

コンタクトレンズ市場は前年比0.2%増の横ばい、サブスクリプションは13%増で市場成長に貢献 － 2024年コンタクトレンズ&ケア用品市場 －

NIQ/GfK Japanは、全国のコンタクトレンズ・眼鏡専門店の販売実績データ等を基に、2024年におけるコンタクトレンズ市場ならびにケア用品市場の販売動向について発表した。

【概要】

コンタクトレンズ

- 2024年のコンタクトレンズ市場^{*1}は、販売金額^{*2}前年比0.2%増の3,140億円
- インターネットの金額前年比は1%増、店頭は1%減
- サブスクリプション^{*3}は金額前年比13%増の高成長

ケア用品

- 2024年のコンタクトレンズケア用品市場^{*1}は、販売金額前年比8%減
- 店頭、インターネットともに前年比減

コンタクトレンズ

【コンタクトレンズ市場】

2024年のコンタクトレンズ市場の販売金額は、前年から0.2%増の3,140億円となった(図1)。2024年前半は前年を下回る動きが続いたが、需要が高くなる年末に取り戻し、ほぼ横ばいで着地した。

【インターネットの成長鈍化傾向続く】

販売チャネル別で見ると、インターネットは金額前年比1%増となった(図2)。インターネットの成長は続いているが、2023年にその勢いが弱まり始め、2024年でさらに鈍化した。一方で店頭販売は金額前年比1%減と縮小する動きとなった。

【サブスクリプションが市場成長に貢献】

サブスクリプションサービスが好調に推移した。通常販売では2%減だったが、サブスクは金額前年比で13%増と二桁成長を記録した(図3)。ユーザーの囲い込みが見込めることから、メーカーだけでなくテラーも独自のサブスクリプションサービス提供に注力する動きがあり、またユーザーにとっては価格面でのメリットがあることから今後も成長を続けていくと考えられる。

図1. コンタクトレンズ小売市場規模の推移 (億円)

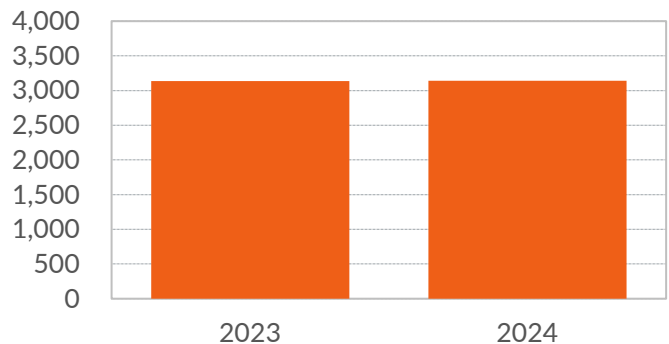


図2. チャネル別
2024販売金額前年比(%)

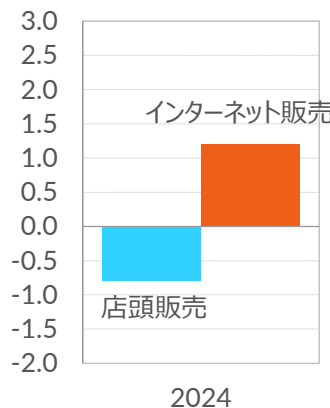
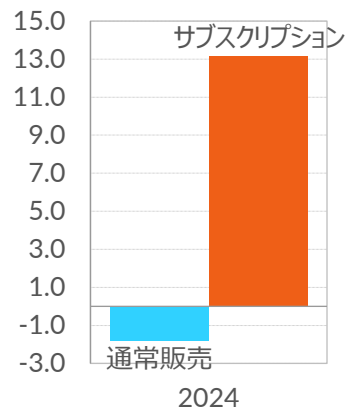


図3. サブスクリプション
2024販売金額前年比(%)



【1日使い捨てシリコンハイドロゲルレンズは引き続き伸長】

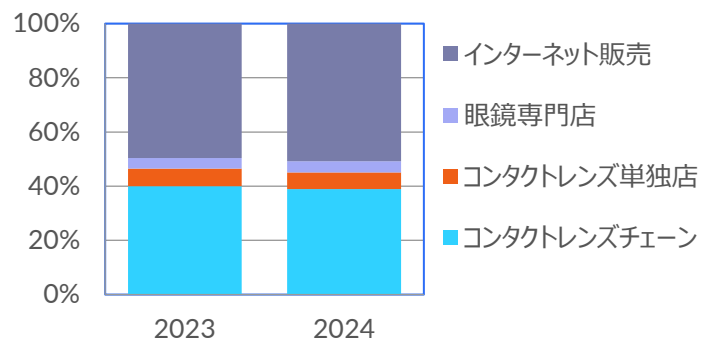
高付加価値商品であるシリコンハイドロゲル素材のコンタクトレンズは引き続き好調を維持し、特に1日使い捨てシリコンハイドロゲルレンズは金額前年比9%増となった。従来素材から高単価商品へ切り替えを推奨する市場の動きも後押しになっていると思われる。

ケア用品

【インターネット含めた各チャネルで苦戦】

2024年におけるケア用品市場は金額前年比で8%減となった。コンタクトレンズチェーンでは10%減と大きく縮小した。また、主要チャネルであるインターネットでも5%減となり苦戦の要因となった。その結果、構成比はインターネットが伸長し、50%を上回った。(図4)。近年同様の傾向として販売店の意向やメーカー新製品が1日使い捨てレンズへシフトしており、コンタクトレンズ販売店においてケア用品の販売増加につながりにくくなっていると思われる。

図4. チャネル別 販売金額構成比 (%)



- *1. コンタクトレンズ及びケア用品小売市場のうち、インターネット販売を含む、コンタクトレンズ専門店および眼鏡専門店が集計対象
- *2. 税抜き価格
- *3. コンタクトレンズ専門店および眼鏡専門店によるサブスクリプションサービスが対象、メーカーによるサブスクリプションサービスは除く