



台湾愛麗思歐雅瑪股份有限公司

社長 山本翔

“台湾の人々の生活を豊かにする”をテーマに生活用品の企画・製造・流通・販売を行うIRIS OHYAMA TAIWAN。台湾での会社設立から2年半、毎年二ケタ成長を実現してきた社長の山本氏に進出の狙いや、今後の展望について伺ってみました。

## ① 進出のきっかけについて教えて頂いても良いですか？

台湾進出前から代理店を通じて弊社商材を流通していました。その頃から売れ行きは良かったです。

また日本にも近い文化であることから、弊社商品が受け入れられるという自信がありました。さらに弊社は台湾内にOEM・ODM工場を持っており、生産拠点を中国大陸以外に分散させるという役割も担っています。台湾市場の開拓、グローバル視点で見たときのグループでの生産拠点確保、この2点が進出の大きな目的です。

## ② 進出されてから2年半、手ごたえはいかがでしたか？

はい。基本的には毎年2桁を超える成長を実現できており、弊社商材が売れるという数字上の手ごたえを持っています。一方、日本品質という点で、マーケットで商材が受け入れられているものの、IRIS OHYAMAというブランドを認知して選択していただいている人はまだまだ多くありません。今後はIRIS OHYAMAのブランドを確立していくことが大事だと感じています。

## ③ ブランディング活動について取り組んでいらっしゃることを教えてください

はい。“お客様とのタッチポイントを増やす”ことがまず大事だと思います。商品を入り口としたブランディング活動や弊社商材をより多くのお客様に使って頂く取り組みを、オンライン・オフラインでのマーケティングを積極的に行っております。弊社商材は日本品質でありながら価格は他の海外ブランドより値ごろな価格という位置付けになっています。日本品質かつリーズナブルな価格で商材を提供しているブランドだということも伝えていけると良いなと思っています。

## ④ 今後はB to C 商材だけではなく、B to B商材にも取り組んでいけると聞きましたが？

はい。進出当初はB to C だけでしたがB to B 商材の展開も昨年より始めました。

例えば工場やオフィス、店舗向けのLED照明や、労働人口が減少する台湾における業務用ロボット掃除機の展開を考えております。

## ⑤ 組織の状況についても教えてください

はい。事業の拡張に伴って、組織も拡大しています。同時に組織運営を続ける中で現地法人の課題も見えてきました。



## ⑥ 組織課題って何ですか？

立上げ時期である段階で弊社日本の企業文化を全社員に対して浸透させる事の難しさです。例えば弊社には“新しい事へのチャレンジ”を重んじる文化があります。組織運営当初は全社員にこの点を要求していましたが、社員毎の納得感に差があるということを感じました。従ってこれからは挑戦意欲のある人にまず任せてやってもらうという取り組みを進めていこうと考えております。日本本社で使っている360度評価や、三車線人事という考え方を現地法人にも導入しようと考えております。

## ⑦ 三車線人事ってなんですか？

車の高速道路の考え方を使った人事制度です。人事を登坂車線と通常車線と追い越し車線に分けて考え、追い越し車線に乗れそうな人にはそれに適した責任ある仕事を手配して昇進のスピードを早めるというものです。抜擢人事という捉え方をして頂けると良いかもしれません。私も赴任前からは総経理になる実力はあったわけではないですが、可能性があるということで選ばれたのかと思っています。台湾法人においてもこの誰がどの車線を走っているのかということを明確にした上で組織運営していきたいと思っています。

## ⑧ 三車線人事の具体的な運用のイメージについて教えてください

はい。まず追い越し車線に乗って頂く予定の社員については、役職を与えたり、責任の大きい仕事や難易度の高い仕事を手配することで違いを明確にしていきたいと考えております。登坂車線や通常車線を走る社員についても弊社にとって大事な人材ですのでここに所属する社員についてのサポートも欠かさず行いますし、本人の意識次第では車線変更も可能です。



## ⑨ 最後に今後の展望について教えてください

はい。立ち上げ2年半が経ち、弊社の商品が売れるという手ごたえはつかめてきました。一方弊社ブランド認知はまだ低い状態です。台湾で日本の商品の展開を通じて、日本本社のテーマでもある“消費者の方の生活を豊かにする”ということを台湾でも実現していきたいと思っています。

~~取材を終えて~~

チャレンジを奨励し、実力に応じた人事評価を実施することで組織を成長させているIRIS OHYAMA。山本氏自身も若くして会社から台湾事業の責任者に抜擢されたことから実力主義での評価が実施されていることが伺える。スタートしてまだ2年半の台湾事業、今後の発展を大きく期待したい。読者が台湾で手にしている生活用品の中にもIRIS OHYAMAのものがあるかもしれない、わたしも一度確認してみたいと思う。IRIS OHYAMAの台湾での発展を皆んで応援していきたい。