

確実に定着しつつある、次なる素材 パラジウム・ジュエリー

株式会社 ヤマ

取締役営業本部長 榎井道興

先日2012年ブライダル市場規模情報が発表されていました。エンゲージが834億円、平均単価が¥225,000。マリッジが954億円、平均単価が¥73,200。手元にあった1996年実績では、エンゲージが2350億円、平均単価¥350,000。マリッジが500億円、平均単価¥34,500でした。

比較をすると、エンゲージは単価を下げ、取得率も下げ、市場規模は35%にまで縮小しています。一方マリッジは単価も市場も2倍程度になっています。婚姻数が15%減少しているのにもかかわらず、地金価格の上昇が倍増の要因と言えます。

16年前にペアー ¥70,000で買ったマリッジが、今や平均 ¥150,000。エンゲージ購入をあきらめる若者が増えているのもうなずけますね。

最近の特徴として高額ブライダルの好調さも目立つことから、ブライダル・マーケットでも2極化傾向がますます顕著になってきていると言えます。

そうです、ペアーで ¥50,000～ ¥80,000が中心のパラジウム・マリッジ“A DEUX”アドゥーが好調な理由です。是非とも店頭で幅広い価格帯を用意して、お客様の真のニーズにお答えください。確実にマーケットに定着しつつある、「白い」「軽い」「リーズナブル」な、次なる素材パラジウム・ジュエリーの導入をご検討ください。

パラジウムジュエリーが注目されている。プラチナや金地金が高騰するなか、価格面でのメリットが強調されたり、それに伴う差別化商品として取り上げられることもあったが、多くの製品が売れるようになり、デザイン面での広がりも見られるようになってきた。素材の優劣や単純な差別化といった視点ではなく、ブライダル関連がさらさら領域を広げて、楽しむためのジュエリーとして可能性を広げている。

パラジウムジュエリー ブライダルからさらさら領域を広げる デザインも豊かに楽しむジュエリー



「誠実親切に説明し接客することが第一」と話す富樫店長

「Hearty Heart(ハーティーハート)イトイ盛岡店」は、群馬県を中心に宝石専門店を展開し今年創業50年の「イトイ」のブライダルジュエリー部門として昨年、岩手県盛岡市にオープンした。宝石・時計を扱う競合店もある激戦区、大通りMORIOKA・映画館通りに在り、賑やかな一角だ。

「誠実と親切」を基本精神に「人と人との出会いの場」として「お客様の満足のための“こころの商品”」を揃えている。多彩なブランドに加えオリジナル・セミオーダー・フルオーダーにも対応し、さらにリフォームやアフターケアにも力を入れている。

ブライダル専門店は基本的に新規客で、その場限りになってしまうことが多い。ハーティーハートでは、ブライダル商品は一生ものであること、その後につなげることを考え、そのためには何よりも丁寧に取り組んでいるのが接客。ブライダル関連は商品ラインが幅広いうえに似たような感

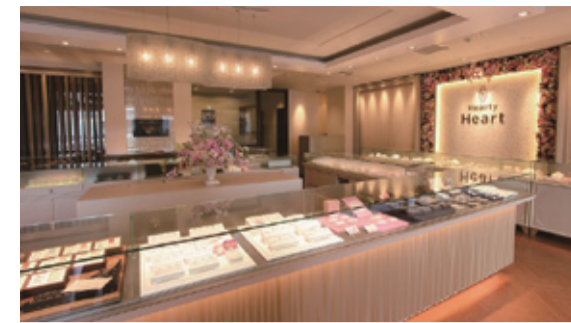
「Hearty Heart イトイ 盛岡店」 選択肢を広げる「石入り」 「誠実と親切」で接客

じの商品があるので、細かいところもしっかりと説明し、「これしかない」と納得してもらえるように心がけている」と富樫絵美店長は話している。

パラジウムジュエリーはオープン時から、いくつかのブランドを取り扱っているが、今年3月には「エールブランシェ」(アベジュエリー)も導入して一層の充実を図った。

従来になかった色石を使っていることで、消費者の選択肢が広がっているとしている。富樫店長は「デザイン性があり、褒めやすい。パラジウム?という人にも、十分に説明し、着けてもらうと納得される。予算の関係などで難色を示す人にもプラチナはお見せします。そのうえで選んでいただく。価格面からだけで仕方がないかといった妥協感を持っていただきたくない。満足感をお持ち帰りいただきたい」と話している。

そうした姿勢は来店客にも伝わっているようで、パラジウムジュエリーの登場が、今後につながる新しい展開を可能にしている。



若いカップルを迎えるのにふさわしい明るい店内

Hearty Heartイトイ盛岡店
岩手県盛岡市大通1-11-13
TEL 019-601-5128FAX 019-601-5129
URL www.hh-itoi.com

パラ・マリッジの潜在能力から卸をはじめたジュエリー既存ブランドとの差別化がポイント



数年前に開催されたブライダルの見本市を見に行った時に、パラジウムのマリッジに出会ったのをきっかけに取り扱いを始めたジュエリー。

担当の佐々木和康商品部部長兼DICHA企画部部長に話を聞いた。

「元々ブライダルを得意としている弊社では、パラジウムのマリッジもすぐに動きました。当初(4年ほど前)は、価格ありきで動いているのが否めませんでした。逆にそこに需要を強く感じまして、すぐに展開を3店舗に広げました。マリッジのセットで5万円から6万円を中心価格帯として、定番デザインを並べました。全体からすれば、およそ10%の割合といったところで、主力商品になる秘めた力を感じました」と、当初を振り返り、パラジウムジュエリーの期待感として、今後のジュエリーは...

「各宝飾店がブライダルの強化をしている中で、パラジウムジュエリーの人気ブランドはまだ少なく、マリッジにおいては、先ほども話した通り、価格重視が強いのが現状です。逆に我々ジュエリーとしては、そこをチャンスと考え、パラ・ブライダルの卸の展開を決めました」と、新たな攻めに動くという。

「5月のJKに出展し、デビューも既になりました。小売りをしているので、普通の卸をしても意味がありませんので、価格を落とすことに力を入れるのではなく、デザイン重視での展開です。細くて繊細なジュエリーが流行っていますが、パラジウムが生きるポリウレタンジュエリーを展開します。他がやっていないことをポイントとし、ファッション的に言えば“コンビ”を投入し、プラチナで人気の高いデザインから始めます」と、需要への対応によるひとつの選択肢であるという。

最後に、パラジウムジュエリーの取り扱いを初めて良かった点については、「よくプラチナと比較されたり、売上げが下がるのではないかと声をよく耳にしますが、全くそれはありません。逆に、パラジウムを知らない人が多く、接客に幅が広がりメリットを感じます。それにパラジウムを否定する消費者もおりません。プラチナと同等の素材であるなどをきちんと説明さえすれば、全く問題はありません。消費者の方がかなり柔軟であると思いますよ」と、期待感を込め、今後1年から2年が勝負どころとみているようだ。



カラーダイヤモンドコレクション。

Dia Flore

Fancy Color Diamond

株式会社 アイ・ケイ

104-0045
東京都中央区築地 7-5-3 紀文第1ビル 6F
TEL.03-5565-3001 FAX.03-5565-3025
http://www.aikai.com

A DEUX

パラジウム ブライダルリング

天然で白く輝く、純度の高い注目の新素材「Pd950」のブライダルリングブランド A DEUX(アドゥー)

パラジウム

チェーンシリーズ

プラチナに劣らぬ美しさを持ちながらプラチナに比べて半分近い軽さ「Pd950」のジュエリー

YAMA Co.,Ltd. 株式会社 ヤマ

〒110-0015 東京都台東区東上野 4-6-7 3F
TEL. 03-3843-8191(代) FAX. 03-3843-8194
http://www.jewelry-yama.co.jp/