

中小眼鏡店のボランタリーチェーンを展開するウインクチェーン(荒木康弘会長、加盟社117社・197店舗)は第46期定時総会を4月17日、東京都千代田区のAP秋葉原で開催、2024年度事業計画案、予算案など各議案を原案どおり可決した。

総会では、荒木会長が「2024年度の事業計画は、さまざまな切り口で多面的なものとなっている。計画の具体的な内容について2点お伝えしたい。一つは、今まで唐橋ユミさんをお願いしていたイメージキャラクターを、この秋から女優やタレント活動をしている『雛形あきこさん』に変更したいと考えている。認知度の高い芸能人の活用で、競合店との差別化を図り、チェーン全体としてもマネ

「経営のアクセル踏み込もう」荒木会長  
加盟店支援の多面的施策を発表



松山氏に感謝状を贈呈した総会であいさつする荒木会長

りにならないようにとの目的がある。もう一つは、国家検定資格取得へのサポート充実である。近い将来の「眼科医会からの認定店制度」に向けて打ち合わせ中である。この認定店になるための条件の一つとして、眼鏡製作技能士資格者の在籍が必要になる。本部として引き続き、取得サポートを行っていく。本部の施策をしっかりと取り入れ、経営のアクセルを踏み込み、アクションを起こし、積極的に活動してほしい。そうすれば、絶対にこれから来る良い波に乗れる」とあいさつした。

このあと、2024年度基本方針および

事業計画について担当者から説明があった。

新年度の基本方針は、①店舗のブランディング強化、②人材育成と活用、③シニア、シルバー世代への対応、④店舗オペレーションの時流対応、⑤補助金サポート体制強化、⑥チェーン規模の拡大の6点を柱に据えた。

事業計画では①教育、②店舗開発指導、③販売促進、④マーチャライジング、⑤ネットワーク、⑥社会貢献、⑦新業態、⑧助成金等のサポートといった各種事業を中心に、多面的施策で加盟店を支援する。

このうち、教育事業では、国家検定資格試験に対応した「視力の測定実技」を希望支部で開催するほか、通信教育は段階的に検定試験対応に改定するなど教育コンテンツの充実化に努める。店舗開発指導ではスーパーバイザーによる加盟店訪問サポート、出店

改装サポートなどを推進。販売促進面ではウインクチェーンイメージモデルの活用を推進。上半期は唐橋ユミさん、下半期は雛形あきこさんを活用した店頭活性化ツールの作成などで、イメージ向上に努める。

さらに、フレームやレンズ、補聴器などの各メーカーとのキャンペーン企画といった高感度商品の拡大に向けマーチャライジングを進める。

最後に、ウインクチェーン関西支部長を30年務めた松山氏に感謝状を贈呈し功績を称えた。

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

佐藤英昭弁理士による『特許の哲学』 其の94

無形資産担保に融資可能へ

2023年12月に「事業性に着目した融資の推進に関する業務の基本方針」が閣議決定されたことを受け、知的財産権をはじめとする無形資産を含む事業全体を担保に金融機関等から資金を調達できる制度「企業価値担保権」の創設等を盛り込んだ「事業性融資推進法案」が、2024年3月に閣議決定された。

「事業成長担保権」は、将来性や独

自技術、特許やノウハウなど事業すべてを担保とする。これまで融資実務で中心となっていた「不動産」や「動産」への担保設定では、経営悪化など有事の際に企業への支援が金融機関などの与信者のインセンティブに必ずしも繋がらず、経営改善が遅れたり、事業継続を断念するケースがあった。

「事業成長担保権」では、担保価値が下がらないように継続的に支援する必要性に迫られるため、経営悪化の兆候を早期に発見することも期待できる。同担保の設定が経営破たんリスクの低減に繋がる可能性もある。

(特許業務法人共生国際特許事務所所属)

東京眼鏡懇話会 めがね之碑供養 健全な業界の発展を誓う



東京眼鏡懇話会(東京眼鏡販売店協同組合、東京眼鏡卸協同組合)主催の「第57回業界別故者追善供養並びに協賛者祈願成就の集い(めがね之碑供養)」が4月18日11時から、東京

上野公園内の不忍池辨天堂境内にめぐみ之碑前で挙行政された。

東京眼鏡卸協同組合・数下和巳理事長によるあいさつで開会。

続いて東京眼鏡販売店協同組合・山崎親一理事長が「1月に発生した能登半島地震による被災状況を目の当たりにし、心の痛む年明けとなった。眼鏡の紛失や破損により不自由にされている被災者の方々

に対しては、東京眼鏡販売店協同組合の大規模災害用支援眼鏡が、皆様のご協力のもと急ぎ現場で活用されることになった。引き続き支援活動をしていくが、まずは一刻も早い復興を願うば

かりだ。この追善供養並びに協賛者祈願成就の集いは、今年で57年目を迎えた。先覚者の絶えぬ努力により眼鏡業界は大きく成長し、国民のQOLを支える道具としてメガネが欠かせないものとなり、これを生業とする私たちに

新たな未来を築きあげるための第一歩となる。先覚者の足跡は私たちの心に永遠に生き続ける。その遺産、意志をこれからも継承し後世に語り継ぐことは、私たちの使命であり、時代の変化と眼鏡業界の役割を常に模索しながら日々

の業務にまい進し、業界の健全な発展のために全力を尽くすことをここに誓う」と祭文を読み上げ、先人の功績を称えとともに、志を新たにされた。

その後、東叡山寛永寺・不忍池辨天堂輪番の北岡真住住職による読経があり、参加者一同、先人の功績を偲び献花。東京眼鏡卸協組・小松浩一副理事長のあいさつで閉式した。

「モノは人から人へ伝承(リレー)され、有効活用(ユース)されてこそ、その使命を全うするものを概念とするリレーユースカンパニーの(株)コム兵は、日本を代表するドメスティックブランドの名作やヴィンテージアイテムなど100点以上を集めたポップアップ「JAPANESE CUL-

TURE WARDROBE」を、4月27日~5月12日の期間限定で、KOMEHYO梅田店で開催している。

ヨウジヤマモトやコムデヤルソンに代表されるドメスティックブランドは、昨今の人気を受けてリユース品で探す人も増えており、同社における2023年の年間売上金額は、前年比で141%と伸びている。

今回は、そんなドメスティックブランドの魅力や、国内外のファッション通がく来店するKOMEHYO梅田店から発

信するべく、POP UPを企画した。

日本を代表するイッセイミヤケや派生ブランドのプリーツプリーズ・イッセイミヤケ「黒の衝撃」として既存の概念にとられない革新的デザインで世界に高く評価されつづけているヨウジヤマモトやコムデヤルソン、対照的な異素材を組み合わせたアイテムが特徴的なsacaiなど、100点以上のアイテムが集結。中には20年以上前のヴィンテージアイテムもラインナップ。性別を問わず楽しめるアイテムを、幅広く用意している。

■「和真」が株式譲渡子会社へ

(株)和真は、4月5日付でルックスオティックジャパン(株)へ株式譲渡を行い、同社の完全子会社になったことを発表。これに伴い役員等に変更があった。

代表取締役社長=アキコリ・フランチェスコ、副社長=ジベルナ・アンドレア、取締役=アレッシオ・ミゲルレ、監査役=グイド・コルベック、専務執行役員=吉田誠、パートナーズ事業部ダイレクター=丸山裕司、直営店事業部ダイレクター=藤塚正則、事業開発部ダイレクター=柳博隆(新任)、店舗開発部ダイレクター=秋庭浩一、人事部ダイレクター=角田奈穂子(新任)、IT部ダイレクター=町直直之、マーケティング部ダイレクター=鶴崎嘉隆、財務部ダイレクター=村田隆史、顧問=風見俊成(敬称略)。

働き方の最新トレンドが集まる展示会「第13回働き方改革EXPO春」が、5月8日~10日、東京ビッグサイトで開催される。DXからオフィス環境改善まで働き方の課題を一挙に解決するノウハウが集まる。

例えば、DXやオフィス環境改善のサービスがわからない、ソリューション

最新トレンドが集まる働き方改革EXPO春 5月8日~10日

の導入。導入後の活用方法に悩んでいる、最新トレンドや他社の成功事例を参考にしたいなど、様々な悩みを解決してくれるのが同イベントだ。

DX推進支援、ペーパーレス、

AI/RPAツール、会議ソリューション、オフィス改革、社内コミュニケーションなど、あらゆるサービスが比較検討でき、直接見て・触れてびつたりの内容を探索、最新トレンドから基本知識までをセミナーで学び、バックオフィス同士との交流で新しい発見も可能だ。

D2Cブランドの「明日見世」大丸東京店4階 5月1日からスタート

大丸松坂屋百貨店が運営するD2Cブランド向けのショールーミングスペース「明日見世」(大丸東京店4階)は、オープン以来、テーマに沿って3ヶ月毎に展開ブランドを入れ替え、顧客が何度でも足を運びたいような魅力的な店づくりを目指している。

2021年の10月オープンから出品総数が200ブランドを超えた明日見世。今

ターム(5月1日~7月23日)は、今まで来店した顧客、出品ブランドへ感謝の気持ちを込めて「THANK YOU! であいめぐる みらい」をテーマに展開する。

過去に好評だったブランドの再出品に加え、大切な人とつながる・感謝を伝えるギフトアイテム、原料や素材のアップサイクルから生まれた商品など、「であいめぐる みらい」を体現する22ブランドを紹介する。

4月30日まではシルバーのシグネツトリングを揃える「BETTER DAY(S)」が紹介されていた。

「明日見世」の強み

この傾向はずいぶん前から見えていたことだが、眼鏡専門店による子ども市場への対応は遅れていると言わざるを得ない。

単純に市場規模が増えることが想定されるのに手が出せないのは利益率の問題だ。低価格だし、すぐ壊すし、対応も時間がかかり効率が悪く儲からないからだろう。

ビジネス論としては正しい答えかもしれないが、地域の専門店として正しいと言えるだろうか。

スリープブライズ店が出てきて煽られたメガネ店は、本意だっただろうが未だに安売り感から抜け出せないところが多い。しかしスリープブライズ店は成長し続けているので価格は既にスリープブライズではない。サービスもデザインも進化を遂げ、街にも溶け込んでいる。片やメガネ店は安売り感と古いブラン

パーツもジュエリーの価値あるポイントです。

石福ジュエリーパーツ株式会社  
ISHIFUKU JEWELRY PARTS CO., LTD.  
〒110-0005 東京都台東区上野5-2-6 御徒町みきビル  
TEL:03(3832)5241 FAX:03(3836)2063

お取扱小売店舗大募集!!お気軽に問合せ下さい

Neo クラスプ 新型ピアスキヤッチ クリスメラキヤッチ

ポキッと0.1秒! 折るだけで取り出し可能な全金(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メ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  
〒110-0015  
東京都台東区東4-8-7 ヒューリック神保町ビル8F 担当: 遠山  
TEL:03-3688-6081 Mail: info@ecmis.jp URL:https://www.ecmis.jp/

OKUSA CORPORATION LTD. Keller Trading 関税特約店

It is in your hand about the top quality of Okusa.

ヨーロッパの最高品質に包まれる。

マクロプラザのグローバル販売サイト trade-art.shop-pro.jp  
株式会社天日 TEL:075-212-6840 www.okusa-corp.com

機械式時計に、あたらしい予感。

Japanese beauty, crafted into a mechanical timepiece.

PRESAGE

SEIKO SINCE 1881

セイコー プレザージュ SARV161 51,700円(税込)(税抜 47,000円) メーカー希望小売価格 自動巻 www.seikowatches.com

セイコーウォッチ株式会社