

ジュエリーに愛と夢を込める

サダマツ

26歳の時に父親が倒れまして、実家の眼鏡店を継ぐために長崎に帰りました。眼鏡事業をコツコツと展開していましたが、途中からIPOをしたいと考えました。当時の日本の眼鏡マーケットは5千億円ぐらいで、業界最大手の会社で約1千億円規模。大手30社でマーケットの50%を占めていましたので、IPOを目標とした時に魅力的なマーケットではありませんでした。

そこで探し当てたのが宝石でした。マーケットは、バブルの最盛期で3兆円。バブルが弾けて1兆5千億円でした。業界の最大手で300億円～400億円規模でしたので、ここに賭けてみようと思いました。最初に1号店を作ろうと思いました。当時、郊外型ショッピングセンターの黎明期でしたが、大手が進出していて出店出来ませんでした。そんな時、沖縄のジャスコさんからテナントを出さないかと持ちかけられました。地元の長崎に1号店を出すのならともかく、断るつもりでいました。親父に相談したら、礼を尽くして行って断ってきなさいとの指示でした。断るだけですから、海水パンツ1枚だけ持って沖縄に行きました（笑）。沖縄に着くと既にショッピングセンターの建物は出来ていました。沖縄は全島で120万人。この商圈はどこにも逃げない。北側は基地なので全部南に集中している。那覇も人口密度が高い。中心地の国際通りは駐車場事情が悪い。鉄道



がない。完全な車社会。ここで那覇中心部から車で10分の駐車場併設の大型ショッピングセンターが出来れば売れないわけがないと考えが変わりました。結局OKの返事をして帰って来ました。親父からは大反対にあうなど後が大変でしたが、大成功を収め現在は全国で85店舗を展開しています。

ビジュ・ド・ファミリーという言葉があります。ビジュは宝石、ファミリーは家族という意味です。家の宝石と訳します。ヨーロッパに何千年と伝わる習慣です。人間の生命が永遠ではないからこそ人は永遠の宝石に大切な想いを託して伝えてきました。私たちはこうした想いをひとりでも多くのお客様にお伝えしていきたいと思えます（談）。

【問い合わせ】

サダマツ
代表取締役社長 貞松 隆弥
東京都目黒区中目黒2-6-20
☎03・5768・9957（代表）
http://www.sadamatsu.com/