



文 ニック・フォークス 写真 ベン・ホフマン

AMERICAN DREAM

伝統の継承と飛躍

パテック フィリップのニューヨーク・オフィスでメッセンジャー・ボーイとして、そのキャリアの第一歩を踏み出したハンク・エーデルマンは、アメリカでの事業を統括する社長のポジションに上りつめた。真摯な姿勢で市場と向き合った50年間を振り返る。

無限の可能性を秘めたアメリカが、世界に君臨しようとしていた1960年代初頭、同国で市民として生きるということは、人生というゲームの勝ち札を手に入れたようなものだった。1961年1月、活気溢れるニューヨークのミッドタウン、5番街と48丁目の角にある職場に向かっていた19歳の青年も、まさにその感慨を噛みしめていた。

その街角にたたずむ彼の職場とは、アンリ・スタイン・ウォッチ・エージェンシーであった。腕時計を持ってマンハッタン中を飛び回るメッセンジャー・ボーイとして働き始めようとしていたこのハンサムな青年こそ、後にパテック フィリップ USA の社長となるハンク・エーデルマンその人である。初出勤の日、彼は、ほかの多くの

青年たちと違って、少しも緊張していなかった。というのも、彼はアンリ・スタイン・ウォッチ・エージェンシーをよく知っていたからだ。彼の家族は1940年代後半にスイスから移住し、熟練時計師だった父は、その社屋で10年以上仕事をしていたのだ。

パテック フィリップを経営する一族によって、1936年に設立されたアンリ・スタイン・ウォッチ・エージェンシーは家族経営であり、実際そこで働いていた18人の社員も、固い結束で結ばれていた。ヨーロッパから渡米したばかりの若いハンクは、毎年、コロンプス記念日（10月の第2月曜）に父のオフィスを訪ね、窓からパレードを見物したものだ。アンリ・スタインは、彼が聡

明で勤勉な若者に成長するのをそうして見守ってきたのである。

1950年代の終わり頃、アンリ・スタインは本社で指揮を執るためジュネーブに戻ったが、その際、ニューヨーク・オフィスをデนมール出身のアイナー・ブルと彼の右腕である副社長のウエルナー・ソンに託し、ハンクをふたりの管轄下に置いた。彼らが、まずハンクに与えた仕事は、なんとも退屈な作業の繰り返しだった。「その頃、店でベルト付きの小さな婦人用腕時計を扱っていた、私はその時計の本体にコードのように細いスエードのベルトを取りつける仕事を任





(右) ハンクとレスリー・エーデルマン(右端)、フィリップとゲルティ・スターン。ニューヨークのペアーマウンテンにて。スターン一家がニューヨークに



2年間滞居後、ジュネーブへ帰る直前の写真(1966年6月)。(左) ティエリーの姉クリスティン・スターンとハンク、ジュネーブのスターン家にて(1969年)。



【前見開きページ】ハンク・エーデルマン。ニューヨーク店にて(2011年)。(右下)1946年に家族とスイスを離れる直前のハンク。【当ページ】フロリダでのパテック
フィリップ展示会にて(1975年)。アイナー・プールとデンマークにて。プールは1970年に引退しデンマークに戻った(1973年)。アンリ・スターンと、ジュネーブ湖にて(1969年)。



されたのです。やたらと難しく、退屈きまりない作業でしたね」

しかし、それは少なくとも孤独な作業ではなかった。1965年には、同世代の青年がもうひとり加わり、仕事を分担してくれたのだ。彼らには、共にスイス生まれという共通点があった。その同僚の名はフィリップ・スターン。アンリの息子で、後に彼は経営者となる。「私たちは当時、その作業が好きではなく、仕方なくやっていたのですが、今となつては、素晴らしい経験をさせてもらったと思つています。アンリ・スターンは私たちの業界、特に時計製造業がどんな世界なのかを理解するには、最も重要なマーケットで実際に経験を積むことが大切だと考えたのです。当時、ニューヨークや、米国のそのほかのさまざまな都市で実感したあの感覚は、ジュネーブには得られなかったでしょう。フィリップが来てから30年後、今度は彼の息子ティエリーに

その番が回ってきました。フィリップもまた、息子に自分と同じ経験をさせるのが最善と考えたのです。というわけで、1990年代の初めに入社したティエリー・スターンも、まず腕時計にベルトを取りつける作業を任せられました。フィリップや私と同じようにね」

アイナー・プールとウェルナー・ソンは、ハンクを自分の息子のようにかわいがりながら、前途有望なビジネスマンに育て上げた。腕時計のベルト付けや、ロックフェラー・セクターに新しく構えたパテックフィリップのオフィスから、マンハッタン中の小売店へ使い走りに出かけるといった、大切とはいへ平凡な仕事を任せると共に、重要な販売戦略会議にハンクを同席させた。「アイナー・プールの下で見習いとして働くことができたのは、とても幸運でした。彼は、それはもう、よく面倒をみてくれました。まだ21、22歳の私を、あらゆるマーケティング会議に出席させてくれて、広告のコンセプトや販促資料について私の意見を聞いてくれたのです。そのおかげで私は見識を深め、コミュニケーションの方法を学びました」

コミュニケーションこそが仕事の基本であることを彼はすぐに認識した。ハンクが入社した当時、パテックフィリップはすでに米国で1世紀以上、時計を販売していたのだが、同社ならではの優れた品質を、必ずしもうまくアピールできずにいた。

彼が強調すべき商品の特徴は、いうまでもなく、その正確さだ。「ひとつと理解してほしいのは、当時、時計は何よりもまず、時を知らせるものだった、ということ。今では当たり前のように、いくらでも身の周りに時間を知る方法があるので、人が腕時計をする理由は、正確な時間を知る、ということから、美術品のように素敵なものを身に着けていたい、というように変わってきています。あの頃の顧客は、機能の正確さを追求する派か、石の数にこだわる派のどちらかだったのです」

当時、アメリカの時計通は、最低でも18石ないと満足しなかったという。「穴石は回転軸を受け取る部品で、正確に時を刻むために不可欠な部品です。でもアメリカの時計通は、石の数で価値が決まると思っていたのです」

1960年代後半、ゴールドデン・エリプスの発売と共に、飛躍の時が訪れた。

「1968年、私たちは真新しいデザインのゴールドデン・エリプスを発表しました。これはその後、パテックフィリップを代表するモデルになりましたが、当時はほかに類を見ない革新的なものでした。ゴールドデン・エリプスは、パテックフィリップにしかない独自性を持ちながら、古代ギリシャにまで遡る黄金分割という古典的な概念を基としています。そして、これこそが小売業者、次いで

「当時、最大の課題だったのは、私たちが何をしているのか、人々に理解してもらうための啓蒙、教育です。当時、私たちの腕時計に備わっている精度や品質といった価値は、まだ宝石商たちに理解されていませんでしたから。今となつては奇妙に聞こえるかもしれないが、その頃、小売店の多くが腕時計を「必要悪」ととらえていた。宝石類に「不具合が生じる」ことなど、ほとんどないにもかかわらず、彼らは時計を販売することによって、宝石類にもアフターサービスが要求されるのではないかと危惧したのだ。

「あれはそう、アイナー・プールと出張に出るようになった頃のこと——」と、ハンクが振り返るのは、ノーマン・ロックウエルのイラストレーションに描かれているような、過ぎ去りし日々のアメリカの風景。当時、州をまたいだの出張は、それこそ大旅行だった。ありとあらゆる製品をスーツケースに詰め込んで旅に出る。一世代前のアンリ・スターンの時代であれば、出張といえば全国版の列車時刻表をにらんで、ゆうに8週間に及ぶ旅程を綿密に組んだものだが、時はすでにジェット機の時代となっていた。

「初めて飛行機に乗った時の感動は、今もよく覚えていますよ。ニューヨークからバッファローまで、ジェット機で。あの頃、ジェット機は本当に特別で、まるで天国にいるような気分でした。実に斬新な経験でし

は顧客の目を引きつけたのです」

その後を追って、10年と経たずに登場したノーチラスが、再び全米の腕時計バイヤーの話題をさらい、パテックフィリップの地位はさらに確固たるものとなっていた。しかし、同社が最大の躍進を遂げた時に、アメリカのみならず全世界の時計メーカーにとって最悪の暗黒時代が訪れようとしていた。1970年代後半から1980年代初期にかけて、外貨の変動に加え、アジアから安価な電子腕時計が大量に流入し、スイスの洗練された時計製造業は存亡の危機に見舞われたのだ。

当時、ハンクはすでに時計業界の重鎮として知られる存在となり、アメリカ中の大手小売業者と親交があった。「少なくとも5、6人の小売業者から同じことを聞かれました。『あなたの会社が腕時計の製造を続けられなくなったら、どうするつもりですか?』とね。多くの人々が機械式時計の時代はもう終わったと思っていたのでしようけれど、スターン家の人々と、彼らを心底から信頼していた私は、必ず未来があると信じて日々戦っていたのです」

反転攻勢の狼煙はジュネーブで上がった。クオーツとの競争で一発逆転を狙う秘密兵器、キャリバー89の開発が始まっていたのだ。キャリバー89は20世紀最後の20年間で最も重要な時計といっても過言ではない。これによって、パテックフィリップは高級時計製作の第一人者



としての地位を不動のものとし、全米の時計バイヤーたちに複雑機構の魅力を再認識させたのだ。バックカードやグレーブスといった19世紀後半の経済急成長期の蒐集家たちは、拳つて複雑機能を搭載した腕時計を求めた。しかし、グレーブスがあの有名な懐中時計を手にしてから半世紀以上が過ぎた時、新世代の富豪たちは、ジュネーブの伝統的時計師の手になる名品に熱い眼差しを向けていた。パテックフィリップの創立150年を記念して披露されたキャリバー89は、その56年前にジュネーブで生み出されたグレーブス・ウォッチの領域を遥かに超える超複雑機構を搭載していた。そして、歴史的名品のオークションが開催されると、マーケットに衝撃的效果が表れた。

「150周年記念の限定モデルとして、カラトラバ・オフィサー3960モデルとジャンピングアワー3969モデルを発表したので、オークションを開く前は

反応が鈍く、小売業者たちに見せても無関心。値が張るのが懸念されたか、またはその魅力を理解してもらえなかったのです。ところがオークションの後、状況は一変しました。腕時計を蒐集の対象と考える顧客の間で、「これはいい。これが欲しかったんだ」という声が急速に高まって、事態は一気に好転し、蒐集価値のある時計を求めるといって流行が生まれたのです。キャリバー89によってかき立てられた興味の火に、初のオークションが油を注ぐ形となって、爆発的な効果が生まれたといえるでしょう」

パテックフィリップが1967年から開催している展示会は、高級腕時計とは無縁と思われていた地域にも時計製作の文化を伝播する重要な役割を担っている。ハンクは、当時フロリダで人気ラジオ番組のパーソナリティーを務めていたラリー・キングに40分間のインタビューを受けたことがあるという。1990年代初頭のアメリカは、パテックフィリップの歴史にすっかり心を奪われていた。ホワイトゴールドのキャリバー89が市場に投入された1992年、ハンクはネブラスカ州のオマハで大規模な展示会を開くという決断を下した。高級時計の展示会の開催地としてどうなのかと見る向きが大半を占めていたが、ハンクには先見の明があった。

「私たちの小売店のひとつが、著名な投資家のウォーレン・バフェット氏に買取されましてね……。クラシックなカラトラバ3919を着けたそのバフェット本人が、パテックフィリップのよき小売業者でありパートナーとして、展示会に出席

していた。「私も接客要員のひとりとして、白い手袋をはめて会場にいたのですが、バフェット氏が席に着いたのを見て咄嗟にひらめき、彼の手の上にキャリバー89を載せさせてもらって、カメラマンに撮影させたのです。すると、その写真が、「600万ドルの時計を手にした10億ドルの男」というキャプションと共にアメリカ中の新聞160紙に掲載され、これで認知度が一気に高まったのです」。彼はバフェットについて、「堅実かつ謙虚な紳士で、私たちの求めに応じて時計を手にくれた」と語るが、それはハンク自身の人となりと重なる。

ハンク・エーデルマンは、アメリカでパテックフィリップを成功に導いた立役者であるが、彼は自慢話を好んでする人物ではない。ハンクのそういう性格は、彼の腕時計の好みも雄弁に物語っている。アメリカでパテックフィリップを率いていた間、彼はほとんどずっと古めかしい96モデルをベースとしたスクリュールバックのカラトラバ2545モデルを愛用していた。それは、70年代に、最新モデルと引き換えに宝石商から譲り受けた時計のひとつで、当時すでにかなりの年代物だった。「あれは30年以上着けていたかな。私にはとても意味深い時計でしてね。私たちがどうあるべきかを象徴しているともいえますか。私が入れる20年前に発売されたものだけれど、美しく機能的で、時計として素晴らしい働きをしてくれるのです」

人の上立つようになると、最新かつ最高級の複雑時計を身に着けたくなるものだが、昔ながらのシンプルな時

計こそ、顧客にパテックフィリップの真実と不朽の価値を理解してもらおう最上のツールであると、ハンクは確信しているのだ。

「今はほら、このスチールの腕時計を愛用しているのです。私はね、スチール製のカラトラバを発表するべきだと、それこそ20年以上、フィリップやティエリーに進言し続けてきたのですが、いろいろな事情があつて実現しなかった。けれども2006年に、ジュネーブにあるパテックフィリップの本店をリニューアル・オープンすることになり、それを記念した限定シリーズとして、ミュージアムに展示されている565モデルをもとに、この565モデルがつくられました。これは私にとって完璧な腕時計。社長を退いて会長になった時、贈られたものなのです。私の退職記念時計は、金時計ではなくスチール製、これがずっと欲しかったのです」

フロリダでのパテックフィリップ展示会にて、パテックフィリップに関する著書を多く出しているアラン・バンベリー（1975年）と。ヴァレリー・バンベリー（右）、フィリップ・スターン、レスリー・エーデルマンとの夕食風景。

【左ページ】
（左上から時計回りに）
ジュネーブ湖畔のアンリ・スターン邸で、ゲルティ・スターン（左端）、レスリーとハンク・エーデルマン（1969年）。1970年代中頃のハンク。



昔ながらのシンプルな時計こそ、顧客にパテック フィリップの真実と不朽の価値を理解してもらおう最上のツールであると、ハンクは確信しているのだ。

