中にとっても、ビジネスを発展させるうえで難しい状況に直面した期間でした。その中で、試行錯誤を積み重ね、困難な課題を乗り越えることができてきました。ネクストレベル社は「成果の出ている既存の方法も大事にしつつ、仮説・施行・分析を元に常に新しい可能性を試していく」という方針を共有しながらデジタルマーケティングの推進に尽力してくれました。彼らとの仕事を通じて、私たちはビジネス課題に対する柔軟かつ効果的な解決策を見つけると同時に、彼らと信頼できるパートナーシップを築くことができています。

メガネの田中では、実店舗へのオンライン集客や、規制の多いターゲティングの中で有益な情報・広告をお客様に届けることを今後のマーケティング目標に挙げています。目標達成に向けて、これからもネクストレベル社の協力を大きく期待をしています。」

メガネの田中ホールディングス株式会社
デジタルエンゲージメント 小山 瑞穂