



Executive Interview

エグゼクティブ
インタビュー

no.24

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

株式会社スタージュエリーブティックス・
株式会社スタージュエリー 代表取締役社長

永井 淳二 様

横浜・元町にある老舗のジュエリーブランド「スタージュエリー」。1946年に創業し、地元の人々はもちろん、日本各地や海外のお客様にも愛され続けて70年。同社の創業から現在に至るまでのご苦労や心に残る思い出、取り組みなどを伺いました。

■ アメリカの進駐軍に宝石を販売

——スタージュエリーは、いつ創業されたのですか？

1946年に父が創業しました。それまでは、上海で石油関係の仕事をしていましたが、終戦間際に日本に戻り、アメリカの進駐軍に宝石を販売したというのが始まりです。



当時、何軒も外国人向けの宝石店が立ち上がる中で、特色がないと生き残れないと考えた父は、店内の2階に職人を抱え、外国人からのオーダーメイドや細かい修理に応えるようなビジネスを行い、それなりに人気を博したようです。

また、日本人にはまだ馴染みのなかったピアスを販売。「日本で初めてピアスを本格的に扱った宝石店」としてアメリカの新聞で紹介されたこともありました。

——今、御社がメインとしているお客様層は？

時代と共に移り変わっていますが、今は30代前後の女性、特に働く女性がメインです。

1970年代には「ハマトラブーム」（ハマトラ＝横浜トラディショナルの略）があり、横浜・山手にあった女子大生のファッションとして注目を浴び、20代の

お客様が急増した時期もありました。

現在、全国に50店舗展開しています。元町本店が一番お客様層が幅広く、お母様とお嬢様という二世帯だけでなく、三世代でいらっしゃることも多いです。流行にあまり左右されず、品質を考え、長くお使いになれるものを作るよう心掛けてきました。

——永井さんが、この仕事を始められたのはいつですか？

大学一年の頃から手伝い始めました。父が初代社長、二代目は兄、三代目が私です。兄が社長の頃、商店街や商工会議所の仕事で忙しい時に、「手伝ってくれ」と言われたのがきっかけです。ちょうど「ハマトラブーム」の時に、商品を仕入れたり、企画したものが飛ぶように売れた時代でした。20代前半で、ほぼ仕事のステージをやり尽くした感じがしました。



ユニークなデザインと特別な ブランド体験で、お客様の人生に感動を

今となっては、もう少し勉強しておけば良かったと思いましたが(笑)。

■ 新しいものを 生み出し続ける苦勞

——この仕事をしていて、一番の喜びを感じたのはどのような時ですか？

たまたまお店に立っている時に「若社長さんですか？」と声をかけられました。元町本店の地下に昔の写真を展示しているのですが、母の接客風景の写真をご覧になった初老のご夫婦が、「あなたのお母様から結婚指輪を買ったのよ」と話をしてくださったのです。当社の商品がお客様の人生のお役に立っていることに喜びと幸せを感じました。と同時に、ブランドの歴史に感謝した瞬間でした。



——反対に、これまでどのような苦勞がありましたか？

自身が社長になってからの15年位を考えると、2008年のリーマンショック以降の急激な落ち込みは、立て直すのに苦勞しました。

また、新しいものを生み出し続けるところに苦勞があります。1980年位からすべての商品をオリジナルデザインにしました。当時、ハートや星のモチーフを使った本物のジュエリーには希少性が

ありました。

しかし、現在は大変競争の激しいゾーンになっています。そのため、ユニークなデザインの商品だけではなく、特別な接客サービスやブランド体験という付加価値を通じて、感動をお届けできたらと考えています。

——仕事以外に、取り組んでいらっしゃることはありますか？

商店街の理事長を務めています。当社が元町にお世話になった分、今、街づくり



クリスマスシーズンは恒例のサンタクロースの演出も人気

スタージュエリー 元町本店

〒231-0861 神奈川県横浜市中区元町1-24

URL: <http://www.star-jewelry.com>

【フラッグシップショップ】

元町本店・銀座店・表参道店・ランドマークプラザ店
【その他】

横浜・東京・千葉・埼玉・仙台・札幌・名古屋・京都・大阪・神戸・岡山・広島・松山・福岡・熊本・軽井沢
など国内50店舗

のお手伝いをするという天命を受けています。昔は、横浜と言えば横浜駅と元町の二極でしたが、現在は横浜駅、みなとみらい、そして元町の三極があります。お客様にいかに来ていただけるかが一番の課題です。今、新しい街のあり方を若手メンバーと共に考えている最中です。

——最後に、御社の展望について聞かせていただけますか？

昨今、日本にいらっしゃる外国人のお客様への販売比率が高まってきています。そうしたお客様に「メイドインジャパンのデザインの良いジュエリーを買いたい」と思っただけのように、ブランドの魅力に磨きをかけていきたいです。

また、来年には創業70周年を迎えます。100年続いている老舗もあるので、元町では70年で老舗とは言えないかもしれませんが、節目の年をお客様と社員と共に良い形で迎えられたらと考えています。



<インタビューを終えて>

真摯に、時にはユーモアを交えながら、一つひとつの質問に答えて下さった永井氏。社長業、理事長業が一区切りついたら、日本各地にいらっしゃる社員の皆さんとゆっくり交流を深めたいという願いを、ぜひ叶えていただきたいです。