

K.UNO NEWS LETTER | Vol.08

ケイウノ オーダーメイド広報通信

ケイウノは全国に38店舗展開するジュエリーのオーダーメイドブランドです。

この広報通信では、毎月1回、ケイウノのジュエリーやオーダーメイドに関するさまざまなヒト・コト・モノの情報をお届けします。

**ダイヤモンドは大切なパートナー。
自分を成長させてくれる存在です。**



森本 友紀 商品企画部 (部長)

関西出身。大手ジュエリーブランドにて店長・仕入れ・新事業立ち上げ等を経験後、ケイウノ入社。現在、同部署仕入れチームのダイヤモンドのメインバイヤー。色石やパーツなどの仕入れ・検品を担当するほか、「TiamTiam」ブランドの立ち上げに携わる。



今回登場するのは、ケイウノでダイヤモンドのバイヤーとして活躍する森本友紀さん。2001年に入社し、店頭コンシェルジュの経験を経た後バイヤーに任命されて以来、ダイヤモンドに向き合ってきた森本さんに“ケイウノのダイヤモンド”について、お話を伺いました。

ダイヤモンドは人と同じ。顔も違えば、性格も違います。

ダイヤモンドバイヤーになるきっかけは、社長から「今、バイヤーがたった1人で大変なんだよ。助けてあげてくれないかな」との言葉でした。

「前職で色石の仕入れ経験はあるもののダイヤモンドに関してはほぼゼロ。仕入れに際して使う用語や言い回しもまったく異なるため、最初の頃は勝手がわからず大変なこともありました。でもバイヤーは先輩と私だけ。早く仕事を覚えて先輩の力になりたくて。また、全国にいる職人やコンシェルジュの方たちが安心して製作・提案

できるよう、きちんといいものを届けたい一心で頑張りました」

一言に仕入れといっても検品を含め、そのスタイルは会社ごとに大きく異なるのだとか。例えば、メレダイヤ(一般的に0.1カラット以下の小さなダイヤモンド)などは、価格とグレードのみで大量注文、一部を検品して製作というところが主流を占める中、ケイウノは全品をチェックするスタイルを貫きます。「どちらがいいとか悪いとかではなく、それぞれの会社のスタイルですから」と森本さん。

「どんなに小さなメレダイヤモンドでも、ケイウノでは1つ1つを自分の目で確かめます。1回の仕入れで少ない時でも5,000~6,000ピースのメレダイヤモンドを全て検品するんです。慣れない頃はとにかく時間がかかり、いつまでも終わらなくて気づけば夜遅くなっていたり(笑)

注文したはずのダイヤが間に合わず、新幹線でお客さまに届けにいったという夢を見たほどダイヤモンドに向き合った日々を過ごした森本さんですが、だからこそ気づけたことがあると言います。

「ダイヤモンドって、人間と同じなんです。人にそれぞれ個性があるように、ダイヤモンドにもそれぞれ顔があって性格がある。強い輝きを放つ自己主張の強いダイヤもあれば、そこまでではないものも。だけど何かしらチャーミングなところをクローズアップして活

かしてあげることで魅力が増していくんです」
「石のスペックだけではなく、石それぞれの個性で選んでいく。そして、いろいろなお客さまにご提案するため、ハイグレードなダイヤだけでなく、さまざまなバリエーションを揃えるため

ケイウノを理解してくださる幅広い取引先とおつき合いしていることがケイウノらしい、いいところ。社長を始め多くの先達から受け継いだこのスタイルは、これからのスタッフにも受け継いでいきたいと思っています」

「Sarine Profile™ (サリネ・プロファイル)」で実証された ケイウノダイヤモンドのクオリティ

今春、ケイウノが発表した「Sarine Profile™ (サリネ・プロファイル)」の導入にも森本さんは大きく関わっています。「Sarine Profile™ (サリネ・プロファイル)」は、卓越した鑑定技術で世界のダイヤモンド産業を支える「サリネ・テクノロジー社」が発行するダイヤモンドのデジタル鑑定書です。

一般的にダイヤモンドは4C(カラット、カラー、クラリティ、カット)で品質を評価されるのですが、ケイウノがかねてから着目していたのがその奥にある美しさ。「4Cだけ測りきれない美しさを目指して

【Premium Loving Heart】などケイウノ独自の研磨技術によるダイヤモンドを生み出し、独自の光学3D解析による数値の可視化はしていました。でも、自分たちだけで主張するのではなく、第三者の証明は必要。ですからサリネ社に評価されたことは本当にうれしかったですね。自分たちがやってきたことが正しかったという証明ですから」

導入に当たるやりとりを通じてサリネ社とは、仕事に対するスタイルが近いと森本さんは感じたのだとか。



「もともとケイウノは、価格や会社の規模で取引先を選ぶのではなく、うちのスタイルを理解していただけたところとおつきあいさせていただくという方針。サリネ社は世界的にも権威のある会社ですが、だからといって導入したわけではなくお互いのダイヤモンドや計測の内容を見るうちに、お客さまによりよい商品・サービスをお届けしたいという想いが近いと感じて一緒にやってみたいなと思いました」

「Sarine Profile™ (サリネ・プロファイル)」導入後は、そのすばらしさをより理解してもらうため、自ら店舗を回ったり、動画を通じて

スタッフに伝えているという森本さんですが、今後については……。

「テクノロジーが発達している現在、日本にしながら海外のお客様にケイウノのダイヤモンドをご購入いただくことは十分できると思います。ケイウノスタイルのいいところを継承しつつ、市場の流れの先を読み、お客様のニーズをきちんと掴んで進化していくことは絶対必要。地球からの素敵な贈り物であるダイヤモンドにはまだまだチャーミングな部分が眠っているかもしれません。“輝き”だけにとどまらず、そうした部分を今後も発見し続けたいと思います」

最後に、こんな質問をしてみました。
森本さんにとってダイヤモンドとはなんですか？

「仲間というか、パートナーでしょうか。うれしい時も辛い時も常にそばにいてくれて。ケイウノで出会ったたくさんのスタッフや取引先全てが大切なパートナーだと思っているのですが、ダイヤモンドも同じです。ずっと一緒にいて、自分を成長させてくれる存在だと思います」

森本さんとダイヤモンドの素敵なパートナーシップがどんな風に新しい時代を切り拓いていくのかこれからが楽しみです。

9月の誕生石 サファイア



語源はラテン語の青色(sapphirus)を意味するサファイア。深淵でシック、エレガントなその青は、色石の中でもトップクラスの人気を誇ります。写真は、サファイアとブルートパーズが織りなすグラデーションが涼やかなスタッドピアス。ケイウノのオーダーメイドです。