

「(株)ナガホリが取り扱う1962年創業のロンドンジュエラー「DAVID - MORRIS」のアジア、日本における第一号店が3月28日に高島屋大阪店5階にオープンした。

DAVID MORRISは、ラグジュアリーブランドがひしめくロンドンニューボンド・ストリート180番地の歴史的建造物に本社と工房を構え、現在は創業者の息子ジェレ

DAVID MORRIS 日本第一号店 高島屋大阪店にオープン

ナガホリ

少な宝石を集積、さらにはモダンな感性によるデザインが組み合わされて、唯一無二のジュエリーが生み出される。

ロンドンの本店のほか、パリ、ドバイ、リヤド等に店舗を展開し、昨秋、(株)ナガホリが日本総代理



ミー・モリス氏がCEO及びクリエイティブディレクターを務めている。

創業の翌年から2年連続で「デビアス・ダイヤモンド・インターナショナルアワード」を受賞して頭角を現し、映画007 ジェームズ・ボンドシリーズ「ダイヤモンドは永遠に」を皮切りに3作品で使用され、DAVID MORRISのジュエリーは一世を風靡した。

伝統的かつ革新的なクラフツマンシップの上に、卓越した審美眼による希

店契約を結び、日本での店舗展開を行っている。

イタリア原産の大理石のエントランスの奥は、一転して明るい白とベージュを基調としたインテリアなどで、ボンド・ストリートの本店を彷彿とさせる高級感あふれるブティックとなっている。

代表的なコレクションとして「ミス・デイズ」、「ローズ・カット」、「アストラ」といった幅広い年齢層を対象としたファッションブルな商品を提案できる。

プラチナ・ギルド・インターナショナル(株)(PGI)は、毎年プラチナ・ジュエリーの販売に携わる人々を対象とした無料セミナーを実施している。今年も東京、名古屋、広島の高島屋3都府で開催する。

PGIの活動の中でも、販売員教育は重要な役割を担ってきた。特にこの「プラチナ・ベシックセミナー」は、プラチナの正しい知識を誰でも無料で学べる場として、長年にわたり提供しているプログラム。宝飾店はもちろん広く宝飾業界の人々を対象とし、新入社員からベテランのスタッフまで、また1社から何名でも、気軽に参加できるカジュアルなセミナーだ。

PGIは「社会を取り巻く環境は日々変化していてジュエリーの販売も一様

ではない。しかしジュエリーとその素材の価値はいつまでも変わることがない」と改めて述べている。

また、「プラチナ・ジュエリーの販売には情緒的な価値の共有が必須であり、プラチナの高い価値を正確に伝え、消費者の満足感や高揚感を引き出すことが重要だ。同セミナーは、プラチナ・ジュエリーの販売力向上のための実践的な学びに注力している。知識の習得に加え、宝飾販売の課題を共有するひとつの機会と捉え、有効に活用してほしい」としている。

2025年のセミナー内容は、①プラチナの基礎知識、②セルストーク実習(グループワーク)。

会場・日時＝東京＝5月14日＝午前10時～12時30分/午後14時～16時30分@第一ホテル東京。名古屋＝5月20日＝13時～15時30分@名古屋マリオットアソシアホテル。広島＝5月28日＝13時～15時30分@ホテルグランヴィア広島。

申込受付はオンラインから。4月1日より開始、定員になり次第締め切る。<https://pgitrade.com/seminar/>。

ジュエリーコーディネーターインタビュー



株式会社サダマツ 熊倉由梨様(くまくらゆり) JC3級

一現在在籍しているお店の紹介と、ご自身の仕事内容を教えてください。

「現在、東急百貨店たまプラーザ店の店舗で働いておりまして、店長として勤務しております。仕事の内容としては、店舗の運営と部下の育成・教育です」

一仕事で大変なことはありますか。

「一番は教育というところで、今のメンバーが私を入れて4人なのですが、それぞれの強み、少し苦手な部分、そして接客のスタイルも全然違います。個々に合った教え方がまだできておらず、その部分が大変だと感じます。店長になって3年目ですが、今までやってこなかった部分ではあるので、楽しさもあります」

一お仕事をされている上で、ジュエリーコーディネーター(以下、JC)の資格取得を目指したきっかけを教えてください。

「私たちの会社ではキャリアを積むことが条件となっています。自分がまだ店長就任前の販売スタッフのときに、店長になりたいと思いはじめ、JC資格の取得が必須だと感じたのがきっかけです。あとは、お客さまとコミュニケーションを取ることができて、トークの質の意識が足りていないと思ったタイミングでもありました。ジュエリーは他の買い物に比べると高価なものが多いと思うので、背中を押してあげるには、知識も必要だと考え、検定を受けようと思いました」

一では、受験にあたりどのような勉強をされましたか。

「まずはテキストを最初から見て“これは覚えておいたほうがいいな”という重点項目や単語、意味をノートに写して、暗記用の赤シートを使って覚えました。あとは、読んでいて分からないことは調べて、理解できるようにしました。また、過去問を解いて、間違える箇所をテキストで見直す勉強もしました」

一資格取得にあたり、会社からのバックアップ制度等ありましたか。

「3級は受験料と登録料を負担してもらえるので、気兼ねなく受けることができました」

一資格を取得して役に立ったこと、エピソード等があれば教えてください。

「ジュエリーの歴史から、作る工程とか似合うジュエリーなど、ジュエリー全般のことを学びました。なので、接客をしていて、全てをひげからすわけではないですが、お客さまに訊かれたことで、「テキストで出てきたことだ!」と思う部分もありました。接客のトークというところで生きたかなと思います。そして、最後のページに丸顔の人はこのようなピアスが似合っていて、といった記載があって、使う機会が多く、お客さまに伝えるとより納得していただけている気がします」

一ジュエリーが比較的高い買い物であるとおっしゃっていましたが、トークの質で意識しているポイント等ありますか。

「ジュエリーというのは、何かしらの購買背景があると思っています。例えば、ご褒美もそうですし、誕生日や結婚記念など、背景から考えて、商品の魅力や、似合うかなといった、色んな不安を拭けるように、ということを意識しています。質を重視している方には質に納得していただけるような言葉、デザインや見た目をおすすめすることが重要かなと思います」

一次に、今後2級や1級といった上の資格を目指すお気持ちはありますか。

「そうですね。ジュエリーアドバイザーとしても、店長としてもこれからたくさんお客さまにご案内したり、教える立場でもあるため、知識が必要不可

欠だと思っています。まずは2級から挑戦していきたい気持ちはすごくあります」

一これから資格取得を目指す方々にメッセージをお願いします。

「3級は本当に幅広くジュエリー全般の知識を学べると思うので、勉強自体は大変かもしれませんが、接客のときなど、絶対に自分に生きてくると思います。同業でない、ジュエリーが好きの方も、自分自身が購入にあたって知識を得ておく、正しい情報でより良い購入につなげられると思うので、ぜひ受けていただきたいと思います」

一ありがとうございます。では続いて、熊倉さんはJJF2024で開催された第8回JC接客コンテストの優勝者で、かつ、株式会社サダマツは同コンテストにおいて4年連続で優勝者を輩出しています。コンテストにむけて何か準備はしましたか。

「自分自身がそもそも人前に立つのが苦手で、店長会で人前で喋るのも手が震えたり、本当に苦手なタイプです。まさか自分がファイナルに、と驚きましたが、お客さまや教育グループの社員の方、前回優勝した方からは「普段通りの接客の姿を出せたらいいよ」と言っていたいただきました。準備にあたって、お客さまにどんなことを訊かれるのか、どういう悩み、選び方という条件はあっても、実際どうなるかが分かりません。どんな質問が来ても返せるように、そしてあらゆる質問に対して落ち着いて対応できるように、想定質問を多く用意しました。お店のメンバーに手伝ってもらって、お客さまが言いそうな質問を出しながら、困らないように準備しました。

あとは、よく訊かれそうな質問への返答もそうですし、3級のテキストを振り返って訊かれそうな部分を確認したり、パーソナルジュエリーという顔の形によって似合うジュエリーなどを専門に学ぶ機会があったので、今一度見返したと思います。

いつも通りの接客と言っても、身構えてしまうので、コンテスト当日も悔いはないというくらい、ひたすら練習に付き合ってもらったり、電車でも想定質問に対する答えを聴いたり、プレッシャーに打ち勝てるようにしました」

一コンテストに出場された時のお気持ちはどうでしたか。

「コンテストへの過程はプレッシャーが大きかったです。4連覇がかかっていて、周りの方々はすごく優しく、結果じゃないと声を掛けてくださっていましたが、そうは言ってもという部分もありました。前日までは母にどうしよう、と連絡を取ったりするほど緊張していました。ですが、当日になると“なるようになれ”という気持ちになれて、朝に教育グループの方々と話す場面で、ラフな気持ちで楽しく話すことができました。

ファイナリストの方とも、「緊張しすぎね」と話しながら落ち着いて楽しめていました。ここまでやったという自負があったので気持ちを楽に臨みましたし、出てみたら、社員の方々が揃っていたので、サプライズだったので、緊張が解けました。演技中はいつもの自分の接客ができて、安心して号泣してしまっただけですが、楽しかったというのが一番の感想でした。色んな方にサポートしていただいてこそこの当日だったと思います」

一コンテストに優勝されてから何か反響がありましたか。

「色んな方におめでとうと声を掛けていただきました。自分自身としては、会社として大切にしている提案型の接客だったり、お客さまとのコミュニケーションがベースにあって、そこで当店で得た感覚など、総合して自分の接客レベルを認めてもらえた気がして、嬉しかったです。

教える立場にもなっているので、今までやってきたことは“間違いじゃなかったな”と感じることができて、自信につながりました。そして、接客している中でコンテストの存在は知っている方は少ないと思いますが、コンテストで優勝しているのにこういう接客か、と思われてしまうのは悔しいです。より自分の接客のレベルがその称号に達しているのか見つけ直す機会にもなっています。

あとは、顧客さま向けに作っている、お礼やイベント開催、メンテナンス等のご案内のお手紙に優勝した報告を添えていただきました。その後、会いにいらして下さったお客さまがいて、おめでとうや、さすがだねということお言葉、中にはプレゼントなどを下さった方もいて、それがすごく嬉しいなと思いました」

一ありがとうございます。

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

6月10日は 時の記念日

ラボグロウン ダイヤモンド
Lab Grown Diamonds

ルース各種

- ファンシーカット
- ラウンドメレダイヤ
- ファンシーカラー
- 5ctまで

卸売り いたします。

昌弘貿易株式会社
担当:村田・福岡 info.lgd@sktc.co.jp
東京都文京区湯島3-16-12 モーリオン湯島4F
TEL:03-5846-8251

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
〒110-0005 東京都台東区上野5-22-6 御徒町みきビル
TEL:03(3832)5241 FAX:03(3836)2063

好評発売中! レーザ溶接機 **Midi tech**

①増設や入門機にオススメ 本体 165万円(税別)

②100V電源で使えやす 作業の幅ひろがる 45J

③アフターサービスも安心 メンテナンス工費5年間 無料

03-3704-3044

株式会社 田邊研電

OKUSA CORPORATION LTD.
Keller Trading 2500 株式会社

ヨーロッパの最高品質に包まれる。

マクロン グローブ販売サイト
trade-art.shop.jp
株式会社大日 TEL:075-212-6840
www.okusa-corp.com

rental atelier Woody Bell

ハイジュエリーの制作、修理、リフォーム、彫り
〒110-0015 東京都台東区上野1-1-8 竹内ビル2F
TEL:03-5688-2390
<https://www.woodybell-j.com/>

宝石輸入卸 宝飾市場主催

ダイドウ商事株式会社

JEC 株式会社宝石取引センター

宝飾市場会員募集

〒110-0005 東京都台東区上野5丁目17番5号
TEL:03-3835-4328 FAX:03-3836-2305

Diamond & Pearl
オリジナルジュエリー

- ★ 南洋・タヒチ製品
- ★ ダイヤモンド製品
- ★ デザイン・加工

株式会社 エステート

〒110-0005 東京都台東区上野5-18-19
TEL:03-3831-2530 FAX:03-3832-3354 estestate2530@gmail.com

ジュエリータウンおかるまちの 色石・ダイヤ ルース専門店

売れ筋、レアストーンなど在庫豊富! メレサイズ 0.9mm ~ 石合わせはセラナで!

〒110-0005 東京都台東区上野5-22-1 東鈴ビル1F
TEL:03-3834-5307 FAX:03-3834-5306 E-mail gem@serena.co.jp