

人目を引く圧倒的な存在感
ピアジェ「ボセション」
カプセルコレクションの新作



ピアジェが最もアイコン的な「ボセション」コレクションより、ブ



ラックとホワイトのセラミックをあしらった「ボセション」カプセルコレクションを発表。クラシックなスタイルにシャープで大胆なデザインを組み合わせた新作は、人目を引く圧倒

的な存在感を放っている。カプセルコレクションには、ピンクゴールドとホワイトセラミックを組み合わせたリングが2種類、ホワイトゴールドとブラックセラミックの組み合わせのリング、そしてホワイトゴールドにブラックセラミックをあしらったバングルが揃う。リングの上部と下部に施された面取り加工、自由に回転するスクエアカットのセラミックが、ダイヤモンドリングの

魅力を一層引き立て、スタイリッシュに角度を付けたブラックセラミックが、エレガントなプレスレットに大胆さをプラスする。「ボセション」カプセルコレクションは、人生を謳歌するためのポジティブなエネルギーに満ちた大胆なデザインで、装う人の新たな魅力を引き出す。【写真】リング18Kピンクゴールド、ダイヤモンド約1.03ct、ホワイトセラミック1,311,200円。バングル18Kホワイトゴールド、ダイヤモンド約0.51ct、ブラックセラミック1,460,800円。

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6回「IJTで全てが解る」

10月になってコロナウィルス感染者数が急激に減少し、いよいよ本格的にビジネスも戻していかねばならないと考えるこの時、IJTは非常に大事です。約2年間、コロナウィルス対策で自粛をする中、行動も十分にできず、また情報も少ない中でこの宝飾業界がコロナ禍の中どうなっていくのかが一番わかるのが10月末開始の「秋のIJT」ではないでしょうか。

国内で探し求める商品は基本、定番商品と言えるロングセラー的な商品でクオリティーの高い商品を探ることを心掛けています。私は適正価格で販売できる商品は自社で開発するより仕入れをした方が在庫リスクを鑑みるとプラスになると考えています。まだまだこの業界は展示会が多い為、高い上代と価格を比べられる展示会はお客様につきやすくなります。展示会の多い会社は電話や手紙などの集客方法を取っていると思うのですが、いざ商品を見てプライスがあまりにも思った金額と違えばもちろん買わないと思いますし、電話や手紙などの労力はムダになってしまいます。色石などは色目が違えばそれが言い訳になりますが、定番商品となれば言い訳が通じなくなります。クオリティーの高い商品を適正価格で販売する。それが私の考える新規顧客の作り方です。

その商品を「秋のIJT」でも隅から隅まで探し続けます。一度でも高いと思ったお客様はそのお店からは買わないと思いますし、一度でも安いと思えばなにかあれば必ず立ち寄っていただければ良いでしょう。その信用は非常に大きく、メーカーの立場からしても「高い上代をつけて販売されるよりも数多く仕入れて適正価格で販売してもらったほうが得である。」なのです。いくら企業努力して安く製造しても何の意味もなくなるくらい高い上代はメーカーの首を絞め、小売店の首をも絞めているのです。ダイヤモンドもプライダル用で使用する0.2～0.5ctまでは通常仕入れをしていると想定していますが、私は5ctまでは仕入れをし、適正価格で販売しています。VS以上でダイヤモンドを統一することで品質も安定し、競合他社が少なくなるかと考えています。

コロナウィルスの感染も落ち着き、通常の生活に戻った時にこの2年間に得た情報がいかに大事かということがわかるような気がします。コロナウィルスも落ち着いたらはいえ第6波がくるかどうかかわからないですが、私は御徒町で開催していた情報交換の「うさぎクラブ」を少人数から再開していければいいなと思っています。

不完全な真珠も活かすサステナブル
伊勢志摩産あこや真珠ジュエリーブランド

SEVEN THREE.



(株)サンブノナナは、10月20日の満月に、伊勢志摩産あこや真珠ジュエリーブランド「SEVEN THREE」の新コレクション「月花」をリリース。常時在庫はせず、満月から新月までの約2週

間限定で発売するコレクションとなっている。「月花」の真珠たちは、すべての基準において最高ランクの真珠を使用した「冬花」や、一点ものの形やブルー・グレー・グラデーションなど天然カラーを揃えた「百花」では商品化ができなかった“不完全な真珠”をジュエリーにしたものだ。不完全とは、少しだけ輝き(巻き)が弱かったり、天然の傷が目立つ特徴を持つ真珠のこと。真珠一粒が誕生するまでには3～4年の歳月がかかり、自然とともに作る宝

石だからこそ、全てが同じではなく個性も様々だ。ただ、ジュエリーに仕上げる際には真珠のクオリティは厳選しているため、借しなくても選ばれなかった真珠も余すことなく、クオリティを明確にし、コレクション別で発売することにした。月の満ち欠けに合わせての販売理由は、不完全な真珠は完璧とは違い「余白の部分」を持ち合わせている。余白には癒せる力もあり、月は自分の気持ちをサポートしてくれる力があると伝わっているため、満月の「気持ちがいっぱい」に発売することにした。真珠の保管には多くの生産者も使用するジッパーバッグが最適とする。日本製ジッパーバッグ「Pake」は、UVカット率80%のバリアフィルムを採

用し、日焼けによる内容物の変色を防止。ジッパー部分は密閉度が向上し、防水、防塵、防臭保管で安心。強度が高く、繰り返し使用できるので、ジュエリー保管以外にも再利用が可能。環境への負担も軽減する点から、機能性の素晴らしさとブランドの取り組みに賛同し「月花」での起用が決定した。SEVEN THREEは、従来は流通に乗ることはなかった、いびつな形の真珠を「金魚真珠」としてネーミングし商品化、商標登録が完了した。SDGsの【目標12】つくる責任つかう責任「持続可能な生産消費形態を確保する」。さらに、【目標14】海の豊かさを守ろう「海洋資源を持続可能な形で利用」の実行も含まれている。

True Beauty～真実の美～を掲げた「創美展秋2021」(主催:ナガホリ)が、10月15日・16日に帝国ホテルで開催され、売上高が8億円を超えた。来場者数は1000名で、コロナ禍の影響もあることから例年よりは少ない結果となったが、買上率は一人で複数回の購入があったために100%を超えた。



ナガホリの「創美展秋」

8億円売り上げ
買上率100%以上

True Beautyの象徴ともいえる「NADIA」は、センターストーンを取り巻くタイムレスな光の造形が美しい3つのリングに注目が集まった。1.02ctのしなやかなペアンシェイプダイヤモンドの中に、0.13ctの華麗なピンクダイヤモンドを添えたリング(6,160,000円)をはじめ、凛とした1.27ctのエメラルドと柔らかなダイヤモンド(6,820,000円)、鮮烈な1.49ctのルビーとダイヤモンド(3,960,000円)などを披露した。会場右奥に設置されていた「EXCEPTIONAL DIAMOND COLLECTION」には、1.0ctのFancy Vivid Yellow-Orange、0.5ctのFancy Intense Green、0.4ctのFancy Intense Blue、10ctのD SI2 EXEXEX、3.0ctのFancy Yellow、0.3ctのFancy Vivid Purplish Pinkなどが披露され、各販売店からも高い評価を受け、今後の取り組みに期待が持てることとした。また、若い人々の間で既にトレンドアイテムとなっている「イヤークフ」の売上が目標比で400%となり、ファインジュエリーでも注目度の高さが窺え、ピアス穴が開いていない、イヤリングしか着けられない顧客にも人気を博していた。



目標予算を大きく上回った
丸善主催の「いちご」が活況

西日本最大の「宝石のお祭り」「いちごジュエリーフェスティバル2021」が、10月9日～11日の3日間、高い換気システムをもつ新たな会場スカイオコンベンションホールで開催され、目標予算を大きく上回る結果となった。新型コロナウイルスの第5波がちょうど落ち着いた非常に良いタイミングで開催。天候にも恵まれ、難しいとされた集客においても2日目で前回を上回る来場者数となり、3日間通して会場を賑わせた。予算を大きく上回った売上実績は、集客が難しいと企画段階で判断し、買上率と商品単価アップをテーマ

に準備を進めたことと、会場で時間をかけて熱心に商談した参加小売店の努力の結果であり、すべて埋まった商談テーブルから笑顔があふれていたことから調子の良さが窺えた。主催者である丸善の井本雅仁社長は「参加小売店様とメーカー様とともに創り上げることができました。集客の苦戦が予測されることもあり、買上率と商品単価アップに重点を置いた結果、高額商品の決定が高く、予算を大幅に上回ることができました。本当に無茶なお願いで来場して頂いたお客様もいたことと思いますが、普段からお客様との距離感をしっかりと育んでいたことが素晴らしいと感じました。さらに進化し、今以上に魅力のある「いちご」を創り上げるべく、今後も皆様のために精一杯取り組んでまいります」と関係者へ感謝の意を込めた。今回の「いちご」は、2022年4月9日～11日を予定する。

銀座和光と家庭画報が期間限定で
富裕層に向けたオンライン特別販売会

(株)世界文化リテイリング(東京都千代田区、中澤智子社長)と(株)和光(東京都中央区、石井俊太郎社長)は、富裕層顧客へ向けた特別販売「家庭画報ショッピングサロン×WAKO『珠玉の逸品』～時を超える美と価値～」を、11月1日～11月19日の期間、和光オンラインストアにて実施する。両社は、富裕層顧客の「コロナ禍でお店に行きづらい、展示会が少ない、贅沢な逸品に触れる機会が減った」と

いう声に応えるべく、それぞれの目利きたちが厳選した特別な品を一堂に集め、和光オンラインストアにて販売する。同サイトは、KEYCODEを入れることで閲覧できる限定ECサイトとなり、和光の情報誌『チャイム銀座』の読者及び「家庭画報ショッピングサロン」会員のうち約6万7000人に向けてKEYCODEが記された案内を発送。期間限定での販売となる。また期間中の13日と14日には、和光本館・特別会場にて事前予約制による展示会を実施。実際に現物を見る機会も設ける。

新たなチャリティプログラムの
総額1億円以上をこれまでに寄付

(株)スタージュエリーは、公益財団法人日本ユニセフ協会を通じたクリスマスチャリティプログラムの「BEAR FOR PEACE」の新たなプログラムを10月30日から実施。今後も様々な取り組みを通じ、積極的にCSR活動を進めていく。同社は、1993年からユニセフ支援をスタート。クリスマス当日の元町本店の現金売上全額を寄付する「UNICEF CHARITY DAY」の実施

CT スキャン使用
天女、花珠、鑑別書
日本真珠学術協会
TEL:03-3836-2507 FAX:03-3836-2689

に始まり、2008年からはクリスマス限定商品のホリディベアのスペシャルパッケージ対象商品1点につき売上の一部を寄付するキャンペーンに拡大。寄付総額は1億2000万円を超えている。

お悩み レーザ溶接機、レーザーマーカ 3D プリンター...
解決します
あなたの想像を超える一台、あります。ご検討の際はぜひ、田邊研電へ。
株式会社 田邊研電 (本社) 甲府県厚木市1-9-14 TEL:03-3704-3044

GIORGIO VISCONTI
1946年創業のイタリアンジュエリーブランド「ジョルジオ・ヴィスコンティ」
革新的なテクノロジーと熟練職人の融合によって生み出される、伝統的かつユニークで美しいデザイン。
ビジュピコ 上野御徒町本店にて取り扱い中!
https://bijoupiko.com
ビジュピコ
BYOUPICO
内外価格差のない
イタリアンジュエリー
卸ご相談窓口 販売元:株式会社G・T・B・T 担当:阿部 TEL 03-3835-1111