

JAPAN

ジュエリー専門誌の決定版

Japan's Business Magazine For The Jewellery, Gem & Diamond Industries

PRECIOUS

ジャパンプレシヤス

No.75

Autumn 2014

選ばれるリングには
理由がある

コレに決定!

リング

運命の指輪



史上初! テイスト別
ブライダルリング大図鑑

完全網羅! 銀座ブライダルジュエリーショップ MAP
知っておきたい! ブライダルリングの基礎知識

全270ブランド

アンティーク、ヨーロッパ、
ロマンティック、スイート、和、ノーブル、エレガント、
ハードモダン、シンブルクラシック、ハワイアン、
カジュアル、オーダーメイド、etc

岡山県の最南端、瀬戸内海際にある宝飾専門店

株式会社 エイコー堂

エイコードウ

エイコー堂は岡山県倉敷市内に宝石、時計、眼鏡の店舗を2店舗展開する創業45年の専門店である。代表取締役の西原栄七氏は“Anniversary of your Life”、毎日身につけるたびに幸せを実感できる、そんな満ち足りたジュエリー・時計・眼鏡を届けたいとの思いで創業、現在まで真摯に顧客と向き合ってきた。今では1男2女の後継者も育ち、それぞれが各業態を運営している。

そのエイコー堂が本店の2階を改装、ブライダルサロンとして5年前にオープンした。ブライダルへの取り組みについて、次女で宝石・ブライダル統括部長の三宅典子さんに話を聞いた。

岡山県内でもブライダルは競争が激しい市場

最近のブライダル市場は競争が益々激化している。ここ岡山県においてもそれは同様である。エイコー堂がある倉敷市児島は、本州から四国へ渡る本四連絡橋の麓に位置しており、岡山県の中でも最南端、まさに海の際にある。

岡山県内には他県同様に競合するブライダルリング専門店が複数あり、殆どの海外ブランドから国内有力ブランドまでがしのぎを削る激戦区である。その中で、エイコー堂が、「敢えて同じ土俵で勝負をしない」ということ。つまり“エイコー堂らしさ”の追求を目指している。

エイコー堂が扱うブランドは現在25あり、その内半数近くは県内唯一、つまりエイコー堂だけの取扱いとなっている。

「県内競合店は自社工房やオリジナル中心の店舗が多い中、ブランドの世界観やリングの完成度の高さを伝えていきたい。

そして何よりも結婚することや婚約、結婚指輪を身につける意味を啓蒙していくことがブライダルスタッフの使命」と話すのは三宅さん。

同店は、ブライダル以外の「アニバーサリー

ジュエリー」にも力を入れていきたいと考えており、商品の幅は狭めてターゲットを絞る予定だ。

ブライダル顧客の取り込みには販促が重要

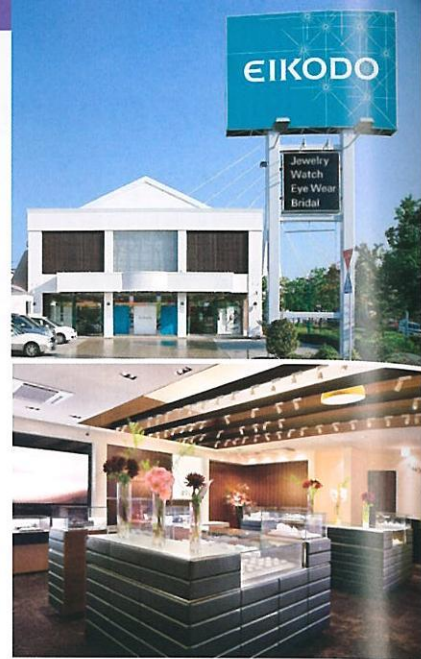
ブライダルリングの顧客は、ファッションジュエリーの顧客と違い殆どが新規顧客である。そこで最も重要なことは如何に幅広く集客を行うかであり、販促が最も重要である。以前はゼクシィにさえ広告を掲載すれば良いという時代もあったが、最近では、インターネットやSNSの普及からマルチチャネルでの販促戦略が重要となっている。現在、エイコー堂が実施する販促は、TVCMとインターネットである。地方のブライダル誌は費用対効果を考え7月にやめた。

TVCMに関しては、今年の9月からテレビ東京系列に1週間に15回15秒のTVCMをしていく。CM内容は、「テレビでプロポーズ」。等身大のカップルがリアルにプロポーズをする姿が共感をよんでいる。プロポーズは一連の結婚の最初に行う儀式であり、ブライダル見込み客のタイムスケジュールの一番川上からユーザーを取り込もうという作戦である。

TVCMの製作に当たっては、予算が掛けられないということから社内で出来るだけ手作りしている。出演者もエイコー堂で購入をしたカップルに出演をお願いして、現在7作目まで製作、少なくとも10作目までは続ける予定だという。



TV-CMの撮影風景



エイコー堂ブライダルサロン（上：外観、下：店内）

しかし今最も力を入れている販促チャンネルがインターネットである。

「最近ようやくWEB戦略の効果が出てきて、岡山県の県北や県境からも来店していただいています。岡山では車で移動される方が多いので、私どものお店がインターに近いというのはアドバンテージになっています。県北の方は、距離的には岡山市内が当然近いですし、店舗も多いのですが、岡山市内に行くにはインターを降りてから20分程掛かり、駐車にも困る場合があります。車が生活の足になっている岡山のブライダル年代層にとっては、距離にあまり関係ないのかも知れません」。(三宅さん)

今後益々重要となるWEBやSNSを通じた集客方法。「創業者である父の時代は足で稼ぐ集客をしてきましたが、私の代になって世の中の変化に合わせて変えるものと変えないものがあります。今後はLINEで集客をするなども考えていきたいと思います」と語る西原さん、三宅さん姉妹は、今後も新しい試みをトライアルしつつ、地元密着のジュエリーショップを確立させていくつもりである。

EIKODOブライダルサロンへようこそ



同社のキャラクターである“だいやちゃん”とマリとマリコ”



姉の西原 佳子さん(左)と妹の三宅 典子さん(右)

問) エイコー堂

Tel: 086-472-5950 <http://www.eikodo.co.jp>