最大級の老舗ジュエリー「TAKEUCHI BRIDAL」が名古屋に初出店

NEW YORK TIMELESS DIAMOND国内初展開

北陸で長年にわたり顧客との信頼を築いてきた老舗ジュエリーショップ「TAKEUCHI BRIDAL」が、名古屋・栄エリアに初出店。5月30日のグランドオープンを記念し、来店特典および成約特典を用意したフェアを開催。5月1日より、特別な特典が受けられる「公式LINE事前登録・来店予約」の受付を開始した。

「TAKEUCHI BRIDAL」は、1948年（昭和23年）創業の「㈱宝石時計の武内」（福井市開発、代表取締役社長：武内瑛示）が展開する北陸最大級のブライダルジュエリー専門店。福井・石川・富山にて計7店舗を構え、年間3,000組以上のカップルの人生の節目に寄り添い続けてきた。

78年にわたり北陸で培ってきた審美眼と信頼をもとに、顧客一人ひとりの価値観やライフスタイルに寄り添った提案を行い、「一生を共にする指輪選び」を支えている。

担当者は「これまで北陸の地で、多くのお客様の「人生の大切な瞬間」に寄り添ってきた当社にとって、その一つひとつの出会いが、次の挑戦へとつながってきました。そして今、私たちが新たな一歩を踏み出す場所として自然と導かれたのが、名古屋市です。東海エリアは、新しい価値と受け継がれてきた文化が心地よく交わり、人の人生の節目を大切にする想いが息づく場所。そんな土地だからこそ、私たちがこれまで大切にしてきた“想い”も、きっと同じように届いていくと感じました。また、名古屋は多くの人が行き交い、それぞれの人生が重なり合う大きな街でもあります。これまで北陸で出会ってきたお客様とのつながりが、この街でまた新しいかたちになっていく、そんな未来も描いています。これまで紡いできた想いを、さらに多くの方へ。その広がりの先にある場所として、名古屋への出店を決意いたしました」と明かした。

名古屋・栄駅から徒歩3分の好立地にオープンする新店舗は、国内外70ブランド・8,000本以上を取り揃える名古屋最大級のセレクトショップ。特定のブランドに偏らず、複数ブランドを横断して比較できる環境を整え、顧客の価値観に合った最適な一本を提案できることが特徴だ。

自社オリジナルブランドをあえて持たず、顧客にとって最適な一本を提案することを大切にしている。特定のブランドに偏ることなく、それぞれの特徴や魅力を丁寧に説明し、公平な視点で案内する。

また、日本で初めて、世界3大カッターズブランド『ロイヤル・アッシャー』『ラザールダイヤモンド』『モニッケンダム』から、注目のトレンドブランドまでを一度に見比べることができる国内唯一の店舗。セレクトショップならではの指輪選びを楽しめる。

さらに、豊富な専門知識を持つジュエリーアドバイザーが在籍し、顧客一人ひとりの価値観やライフスタイルに寄り添った提案を行う。要望を丁寧にくみ取りながら案内するため、具体的なイメージを持たない人でも安心して指輪選びを楽しむことができる。

そして、成約したブライダルリングには、無料の永久保証を付帯している。日常使いによる傷や汚れ、石の緩みなどに対応する定期メンテナンスのほか、サイズ直しや新品仕上げにも対応する（一部制限あり）。

本店舗では、ニューヨーク ジュエリー マニュファクチャー ブランド「NEW YORK TIMELESS DIAMOND」を、国内で初めて取り扱う。

同ブランドは、世界中から厳選された高品質なダイヤモンドを使用し、その輝きを最大限に引き出すカット技術と、アールデコを基調とした構造美を融合させたデザインが特徴。「時代を超えて愛される美しさ」をコンセプトに、流行に左右されない普遍的な価値を提供する新たな選択肢として展開していく。なお、同ブランドの詳細は、5月下旬に発表予定としている。

オークションの在り方の再定義を目指し、展示会で培った“熱量”を再現
5,000点に及んだ「KISHUN AUCTION」初開催

ハイブリッド型により落札率は100%を記録

㈱貴瞬（東京都台東区、代表取締役：辻瞬）は、4月28日、東京本社のオークション会場（東京都台東区4－33－1クロスポイント御徒町7F）にて、世界最高水準のマーケットプレイスを掲げた「KISHUN AUCTION」が初めて開催された。

当日は、満席となった会場とオンライン双方からのハイブリッド形式にて入札が行われ、落札率は100%を記録した。参加者数は149社、出品数は5,030点。

会場では複数の入札が重なる場面も見られ、展示会さながらの活気ある雰囲気となった。

また、KISHUN AUCTIONの開幕を記念してレセプションパーティーを開催し、参加者同士の交流や情報交換が行われるなど、取引の場にとどまらない空間を提供した。

プロジェクトマネージャーの前澤凌也氏は冒頭、顧客への日頃の感謝を述べるとともに、貴瞬が昨年10周年という節目を迎えたことへの謝辞を述べ、「本オークションは、その先の「新たなステージ」への幕開けとして位置づけられています」と説明し、あいさつにかえた。

辻代表取締役は、自身が　22、23歳の頃に初めてオークションに参加した際の興奮を振り返り、現在の宝飾業界について「かつて 3.6 兆円規模だった宝飾業界は、現在 1 兆円規模へと変化しています。しかし、私はこれを業界の衰退とは捉えていません。リユースを通じた価値の再定義を行い、日本が誇る品質、流通、信頼という世界最高峰の基準を、再びこの日本から世界へ広めていきたいと考えています」などと語った。

オークションの開幕を記念し、業界を代表するゲストを招いたテープカットが行われた。登壇者は以下の通り。（写真：左から順に）㈱貴瞬 執行役員 内海順氏、㈱YOUGO　代表取締役 三橋剛氏、㈱貴瞬 代表取締役 辻瞬氏、㈱貴瞬 常務取締役 平島涼氏。

同イベントのハイライトとなったのが、臨場感あふれる「手競り」セッション。手競りは、色石・ダイヤモンド・パールネックレスなど多様な宝石が出品され、白熱した入札合戦が繰り広げられた。

特に目玉商品となったブラジル産「パライバトルマリンリング」は、1,000 万円のコールから始まり、最終的に　1,150 万円で落札されるなど、会場内に大きな歓声と拍手が沸き起こった。手競りセッション終了後には、オンライン入札の締め切りが順次開始され、場所にとらわれない活発な取引が継続された。

このように、対面とオンラインの双方を使った運用にすることで、それぞれの特性を活かした取引が実現され、全体として高い参加率と多くの価値提供につながった。

貴瞬はこれからも「無価値という言葉を世界から無くす」というビジョンの実現に向け、価格の透明性と信頼性の向上に加え、取引に関わる信頼を基盤とした価値提供を推進していく。また、「KISHUN AUCTION」の定期開催を通じて顧客接点を拡張するとともに、展示会や海外拠点との連携を強化し、グローバルな取引基盤の構築を進めていく。

会員制でジュエリーをオンライン販売
初のサマーコレクションを発表

会員制のジュエリーオンラインストア「A Jewelry BOX（エー ジュエリー ボックス）」（運営：宝石商櫻井彩子）は、“SUMMER Collection 2026”を販売開始した。

同ストアとして初となる「サマーコレクション」は、2025年12月に展開した「ホリデーコレクション」に次ぐ第二弾。いずれも当ブランドを代表する人気シリーズ「ケテル」ラインの特別仕様だ。素材・石・販売方法すべてにおいて、同コレクション限定で展開している。

同ストアは、会員制。宝石商の確かな審美眼でセレクトした宝石と、日常の装いに寄り添うデザインを軸に、40万円以下を中心とした価格帯で「今の自分に本当に似合う一生もの」を提案している。

石・デザイン・販売方法にこだわった限定展開を通して、ジュエリーとの新しい向き合い方を発信している。

「サマーコレクション」では、軽やかで洗練された夏の装いに寄り添う2種のジュエリーを用意。アクアマリン×PT950、ピンクサファイア×K18YG。透明感のあるアクアマリンと、やさしく華やかなピンクサファイア。それぞれの石の個性を活かしながら、「ケテル」ならではの繊細な連なりと上品な存在感を表現している。ド同コレクションはA Jewelry BOX会員限定・数量限定（40本）となり、再販は一切しない。

様々な工夫が売り上げに貢献
大きく上回った売上単価と売上予算

丸善いちご

㈱丸善による春の「華いちごジュエリーフェスティバル」が4月11日～13日、なんばスカイオで開催され、富裕層に向けて準備した高額カラーダイヤモンドなどの決定が相次ぎ、予想を大きく超える売上を記録した。

世界経済や国内市場など、それらの影響を案じる中はじまった会期初日、朝から多数の顧客が並ぶほど盛況で、途切れることなく商談テーブルが埋まる時間が長く続き、当初の不安を打ち消す最高のスタートを切った。

例年集客が落ち込む2日目も対策として用意したイベントの「インゴット抽選企画」が功を奏し、好評だったことで初日に近い集客を確保。それに比例して売上も順調に推移させることができた。

素材の高騰により新たに制作する商品が高値になる中、社内在庫を活用して買い得感の高い商品をしっかりと前面に打ち出したチラシをはじめ、地金商品の品揃えに力を入れたことなどの工夫が結果として売上に貢献、昨年を大きく上回る売上げとなった。

井本雅仁社長は「素晴らしい集客と熱心な販売力で多大なご尽力を頂いた小売店様に大変感謝しています。前回よりも多く富裕層のお客様に来場いただき、これまで以上に高額な金製品、ピンク・イエローダイヤモンドの売上が好調となり、大幅に売上単価と売上予算を突破し、素晴らしい数字を達成することができました」と話した。

次回の「華いちご」は、10月17日（土）～19日（月）の3日間、同場所で開催を予定している。

パーツをセレクトして作り上げるカスタムジュエリー
e.m.の巡回型スペシャルイベント
大阪・なんば、横浜で開催

ジュエリーブランド【e.m.】を運営するイー・エム・デザイン㈱は、5月14日～31日の期間中、数ヶ月をかけて複数店舗をキャラバンする限定イベント「e.m. Nomad Atelier」をe.m.なんば店・e.m.横浜店にて開催する。過去4店舗にて好評のうちに幕を閉じた同イベントが、大阪・横浜の地に上陸する。

移りゆく風景を纏い 心のままに旅をする感性で創造する 自分だけのクリエーション。連ねる、重ねる、繋ぎ合わせる・・・。様々なピースを自分好みに組み合わせていくことで完成するジュエリー。e.m.のショップがまるで自分だけのアトリエになったように、スタイリッシュなリングやネックレスをカスタムオーダーできるイベントだ。

Link Ring＝繋がり、重なる輝き。6種のリングから2種類もしくは3種類を選び、7種類からお好みでセレクトしたパーツで繋ぎ合わせる多連リング。レイヤード風の着用感で、ラグジュアリーな雰囲気を演出する。

Colorstone Select＝11種類のジュエリーに、好みのカラーストーンをセッティングして仕立てるカラーストーンセレクト。アトリエに点在する石膏やガラスのオブジェ、鉛筆やインクなどを連想させる、静謐な中にも美意識が宿るカラーバリエーションを揃えた。e.m.なんば店では、店舗限定カラーとして凛とした気品を湛えるロンドンブルーダーク、淡く色付くピンクトルマリンカラー。e.m.横浜店では、店舗限定カラーとして月夜の静謐な光のようなタンザナイトカラー、窓から差し込む夕日のようなシャンパンゴールドカラーもセレクト可能。