

## どこまでも真摯に「人生の時」に寄り添い高級腕時計の価値を次世代へつなぐ独自の哲学とは

「高級腕時計×リユース」市場で事業を拡大させている羅針。好調な業績を支えるのは、むやみな規模の拡大ではなく、品質を重視した真摯な姿勢と、着実に持続的な成長戦略にある。その独自の哲学に迫る。

真摯——真面目でひたむきなさま。羅針の根幹にあるのは「どこよりも真摯に、腕時計と向き合う。」というコンセプトだ。なぜ、そこまでの姿勢で高級腕時計のリユース市場に臨むのか。それは、

腕時計が単なる時を知るための道具ではなく、持ち主の人生の節目、成功の記憶、そして大切な人との「時」を深く刻む、かけがえのないパートナーになるという考えからだ。さらに近年は世界的なインフレの影響



ロレックスを専門に取り扱う銀座中央通り店では、貴重なコレクションが圧巻の品ぞろえで並ぶ

響もあり、機械式腕時計は、時間とともに価値を育む「資産」としての側面も帯びようになり、同社は「価値あるものを次世代へ受け継ぐ」という大きなミッションを担うからでもある。

そんな羅針が展開する「GINZA RASIN」で取り扱うブランドは、ロレックスやパテック フィリップ、オーデマ ピゲ、カルティエなど、資産価値の高い約30ブランド。在庫総数は約4500本に上る。

そして羅針の業績は非常に好調だ。売上高は5年間で約2.8倍に増加と大幅に伸長。営業利益も3倍超になっている。また、銀座の2店舗、大阪心斎橋の1店舗に加え2025年1月には新宿店がオープンした。

その成長の要因は、羅針の「価値の循環」に対する哲学と、消費者に広がる新しい価値観「サーキュラーエコノミー（循環型経済）」の考え方との共鳴にある。

### ライフ・タイム・バリューの最大化を目指す

「『ベストセクションをハイクオリティーで』というのが、私たちの哲学。



ロレックスを代表する、プロフェッショナルウォッチ「コスモグラフデイトナ」。クロノグラフ機能搭載のデイトナシリーズは、投資・資産価値の観点で評価が高い

リユース品に対する従来のネガティブなイメージを覆し、本来の価値を最大限に引き出した高級腕時計を提供しています」と語るのは、羅針の創業者で取締役社長の穴井孝美氏である。

店頭に並ぶのは、全て羅針が仕入れた後にメンテナンスを行ったもの。他のリユース品販売店は、仕入れた腕時計をそのまま販売すること多いが、ハイクオリティーにこだわる同社は、真贋鑑定を行い、徹底した検品をクリアした新品と見間違えほど磨き上げた時計だけを扱っている。

「羅針が提供する『プレミアムクオリティー』の中古時計は、単なる外観の美しさにとどまらず、内部機構や細部に至るまで徹底したメンテナンスを行って新品同様によみがえらせます。仕上げにおいては、ただ磨くだけでなく、オリジナルのデザインを尊重して、限りなく元の形に近づけることを重視しています」と穴井社長は話す。

磨きの作業一つとっても羅針のこだわりがある。コンマ数ミリ、微細な力加減で時計の輝きは変わる。クラフトマンシップを持った自社工場の技術者が時計に新たな命を吹き込むのだ。

そして、確かな品質に加え、「GINZA RASIN」が多くファンの心を捉えているのは、ユーザーの思いにしっかりと応えるサービス姿勢だ。スタッフの接客は単なる商品紹介にとどまらず、運命の一本との出会いを提案する重要な役割も担いつつ、それだけではない。「売って終わりという一度きりのお取引ではなく、定期的なメンテナンスの



自社工場の技術者がしっかりメンテナンスをし、プレミアムクオリティーを実現する

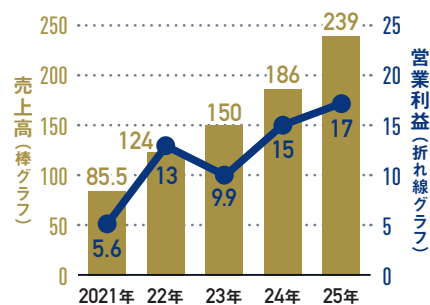
案内や、将来的な買い取りのご相談など、お客さまの人生に寄り添い続けることで、『ライフ・タイム・バリュー(LTV)』の最大化を目指しています。ご購入いただいた時計の価値を長く保つだけでなく、いつか手放すときにも、安心していただけるようなアフターサービスも心掛けています」(穴井社長)

手放すときの安心感を促すため、「GINZA RASIN」は「日本最高クラスの買い取り価格」を目指している。「単なる相場評価ではなく、お客さまの人生と共に歩んできた時計を、できるだけ高く評価させていただきたい」という、創業当時の強い思いによるものだ。

高価買い取りが可能なのは、圧倒的な販売力を背景としているからだ。買い取った時計をそのまま売他店とは異なり、「GINZA RASIN」はオリジナルに限りなく近い状態によみがえらせてから販売する。これによって時計の価値が高まるからこそ、高い買い取り価格が提示できるのだ。

「市場で再評価されることができれば、価値のある時計が新しい持ち主に受け継がれていきます。私たちが目指しているのは、そんな『価値の循環』。買い取りは単なる回収ではなく、時計の“第二の人生”の始まりなのです」と穴井社長。買い取りからメンテナンス、販売に至るまで、こうした羅針独自の哲学が、循環型経済を求める時代の空気に絶妙にマッチしているからこそ、「GINZA RASIN」のファンがますます増えているのだろう。

### 業績の推移 (億円・2月期)



25年2月期の売上高は、5年前の279%、営業利益は303%と、大幅な成長を実現している

### 東証プライム企業のグループに参画

羅針は24年12月、東証プライム上場企業で、ジュエリーブランド「4℃」などを展開するヨンドシーホールディングスのグループ会社となった。

「これによって商品調達に活用できる資金が大幅に増加し、より多彩で高品質な時計の仕入れが可能になりました。今後も品ぞろえの量と幅を拡充し、多様なお客さまのニーズにお応えしてまいります」と穴井社長は語る。

そして需要が増加する中でも、規模の拡大だけに偏ることなく、信頼を積み上げながら「高級腕時計×リユース市場のリーディングカンパニー」を目指すという成長戦略を描いている。

単なる中古品の買い取り・販売ではなく、「人生の時を受け継ぐ価値循環の担い手」でありたい。——どこまでも実直で真摯な哲学が羅針の核心である。

羅針はヨンドシーホールディングス（東証上場）の子会社です



問い合わせ先

### 株式会社羅針

〒104-0061 東京都中央区銀座8-8-1  
第7セントラルビル6F  
TEL.03-6626-9097  
<https://www.rasin.co.jp/>