スポットライト

第32回

井藤喜晴

白と黒の真珠を半分に切ってつなぎ合わせるという斬新な発想と技術で、ブランド「Yoshiharu」を立ち上げた井藤さん。目先の利益にとらわれず、ブルガリのように100年以上かけてブランドを確立したいと、長いスパンでビジネスを展開する。「いい物を作り、育てたい」という井藤さんの情熱と夢を語ってもらった。

いとう・よしはる
1968年、京都の呉服屋の次男として生まれる。中学、高校と全寮制の学校に通う。芦屋大学を卒業後、真珠メーカー・タカハシパールに就職。6年間勤務の後、独立。97年に芦屋でLa Verite Inc. を設立し、2000年に白黒の真珠を世の中に発表する。現在、日本と海外で独自ブランドを確立し、普及するための活動を続けている。

王道なら王道をまっすぐ歩かないと。100年かけても世界的なブランドを築きたい

世界に先駆けた白黒真珠の技術

もともと独立心が強く、タカハシパールに入社した時も、「私はすぐ辞めますから」って言っていたんです。修業だけさせてくれって。よく社長も認めてくれましたよね。そこは神戸でも有名な真珠の加工技術の会社で、いろいろ勉強させてもらいました。

6年勤めた末に退職して自分の会社を作り、最初は真珠の卸しをやっていました。家が呉服屋でしたので、小さい時から和の文化を体験し、真珠も和の文化の1つとして呉服とリンクさせていこうと思っていたのですが、真珠の方にのめり込んでいきました。

会社を設立した頃、世の中にゴールデンパールが出始めていました。タカハシパールが白い真珠をゴールドに染める技術を持っており、店で売らせてもらいました。よく売れたのですが、ある時、「もういいかな」と思いました。そこで次のステップを考えた末、白黒の真珠を半分ずつに切って合わせることに着手しました。試行錯誤の末に2000年に完成し、ブランドとしてスタートさせました。

白と黒の真珠を切って合わせる技術は大変特殊です。まず2個同じ大きさの真珠を半分に切るのですが、まっすぐきれいに切るのが難しい。切った半分ずつを入れ替えても、普通きれいにはまりません。天然のものですから。そこで、我々は切り口をフラットにして、きれいにはめる技術を開発したんです。意匠登録と商標登録を日本で取得し、EUとアメリカでも申請中です。

「真珠を切るとはバカな」逆風の中での出発

最初はすごくバッシングされましたよ。でも私は「なぜ切ったらダメなんだ？　お洒落じゃないか！」と思ったんですよ、本当に。しかし、今は「面白いじゃないか」と取引が増えています。セレブの方々が購入してくれ、NYやラスベガスの展示会でも評価を得て、認められるようになりました。

初めて世に出したのは、00年、東京で開かれた国際宝飾展でした。卸しで非常に売れたのですが、「この売り方は違う」と思いました。確かに売れたらお金は入りますが、今からきちんとブランドとして立ち上げた方がいいと思いました。その後3年間は商品を売らず、イタリアやスペインに出向いて市場調査をしました。海外での評価もやはり高く、「これなら50年先もいける」と確信しました。現在、ブランド確立を目指し、いろいろな登録をしています。

日本には、ティファニーやブルガリのように世界に出ている宝飾ブランドがないでしょう。ミキモトさんは真珠の養殖に成功して有名になりましたが、ファッション面で世界に秀でているブランドがない。だから、チャレンジしてみたい。ブルガリには百何十年の歴史があります。その価値はお金では買えません。100年先もずっと作り続けるブランドを、日本で初めて起こしたいと思っているのです。ブランド名は「Yoshiharu」です。今はやるべきことを1つずつやっていこうと思っています。

今売るよりも100年後ブランド確立に意欲

アメリカ進出の第1歩は、第2の都市であり、知り合いのいるロサンゼルス。現在、ロデオ・ドライブの「バタグリア」というメンズの高級ブティックに商品を置いています。スーツ1着40～50万円する店です。100万円のカフスと315万円のクロスのペンダントを置いています。近い将来、ロデオ・ドライブにショールームも作る予定です。いずれは、NY、ロデオ・ドライブ、青山、そしてパリやイタリアに店舗を出したいですね。

1千万円のネックレスも制作中です。10万円くらいの物を作れば、お金儲けはできるんですよ。でも中途半端なことはやりたくない。本当にいいものを作りたいのです。間違った道は歩みません。王道なら王道をまっすぐ歩かないと。速度を速めればコケるし、1歩ずつだから非常に遅く時間もかかりますがね。

今、ジュエリーに、漆などの日本の伝統技術も取り入れています。アパレルにも展開し、ファッションの総合ブランドを作っていきたいですね。

カルティエやシャネルのように100年や150年かけてブランドを築き上げたいので、私の代ではお金持ちになれなくとも、次の代になるにつれ、答えが出てくれればいいと思います。どの分野もそうですが、誰かが土台を作らないと。すごいものに共感・賛同してくれる人が夢を持って続けていくことが、大事なのではと思います。