



ジュエリービジネス

宝飾品業界とデジタル化

スピーカー

株式会社セルビー
代表取締役社長
松谷稔哉

1960年富山市生まれ。

同志社大学文学部中退、株式会社三貴等を経て2001年に株式会社セルビーを設立

株式会社ペリド
代表取締役 CEO
Roni Xu (ロニ ジョー)

オックスフォード大学大学院修士課程卒

楽天株式会社、株式会社Origamiを経て株式会社ペリドを設立



PERIDOT



SELBY®

用語と定義 1

デジタル化

モノやサービスなどを、データとして保存したり、インターネットを利用して送受信したり、スマホやパソコンで自由に閲覧したり使用したりできるようにすることを指します。

IoTやAI、クラウドといったテクノロジーを活用して、事業の効率を高めることや、こうしたことを可能にするプロセスのこと。



PERIDOT



SELBY®

用語と定義 2

デジタル・トランスフォーメーション（DX） …

デジタル技術を駆使して経営のあり方やビジネス・プロセスを再構築すること。

事業の範囲や業績の上げ方、顧客との関係などを大きく変えてしまうことを意味する。

デジタル技術を駆使した経営戦略の立案から実行のプロセス全体のこと、業界全体の価値体系の転換までを含みます。



PERIDOT



SELBY®

用語と定義 3

マーケットプレイス…

商品売り買いできるネット上にある「場」のこと。

「オンラインショッピングモール」は消費者向けのみを使う。

「マーケットプレイス」はネット上にあり、消費者向け、企業間取引、個人間取引いずれにも使われる。

B2B、B2C…

企業間取引のこと。「2」は、発音が同じことから「to」の意味で使用されます。

同様に、B2Cは消費者向け事業を指します。



PERIDOT



SELBY®

用語と定義 4

EC…

「Electronic Commerce」の略語。「電子商取引」と訳されています。

「ネット通販」という呼び方が一般化しています。単独サイト、モールにかかわらず使用されています。

プラットフォーム…

複数の関係するグループを、ひとつの「場」に載せることで、一企業という枠を超えた、事業のエコ（生態系）システムを作り出すこと。またはその「場」のこと。

駅のプラットフォームは、ある場所へ向かう電車とその場所へ行きたい人をひとつのプラットフォームに集めることで、それぞれが目的を達成するようにしている。



PERIDOT



SELBY®

用語と定義 5

アナログチャネル…

顧客との接点が、店舗、展示会などのリアルチャネル、あるいは印刷されたカタログを通して行われる経路のこと。

デジタルチャネル…

顧客との接点を、ウェブサイト、SNS、ネット通販、メールマガジン等、インターネットを通して構築される経路のこと。



PERIDOT



SELBY®

用語と定義 6

O to O...

Online to Off line略。

「Online」、つまりネット上で接点を持った顧客を、「Off line」即ち、自社の店舗や事業所へ誘導する戦略。

2000年代前半、「Click and Mortar」という言葉が使われていたが、意味はほぼ同じ。

Omni Channel...

「Omni」は、「あらゆる」、あるいは「すべての」、という意味。

文字通り、あらゆる経路を利用して顧客との接点を構築する。



PERIDOT



SELBY®

用語と定義 7

サイトとモール…

ネットで商品を販売する場合、商品を提供する社数と購入する側の社数の関係が「1 対 多」の場合と、「多 対 多」の場合がある。

「1 対 多」の場合を（EC）サイトと呼び、「多 対 多」の場合を（EC）モールと呼ぶ。

ディスラプター…

「disruptor」は、市場の既存秩序、慣習やルールを再構築することで市場支配力を一気に高め、伝統的な事業者を排除してしまう「破壊（者）企業」のこと。



PERIDOT



SELBY®

デジタルで宝飾品業界は儲かるのか？



PERIDOT



SELBY®

デジタルで宝飾品業界は儲かるのか？

条件付きながら、

まちがいになく儲かります



PERIDOT



SELBY®

デジタル化によって儲けるための条件とは・・・

- 経営トップが中心となる
- 重要経営課題として位置付ける
- 全社戦略として取り組む



PERIDOT



SELBY®

デジタルの罠 1

スマホと情報に関する論理展開…（業界のシュリンクスパイラル）

私たちは、スマホ（から得られる情報）に依存して生きている

スマホから得られる情報はデジタル化されている

デジタル化されていない情報は、スマホから得ることができない

デジタル化されていない情報は、認識されない

スマホでアクセスできない情報は、**この世に存在してないのと同じ**



PERIDOT



SELBY®

デジタルの罠 2

ディスラプター（破壊者） ...

デジタル化は、思いもかけなかった事業者の参入を容易にする。

音楽や書店流通の業界では、CDや本と全く関係のないIT企業が業界秩序や構造を一変させ、シェアの大部分を奪い去った。自動車業界も…。



PERIDOT

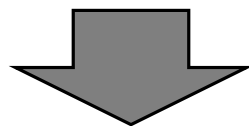


SELBY®

宝飾品業界にとってのベストチョイスとは？

業界内の力でDX化を推進する

- ◎デジタル化の推進は、スマホ依存が強まる＝一般消費者の消費行動とも合致。
- ◎業界秩序を守りながら自ら改革者となり、DX化を推進する。



5年後、10年後、宝飾品業界はどうあるべきか？
衰退か？世界のデファクトスタンダードとなるか？



PERIDOT



SELBY®

業界のデジタル化に必要な3つのフェーズ

フェーズ1

個別企業のデジタル化

- ・ 自社で取り扱うモノやサービスが対象
- ・ 戦略的商圈拡大
- ・ 商品のカタログ化
O to O、Omni Channel化



フェーズ2

企業間のデジタル連携

- ・ 複数企業のモノやサービスがデジタル化
- ・ 誰でも利用可能な状態にデータが整理されていることが必要



フェーズ3

世界のフルデジタル化

- ・ 世界各地にあるモノやサービスが対象
- ・ 国境を超えてあらゆる取引が可能となり業界全体がDX化される



PERIDOT



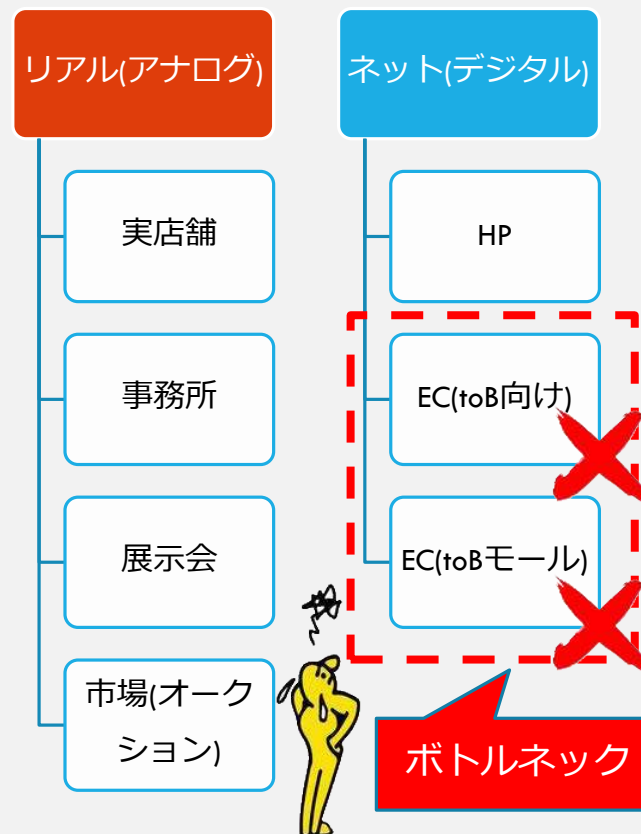
SELBY®

顧客接点と仕入先接点(フェイズ2のボトルネック)

顧客接点=売上増加



仕入先接点=コスト削減



PERIDOT



SELBY

デジタル化 フェーズ1の5段階(小売業)

第1段階

自社のホームページがあり、顧客との接点として機能している。

第2段階

ヤフーショッピング、ヤフオク、楽天、アマゾンなどのネットショッピングモールへ商品を出品している。

第3段階

自社のネットショッピングサイトを立ち上げ、それが販売チャネルとして機能している。

第4段階

実店舗や展示会、各ネット販売チャネルがSNSなどの情報発信と組み合わせ、相乗的に効果を上げられる状態になっている。

第5段階

リアル・ネット含めた複数チャネルを統合的にコントロールするためのシステムがある。
システムから客観的なデータ分析に基づいて戦略立案・実行が行なわれている。



PERIDOT



SELBY

フェーズ2で期待できる4つの革命的変化

SODE

検索 (Search)

アップロードされているすべてのモノ、技術、ノウハウ、サービスを探し出し、比較検討することが可能になる。

全方位取引 (Omni directive)

川上から川下へという一方向の商流が業界秩序が保たれたまま全方向取引に変化する。
B2B2C、C2B2B機能

距離 (Distance)

いつでもどこからでも調べる、見る、買う、借りる、貸す、描く、つくる等ができる。

経験 (Experience)

バーチャルな装着体験の提供や、高精細画像を使った検品などがデジタル技術によって可能になる。



PERIDOT



SELBY®

SOFTBANK WORLD2013 基調講演

孫 正義氏

Digital or Die?



PERIDOT

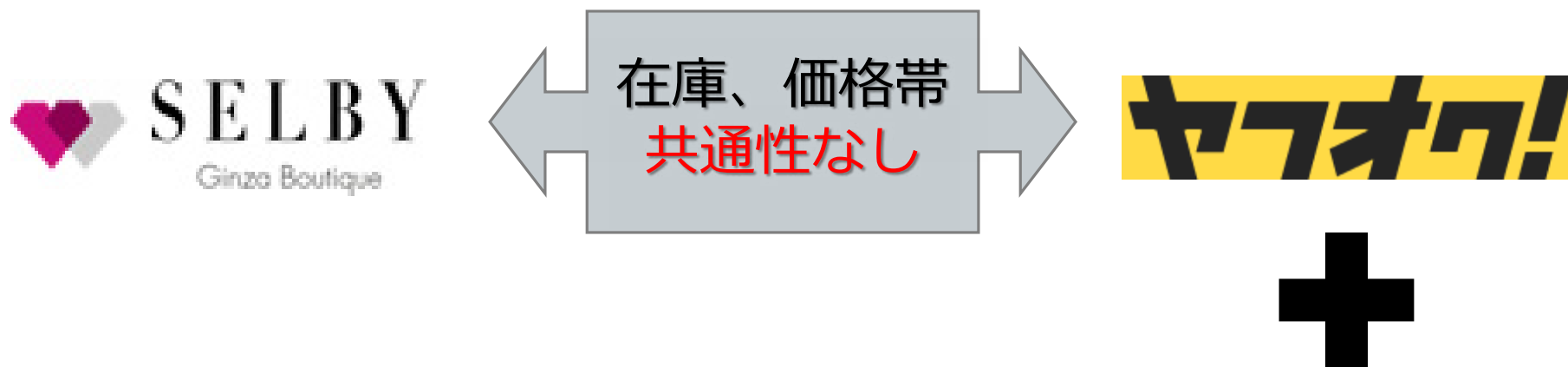


SELBY®

2013年当時の弊社の問題点 その1

アナログチャネル

デジタルチャネル



「仮説」

- ・顧客との接点を増やせば、売上が増える？ → Yes
- ・ポイント経済圏が異なるので、顧客層はかぶらない？ → Yes
- ・ヤフオク&楽天で在庫を共用すれば、新たな在庫負担は不要？ → Yes



PERIDOT



SELBY®

2013年当時の弊社の問題点 その2

新たに発生した問題

業務量の増加

業務量が増加

||

現場が疲弊

||

ミスの増加、顧客信頼の低下

経費の増加

業務量増加で現場が疲弊

||

人員増加、事務所拡張

||

経費増加

システム課題

下見客の増加

||

新しいオペレーションの追加

||

システム対応が間に合わない

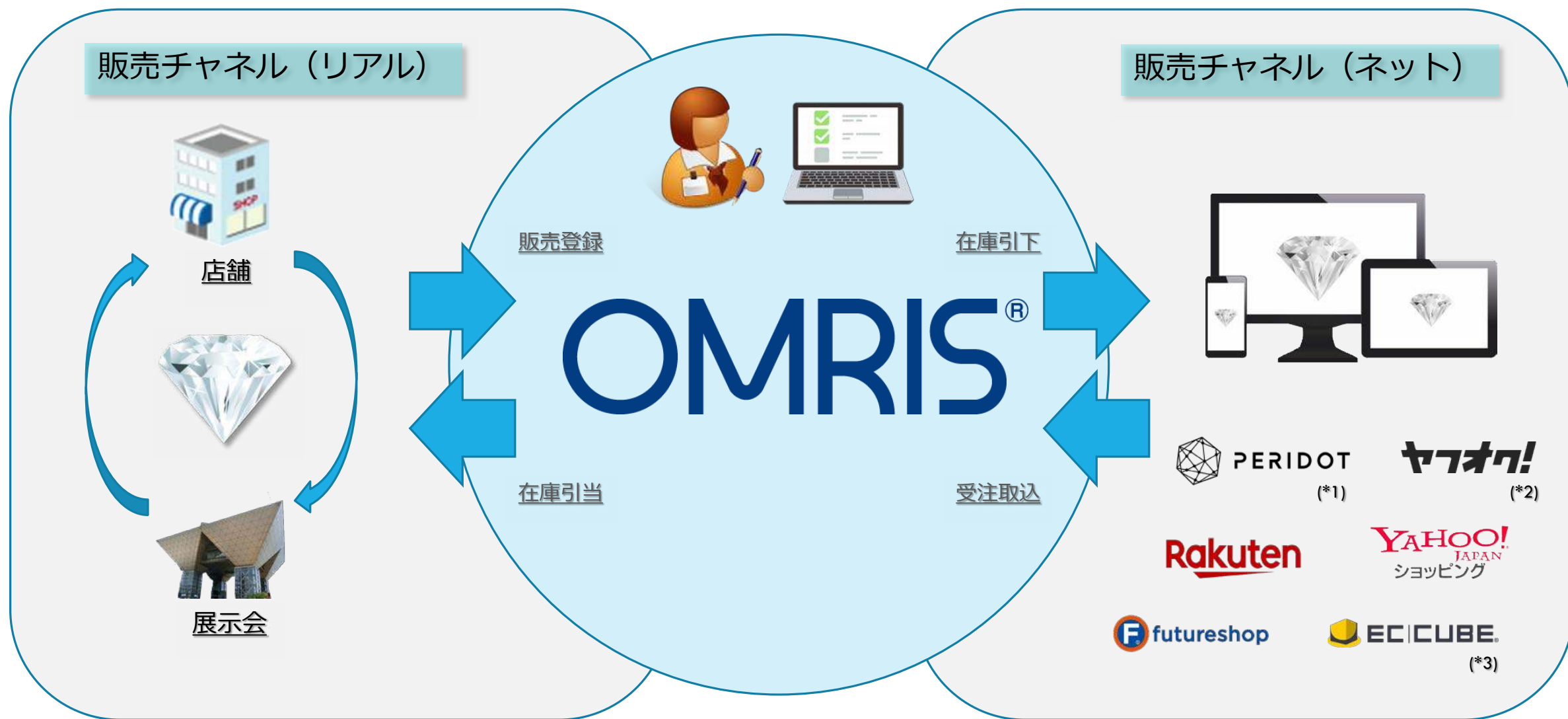


PERIDOT



SELBY®

2013年の問題点に対する対策 《OMRISの開発》



(*1) 2020年春頃提供予定

(*2) 2020年夏頃提供予定 ※競り/新品定額は対象外

(*3) 個別対応にて提供可

OMRIS概要図



(*1) 2020年春頃提供予定

(*2) 2020年夏頃提供予定 ※競り/新品定額は対象外

(*3) 個別対応にて提供可



PERIDOT



SELBY

現代人が取り扱う「情報量」

現代の日本人が1日に触れる情報量

- 平安時代の日本人の一生分
- 江戸時代の日本人の一年分

直近の2年間で生み出された情報量

- 有史以来生み出された全情報の90%



生み出され、保存され、共有される情報は加速度的に増加

※増えている情報 ≠ アナログデータ（印刷物、フィルム等） = デジタルデータ



PERIDOT



SELBY®

情報量が増えた理由

移動の高速化

世界一周にかかる時間

- ・ 500年前 . . . 2年間
- ・ 150年前 . . . 80日間以上
- ・ 現在 . . . 48時間以内

伝達技術の発達

体験を情報に変換、保存、伝える技術
PC→モバイル端末へ

デジタルデータの 幾何級数的増大



PERIDOT



SELBY

デジタルと音楽1 (CD = COMPACT DISK)

ソニーとフィリップスが共同開発した「デジタルメディア」

1982年10月1日 プレーヤーとCDが同時発売

笠井紀美子さんのアルバム「KIMIKO」



PERIDOT



SELBY®

デジタルと音楽2 (IPOD + ITUNES)

**音楽業界はデジタル技術の登場によって、
業界外部の企業によりつくり変えられた。**

- ① レコード店（CDショップ）に行かなくても音楽を手に入れるようになった。
- ② アップルは革命的な発明をしたわけではない。ソニー、三洋電機、東芝などの日本企業にも技術やノウハウはあり、チャンスもあった。
- ③ 音楽業界構造を再定義したのは、アップルというIT企業だった。



PERIDOT



SELBY®

デジタルと音楽3（スマートフォンとストリーミング）



LINE MUSIC
AWA

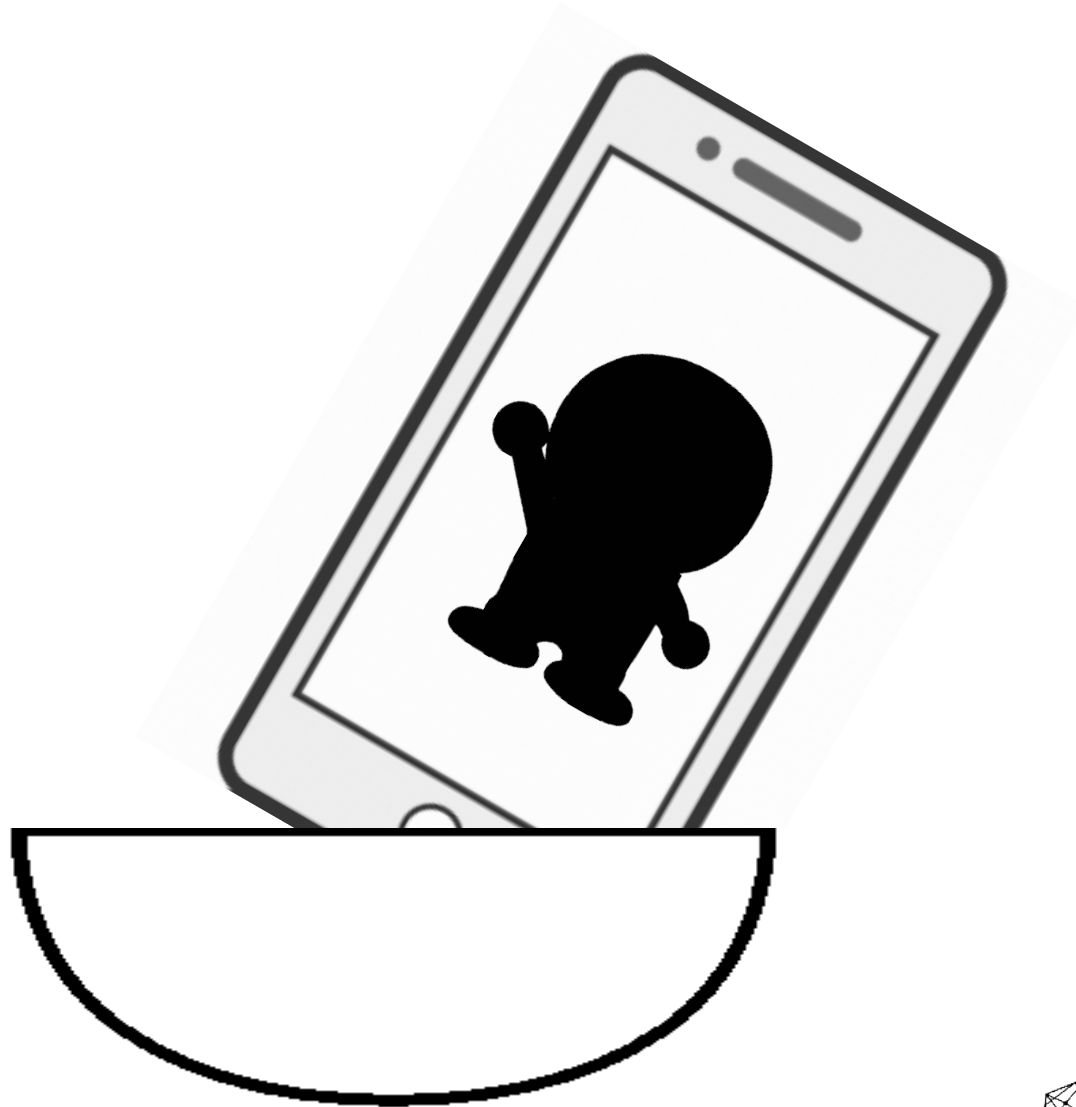


PERIDOT



SELBY®

スマートフォン中心の生活



PERIDOT



SELBY®

宝飾品業界とデジタル化1…事業への活用例…メーカー

Web2.0 ロングテール理論に基づくデジタルデータの利用法

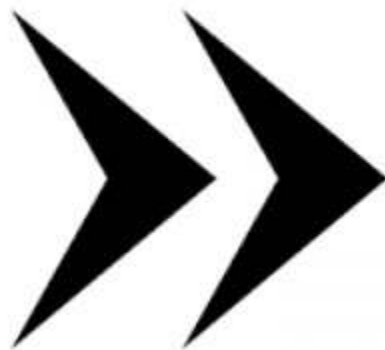


PERIDOT



SELBY®

宝飾品業界とデジタル化2...事業への活用例...画像処理

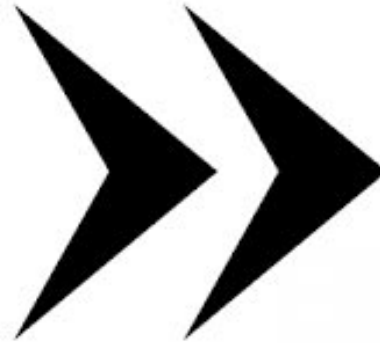


PERIDOT



SELBY®

宝飾品業界とデジタル化2...事業への活用例...画像処理

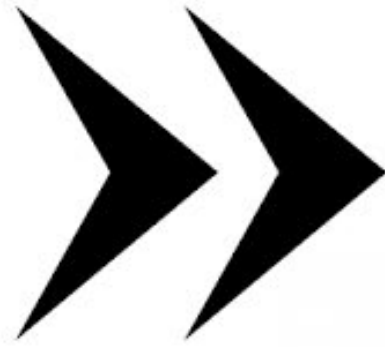


PERIDOT



SELBY®

宝飾品業界とデジタル化2…事業への活用例…画像処理

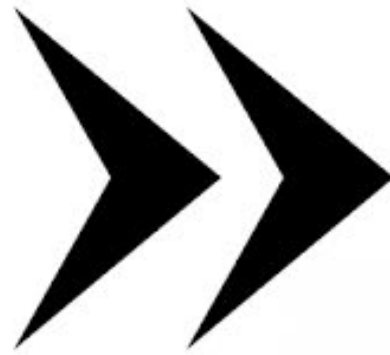


PERIDOT



SELBY®

宝飾品業界とデジタル化2...事業への活用例...画像処理



PERIDOT



SELBY®

360°画像



180410-041 カルティエ K18WG ダイヤモンド パヴェ リング



170731-004 Pt900 クッションカットダイヤモンド リング 1.065ct



PERIDOT



SELBY®

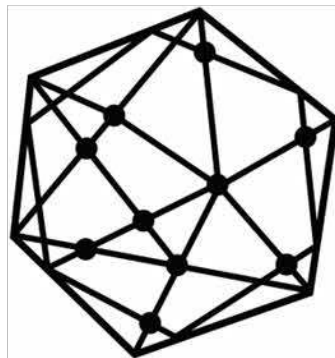
宝飾品業界とデジタル化3… 事業への活用例…3Dモデリング+AR



PERIDOT



SELBY®



PERIDOT

Peridot Mission

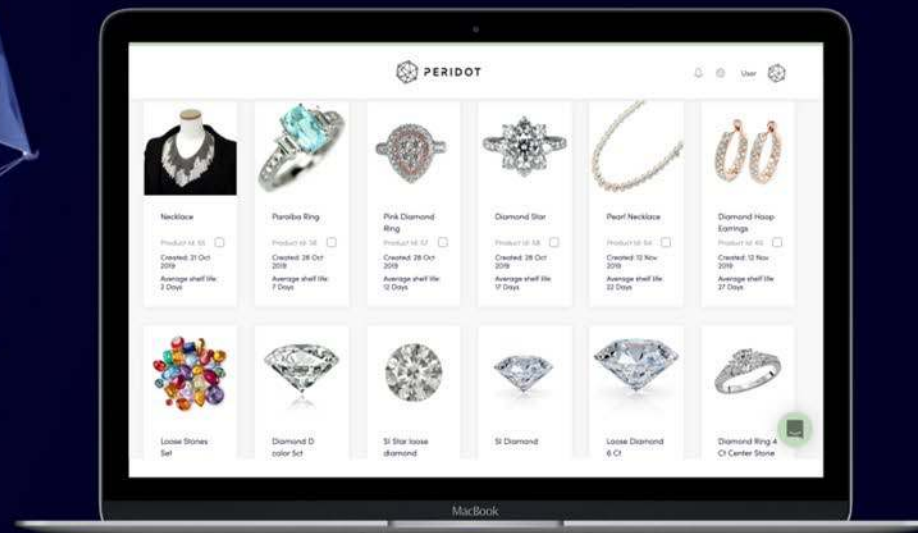
宝石、ジュエリー、ウォッチの
グローバルサプライチェーンを
デジタル化によって再構築する



Download on the
App Store

GET IT ON
Google play

Available on
the Web



ペリドのメリットと特徴

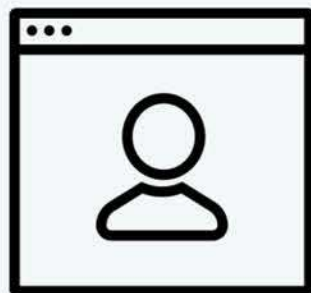
- ① ジュエラーズファーストのマーケットプレイスである事
- ② 顧客との接点を簡単に、かつ数多く持つ事ができる
- ③ 宝飾品業界の取引慣習やルールに考慮した仕組み



伝統的な宝飾品の取引形態が、今、危機を迎えています。

デジタルによる ライフスタイルの変化

デジタル世代のバイヤーは、よりシンプルでパーソナライズされた購入体験を求めています…



イノベーションの 欠如

…しかし、現実問題としてジュエラーは、デジタル技術を取り入れるのに積極的ではありません。



他の消費分野の競争に 敗れてしまう可能性

… 消費者はデジタル体験を積み重ね、より便利な分野にシフトしています。デジタル化に消極的なジュエラーは、時代遅れとみなされてしまい、ユーザーが離れてしまいます。



PERIDOT

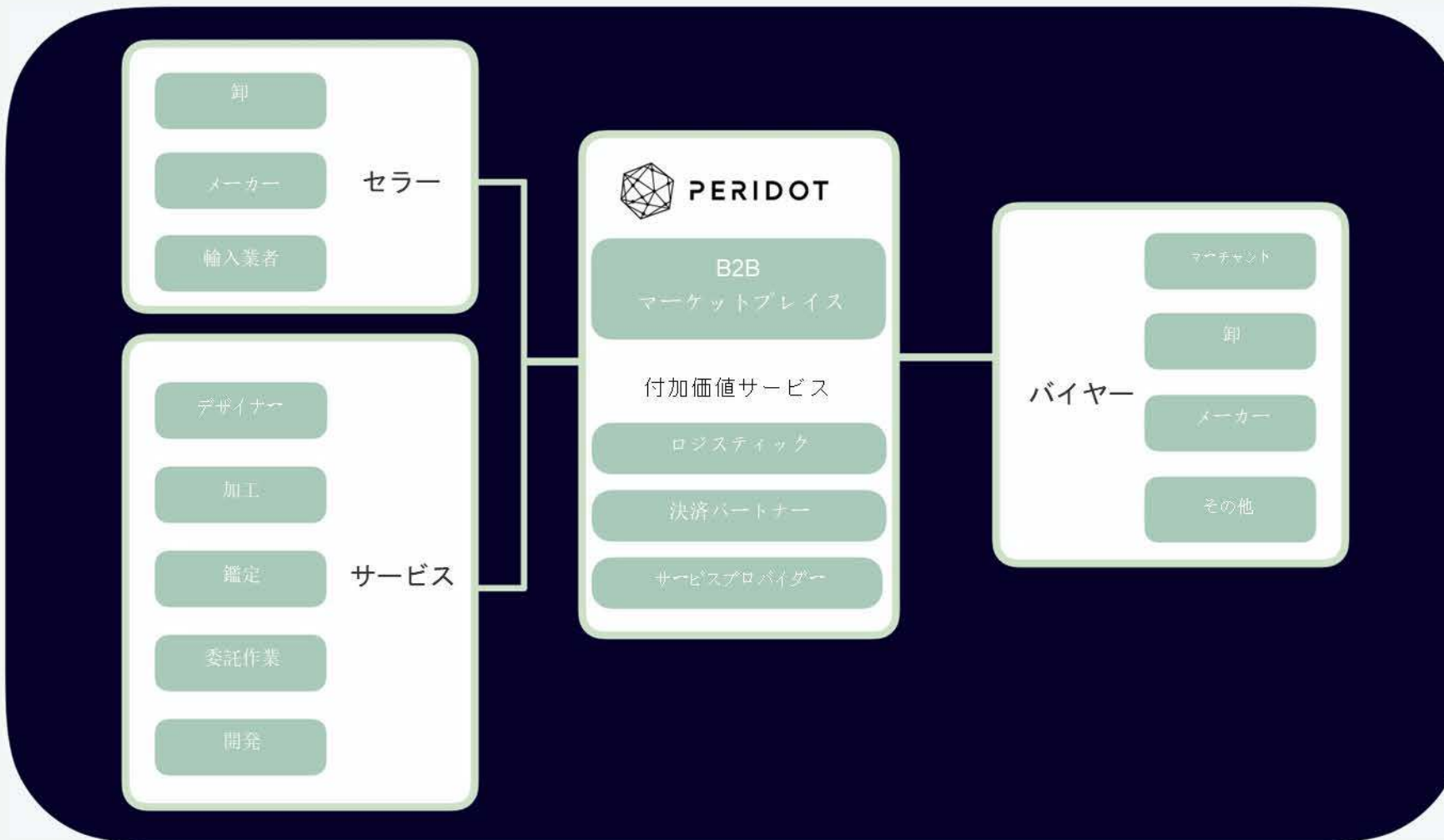
グローバルジュエリーサプライチェーンの革命 (アナログ → デジタル)

従来

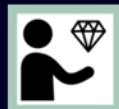


PERIDOT 24 365

B2Bオンラインプラットフォーム概要図



ユーザーメリット



セラー

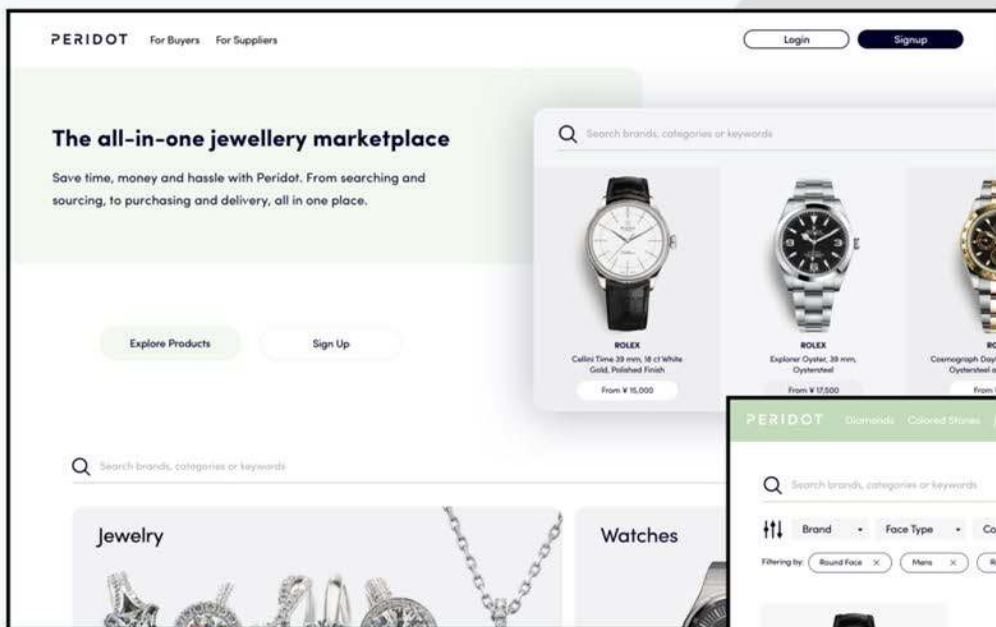
- ・ 今まで知ることがなかった、新しいマーケットにリーチできます
- ・ ネット、リアルを意識せず、シームレスに顧客と連絡をとることができます。
- ・ オペレーション業務に費やす時間を節約し、限られたリソースを大切な仕事に集中させることができます。
- ・ 取引の確認が簡単にできます。
- ・ ペリドを介することで、世界中のバイヤーと簡単に交渉することができます。
- ・ ひと目で取引状態を確認できる高度なビジネス・インテリジェンス・コンソールを標準で装備しています。
- ・ さまざまな流通モデル向けに最適化—直営、委託、またはオークションも対応できます。
- ・ 限定品のプライバシー管理機能により、宝飾業界向けに最適化

バイヤー

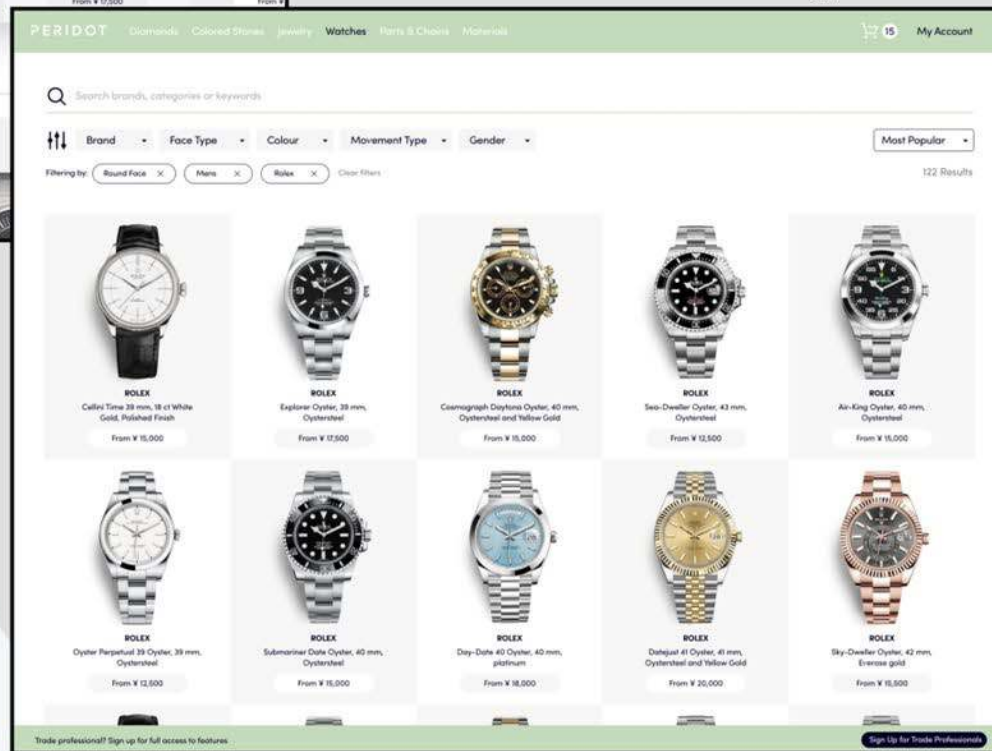


- ・ 初取引でも、信頼できるサプライヤーから安心して購入することができます。
- ・ 欲しい商品を正確に見つけることができる、精度の高い検索機能を備えています。
- ・ 数多くのオファーから、最良の取引を選ぶことができます。
- ・ 取引時に、税金、保険料、配送料などが自国通貨に換算して表示されるため、別途計算する手間が省けるだけでなく、計算ミスをすることもありません。
- ・ ペリドを介することで、世界中のサプライヤーから見積もりを受けたり、価格を交渉したりできます。
- ・ 取引を正確かつシンプルに管理できる、ビジネス・インテリジェント・コンソールを標準で装備しています。

バイヤーから見て、国際基準のインターフェースを採用しています



Homepage, Beta Version

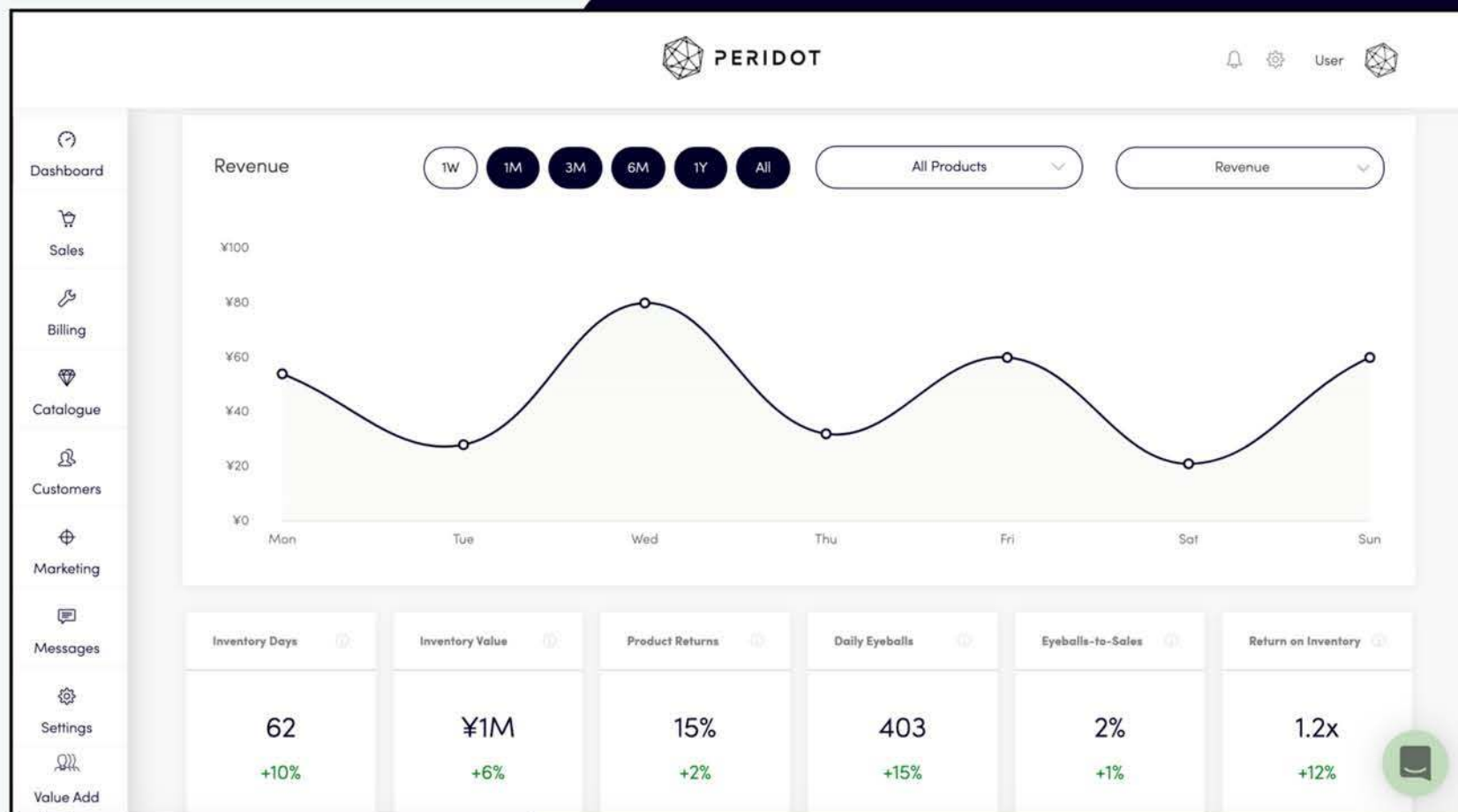


Product Page, Beta Version



PERIDOT

多彩な機能を実装したサプライヤーダッシュボード



Merchant dashboard for sales analytics

発送された商品をトラッキングする機能

 PERIDOT

 User 

Date	Amount	Customer	Basket	Delivery Status	Customer Rating	Customer Review
08 Nov 2019, 23:36	¥78058	User 1 test 	Basket details	Delivery details	★★★★☆	n/a

1

Preparing for delivery

Your order is being packaged and prepared for delivery.

2

Order dispatched

Your order has been dispatched and delivery will soon begin.

3

Out for delivery

Your order is on its way.

4

Order delivered

5

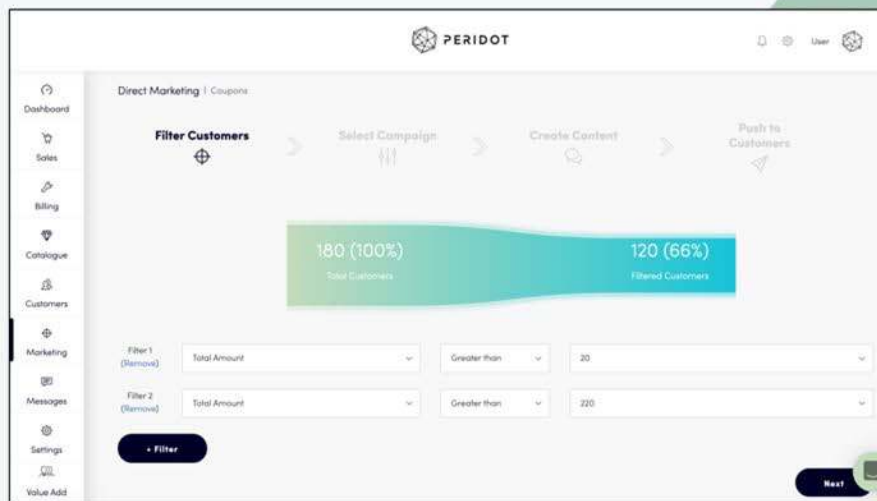
Order completed

Delivery Tracking

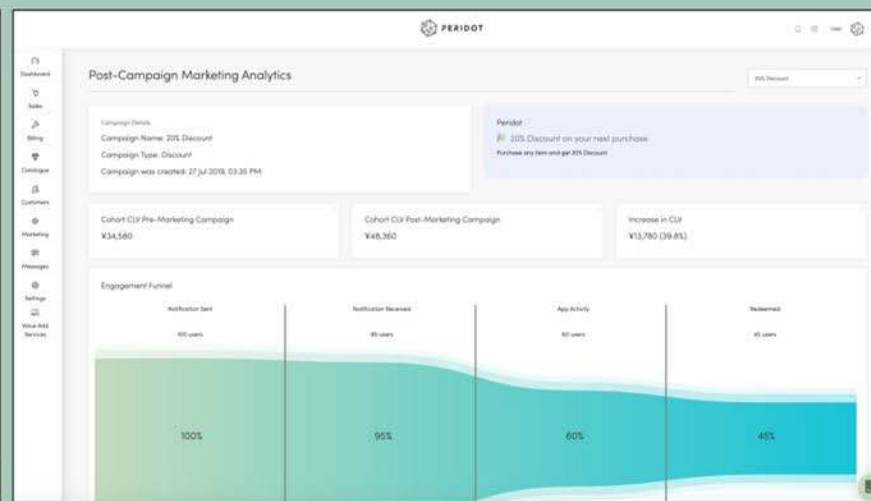


注文の販売状況と配送状況を追跡し、
オーダーメイドのリクエスト、委託またはオークション、
すべて一箇所に。

ユーザービリティを最優先して設計された、デジタルマーケティングツール



1 バイヤーをグルーピングして、クーポンを発行する機能



2 AIによるキャンペーン分析を表示。
顧客プロフィールが自動的に構築されます

Created	Customer	Email	Product	Customer Rating	Customer Review
01 Jan 2019	User 1	user1@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
02 Jan 2019	User 2	user2@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
03 Jan 2019	User 3	user3@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
04 Jan 2019	User 4	user4@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
05 Jan 2019	User 5	user5@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
06 Jan 2019	User 6	user6@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
07 Jan 2019	User 7	user7@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
08 Jan 2019	User 8	user8@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"
09 Jan 2019	User 9	user9@gmail.com	Peridot Gem	★★★★☆	"Good"

3 購入履歴を一覧表示する機能

宝飾品業界とイノベーション

I. 「生産」におけるイノベーション…

1960～1970年代、ロストワックス製法により大量生産技術が確立・普及。

II. 「販売」におけるイノベーション

1970～1980年代、チェーンストアシステムによる、大量販売方式の確立

III. ジュエリービジネスのデジタル化？



PERIDOT



SELBY

最後に

デジタル化は宝飾品業界に何をもたらすのか？

(株)三貴創業者 木村和巨氏 「ダイヤモンドは愛を伝える媒体」

ジュエリーの価値は、**Value**（価値） ≠ **Price**（価格）

「顧客に価値と感動を届けること」

デジタルでしか実現できない技術で、顧客が驚くような『価値』を創造するために。

ジュエリービジネスの原点である、顧客に『感動』を提供するために。



PERIDOT



SELBY®

ご清聴ありがとうございました。

是非、お気軽にお問い合わせください。



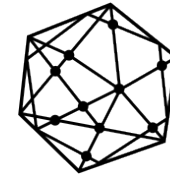
WEBサイト

www.selby.co.jp



E-mail

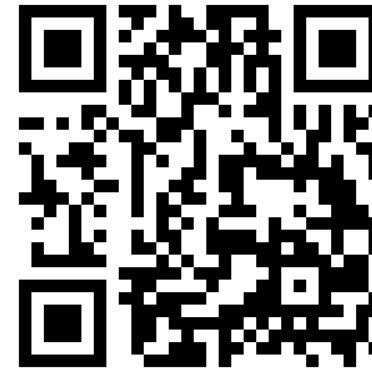
contact@selby.co.jp



PERIDOT

WEBサイト

www.peridotb2b.com



E-mail

info@peridotb2b.com



デジタル化 チェックリスト

- ☐ 1. 自社のホームページ（ウェブサイト）を持っている。
- ☐ 2. 自社のホームページ（ウェブサイト）は定期的に内容を更新している。
- ☐ 3. 自社のホームページ（ウェブサイト）は、Googleアナリティクスでデータ分析ができるようになっている。
- ☐ 4. 楽天市場やYahoo!ショッピングなどのショッピングモールに出店している。
- ☐ 5. 楽天市場やYahoo!ショッピングなどのショッピングモールへ商品の掲載が運用できている。
- ☐ 6. 販売・在庫・顧客を管理するシステムを導入、運用している。
- ☐ 7. 自社のECサイトがあり、販売チャネル(売上が立っている)として機能している。
- ☐ 8. 自社のECサイトは、Googleアナリティクスでデータ分析ができるようになっている。
- ☐ 9. 自社のECサイトとショッピングモール、複数のECチャネルで販売を行なっている。
- ☐ 10. 自社の店舗、及びECサイトやショッピングモールを連携して販売ができている。
- ☐ 11. 複数の販売チャネルを統合的にコントロールするためのシステムを導入し、客観的なデータ分析に基づいて戦略立案・実行が行なわれている。



PERIDOT



SELBY®