

社会課題解決へ  
セイコー若手社員が取り組む

プロジェクトのマスコット  
「UNI2031」誕生  
和光ショーウィンドウで披露



セイコーホールディングス(株)は、同グループの若手社

員が時間の視点で社会課題解決を目指すプロジェクト「SEIKO TIME DESIGN ACTION」のマスコットキャラクター「UNI2031」を発売し、11月1日〜7日の期間、和光本館のショーウィンドウで実物を披露している。

同プロジェクトは、10年後をよりよい未来にするために、日本の若者が抱える課題に対して、時間の視点から解決に取り組むもの。「UNI2031」はプロジェクトの象徴と

して、「未来への挑戦」そして「時間の多様性」をコンセプトに、10年計と10個の子時計で構成されている。10年計はプロジェクトメンバーと一緒に着実に未来へ針を進め、2031年を目指す。10個の子時計は様々な「時間」を表し、「時間の多様性」を象徴する。また、光と音声で近くに来た人に語りかける。プロジェクト発足の背景には、現代の日本の若者が諸外国と比べて自分自身の満足度が非常に低く、また自分の将来に明るい希望を持っていないという現状がある。

今後の取り組みとしては、不確実性が高まる現代において、挑戦する人材はセイコーだけでなく社会全体において必要。「新しいことへの挑戦」「未来への挑戦」を実現するために、「インプット・アウトプット時間」の確保を叶えるアクションを、まずはセイコー社内で行い、取り組み発信していく。同プロジェクトでは、1.若者のチャレンジを応援 2.時間の使い方・向き合い方を研究、の2つの軸で様々なアクションを実施し、今後10年にわたり活動を拡大・展開していく。

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の69

中国・台湾がTPPに加入申請

中国が2021年9月16日に環太平洋戦略的経済連携協定(TPP)への加盟を申請し、その1週間後の23日に台湾も加盟申請を発表した。中国と台湾が相次いでTPP加入を申請したことを受け、参加11カ国の判断が注目されている。

しかしながら、中国の加盟に向けた課題は多い。中国がTPPに加入するには、知的財産権の保護、国有企業の優遇制限、政府調達

の、TPP協定が定める厳格なルールを順守することが前提となる。特に障害となり得るのがデータを巡るルールだ。TPPはデータ流通の透明性や公平性を確保する原則を定めている。これは既存の多くのFTAが盛り込めなかったもので、専門家の間では「TPPスタンダード」と呼ばれている。中国は、企業や個人による国境を越えた自由なデータの流通には否定的だ。データ安全法(データセキュリティ法)などで統制を強化する中国がルールを守るか疑問の声が上がる。中国が加入するには、多くの分野で中国国内の制度改革を迫られるのが実態だ。(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

トレーサビリティとサステナブルが担保された  
チェコ共和国発のCZブランド

「PRECIOSA」の新たなレーザー刻印への挑戦

供給が止まったスワロフスキーCZに代わるべく、これからの流通と社会に必要な不可欠なトレーサビリティとサステナブルが担保されたチェコ共和国発のCZブランド「PRECIOSA FINE JEWELRY STONE(プレシオサファインジュエリストーン)」が、昨年の12月に日本市場に導入されて間もなく一年になる。

「PRECIOSA CZ」を展開するスーパーハードジャパン代表の杉浦正芳氏にその後の動向とこれからの展開を聞いた。

スワロフスキーが卸部門から手を引いたことで日本市場に変化は見えますか

スワロフスキーCZの代わりにと思いい、トレーサビリティとサステナブルがきちんと担保された素材を「PRE-

CIOSA」を導入しましたが、日本市場ではスワロフスキーという「ブランド名」が重要で、その中身を知ろうとする顧客が少なく、また安心な材料を使った製品を消費者にアピールするという考え方がまだまだ弱いと感じています。

それはトレーサビリティなどが担保されていない素材でも使用する人が多いということですか

すべての会社ではありませんが、日本市場では中国製のCZが多数出回っているため、価格重視になっている傾向があります。安価には理由があり、中国製CZの多くは一社一貫体制ではなく、何社かの分業制によるマシンカットのため、誤差や耐熱などに気をつけたいという意識が強い。また、何社かで作業をしているためちゃんとしたパッケージは皆無です。一般的に真空パッ

クのパッケージで日本に入ってきています。ノンブランドなので、パッケージがないということ。PRECIOSAのCZはフルマシーンカットで誤差が±0.02mmとスワロフスキーと同じ精度があるので、多少値段が高くても、歩留まりや輝きを考慮すれば値段以上の価値があります。値段が高いといってもスワロフスキーの半分くらい値段で、クオリティもスワロフスキーとほぼ同じです。PRECIOSAでは顧客より依頼がありましたら直径や高さ、ラウンドやFancy Cutも含んだデータ

を公表しております。また中国製CZは熱に弱く変色した例もあります。そのことから某ブランドを展開する某メーカーからは、耐熱に優れた変色の心配のないPRECIOSAをスワロフスキーに変わるCZとして選択していただきました。

シグニティジャパン時代と比べ取引先は変わりましたか

やはりコロナ禍の影響があり思うような活動はできませんでしたが、取引先はこの1年で50社ほどに増えました。ラボグラウンディングダイヤモンドを合わせると60社になります。お客様の大きな違いは、徐々にですがトレーサビリティを気にかける顧客が増えているのがスワロフスキー時代との違いです。つまりスワロフスキーは絶対的なネームバリューが強くトレーサビリティは疑う余地はなかったのです。

PRECIOSAは現在もPRECIOSAのレーザー刻印を施しています。自社ブランドに誇りと、トレーサビリティを明確にしたい。その様なお客様に対して来年から個々のブランド名をレーザー刻印のできるサービスを行う事になります。顧客様のブランド名を刻印することによって、工場に特注でCZを生産してもらい、また、その石が何処の国から来ているのかはっきりとしますし、販売員の方も自信を持ってお客様にトレーサビリティを説明できる事と思います。このプログラムは他社との大きな差別化です。

スワロフスキーは自社の製品の名前から先行のため、この様なBtoBへのサービスは皆無でした。色展開で幅広いアイテムに使われています。この素材に関してはスワロフスキーが開発できなかった商品です。スワロフスキーが開発できなかった商品の中でホワイトトパーズの100面体もあります。PRECIOSAでは3年前に標準商品として世界に先駆けて発表しております。また、24色展開の「ナノゼム」はCZ(800~900度)よりも耐熱性が優れており、1100度まで大丈夫なので、一発留めも可能でジュエリー製作に向いている商品として人気が高いです。ナノゼムの原石はFORMICAブランドを使用し、カテゴリーにも明記しトレーサビリティを明確にしております。スワロフスキーはナノゼムにおいて開発が遅れていた分野でした。PRECIOSAは従来のBtoBのみではなく、BtoCを踏まえた商材作りを心がけているので、様々な提案ができるのも強みとなっています。

「コンタクトのアイシティ」を展開するHOYA(ホヤ)アイケアカンパニーは、10月12日に、大阪府高石市との「使い捨てコンタクトレンズ空ケースの回収に関する協定」を締結。SDGsの達成に向けた取り組みを推進し、市民と一緒に「持続可能な社会」の実現に向け地球にやさしいまちづくりに積極的に取り組んでいる大阪府高石市と、さらなる「循環型社会(リデュース・リユース・リサイクル)の構築」を目指す「アイシティecoプロジェクト」の目的とが相まって締結された。

同協定内容は、HOYA(ホヤ)アイケアカンパニーが行う使い捨てコンタクトレ

お店とお客様の橋渡しができる!!  
販売員さんご紹介します!!  
BICO・GHI株式会社  
エムシージーマネキン紹介事業部  
東京 TEL:03-3409-6954  
札幌 TEL:011-219-0758  
大阪 TEL:06-6348-1020

小売の十字路 184  
私の失敗  
赤字決算と  
どう向き合うべきか

資金繰りに追われて赤字決算の警告を軽んじてしまったことを前回は書いた。それでは赤字決算を目的にどうすればよかったのだろうか。先代(私の親)が長く社長の座にいたので先代の心理は推測するしかないが「たぶん「なんとかかな」と思っていたに違いない。なぜ「なんとかかな」と考

えたかという店の現場から離れていた具体的な事は分からないということもあつただろうが、それ以上に「なんとかかな」って昭和の成功体験が基礎にあつただろうと思われる。平成の初期、バブルがはじけて不良債権が山積みになつても処理に手を付けず株価が戻り地価上昇の反転が始まれば「なんとかかな」と考えていた金融機関幹部の思考と重なるものだ。成功体験の呪縛は大局観を誤らせる。経済全般から業界の在り方で情報を集めて「先を読み」、どうも従来の経験則では今回の赤字は乗り越えられないと判断できれば大したものだ、凡庸な経営者は嫌な事には目をつぶりがちで根拠なき楽観論に流されるのである。私もそのひとりである。それでも赤字決算が続いて

いけばさすがに「なんとかなる」だけでは通用しない。その時どうするか、どうすればよかったか。簡単な真実だが「経営に手品はない」。資金繰り優先の経営に陥らないためには決算書をよく読み、自店のすべてを2年ごとあるいは3年ごとに見直すことに尽きる。商品在庫量は適切か、鮮度は維持されているか、中心価格帯は顧客層と合っているか、品目別の構成比はどうか、店舗設備は老朽化陳腐化していないか、サービスの在り方は進化しているか、接客のレベルは年々アップしているか、セールの手法はマンネリ化していないか、社員教育は徹底しているか、顧客管理に漏れはないか...、見直し項目はいくらでも出てくる。目に見えないところに思わぬ事が潜んでいる。上司と部下

の関係、スタッフ間の待遇を巡る不満。表面には出てこないが、意欲的になれない職場環境。きちんと総ざらいするにはまずは経営者が立ち止まることだ。振り返ってみてじぶんはそこが甘かった。「なんとかかな」の受け身から「なんとかしよう」と思考転換した時に、その「なんとかしよう」のはじめの一歩は自店解剖であり、自店解体なのだ。今まで経営体を動かしてきた仕組みをバラバラにして一つ一つのパーツを点検し劣化したものは取り換え使えるものは磨きなおして新しい経営動機に組み替える。それはスタッフの意識改革にもつながるので各人の不満との闘いでもある。空中分解を恐れずにやり遂げられていたら、たぶん私の店の経営ももう少しましだったろうと後悔はある。バブル崩壊、リーマンショック、コロナ禍、売り上げ減の言い訳は簡単に見つかるがそこに甘んじていて決算と向き合う覚悟をおろそかにすることは危険なことではない。数字が示すものはごまかしがきかず「経営は冷たいのだ」と思うが、その冷たさに寄り添うメンタリティを持たないものは結局社長には不向きなのだ。 貧骨 cosmoloop.22k@nifty.com

OKUSA CORPORATION LTD.  
Keller Trading 正規代理店  
It is no secret about the top quality of Europe.  
ヨーロッパの最高品質に包まれる。  
マイクログラス防眩ガラス超小径  
trade:art.shop@okusa.jp  
株式会社大日 TEL:075-212-6840  
www.okusa-corp.com

acredo  
ネットデザインできるオーダーメイド「アクレード」  
株式会社 ホック ウォッチ&ジュエリー事業部  
〒104-0045 東京都中央区築地 5-6-4 TEL:03-5148-2173

お取扱小売店舗大募集!!お気軽にお問合せ下さい  
クラスにも美しさを 新型ピアスキャッチ  
Neo クラスプ クリスマスキャッチ  
ホックと0.1秒!折るだけで取り外し可能な全く新しいマグネットパーツ!引き輪・プレートが付いたチェーンにも利用可能なNeoマグもご用意しています!  
大切なピアス、安心して使いたいから  
株式会社エクスミス  
〒110-0015  
東京都台東区台東4-8-7ヒューリック仲御徒町ビル8F 担当:遠山  
TEL:03-5688-6081 Mail:info@eemis.jp URL:https://www.eemis.jp/

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.com/  
e-mail:woodybell12@gmail.com

SEIKO  
SINCE 1881  
Japanese beauty, crafted into a mechanical timepiece.  
機械式時計に  
あたらしい予感。  
PRESAGE  
セイコー プレザージュ SARX077 110,000円(税込) メーカー希望小売価格 自動巻 0120-061-012(9:30~17:30、土日祝日を除く) www.seikowatches.com ※セイコーグローバルブランドコアシップのみのお取り扱いです  
セイコーウォッチ株式会社