

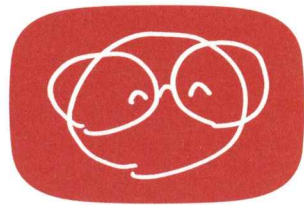
メガネの田中

TANAKA SINCE 1913

会社案内



メガネの田中が目指すこと



メガネが好き。人が好き。  
だから、メガネでお客さまを笑顔にします。

見える驚き、見られる喜びをお届けしたい。

メガネの田中は、100年以上にわたりお客さまのそばに寄り添い「メガネのある楽しい暮らし」をお手伝いしてきました。しかし私たちは、単にメガネを売るだけの会社ではありません。私たちのミッションは、メガネやコンタクトレンズを通じて、お客さまに「見える驚き、見られる喜び」を提供すること。補聴器を通じて「聴こえる驚き、話せる喜び」を提供すること。そして、その方の毎日を、もっと明るく楽しくすることです。

メガネの田中のお店には、小さなお子様からご高齢の方まで、毎日たくさんのお客さまがいらっしゃいます。年齢や性別、ご来店目的もさまざま。私たちは、お客さま一人ひとりと真摯に向き合い、深く理解することで、その方に本当に喜んでいただけるメガネや補聴器を、一緒に楽しみながらつくっています。

メガネで人生は変えられる。私たちはそう信じています。

## 笑顔があふれる 日本でいちばんのメガネ店をつくります。

### お客様の「見る」「聴く」を支える専門店として

私たちメガネの田中には、創業以来受け継がれてきた DNA ともいえる強い価値観があります。それは、「優れた品質の商品とサービスでお客様に喜んでいただく」こと。その実現のため、常に技術を磨き、サービスの向上に努めてきました。今はインターネットでも簡単にモノが買える時代ですが、メガネの田中では、お客さまとの対話を通じてニーズを的確に理解し、視聴覚機能に関する知識や技術、メーカーを超えた商品知識などを駆使して一人ひとりに最適ご提案をしてきました。お客さまとスタッフが築くリレーションシップこそが、長年育まれてきた田中の強みともいえるでしょう。「初めてメガネをつくったのがメガネの田中で、その時の印象がとても良かった。だから自分もその体験をシェアしたい」といって入社するスタッフも多く、田中のDNAは揺るぎなく継承されています。

### ワクワクと驚きで、メガネの買い物をもっと楽しく

一方で、時代やニーズの変化に合わせ、進化していくことも忘れてはいけません。私は、メガネの田中にご来店されたお客さまには、商品だけではなくワクワクするような体験「TANAKA experience」をお持ち帰りいただきたいと考えています。心動かされるようなメガネとの出会い、人との出会い。メガネの田中の店を出会いの場とし、ここで過ごす時間全体を、価値ある体験にしたいのです。この「TANAKA experience」をたくさんのお客さまに体験していただくために、田中スタッフの行動指針を「田中のクレド」としてまとめ、新しいコンセプトに基づいて店舗デザインを一新し、驚きや発見があふれる店づくりを進めています。

### 思いをひとつに、One TANAKAで次の100年へ

私は2016年4月に代表取締役社長に就任しました。長い歴史を持つメガネの田中ですが、社長交代は実に41年ぶりのこと。私は13年から経営に参加していますが、その中で実感したのは、社員が皆、親切でまじめであることと、お客さまに愛されている会社だということです。メガネの田中には、宝石のような人材がたくさんいます。その可能性や能力を引き出し、失敗を恐れずにチャレンジを応援するのが私の役目。次の100年に向かって、会社としてさらなる飛躍をめざし、社員全員の思いをひとつに「One TANAKA」として前に進んでいきます。



メガネの田中チェーン株式会社  
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**

#### Profile

1976年ジャマイカ生まれ。Howard University Washington D.C. USA 卒業。P&G 米国、P&G アジアを経て、2013年よりメガネの田中チェーン株式会社・メガネの田中ホールディングス株式会社専務取締役。16年4月、代表取締役社長に就任。

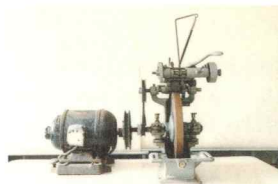
## メガネの田中の歩み

創業者の田中末吉がメガネの田中の前身である「田中眼玉堂」を開業したのは今から100年以上前のこと。当時、広島では雑貨屋に老眼鏡がある程度で、まだ本格的なメガネ店がありませんでした。大阪から「玉摺機」を取り寄せ、自店でレンズ加工ができる田中眼玉堂は、広島で唯一の専門店として眼科の処方箋の指定店にもなりました。

戦中は、レンズやフレームを防空壕に埋めて保存したり、疎開先へ研磨機を持っていくなど、顧客へのサービスを継続できるように尽力。実際に疎開先にお客さまが訪ねてきたこともあったといいます。戦後、資本金の半分に当たる思い切った投資をし、アメリカから最新の検眼機を導入。また、この頃から社員の技術レベル向上のため資格の取得を推進するようになりました。昭和37年には、田中登志子現会長が大学卒業後にアメリカに留学。カリフォルニア大学オプトメトリー学部で学び、日本で初めてオプトメトリスト(検眼士)の資格を取得して帰国し、その後社員教育に一層力を注ぎました。メガネは一部の人のための贅沢品ではなく、必要とするすべての人々にお届けしたい。そんな思いから、技術とサービスを磨き続け、広く地域の方々の視生活を支えてきた「半医半商」の精神は、揺るぎない田中マインドとして受け継がれています。

### 沿革

1913年(大正 2年)	広島堀川町に「田中眼玉堂」として開業
1932年(昭和 7年)	広島流川店出店
1941年( 16年)	二代目田中義男に社長交代、「田中眼鏡店」に改称
1945年( 20年)	原爆にて崩壊
1946年( 21年)	広島流川で再開業
1947年( 22年)	広島本通へ移転
1951年( 26年)	アメリカ製の検眼機(ホロプター)を導入
1954年( 29年)	(有)田中眼鏡店に改組
1959年( 34年)	初の支店となる駅前店を開店
1965年( 40年)	(有)田中商事設立
1966年( 41年)	メガネの田中チェーン(株)設立
1974年( 49年)	三代目田中登志子に社長交代
1979年( 54年)	タナカ眼鏡学校を開校
1996年(平成 8年)	100店舗達成
2015年( 27年)	分業体制に移行し、メガネの田中ホールディングス(株)を設立
2016年( 28年)	四代目テイミアン ホールに社長交代



ともに考え、悩み、驚き、楽しむ。



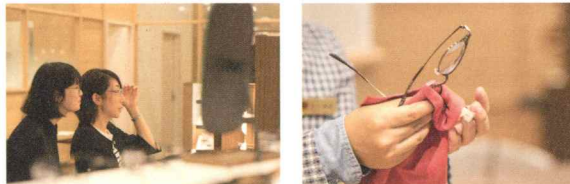
見える驚き、見られる喜びを。

#### ビジョンケア（メガネ/コンタクトレンズ）

メガネやコンタクトレンズを通して視機能を最大限に発揮させ、お客さまの生活を明るく快適にするのがビジョンケアサービスです。私たちが最も大切にしているのは、お客さまを深く理解すること。その方が求めることを明らかにし、メガネづくりのイメージをつくりあげていきます。

視機能の向上を支えるのが、検眼、加工、フィッティングなどの技術力です。認定眼鏡士の数は業界トップクラス。全スタッフが日々技術の向上に努め、お客さま一人ひとりにぴったりの「見える驚き」を提供します。

メガネは見られるものでもあります。選ぶメガネによってその人の印象が変わり、新しい自分を発見したり、自信が生まれたりもします。ファッションアイテムとして、お客さまの顔の形や色などを考慮し、楽しく選ぶお手伝いをするのがアイウェアコーディネートサービス。ファッションやトレンドの幅広い知識を駆使し、「見られる喜び」を提供します。



すべてはお客さまの笑顔のために。



聴こえる驚き、話せる喜びを。

#### ヒアリングケア（補聴器）

補聴器による「聴こえる驚き、話せる喜び」の提供も、私たちの使命のひとつ。視力と同様、聴力も加齢とともに低下します。補聴器は、快適な聴生活を送るうえで重要なツール。技術の進歩もめざましく、欧米では日常的に使われていますが、日本ではまだ補聴器の使用をためらう方が多いのが実情です。

しかし、本人が聴こえにくいことで、相手も話しくなくなり、会話が減ってしまうこともあります。さらに、補聴器は、つけばすぐに聴こえるようにしてくれる道具ではありません。一人ひとりに合った音質の調整やフィッティング、家族やまわりの方の理解や協力があって、初めて快適な聴こえが実現するため、メガネ以上にカウンセリングやアフターメンテナンスが重要となります。

メガネの田中には、補聴器のスペシャリストである「認定補聴器技能者」が多数在籍。聴こえのプロとして、お客さま一人ひとりに最適なヒアリングケアサービスを行っています。





新しい自分を見つけよう。人生をカラフル にしよう。あなたが笑顔になりますように。



## 「半医半商」の精神で地域に貢献

### CSR活動

メガネの田中の企業理念には「地域社会に奉仕する我々の職業を誇りとし」との一文があります。企業の社会的責任のひとつとして、メガネの田中ではメガネや補聴器を通じて、地域のお客さまをサポートする活動に取り組んでいます。

### 視聴覚障害をお持ちの方を支援。

#### サポート部門

メガネの田中では、視覚・聴覚に障害をお持ちの方の生活全般をサポートするために、弱視眼鏡や補聴器など体の機能を補う補装具だけでなく、他店で取り扱いの少ない拡大読書器や盲人用時計から、音声ガイド付きの電磁調理器や体重計まで、ふだんの暮らしに役立つ日常生活用具を幅広く取り扱っています。ご本人とご家族が少しでも快適に生活できるよう、商品の販売にとどまらず、給付制度のご案内や給付を受けるためのお手伝いを行います。困りごとを少しでも解消できるよう、医療機関や行政機関などとの架け橋としての役割も担っています。

### ご来店が難しいお客さまのために。

#### 出張訪問サービス／外販車部門

メガネや補聴器のことで困っているけれど、お店までの距離や交通手段、体調などで、ご来店に不都合を感じているお客さまには、店舗機能を持った車両「外販車」で「出張訪問サービス」を行っています。お店と同程度の検査機器を搭載し、ご自宅やお勤め先、福祉施設など、ご指定の場所まで専門のスタッフが伺います。一般の方にもご利用いただけるほか、ご来店が難しい障害者の方のご自宅に伺って、機器のお届けや設置、アフターメンテナンスを行います。また、福祉イベントや地域の催しなどを訪問し、給付制度や機器の紹介、展示などを行っています。

※出張訪問サービスは、2018年3月末終了。



## 社員をとことん応援する会社。 自ら学び、チャレンジする人を求めます。

メガネの田中は、販社として営業・販売を担う「メガネの田中チェーン」と、本部機能としてグループの経営戦略立案および統括業務を担う「メガネの田中ホールディングス」の分業体制で業務を行っています。いわば、チェーンが表舞台、ホールディングスが裏方として支え合い、心をひとつにしてお客様の笑顔や満足のために協力しています。

メガネの田中チェーンに入社した新入社員は、まず接客からスタート。研修を受けた後に店頭立ち、お客さまと対面し、扱っている商品や技術を知ることからすべてが始まります。

しかし、ただ笑顔でお迎えしてメガネを売ればよい、というものではありません。お客さまを深く知り、ともに考え、悩み、ともに驚き、メガネをつくることを楽しむことが私たちの仕事。それを実行するためには、メガネや視力に関することはもちろん、販売促進のためのコンサルティング力やファッショントレンドなど、さまざまな知識や経験が必要です。さらに、キャリアを重ねていけば、部下をまとめるためのリーダーシップやマネジメント、店舗経営についても学ぶ必要があります。

メガネの田中は、新しい未来に向けて変革中。あなたがチャレンジしたければ、何でもできる会社です。ぜひあなたの力をメガネの田中で生かしてください。



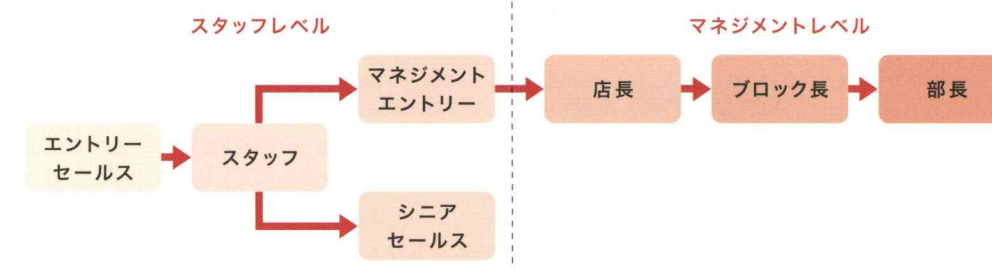
## 未来へ向かって

### キャリアパス・教育

社員一人ひとりの希望や適正、能力を見極めながら、それぞれのキャリアアップをサポートします。

#### キャリアパス

まずはエントリーセールスからキャリアをスタート。基本の仕事である販売、視力測定、加工などの店舗業務を習得し、その後は能力や実績に応じてマネジメントエントリー、店長、ブロック長へとキャリアを伸ばすことができます。各地で女性の店長も活躍しています。



#### 教育・研修制度

各自の能力を最大限に発揮できるよう、等級に応じたさまざまな教育・研修を行います。

- 新人研修／階層別研修／選抜研修／技術レベルチェックなど

#### 目標設定・評価制度

期首(4月)に店長と面談し、1年後に向けた目標を設定します。一般社員は、日々の業務において「接客コンピテンシー\*」と「店舗ワークコンピテンシー」の2点から評価を行います。

※コンピテンシー=高い業績を上げている社員の行動特性をもとにした基準。能力、適性。





## 確かな技術のプロフェッショナルに

### 資格取得システム

すべての社員の技術とサービスの向上をめざし、各種資格の取得を推進・サポートしています。

#### 認定眼鏡士

「認定眼鏡士」は一人ひとりのお客さまに合ったメガネ選びのプロフェッショナル。(社)日本眼鏡技術者協会が2001年4月にスタートさせた国内唯一の認定資格制度による能力資格です。

メガネの田中では、お客さまに高品質なビジョンケアを提供するため、この資格の取得を推進。2016年9月時点で215名の社員が取得しています。

#### 認定補聴器技能者

「認定補聴器技能者」は聴こえにくさを解消するプロフェッショナル。(財)テクノエイド協会が一定基準以上の知識や技能を持った者に与える能力資格です。さまざまな種類の補聴器の中からお客さまの使用環境に合うものを選び出し、スムーズなコミュニケーションづくりをサポートします。

メガネの田中では、2016年9月時点で157名の社員が取得し、お客さまに安心と信頼のヒアリングケアを提供しています。

#### アイウェアコーディネーター

「アイウェアコーディネーター」は、ファッションとしてのメガネのプロフェッショナル。社内審査をクリアした者だけが所有する、メガネの田中独自の資格です。

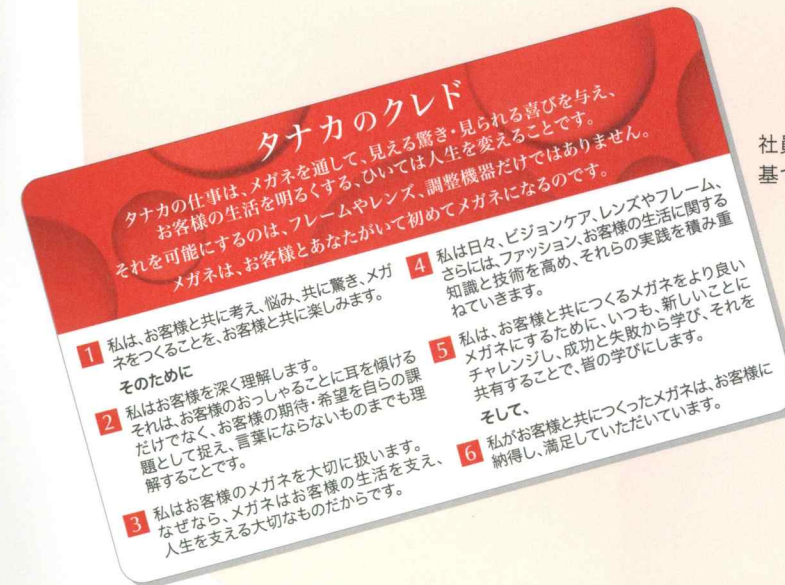
お客さまのお顔の形やなりたいイメージ、お好きなファッションに合ったメガネをセレクトして、新しいスタイルとの出会いをお手伝いします。メガネを機能だけでなく、かける人の魅力を引き出すものにする、おしゃれのアドバイザーでもあります。



### 会社概要

社名	メガネの田中チェーン株式会社 メガネの田中ホールディングス株式会社
創業	1913年(大正2年)3月25日
資本金	1億5000万円
代表者	代表取締役社長 デイミアン ホール
社員数	約900名(2016年2月末現在)
所在地	<広島本社>〒730-0036 広島県広島市中区袋町 1-23-102 TEL: 082-245-5222 <大阪本社>〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場 3-6-20 TEL: 06-6245-2533
事業内容	厚生労働省認可による眼鏡の総合製造販売、コンタクトレンズの調整販売、補聴器の製造販売、光学品の販売
店舗数	140店舗(2016年1月末現在)
売上高	127億8千万円(2015年3月期実績)
グループ企業	株式会社オプテック

<https://www.tanaka-megane.co.jp/>



社員一人ひとりがこのクレド(=行動指針)に基づいて日々行動しています。

メガネの田中チェーン株式会社  
メガネの田中ホールディングス株式会社

**広島本社**

〒730-0036 広島県広島市中区袋町1-23-102  
TEL：082-245-5222

**大阪本社**

〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島3-2-4 1601  
TEL：06-6229-1000

<https://www.tanaka-megane.co.jp/>