



### 支援する「スマイルプログラム」から初のラボグロウンダイヤモンド

（株）エフ・ディ・シー・プロダクツが展開するジュエリーブランド「Canal 4°C」では、皆が笑顔で過ごせるよう願いを込め、そして新型コロナウイルス感染症の拡大防止

の取り組みを支援するため「#Smile Program」を実施しており、6月4日からはプロジェクト第6弾として、ブランド初となるラボグロウンダイヤモンドを用いたジュエリーを発売した。ジュエリーには、CVD法(化学気相蒸着法)により成長したピュアな輝きのラボグロウンダイヤモンドを採用。「永遠の愛」を象徴するピンクダイヤモンド、「幸福」を象徴するブルーダイヤモンドといった希少なカラーダイヤモンドジュエリーを、今までよりもさらに多くの方がカジュアルに楽しめるよう提案している。また、売上げの10%を、様々な人道支援活動に取り組む「日本赤十字社」へ寄付し、新型コロナウイルス感染症の拡大防止を支援する。

### 伊勢丹新宿直営と連動したオンライン創造性や革新性あるメッセージを



New Jewelry LLC.が運営する、伊勢丹新宿1階に直営店を構える、デザインファインジュエリーのセレクトストア CULETのオンラインショップがリニューアルされた。オンラインでは、直営店で取り扱い

のある、talkative、bororo、Hirotakaをはじめ、オンラインストア限定のMariko SumiokaやSATOMI KAWAKITA JEWELRYなど、多種多彩なブランドが紹介されている。また今後は、CULET伊勢丹新宿店との連動企画やオンライン限定アイテムの取り扱いなど、自宅でも楽しめるようなコンテンツを配信。デザイナーの創造性や革新性を垣間見ることができ、メッセージ性を持った作品を提供していく。

### 東京五輪を応援するカップルにインクが提案する日の丸婚約指輪



NENRIN

記念の指輪を販売する（株）インク（東京都台東区、武田正明社長）は、6月23日のオリンピックデーに、日章旗をイメージした白樺の木にルビーの赤を配した木の指輪を販売開始した。同社は、コロナ禍の中で結婚しようとするカップルが、入籍・結婚式・披露宴のタイミングやスタイルに関して過去にない葛藤を持っていることを多く耳にしてきたことから、記念の木の指輪ブランド「NENRIN」から、2021年が素晴らしいオリンピックイヤーであり、二人にとって良き思い出の年になるよう、東京五輪と日本選手の活躍を応援するカップルのために「日の丸婚約指輪」をデザインした。日本国旗の白には、北海道産の天然の白樺を用い、赤には高品質の澄ん

だ天然ルビーを用いている。白樺は木自身が再生できる樹皮のみを使い、新たな伐採は発生しない。また、コロナ禍で結婚する二人にオリンピックイヤーの今年だからこそ素敵な思い出創りの手伝いをしたいと考えており、結婚する二人が最高に明るくなるよう祈りを込めた日の丸婚約指輪となっている。価格は22万円～、販売方法は直営EC。また、6月30日からは「納骨指輪」の販売を開始。多様な価値観や考え方が広がる中で、大切な人の遺骨を離れた土地に置いておくことに抵抗がある人や、もっと身近で見守ってほしいと願う人も少なくないことから、NENRINで約10年の間に培った、結婚指輪として耐える木部加工に用いる樹脂技術を活かし、遺骨を納められる指輪を開発した。

**CT スキャン使用 天女、花珠、鑑別書**  
日本真珠学術協会  
〒110-0005 東京都台東区上野5-22-1 井上ビル4F  
TEL:03-3836-2507 FAX:03-3836-2689



### AGL新会長に近ケイ子氏 24年務めた土居氏は名誉会長に

今年5月に創立41周年を迎えた一般社団法人宝石鑑

別団体協議会(AGL)の新しい会長に、東京宝石科学アカデミー代表の近ケイ子氏が就任。24年間会長を務めた土居芳子氏は、その功績が称えられ名誉会長に就任した。

オーダーメイド企業の（株）ケイ・ウノは、ダイヤモンド原石の研磨体験サービス「Vows Diamond-First polish-」をケイウノジュエリストスタジオ新宿にて、6月18日から開始した。

### 原石研磨で「初めて輝かせる」体験 ふたりで行う「誓いのセレモニー」

#### ケイウノの新サービス

専用の研磨機を使用し、原石が透明なダイヤモンドに変わる瞬間となる工程の一部を自らが体験する。ケイウノの職人が実演とサポートを行うので安心して参加できる。作業の様子は写真・動画撮影が可能。体験後に、ダイヤモンドの「ファーストオーナー」の証となる「First Polish Certificate」が発行される。

を担う。ダイヤモンドが初めて光を取りこむ瞬間は、一生忘れない思い出になるといい、ふたりで行う「誓いの(Vows)のセレモニー」として提供される。

同様のサービスは毎月開催されているとのこと、店舗に訪れなくてもスナック(菓子)に関するアナウンスは一切ない。スナックの配布はセルフサービスで、欲しい人だけが決められる。た分を持ち帰る。ちょっとしたことが「嬉しい気持ち」になるに違いない。山本孝広社長は「コロナ禍で難しい時ですが、商売は続けなければ会社も社員も守れません。こんな時ですので、訪れる人に少しでも笑顔になってもらうことで、より豊かな商売に繋がればと思います。いま、経済や社会環境が絶え間なく変化しています。私たちの生活やビジネスも大きく変わり始めました。しかし、『互助』や『共助』は忘れてはいけません。『地域共生』という原点と共に、おかちまちから業界を盛り上げていきたいです」と話した。さらに、時計美術宝飾新聞社が掲げている「ジュエリー産業をポジティブにしようキャンペーン」に賛同していると、付け加えた。

### ちよっととした嬉しい気持ちで業界を盛り上げる「石福」の取り組み



宝飾品パーツの卸売り専門店「石福ジュエリーパーツ（株）」は、日本唯一の宝飾問屋街「おかちまち」で、6000種類以上の多彩なアイテムを取り揃え、絶えず人が訪れる店舗として知られている。どんな時でも多くの人から重宝される店舗であっても、「お客さんあつての商売」だと、様々なサービスやアイデアを提供している。

万全なコロナ対策はもちろんだが、コロナ禍で晴れない気持ちの中、訪れるお客に向けて、6月21日の「スナック(菓子の日)」には、「石福 in スナック・カーニバル」と題し、ポテトチップスなどを配るサービスを行った。

### ドイツ「ニーシング」から1年間の期間限定モデル



（株）柏圭が取り扱う、ドイツのモダンジュエリーブランド「ニーシング」の優美なプレスレット「ニーシング・コレット」の10周年を記念した新作「ニーシング・コレット エディションX」と「ニーシング・コレットCコレクション」が、東京・大阪・名古屋のニーシングストアで先行発売された。「ニーシング・コレット」は、幼いころ

に細い紐を腕にゆるく結び遊ぶ、そんな誰もが経験するような何気ない直感から生み出された、洗練されたジュエリー。そのアイデアを一步先に進め、細い紐はニーシング・コイルに、結び目は磨かれたスフィア(球体)になった。人気を得た定番コレクションの10周年を記念する「ニーシング・コレット エディションX」は、存在感あふれるプレスレットの1年間の期間限定発売モデル。中心で輝くジュエリーパーツによって、ニーシング・コイルがXを描く。また、「ニーシング・コレットC」は、エンドピースに二つのスフィアをあしらった上質なオーバル型のプレスレット。プライベートな記憶を象徴するゴールドやプラチナのスフィアをプラスしても、気にも追加せずにミナルなプレスレットとしても楽しめる、エレガントでタイムレスなジュエリー。価格はPt:22万円9900円～、Au750:18万8100円～。

注目の「母乳ジュエリー」 芸人のキンタローをきっかけに、この1年で2000名から喜びの声が届いた「母乳ジュエリー」は、日本で臍の緒を保管するように、海外では「母乳ジュエリー」が文化として根付き

### 連載コラム 『石部イズム～御徒町編～』

(株)G・T・B・T 代表取締役社長 石部高史

### 第2回「展示会を継続するとブラック化は進む」

コロナ感染者数が減ってくると御徒町では展示会の話題が多くなってきています。「高額商品が売れた」とか、「集客が少なかった」とまちな反応ではありませんが、この業界であれば、年収1,000万円を超えるセールスマンが多くてもおかしくないはず。ただ、コロナが流行り始める10数年も前から、展示会は「もう採算が取れない」とか「お客様が変わらない」とか、ネガティブな評論を言い続けているので、本当は大きな変化もないのかもしれませんが、展示会を年に1回しか開催していない私にとってはあまりわかりませんが、決して楽な仕事ではないのだという事は理解しています。現状、メーカー、小売店が仕入れをしていないため、新作を作ろうとあまりせず売れ筋の補充をするぐらいになっているように感じます。

世間では、「働き方改革」と言われているのに、実はサービス残業だらけで低所得になれば、この人手不足の中では求人が難しくなります。日本の平均所得が480万円くらいなら、富裕層を相手に販売をしているこの業界であれば、年収1,000万円を超えるセールスマンが多くてもおかしくないはず。昨今のニュースで富裕層が高額な時計や車などをたくさん買っている事が話題になっていますが、宝飾業界にはその反響が少ないように感じます。今までの宝飾業界は中間層をターゲットにしてきたこともあり、富裕層向けの商品提案(いわゆる資産価値)に目を向けなかった結果が原因であると考えています。男性の時計というものは、以前は100万円以下のステンレスモデルが多く販売されていたと思うのですが、最近ではゴールドモデルも日常的に着けられている方も多くなり500万円を超える時計がどんどん売れています。一部のブランドに限りますが、プレミアが付いた高額な値段なのに、高値が付く状況となっています。こちら30～40歳代の富裕層からの問い合わせが多くなっており、メンズジュエリーもシルバー商品からゴールドジュエリーに変化していると思います。地金価格の高騰にもかかわらず、毎月喜平を求めて来店してくる男性のお客様が増えています。また最近では、パールネックレスを購入する男性のお客様が日に日に増え始め、今までに考えられないことが起こっています。

小売店は展示会に協力してもらうために、お付き合い程度に定番商品を揃えるくらいの仕入れしか起こさない上に、展示会の商品や価格チェックはあまりせず、掛け率の事ばかりを気にしています。

その結果、上代はあまりにも高くなり、見せかけだけの上代になります。お客様もその見せかけの上代をわかっていきたいです」と話した。さらに、時計美術宝飾新聞社が掲げている「ジュエリー産業をポジティブにしようキャンペーン」に賛同していると、付け加えた。

私は、展示会が全て悪いとは思っていませんが、展示会だけの悪循環をなくさない限り社員も会社も幸せになれないと強く思います。

店頭販売に切り替えるにはまず「商品を仕入れる」というリスクを持たなければ始まらないのですが、何を仕入れてよいかわからない方社で働いている社員の待遇に直接影響してしまいます。

宝飾業界はもとと給料が高くないと言われている業界なのに、これ以上下がれば業界を去る人も多くなり、この業界に魅力を感じて入ってくる人も少なくなるのではないかと考えています。

### 輝き追求した5EXダイヤモンドで婚約指輪を提案

オーダーメイド結婚指輪工房イズが、輝きを追求した『5EXダイヤモンド』を銀座アトリエのみ10石限定で6月26日より取り扱いをスタート。『5EXダイヤモンド』は、良質なダイヤモンド

原石を職人の高い技術力で加工。熟練の職人が通常よりも細かい工程を経て、ファセット(カット面)をより均等にカットし研磨することで、光が内部に効率よく入射・屈折・反射するよう仕上げられている。さらに通常よりも厳しい基準を設け、検品回数を増やし「5EXダイヤモンド」加工を重ねることで、美しい輝きを作り出しているとする。

する母親の「心の支え」を目指し制作される「母乳ジュエリー」に注目だ。

始めている。日本ではまだ知名度は高くないが、困難を乗り越え母乳育児を

ビジュピコ BJOUPIKO 新規顧客を獲得！  
喜平を楽しむペンダントトップ  
2つのイニシャルを重ね合わせた、あなただけのペンダントトップ。  
JOINDRE THE SECRET CODE  
https://bijoupiko.com  
御相談窓口 販売元：株式会社 G・T・B・T 担当：阿部 TEL 03-3835-1111