



プラチナ・ゴールド・インターナショナル(株) 代表取締役社長
ハンキンソン 尚子

新年あけましておめでとうございます。国内外の不安材料が尽きない中、長く続くコロナ禍ではありますが、高いワクチンの接種率やインパウンドの受け入れ再開など、少しずつウィズコロナの新しい生活様式が定着しつつあります。宝飾業界では、2022年夏にオミクロン株主導の第7波があったにもかかわらず、第三四半期までは小売ペースでのジュエリー販売額・販売個数ともに前年同期比プラスで推移しており、多くの方が年末に向けて明るい展望をお持ちでした。PGIでも昨年は多くの記録を更新した活動がありました。その一部をご紹介します。

2022年PGI活動実績

3年目を迎えた「プラチナ・ウーマン」キャンペーンでは、西野七瀬さんをブランドアンバサダーとして引き続き起用し、次世代消費者にプラチナが自分たちにふさわしいジュエリーであることや、憧れのブランドのプラチナ・ジュエリーを手の届く価格帯で90点近くからチョイスできることなどを、パートナー社との協力のもとオンラインで訴求。2021年と比較して認知度は11%から17.5%に増加し、販売個数も前年比約60%増を記録と、着実な成果を上げました。プラチナの夫婦間ギフト需要を担っている「サンクスデイズ・プラチナ」では、より若い夫婦世代を取り込むため2022年に広告を刷新しました。プラチナに特化したファッションジュエリーブランドとして、国内最大規模を15年間変わらず維持しています。

消費者が店頭に戻るなか、販売員教育にも力を入れた年でした。対面式・オンライン方式を組み合わせ、プライダルをはじめターゲット消費者像に自信をもってプラチナをお勧めするノウハウを

350人以上の方に受講していただきました。PGIのウェブページでは、2022年富裕層向けの施策として、ヴォーグスタジオの制作でオリンピック金メダリストの荒川静香氏に登場いただき、ご自身のプラチナ・ジュエリーに対する思い入れやゴージャスな重ね着けスタイルを紹介しました。また、年齢を問わずおしゃれを楽しむ消費者向けに、骨格診断から自分に似合うプラチナジュエリーを見つける方法などのコンテンツで、180万以上のユニークユーザー数を獲得しました。

購買につながる啓蒙活動

今年もPGIでは、「良いジュエリーはプラチナ」、「プライダルはプラチナ」という消費者意識を守るため、マーケティング力を駆使した啓蒙活動を行います。特に直接の購買に繋がる活動を主軸とし、微力ながらも宝飾業界の未来に貢献するべく取り組んでまいります。具体的には、「プラチナ・ウーマン」「サンクスデイズ・プラチナ」をはじめとしたプラチナ・ジュエリーブランドを引き続き大切に育成し、幅広いターゲット層の消費者に向け、エイジレス、ボーダーレスなプラチナの魅力を積極的に訴求していきます。宝飾業界向け施策の軸となる販売員教育では、コロナ禍でオンライン主体となっていたセミナーを再び対面で広げ、また新たな企画も盛り込んでいきます。さらに順調に推移する輸出施策においては、今年も米国PGIとの協力体制のもと、日本の優れたプラチナジュエリーの販路拡大に向けた施策を継続する予定です。

本年度もPGIでは宝飾業界の皆様と協力し、業界の健全な発展に尽力してまいります。2023年が皆さまにとって健やかで実り豊かな年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。

●第20回「石部イズム」は次号に掲載します。



なにわ時計学校 校長
池宮 俊二

町の時計小売店はクォーツ時計の普及・進展に相まって、後継者の減少もあり、軒数が減少して長くなります。今「ガンパツ」ている店がもっと元気になってほしいものです。今の時計店(個人経営)の収入の大半は「電池交換」です。電池交換の料金を皆さんどうされていますか? 大体の所1000円から1500円位でしょうか。600円の所も多く見かけます。

ブランド(会社)別ではどうでしょうか? 国産品、舶来品とは差別してありますか。それとも同じでやっているのでしょうか。断る時計、ブランド品はありますか。電池交換するためにはケースの構造をよく見て開けた後、閉められるか

どうかで外装の状態(キズ、ガラス割れ、バンドの留め金)がしっかりしているかといった事項をお客様に問診し、チェックしなければなりません。それから電池交換の作業に入りますが、最近では専用工具でないで開けられないものもありますので、専用工具を揃えておく必要があります。そして最初に電池の電圧の測定、たまにリユーズが出ていて止まったと持ち込まれることもあり、消費電力の測定。その時計に新しい電池を入れた後、何年ぐらい正しい時刻を刻んでくれるかをチェックする必要があります。

小売の十字路

明けましておめでとうございます。本年もよろしくお祈りいたします。

温和元年 癸卯 銀行が不便になった

個人ではハートのマークの第一勧銀のころから、会社の方は富士銀行のころから「みずほ」を利用してきた。駅前にあったので何かと便利で重宝してきたが、三年ほど前に突然法人部門が隣の市に移転してしまった。法人でもATMの利用には差支えは無いが、相談事、事務手続きの変更などは些細な事でもあちらまで足を運ばなければならない。不便の上なく「みずほ」は何たることをするのだと不満がずっと溜まっていたが、店舗の統合閉鎖は銀行業界全体の傾向らしい。

「マネーポストWEB」の記事によると「銀行の店舗が、街から次々と姿を消している。窓口でのサービスを頼りにする顧客から強い不満が聞こえてきた」と書いてある。そればかりかキャッシュレスの加速化でATMも今後どんどんと削減するという。世の中の変化に対応するという名分はあるだろうがなんだか変ではないか。

「みずほ」も「三菱」も「住友」も他行と合併してメガバンクになった。資本は増強され、国内では競争力も抜群になったはずだ。それでは店頭窓口が拡大し待ち時間が短くなり便利で使いやすくなったかという逆になっている。たしかにスマホキャッシュレスは進むが高齢者デジタル弱者も増えている。ATMを減らすならばスマホ操作の相談窓口を設置しなければ不十分である。サービスが明らかに低下している。

何のための合併なのだろう。国際競争力の強化か。いや現在、金利上昇による債券価格の下落でメガバンクは4兆円ほどの損失を出している

例えば電圧の違いを測る。始動電圧が何ボルトかをチェック。油の状態もチェック。これだけのことを見て電池交換をし、ウラブタを閉めて、説明して料金を頂きます。その時計の定価、ブランド等を考慮して電池交換の代金を決めていきます。一般的な「オメガ」でしたらどうでしょうか? 1000円は安すぎませんか? 3年前の価格で4000円(バック交換も含む)だとすれば、機能チェックしているのだから3000円~2500円位は頂きたいですね。メーカーでは電池交換の保証はありますが、小売店では3ヶ月ぐらいの保証を付けてはどうでしょうか。但し電池交換に起因するという条件付きですが(水入りは別問題です)。

お店とお客様の橋渡しができる!!
販売員さんご紹介しします!
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

きっちり電池交換をしてあげ、その折にベルト、ガラス、リュウズ等の不具合もアドバイスしてあげ

現実のメガバンクでも激しいのだから。行員は収益をあげるためには何にでも手を付ける。そういえばATMの世話焼きおじさんもいなくなった。寒々とした行内風景が目につかふ。銀行を利用する一般庶民の便利不便などはもともと眼中にない。こころあたりが銀行合併の裏側なのだ。が、内部に亀裂を抱えたまま負担だけを利用者によって銀行は成長できるだろうか。素朴な疑問がわく。

東京貴金属工業協同組合
理事長 加藤 裕
役員 一同

「方向感を失い銀行が漂流している。」寒空の外下にはみ出るほどの長い行列を作ってATMを待っている人々の姿を見ながら抱いた感想である。令和5年が明けていく。「令和」、この冷やかな語感がどうも好きになれない。「温和」がいい。温かい人の和炎火を囲む和やかな輪。それで勝手に今年は温和元年。皆様にとつてまた社会にとつて温かい一年でありますように。

東京金銀器工業協同組合
理事長 森 将
役員 一同

取扱製品
鑄造関連機器 各種加工機器
株式会社 田邊研電

東京貴金属工業協同組合
理事長 松本 正

東京貴金属工業協同組合
理事長 加藤 裕

東京金銀器工業協同組合
理事長 森 将

Diamond the Future 2023
Kashikey
株式会社 柏圭

BAMBI
より永く より美しく
株式会社/バンビ