

宝石販売やジュエリーのリフォーム、時計修理、ネイルサロン運営、iPhone修理…。上溝商店街に店を構えるジュベール（中央区上溝）は、ぶれない多角化戦略でコロナ禍にも左右されない堅実経営を進めています。同社の原点は1912（明治45）年に中津村（現愛川町）で開業した「鈴木商店」にさかのぼります。今では宝石販売のみならず、時代の変化やニーズに合わせて、「ファッション」を共通キーワードとした数々の事業を展開しています。「多角化」と言うと、大手や中堅企業の事例ばかり目立ちますが、個店でも知恵を絞れることで見事、シナジー効果を出しています。景気の先行きが見えない中で、中小企業が生き残るヒントにもなりそうです。

■時代とともに進化

明治開業の鈴木商店は、お米やタバコ、種類の販売をしていました。1936（昭和11）年になると、時計部門が相模原・田名で設立され、戦後の高度成長期に「ジュベール・スズキ」として発展。上溝で宝石販売やメガネ、時計販売を手掛けるようになります。やがて2017年に鈴木崇之社長の代になると、現社名の「ジュベール」に変え、新たな道を歩み始めます。

鈴木社長が入社し、事業承継した平成時代は、いわゆる「失われた30年」。宝石のような高額商品に対する消費者の志向も変わり始めていました。宝石販売と両輪だった時計販売の需要も、携帯電話やスマートフォンへの普及が逆風でした。そのため、多角化戦略に踏み切るようになります。

もともと鈴木社長は、米国の大学を卒業後、カルフォルニアにある、

世界的な権威である研究機関・米国

宝石学会（GIA）本校に入学。宝石鑑定士を取得し、帰国後は外資系ジュエリーメーカーで経験を積みました。そして父が経営する同社への入社後は、宝石販売だけでなく、ジュエリーのリフォームなど、その技術を大いに発揮します。

その典型がジュエリーのリフォームです。母親からもらった指輪や、思い出が詰まったジュエリーなどを、再び指輪やネックレスなどに生まれ変わらせます。時計修理にも、その腕が生かされています。

現在のiPhone修理事業もそこから派生しました。「10年ほど前になります、当時所属していた青年会議所の仲間から『壊れた時計のガラスも直せるならiPhoneもできるのでは』と言われたのがきっかけです」（鈴木社長）。

■ネイルサロンも好調

一方、ネイルサロンで修業した妻・

真由美さんも店内のスペースを生かし、ネイルサロン「Juju」を始めました。さらには歯のセルフホワイティングサロンにも進出します。

一見すると、こ

これらの事業は、宝石販売やジュエリーリフォームと接点がないように思えますが「ファッション」という共通のキーワードから派生しています」（同）としており、決してぶれてはい

相乗効果も生まれています。例えば、ネイルサロンの来店客が宝石やジュエリーリフォームに興味を示したり、iPhone修理に来た人が待ち時間にネイルをやったりすることもあるそうです。

■コロナ禍で奏功

多角化戦略が奏功したのは、一昨年から始まった新型コロナウイルスの感染拡大。対面による学校の卒業・入学式が開催されなくなったことで、以前は駆け込みになかった母親たちの

宝石販売からスマホ修理まで「ぶれない多角化」を実践

（株）ジュベール代表取締役
鈴木 崇之さん

ネイルサロン「Juju」代表
鈴木 真由美さん

ネットレス需要がピタリと止まりました。ただ、その分、巣ごもりによるスマートフォン利用時間拡大で、iPhoneの修理依頼が増加したのです。

また、外出自粛の影響で都内のネイルサロンが軒並み閉店したことや、テレワークが浸透した影響で、真由美さんのネイルサロンへの来店客も一気に増えました。「当初は（コロナ禍で）先行きを心配していましたが、結果としては堅調でした」と、真由美さんは語ります。

地域活動にも意欲的です。鈴木社長は現在、上溝商店街振興組合の理事長も務めています。生まれも育ちも相模原。「地元が大好きです」と言う鈴木社長が大切にしているのは、自らの商売のベースである地域の活性化です。経営者と振興組合理事長。いずれも「地元愛」を原動力に、全力投球しています。

