

ご愛読者の皆さまへ ~定期購読申し込みのお願い~

いつもThe Watch & Jewelry Todayをご愛読いただき、有難うございます。
これまで無料でご愛読いただいていた皆様の郵送を6月15日より順番にお止めさせていただきます。



保険のご相談は(株)東時へ 本社:03-5817-0353 西日本支社:06-6252-4477

SUZUHO logo and contact information for the publisher.

Quality logo and publisher information.

THE WATCH & JEWELRY TODAY logo and title.



生活スタイルが多様化し、様々なニーズが生まれ、商品も多様化しているのは嬉しい悲鳴だが、リアル店舗のみならずTVをはじめネット販売など誰でも販売できるチャンネルが増える中で、「正しい情報」と「正しい価値」を伝えることが急務となっている。

それには資格取得などによる教育の底上げが必要となるが、知識のアップデートを含め教育学びに時間とお金をかける企業は年々減っている。

ここで改めて、資格取得と教育がどれほど大切なのかを考えるために、2022年にGem-A宝石学ディプロマ試験をPass Merit(高得点)で合格し、FGAの称号を取得した、宝石専門チャンネルGSTVで活躍する渡邊直哉氏に、資格取得のきっかけや今後の展望を聞き、学びや資格取得の大切さを業界全体で考えていきたい。

FGA資格取得者インタビュー
今こそ宝石学資格者が正しい宝石の情報を発信すべき

FGAを目指したきっかけを教えてください

「宝石について体系的に勉強したことがないままGSTVに出演し、さまざまな宝石を

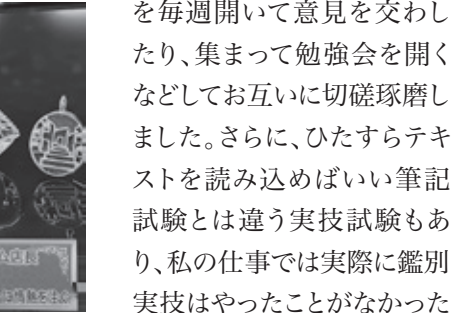


紹介していく中で、テレビのコメントーターが言ったことを視聴者の皆さんがそのまま信じるという影響力の強さを感じ、自分の言っている内容は本当に正しいのかなど、常に不安を感じながら仕事をしていました。そんな時に、新型コロナウイルスによって販売関係のイベントが中止となり、仕事が終わったのを機に、逆にここは資格取得の勉強を始めるチャンスだと前向きに捉え、FGAの資格取得に挑戦しました。会社の中にFGAの取得者がいましたので、FGAを取得するメリットについても知っていました。」

Gem-A宝石学の授業はどうでしたか?

「ファンデーションの授業は非常に楽しかったです。通学制だったので、宝石に関する様々な知識を直接先生から得られたのもメリットでした。しかし、ディプロマは楽しけれど大変でした。試験は

が近づくにつれ、プレッシャーがゆかり、よく眠れないこともあったほどです。そんな時は、一緒に学ぶ仲間が存在が大きかったですね。ライバル関係というより、みんな一緒に合格しようという気持ちで目標に向かいました。授業で足りない部分を補うために、オンラインミーティングを毎週開いて意見を交わしたり、集まって勉強会を開くなどしてお互いに切磋琢磨しました。さらに、ひたすらテキストを読み込みばい筆記試験とは違う実技試験もあり、私の仕事では実際に鑑別実技はやったことがなかった



「ジュエリーや宝石の世界では、残念ながらまだきちんと勉強していない人が、店頭で立って販売していることが多くみられると思います。お客様は、いろいろな店舗をめぐって、知識のある店員、ない店員、さまざまな人から話を聞いています。その結果、人によって言っていることが違うと思うお客様も多いのではないのでしょうか。これは結果として宝石の信頼性が失われていくことにつながっています。実際、買取のお店などでは、貴金属の査定のみで宝石については0円ということも珍しくありません。これは、正確な情報を発信できていない売り手側の責任でもあります。どこかで聞いた情報やネットで見た情報など不確かな情報を伝えてしまうと、お客様は間違った情報を信じてしまい、あげくにクレームにつながることもあります。どこかで聞いた情報やネットで見た情報など不確かな情報を伝えてしまうと、お客様は間違った情報を信じてしまい、あげくにクレームにつながることもあります。」

FGAの資格取得は仕事にどう役立っていますか?

「現在は、ショールームの店長をしながら、GSTVへの出演や販売イベントで店頭に立ったりしています。TVに出る時は、FGAの肩書がつくようになり、自分も以前より自信をもって宝石の説明ができるようになりました。そうすると視聴者の皆さんの見る目も変わってきているように感じます。この人の言っていることは信頼できると思ってもらえていると思います。実際、お客様の中でもFGAは取得が難しく、すごい資格であるという認識があるので、直接話をしていても以前より反応が良くなりました。するとTVにもたくさん出たいという気持ちが強まり、販売会でもお客様とどんどん話して信頼を得たいと思うようになりました。会社の中でも有資格者ということで、今後は仕事の幅が広がっていく予定です。今年は、アフリカの鉱山

にも取材に行くことになりました。また、資格手当も出るようになりました。」

宝飾業界人にとって宝石学を学ぶ意義とはなんですか?

「宝飾業界人にとって宝石学を学ぶ意義とはなんですか?」

Dia Flore logo and contact information.

「現在、ショールームの店長をしながら、GSTVへの出演や販売イベントで店頭に立ったりしています。TVに出る時は、FGAの肩書がつくようになり、自分も以前より自信をもって宝石の説明ができるようになりました。そうすると視聴者の皆さんの見る目も変わってきているように感じます。この人の言っていることは信頼できると思ってもらえていると思います。実際、お客様の中でもFGAは取得が難しく、すごい資格であるという認識があるので、直接話をしていても以前より反応が良くなりました。するとTVにもたくさん出たいという気持ちが強まり、販売会でもお客様とどんどん話して信頼を得たいと思うようになりました。会社の中でも有資格者ということで、今後は仕事の幅が広がっていく予定です。今年は、アフリカの鉱山

「山梨ジュエリーフェア」Part.2
県や市と協力しながら差別化された展示会を育てていく
インフォーマ マーケッツ ジャパン(株) 事業推進部 藤本 辰也

ひっぱられても落としくくいイヤリング金具できました!

The Jewelry Concierge advertisement with QR code.

THE LAZARE DIAMOND advertisement.

プチギョットイヤリング advertisement.

for you forever UCHIHARA advertisement.

SEA FORCE advertisement.