

# スリランカの良質なサファイヤを日本に CITY OF GEMS JAPAN

シティ・オブ・ジェムズ・ジャパン



株式会社 CITY OF GEMS JAPAN  
代表取締役 上根 学 氏

近年ダイヤモンドやブライダルばかりの宝飾小売店の競争激化から色石販売で差別化をしようという動きが広がっている。

一方で、色石販売は良質な石を見分けて最適なコストで仕入れを行い、接客販売においても販売員の知識とスキルを上げなければならないなど、ハードルも高いのが現状である。

そのため、売り易く、在庫リスクの少ないダイヤモンド商品にどうしても偏りがちになってしまう傾向にある。

その中で、自社鉱山で採掘をし、輸入、卸、また全国の小売店の色石催事販売まで実施をして伸びている会社が、シティ・オブ・ジェムズ・ジャパンである。

同社の活動と、色石販売の昨今の動向について代表取締役の上根 学氏に話を聞いた。

## 直接鉱山から買い付ける

### — シティ・オブ・ジェムズ・ジャパンについて教えてください。

シティ・オブ・ジェムズ・ジャパンは、スリランカ・ラトゥナプラに居を構える宝石の総合商社CITY OF GEMSの日本法人です。シンハラ語で「宝石の街」を意味するその名前の通り、ラトゥナプラはスリランカの中で殆どの宝石が産出される地域になっています。

ラトゥナプラの英語名がCITY OF GEMSとなります。

CITY OF GEMSは現在4つの鉱山を保有しており、採掘された石を、カット・研磨・卸売・スリランカ国内での小売、日本への輸出を行っています。ちなみに同社グループ会社で、CITY OF GEM MUSIUMという会社もあり、カルタラ通り沿いに博物館と観光客向けにホテル内のショップを経営しています。

ラトゥナプラでは外資の宝石業者は1軒も開設許可されていません。私どもは現地企業に出資することで直接仕入れをすることができているのです。



催事では日本在住のスリランカスタッフとサリーを着た販売員が入り、雰囲気を出しています。

CITY OF GEMSとの出会いは10年前になります。色石販売のために来日していたスリランカ人で同社代表のラヴィ・アベコーン氏が持参していた色石のサイズも大きく、驚くほど品質も良かったのが印象に残っています。

彼を紹介してくれた仲介者に、彼の日本での身元引受人になってほしいと頼まれ、色石の在庫を預かったりしているうちに、色石卸のビジネスが始まりました。

私は30歳でこの業界に入り、小売一筋できたので、卸の商売は全く違うものでしたが、それ以前にアパレル業界での卸ビジネスの経験もありましたので、それほど違和感なく始められました。

今では、輸入したルースを、大部分はそのまま、一部は当社にてオリジナルに製品化して、小売店や宝飾品メーカーなどに卸しをしたり、当社提携のショップにて販売しております。

### — シティ・オブ・ジェムズ・ジャパンの差別化ポイントはどこですか？

弊社ではCITY OF GEMSと提携することにより、良質なサファイアを中間マージン無しで直接日本の皆様にご提供することができるようになりました。

スリランカは、世界第2位の宝石産出国で、その宝石は質・量ともに世界最高峰を誇ります。特にサファイア、スターサファイアの世界最大の産出国として認知され「宝石の神様が舞い降りた国」と呼ばれています。

私どもの会社の理念が、「日本における色石文化の創造」です。ヨーロッパでは昔から、大切な宝石を親から子へ、子から孫へと、

## 宝石流通ルートの違い



想いを込めて受け継いでいくという文化・風習「Bijou de famille (ビジュドファミーユ)」があります。私どもは、次世代へと手渡せるような、良質で高品質な宝石を採掘・販売する事で、この「Bijou de famille」という文化・風習の日本での創出を目指しています。

良い物だけを扱っているとスタッフも段々と目が肥えてきて良し悪しがわかる様になり、お客様にいいものを持ってもらいたいという文化が育ってきます。

これはお客様にも言えることで、私どもで買って頂いた方は、我が社のとりこになります。「色石はシティ・オブ・ジェムズさんで買いたい」と言って頂いています。

### — 色石は在庫リスクなど難しい面もあるかと思いますが？

確かに色石は種類も質も多い割に回転率も悪く、在庫の問題があります。

スリランカでも様々な色石が採掘されるの

ですが、私どもは、どの石も宝石品質のジェムクオリティのみを扱うことを原則としています。大きさは違っても高品質のジェムクオリティのものに絞ることで、在庫リスクを軽減しています。またそれに加えて、1ct以下のものはセミオーダーシステムをとっています。ダイヤモンドではセミオーダーはありますが、色石は、4Cが無く形も違うのでセミオーダーになじまない面があります。そこを工夫して、①ジェムクオリティに絞込み、②20万円から30万円のものを中心に、③0.3ctから1ct程度のもを、④基本的にオーバルカット中心にする、ことで空枠と組み合わせるセミオーダーが可能になりました。この仕組みは兵庫県の経営革新モデルに認定され、低金利で融資を受けることも出来ました。

### 一 色石は在庫リスクなど難しい面もあるかと思いますが？

私どもでは、一時北海道から鹿児島まで30社以上にお取引先を拡げました。しかし、すぐに結果を出したい、催事だけしてくれといった話も多く、うまくいかないお取引様もありました。色石のビジネスは仕入れたからといって明日から売れるというものではありません。そのような考えから、今では私どものビジネスに共鳴して頂ける10社程度に絞って直接取引をするようになりました。今お取引をさせて頂いている会社様は、スリランカにも足を運び売り方も勉強され、宝石を好きになって頂いているところばかりです。その方法が功を奏して、一回の催事で500万から2,000万円程度は売れるようになっています。

私どもの催事販売が好調な理由は、スリランカから直接ラヴィ・アベコン氏が来日して対応させて頂いたりというスリランカの特徴を出せているからではないでしょうか。20ct、30ctのアクアマリンやガーネット、スターサファイアなど今時なかなか見られないようなものも沢山お見せすることが出来ます。ルビーに関しては、モザンビークの非加熱のものだけを扱っていますが、他の石についてはスリランカのものを中心としています。

### ダイヤとブライダルだけでは業界発展しない

#### 一 この業界でなかなか色石販売が進んでいかないのは何故だと思われませんか？

これは私の持論ですが、この業界の男性は



CITY OF GEMS 代表のラヴィ・アベコン氏。日本でイベントを実施する際に直接石についての説明がすることが出来る。

宝石のビジネスは好きでも宝石自体を好きな人は少ないと思います。私自身、小売ビジネスのみをしている時はそうでした。しかし、実際にスリランカの鉱山に通ううちに、すっかり宝石が好きになりました。やはり仕入れて販売するだけでは、気持ちの入り方が変わってきます。

今業界の市場割合は、ダイヤが6割、地金、パールを合わせて8割を占めています。色石は50種類以上があるにも関わらず、2割しかありません。

これは色石に対して知識や経験が必要で敬遠されているのが原因だと思います。よく「ダイヤはビジネスマンのもの、色石は商人のもの」と言われます。私どもは専門家がいる店ということで、JBSで専門知識を深め、ジュエリーコーディネーターも揃えています。

こんなことを言うのと叱られるかも知れませんが「安い、綺麗、似合う」しか販売トークの無い小売店では生き残れません。この業界でよく勉強会を実施しているのは知っていますが、基本的に「どうしたら売れるか」ということしか勉強していないのが現状です。ダイヤとブライダルに頼って、今の売り上げだけを追求している先行きが不安です。今では逆に買取ショップの人たちのほうがよほど勉強しています。

彼らは大量の色石を見ているので、品質や価格について分かっていると思います。いずれ一般の専門店よりも買取ショップの方が宝石に詳しい小売店になる、といった逆転現象が起きるかもしれません。

#### 一 今後の色石業界についてはどうお考えですか？

色石はまだまだ売れると思います。宝石業界は明るい未来が待っています。ただ現在では売り方をまだ分かっていないだけです。色石は表面的な売り方をしてもだめです。

今サイクルブームですが、色石は買い取りも二束三文でなされています。もったいないと思います。きちんと査定をしてあげれば値段もつけられるものも数多くあります。

一方で、高品質な石は段々と手に入り難く



ラトゥナプラの鉱山の採掘の様子

なっています。特に最近では中国の富裕層の購買需要が増えて、サファイアで4～5倍に値段が上がっています。スリランカにも中国のバイヤーが押し寄せています。以前は非加熱の石も加熱の石も1万円程度しか値段が変わらなかったのですが、今では中国バイヤーも品質を見るようになってきたので、随分値段が変わってきました。

さらに、ASEAN地域においても、インドネシアやマレーシアなど急成長国の需要が大きくなっています。スリランカ国内は、まだ発展途上にあり、裸足の人も見かけ、地方では宝石を身に付ける人も少ないのですが、急な開発が進んでいます。じきに国内需要も出てくるでしょう。

ただ、幸いなことに供給に関しては、ラトゥナプラでは、タイのように大量にショベルカーで採掘することもなく、手で少しずつ掘るといった形で、自然環境に配慮して大切に採掘しています。そのため暫くは枯渇することは無いと思います。

私は、近々、スリランカの4つの鉱山の比較検証をした鉱山事情という研究結果をJBSの鳥校長に協力を頂いて宝石学会で発表する予定です。これからは、情報開示をして真実や価値と魅力をどんどん一般消費者に伝えていく時代です。これらの活動を通じて今後も色石業界発展を微力ながら推進していきたいと思っています。

最高品質の非加熱サファイア。



Pt 非加熱サファイアリング  
ダイヤは全てハート & キュービット

この記事に関するお問い合わせは

株式会社 CITY OF GEMS JAPAN

Tel : 078-332-5514 <http://sapphire-cgj.com/>