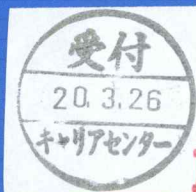


瞳
イキイキ

中央コンタクト

会社案内
公司介绍
Corporate Guide



CHUO CONTACT

株式会社 中央コンタクト
株式会社 中央隐形眼镜
CHUO-CONTACT, Inc.

株式会社 中央コンタクト
代表取締役 藤本亮吉

株式会社中央隐形眼镜
股东代表 藤本亮吉

CHUO-CONTACT, Inc.
President Ryokichi Fujimoto



全てはおお客様の安全で快適な視生活のために
一切都是为了客人提供安全和舒适的视觉生活
All for customers from the point of Safe and Good vision in Life.

代表メッセージ

私がコンタクトレンズと出会ったのは、メガネをはじめとしたレンズの製造・販売をしている企業に在職していた時でした。安全性や機能性もまだまだ未知数で、メガネほどの認知度は全くありませんでした。まして、自分の目にレンズをいれることに抵抗もあった時代です。ただ、今後は確実にコンタクトレンズに対して技術力を注いでいくのであろうと感じておりましたし、メガネとは違う利便性によって、これからの視生活、ひいては生活そのものを便利にかつ豊かにすることができると確信していました。そこで、1984年に株式会社中央コンタクトを創業したのです。

『中央コンタクト』という社名は、日本の「中心」に位置する静岡から発起し、将来的にはコンタクトレンズ業界の「中心」に立ち牽引していきたいとの思いから由来しています。当初より、全国チェーン展開を視野に入れており、創業2年目に沼津店、3年目には浜松店、さらには人口が多く市場ニーズもあるのに、小売店自体もまだまだ未開の地であったため、我々が先駆者となり必ずや成功できると確信していた小倉に九州初となる店舗を開店。その後は使い捨てレンズの台頭により低価格と手軽さにより爆発的に市場が拡大するとともに弊社も成長を遂げ、おかげさまで2009年に当初の目標であった100店舗を達成し、延べ250万人以上のお客様にご利用いただけるまでに成長しました。

しかしながら、急成長した当時は、組織として

も転換期をむかえており、これからの方向性を一旦リセットし、原点に立ち返ることが必要な時期でもありました。我々は、『瞳イキイキ』というロゴに込めた「ただ単に売るだけではなく、コンタクトレンズを利用された方の視界が開け、今までと違った前向きな考え方や行動ができるようになるように、その一助となれるように」、お客様の満足度を最優先に考えることを再確認しました。そして、更なるサービスを追求するため、スタッフ一丸となって新しい一歩を踏み出しました。

2009年からはショッピングモールへの出店を本格的に始動。ららぽーと磐田店を足掛かりに次々と出店を開始し、路面店とは違うターゲット層の集客を可能にしました。今後はよりお客様の生活圏に近く、寄り添えるように路面店・ショッピングモール店を含め、全国200店舗まで拡大させることを目指します。

こういった「国内事業」展開の他、業界チェーン初の専門店を構える「カラーコンタクト事業」や、市場ニーズがあるもののまだ未開の中国をはじめとした「海外事業」、便利さとサービスの充実を図る「インターネット事業」、眼科のみならず地域医療をサポートしていく新事業形態「医療事業」と、5つの柱を拡大していくことで、人々の視生活の充実と社会貢献を志してまいります。

この思いを従業員一同共有し、共に試行錯誤しながら全員一丸となってご満足いただける商品とサービスを提供してまいります。

代表的声

我与隐形眼镜的初次相遇是在眼镜镜片的制造和销售公司就职时开始的。在安全性和机能性上完全是个未知数，大众的认知度也完全不能和眼镜相提并论。不可思议的是把镜片放到自己的眼睛里，很有抵触感。不过，感到此后针对隐形眼镜将会加大技术力度，确信与眼镜不同的便利性会给将来的视觉领域带来生活的方便和丰富多彩。就此于1984年创立了株式会社中央隐形眼镜。

《中央隐形眼镜》名字的由来是因公司地址日本中心位置的静岡，在将来作为隐形眼镜界的中央核心来牵引和推动行业的发展。最初把在全国范围内展开连锁店作为方向，在创立公司的第2年开设了沼津店，第3年开设了浜松店。针对还有更多人口市场性强而没有销售店铺的地区，我们作为先驱者进入，在确信能够获得成功的九州地区的小仓市设立了店铺。随着时代的进步，一次性隐形眼镜的登场使价格更低更容易出手，爆发性地扩大了市场，与此同时我公司也得到了成长和发展。受此恩惠，于2009年达到了当初设定的100家店铺的目标，拥有了250万人以上的客户群。

但在处于高速成长长期的关口上，公司的组织结构也面临着转换的时期，也是将今后的方向归零返回到原点重新考虑问题的时期。我们拿着“瞳イキイキ”的LOGO，不只是简单地销售，是为使用隐形眼镜的人群开阔

视野，给予至今为止完全不同的积极向上的想法和行动以一臂之力”，再次确立把满足客户放在最优先考虑的位置。从而为追求更好的客户服务，全体员工团结在一起迈出崭新的一步。

我公司从2009年开始在购物中心设立店铺。以磐田LALAPORT店作为起点，循序渐进地在各购物中心设立店铺，它能聚集与路面店铺不同的客户群。今后在更接近客户群的生活圈内设立路面店铺和购物中心店铺，在全国范围内扩展至200家店铺。

除上述《国内事业》开拓以外，在行业内率先设立了彩色隐形眼镜连锁店的《彩镜事业》、有市场潜力而未被完全开发的中国等其他《海外事业》、以方便和服务周到为出发点的《网店事业》、不局限于眼科的地区医疗辅助新型事业《医疗事业》，将这5个事业的支柱逐渐扩大，充实人们的视觉生活，为社会做贡献。

全体员工抱着这样的理念，一起探索，提供能满足客户的商品和服务。

President interview

I was glad to meet the Contact Lens when I belonged to the manufacturer of the glasses including production of lens itself. At that time, safety and functionality of the contact lens were still unclear and awareness of the contact lens was very low compared with popular glasses. Moreover, we should recognize that people hesitated to wear the lenses on their own eyes at that time. On the other hand, I had no doubt that the Eye Care Industry must be concentrating the development of the technology for the contact lens and I believed that it could make "Eyes" Life comfortable and rich by its usability the glasses can't provide. That's why I established our CHUO-CONTACT in 1984.

Our company's name "CHUO-CONTACT" was named as follows. "CHUO" means the center, so we planned that our company should be established in Shizuoka located in the center position of Japan and we hope that we are leading the contact lens market by standing in the center of the contact lens industry. From the beginning, we planned to expand stores all over Japan. So, in the second year since the establishment, we opened Numazu store and, in the third year, Hamamatsu store and, then, Kokura store as the first store in Kyushu region where the contact lens specialty store had never been opened yet. We had a great confidence that, as we could expect demand and needs of the contact lens, we could become an innovator of the contact lens specialty store in the undeveloped retail market. After that, since the disposal contact lenses were launched in the market, the market has been extraordinarily expanded because of its reasonable price and usability. In accordance with the market growth, our company has been growing up and we achieved 100 stores in 2009 as our first target. At this moment, more

than 2.5million customers are satisfying our services. However, at the same time as such our rapid growth, we faced the time when we had to change our strategy. Therefore, we planned our direction from the beginning again because we thought that it must have been important to return back to the starting point. We created our Logo "HITOMI IKI IKI" (means eyes twinkled) as we wished that people wearing the contact lenses could get their much clearer sights and take positive action and thinking they had never done before. We recognized again that we should not only sell the contact lenses but also we should provide better satisfaction for the customer. firstly, Then, we, all of staff, have moved ahead in order to seek for much better service.

In addition to such our domestic business, we are now expanding our business up to five fields in total as follows. We firstly started the specialty stores for the color contact lenses as well though any other major chain store retailers had never done. Secondly, not only domestic business but also overseas business such as another operation of the chain stores in China. China must be a large market though that demand has been not developed yet in spite of potential needs there. And, regarding the internet business, we are developing new service and much more usability. Finally we are handling quite unique medical service business to cover not only eye clinics but also local medical support. In accordance with further development of these five business units, we are going to make people's "Eyes" life better and to contribute to the society. We promise that we all are going to provide better products and service that surely make customers satisfied.



沿革 History



目指すは顧客満足度 No.1 企業

我々の使命は、より良い商品を最高のサービスとともにお客様へ提供すること。
「生活が前より良くなった」「人生観が変わった」と思っただけのように、生活を豊かにするサポートをしていきます。

以客户满意度第一的企业为目标

我们的使命是为客户提供更好的商品和最好的服务。
让客户感到“生活比以前更好了”“人生观改变了”，为生活的丰富多彩助一臂之力。

Goal to go is the No.1 CS (Customer Satisfaction) company.

Our mission is to provide best products with the best service to customers. We are sure to support customers so that they can think "Their life changed better." and "Their thinking way changed positive." for their further bright life.

经营理念 经营理念 Corporate Philosophy

1. 当社はコンタクトレンズを媒体としてお客様に安全で快適な視生活を提供し、さらにお客様にご満足いただくために必要なことを追求し、充実させていくことが目標である。

我公司以隐形眼镜销售为媒介，为客户提供安全舒适的视觉生活，并以追求和充实让客户得到最大的满足为目标。

We provide customer's safe and good vision in life through our contact lens business. Moreover, we strive to enhance our efforts for the maximum customer satisfaction.

2. 当社は社会のニーズに応える商品とサービスを提供することにより、社員一人一人が自分自身の可能性を最大限に発揮することを目標とし、そのことにより社会に貢献する。

我公司通过提供满足社会要求的产品和服务，公司的每一个员工以最大限度地发挥自身的可能性为目标，从而为社会做贡献。

Each employee should play his/her performance as much as possible by providing products and service and should contribute to the society through such activities.

経営方針 经营方针 Business Policy

1. 当社は、お客様のニーズにこたえるべく全国展開を図る。

我公司努力开拓在全国范围内满足客户的要求。

To expand stores across the country in order to satisfy customer's needs

2. 当社は、業界の第一位を目指し努力する。

我公司以成为行业内第一为目标而努力进取。

To do our best to become the leading company in this retail market

3. 当社社員は、お客様に最高のサービスを提供するべく日々研鑽に励む。

我公司员工每天努力钻研为客户提供最好的服务。

To continue our best effort by self-study in order to provide the best service to customers

4. 当社社員は、よく働き、よく遊びの精神の基、仕事を楽しむ。

我公司员工本着奋发劳动和积极玩耍的精神来享受工作。

To enjoy working in the spirit of "work well to play well"

経営理念を具現化していく5つの事業の柱

業界 No.1 のサービスを提供するために、顧客満足度重視の姿勢で全国展開するために。
そのような経営理念・方針から生まれた5本の事業の柱。
この5つの事業展開を成功させることこそが社会貢献となると確信し、
これまで以上にさらなる進化を遂げていきます。

把经营理念具体化的5个事业支柱

为了提供行业第一的服务，以重视客户满意度的姿态向全国开展业务。

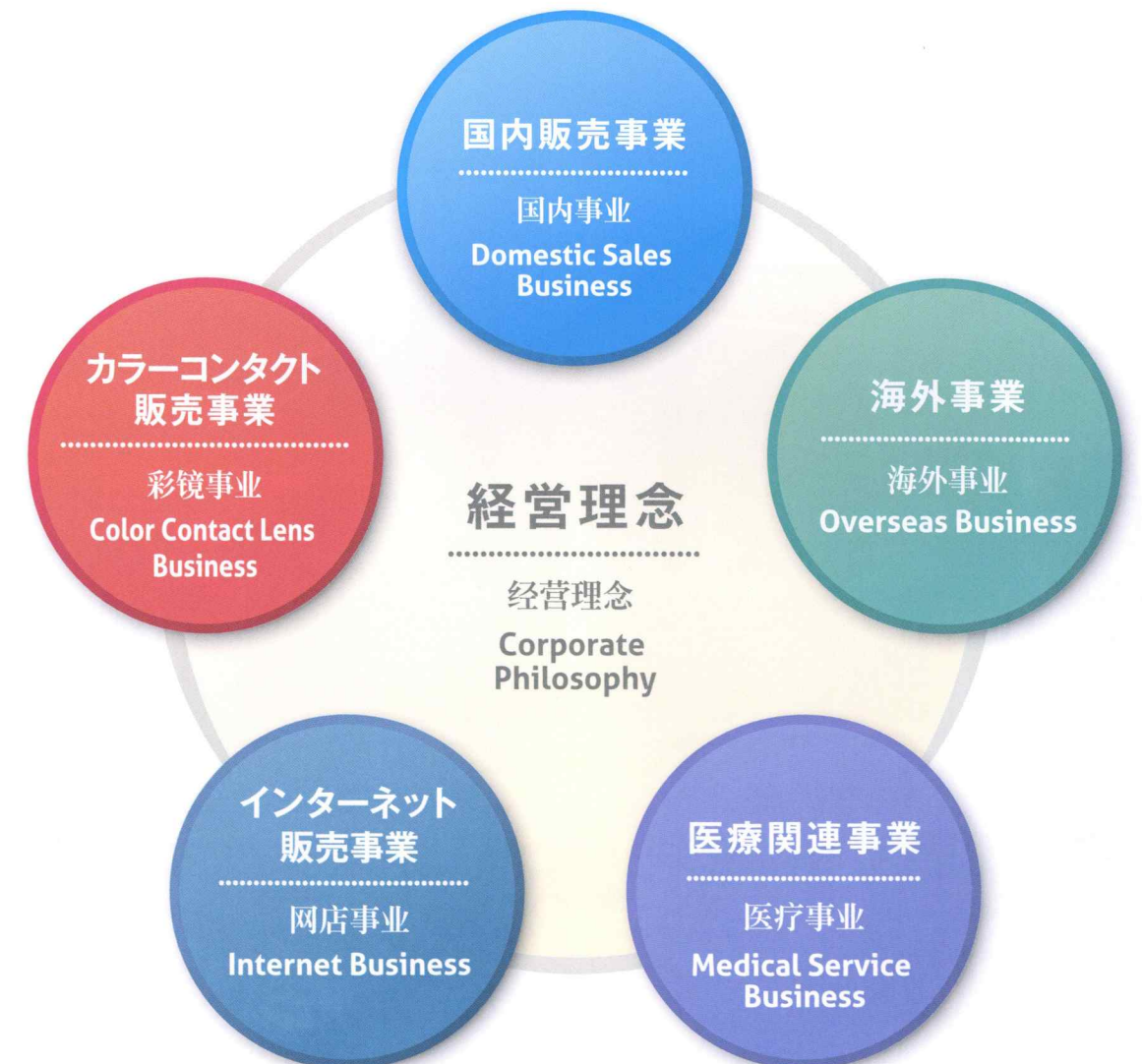
从这样的经营理念・方针中产生的5个事业支柱。

确信推动这5个事业的开展并获得成功也就是对社会作出了贡献，今后将进一步地推进事业的发展。

Five core business units to achieve the corporate philosophy

In order to provide the No.1 service in this retail market, and also to operate the stores from the point of "CS(Customer Satisfaction) first" view, these five core business units are borne from such our corporate philosophy and business policy.

To make these five core business units succeeded is to be leading to the social contribution, we believe, so we are going to enhance our own progress further more.



国内外主要メーカーのコンタクトレンズを取り揃え、お客様に豊富な種類の中から最適な商品を選べるコンタクトレンズショップを運営しています。また、日本中のユーザーの利便性を高めるため、コンタクトレンズ専門店を全国展開しています。



国内外主要厂家的隐形眼镜，经营能够让客户能从丰富的品种中间挑选出最适合自己的产品的隐形眼镜专卖店。为更大的方便日本的客户，在全国范围推广隐形眼镜专卖店。

As contact lenses of major domestic and overseas makers are available at our stores, our stores can provide the best choice to each customer among a lot of product variations. In order to provide much more usability to the customer, we operate stores of the contact lens specialty over Japan.

毎年新店舗も出店・拡大中。目標は5年後に200店舗。

2019年合計162店舗（郊外モール：104店舗、その他：58店舗）

每年都进行新店舗的开设和扩大规模。目标5年以后实现200店舗。

Every year we have built up new stores and expanded more and more. The aim achieves 200 stores five years later.

中央コンタクト・フラワーコンタクト・メア시스店舗数の推移

2019年合計162店舗（郊外モール：104店舗、その他：58店舗） 2019年3月時点

■ 郊外モール店舗 ■ 駅ビルその他店舗

中央コンタクト・Measis店舗数の推移 截止至2019年3月

■ 郊外购物中心店舗 ■ 车站大楼及其他路面店舗

Trend of the number of our stores including As of March, 2019

■ Stores inside suburban Shopping Malls ■ Stores inside Station Buildings and other stores



会員数 260 万人突破

会员人数突破 260 万人 Over 2.6 million customer members



静岡市伝馬町（葵区）へ 1 号店を出店以来、ご支持いただいております。

自从静岡市传马町（葵区）设立一号以来，深受广大客户的支持。

Since the 1st store was opened in Shizuoka, we have been favored by customers.

ショッピングモール展開

购物中心店的扩展 Expansion into Shopping Malls



「ららぽーと磐田店」を皮切りに、ショッピングモールへ続々と出店中。将磐田 LALAPORT 店作为崭新的面目，开始在购物中心有条不紊地开设新店舗。

Since our store was opened in the "Raraport IWATA" Shopping Mall as the first store into the Shopping Mall, we have concentrated to open our stores into the Shopping Malls.

会員カード(トレーサビリティシステム)、データ一元管理

全国どの店舗でも安心してご利用頂けるよう独自のトレーサビリティシステムを構築。会員制サイトMylensにより、お客様の眼の情報当社一括データ管理することで、個人に合った商品・店舗情報の提供と気軽な購入が実現されています。

会员卡(信息跟踪管理系统)、数据源头管理

在全国任何一个店铺都能安心使用的独自开发的可跟踪系统。根据会员制的“我的镜片”的信息，将客户的眼睛数据在我公司进行一整套数据管理，实现了针对每个客户，提供与其吻合的商品・店铺信息及便捷的购物。

Member's Card (Traceability), Central Data Management

We built up our unique traceability system so that our customers can use our stores safely anywhere they want. By our "Mylens" service on web site for the members, each customer can be provided the suitable product and store information and also can purchase the best matched product easily because information of each customer's eyes conditions is stored in the database.



一過性の流行ではなく、ファッションの一部として生活に定着してきた「カラーコンタクト」。その専門店「Measis (メア시스)」を業界チェーン初出店いたしました。専門店としてその高いニーズにお応えするために、正しい使用方法、知識を正確に啓蒙していきます。



彩镜已不是瞬间的流行，而是作为美妆的一部分固定在生活之中。行业内首个彩镜专卖连锁店“Measis (美爱西施)”开业。作为专卖店为了满足客户更高的需求，把正确的使用方法和知识正确地启发给客户。

The color contact lenses have been penetrated into the life style as a part of fashion instead of a transient boom. We opened the color contact lens specialty store "Measis" firstly in this retail market. We are going to spread enlightenment of right usage and knowledge exactly as a specialty store in response to customers' high-end needs.

業界初の専門店

行业首个专卖店 Specialty store firstly among the contact lens retailers



これまでのノウハウを活かし、2012年に業界初となるカラーコンタクト専門店をOPEN。各店舗ごとのカラーを打ち出し、今後は国内・海外ともに100店舗を目指しています。

应用至今的经验，于 2012 年行业首个彩镜专卖店开业。逐次开设各彩镜专卖店，今后将在国内外各设立 100 家店铺。

Based on our know-how up to now, firstly in this retail market, we opened the color contact lens specialty store in 2012. We emphasize the originality on each store and are planning to increase the number of stores up to 100 in both domestic and overseas markets.

安心・安全への独自の取り組み

独自融入安心感和安全性 Our unique actions for safe and secure



35年の営業で培った安全性の高い販売方法を「メア시스」にも導入しています。初めての方へは受診を促し、徹底した安心・安全の精神の元、独自性を打ち出しています。当社専門スタッフが必ず試し、納得のいく商品のみを扱っているのもその一環です。

将 35 年的经营所培育的高度安全性的销售方法导入到“美爱西施”之中。督促初次来店的客人接受诊断，在彻底贯彻安心感和安全性的基础上，建立起独自性。我公司专职的员工一定会先用试戴镜以此作为得到适合自己商品的一环。

Our sales know-how, that has been accumulated for last 35 years and kept high-safe level, has been introduced into Measis chain stores as well. For first comers to our stores, we recommend they should receive a doctor inspection, so we are sure to keep such our policy basing on the spirit of safe and secure first. Only our qualified products can be sold at our stores after our special staff inspectors really worn and tested all products and then they must pass through our inspectors' severe evaluations.



マークイズ静岡店 Mark Is 静岡店 MARK IS Shizuoka store



イオンモール堺鉄砲町店 永旺高城堺鉄砲町店 Aeon Mall Sakaitteppouchou store



メーカー各種豊富な品揃え 厂家的各种产品琳琅满目 Wealth of product line up of every maker



ららぽーと和泉店 Lalaport 和泉店 LaIaport Izumi store

コンシェルジュ対応

着用するカラーコンタクトにはどういった化粧がマッチするのか、どういったシーンで着用すればいいのかといった、まるでコスメの美容部員のように、トータル的な提案を目標に、提案力の向上を図っていきます。

向导对应

怎样的化妆吻合怎样的彩镜、怎样的场合佩戴怎样的彩镜，就像一个化妆师能给客户一个系统的提案，并不断提高自我的提案能力。

Concierge service

We are doing our best to provide a total cosmetic proposal and/or advice to the customers same as professional cosmetic sales persons. For example, we should advise what kind of makeup will match to the lenses worn by each and what kind of scene will match to the occasion when and where you wear these lenses.

コンタクトレンズ需要が今後より一層高まる気配のアジア市場。当社は、日本における成功事例をもとに、中国を足掛かりとしてアジア市場へ事業展開していきます。中国において、コンタクトレンズに対する正しい理解を浸透させ、安心・安全の提供を弊社が先頭を切ってセーフティネットとしての役割も果たしていきます。

预计今后在亚洲市场隐形眼镜的需求会进一步提高。我公司以在日本的成功事例为基础，把中国作为起点将隐形眼镜销售事业推广到亚洲各个市场。在目前，中国对佩戴隐形眼镜的正确理解还没有完全渗透，所以我公司率先实施安全管理系统，以提供给客户安心感和安全性。

Demand of the contact lenses will be growing up more in Asian market. Basing on our success story in Japan, we are expanding our business field firstly from China to other Asian countries. In China, users' understanding concerned with the contact lenses seems to be not enough yet, so we believe that we should lead to provide safe and secure know-how for penetration of the contract lenses as a role of safety net.

北京財富中心店
(1号店2012.2.16開業)

北京財富中心店
(1号店2012.2.16開業)

Beijing Fortune Mall store
(1st store opened in February 16, 2012)

**ドミナント戦略に基づき
全国の主要都市に出店**

根据市场占有率优势的战略，在全国主要城市都设有店铺

According to the dominant strategy of market share advantage, we have established stores in main cities all over Japan.

**アジア全土に
拡大準備中**

酝酿向整个亚洲扩展

We are preparing and planning to expand our business in Asian area.

100%出資の現地法人、創奥隱形眼鏡公司于北京市設立。現在、北京を中心に中国での店舗展開を拡大中。100%資本の店舗のみならず、現地チェーン店企業との提携も視野に、交渉を展開中。

在北京市设立了创奥隐形眼镜公司（全额出资的现地法人企业）目前正以北京为中心在中国进行不限于全额出资，而且也准备与当地连锁企业洽谈合作，筹备联营开店。

Chuo-Contact China Inc. of our 100% own capital was established in Beijing as the local Chinese corporation. At present, we have expanded the number of stores in Beijing area as per our Dominant strategy. We have tried to promote also collaboration with local chain partners for the chain operation in addition to our 100% capital stores.

中国でのコンタクトレンズ啓発活動

中国でのコンタクトレンズ普及率はまだまだ0.5%程度。当社は、安全性や正しい使用方法等、認知度の向上のため、インターネットによる遠隔診療というインフラを活用し、手軽かつ信頼感のあるコンタクトレンズの利用ができる仕組みを構築し、中国の当局、産業界、医学界と連携し、正しい使い方の啓発活動を行っています。

在中国的隐形眼镜启发活动

在中国隐形眼镜的普及率还只有0.5%左右。对安全性和正确使用等、认知度还相对较低。我公司通过远程医疗的方法，建立了简便而又能够被信赖的隐形眼镜使用系统。并与中国政府机关、产业界、医学界一起联手，把正确使用方法的启发活动加以推进。

Enlightenment Activities for Contact Lens in China

Penetration of the contact lenses is still approximately 0.5% only in China. Safety, proper usage and awareness of the contact lenses are not so high yet at this moment. By utilization of "Remote Medical Care Service" infrastructure on the Internet, we build up our unique business model that will provide easy and reliable use of the contact lenses to the customers. Then, in cooperation with Chinese governmental organizations, the contact lens industry and the medical parties, we are enhancing enlightenment activities how to use the contact lenses correctly.

中国の店舗での遠隔診療の展開

北京の財富中心店では北京北医眼視光学研究中心の謝培英教授と提携して、店舗に遠隔診療コーナーを設置し、インターネット回線でドクター謝視光医学工作室（ドクター側の診察室）へリアルタイムで目の画像を送り、診察を行っています。

在中国的店铺中的远程医疗

北京財富中心店与北京北医视光学研究中心的谢培英教授合作，在店铺内设置远程医疗区域。利用网络传递，谢医生可以在自己的办公室内随时通过传来的图像进行诊疗。

Remote Medical Care Service at stores in China

At our Beijing Fortune Mall store, our Remote Medical Care Service has been launched in partnership with Dr. Xie of the Beijing BeiYi Optometry & Ophthalmology Center. The image data of the examinee's eye can be transmitted to the Beijing BeiYi Optometry & Ophthalmology Center on real time through the Internet and then he/she can be also examined by the official Ophthalmologist properly through this medical service even if far away each other.

店舗にご来店・診察 店舗内の来店診療 Visit & Examination



中央コンタクト北京財富中心店
创奥隱形眼鏡北京財富中心店
CHUO-CONTACT Beijing Fortune Mall store



店舗には、遠隔診療のトレーニングを受けた検光師が駐在しています。まずは、検光師が視力検査などをを行ったうえで、スリットランプの映像を手配します。店内配置伝送遠程医療画像の検光師。検光師先做視力検査，然后准备裂隙灯的图像。The staffs trained for Remote Medical Care Service are available at our store. At first, the staff proceeds examinations of visual acuity etc. and then arranges image data out of the slit lamp.



遠隔診療 远程医疗 Remote Medical Care Service



医師は、インターネット回線を通じてスリットランプの映像をリアルタイムで見ながら診察を行います。患者はテレビモニターを通じて医師と会話ができます。

眼科医生通过网络传来的裂隙灯图像进行同步诊疗。患者通过视屏可与医生会话沟通。

The doctor provides medical examinations by watching image data out of the slit lamp on real time through the Internet. Customers can talk with the doctor through TV monitor.



角膜のカーブと視力を測定
完全屈折矯正・CLを選定
測定角膜曲度と視力
屈折完全矯正，选定隐形眼镜

Measure the corneal curves and visual acuity Refractive correction and choice of the contact lenses



最後に、スリットランプでCLのフィッティングをチェックをします。
用裂隙灯来检查隐形眼镜与眼球的适合度。

Check fitting of the contact lenses by the slit lamp.

インターネット販売事業

网店事业 Internet Sales Business

当社では、いつでも必要な時にご購入いただけるようお客様のご購入シーンに合わせた3つのインターネット通販サイトを運営しています。今後、WEB上であらゆる通販サイトへ進出し、販路拡大を目指していきます。

有需要时随时随地都能买到商品，我公司站在客户的角度从3个网络销售渠道经营网店事业。今后在WEB上向各种销售渠道发展，扩大销售途径。

We are operating three Internet shopping sites in response to each customer's shopping scene so that every customer can purchase whenever he/she wants. From now on, we are going to expand our sales channels to any kinds of shopping malls and sites on web as well.

Mylens.jp

「Mylens (マイレンズ)」

<http://www.chuo-contact.co.jp/>

会員（店舗で購入履歴があるお客様）限定のため、眼科で処方を受けて購入した過去の履歴を確認しながら通信販売を利用できる安心感があるクローズ通販サイトです。

局限于会员（在店铺有购买记录的客户），通过确认过去的眼科处方进行能够得到安心的网上销售。

This is a closed shopping site that is available only for the members (means customers of which purchase records at our shops remain in our customer database). These members can use this web shopping safely because they can reconfirm their own purchase records together with doctor's prescription records of previous examinations.

Measis

「Measis (メアシス)」

<http://www.measis.jp/shop/>

迅速な配送サービス、国内正規品のみを取扱う安心感など、価格と利便性を有しているオープン通販サイトです。

迅速发货，只卖国内正规品，具有安心感、低价格和方便性的公开网上销售。

This is an open site for everybody to take merits of the price and usability such as a quick delivery service and reliable qualified products and so on.

HitMinity

「HitMinity (ヒトミニティ)」

<http://measis.shop2.makeshop.jp/>

多くのユーザーに利用されている『価格ドットコム』内の専用通販サイトです。

在众多的消费者所利用的“价格.com”平台有专用的销售网页。

This is a dedicated shopping site only available on “Kakaku.com” site that a lot of people very often use.

医療関連事業

医疗事业 Medical Service Business

少子高齢化が進む中で、「地域医療」は重要なファクターとなっています。当社は、過去30年間に築き上げた医師との信頼関係により、地域に根ざす医師への開業支援と経営コンサルティングに力を入れています。100を超える医療施設とのパイプがあるからこそできる弊社独自の事業です。平成24年3月には「イオンモールつくば」内の医療モールに小児科を誘致させるため、医師の招聘等の支援を行いました。このような、医療モールなどのあらゆる分野の医療施設に、弊社独自のノウハウや医師の招致等を、眼科に限らずニーズに合った形で提供していきます。その実現こそが「地域医療」への貢献と考えております。

在高龄化不断深入的时候，“地区医疗”起了很重要的作用。我公司通过去年30年间与医生建立起的信任关系，支援立足于地区的医生的开业和尽力于医生的经营指导。与100个以上的医疗设施有着密切的联系，所以能够构成我公司独自的事业。2012年3月在永旺购物中心筑波店的医疗街上，为了导入小儿科，对医生的招聘上进行了支援。就这样，在医疗街等各领域的医疗设施，只要有需求不只局限于眼科，我公司以独自的经验和招聘医生等提供帮助。通过这些活动对“地区医疗”作出贡献。

As the “low birth rate and longevity” trend is going on, an importance of “Local Medical Service” must be getting bigger. Basing on our reliable relation with doctors through last 30 years, we are concentrating to support doctors for establishment of clinics based locally and management consulting for them. This is our unique business model that only we can manage because we have connections with more than 100 medical facilities. In March, 2013, we supported to invite the doctor to the pediatric clinic in the medical mall inside Aeon TSUKUBA Shopping Mall. Like this, in response to needs for not only eye clinic but also others, we are going to provide our medical service such as supply of our unique know-how and invitation of the doctors. To achieve this business model is our contribution for needs of the local medical care services.



医療モール内
在医疗街 In the medical mall



小児科
小儿科 The pediatric clinic

企業概要

商号 株式会社中央コンタクト
 設立 1984年4月
 資本金 6,000万円
 従業員数 1,561名（2019年3月時点）
 事業所 ◎静岡本部
 〒422-8067 静岡県静岡市駿河区南町14-1
 水の森ビル7F
 TEL.054-202-5730 FAX.054-202-5757
 ◎東京事業部
 〒108-0075 東京都港区港南1-8-40
 A-PLACE 品川7F
 TEL.03-6712-8841 FAX.03-6712-8847
 売上高 141億円（2019年3月期）
 連結子会社 株式会社メアシス
 北京創奥隱形眼鏡有限公司
 プラスメディック株式会社

中小企業庁「経営力向上計画」認定事業所
 2019 関経向申第 588 号

公司概况

名字 株式会社中央隐形眼镜
 成立 1984年4月
 资本 6,000 万元人民币
 员工人数 1,561 名（截至2019年3月）
 办公处 ◎静岡本部
 〒422-8067 静岡県静岡市駿河区南町14-1
 水の森ビル7F
 TEL.054-202-5730 FAX.054-202-5757
 ◎東京事业部
 〒108-0075 東京都港区港南1-8-40
 品川 A-PLACE 7楼
 TEL.03-6712-8841 FAX.03-6712-8847
 销售总额 141亿日元（2019年3月期）
 子公司 株式会社Measis
 北京创奥隐形眼镜有限公司
 Plus Medic, inc

中小企业庁「经营力量提高计划」认定营业所

Company Profile

Company name CHUO-CONTACT, Inc.
 Established April, 1984
 Capital 60 million Japanese Yen
 Employees 1,561 persons (As of March, 2019)
 Locations ◎Shizuoka Headquarter Office
 Mizunomori Bldg. 7F, 14-1 Minamimachi, Suruga-ku,
 Shizuoka city, Shizuoka Pref. 422-8067 Japan
 TEL.054-202-5730 FAX.054-202-5757
 ◎Tokyo Office
 A-PLACE Shinagawa 7F, 1-8-40 Kounan,
 Minato-ku, Tokyo, 108-0075 Japan
 TEL.03-6712-8841 FAX.03-6712-8847
 Sales Amount 14.1 billion Japanese Yen
 (As of March, 2019)
 Consolidated Subsidiaries Measis, Inc.
 Beijing CHUO-CONTACT, Inc.
 Plus Medic, inc.

Authorization of improvement plan of company management (the Small and Medium Enterprise Agency)

主要取引先

CooperVision™
クーパービジョン

BAUSCH+LOMB
ボシュロム

Alcon
アルコン

SEED
シード

ROHTO
ロート

Menicon
メニコン

HOYA
HOYA

Aime
アイミー

TORAY
東レ

株式会社 オフテクス
オフテクス

その他メーカー



静岡本部 水の森ビル
静岡本部水森大厦
SHIZUOKA Headquarter Office Mizunomori Building



東京事業部 A-PLACE品川7F
东京事业部 品川 A-PLACE 7楼
TOKYO Office
A-PLACE Shinagawa 7F

 **中央コンタクト**
 **フラワ-コンタクト**
 **创奥隐形眼镜**

Measis
Measis
 **PLUS MEDIC**

<http://www.chuo-contact.co.jp>

静岡本部 SHIZUOKA Headquarter Office
〒422-8067 静岡県静岡市駿河区南町14-1 水の森ビル7F
14-1 Minamimachi, Suruga-ku, Shizuoka-shi, Shizuoka 422-8067, Japan
TEL.054-202-5730 FAX.054-202-5757

東京事業部 TOKYO Office
〒108-0075 東京都港区港南1-8-40 A-PLACE品川7F
1-8-40 Kounan, Minato-ku, Tokyo 108-0075, Japan
A-PLACE Shinagawa 7F
TEL.03-6712-8841 FAX.03-6712-8847

北京创奥隐形眼镜有限公司 北京总社 China Headquarter office
北京市朝阳区建国路99号 中服大厦806室
Zhong-Fu Building 806, 99 JianGuo Road, Chaoyang
District, Beijing
TEL.010-86-10-6583-6020 FAX.010-6583-6029