



Forevermark株式会社代表取締役社長
野村 和男

「ダイヤモンドは永遠の輝き」という名スローガンをリバイバルした2016年は、フォーエバーマークにとって大きな変化の年となりました。またデビアスグループにとっても、カナダで新たな鉱山「ガチョクエ鉱山」を運営開始するという、近い将来のダイヤモンド需要に備えた大きな動きがありました。

ダイヤモンド業界外の話題に目を転じてみても、昨年は様々な変動の年だったと回想しています。年明け早々から、世界全面株安の連鎖で、東京株式市場も年初来6営業日連続の値下がり。また、英国の欧州連合離脱、安全保障関連法案の可決、熊本や鳥取での地震、台風直撃などの異常気象と、高級消費財に対する消費者の購買ムードに少なからず影響を与えるニュースが国内外で続きました。

廃棄された食品の不正転売が世間を騒がせ、「正しいこと」に対する消費者の関心が刺激される中、ダイヤモンド業界においても、メレサイズの合成石混入問題や鑑定に関わる問題など、消費者にダイヤモンド購入を躊躇させかねない様々な問題が引き続き存在しています。

デビアスグループでは、ダイヤモンド

の類似石、合成石、処理石を検出するための検査機器を研究・開発し、デビアスグループの鑑定機関IHDR (International Institute of Diamond Grading & Research)も本格始動するなど、消費者の「ダイヤモンド」を守るための活動を行っています。2016年はこの理念を、消費者にお届けする商品の中にさらに幅広く反映できた年となりました。

フォーエバーマーク日本チームでは、フォーエバーマークと同じ美しさと信頼を約束するメレサイズのダイヤモンド「フォーエバーマークアブルードプチ」を2016年、世界に先駆けて導入。そしてフォーエバーマークのインスクリプションを0.14カラットから0.10カラット以上にまで拡大しました。これにより、美しさだけではなくその過程における「正しいプロセス」をも約束するダイヤモンドを、全てのサイズにおいて、フォーエバーマークブランドのもとに消費者へお届けできるようになりました。

米国でのトランプ政権誕生のニュースは驚きと共に世界を駆け巡りましたが、新リーダーによる財政拡大政策への期待が寄せられ、今この原稿を書いている時点では株価も上昇に転じています。このまま世界経済が上向き事を期待したいと思います。

世界が新しい方向へ向かう2017年、フォーエバーマークもパートナーの皆様と共にビジネスに貢献できるような新たなチャレンジを続けます。

まずは新ビッグアイデアを発表いたします。魅力的なコンセプトとデザイン、そしてマーケティングサポートによ

新ビッグアイデアを発表

り、購買層に対して新たなフォーエバーマークの魅力アピールします。

さらに婚約指輪の分野を強化し、エントリーモデルのダイヤモンドも拡充するなど、「ミレニアルズ」と呼ばれる若い世代(2015年に15-34歳を迎えた世代)にもフォーエバーマークを訴求します。4大市場(米国、中国、インド、日本)において2015年に250億ドル以上をダイヤモンドジュエリーに費やしたという世代は、今後さらに経済力をつける年齢であることを見ると、将来に向けて大きな可能性を秘めています。しかし現在の購買層とは全く異なる興味・関心を持つ彼らの心を動かすためのマーケティングは、新たなチャレンジです。特にデジタルメディアの活用がこれまで以上に重要となります。

ウェブサイトやSNSはTVや新聞、雑誌とはまた異なる影響力を持つ重要なメディアです。フォーエバーマーク公式ウェブサイトへのアクセス数も3年前と比べて5倍以上に増え、特にブライダルのページが高い人気を誇っています。本年度はさらに新たな施策を取り入れ、フォーエバーマークの新鮮な一面をお伝えしていきたいと思ひます。

業界の皆様にとって2017年が輝ける一年となるよう、フォーエバーマークも最大限の努力をしてみたいと思ひます。本年も何卒お力添えの程よろしくお祈り申し上げます。

皆様にとって佳き年となりますようお祈り申し上げます。



和真フレンドショップチェーン株式会社代表取締役
根岸 亨

さて、昨年を振り返りますと、日本経済は緩やかながらも持ち直し傾向であったようですが、個人消費の面においては防衛意識が高まり、消費自体は抑制された年であったと感じております。

眼鏡業界の展望においては、ご存知のように現在日本は少子高齢化が進んでいることや、若年層の消費傾向が低下傾向にあることで、今後更にシニアマーケットのウェイトが高くなっていくことが予測されます。このような背景から販売形態に関係なく、眼鏡各社がその年代層への対応・強化に注力することになり、これまでの「シニアメガネは総合型眼鏡店で」というイメージが薄れてくるとも予想されます。

「優れ性」と「差別性」のショップサポート

しかしながら そのマーケットが求めるメガネは、最新の技術と知識に裏打ちされた信頼出来るメガネであり、その信頼はコンサルティング販売によって得られるものだと考えております。よって、これからの時代は改めてコンサルティング販売が重要なファクターになっていくものと思料しているところで

す。そこで、そのような時代に対応すべく私たちチェーン本部では、昨年「専門店宣言」をスローガンに、本来あるべき眼鏡店の姿勢～快適なアイケアライフの提供を第一義として活動してまいりました。加盟店様には、価格だけではなく、ファッションだけではなく、視力補正器具だけではなく、それが低下傾向にあることで、今後更にシニアマーケットのウェイトが高くなっていくことが予測されます。このような背景から販売形態に関係なく、眼鏡各社がその年代層への対応・強化に注力することになり、これまでの「シニアメガネは総合型眼鏡店で」というイメージが薄れてくるとも予想されます。

また、昨年度からは諏訪貿易の諏訪会長を迎えて、スワムソッドを基本としたルビー、サファイヤ、ダイヤモンド、エメラルドの評価法を徹底して学ぶ「宝石品質判定講座」を定期的に開講し、少人数制の講座として定着し始めています。宝石の適正評価が学べるコースへの要望は日増しに高まっています。サンプルをもとに実践的に学ぶこの講座への期待は高く、今年ヒスイとオパールの講座も開催する予定です。

で、コンサルティングの幅をより広げることによってとらえております。

本年度のご支援計画といたしましては、当社プライベートブランドである全視界メガネと新規展開フレームUTMO (アトモ)を中心に差別化戦略を強化し、ご支援してまいります。これまでグループ店舗で永年培った全視界メガネのノウハウを活かし、拡大するシニアマーケットに対応するとともに、新規展開ブランドフレームUTMO (アトモ)のプロモーションを強化することで、新たな客層の集客に取り組む所存でございます。

尚、本年も和真フレンドショップ加盟店の募集を行って参りますので、和真グループ独自の経営観及び営業システムを活かした展開などにご興味ございましたら、お気軽にお問い合わせください。

末筆ではございますが、業界各位のご繁栄、ご活躍を祈念いたしますとともに、より一層のご厚情を賜りますようお願い申し上げます。新年のご挨拶とさせていただきます。



日本宝飾クラフト学院理事長
露木 宏

日頃は本学院の卒業生がお世話になり感謝申し上げます。至らぬ点がある卒業生もいると思いますが、ご指導の程よろしくお祈りいたします。

実力あるFGAを一人でも多く業界に送り出すことを本校宝石学部への使命と考え、Gem-A認定インストラクター2名と共に今後堅実な教育に取り組んでまいります。

さて、今回は、本学院が近年、力を入れて取り組んでいる「宝石学部」の教育についてご報告させていただきます。本学院の宝石学教育は20年程前から始めていますが、本格化したのは2012年にGem-A (英国宝石学協会)のFGA資格取得をめざすコースを導入してからです。

イギリス発祥の国際資格をめざすこのコースは(一社)日本宝石協会と提携して実施する教育で、開校以来予想を上回る方々に受講していただいています。FGA資格取得コースには通学教育と通信教育があり、多くの合格者を輩出しています。

もう一つのコースとして、旧全宝協から引き継いだGJコースを(一社)日本宝石協会の協力で開講しています。基礎理論と実習主体カリキュラムで実力養成には最適なコースなのですが、今ひとつ認知度が向上しません。その一端がGJコースというネーミングにもあると考え、本年度よりコース名としてGJの本来の意味である「ジェモロジストオブジャパン」を前面に出し、日本発の実践的宝石学資格ということを明確にして新たな展開を図ってまいります。

また、昨年度からは諏訪貿易の諏訪会長を迎えて、スワムソッドを基本としたルビー、サファイヤ、ダイヤモンド、エメラルドの評価法を徹底して学ぶ「宝石品質判定講座」を定期的に開講し、少人数制の講座として定着し始めています。宝石の適正評価が学べるコースへの要望は日増しに高まっています。サンプルをもとに実践的に学ぶこの講座への期待は高く、今年ヒスイとオパール

全宝協の教育もGIA JAPANの教育も終わった現在、本学院宝石学部への期待は以前にも増して強くなって

おります。本学院の宝石学教育は、遠方の方のための通信教育もありますが、あくまでも学校に通っていただいて、実際に数多くの宝石に触れて、講師から直接指導を受ける通学教育が主体で、私どもではこの通学教育こそ宝石学教育の本道と考えております。

今年も一歩ずつ着実に前進してまいりますので、業界の皆様のご理解とご支援・ご協力をお願い申し上げます。



一般社団法人日本真珠振興会会長
大月 京一

日頃より当会の活動に対し様々なご支援・ご協力を賜りまして厚く御礼申し上げます。平成29年の年頭に当たり、謹んで所感を申し上げます。

昨年は、私どもも真珠産業に携わる者にとって歴史的な一年となりました。既にご案内の通り、「真珠振興法」(通称)の成立・公布・施行が、昨年6月になされました。私どもにとって永年の悲願とも言える真珠に係る法律が制定された事は、大きな喜びであります。現在、「真珠産業及び真珠

真珠に係る宝飾文化の振興

に係る宝飾文化の振興に関する基本方針」の策定中で、農林水産大臣及び経済産業大臣が、本年4月をめどに今後の大きな方針を決定される予定です。

真珠業界といたしましては、国及び地方の行政と一体となって、生産業者の経営の安定、漁場の維持又は改善、生産性及び品質の向上の促進、加工及び流通の高度化、輸出の促進、研究開発の推進、人材の育成及び確保、真珠に係る宝飾文化の振興などの諸施策にしっかりと取り組んで行きたいと考えております。

当振興会では、①より美しい真珠を作る事。②価格の安定化を図る事。③信頼される取引を構築する事。④正しい情報開示に努める事。の4つのテーマの実現に向け、本年も引き続き努力してまいり所存です。主な事

業として、国内に於いては真珠の美しさを販売する人により深く知ってもらう事を目的とした真珠検定事業のさらなる充実を図ってまいります。また海外に於いては、近年需要が伸びてきている中国・アジアなどの新興国へ向けての販促活動をさらに強化すべく企画立案しております。

世界の情勢は、政治、経済とも先行き不透明な状況が続いております。その中でも我々はより美しい真珠作りに関心、真珠に係る宝飾文化の進化に向け、この一年を全力で努めあげ本年をより良い年とたく考えております。

最後になりましたが、本年も皆様方の一層のご支援、ご協力をお願い申し上げます。新しい年が希望に満ちた年となりますよう祈念し、年頭のご挨拶とさせていただきます。

国際資格と国内資格で宝石学教育を強化

あけましておめでとうございます
私たちは常に革新を重ね
活力あふれる
百年企業を目指します
平成十九年度に株式会社新栄商社は
創業七十周年を迎えることになりました
これら七十年に培った様々なノウハウを
深く感謝申し上げます。

宝飾・眼鏡・時計・健康素材の総合商社
株式会社 新栄商社
代表取締役社長 川口 哲生
〒100-0005 東京都中央区新富1-1-1
TEL:03-3836-5800 FAX:03-3836-5850
E-mail:info@sunchalaine.com

マザーズ・ハンス
Mother's Hands

家庭用永久磁石磁気治療器
ULTRA Neo
PAT. Japan, USA, China, EPC
金具のないネックレス
簡単に着脱できるマグネット式にして、
留め金を無くしました。多彩なカラー
と素材展開で、どんなスタイルにも対応
できます。

<http://www.sunchalaine.com>

株式会社 サン・シャレーヌ
〒110-0005 東京都台東区上野5-16-16 天美ビル3階
TEL:03-3836-5800 FAX:03-3836-5850
E-mail:info@sunchalaine.com

ULTRA Neo®は当社の登録商標。商品は当社の特許製品。模倣行為は違法であり、禁止。

グランドセイコーは、
グランドセイコーを超えていく。

GS
Grand Seiko



SEIKO