

2008年5月14日

ダイヤモンドジュエリーを革新的な価格で発売！＝品質に、プライスに自信。MJC、三菱マテリアル＝

コンセプトは、「あなたの毎日を輝かせるダイヤモンドが、
高すぎる買い物であってはならない、と思う。」

三菱マテリアル株式会社（社長：井手 明彦、資本金：1,194億円）の貴金属事業部（事業部長：寺下 聡）は、MJC（MITSUBISHI JEWELRY COLLECTION）ブランドで展開している宝飾商品のラインナップに、来る5月19日より、最も人気の高いアイテムであるダイヤモンドジュエリーを、新たな戦略商品として、普段着感覚でご愛用いただけるような革新的な低価格帯で発売いたします。

新ラインナップは、ネックレスとリングの2タイプで、それぞれに0.3、0.5カラットのダイヤモンド1石（鑑定書付）と、貴金属素材に18金ホワイトゴールドを採用しました。また、徹底した流通コストの削減と量産効果により革新的な価格でのダイヤモンドジュエリーの提供を実現しました。新ラインナップは8アイテムで開始しますが、今後、順次充実させてまいります。

国内の宝飾市場は近年、経済環境の悪化や地金価格の高騰等の影響により「バブル期に3兆円を超える規模にあったが、現在では3分の1近くまで落ち込んでいる」（矢野経済研究所調べ）状況にあります。

三菱マテリアルでは、1978年に宝飾事業に参入して以来、通信販売と催事販売という無店舗販売に力点をおき、徹底してオペレーションコストを削減したビジネスモデルが成功し、高い品質のジュエリーをお求めやすい価格帯でご提供することで、縮小傾向にある宝飾市場にあって成長を続けてまいりました。

現在、宝飾通信販売事業は、約50万名の会員にご愛顧いただく国内最大規模の事業に成長しています。また催事業は、国内主要都市で年間12回開催し、東京での開催規模は展示面積、商品陳列点数、来場者、売上ともに国内最大級のジュエリーフェアとなっています。

今回の戦略商品につきましては、国内最大規模の当社宝飾通信販売を主要販売チャンネルとし、催事業、東京・大阪に展開する当社直営店舗での店頭販売を加え、2009年度に売上高10億円を目指します。

なお、新商品のテレビコマーシャルは、関東・関西地区を中心として5月下旬より放映します。また新商品を掲載した通信販売カタログの発送につきましては、5月19日より開始します。

以上

▽商品に関するお問い合わせ先

＜通信販売関連＞

三菱マテリアル(株) 貴金属事業部

宝飾グループ通信販売係 TEL 03(5252)5476

URL: <http://www.e-mjc.jp/Public/Index.aspx>

＜直営各店舗＞

MJC丸の内店 TEL 03(5252)5374

MJC青山店 TEL 03(3797)9680

MJC大阪店 TEL 06(6356)5013

URL: <http://www.e-mjc.jp/Public/ShopInfo.aspx>



ネックレス／18金ホワイトゴールド／ダイヤ1石(H-SI-EX)
 ／長さ約40cm／重さ約1.6グラム／トップ約8×4mm／留具：引き輪式／鑑定書付
 価格：69,800円(税込)



放映予定のテレビコマーシャルの1シーン