

本紙読者の皆様へ 購読料払い込みのお願い

「THE WATCH&JEWELRY TODAY」のご愛読に感謝申し上げます。本紙は大正15年(1926年)創刊の業界最古の時計・宝飾・眼鏡の専門紙として、業界の健全な発展に資する紙面作りを行なっています。既に購読料(年間定期8,000円/10月1日より8,500円)をお払込みいただいております読者の皆様には引き続き購読をお願いするとともに、払い込み手続きをなされていない読者の皆様にはぜひご協力いただきますようお願い申し上げます。

購読料の払い込みは次の口座にお願いします。口座名: 株式会社時計美術宝飾新聞社 振替口座: 東京00190-3-57579 取引銀行: みずほ銀行上野支店普通預金 口座番号: 1030608 株式会社時計美術宝飾新聞社

保険のご相談は(株)東時へ 本社: 03-5817-0353 西日本支社: 06-6252-4477

SUZUHO logo and contact information for the publisher.

Quality logo and publisher information for (株)時計美術宝飾新聞社.

THE WATCH & JEWELRY TODAY logo and W&J stylized logo.

サカグチHDが天神でジュエリータウン構想

業界内の壁を取り去り、挑戦する人々が集結する売場を創出!

店頭販売強化を望む声が増えている

1年を通し最大の商戦期ともなる令和元年初のクリスマスを迎える前に、宝飾品小売市場の苦境が目立ち始めた。全国の宝飾品販売の現場で続く「展示会販売の乱発」によるものと、多くの関係者が口を揃える。そして、展示会販売ではなく、これまで見て見ぬふりをしてきた「日々の店頭販売」の重要性が益々明確になりつつある状況から、店頭販売強化を望む声が高まりをみせている。



サカグチHDの阪口敏彦社長(右)と木村亮治氏(左)

全国の宝飾品販売の現場を回り続ける本誌コラムニストの木村亮治氏(欄ジュエリー代表取締役)は、「全国各地で大きな被害が出た台風災害と、消費税増税が重なった事が苦境を加速させた」と実感するという。日々変化し続ける環境の中で店頭販売の強化は、もはや見過ごすことの出ない「生き残りのための大命題」となりつつある。しかし、目の前の成果に追われ、自店のみならず、大切な顧客さえも疲弊させてしまっている現状を頭では理解しながら、それでも尚、展示会販売の成果に頼らなければいけない「負の圧力」に支配されている様相である。

展示会をやめる『決断』を後押し

そんな中、長年、宝飾品販売の第一線で活躍し、九州宝飾小売の先導者とも言える人物が、前記の『決断』を後押しすべく、業界内の壁を取り払うほどの取り組みを準備している事がわかった。福岡市中心部でハイクラスジュエリーやプライダグジュエリー、ファッションアイテム等のセレクトショップを運営する(株)サカグチホールディングス(福岡県糟屋郡、阪口敏彦社長)は、その知名度や実績で、他店とは一線を画す絶対的な地位をこれまでに確立してきた。

苦境に瀕する宝飾業界に、一筋の明かりを灯す取り組みになる可能性

体の発展に寄与し、大きな影響を与えてきたことは容易に理解できると言われているが、繁華街出店で最も大きな障壁となるコスト面について大きな軽減化を実現できることは間違いない。また発起人で、長年に渡り多くの実績を残してきた阪口社長や、同プロジェクトのサポーター役として木村氏も、その運営面で何らかのサポートをしていきたいと意欲的である。

度)ほどのスペースとして安価で貸し出すという支援プロジェクトになる。詳細はサカグチと協議することになるが、繁華街出店で最も大きな障壁となるコスト面について大きな軽減化を実現できることは間違いない。また発起人で、長年に渡り多くの実績を残してきた阪口社長や、同プロジェクトのサポーター役として木村氏も、その運営面で何らかのサポートをしていきたいと意欲的である。



阪口社長は本紙の取材に対し「弊社の長年の実績と、整備された環境を活用し、九州に御徒町のようなジュエリータウンを創りたい」との想いを語り、『サカグチジュエリータウンプロジェクト(仮称)』の構想について説明してくれた。実現すれば、苦境に瀕する宝飾業界に、一筋の明かりを灯す取り組みになる可能性がある。

この上ないチャンスとなる支援プロジェクト

具体的には、宝飾品販売で独立を考えている人々や、ジュエリーデザイナー、ナショナルチェーンやジュエリーメーカー、新興の時計メーカー、さらには問屋等、販売ノウハウやその環境が整っていない挑戦者達を対象に、既存の施設(サカグチ本店/ジュエリーサカグチ天神本店)の一部を、出展費用(敷金・礼金等)不要で、3坪(ショーケース2台程

唯一尊敬するアップル社の故CEOのステイブジョブスのプレゼンスタイルを真似して、会社の売り上げが大幅なマイナス、真っ赤な営業赤字を公表する態度は、あの負けず嫌いの孫正義しかない。日本の大企業の殆どが行き詰まって、大幅な営業赤字を出している。「ついにここまで来たか」と言わざるを得ない状況なのだ。あのティファニーでさえ、巨大企業の傘下に入ろうとする現状をどう考へるべきか。恐らく、明日は我が身に降りかかる動盪だ。日本の通信会社が競うようにエサに向かっている現状は、見苦しい。こうした中で、何を成すべきなのかについて、トライン・エライのなかで、見つけることがあるのではないだろうか。ティファニーが三百億円余りを取引して将来に対して生きながらえる時代だ。そんな流れの中にあるのだ。どうすればいいのかが、その鍵はインベションしかないという。しかし、インベションとて、それは金で、今や多くの企業が行き詰りになっている。明日の運命は解らない。それゆえ、「ソフトバンク」と「Eライオン」が合併して、明日のトップの地位を目指している。また、「ドコモ」と「アマゾン」が合併するそうだ。デザインランドの合併話も出ている。世の中や、合併話の中にある。そうしないと企業は明日はない。しかもインベションについて聞く人の話を聞くと、状況打破を強調するだけで、その先何をすればいいのか、何も言っていない。現状打破が必要なのは、誰しも分かる。しかし、なんでもそうす

宝飾業界の状況

オーラム企画 社長 本多忠頼

ればいいのだが、問題なのだ。いまだに解決方法はなく、もがいている状況だ。この点について、挑戦的な意味を含めて考えてみよう。やはりトライ・アンド・エラーしかない。解がある訳でもないのだから、つまり何もせずに見ているだけではダメで、失敗しても良いから行動を起こすことが必要だ。勇気ある行動の場合もあるし、また無謀な行動の場合もある。大いにやるべき目標を明確にして挑戦すべきなのだ。マルクスの本論に対して、新たな評価がされている。彼は、経済学者ではあったが、思想家ではなかった。つまり、世の中を理想の世界へもついで、高邁なリーダーではなかったというのが当たっている。しかし、だからと言って、資本論の価値が下がるわけではない。経済学者が記した本という点から考えるならば、それは、理あるそれは良く書けているからだ。その先がどうなるのかが書けていない点に不満が残るのだ。かつて、民主党の幹部が、コンピューターについて「一番はダメなコンピューターだ」と言っていて、シンクを買ったことがあったという。日常生活の中で、量子コンピューターを必要とするものが、果してこのくらいあるのだろうか。恐らく、幾つもないであろう。恐らく、明日においては、通信産業は、それほど魅力ある産業ではないであろう。

Advertisement for THE LAZARE DIAMOND featuring a diamond ring and contact information.

Advertisement for Murata Jewelry (村田宝飾) with logos and contact details.

Advertisement for ear-fit earrings with images and text.

Advertisement for Lovemark Diamond jewelry featuring a hand holding a ring.

Advertisement for UchiHara jewelry featuring a pinecone and contact information.

Advertisement for Jey jewelry featuring a bowl and contact information.