

努力で克服できない困難はない 自分たちの未来に希望を持った一年を

全国宝石関連支部「新年会」



全国宝石卸商協同組合関東支部(川崎雅章支部長)の新年会が、1月7日、浅草橋のベルモントホテルで...

会は、流石伊知郎氏の司会ではじまり、中澤賢一氏の開会の辞で開宴した。

はじめに川崎支部長が「昨年は平成から令和への改元という我が国にとっての大きな節目となる一年でした。また、日本初開催のラグビーワールドカップでは、日本代表が日本だけではなく、世界中の人たちをも魅了し、大いに沸かせてくれました。10月から実施された消費税増税の影響は、今のところ前回よりも小幅といわれています」と振り返った。



著に現れた」と言及した。今年については「米中貿易摩擦のさらなる影響の悪化、香港での長期化しているデモの問題、日本と韓国、アメリカとイランの新たな火種、北朝鮮問題、イギリスのユーロ離脱の確定等、全く予断を許さない一年となるでしょう」と見通したが、最後に「しかし、自分たちの努力を持って克服できない困難はないと信じ、自分たちの未来に希望を持って、一年を過ごしていこうではありませんか」と言葉に力を込めて挨拶を行った。

続いて、全国宝石卸商協同組合の渡辺幸春理事長は「令和になって初めての新年を迎えましたが、私たちの未来は、増大するテクノロジーの力とそれを利用する知恵との競争の時代になりました。しかし、AIには常識がない、計算しかできない、経験がない、意思がない、本能がない、感情がない、柔軟性がない、そして曖昧さがわからない。我々はAIにない人間力で確実に勝つようにしなければなりません。昨今、SNSなどが発達したことで、色々なこ

ろで本音を耳にします。それが我儘や思い込みなのか、正しい意見なのか、判断に迷うことが多いと思います。ネット上で炎上したり、フェイクニュースであつたり、良くないことに注目が集まりがちですが、その中に本音や真実が隠れていることがあります。つまり、今の世の中には、何が正しくて何が正しくないかの判断基準がありません。50年前の社会環境と今の社会環境は大きく違います。世界の環境も大きく違います。今の時代にどのように合わせていくのか、我々は考えなければいけません。時代は大きく変化していることを、至極意識してこれからの組合活動をしていただきたい」とリクエスト。最後に「組合の発展と皆様のご健勝とご多幸を祈念する」として祝辞にかえた。

その後は、年男の2人(桐谷崇之氏、丸山哲司氏)に理事長経験者と現理理事長を加え、恒例の鏡開き(写真:左上)を行った。そして後藤健一氏の「令和2年の新春を祝い、組合のますますの発展と皆様のご健勝を記念して」との発声で乾杯、歓談に入った。歓談中には、恒例のチャリティーオークションが実施され、「良いものをより高く」との合言葉で寄付金を集め、ユニセフを通じてウガンダの子供たちに寄付をするという。中締めは、久保田朝夫氏が行い閉会。その後は場所を移し、2次会を開いた。

タンザニア鉱山からの完全なトレイサビリティを実現 日本初「Sarine Diamond Journey」

㈱APはタンザニア連合共和国のダイヤモンド鉱山への出資、契約により直接買い付けを実現した。同社が代理店を務める世界最先端のダイヤモンドテクノロジーを有するイスラエルの『Sarine Technologies社』のデジタルテクノロジーを鉱山から導入することにより、100%確実なトレイサビリティ(原産地証明)プログラムが誕生する。

ラボグロウン(合成ダイヤモンド)の登場により改めて問われる天然ダイヤモンドの価値への答えとして、数十億年の年月をかけて誕生した自然の神秘である天然ダイヤモンドを、誕生した鉱山まで遡って完全に証明する。タンザニアの鉱山で採掘された原石がその場で3Dスキャンされ、クラウドサーバー上に保存される。そのダイヤモンドがカットプランニング、ソーイング、研磨、と、工程を進むたびにその全てがクラウドサーバーへ保存され、最終的に全工程をデジタル的に可視化した『Sarine Diamond Journey』(サリネ・ダイヤモンドジャーニー)というツールによって店頭で活用することが可能になる。

原石からの完全なトレイサビリティを組み込んだSarine Diamond Journeyは日本初。消費者が商品の原産地に関して大きな関心を持つ現代、天然ダイヤモンドの価値を再定義するブランドとして注目されそうだ。APは1月20日から開催される国際宝飾展ブース(A8-37)にてタンザニアダイヤモンドの原石を展示、具体的な取り組み方にも説明する。

原石からの完全なトレイサビリティを組み込んだSarine Diamond Journeyは日本初。消費者が商品の原産地に関して大きな関心を持つ現代、天然ダイヤモンドの価値を再定義するブランドとして注目されそうだ。APは1月20日から開催される国際宝飾展ブース(A8-37)にてタンザニアダイヤモンドの原石を展示、具体的な取り組み方にも説明する。

グローバルへのアプローチ加速



㈱アーカー(東京都中央区、篠原光義社長)は、グローバル展開を加速しシンガポール初となるブティック「ニューアシティ タカシマヤS.C.店」を、1月10日にオープンした。

シンガポール随一の繁華街であるオーチャード・ロードは、数多くのショッピングセンターが建ち並び、ファッション感度の高いローカルや世界各国から多くの観光客が訪れるエリア。その中心に位置する大型商業施設ニューアシティの中にあるタカシマヤS.C.は、ラグジュアリーブランドを含めた130以上の専門店が集まるショッピングセンターだ。AHKAHは、その地下1階フロアに出店。1997年の創業以来、美術的な表現にファッションの感性を融合させた繊細なつくりのファッションジュエリーのパイオニアとして、「世代を越え、時代を超えて愛されるジュエリー」を目指す。今後もファッション感度の高い顧客へグローバルにアプローチし、AHKAHブランドの認知を高めると共に、事業成長を促す方針としている。

ジュエリーコーディネーター(JC)インタビュー 連載1 ベリテ葛西店



山崎結子さん(JC3級) 2018年4月新卒入社 2年目 2018年8月に受験し、2019年1月にJC登録



清水智美さん(JC3級) 2019年4月新卒入社 1年目 2019年8月に受験し、2020年1月にJC登録

ジュエリーコーディネーター資格制度(JC)が誕生してから20年余り、JC資格登録者数も1万人を超えようとしている。ジュエリー産業の健全な発展と消費者の利益に資することを目的に創設されたJC資格制度は、消費者との架け橋として期待されるとともに、安心・安全な流通を図るのにも役立つ基本知識が備わっている。異なる店舗やシチュエーションによりJC資格の役立て方もそれぞれ、JC資格者に話を聞いた。

■JCを取得しようとしたきっかけは何ですか?

山崎:会社の勧めです。ベリテでは3年前から会社全体で新卒入社の社員がJCを取得することが推奨されています。また私自身も知識を身につけたかったということがあります。

清水:私の場合も知識がまったくない状態でしたので、少しでも習得できたと思ったからです。

■JCを取得して、役に立ったこと、日ごろのお仕事に変化はありますか?

山崎:大学生の時まではジュエリーにそれほど興味もなく、知識も当然なかったです。しかし勉強し受験することで知識の裏付けが出来たので、お客様と話すときに自信ができました。

清水:今のところJCの名前を使う機会はまだありませんが、勉強したことを接客に使えるので、自信をもって話すことが出来るようになりました。その点でJCを取得して良かったと思っています。

■取得にあたって、会社からの補助やサポートは何かありましたか?

清水:ベリテでは入社当初に研修トレーナーの方による2週間程度のまとまった研修を開いてくれます。店舗配属の後も3か月間、1日ずつフォロー研修が行われます。また過去問題集がもらえたのでそれも役に立ちました。金銭面では受験料と登録料の半分の会社が補助してくれます。

■試験に向けた勉強期間はどれくらいでしたか?

山崎:私の場合は、4月から受験した8月までの4か月間です。平日は仕事もあるので、テキストを見直す程度でしたが、休日に過去問を集中的にやったりしました。

清水:私の場合も4か月間です。

■試験は難しかったですか?

山崎:こんなのやったかないう難しい

問題もちらほらあって結構難しかったです。特に製作過程の部分は、いろいろな作り方があり、私が見ているわけではないので想像しにくかったです。

清水:過去問を解いていくうちにだんだんと解ってきたので、それほど難しくはなかったです。

■試験に向け、何か特別な対策はありましたか?

山崎:最初の研修が終わってからも、先輩に細かく教えてもらったり、いろいろな資料を基に復習をしたりしました。

清水:私の場合は特別な対策はしていません。テキストと過去問で大丈夫でした。

■今お持ちの3級ですが、更に上級の2級、1級があります。今後それらの取得を目指しますか?

山崎:今はお店のことで手一杯なこともあります。3級で基礎的な知識は得ることが出来たので、これから落ち着いたらスキルアップとして2級を目指すのもいいと思っています。

■お店に出るときに気を付けていることはありますか?

清水:期間を決めて取得していきたいと思っています。私どもではメーカーさんに直接お店に来て頂いて月に一度店内催事を実施します。その時にメーカーさんと話さず、それぞれの専門分野においてまだまだ知らないことが沢山あるので、その部分を深めたいと思います。

■お店に出るときに気を付けていることはありますか?

山崎:まずは笑顔です。自分に自信がないことや不安に思うときはお客様にも伝わりません。その時は顔に出さずに先輩方にアドバイスをもらうようにしています。

清水:私の場合もまずは身だしなみです。また難しい顔をしないように笑顔で接客することです。店長からも自分の気持ちの管理をうまくすることが重要だと教えられています。

■これまでの接客の中で最も困ったことはどんなことでしたか、またそれをどのように解決されましたか?

山崎:優柔不断なお客様だと、好みの中からどのように絞っていくのが難しいです。「これも可愛い」「あれも良い」となかなか決められないときは、普段着ている洋服などを聞いて、なるべく頻りに身につけて頂けるのはどれか、といった

お話しをさせて頂きます。またお客様の望まれているものとご予算が合わないときも、なるべくお支払い方法などのアドバイスさせて頂くようにしています。

清水:まだ入社間もないので困ったことだらけなんです(笑)。私が伝えることと、お客様の捉え方が違うときがあります。人によってはマイナスに捉えられたり、時にはクレームになったりする可能性があります。また、普段お客様はジュエリーに関わっているわけではないので、私の中では当然と思っていることも、きちんと全てをお伝えする必要を感じています。

■販売したお客様で最も嬉しかったことや印象に残ったエピソードのお話があればお聞かせ下さい。

山崎:当店はリピーターの方も多いのですが、自分がお勧めした商品を身につけて再来店して頂けると嬉しいです。「あなたのお勧めのこの商品にして良かった」と言って頂けるのが嬉しいです。

清水:以前はお客様によってお見せしなかった商品もあったのですが、やはりお客様にご案内しないのも失礼になることが分かり、時間の許す限りお客様には沢山の商品を見て頂くようにしています。

■販売員として、将来こうなりたい、という理想像みたいなものはありますか?

山崎:私がジュエリー業界に入ったきっかけは、人を幸せにする仕事にしたいと思ったことです。宝飾店のお客様が皆さん幸せそうにジュエリーを見られているので、私もきらきらと輝けるのではないかと入社しました。その意味でこのJCを活かしてもっと自分が輝けるように頑張りたいです。そのためには、いろいろな提案が出来なければなりません。今でも何通りかのお話のパターンはあるのですが、お客様の好みは千差万別なので、もっといろいろな角度からお話ができるようになりたいです。

清水:私がベリテに入社した理由は、宝石を売りたいというよりも、お客様と長くお付き合いが続くという部分に惹かれたからです。実際に入社して、先輩方がリピーターの方と長いお付き合いをされているので、ベリテに入社して良かったなと思っています。そのためにはもっとニーズを掴める人になりたいです。こちらに来られるお客様は年齢層が幅広いです。それぞれにニーズが違うと思います。またお客様は自分からニーズをお話してくださるわけではないので、もっと的確にそれが掴めればもっとお客様に喜んで頂けるのではないかと思います。

ありがとうございました。

宝飾の鑑定・鑑別 IGL DIAMOND GRADING LABORATORY ダイヤモンドのテクノロジー

中央宝石研究所 セミナーガイド 各種セミナースケジュール 1月 2月 3月

宝飾のプロが正確でスピーディーな査定 通常金利1% 業界最安 1ヶ月間 利息 ¥0

真珠教育、新時代の幕開け 真珠のプロを目指す3つのセミナー パールトレーニング10時間