

### HKTDCがハイブリッドモデルの新しい展示会モデルを発表

#### 既存のままでは成長は見込めない

グローバルに国際展示会を主催する香港貿易発展局(HKTDC)が、COVID-19の影響を受け、商品調達環境が劇的に変化していることに対応するように、「企業が新しい環境に適応し、国際的なバイヤーとの密接なつながりを維持でき

るようにすること」を目的に、まったく新しいハイブリッド展示会モデル「EXHIBITON+」を発表し、展示会プラットフォームを強化している。「EXHIBITON+」は、リアルな展示会場とオンラインでのビジネスマッチングプラットフォームClick2Match、インテリジェントハブの下でのオンラインtoオフラインセミナー、及びhktdc.comソーシングプラットフォームの4つの主

要な要素で構成している。HKTDC副常務取締役のソフィア・チョン氏は「特に中小企業に対して、デジタルプラットフォームに精通し、24時間体制でオンラインtoオフラインの国際的なビジネスチャンスを捉える機会を提供するために、EXHIBITON+を立ち上げた」と述べている。紛れもなく国際的な展示会を行っているHKTDCという大きな組織であ

り、今回のEXHIBITON+に限らず変化に対応した新しい挑戦を素早く始め、トライ&エラーを繰り返しながら需要拡大に努めている。それは日頃から積極的に新しいことを取り入れる姿勢があつてのことであり、真の国際展として活動するからこそ新しい挑戦が必要になっているのである。既存のままでは成長せずに需要を奪われるだけになるのだろう。

### 令和3年12月、全国宝玉石商協同組合が63年ぶりに誕生石を改訂し、新たに10石を加えた新誕生石を発表した。

8月20日発行のジュエリースタイルマガジン『ヒルズ』では、全国宝玉石商協同組合監修のもと「新・誕生石物語」を制作。これまで同組合のHPでしか閲覧できなかった誕生石資料を、紙媒体で提供することで顧客への配布や店頭での接客に使いやす

くした。今回の誕生石改訂にあたっての選定秘話などを、ヒルズ編集部が同組合の誕生石委員会委員長の望月氏に伺った。



### ヒルズvol.40『新・誕生石物語』8月20日発刊記念インタビュー 新しく増えた誕生石で色石拡販のチャンスを広げる 誕生石委員長に聞く「新誕生石プロジェクト」

考慮して選びました。美しいのにまだあまり知られていない宝石や、近年に見られた宝石にもスポットを当て、これまで単色の宝石しか選べなかった月に選ぶ楽しみを増やすことも目的の一つ

でした。

——今後人気が出そうな宝石は？

モルガナイトやスフェーンはすでに爆発的に人気が出ていて、昨年までの10倍の売れ行きとなっております。モルガナイトには「桜の花の色合い」、スフェーンには「夏の森の色合い」というキャッチフレーズを当協会で考えてつけました。「誕生石は幸せのおまじない」というシンプルなキャッチフレーズを私が考案しました。他の誕生石にも覚えやすいキャッチフレーズをつけようと思っています。

——誕生石を身につけるシーンは？

ぜひ、日常的に身につけていただき

たいですね。宝石は自分を守ってくれたり、自信を与えてくれる存在ですから、不安があるときや自分を鼓舞したいときなどは身につけて頂きたいと思えます。美しい輝きで気分を上げてくれるとともに、お守りとしてもそっと支えてくれます。

——誕生石は自分を守るだけでなく、大切な人を守る効果があるんですね。

はい、ご自身のお守りとしてだけではなく、大切に思う人のことも守ってくれる存在です。そういう意味で、着ける人の人生に寄り添うジュエリーといえるでしょう。新誕生石が加わり、カラーバリエーションも随分増えました。もうすでに誕生石は持っているという方も、もっとお好みのカラーが増えているかもしれないので、今一度チェックしてみたいと思います。

望月 英樹  
全国宝玉石商協同組合 常任理事 兼 誕生石委員会委員長

山梨県甲府市にある宝飾品製造大手の株式会社明治堂の取締役会長であり、(一社)日本宝玉石協会理事など宝飾業界の要職を多数兼務。現在は誕生石に関する著書『366日の誕生石図鑑』を執筆中。

8月17日(水)  
PR現代サマーフォーラムで  
記念講演決定!

8月17日(水)に開催のPR現代「ジュエリーサマーフォーラム オンライン」では、ヒルズ新誕生石号の発刊記念セミナーとして望月英樹氏も登壇。宝飾小売店での誕生石プロモーションの可能性や必要性が紹介される。参加無料。



情報誌『ヒルズ』新誕生石物語 (体裁)A4/オールカラー。中綴じ16ページ 定価1冊400円(消費税、送料別)

PR現代発行の情報誌ヒルズ、サマーフォーラムに関するお問い合わせはPR現代 越地まで。電話03-3639-1253。

### 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15回「リニューアルオープン」

毎日ニュースでコロナウィルス感染者数が都内で3万人を超える話題がある中でも、御徒町の人通りは少しずつ以前の様に戻ってきているように感じています。

円安や地金価格の高止まり、ダイヤモンドの高騰などこの業界が色々な問題を抱えていることは言うまでもありませんが、今後のビジネスを考えて、私はこの度、BIJOUPIKO御徒町本店を大粒ダイヤモンド専門店へとリニューアルオープンすることにいたしました。

今、都内の有名ブランド店や銀座の老舗店でも高品質ダイヤモンドの大粒を在庫している会社は極めて少ないです。「ダイヤモンドは委託」という概念が定着しすぎていたのが現状であり、ユーザーにルースでしかお見せしていないのが実情です。私は選択と集中を念頭に多くのダイヤモンドを仕入れてデザインをすることで、他店との差別化を図ることが出来るように考えています。

近年ダイヤモンドをを求めるユーザーは銀座などで価格やデザインを見て、その後御徒町へと足を運ぶパターンが増加しており、その火付け役はIJTだったの

です。今の商売の仕方はBtoBではなくBtoCに力を入れてきた結果であり、海外のインフルエンサーも御徒町からライブ販売をしています。

IJTでもインフルエンサーの発信場所がある為、このコロナ禍でも毎日のように御徒町ではライブ配信されているのが現状です。

最近ではライブ配信だけを行っている会社が御徒町でも増えていくことがわかります。

今後のインバウンドは以前よりも円安になっていることから考えると御徒町がドル箱になることは言うまでもないでしょう。

御徒町を訪れる国内のお客様でもIJTに以前行ったことがある等の声が増えているのが現状で御徒町も以前から比べて信用度が増しているのを肌で感じています。

特にダイヤモンドは鑑定書の有無を聞かれるケースが増えていて中でもGIAの鑑定書を求めるユーザーが多いのです。

今後は価格の商品も騙しがきかなくなってくると思います。展示会依存が高まる中、良い商品が日本から消えていっているように感じてしまいます。

私は価値があり、適正価格を大切にしながら商売を続けなければ長く継続しないと思います。

#### ◆「うさぎクラブ」のご案内

日本のジュエリー業界の活性化を目的とした「うさぎクラブ」の懇親会を、JJFの前日30日、又は9月21日のJTOフェアに合わせて開催します。小売・メーカー・卸の業種に関係なく、業界が求めることは何か、大切なことは何かを議論する場となっていますので、是非ご参加ください。今回はオプザーバーも募集しています。詳しくは事務局(時計美術宝飾新聞社: hayato@carol.ocn.ne.jp)までご連絡ください。一緒に業界を盛り上げましょう。

### 暑中お見舞い 申し上げます。

### OKUSA CORPORATION LTD.

ヨーロッパの最高品質に包まれる。

### Woody Bell

特殊な修理を得意とする

### 田邊研電

宝飾加工機器の製造・販売メーカー

### パーツもジュエリーの価値あるポイントです。

石福ジュエリーパーツ株式会社

### Diamond & Pearl

オリジナルジュエリー

株式会社 エステート

### ジュエリータウンおちまちの 色石・ダイヤルース専門店

serena

### Necklaces & Brecelets

地金ネックのオーロラ

業者専用サイトでいつでも手軽に仕入

# BEDAT & C<sup>o</sup>

GENEVE

# BIJOUPIKO

ビジュピコ

日本総代理店: 株式会社 G・T・B・T ベタ事業部 TEL 03-5846-8592