

ショップ兼工房「TO LABO」

このショップ兼工房の「TO LABO」は、2014年にオープンさせました。きっかけは色々あります。現在もそうなのですが、頂ける仕事をこなすだけでも一杯一杯なんです。職人でありながら、販売を行い、流通に関することも自分ひとりで回さなければいけないので時間がありません。工房だけを回している方が効率的に稼げるという側面が大いにあるのも事実です。

けれど、宝石研磨職人を続けていくうちに、工房だけやっても、「宝石研磨の魅力」、「原石の活かし方」、「研磨して表現すること」には限界があると感じ始めたの



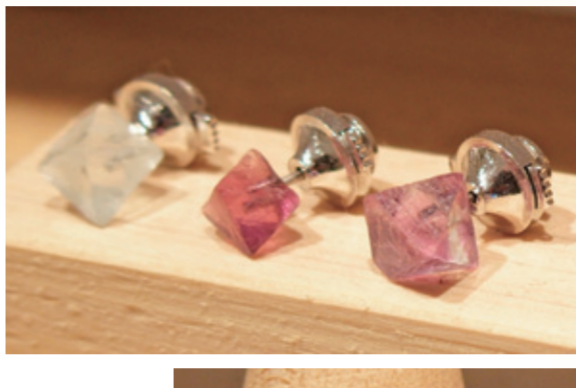
宝石研磨職人 大寄智彦さん

新たなジュエリー市場が創られている

ジュエリーは売れない時代と聞くことが多くなった。確かに大量生産の時代は終わったのだから、昔のように飛ぶように売れるようなことはない。

コト消費の時代を迎えてからは、オリジナル性や他が真似できないもの、希少性などが求められるようになり、より想いやストーリーを伝えやすいハンドメイドなど若手のジュエリー作家をはじめ、職人や国内外のデザイナーたちが注目を集めるようになるなど、彼らが新たなジュエリー市場を創り始めている。

甲州水晶寶石細工の伝統工芸士として認定され、歴史ある水晶研磨技術を継承しながら、様々な新しい宝石研磨の方法にチャレンジし、その卓越した技術をジュエリー製品にして、山梨県甲府市から展開している「貴石彫刻オオヨリ」の3代目、大寄智彦さんに、職人として直営ショップを構えた経緯や、きっかけ、その時の思いなどについて話を聞いた。



もしれません。今も取引先の納期や、オーダーの注文など日々バタバタと忙しいのですが、良い状態だと感じています。

これからは、OEMなどの受注を回す工房と、デザインの企画などでブランド力をつけることの両立をより強化していきたいと考えています。1番は工房になるのですが、自社ブランドの認知度を上げ、全国に広め、たくさんの人がお店に訪れるような商品企画を進めていきたいです。

大寄さんは、自分の活動を通して山梨を知ってもらい、山梨の宝飾産業に興味を持ってもらうきっかけになればと考えている。また、大寄さんは国際協力機構JICAを通じてザンビアへ、加工技術の指導に3回も行っている。その時の動機も、ザンビアの加工技術が評判になれば、山梨の技術を学んだことから山梨の宝飾産業が注目されると考えたことに基づいている。色々な経験から視野を広げ、多くの人や地域との関わりも欠かさない大寄さんは、今後ますます羽ばたいていくことだろう。

もともと幅広い魅力があるジュエリーを伝えていけば、これからも広がり創造することは可能である。「ジュエリーが売れない時代」という認識はもう捨て去り、自分たちがつくったジュエリーに自信を持ち、ジュエリーが秘めた夢や希望の可能性を業界が信じてくれることだ。

が、きっかけの一つです。

宝石を研磨する方法が沢山あるように、研磨には原石の魅力の引き出し方が色々あることを、もっとたくさんの人に伝えていきたいの思いが強くなったんです。

もちろん取引先の方々は自分なりに伝えてきました。色々な方法で研磨した石の提案もしました。しかし、「売れるもの」を求められることが多く、なかなか新しい研磨方法が受け入れられなかった。そんなことを繰り返しているうちに、表現することへの限界を感じました。

積み重ねた経緯



2014年のショップ兼工房の「TO LABO」のオープンと同時に、自社ブランドも立ち上げました。

ブランドの立ち上げまでにも、自分がデザイナーならどのレベルになるのかという興味心から、コンテストに応募もして、運良く賞を頂け、自信に繋がりました。また、山梨県が発信する産地ブランド「Koo-fuプロジェクト」に2008年～11年まで参加させていただき、勉強になりましたし、台湾のBtoBの展示会やPOPUPなどにも積極的に出て経験を積みました。海外展開に関しては、残念ながら言葉の壁やビジネススタイルの違いなど、現状では難しい点があったので、まずは国内ビジネスの地盤を固め、落ち着いてから再度、海外へは挑戦したいと考えています。

山梨を拠点にする理由

山梨県立宝石美術専門学校の非常勤講師をさせて頂いています。山梨ジュエリーミュージアムとも連携を図り、宝石研磨の実演を行わせて頂いています。これだけではないですが、色々な人に支えられ、協力頂き、自分の活動が出来ています。自分の活動を通して、街に人を取り戻したいと考えるようになりました。「TO LABO」のある地域も数年前までは閑散とし、人がいませんでした。いまは綺麗な道に造りかえられ、建物も店も埋まりました。店のオーナーも若い人たちがばかりです。クリスマスなどには皆で話し合っってイルミネーションを手作りするなど協

力することにより、少しずつですが人が訪れるようになってきています。やはり自分の生まれた街に恩返しするために、甲府を選びました。

活動を継続することで、お陰さまで、OEMなどの依頼は増えています。職人が減ってきていることもあるかもしれませんが、昔の量産ビジネスから品質・デザイン重視の小ロットビジネスに移り変わりました。非効率でも、手間が掛かっても、オリジナル商品を求めるニーズが増えてきていると同時に、宝石研磨の魅力が一般の方たちにも広まってきているようです。そのように認知度が上がったことで、個人デザイナーなどのブランドで、ご使用頂くことが増えています。1個のオーダーでも受け入れるようになってきたことも、宝石研磨の裾野を広げることに繋がったと感じています。

これからについて

まだまだ職人としての価値を高めていくことは必要だと思いますが、それにはただ受けた仕事だけをこなすのではなく、こちらから提案すること、自分で考えたことを発信することも大切だと考えています。これまで割とスムーズに自社ブランドやショップを展開できたのは、人に助けられたことなど、自分は恵まれていたと感じています。人から実行力があると言われるのですが、前向きに考え、苦勞があっても楽しく・明るくをモットーにしているのが、躊躇せずに実行に移すことに繋がっているのか

Kashikey 92nd
Diamond the Future 2020

株式会社 柏圭
東京都港区新橋2-19-3
TEL 03-3575-0810(代表)

Something old
Something new
Something borrowed.
Something Blue
and a sixpence in her shoe.

Something Blue®
CITIZEN®

jewelry.citizen.co.jp

SAKURA DIAMOND
Cherry blossoms diamond
Sakura

さくらダイヤモンドカット
Decagonal Modified Brilliant Cut
10角形 87面体

ブース No.A7-37
代理店募集

公式HP <https://sakura-diamond.com/>
sakuradiamond_official
さくらダイヤモンド

TOKYO KIHQ
〒110-0015 東京都台東区東上野 1-26-2 オーラムビル4F
TEL : 03-3834-6279 FAX : 03-3832-7505