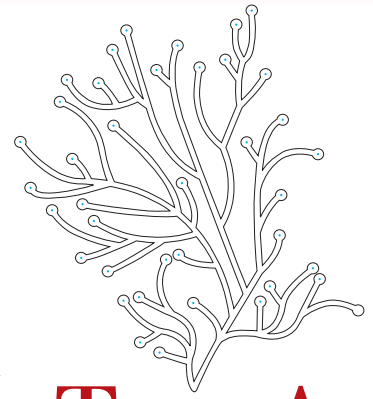


# 珊瑚



**TOSA**  
FROM THE CORAL SEA

世界の名だたるハイジュエリーブランドも積極的に取り入れ始め、ブームの兆しをみせている珊瑚。ジャパンプレシヤスでは3回に渡り、珊瑚の魅力の特集してきた。

- \*手のひらサイズに成長するまでに800年という歳月を要するため絶対量が少なく、希少性の高い非常に高価な素材であること
- \*世界最高峰の珊瑚が採取されるのは高知県・室戸沖であり、珊瑚における世界の中心は日本であること
- \*ハイジュエリーブランドがこぞってこの土佐珊瑚に着目していること
- \*珊瑚こそ、日本が誇るオンリーワンであってナンバーワンの宝石であることが、おわかり頂けたであろう。

しかし、馴染みのない素材であるため、取り組みを躊躇している企業も多いのではないだろうか。そこで本号では、珊瑚ジュエリー販売で成功している小売店を紹介する。



## 商売繁盛記

ある地方都市にある、創業80周年を迎えるA商店。一見、どこにでもありそうな地元密着型のA商店だが、10年前より(株)高知県珊瑚との取引を開始し、現在では珊瑚ジュエリーだけで年間1億円2千万の売り上げを誇る。

販売方法は、月に1回の頻度で開催する展示会。1回あたりの会期は5日程度だが、100名近くを集客し、実に1,000万円前後を売り上げる。(株)高知県珊瑚 チーフアドバイザーの助野さんとがっちりタッグを組み、二人三脚で珊瑚ジュエリーに取り組んできた。メーカーと小売の絶大な信頼関係が、成長を支えていることは間違いない。

そこでA商店と助野さん((株)高知県珊瑚 チーフアドバイザー)に、これまでの取組みと成功の秘訣を聞いた。



(株)高知県珊瑚  
チーフアドバイザー  
助野悦子さん

**そもそもなぜ珊瑚ジュエリーを扱おうと思ったのですか？**

**A商店:** 30年ほど前から、着物の展示販売を始めていたんです。そのときつきあいのあった着物問屋さんから、「珊瑚ジュエリーをやってみない?」と言われたことがきっかけです。今から10年くらい前ですかね。それまでは、どこかの旅行先でお土産

として買ったネックレスしか持っていませんでしたし、珊瑚に対して実はあまり関心がありませんでした。

**助野さん:** ほとんどの方がそうだと思うのですが、珊瑚というと珊瑚礁のイメージが強いですから、白っぽい、スカスカのものを想像します。珊瑚礁の珊瑚と宝石珊瑚はまったく別物なのですが、説明しないと

わからないと思います。

**A商店:** 助野さんに会って、珊瑚ジュエリーを見せてもらって、説明して頂いて、これならお客様にも喜んでもらえるんじゃないかと思いました。だって、すごく綺麗なんですもの。私の娘も、珊瑚=古くさいと言って、初めはまったく見向きもしなかったのですが、今ではすっかり珊瑚の虜になってい



まず最初に目を引くという血赤珊瑚のリング。  
数種類ある宝石珊瑚の中でも最も濃い色で、古くから生命力の象徴とされてきた。

ますね。ジュエリーはいっぱい持っているのに、いつでも珊瑚をつけていますよ。

**助野さん:** ジーンズ+Tシャツといったカジュアルにも、スーツやドレスな装いにも、こだわらずに着けられるんです。ペンダントであれば、チェーン部分も皮ひもに変えるだけで雰囲気はガラッと変わります。珊瑚は本当に奥が深く、魅力のある商品です。

## お客様にはどのような勧め方をされているのですか？

**助野さん:** 珊瑚の業界では数珠を販売する企業が多いのですが、私どもの商品はファッションジュエリーです。売るほうも買うほうも、これまで珊瑚は1つ買ったら終わりという感覚だったと思いますが、コーディネートしてオシャレにつけられる商品なのです。

**A商店:** 展示会にも、毎回来られて1つずつ買い足していかれる方もいれば、次回はお友達を連れて来てくださる方もいる。ストーリーになっているので、何度来られても飽きないようです。

**助野さん:** 最初にお客様の目を引く血赤珊瑚を、私たちは入門編と呼んでいます。多くのお客様が血赤のリングから購入され、それに合わせたペンダント、ブローチと進んでいかれます。そして血赤に満足すると、次にピンク、白へと。これを私たちはストー

リーと呼んでいるのですが、A商店のお客様は、このストーリーに則って、だいたいひとり7点くらい珊瑚ジュエリーを持っていらっしゃるようです。一番多い方では、28点にもなるんですよ。もちろん10年の歳月をかけた結果です。

**A商店:** 最近では、始めて購入される方にも、「リングを買ったら必ずペンダントも欲しくなるから」と言って、2つ一緒に勧めています。それに、過去に購入した珊瑚ジュエリーを身につけて展示会に来てくださる方も大勢いますから、それを見て、「コーディネートしてつけたほうが素敵ね」となるんです。

**助野さん:** 極力コーディネートでつけて頂きたいので、「前回あの商品を買われたから、今度はあれかな」と考えながら勧めています。そのときに新しい商品のアイデアが浮かぶこともあります。私どもはメーカーですから、そのアイデアがすぐ具現化できるのです。

## 展示会への集客はどのようにされているのですか？

**A商店:** 商売自体は古くからやっていますから、お客様とは何十年という積み重ねがあります。珊瑚を始める以前から他のジュエリーも扱っていましたが、古くからのお客様には珊瑚ジュエリーが新鮮に映ったのでしょうか。それに、「自分ではもう買えないけど声はかけてあげるよ」というお客様もたくさんいます。お客様がお客様を紹介してくださっていますね。

**助野さん:** 私は、歩く「広告塔」と呼んでいるのですが、A商店のご家族みんなが珊瑚ジュエリーを着けてくださっています。お嬢さんも、息子さんも、息子さんのお嫁さんも。そうすると、それを見た方は関心を示されます。そこで必ず珊瑚の説明や次回の展示会のお話をしておいて頂けるのです。前もった宣伝をして頂いている。ですから、展示会当日、私が説明をする際は



純白の珊瑚を使用した「SNOW ANGEL」コレクション。  
たくさんの宝石を手にした女性ほど、純白の珊瑚に魅せられるようだ。

SNOW ANGEL



血赤珊瑚を使用したネックレス。  
洗練されたデザインが、珊瑚の魅力を存分に引き出している。

とても楽なんです。

**A 商店：**本当に家族ぐるみでやっていますね。意外なことに、娘婿が珊瑚が好きなんです。別の仕事をしているのですが、営業先で珊瑚ジュエリーをつけていたら、取引先の方が興味をもたれて奥様と一緒に展示会に来られるようになり、もう相当数お買い上げ頂いています。そのほか、息子のゴルフ仲間だったり、嫁の親戚や同級生だったり、娘の友達だったり。



**助野さん：**経営者自身の後継者問題はもちろん、お客様の高齢化による経営難にさらされている販売店さんが多い中、A 商店のところでは、若い方から80代くらいまでの幅広いお客様がいらっしゃいます。それに、男性もけっこう多いのが珍しい点ですね。この間の展示会でも、珊瑚のコーナーに7、8人の男性が群がっていて、不思議な光景でした。

**A 商店：**まだまだメンズの売上比率は低いですが、男性がつけられるようなデザインの提案など、メーカーがニーズに合わせて考えてくれるので助かっています。

**助野さん：**オニキス等をつける方がいるのですから、血赤の濃い色は、絶対に男性でもつけられる色です。いま、男性がオシャレに目覚めていますし、私もメーカーの一番の強みとして、お客様の望むものをすぐ商品展開できる。ここまで熱心な販売店も多くはありませんので、会社側も全面的なバックアップ体制を整えています。逆に、商品の幅を広げられたのは、A 商店のおかげかもしれません。

## 販売する際に心がけていること、販売の秘訣はありますか？

**A 商店：**まず、自分が商品に惚れないことには売れません。もし売れ残ったら、自分で買ってもいいなと思うものでないと。自分で気に入らないものを人に勧めても、相手に申し訳ないですから。自分で欲しくなってしまうと、「買って欲しくないほうがいいな」と心の中で思いながら勧めているときもあります。

**助野さん：**お店の方がいいと思っていないと、お客様には通じません。販売のプロといわれる方にとっては、各商品への思い入れはナンセンスなことなのかもしれませんが、珊瑚は“語りの商品”なのです。パッと見て、パッと買ってもらえる商品ではありません。理解してもらわないと、なぜこんなに高価なのかがわからない。珊瑚の特性や成長の速度、希少性、世界観などを説明すると、大体の方には興味を持って頂けます。

**A 商店：**そして、この値段だったら、何処に行っても高いと言われない価格設定をしています。例えばうちで商品を購入されたお客様が、どこかのお店や展示会に行ったら珊瑚ジュエリーを目にしたとします。自分で購入したジュエリーに近い商品があれば、必ず目がいってしまうものですよ。そのとき、購入したものより品質の良いものが安い値段で売られていたら、どう思うでしょうか。もう2度と、うちでは買って頂けなくなるでしょう。

**助野さん：**それに、自分の持っている物と比べて、「私の珊瑚のほうが色が濃いわ」、「私のほうが良い物だわ」となれば、満足感は倍増します。A 商店は本当に良心的な価格設定をされていますので、躊躇せず



に品質の良いものからお勧めするようにしています。もちろん良いものほど高価にはなりますが、そのほうがお客さんのためですから。“本当に良い物を極力安く売る”、これは商売の原則ではありますが、なかなか真似できるものではありません。これもA商店が受け入れられている要因だと思います。

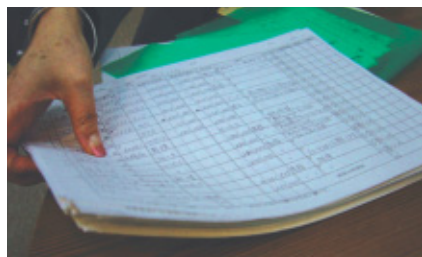
また、珊瑚の数珠も販売していますが、その時には持ち方も指導しています。宗派によって数珠の持ち方やお焼香の仕方などに違いがありますが、わからない人が多い。知っているのと、何処に行っても堂々と数珠を持って頂けますから。そうすると、買って頂いた数珠も映えてきます。

## 珊瑚ジュエリーの展示販売において、何が重要なことだと思いますか？

**A商店：**珊瑚ジュエリーに限ったことではありませんが、展示会を開催するときには、明確な目標を立てています。船だって、羅針盤がなければ進めない。それと同じで、目標がなければ何をしたいかわからなくなります。

**助野さん：**他の販売店とA商店が大きく違うところは、この目標を立てていることです。スタッフ1人の販売目標は、だいたい100万円/日。1回の展示会に、例えば2人のスタッフが入れば、1日200万円。それを何日、と計算します。これはもちろん、私が会社から言われているノルマではありませんが、経費等々を勘案すると、これくらい販売しないとペイできない。それをきちんと成し遂げてくださいます。

**A商店：**助野さんには、多大なる時間と体力を使って頂いていますから、それに応え



A商店での、助野さんの販売リスト。延べ2,000点以上に及び、お客様の好みや紹介した他の商品、そのときの反応などが細かく記されている。



欧米で特に人気の高いピンク珊瑚を使用したブローチとリング。ピンク珊瑚は恋愛運や愛情運を向上させるとも言われている。

ていかなくはないと思っています。それを、子供達にも言い聞かせています。売ってあげているのではなくて、売らせてもらって利益を得ている。そういう感謝の気持ちが必要です。そして、家族が団結すること。1人が右、1人が左を向いていたのでは、どんなに良い商品があっても成就できません。あとは、何においても、やる気と執念ですね。

**助野さん：**それと、皆さんそうですし、私もそうなのですが、ここにくるとホッとします。A商店にはそういう雰囲気があります。お客様からの信頼感、お客様との親近感が他とは違う。ジュエリーに限らず、何か困ったことがあるとみんなA商店のところに訪ねてくるのです。お客様との接点が高い、そういう人間関係を築かれています。

**A商店：**「立ち退きを要求された」、「父親が倒れた」など、本当にいろいろな相談がくるんですよ。これは性分だと思のですが、放っておけないんです。自分の身になって考えてしまい、眠れなくなることもあります。だから年中休みはありませんが、そういうことが好きだからしょうがない。おせっかいなんですかね。それに、お客さんと一緒に旅行に行ったりもします。寝食を共にすると、お客さんとの距離がグッと縮まりますし、何より普段の恩返しができますから、大事なことだと思っています。

## 最後に今後の抱負をお聞かせください。

**助野さん：**良質な珊瑚は日本独自のものですし、日本人に特に似合う不思議な魅力を持っています。ですから、日本の女性にこそ知って頂きたい。そして、皆さんに着けて頂きたいと思っています。ファッション性の高いオシャレの世界、数珠などの心の世界、作家モノといった芸術の世界がありますから、どなたにも気に入って頂ける珊瑚が必ずあります。

**A商店：**これまで10年、珊瑚ジュエリーを販売してきましたが、私の代であると10年、頑張っていきたいと思っています。こんなに素敵な商品は、なかなかありません。そして、今後の10年の間に、しっかり思いを伝えて後継者を育てていきます。



お問い合わせ先

株式会社高知県珊瑚

TEL : 088-871-6300 FAX : 088-871-6301