

謹んでお見舞いを申し上げます
このたびの大震災により被災された皆様に
心よりお見舞い申し上げますとともに、
皆様の安全と一日も早い復旧をお祈り申し上げます。

『JEWELRIST』2011年3月号 (Vol.98) の広告主・発行元一同
石福ジュエリーパーツ、伊東商店、エクミス、ギリオン、ジェイワン、
ジェムインターナショナル、シチズン宝飾、ジュエリーフォンド、
双日ジュエリー、ナガホリ、日本リ・ジュエリー協議会、
ネットジャパン、ムラオ、リードエグジビション ジャパン、
リンクス、OFFICE K^(kai) (50音順)

ジュエリスト

ewelrist

ジュエリービジネスの総合情報誌

2011. MAR. VOL.98

特集

急拡大!! 注目のリ・ジュエリービジネス
時代の趨勢 リ・ジュエリービジネス

『JEWELRIST』編集長 川村頼久

Reが導く宝飾業界のRenaissance(再生)

一般社団法人 日本リ・ジュエリー協議会 専務理事 高村秀三

日本リ・ジュエリー協議会について

石福ジュエリーパーツ、エクミス、オリエンタル4C's、
オリンピックゴールド、ネットジャパン、ムラオ

レポート

ブライダルジュエリーレポート①

「コンセプト・ブライダル」時代の最新トレンド

■シチズン宝飾

信頼と安心の“シチズン”ブライダル

■オリエンタルダイヤモンド

商品に思いを込め 幸福感・充実感を届ける

トップインタビュー

2012年に創業20周年 ^{よみが}蘇えるジェムケリー
株式会社ジェムケリー 代表取締役執行役員社長 中野猛

イベント

西日本最大の宝飾品販売・受注の場
第15回 神戸国際宝飾展 (IJK 2011)

投稿

ある読者からの投稿

ジュエリー小売店の死にゆく道
THE WAYS SOME STORES DIE

2012年に創業20周年 ^{よみが}蘇えるジェムケリー

株式会社ジェムケリー
代表取締役執行役員社長 中野 猛氏

ジェムケリーはご存知のとおり、急成長を遂げた日本のジュエリー業界の注目企業である。新しい宝石の提案としてアレキサンドライトのケリークールを発売。訪問販売関連の法律改正のため、業態を商業施設への出店およびネット通販へと転換した。携帯通販のFISMALLや、PC通販のジェムケリー公式通販サイトなど、IT分野への展開も目立つ。明年の2012年には、創業20周年の佳節を迎える。今回は注目の株式会社ジェムケリーの中野猛社長に、久しぶりに登場いただき、これまでの展開と新たな決意・展望を、赤裸々にインタビューさせていただいた。

(聞き手：川村頼久)

3年ぶりの黒字決算。 長いトンネルを脱出

— 今日のご多忙のところ、誠にありがとうございます。なかなか低迷期を脱しきれない日本のジュエリービジネスですが、貴社もご苦労されたと伺っておりますが、最新の業績・業況はいかがでしょうか。

中野 いきなり胸元をえぐる剛速球ですね。それなら私も単刀直入にお答えしま

す。ズバリ2010年9月の中間決算で、実に3年ぶりに黒字化を達成することができました。2008年3月期の決算で12億の赤字に陥ってから、連続の赤字でしたが皆さまのお陰で、ようやく長いトンネルから抜け出ることができました。振り返ると本当に厳しい道でしたが、3年の時を経て完全復活まで来ることができたのは、第一にジェムケリーを応援していただいたお客様のお陰です。そして、取引先のご尽力と、ジェム

ケリーの経営陣からスタッフに至るまでの諦めない気持ちでした。インタビューではございますが、この場をお借りして改めて御礼を申し上げます。

— ご苦労もさまざまにあったとお聞きしておりますが。

中野 そうですね、本当にいろいろありました。私自身も2007年秋に次々と襲ってきたアクシデントと、実の兄の心筋梗塞による突然

の死と、初めて経験した大赤字で、完全に心が折れた状態になり、眠れぬ夜を幾日も過ごし、会社の清算を覚悟したこともありました。しかし、苦しい時期こそ大切なことは、気持ちの持ち方であると考え、今は己に与えられた学習の時期であり、すべてをプラス発想で受け止めて、この苦境期は過去の過ちの代償であり、会社の方向性を見直す絶好の機会と捉えて、問題の一つ一つを焦らず、しかし迅速に片付けて行くことに徹しました。お陰さまで、さらに強くなって現在を迎えました。ここから、また新しい一歩を踏み出したいと思います。

原点回帰で反転攻勢

— 苦境期を脱し切った今、事業を振り返ってどんなことをお考えになっているのか、お聞かせください。

中野 GemCEREY というブランドのスタートは1994年です。1992年に呉服の販売代理店としてスタート

して、念願のPB（プライベートブランド）の第一号ショップを、四条通りの京都大丸の真向かいに出店したのです。京都では一等地と呼ばれる場所だけに、当時の私たちにとっては莫大な出費でした。創業から2年間で、貯蓄した資金をすべてつぎ込んだ出店だったので、大勝負だったのをはっきり記憶しています。当時は商品開発のノウハウもないし、すべてが仕入れでの展開でした。私は32歳でしたから怖いモノ知らずだったんです。（苦笑）現在は、五条烏丸の自社ビルの一階に、本店を移して営業しています。最近では自分なりの原点回帰と、過去の反省を交えながら、人生の第3 PHASEに入ろうとしています。訪販から出発して店舗販売、商業施設のインショップ（百貨店、ショッピングモール）、ネット通販（PC、モバイル）など販売チャネルのすべてを経験させていただきました。そして、自社で生産できる工場を本社内に設置して、卸販売を開始してメーカー機能も充実してい

ます。自負するわけではありませんが、生産からすべての販売チャネルを経験したのは、日本ではジュエリーだけではないでしょうか。広告もテレビCM、ファッション雑誌、チラシ、WEB広告、映画のタイアップ、アーティストとのコラボなど、ありとあらゆる媒体をすべて経験させていただきました。その効果測定も、ジュエリーに取っては大きな財産となっています。成功も失敗も挫折も復活も、すべてが自分の中で新しい何かを生み出すエネルギーに、今轉換されて行っている気がするのです。



本社ビル1Fにある
GemCEREY 京都本店

— 新しいエネルギーが、ドンドン満ちてきているのですね。

中野 原点回帰して、しかし大いなる反省もして、新たな第一歩を踏み出したいと思っています。人間は成功と挫折を繰り返しながら成長するのだなとつくづく思います。どうしても成功が続くと驕り高ぶり、前が見えない自分がそこにいました。創業からの10年間でそうでした。そして挫折を経験した時は、目の前で起こっていることが信じられませんでした。恐らく信じたくなかったんでしょうね。(笑) 成功と成長の時には多くの人々が寄って来ますが、雲行きが怪しくなると蜘蛛の子を散らすようにたくさんの方が居なくなりました。(笑) しかし、そのような時に助けてくれた方々も居られます。そういった方々は私にとっては宝です。苦しい時や厳しい時に、誰に何を教えていただくか？ 大事なことです。人生のサイクルが下降気味の時は、人の話を聞かなくなるものですが、「中野、

人間は一つの口と二つの耳がある。だから一喋ったら二聞きなさい」と、これも先輩に教えてもらいました。成功も経験したかわりに大きな挫折も味わいました。そして、頑張れば這いあがれるということも経験しました。捨てる勇気も大事だということも学びました。そして、今また新たな気持ちで臨んでいます。

ジェムケリーと コンプライアンス

— この機会に是非ともお伺いさせていただきたいことがあります。この数年のご苦労は、業態の大転換にあったと推察いたしますが、なかでもコンプライアンスへの取り組みが、最も重要な課題のひとつではなかったかと思います。このコンプライアンスへの、取り組みについてお聞かせください。

中野 コンプライアンスと



という言葉が世に定着して久しいですが、弊社でも10年くらい前から本格的に取り組みを始めました。ジェムケリーという会社は、創業当初は訪問販売を主体とした会社だったので、世間でのコンプライアンスの意識からのズレは、否めなかったと思います。しかし、訪問販売業界という狭い世界の中では、当時でもかなりコンプライアンスは進んでいたと自負しております。現在は、店頭販売とEC通販と外商販売の要素を含んだ店頭販売の3業態で構成されています。この10年で大きくコンプライアンスに力を入れながら、業態変更にも大きく舵を切ってきました。そのためには、

法令順守を社内で力強く推進して行く、キーマンが絶対に必要だと思い、滋賀県警から当時の刑事課長をしていた川瀬一幸氏を、ジェムケリーの取締役社長室長兼コンプライアンス部長として招聘したのです。川瀬は手探りの状態から、ジェムケリーを一般企業の水準を超える、商業倫理観の高い会社へと導いてくれました。そして、さらなるコンプライアンスの仕上げのために、大阪地検特捜部の副部長を歴任し、現在は弁護士の大野敢先生を、4年前からジェムケリーの監査役についていただいています。スタッフも幹部も私自身も川瀬を中心に一丸となり、社内整備を進めて現在の仕組みを作り上げて来たのです。この10年間は大いに反省して、反省から得るものが数多くありました。しかし、私たち自身の19年の歴史の、最初の10年を責めようとは思いません。自責から得るものは、何もないと思うからです。軌道修正したらそこに踏みとどまらず、迷わず歩んで行きたいと思います。高い

品質の商品、高いレベルの接客、高い商業倫理を旗頭に、さらなる飛躍を目指したいと思います。

西野カナ コラボレーションジュエリーが大好評！

一なるほど。中野社長のご努力と取り組みがよくわかりました。この取り組みがあって、先ほどのお話しのとおり、業績の回復が顕著になってきたのですね。西野カナさんとのコラボレーションジュエリーが大好評ですね。

中野 ジェムケリーの新作ジュエリーとNEW CMが大好評でうれしいです。CMソングになっている『Distance』も非常にいい曲です。コラボレーションジュエリーはFortunartというハートをモチーフにしたジュエリーとDilussoというリボンをモチーフにしたジュエリーです。昨年末のイベントでご本人の要望を聞いて作成したことがきっかけです。西野カナちゃんの人気と比例する

かのような注文の多さにSTAFF一同嬉しい悲鳴をあげています。今回のCMは既にご覧になられた方も多と思いますが、前回のCMとは異なり少し大人の雰囲気を出しつつ、あらゆるシーンに対応できるジュエリーの世界観も出せたと自負しています。今回の新作もアクセライン、ジュエリーライン、ジェムラインと、お客様の要望に合わせたプライス設定になっていますので、多くの方々に是非とも身に着けていただけたらと思います。今回のジュエリー作りで改めて感じたことは、現役の大学生でもある西野カナちゃんの意見や要望から生まれたのですが、いかに着けやすさを皆さんが重視されているかを再認識しました。それでいてジュエリーとしての存在感をしっかりと出せること……。そんな素敵なジュエリーが完成しました。長くジュエリー作りに携わると、究極を求めて行き過ぎますが、行き過ぎたデザインはヒット商品になることはないです。常に原点回帰です。正直に言いまして創

業10年目を境に、アレキサンドライトを軸にしたGemCEREYの世界観を、ブランディングするために頑張ったのですが、ココ数年はサバイバルゲームの中で、自分たちの思いを無視し、迷走していた部分はずめません。そこで昨年、原点回帰をしつつ時代に即したジュエリー製作も同時に始めました。「不滅」のデザイン・・・若しくはブランドを作ることとは、生きている中で見た人の心の中に、鮮烈に焼きつくように刻まれる「瞬間」を作ることだと思っています。

変わらぬビジネス信条

— 大きな変革と変化にチャレンジされたわけですが、そのなかにあっても変わらない中野社長のビジネス信条についてお聞かせください。

中野 僕が営業マンの指導にあたる時に、口を酸っぱくして言うのが、『他社の商品やサービスを絶対にけなしたらダメ!』という

ことです。ましてや他社でお客様がジュエリーをご購入されていた場合は、必ずその商品の良さを逆にしっかり説明した上で、ジュエリーの商品の良さを説明しなさいと教えます。なぜか？当たり前です。自分が満足して購入した商品を、けなされて気分の良い人が、この世にいるはずがありません。営業的な心理学から考えても、自分のジュエリーを馬鹿にされて、さらにそこからジュエリーを見ようという気持ちになれるはずがないのです。会社間の取引でもすぐに「〇〇会社とは、悪い会社だからつき合いしないほうが良い」「〇〇は危ないみたいだ」と真偽のほどは別として、人の悪口ほど聞いていて気分の良いものではありません。私は社員に職場はお金を稼ぎに来ると同時に、人間を磨きに来る場所でもあると教えています。私は意見を聞くことは大事だと思えますし聞きます。そして自分の悪い部分は反省して、それを正して行きますが、いわれのない話に関しては「我関せず」の姿

勢は崩しません。人生において人の悪口を言わない人は信用できますよね。

トップの器量と指揮官の能力で結果は決まる

— 先のお話ともつながるのですが、今後の展開へのポイントとは何だとお考えですか。

中野 去年の秋くらいから、良く思うのが「企業とは人」なんだなあということです。どんなに素晴らしい設備やインフラがあっても。どんなに素晴らしい企画や戦略を立てても、最終的にはその組織のトップの器量と、現場での指揮官の能力で、結果は決まるのだと思います。僕には誇るべき学歴はありません。(高校中退)自分はバカだから先頭に立って、社員と一生懸命に汗を流して、現場で動かなければ!学がないから解らないことは勉強しないと!と、管理職~社長~そして現在も必死で頑張っています。もう24年です。モチロン根性論ですべ

てが解決するとは思っていません。しかし、仕事に向かう姿勢に邪念や迷いや怠惰な気持ちがあれば、どんなに素晴らしい能力やポテンシャルがあっても、成長はしないと思うのです。私もココ数年は攻めよりも守りを優先して来ました。でも結局は守りも攻めなのです。創業から12年間は拡大路線でやって来ました。拡大は今から思うと簡単です。広げることはお金があるときは誰でもできます。しかし、一度拡大した店舗や事業所を、縮小するのは恐ろしいくらいエネルギーと精神的負担があることに気づかされました。その精神的負担は「人間のプライド」なんです。そのプライドをいち早く捨てて、縮小する勇気を持てるかどうかがすごく大事なのです。だから守ることも、攻めに繋がるのです。派手なことは誰でも好きです。しかし、後ろを振り返り己の身の丈に合っているかを見直して修正して、再び前へ出れば良いと思います。そして、私は再び前へ出ます。来年のジェムケリー創

業20周年を前に、今年はまず自分がさらなる勉強をして、幹部もしっかり教育し直して、新たな全国展開に向かいたいと思うのです。

「捲土重来」の ジェムケリーにご期待を

— 明年の2012年に創業20周年を迎えられるわけですが、これからの抱負と展望をお聞かせください。

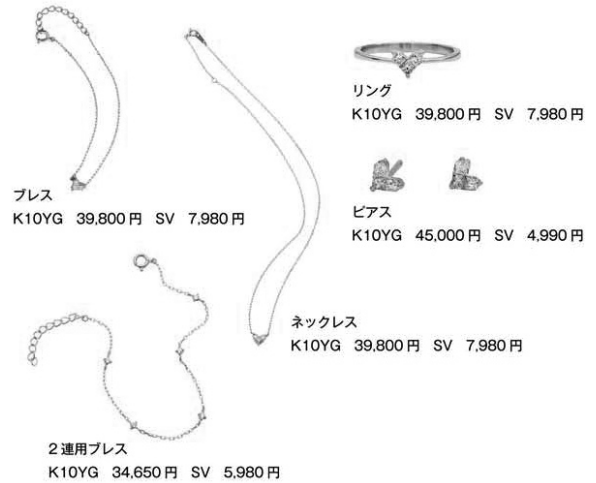
中野 今年は卯の年です。僕の勝手な解釈ですが自分にとっての卯の年はいつも変化の年なのです。営業本部長になって飛躍のきっかけの年も25歳の卯のとしでした。現在の無差別テレアポからの脱出のきっかけも1999年の卯の年でした。今年のジェムケリーは5年程の沈黙を破り、大きな飛躍のきっかけが作れる年のような気がするのです。本物のウサギのように跳ねることができるか停滞で終わるかは、自分自身とジェムケリー社員全体の覚悟一つにかかっていると思います。今回の変革のチャ

レンジが、僕の最後の挑戦だと思っています。諸葛孔明が前出師の表を出したのは47歳。武田信玄が上洛の途についたのは52歳でした。私も人生の大仕事の最後の時期に来ていると自分で思っています。ジェムケリーで学んで来た販売力と、DICHAで学んだ商業施設における待ちのビジネスの企画能力を融合した、全く新しい店舗を東京に出店したいと計画しています。人間的にまだまだ私自身も幹部も未熟ですが、10年前の私達と明らかに変わったのは、お客様がいらっしゃるから、私達が存在するのだということ、心から感謝して仕事をしているということです。どうかジェムケリーの「捲土重来」をお楽しみにしてください。

— ご多忙のところ、貴重なお話しを伺うことができました。これからのジェムケリーの展開から、目が離せません。お身体を大切にますますのご活躍を祈っております。今日は誠にありがとうございました。

〈西野カナ コラボジュエリー〉

アクセサリライン=SV×ジルコニア
ジュエリーライン=K10×ダイヤモンド



リング
K10YG 39,800円 SV 7,980円

プレス
K10YG 39,800円 SV 7,980円

ピアス
K10YG 45,000円 SV 4,990円

ネックレス
K10YG 39,800円 SV 7,980円



ピアス
K10WG 33,600円 SV 4,990円



リング
K10WG 67,200円 SV 12,600円

2連用プレス
K10YG 34,650円 SV 5,980円

ディルッソシリーズ

フォルトゥナートシリーズ

〈ブランド一覧〉



ジェムケリー



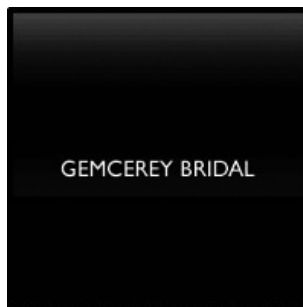
ディッチャ



セツテ



クウルトゥーラ



ブライダル



ジュレッツァ

※上記のジュエリーに関するお問い合わせは、企画本部 (TEL.075-361-8952) まで

株式会社 ジェムケリー

京都市下京区諏訪町通五条下る上諏訪町 294 番地 5 TEL.075-361-8899

事業所：京都・名古屋・福岡・広島・横浜・千葉・檀原・飯田橋・佐賀

設立：1992年(平成4年)8月 資本金：1億円

社員数：141名(除くパート、アルバイト) 平均年齢：31.9歳