

「オークションに行こう」に参加して

株式会社麻生

代表取締役 麻生 政幸

この度の「オークションに行こう」の勉強会に参加した目的は、日常の店頭に於いて、お客様よりこの宝石を買い取って欲しいというニーズが増えていること。こういう機会がなければオークションに行く機会がないこと。又、宝石商としてビジネスに繋がるヒントを得る為であった。

まず下見会であるが、実際に手に取って充分時間を掛けて観られるようになっていた。自然光が入る窓側に持っていくこともできる。事前にカタログでチェックしておいて、買いたい品を手に取って確認する訳である。石の表面にキズはないか、内包物の状態はどうか、実際の色やテリはどうか。造りは丁寧に仕上げられているか。又、保管及び使用状況はよいかをチェックすることが大切であること、諏訪貿易の諏訪会長様よりアドバイスを受ける。



翌日の12時30分よりオークションが開催された。全てが終わるまでには、相当時間が掛かるので、時間のゆとりを持って参加した方がよい。ちなみに私は、次の予定があり残念ながら中座をしてしまった。

オークションでは、品数が多い為、次から次へとスピーディーに進行されていた。買いたいものをチェックしておいて自分が落札したい限度額を決めていることが落とす要領だと判る。個々の品物は、必ずしも落札されずパスと言って、不成立になったりしていた。

希望落札価格が強かったり、デザインが変わったものは、落札されない傾向にあると思っ

た。意外だったのは、中国での需要が高いと聞いていた、珊瑚と翡翠の人気がなかった。波は過ぎたのであろうか。

ダイヤモンドは、3 c t 以上の大粒なものが競り合って入札され、人気の高さを表していると思う。ダイヤモンドのルースは、品質と美しさに見合った値段であれば、落札は容易なのであろう。実際には参加できなかったが、岩倉康二作の3.27 c t のプライベートルマリンの指輪が、820万円で落札されたのは、驚いた。因みに入札希望価格は100万円～150万円であった。これは、本当に希少価値の高いもので、よいものは、皆が欲しがるという証拠だと思う。もちろん、岩倉康二の作品としての価値もあるのだろう。

オークションに参加してみて、宝石は売る時は、二束三文であるという時代が変わってきているように思う。もちろんここでいう宝石は、時代を越えても価値ある宝石のことだが。一度使用された宝石が今一度、市場に出ることを二次流通製品というならば、このようにオークションに出てくる宝石をどのように考えればよいのか。宝石を売るものとして大きな課題を頂いた気がする。

さらに、今回、参加したオークションは誰でも参加できる仕組みである。業者としての役割を今後、どう担っていけばよいのか。考えざるを得ない訳である。

今後のオークションの規模と、その業者の数に注視していくべきだと思う。ビジネスのチャンスとしては、オークション代行者として参加し、買い付けたり、逆に代行してお客様の宝石を売却することもできるだろう。このようなニーズから、自店で、売りたい人と買いたい人を繋げる仲介コーナーを設けるのも一手であると思う。

今回の「オークションに行こう」の企画は、タイムリーなすばらしい勉強会であった。宝石商は、オークションを知らずして宝石を語るべからず！と学ばせて頂いた。深く感謝申し上げます。