

全国に45店舗以上展開するBIJOU PIKOグループの(株)G・T・B・Tが、イタリア発のジュエリーブランド「GIORGIO VISCONTI」の取扱いを9月20日より開始した。

ジョルジオ・ヴィスコンティの歴史は1946年から始まる。イタリア・ヴァレンツァに工房を開き、ジュエリーや腕時計の製作を始めた。ヴィスコンティの名はイタリアを越

え、ヨーロッパ全土やアメリカに広がり、現在ではジュエリー業界におけるメイド・イン・イタリア・スタイルのアンバサダーとして世界中に知られている。

伝統的かつ革新的でユニークな美しいデザインが特徴のヴィスコンティは、身につけて楽しめるだけでなく、次世代に引き継いでいけるイタリア製のエレガンスなジュエリーとして人々に愛されている。



美祿氏がハンドメイドアクセサリーを制作していたことがきっかけで誕生したブランド。今回のポップアップストアでは、自分だけのかわいさを見つけ出せる「カスタムネックレス」の他、一周年記念のAnniversary pouch、光文社のファッション誌「bis」×「Amy」のコラボアイテム、販売終了の人気アイテムの数量限定復活など、Amyの世界観を体験しながら楽しめる企画が用意されている。

期間中は店頭にてブランドプロデューサーの朝長氏がコーディネート提案やアドバイスを実施する予定。

初ルミネエストポップアップストア「Amy」のポップアップストアが、10月9日～19日の期間、ルミネエスト新宿店1階に初出店する。

Amyは昨年10月、元HKT48の朝長



百貨店初、直営常設買取・引取サービス 宝石、骨董・美術品等を預かり、専三越伊勢丹は循環型社会へ取り組み本格化 属の三越伊勢丹のスタイリスト(販売員)が相談を受けながら最適な方法を提案する。衣料品の一部は、資源としてリサイクルする方法も用意、大切な品物に責任をもって、未来に繋げる場所へ送ります。“捨てる”選択肢をなくすべく、取り扱いアイテムや資源の活用方法の幅を広げ、今後も「持続可能な社会・時代をつなぐ」企業施策と連動して、サステナビリティ活動の一翼を担っていくとしている。

具体的には、衣料品、バッグ、時計、

### 小売の十字路 133

#### 私の失敗 資金繰り経営の愚と必然

商売ではとにかく手元にある程度の現金がなければ話にならない。従業員の給与も家賃もなにかの経費も現金が必要になる。商品仕入れに掛かりをしても銀行から借金をしても支払期日は確実にやってくる。資金繰りが大変だと経営者がしばしば口にするが手元の現金は会社存続の命綱なのである。「黒字倒産」という事態があるように現金のひっ迫は零細な企業の経営者を追い詰めるのである。それが経営の肝は資金繰りにある

かと言えばそれは全く違う。勘違いも甚だしいのであるが、資金繰りの苦しさとらわれるとどうしてもそこに意識が集中するのである。もしも資金繰りが楽になって金回りが良くなったとしてもそれも経営が順調であることの証左ではない。背に腹は代えられないといえ資金繰り優先の運営は健全な経営とは言い難いのである。

経営の基本中の基本なのだが、要は黒字決算か赤字決算かが大事なのだ。その数字を正確に把握しておく問題意識が経営者の義務だと言っても過言ではない。赤字決算だということは何らかの形で自己資本の減少を意味する。一年間を締めると手許現金、商品在庫が昨年よりも減少しているか、借金が減っているか、そのすべてか、あるいは経営者個人の預貯金を会社につき込んであるかである。もちろん黒字決算ならその逆で会社の資本力がすすのである。赤字決算が続けばいずれ

会社は立ちいかなくなる。もちろん赤字額の幅が小さければあるいは自己資本が十分あれば資金繰りのやりくりで凌げるが、自己資本の減少には変わりがない。ただ決算は一年に一度が基本だからどうしても日々の資金繰り経営に傾いてしまふ会社の現実を見ているつもりで見過ごすのである。資金の円滑な回転しなければすぐにでも倒産、廃業、借金の恐怖がのしかかってくるからである。私自身、長年赤字決算と付き合いながらもなんとか商売を続けてきたが、もちろん経営としては失敗している。商品在庫を減らし、借金増に苦しみながら凌いできているが、結局累積赤字が積み上がっていくばかりである。パブル当時は100とすると商品在庫は今20まで減少している。黒字決算がトントン決算なら80は現金なり他の資産で残っていないか残っていない。現状コロナ禍の中で業績に苦しんでいる小売店はいくらあろうが、だから

と云って赤字決算を放置しておけば私のように会社資産の多くを失いかねない。黒字か赤字かの分岐点の意識、そして決算書を丹念に読み込む自己鍛錬は経営にとって大切なものなのである。

では、赤字決算という現実に基づいてどう手立をすればよかつたのかと反省してみると、答えは見つからない。店を閉じてしまえば家族の生活は明日からも成り立たない。ざりとて経費を削減するにしても人件費を含め最低限の運営コストはかかる。家賃はそう簡単には下がらない。平成の低成長と競争激化の状況下では収益の増加もなかなか難しい。つまりところ資金繰り優先の経営に追い込まれるのである。資金繰り経営は「愚」であるがなかなか抜け出せない「必然」なのである。

貧骨  
cosmoloop.22k@nifty.com

「業界の低迷を考える」の続きは機会を改めて書きます。ご了承ください。

### 佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の64

#### 知的財産取引に関するガイドライン公表

中小企業庁では「知的財産取引に関するガイドライン」を作成した。これは、大企業と中小企業間における知的財産に係る取引について、問題事例を防止するとともに、知的財産取引における企業間の共存共栄を推進する観点で策定されたものである。

ガイドラインの主なポイント：  
①契約締結前：  
・相手方の秘密情報を相手方の事前の承諾なく、取得又は開示を強要しない  
・相手方の意思に反して、秘密保持契約締結無しに相手方の秘密を知り得る行為をしない

②試作品製造・共同開発等：  
・無償の技術指導・試作品製造等の強制をしない  
・承諾がない知的財産やノウハウ等の利用をしない  
・共同開発の成果は技術やアイデアの貢献度によって決められることが原則、これと異なる場合は相当の対価を支払う

③特許出願・知的財産権の無償譲渡・無償許諾：  
・取引と直接関係のない、又は独自に開発した成果について出願等に干渉しない  
・相手方に帰属する知的財産権について、無償譲渡の強要や自社への単独帰属を強要しない

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

### 越境EC「WeChatミニプログラム」でKOMEHYOが中国向けサービスを強化

(株)コメ兵(KOMEHYO)は、9月13日より、中国テンセントグループ(中国深圳市)が提供する「WeChatミニプログラム」を通じた中国向け越境EC事業を開始。中国の顧客が安心して購入できる高品質なリユース商品の提供を開始した。

2014年以降、訪日外国人の増加に伴い、KOMEHYOのインバウンド売上も好調に推移。2019年時点で売上高の10%程度を構成するまでに成長。そのうち、中国からの顧客が過半数を占めていた。しかし、2020年2月以降、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、海外からの渡航制限が継続。インバウンド売上にも大きな打撃を与えた。

このような事態を受け、KOMEHYOでは中国の顧客向けの戦略を展開。日本の店舗から配信するライブコマース事業を開始したほか、グループ会社の米濱上海商貿有限公司が上海海龍鎮伊勢丹に「KOMEHYO米濱上海」を出店した。

しかし、ライブコマースや実店舗では時間やスペースに制限があり、中国の顧客へ商品を紹介しきれないデメリットがある。そこで、中国に居ながらしてKOMEHYOの商品を手にするこ

ができる。越境ECへの出店を決定。これまで以上に中国の顧客との接点を拡大し、気軽にコメ兵のリユースを体験できる機会を創出していく。

2015年より、コメ兵では越境ECの「eBay」を導入し、欧米の顧客へのサービス提供を開始していたが、中国の顧客向け越境ECはハードルが高く、参入に至ることはなかった。

今回、中国向け集客ソリューションのパートナーが「WeChatミニプログラム」を日本国内で展開開始。ついに、中国の顧客向け越境ECへの出店が実現した。

日本への渡航制限が継続する中でも、圧倒的なユーザー数を誇る「WeChat」の「WeChatミニプログラム」を通じて、中国全土の顧客に高品質で魅力的な日本のリユース商品を届けていくとしている。

### CT スキャン使用 天女、花珠、鑑別書

日本真珠学術協会

〒110-0005 東京都台東区上野5-22-1 井上ビル4F  
TEL:03-3836-2507 FAX:03-3836-2689

### 連載コラム 『石部イズム～御徒町編～』 (株)G・T・B・T 代表取締役社長 石部高史

#### 第5回「プライダルの卸の末」

9月に入り、コロナウイルス感染者数が急激に減少し緊急事態宣言も解除されたことで、終息とはいかないまでも状況は好転してきています。

宝飾業界は非常に厳しい中、プライダルジュエリーだけがなんとか数字を作ることができているのが現状ではないでしょうか。小売業でプライダルにシフトした会社はこれまでが本当にいい時代であったと言えるでしょう。コロナ禍の中で一番影響を受けなかったからです。

しかし、近年、IJT等の展示会でプライダルジュエリーのブースが目に見えなくなったように感じませんか？

プライダルジュエリーの卸は基本、「各エリア都道府県に1店舗ずつ」としながらセレクトショップに卸を営んでいました。私も、ブランドを立ち上げてからIJTなどの展示会に出展して全国に卸をしていました。今から、15年ほど前はIJTもプライダルジュエリーのブランドが軒並み出店しており、全盛期だったことが懐かしさを感じられます。私の場合は、もともと小売業からスタートした会社でしたので、やはり卸業は難しく感じ、自店での出店を繰り返していき50店舗を超える会社になりました。

しかし、一度卸をした商品はサンプルであり卸先がある以上、継続しなければいけないという義務が発生します。プライダルジュエリーの卸はエリア独占という確固たるセレクトショップがある故に営業という入り口は非常に簡単になっていて、営業にも年に一度行くか行かないかという他の宝飾に比べても負担が少なく売上がFAXで来るのはまるで自動販売機の如く売上が作れるという魅力的な商品であったことは事実です。

それに加え、プライダル情報誌のゼクシィが毎月発行されることで小売店は大きな宣伝の場があるというメリットがありました。在庫はサンプルで少ない投資額から商売ができる。誰でもノウハウがあれば独立できる商売でもあったと思います。

しかし、こんな美味しい商品でも今ではIJTでもあまりプライダルジュエリーを展開する会社の出展が少なくなったのは売上がそれだけ減少しているというこの現れです。

多くのセレクトショップはブランド数を20～30ブランド揃えてゼクシィの広告を載せるだけで月の売上が1,000万円以上作れたこともあるでしょう。それは店長となる責任者の育成が1年半～2年程度で輩出ができ、スタッフも女性中心の若いスタッフで運営が可能であることも起因していると感じています。

しかし現在では、ゼクシィの広告よりもWEB広告に変わりメーカーがWEBに投資ができる会社であれば集客もできるでしょうが、そのほどこで一番影響を受けたメーカーからすれば費用も投資ができない場合や知識がない状況であれば、かなりの苦戦を強いられるのではないのでしょうか。そして見切りをつけたメーカーは撤退やM&Aなどを選ばざるを得ない状況になってきています。

メーカーもカタログやWEB広告、メンテナンスまで考えていくと売上が下がった時に会社を維持するのも大変なことでしょう。それに永久保証をつけていると販売する時には強いセールストークになると思いますが、メンテナンスを維持するにはかなりのコスト高になると思います。私も卸をやめてから7年、買っていた金額で買戻し資金や労力は非常に厳しい道のりでした。自店の店舗が売上を稼げれば大丈夫だと思うのですが、卸しない会社は衰退の道に入っていると感じています。買戻せない、そして広告費が出ないとなれば、小売店からしてみれば売れないサンプルが店頭と並んでいくにしかすぎません。

小売店の立場で言えば、自社ブランドに切り替えていかなければ今後難しくなっていくのが目に見えています。私は7年前から自社に切り替えることにより北海道、新潟、福山、宮崎このコロナ禍にも関わらず出店の道を選びました。今は利益が上っている会社にとってみれば最大の出店のチャンスであるといっている時期でしょう。

撤退や閉店が日本全国多い中、貨物物件は好条件で借りられるし、減多に出せない場所までが貸店舗に出されています。私はこの1年間に8店舗の出店を予定し、日本コンプリートに1年くらいで実行していきたいと考えています。プライダルジュエリーの卸をしている会社やセレクトショップは「今」変化をしなければいけないのです。

Woody Bell

修理・リフォーム 時計修理など

特殊な修理を得意とする

～WOODY BELL～

Woody Bell (ウッディーベル)

東京都台東区東上野2-10-2第5政木ビル3階  
TEL 03-5688-2390

http://woodybell.jp/  
e-mail:woodybell12@gmail.com

大人気 大規模 修理機

① 1251にパワーアップ!  
② 波形機能がつきました!

FIXER が パワーアップ しました!

特長や価格はそのまま!

本社・甲府共にショールームにて実機をご覧いただけます!

03-3704-3044

株式会社 田邊研電 (本社) 甲府谷区深沢1-9-14  
(甲府) 甲府市上石田4-17-1F  
https://www.tanabekenden.co.jp/

# 今こそ事業拡大 BIJOUPIKO 業界歴20年以上優遇 中途採用求む!!

ブランドマネージャー / 卸営業 / 宝飾販売 募集中!

石部高史

TEL 03-3835-1112 MAIL: recruit@j-piko.co.jp

受付時間:午前9時～午後6時(平日のみ) BIJOUPIKO GROUP 採用担当宛 ※受付時間外あるいは担当者不在の際はメールにて応募の旨お知らせください。