

女性に人気の美尻トレーナー

岡部友さんがJGDAアンバサダーに就任
時代にフィットした輝きに共感

「美尻トレーナー」としてTVや雑誌で話題となっている岡部友さんが、9月1日付で就任した。岡部さんは、日本女性のフィットネス文化を変えていきたいと、期間限定のダイエットを推奨することなく、一生健康でいられる身体作りを目標に、女性だからこそできるアドバイス、運動だけではなくモチベーション作り、ライフスタイルにエネルギーがもらえるような環境の提供などを、全力でサポートすることで、女性からの人気を集めている注目の



一般社団法人日本グロウンダイヤモンド協会(JGDA。石田茂之代表理事)のラボグロウンダイヤモンドアンバサダーに、



性による女性のためのトレーナー。また、プロアスリートに指導できるスポーツトレーナーが保持する資格NSCA-CSCSを取得し、オリジナルで開発したヒップトレーニングメソッド「Glutes in Action」を使い、個々に

適したメニューによって、脂肪燃焼、筋力アップなどを行っている。岡部さんは「環境に配慮された新しいダイヤモンドとして、女性を輝かせることができるというのは、今の時代にフィットしていると思います。日々の生活においてもケミカルフリーの食事を求めています。質へのこだわりは、グロウンダイヤモンドに共感するところがあります。ダイヤモンドペンダントを着けてトレーニングをしていると、お客様から声をかけていただく事も多く、自分のテンションが上がることを感じています」とコメントしている。

メジャー15球団が導入する野球業界注目のウェアラブルデバイスを日本で発売

問題を指摘している。有望な選手がケガで野球を諦めた手、それが原因でベストパフォーマンスを発揮できないことは野球会全体にとつての大きな損失。同社は、多投による肘のケガの問題を受けて、既に米国メジャーリーグの15球団にて導入され、実績もある投球分析デバイス「motus BASEBALL」を日本にて公式発売する。motus BASEBALLは投手がセンサーを搭載したスリーブを肘に着用し、投球することで、投球動作の数値やトレーニング量、肘のストレス値データを取得・蓄積。これまで指導者や選手は、経験と感覚に基づいて投球を管理する他なかったフィールドに、データという客観的な判断指標を提供。数年にわたって取得された膨大なデータの機械学習によって、効率的な投球パフォーマンス改善や肘の勝利のためにチームが頼らざるを得ない状況から、故障リスクが高まるという

フランスの若きコンテンポラリージュエリーアーティストのセミナー

JJDAが参加者募集中 9月20日、東京・渋谷

今後、フランスを代表するコンテンポラリージュエリーアーティストの1人になるとして日本ジュエリーデザイナー協会が注目しているMarion DELARUE(マリオン・ドリュ)氏のセミナーを、9月20日、東京都渋谷区にあるヒルサイドバンケットで開催するにあたり、受講者を募集している。マリオン氏は、パリ在住の若きジュエリーアーティストで、4月〜9月まで京都のヴィラ九条山に滞在し、日本

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の39

訴訟のIT化を目指す
商標の審査期間を短縮
～知的財産推進計画2019～

政府の知的財産戦略本部は、2019年の知的財産推進計画を決定した。「知的財産推進計画2019」では、知財訴訟をはじめとした民事訴訟手続きなどのIT化に向け、年度内にも法制審議会(法相の諮問機関)へ諮問する方針を打ち出した。民事訴訟手続きのIT化は、裁判の迅速化や利便性の向上が狙いで、昨

年3月の有識者会議の提言を受け、法務省を中心に検討を進めている。具体例として、訴訟記録の全面電子化、オンラインでの書面提出やウェブ会議による手続きを可能とするなどを挙げた。2019年度中の法制審議会への諮問を目指し、具体的検討を引き続き進めるとしている。近年、商標出願件数の大幅な増加で商標の審査期間が長期化していることを踏まえ、2022年度末までに一次審査通知までの期間を6.5ヶ月とすることにより、権利化までの期間を国際的にそん色のないスピードである8ヶ月にできるよう、商標審査体制を強化する方針。(特許業務法人共生国際特許事務所長)

9月4日に秋葉原で開催「JTOフェア」は「超お買得商品が豊富に揃う」

ジュエリータウンおからまち有志による恒例の宝飾仕入会「第101回 JTOフェア」が、9月4日、秋葉原UDXビル2階アキバ・スクエアで開催される。時間は10時〜16時。JTOフェアには、全国から小売店が来場する。その来場者の多くが毎回期待しているのが「超お買得商品」が満載の

DMを片手にやってくる「朝市」。「朝市」には、来場者が少しでも多く売上を得られるよう出展各社がこの日のために揃えた商品を並べる。数量限定が多い「超お買得商品」ということもあり、朝一番に並びたい手に入らない商品も多いことから、10時のテープカット前に大勢の来場者が並んで待つのが恒例の風景となっている。次に注目されるのは、日本で唯一の宝飾の問屋街として、秋や年末商戦に向けた売れ筋商品をはじめ、アイデア商品、新作などを豊富に揃えているところ。3万円の買い物ごとに1回抽選が可

能となる「JTOフェア賞」は、その場で現金が当たる。特賞5万円3本、1等1万円10本、2等5千円20本、3等2千円100本、4等1000円250本、5等500円1000本、6等100円2000本と合計150万円分を用意。また14時から当日の買い物券が当たる抽選会「Wチャンス賞」が行われ、特賞は10万円1本、1等5万円1本、2等3万円3本、3等1万円20本、敗者復活賞5千円30本の合計55本、総額59万円が用意されてい

「真珠検定JA検定講座」の無料受講キャンペーン

日本真珠振興会と日本ジュエリー協会とのコラボ企画として、ジュエリーコーディネーター資格者限定で、真珠検定JA(ジュニアアドバイザー)検定講座の受講料5000円が無料となる「無料受講キャンペーン」が、7月1日からスタートしている。対象となるのは、eラーニングによるJA検定講座の受講および受験に限る。試験合格後の資格登録認定料1000円は本人負担。資格登録の有効期間は1年間で、更新が必要となる。ジュニアアドバイザー(JA検定)は、真珠に関わる全ての人が必須の基礎知識研修となっており、真珠を正しく説明できる基本知識が持てる。なお、WEBで受講&受験できるため、都合の良い時間・場所で学習が可能なのも大きなメリットといえる。申込みは12月25日までに、日本ジュエリー協会JC担当までメール(jc@jia.ne.jp)で、必要事項を記載の上申請することとなっている。一段階上の「シニアアドバイザー(SA検定)」は、販売員・専門職向けで、真珠の美しさを正しく説明できる知識が持てる。さらにその上の「スペシャリスト(SP検定)」は、販売経験3年以上かつSA取得3年以上の販売員・専門職向けで、真珠のスペシャリストに相応しい知識・経験・倫理・選択眼を併せ持つことができる。

小売の十字路

仮説

ジュエリーマーケット底なしの深刻

少し目線をあげて平成時代のジュエ

リー売り上げの推移を見れば、ほぼ一貫して右肩下がりである。どこかで2年間でも3年間でも右肩上がりに向いたということはない。ここ最近も一段と厳しい状況が訪れている。これは需要自体が冷え込んでいる証左であってジュエリーショップを経営している人たちは先行きに対して強い不安を覚えていると思える。べつ表現をすればこちら側、売主主体である側が工夫ひとつで打開できるような状況ではなく、また店舗間相互の競争激化による勝者と敗者の振り分けというでもない。冷夏に夏物衣料を売ることができず、消費者のジュエリーへの関心度がどんどんと薄れていっている。老後の生活資金が200万円ほど不足するといういささかショッキングな報道が、消費者の節約志向にさらに追

お店とお客様の橋渡しができる!!
販売員さんご紹介しします!

BICO・GHI株式会社
エムシージーマネキン紹介事業部
東京 TEL:03-3409-6954
札幌 TEL:011-219-0758
大阪 TEL:06-6348-1020

としては、品揃えがどうの、話題の商品がどうのということよりも、いささか強引な手法を使っても顧客に売り込むしかないわけで、少し長い目で見れば顧客離れに自ら手を貸していることになる。自分で自分の信用を損なうことに結果としてならざるを得ない。もちろんコアのジュエリー大好きファンは常にいるけれども、その人達だけで経営が成り立つわけでもなく、やはり広く一般大衆にジュエリーを購買してもらわなければ商売は長続きしないのである。老後の生活資金が200万円ほど不足するといういささかショッキングな報道が、消費者の節約志向にさらに追

撃を加えたかもしれないが、それ以上に日本人にとってジュエリーというのはまだまだ生活に根付いたものではなくブーム的な域を出ていないのである。ジュエリーを換金する買取り業が盛んなのも、そのあたりの心理を反映していると思われる。手放すことの心理的なハードルが低いのである。時計店も経営状況は似たり寄ったりだが、こちらの方は需要自体はしっかりといて、ただ流通チャンネルの多様化の中で同質化競争を強いられるがゆえに、没個性的な商店が淘汰されつつあるわけだ。その点はジュエリー業界が苦境とはいえ、質的な違いは明確である。またセイコー、シチズンの2大メーカーの発信力、新製品の投入が常に市場を活性化し消費者に陰に陽に刺激を与えていることも大きい。それではどうすればいいかという事になるが、ズバリいえばどうしようもないのである。どうしようもないというのは、従来の発想の延長線ではという意味である。メーカー筋なら、中国をはじめアジ

アに出かけて行って新しい市場を開拓することも可能だろうが、店舗を構えている小売店はただひたすら耐えるか、見切りをつけるかになってしまふ。もともとジュエリーというものは、身に着けることで気持ちに張りが出てくる、衣服との組み合わせでおしゃれの相乗効果を増す、など女性を美しくするモノなのだから情報発信する強力な主体があれば、ジュエリー需要はおのずから活性化するのが、残念ながらその主体が見当たらない。またブーム

家庭用永久磁石磁気治療器
ULTRA Neo
PAT.Japan-USA China EPIC

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

修理から入りモデルビジネスで年商7,000万円
GOOD DESIGN 2017年度受賞
美しいクラスプ
①リ・モデルプランナー育成セミナー
②集客/ノウハウ研修
③出店サポート
④リフォームショップ運営サポート

株式会社エクス 住所:東京都台東区上野1-20-4第一ビル2階 URL:http://www.ecmis.jp

FINE MECHANICAL WATCHMAKING, FROM JAPAN.

PRESAGE

SEIKO PRESAGE AUTOMATIC

TRIMATIC

SEIKO SINCE 1881

TRIMATICとは、機械式時計を日常で使いやすく、安定した精度で、長くご愛用いただくためにセイコーが独自に開発した3つの技術の総称です。

SARW035 120,000円+税 メーカー希望小売価格 自動巻 www.seikowatches.com

セイコーウオッチ株式会社