

お客様のご要望を最大限に活かし、
オーダーメイドで
「あなただけのジュエリー」を
制作する

ジュエリー工房YAMAMOTO。
郵便局員から転身して家業を継ぎ、
ゼロから事業を立て直した
代表の山本健一さん
お話を伺いました。

ジュエリー工房YAMAMOTO

代表・YAMAMOTO KENICHI

山本健一さん

Company Data | 会社概要

ジュエリー工房YAMAMOTO

[創業] 1978年
[所在地] 名古屋市天白区池場2-3214
[TEL] 052-802-7766
[URL] <https://jewel-yamamoto.com/>
[事業内容] オーダーメイドジュエリーの製造販売および
ジュエリーリフォーム



オーダーメイドジュエリーを通して つくるのは、一生の思い出

お客様の思い出に寄り添い
高付加価値な
ジュエリーをつくる

当店は、先代の父が街の宝飾店として
1978年に創業しました。当時は父が
職人として修理やリフォームを請負い、
母が営業を担当する、仕入れ販売を主
とした二人三脚の経営でした。現在は、
私が制作も接客も一手に担うオーダ
ーメイドのジュエリー販売店です。結婚
指輪を中心に、婚約指輪、ジュエリー
リフォーム、ペーパリングなども承り
ます。デザインは、ジュエリーの本場英
国の上品な雰囲気に基づきつつ、お客
様の要望に合わせて多彩な提案を行なっ
ています。

当店の最大の特長は、私がすべてのお
客様と直接お会いし、デザイン・価格・
納期など様々なご要望を伺った上でジュ
エリー制作を行なう点です。職人とアド
バイザーが同一のため、ご要望と仕上が
りにズレが生じません。そして人件費が

抑えられるため、敷居が高い印象のある
オーダーメイドを、比較のお求めやすい
価格帯でご購入いただけます。また、肌
身離さず身につける方も多い指輪の制作
においては、つけ心地の良さを追求する
目的でトライアルリングをお渡しする
点も特長の一つ。試作したシルバリン
グを一週間身につけていただき、違和感
がないか時間をかけて検討いただきま
す。そのため購入後は、皆さま末永くご
愛用していただきます。

そして私が代表として最も大切にしてい
ることは、お客様とのコミュニケーション
です。初来店から完成品のお渡しまで
に、あえて5回ご来店いただく機会を設
けています。一見非効率にも思えますが、
何気ない会話を通してお客様のニーズを
汲み取ることが出来るほか、指輪づくりの
見学だけでなく、研磨や刻印作業などに
参加いただくことも出来るため、完成まで
の過程も特別な思い出となります。その
結果、再来店やご友人を紹介いただくな
ど良いお付き合いの輪が広がっています。

当店の主力商品は、オーダーメイドの結婚指輪です。制作には先代から受け継いだ数々の工具を大切に使い続けているほか、3Dプリンタなどの最新技術も活用しています。完成後はキズ直し・クリーニングなどのメンテナンスもいたします。



＼ 社名の由来 /

ジュエリー工房
Yamamoto

1978年、先代の父が自身の名を用いて「貴金属加工 山本」として創業したのが始まりです。2005年に事業を承継した際、時代に合わせて一部表現を見直しましたが、父が付けた「山本」の名は大切に残しています。

＼ 愛用のアイテム紹介 /

MINI クーパー



96年式のクラシックタイプを新車で購入して以降、26年間乗り続けています。アイコン的なデザインのおかげで、取引先からは一目で覚えてもらえます。クルマがきっかけで来店されるお客様もあり、当店の広告塔の役割を果たしています。

＼ 仕事で大切にしていることは /

健康一番

両親が付けてくれた私の名前「健一」の由来であり、長年大切にしている言葉です。自営業は身体が資本ですし、健康なくして良い仕事は生まれません。そのため、毎日白湯を飲むなど健康意識を高く持ち、行動しています。



写真撮影サービス

結婚指輪のお渡し時、ご希望に応じて写真撮影も承ります。約10分で撮影完了し、データとプリントアウトしたお写真もお渡しします。婚姻届やウエディングドレスなどのお持ち込みも可能です。



3Dプリンタ

数年前から3DCADとあわせて導入し、緻密なデザインのトライアルリングを作成する際に使用しています。より早く、より美しい指輪を作成するため、新しい技術も積極的に取り入れています。



365日ブログ

私が事業を承継して以降、17年間毎日続けているブログです。お客様と交わした印象的な会話や、感謝のメッセージ、いただいた手土産、ジュエリーにまつわる豆知識などを掲載しています。



THANKS! 17th ANNIVERSARY

開業17周年を記念して、11月に開催。今回は「クラフト」をテーマとし、内装やメニューにもこだわり企画しました。総勢150名ほどのお客様がご来場され、食事と会話をお楽しみいただきました。

ゼロから
事業を立て直し、
今年で17周年



新規顧客の獲得と
コアなファンの醸成、
両輪で進めて事業を拡大

私は31歳で事業承継するまで郵便局員として勤めていました。局員として働いていた22歳の頃から、いずれは家業を継ぎたいとの思いが強くなり、仕事のかたわら休日はジュエリー制作のアトリエに通い、形成やデザインの技術を学びました。また、郵便局内では自ら営業職への異動を志願し、店舗運営に必須である商談スキルを培っていきました。その後、2005年に父が店終いを決めたタイミングで事業を承継。閉店に向けて事業を縮小していたため当時は売上がほとんどなく、文字通りゼロからのスタートでした。

事業の立て直しに大きく貢献したのが、承継直後から17年間毎日続けているブログです。当時はブログ最盛期だったため、物は試しと始めてみました。ブログの印象を大きく左右する写真を上手く撮影するために、独学でカメラ技術も学びました。365日欠かさず更新することで徐々にファンが増え、来店者数も増加。また磨いたカメラの撮影技術は、店のニュースレターに掲載する写真や、完成した結婚指輪とご結婚されるお二人の写真撮影サービスにも活かされています。

れた影響でブログ全般が検索上位に表示されなくなり、ブログによる新規顧客の集客効果は薄れてしまいました。そこで私も所属している名商の若手経営者団体「若鯨会」のメンバーに相談したところ、代替手段として広告媒体の利用を勧められました。当店はそれまで集客手段が口コミと紹介のみだったことが自慢で、広告の活用はあまり考えていませんでした。しかし結婚情報誌に広告出稿をしてみると、ライフスタイルの多様化で「自分だけ」のアイテムを望むようになってきている層の目に留まることで、新たに顧客の開拓先を確保でき、毎月の指輪依頼件数が安定して増えるようになりました。色んな集客手段を検証・確保しておくことの大切さに気付かせてくれた若鯨会の仲間には感謝しています。

今年ついに17周年を迎え、11月に顧客限定の記念イベントを開催しました。過去にも5周年、10周年など、節目には記念イベントを行なってきたため本来は15周年での実施を予定していましたが、新型コロナウイルスの影響で止む無く延期。今年は待望の開催で総勢150名ほどのお客様がお祝いに駆けつけてくださいました。イベントでは、着用されている当店のジュエリーをきっかけに、初対面のお客様同士でも会話が盛り上がり、同じ店でジュエリーを作った仲間意識も高まります。そのため再来店や新規のお客様のご紹介の動機へとつながり、例年周年イベントを開催した翌年は売上が伸びるため、来年の集客に期待をしています。

東京出店と
本場英国での活動、
2つの夢に向けて挑戦する

来年には50歳を迎え、積極的に活動している若鯨会を卒業するため、卒業後はこれまでにいただいた多くのアドバイスを活かして、一年後を目処に新たに東京にもアトリエを構えたいと考えています。現在の店舗運営も継続し、それぞれ週の半分ずつ店頭に立つ想定です。東京は名古屋より商圏人口が多い一方競合店もひしめき合い、新しい環境での集客やお客様との関係構築など、これまで以上に経営努力が必要な環境です。それでも、私の技術や経営手腕がどれだけ通じるのか試してみたいです。そしていざれば、私が長年愛してやまない憧れの地であり、ジュエリーの本場である英国に渡り、現地のお客様にも評価され、活躍する未来も夢見ています。