

# ジュエリーは心豊かに、想いを繋ぎます

株式会社セイコーの五島は、昭和37年に時計の修理・販売業として始めました。創業したのは父の薫さん。現在は息子である隆善さんが社長として経営を引き継いでいます。今回は、隆善さんが家業を継ぐまでのエピソードと、現在の主力事業であるブライダルリング制作・ジュエリーリメイクの内容そして今後の展望についてお伺いしました。



株式会社セイコーの五島  
代表取締役社長 五島 隆善 さん



ブライダルジュエリーのサンフランリングの一部

## 跡継ぎという意識との葛藤

「セイコーの五島」の創業は、隆善さんが生まれる5年前。時計の販売・修理のほか、岐阜県内の各官公庁を訪問し、その場で販売スペースを設けて時計・宝石・貴金属を販売する職域販売を主軸事業としていました。

幼い頃から父が仕事をする姿を見て育ち、自然に2代目への意識が芽生えていたという隆善さんは、「このまま父から家業を学んでいくもの」だと、当たり前に思っていました。しかしそんな折、突然父薫さんが早逝。隆善さんが中学1年生の時でした。悲しみに暮れる中、当面は母萬壽子さんが中心となり経営を続けていくことになりましたが、隆善さんは学ばずであつた父を失い、家業を継ぐことに強いプレッシャーを感じていました。そしていよいよ高校卒業を目前にし「今、自分が継いで、果たして経営者として務まるのだろうか」と、不安と迷いでいっぱいになりました。

迷い悩んだ末、まずは経営や業界について学ぼうと、大学の商学部へ進学、卒業後は「小売業の最先端の世界を見たい」という思いを抱いて東京の大手百貨店に就職しました。

隆善さんのサラリーマン時代は大変順調でした。最初は銀座店に配属になり、その後は社内公募で希望が通り、憧れのパリ支店へ。ステーションナリーや紳士用品の部門で着実にキャリアを積んでいき、この間に「お客様本位」の考え方を徹底的に学びました。

しかし、「小売業の最先端の世界を見たい」と

いう夢が叶い、1年半のパリ勤務を経て銀座店に戻ってきた頃、隆善さんの気持ちは大きく揺れていました。

「岐阜に戻って家業を継ぐか、このまま東京に残るか。このままサラリーマンとして華やかな世界に生きていけば楽しいかもしれない…」そう、これからの人生に迷っていた頃、日本経済に激震が走りました。

「バブル崩壊」。世の中に「不況」という波が一気に押し寄せました。

隆善さんは、百貨店の売り上げが落ち続けていく現状を目の当たりにすると同時に、家業への不安と責任を痛切に感じるようになりました。「岐阜の実家は大丈夫なのだろうか。自分が今、このタイミングで戻らなくては潰れてしまうのではないかな…」

悩みに悩んだ末、7年間勤めた百貨店を退職し、岐阜に戻る決意を固めました。隆善さん30歳の時でした。

## 危機感／新事業立ち上げへ

岐阜に戻ってきたのが1997年。家業の内容は創業当初から変わらず、時計の販売・修理そして官公庁での職域販売を主軸にしています。

当初は中々慣れず、しばらくは母と共に職域販売の現場を回り、ベテランの職人からは時計修理の技術を一から学ぶなど、修行の期間が続きました。しかし、この頃に学んだスキルや知識が、今の自分の大切な礎になっていると隆善さんは振り返ります。

「想いを伝える・繋げるためのお手伝い」だと、何より心を込めて努めています。

## 多くの方の「心」を豊かに

こうして2つのジュエリー関連事業で、経営の危機を脱した隆善さんは、父の亡き後、長年営業トップとして会社を引っ張ってきた母萬壽子さん、そして妻真由美さんや女性スタッフと共に次なる展開を進めています。それが「女性専用のブライベートカフエールム事業」です。これは、単に個室のカフェサービスではなく、美容家電やドリンク等を楽しみつつ、周囲には相談しづらい女性特有の悩みなど「女性同士で共有し解決に向けて前向きに進んでいける場」を提供する事業です。

「これからの時代は、モノではなく『人』にフォーカスしたビジネスで、お客様の心を豊かにしたいと考えています。新しいことをどんどん試し、利用される方々のニーズをリサーチしながら進めていきたいです」

華やかなサラリーマン時代を経て家業を継いで、はや25年。社長として、懸命に走り続けてきた今、「サラリーマン時代よりも充実して楽しい」と、自信あふれる笑顔で語ります。

自社のサービスで、少しでも多くの方の心を満たしたい。そんな思いを胸に、隆善さんは家族とスタッフと共に「挑戦」を続けていきます。

## 百貨店で学んだ「お客様本位」の考え方を主力事業へ 二人の想いを繋ぎ「形」に

2つの主力事業について、まず「オーダーメイドのブライダルリング事業」では、200種類以上あるサンプリングの中から好みの物を選び、そこから素材、形状、刻印、リングの幅など、様々な要素を自由にカスタマイズしていくことで、世界に一つしかないオリジナルの結婚

しかし、こうして一通りの仕事を経験したことで、隆善さんは改めて家業の現実を知り、強い危機感を持つことになりました。当時の商売のスタイルでは売り上げは右肩下がり。経営は想像以上に行き詰っていたのです。

このままでは立ち行かなくなると強く感じた隆善さんは、すぐさま新たな軸となる新事業を考え始め、着目したのは「宝石」でした。

隆善さんは、百貨店を退職するまでの1年半、そして退職後の半年間に、宝石について専門的な教育機関で学び、ある程度の知識を身に付けてきました。売り上げ回復を目指した新事業には「宝石」に関わるものしかない、日常業務の傍ら、経営やジュエリーについて更に学びを深める日々が続きました。

そして2007年「オーダーメイドのブライダルリング事業」そして「ジュエリーのリメイク事業」を創設しました。

## 大切な思い出を繋ぎ「形」に

もう一つの「ジュエリーリメイク事業」では、例えば古い指輪を新しいデザインに変えたりするよう、お客様の要望に応じてジュエリーの形態をリメイクしています。お客様の「祖母から譲り受けた宝石を、日常的に身に着けられるようにしたい」「かつて自分が使っていたものを、形を変えて子供にプレゼントしたい」といった様々な想いに、隆善さんは一つ一つ真摯に向き合います。

隆善さんにとって、このジュエリーリメイク事業には、特別な思い入れがありました。

「父が亡くなった際に、形見として腕時計を託されました。受験や就職時など、人生の節目となる場面では、その腕時計を身に着けることで父を身近に感じ頑張ることができました」

自身のこうした経験から、世代を超えて受け継がれるものを通して、「ご家族や大切な人の想いを繋げていきたい」と考えるようになったのです。

隆善さんはこのジュエリーリメイク事業を

