

GIA JAPANの卒業生でもある青木貴彦さんが、三年の月日をかけ、この七月に『鑑定士が教える宝石選びの基礎知識』(PHP出版)を上梓されました。そこで、異業種から宝石業界へ飛び込み、長年の目標であった起業を成し遂げ業界で活躍する先輩にこれまでの苦労談やエピソードをお伺いしました。

編者 以前、福本氏とのインタビューの中でも(注1)触られています、異業種からこの業界へ来られた転機というものはあったのでしょうか。例えば子供の頃から宝石が好きだったとか。

青木 いや、全くと言っていいほど宝石に興味はなかったですね。何に惹かれたかと言いますと、子供の頃から起業はしたいと思っていたんですよ。宝石のビジネスだったら、そんなに大きな会社でなければ出来そうだなと直感的に思ったんです。父の家系は商いをしていた人が多かったですし、その辺りの影響を子供の頃から受けていたのかも知れません。すぐにでも起業したかったのですが、もちろんそれは無茶なことも分かっていたので、一度企業に入って、しっかり学んでからにしよう。

編者 大学では何を学ばれたのですか。

青木 学校の専攻は経営学ですが、コンピュータへの興味は強かったですね。変な話、小学校の四年の頃にマイコンブームというのがあって、当時、秋葉原でマイコン教室やっていたので、お年玉を貯めて講習に行ったことがあるんです。周りはサラリーマンのおじさんばかりですよ。その中で小学生の私が一人ポツンといて、BASICという言葉でゲームを作る講習を受けていたことがあるんです。その頃からコンピュータには興味がありましたね。学生の頃は起業したいという気持ちはさらに強くなっていましたので、将来の仕事を見つけるために有益であればと、あらゆるバイトはしましたね。どれも今の仕事に何らかの形で役に立っていると思うのですが、特に花屋での仕事は感性を磨くことができたと思っています。

編者 すでにその頃からパソコンやネットが普及し、ビジネスになるだろうというような予測はされていたんですか。

青木 いえ、それは全くないです。その頃はインターネット自体が知られていない時でしたから。ただ、コンピュータを使った営業ツールや戦略ツールとして使う動きはありました。当時、SIS(戦略情報システム)というのが流行の頃でしたから、コンピュータは普通に使われるようになるという考えはありましたね。その後

就職活動をするわけですが、当時はまだバブルの時期だったので、就職先もかなりありました。ただ、自分の働きたい会社が見つからなかったんですね。最終的には大きいところから小さいところまで隔たり無く探したんですけど、起業するには金融、経理、不動産を学ぶ必要があると思いつつ不動産会社に決めたいんです。そこでは営業の基礎を徹底的にたたき込まれました。店舗開発の仕事をしてはいたのですが、営業先では水をかけられたこともありますし、でも高額なビジネスなわけですから、若造が来て簡単に決まるものではないので当たり前なんです。ほとんど休みもなく、夜中の三時頃まで働くこともありましたね。2年間ぐらいハードワークを続けてましたが、ビジネスの勉強もできましたし、そろそろ他の方向性を考えていこうというときに、GIAの資格に出会ったんです。勉強するにあたって卒業生の方ともお会いして話しを伺いましたし、様々な情報もリサーチして資格が有効であるのかも理解していました。もちろん肯定的な意見も否定的な意見もありましたが、自分的にはかなり活かせるなど自信がありましたし、これをもって起業が出来ると判断を下しました。そこでレジデンスに入校まで半年間程ありましたので、朝から晩まで二つのバイトを掛け持ちして受講料を稼いだんです。

編者 勉強する前と始めてからでは勉強に対するイメージは違いましたか。

青木 もともと知らない世界でしたから、全てが新鮮に映りましたし、次第に宝石にはまっていき、どんどん好きになっていきましたね。こんなに宝石の内部が綺麗なのかと、毎日顕微鏡を覗くのが楽しみでした。それにクラスには業界の二世の方も多くおりましたので、いまだにその時のコネクションで仕事をさせてもらっています。とにかくこの半年間は楽しかったです。勉強量は多くて大変なんですけど、内容が難しいわけではないですから苦ではなかったですね。それよりも新しい知識を吸収していく楽しさの方が強かったです。

編者 ビジネスの方向性などは決まっ



いたのですか。

青木 直接お客様とコミュニケーションできる小売をやりたいかったです。そして、なにより色石を売りたいかったです。色石の素晴らしさをもっと知って欲しかったです。でも、初めはダイヤモンドも売っていました。仕入れの段階で、色石で気に入ったものが少なかったんです。それで色石にこだわるうちに、オーダーメイドになっていったのです。

当時、宝石に関する詳しい情報をネットに出す人はあまりいませんでした。ネットはさほど経費もかかりませんので、趣味もかねて掲示板を立ち上げてみたんです。すると、そこにマニアの方が大勢集まってきたんです。おそらく沢山の情報を持っているこのような方たちは、今までそれを伝える場所や手段が無かったんでしょうね。1つ1つの質問に回答していくうちに掲示板に多くの反響を頂くようになったわけです。そこで得た情報やノウハウが後のビジネスの足がかりとなりました。まだネットで小売をされているところも少なかったのですが、その頃になると外商が下火になってきました。商品を置いてもらっていた大手のブティックなども撤退したり集客できなくなってきたので、これは本格的にネットにシフトしなくてはいけないなと思い、取り組み始めたのです。サイトは色石を全面に打ち出したものにしましたが、周りからは色石だけを扱って、しかもネットで販売して大丈夫なのかという意見も沢山ありました。でも自分の信念として、お客様に色石の良さを伝えていないだけで、しっかりと伝えれば必ず売れると思っていました。時間はかかりましたが、結果的にはやはり色石は売れましたから判断は間違っていなかったと思います。

編者 ネットで色石を販売するという性格上、サイトで正確に宝石の色をお客様に伝えるというのは難しくなかったですか。

青木 色は、とても難しいです。実際の色

と同じにはできません。色を正確に伝えるのではなく、その石の美しさを伝えるのです。ただ、色の話まで行きつく前に大切な事があります。インターネットで高額なものを買うという事は、その前にお店を信用してもらう事が大切なんです。それをしないで、商品のことばかりを宣伝していてもダメなんです。ですからうちの場合は、まずは信用を売ることから始めたんです。どれだけ真摯に商売し色石を扱っているのかを伝えていきました。色石の色をそのまま再現してウェブに掲載するのは不可能です。ですから、最終的には現物を見てもらってから購入して頂くシステムにしています。

編者 対面販売されるケースもあるかと思いますが、そういうことが煩わしくてネットで購入される方が多いのではないですか。

青木 もちろんそういう方も少数はおりますが、それよりも忙しくて時間が無い方が多いんです。お店に行く時間も無いので、ゆっくり商品を選ぶこともできない方が夜中にネットを見て、この店なら信用できそうだとということで来て頂いています。煩わしいのは、売込みが強すぎで必要な情報は少ないからです。お客様は、もっと知りたいのです。知ってから買いたいのです。お客様に聞きたい、知りたいと思っていただく。それからです。

編者 ネット販売でのトラブルなどはありませんか。

青木 トラブルはありませんね。それはトラブルが発生しない形を取っているからなんです。皆さんは商品を送ってしまっただ大丈夫なのと聞かれますが、もちろん、問い合わせがあっても簡単に送るわけではなく、何度もメールや電話でやり取りを繰り返し、信頼関係を築いてからお送りしていますので問題はありません。高価な商品を買おうと思って迷いに迷っている方たちですから真剣なんです。実は送る方も怖いのですが、送られてくるお客様も怖いんです。送って大丈夫かというのは、あくまで売り手側の考えてあって、お客様の立場を考えて商売すれば、トラブルは回避できるんです。

編者 商品はほとんどオーダーになりますか。

青木 当店オリジナルの既製品はありますが、98%位はオーダーです。通常、注文を受けてから完成までは二ヶ月程かかります。石の説明から始まって、その価値や製作までのプロセスなどをプロの言葉ではなく、お客様に分かりやすい表現でお伝えしていきます。

ご理解頂いた段階で、デザインの検討

に入ります。まずこの段階で、具体的なデザインを考えている方はほとんどいません。お客様は、漠然としたイメージだけを持っています。それも、ふわっとしたイメージですね。例えば、『月』だと『火』だとか、『天使』とか『シンプル』とか、『流れるイメージ』とかです。そのイメージをこちらで、具現化していきます。同じ『月』でも、三日月だったり、満月だったり夜空に浮かぶ月の光だったり、人によってイメージは異なるものです。そのあたりをきっちり探り出すのが大事です。それからデザイナーの棚橋(注2)がデザイン画を描いてよりイメージをはっきりさせていく。これを繰り返してお客様の気に入ったデザインを完成させていくのです。その後、ようやく製作が始まります。工程の途中でもお客様に確認していただくのでイメージと違うものができる事は無いのです。デザイナーはデザインだけに集中する、職人は造りだけに集中できる、そういう環境をつくることも大事だと思います。ご依頼から完成まで、すべての工程をディレクションするのは私です。オーダーの一番重要な作業は、お客様が何を求めているのか、お客様の気持ちを汲み取って時間をかけてでも探り出していくことなんです。

編者 リフォームも多いでしょうね。

青木 はい。他のお店でリフォームされたものを、うちで再リフォームすることも多いんです。見ると全ての宝石を利用して作り直そうとしているので、デザインバランスが悪いんですね。デザインを良くするには、あえて使わない宝石を選別してリフォームしないとダメです。必要なら新たな宝石も加えます。私などは他の業界も見てきましたが、どこでも物を売るのものにもの凄く努力しているわけです。ただ、ウェブショップに商品を並べても売れるわけはありません。オークション、キャンペーン、メルマガと毎日夜中まで皆、努力して売っているのです。その点、うちの業界はまだまだ努力の余地があります。しっかりとお客様に説明すれば宝石は絶対売れるんです。売れないのを不景気のせいにするのではなく、欲しいと思ってもらえれば、皆さん買って下さるし、お金を使いたがっているんです。

GIA JAPANでせっかく学んだんですから、色石の素晴らしさを知ってもらい、皆が広めていけば、色石も売れるようになると思います。宝石のことで分からないことがあれば必ず調べてお伝えするようにしています。10年以上使い込んでポロポロになったGIAの教材『Gem Reference Guide』が未だに手放せませんよ(笑)。

編者 確かにあれは良くできた本です。

本の話が出ましたが、青木さんが八月に上梓された『宝石選びの基礎知識』のエピソードなどをお聞かせください。

青木 PHP研究所の方から宝石の本を作りたいという依頼を頂き、当初出版社の方は一年ぐらいで完成させる予定だったようですが、どう頑張ってもとてもその期間では終わらないわけですよ。私の方で撮影する宝石を用意し、写真の撮り方を指導しました。一つのサファイアの写真など三時間かかったものもあります。ここでは採用されていない写真も相当数ありますから、一番時間がかかったのは撮影です。解説も、ライターさんに入ってもらいました。こちらの校正も苦労しましたね。ほとんど書き直したくらいです。特に女性読者が読みやすいように表現していく作業が大変でした。女性は感性や感情などの部分で捉えるので、男性読者が求めるような理屈っぽさは出来るだけそぎ落としていきました。そうこうしているうちに三年も経ってしまったわけです。

お陰様で沢山の石屋さんに協力頂き、良い石を惜しげもなく貸して頂きました。ですからとても珍しく希少な宝石も多数掲載できました。また、卒業生の仲間の協力もとても大きかったです。

編者 どういう方に読んで頂きたいですか。

青木 もう、地球上全ての方に読んで頂きたいですね(笑)。男性ももちろんですが、特に女性の方に読んで頂きたいです。働く女性の方たちに、少しでも宝石で癒されて頂ければ嬉しいです。宝石を身に着けて、より日常を飾って頂きたいですね。石のパワーは凄いと思うんです。眺めているだけで幸せになれるんですから。食べられないし便利な機能があるわけではないのに、これだけ人を喜ばせてくれるものは無いと思います。

編者 今後の目標を教えてください。

青木 とにかく綺麗な石だけ売っていきたくないですね。できれば日本国内だけではなく、世界に売っていきたくいです。色石を伝道する意味では、徹底した販売に関する学校も作りたくいですね。まあ、強いて言えば私の分身を増やす学校とでもいいでしょうか(笑)。宝石の素晴らしさを多くの人に知ってもらう努力だけは続けていきたいです。ただお客様からは、宝石を身に着けてもそれを着けていく場所がないと言われるんです。ですから我々の仕事としては、そういった場所を提供してあげることが必要になってきます。将来、一般の方が宝石を身に着けて気軽に集えるコミュニティサロンのようなものも作れば素敵ですね。これからは心の豊かさを売る時代ですから、まさに宝石は最

高のパートナーだと思います。

编者 ぜひ色石の伝道師として、多くの方に宝石の魅力を伝えて下さい。本日はお暑期中、ご足労頂きありがとうございます。

注1 現在本誌に連載中の福本修氏による『宝石業界に於けるITの活用について』16 (Vol. 52)「ブログは有効なツールか」のインタビューによる。

注2 棚橋 綾 (たなはし あや)
ジュエリーデザイナー。宝飾雑誌の編集デザイン等を経験後、GG取得しJD、WAXを修了。「GIA George A. Schuetz Jewelry Design Contest」第2位入賞。2001年にオリジナルジュエリーとルースを扱うショップ「ベルデライト」設立。現在、東京西麻布にサロンを開設。青木氏とはレジデンスクラスの同級生。
<http://www.verdelite.jp>



青木 貴彦 (あおき たかひこ)

有限会社イルフィア 代表取締役

1995年 7月GIA JAPANにてGG取得後、ジュエリーメーカーやショップで仕入れや製造、販売の経験を積む。2003年ウェブショップ「101番目の小さな宝石店」を立ち上げる。現在、1万人のメルマガ読者と全国の顧客にオリジナルジュエリーを製作販売、宝石の本の監修、TV出演など多忙な日々を送る。<http://www.101jem.com>

新刊本紹介

『鑑定士が教える 宝石選びの基礎知識』



監修：青木貴彦

価格：1890円 判型：A4判並製 PHP出版

紹介文より抜粋

宝石は美しいもの。ながめているだけで、幸せな気持ちにしてくれる。そんな宝石をもっと楽しんでもらいたい、もっと広い宝石の世界を知ってほしい——、本書はそんな思いでつくられました。

青系の宝石、白系の宝石、赤系の宝石、緑系の宝石、黄系の宝石、混色系の宝石と、宝石のカラー別に構成してあり、サファイア、タンザナイト、ダイヤモンド、パール、ルビー、ガーネット、エメラルド、トルマリン、キャッツアイ、ブラックオパールなど、21の代表的な宝石を紹介してあります。

GIA-GGの資格を持つ青木貴彦氏が、主な産地や特徴はもとより、選ぶときの注意点やTP0にあわせたコーディネート術やマナー、そして、正しいお手入れ方法、リーフォームのノウハウまでを解説します。

宝石を選ぶときに、これだけは知っておきたい基礎知識を網羅した、宝石好きの全女性に読んでもらいたい必読の一冊です。