

こんな指輪を探してた!

国内人気ブランドで選ぶ



【クラシックソリティアダイヤモンドリング】
Pt950 × ダイヤモンド (0.2ct, Hカラー, VS2, エクセレントカット)
¥175,000 (税別)
ダイヤモンドの輝きを最大限に引き出す4つ爪のシンプルなデザインで、横から見るとプロング(爪)部分にハート(イタリア語でCUOER)がさりげなく隠されている。



【ダイヤモンドハーフサークルリング】
Pt950 × ダイヤモンド (13石, 計 0.5ct)
¥200,000 (税別)
周囲の光を入りやすくしたシェアードプロングのダイヤモンドリングは、女性なら誰もが憧れる華やかな仕上がりが、シンプルな結婚指輪との重ね着けなど、未永くさまざまなシーンで楽しめるリング。

【プラチナプレーンリング】
Pt950 ¥78,500 (税別)
リングの厚みや幅を徹底的に追求したラグナクオーレのプレーンリングは、他にありそうでない絶妙なデザイン。つけ心地も抜群なので、未永く身につける結婚指輪として、ラグナクオーレで一番人気のリング。



【プラチナミルグレインリング】
Pt950 ¥88,000 (税別)
プラチナプレーンリングをベースに、ミル打ち加工を施した伝統的なリング。一流のクラフトマンが一つ一つ丁寧にミル打ち装飾を施し、着け心地の良さ、落ち着いた印象を追求。



LAGUNACUORE

ラグナクオーレ

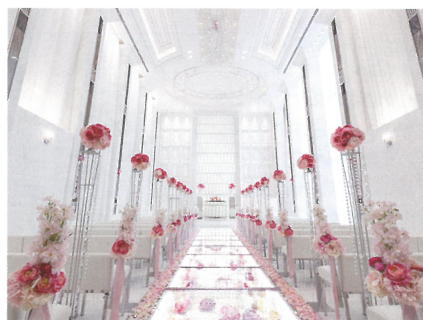
一生身に着けられるピュアなリング 「LAGUNACUORE (ラグナクオーレ)」

ブライダル事業を展開する株式会社エスクリは2003年の設立で、大都市を中心に直営施設21ヶ所、M&Aによる地方展開で9施設の挙式・披露宴施設を運営し、多様な施設スタイルで2017年3月期には295億円を売り上げて、いま急伸中のブライダル関連企業である。

同社の事業戦略の1つとしてワンストップサービスを掲げており、それは内製化を進めて顧客の満足度と収益率を高めていくのが狙いだ。ブライダル業界ではドレスやヘアメイク、花などを外部の業者に委託することが多いのだが、同社では内製化によって自社でサービスをカバーして顧客の要望に充分に応えられる「ワンストップサービス」を提供する体制作りを整えている。

その一環として創業5年目の2008年3月から、オリジナル・ブライダルジュエリーを開発・販売を始めている。

従来結婚式場ではメーカー支給の少量の



ラグナヴェール TOKYO チャペル

サンプルを置か、宝石店と提携して相互に顧客を送り込んでブライダルジュエリーに取り組んできた。だがブライダル業界の競争が激化するに連れて、お互いのメリットが小さくなり、提携を解消する動きが目立ってきている。エスクリはオリジナル・ブライダルジュエリーを展開することで、顧客の手間を省くと共に差別化を図ることに成功した。ここ数年、オリジナル・ブライダルジュエリーを展開する式場業者が現れているが、同社はその先駆者といえる。

一生着けられる普遍的なデザイン

「LAGUNACUORE(ラグナクオーレ)」は、顧客からたくさんのブライダルリングを預かってきた結婚式場ならではのブライダルリングである。コンセプトは一生ものとしての「シンプルさ」「品質の良さ」。

「ゴージャスなデザインのリングもたくさんありますが、弊社では一生何も考えずに着けていられる普遍的なデザインをご提案しています。シンプルだからずっと着けていられるし、華やかに装いたい時は重ね着けにも対応できます」(ブライダル本部マーケティング戦略部商品企画グループ植田亜弥子さん)

エンゲージリングは2型、マリッジリングは3型が基本のデザインで、ダイヤモンドは0.2ct、税別175,000円と購入しやすい価格になっている。ダイヤモンドがやや小粒なのはシンプルなデザイン重視と、新郎の贈る思いを強く出したデザインにしているため。マリッジリングは78,500～95,000円で、エン

ゲージとマリッジ3本セットで30万円というサービスも提供している。

すべてのリングは受注してから手作りで製作し、最短で2週間、長くて1ヶ月で納品できる体制となっている。サイズ展開はよそではなかなか対応できない2号から用意され、最大30号以上まで可能で0.25刻みで対応し、しかも価格はすべて同じ。

サイズ直しもエスクリが展開するどの施設でも無料で受け付けているので、万一転動しても修理に困ることはない。その一方で「マリッジリングの傷は年月の証」なので新品仕上げは有料であるところに、同社のブライダルリングに対する思いが現れているのが興味深い。

エスクリではオーダーメイドリングも承っている他、披露宴中新郎から新婦にプレゼントする「サプライズジュエリー」としてガラスの靴やベビーリング、馬蹄などをモチーフにしたペンダントも用意している。

「接客するスタッフをお客様が気に入っていただけることが、ブライダルでは重要です。結婚式場を探すタイミングでは婚約後なので、エンゲージは購入していらっしゃる方も多いのですが、まだ買ってないという方もたくさんいます。どうしても披露宴の打ち合わせが優先してブライダルリングをお勧めする時間が短くなるのですが、接客時間が増えればリングはもっと伸びていく余地があります」(植田さん)