



### 多くの人にエマールの魅力を伝えるために選択した寄贈 国立西洋美術館で 「梶コレクション展－色彩の宝石、エマールの美」 6月15日まで

ジュエリーアーティスト梶光夫氏が美しく長い間人々に愛され続けてきたエマール(七宝)に魅了され、約50年という長い年月をかけて蒐集してきた数百点に及ぶコレクションの中から重要な作品148点を日本が誇る西洋美術専門の国立西洋美術館に寄贈したことが発表された。

それに合わせ3月11日～6月15日まで、寄贈された全作品を一堂に公開する「梶コレクション展－色彩の宝石、エマールの美」が国立西洋美術館で開催されている。

さらにこれを記念し、エマール作品集「炎の芸術エマール美しき女神たちの肖像」が出版(東京美術/3960円)された。

また、3月10日には「梶コレクション展－色彩の宝石、エマールの美」のセレモニーと内覧会が開かれ、関係者が集った。

開会にあたり国立西洋美術館長の



田中正之氏は、寄贈した梶氏や開催に尽力したすべての人に感謝を述べてから「エマールの作品の芸術的価値は日本ではまだまだ知られていないかもしれないが、パンフレットに書いた通り、19世紀から重要な芸術ジャンルの1つとして注目されていたもの。芸術のための芸術を旨とする19世紀のフランスの詩人・小説家であるテオフィル・ゴーティエ氏の最も重要な詩集があり、その詩集の中の「芸術」と題されたゴーティエの詩論、芸術論を表明したとも言える詩の中で、エマール(七宝)はゴーティエにとって芸術のひとつの理想的あり方であったのかもしれない。エマールがどのような工芸芸術であるのかを初めてまとまった形で紹介

できる。ゴーティエの心も捉えたエマールの煌めく世界を堪能してもらいたい」と、あいさつに代えた。梶氏は、「エマールとの出会いは



約45年前の1980年頃に遡ります。パリの小さな骨董店で小箱を見つけエマールに心を奪われました。それから数々の作品を中心に蒐集し、148点の作品を寄贈でき、著名な美術館に受け取ってもらえ、これから多くの人にエマールの美しさと魅力が伝わることを嬉しく思っています」と感謝を示してから、「エマールは七宝ですが、フランスだけではなく、スイスやオーストリアなど色々な国でも作られています。ただ私が好きなのがフランスのリモージュで制作されたものになります。七宝の色では赤はルビー、青はサファイアと宝石につながる側面

があり、光の当たり具合によっても色彩が変わるなどルーペで見るとなる魅力があります。寄贈してからは、新たな蒐集意欲がわいてきて、よりよいエマールとの出会いに期待が膨らみ、寄贈第二弾ができるよう私も頑張っていると思います」と語った。エマールは日本では七宝と呼ばれ、金属の素地にガラス質のうわぐすりや焼き付けた工芸品。コレクションのラインナップは多彩で、72点のルース(ジュエリーなどに仕立てられる前の小さな単体)、27点のジュエリー、24点の額装エマール絵画、13点の小箱、そして12点のトレーや盃などその他の立体作品が含まれている。エマール部分の大きさは1センチほどの小さなものから30センチを超える大きなものまで幅が広く、制作年代はフランス第二帝政の19世紀後半からアール・ヌーヴォーが流行した20世紀初頭が中心。

があり、光の当たり具合によっても色彩が変わるなどルーペで見るとなる魅力があります。寄贈してからは、新たな蒐集意欲がわいてきて、よりよいエマールとの出会いに期待が膨らみ、寄贈第二弾ができるよう私も頑張っていると思います」と語った。エマールは日本では七宝と呼ばれ、金属の素地にガラス質のうわぐすりや焼き付けた工芸品。コレクションのラインナップは多彩で、72点のルース(ジュエリーなどに仕立てられる前の小さな単体)、27点のジュエリー、24点の額装エマール絵画、13点の小箱、そして12点のトレーや盃などその他の立体作品が含まれている。エマール部分の大きさは1センチほどの小さなものから30センチを超える大きなものまで幅が広く、制作年代はフランス第二帝政の19世紀後半からアール・ヌーヴォーが流行した20世紀初頭が中心。

約45年前の1980年頃に遡ります。パリの小さな骨董店で小箱を見つけエマールに心を奪われました。それから数々の作品を中心に蒐集し、148点の作品を寄贈でき、著名な美術館に受け取ってもらえ、これから多くの人にエマールの美しさと魅力が伝わることを嬉しく思っています」と感謝を示してから、「エマールは七宝ですが、フランスだけではなく、スイスやオーストリアなど色々な国でも作られています。ただ私が好きなのがフランスのリモージュで制作されたものになります。七宝の色では赤はルビー、青はサファイアと宝石につながる側面

お店とお客様の橋渡しができる!!  
販売員さんご紹介します!  
BICO・GHI株式会社  
エムシージーマネキン紹介事業部  
東京 TEL:03-3409-6954  
札幌 TEL:011-219-0758  
大阪 TEL:06-6348-1020

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の104  
知的財産所得に対する税制優遇へ  
2025年4月1日から「イノベーション拠点税制」の適用が開始される。  
「イノベーション拠点税制」とは、企業のイノベーション投資への意欲を高め、研究開発を促進することを目的とする。具体的には、企業が国内で研究開発を行った知的財産の国内への譲渡所得、または国内外からのライセンス所得に対して30%の所得控除が認められるようになる。  
既存の税制では「研究開発税制」が

あるが、これは研究開発支出に対して直接的に作用し、そのコストを低減することを目的としている。  
他方、「イノベーション拠点税制」では、研究開発の結果生まれた成果としての知財が生み出す所得に減税措置を適用することで、社会実装に向けた投資を促進するとともに、得られた収益の研究開発への再投資を促す効果がある。  
「イノベーション拠点税制」の創設により、日本企業の自国での研究開発のみならず、海外企業の日本での研究開発についても促進されることが期待される。  
(特許業務法人共生国際特許事務所長)

4月15日・16日、産業貿易センター浜松町館  
ワールドオプティカルフェア2025  
感謝を込めて「組合百年史コーナー」を新設  
WOFは、国内外の代表的な眼鏡フレーム・サングラス・眼鏡器械並びに眼鏡雑貨品など関連産業を一堂に集め、春夏シーズンに向けた総合展示会。  
会場最寄駅となる浜松町駅は、関東近郊はもちろん地方からのアクセスにも便利のため、近年では新規出展者が増えつつあり、長年継続されて

## ジュエリーコーディネーターインタビュー



### 株式会社CAFERING ジュエリーコーディネーター2級 阿久津綾子(あくつ あやこ)さん

阿久津綾子さんは、販売員の経験も持ちながら営業マネージャーに転身したことで更に視野を広げ、ジュエリーコーディネーター資格の良さを幅広い視点で取引先に見合った形で日頃から勧めることのできるジュエリーコーディネーター資格者である。

ジュエリーコーディネーターは、2級の資格をお持ちですが、どのように活かしていますか?

阿久津さん「ちょうどコロナのタイミングで営業職になりました。移動制限によって訪問できませんでしたので、オンラインを利用して取引先などとコミュニケーションを図りました。10回のオンラインよりも1回の訪問の大切さはありますが、訪問できないことにより、オンラインでの研修や協力ができる可能性を見つけることに繋がったんです。取引先もコロナによって働く人数に影響が出てきていて、新人研修ができなくなったりしていました。その基礎ベースとしてはJC資格の取得をお勧めしました。3級資格は基礎が幅広く網羅されているので会社にとっても店長さんにとってもメリットになります。新人さん自身も主体性をもって学ぶことで大きな成長に繋がりますし、人材不足を補えるので多くの会社が採り入れたらよいと思います。私も3級はだいぶ昔に取りましたが、とても役に立っています。ただ、

ジュエリーコーディネーターの資格の事を知らない販売員さんや社長さんが多くいらっしゃると思うので、この資格の事をもっと知ってもらいたいと思いました。3級はジュエリー販売の基礎を固め、2級は販売教育の視野を広げつつ「販売職の価値を高めるきっかけになる」と感じています」と振り返った。

会社からの資格取得へのバックアップなどはありますか?

阿久津さん「会社からのバックアップは、資格取得後まであります。会社によるバックアップがあると、資格取得しやすいので助かります。助かるのは資格取得だけでなく、多彩な研修の多いCAFERINGでは子育てや働き方などについてもバックアップが充実しています。ライフスタイルに合わせた働き方を各自が選択できることは、楽しさややりがいにつながっています」と話す阿久津さんも創業メンバーの一人として活躍を続けている。

接客コンテストでは準優勝に輝いていますが、何をきっかけにチャレンジしたんですか?

阿久津さん「販売職の良いところは、長く会社に貢献できることと、お客様の幸せに触れられる喜びがあること。CAFERINGでは全員が接客します。スタイルも人それぞれです。ある時、弊社代表の青木さんが「すべてを経営者任せにすることなく、うちは社員全員がブランドになることを目指している」との考えを聞いて、自分はまだ勉強が足りていないと感化され、黙って応募したのがきっかけです。また、ちょうどその頃、取引先の株式会社一真堂 松本渚店(長野県)へ販売応援で伺っていたのですが、社長の皆様それぞれの立場でチャレンジ目標を設定してフレキシブルに動いていらっしゃるのを見てとても感動したんです。一方私は、勤続が長くなるにつれ、これまでのやり慣れた習慣や惰性で仕事をしがちなことに気付きハッとさせられました。入社30年目という節目で

もあつたのでコンテストにチャレンジすることを決意しました」とのこと。

接客コンテストにはどのような準備をされましたか?また緊張しましたか?

阿久津さん「覚悟を決めて、恥をかき勇気にコミットしました。後輩や義理の母、娘にもロープレを見てもらいダメ出しをしてもらいました。娘を育てながら働いていますが、全国に同世代の販売員は多く、同じ悩みを抱えている人も多いため、仲間や子どもにも勇気を与えられるかなとも思いました。当日は、普段通りを心掛け、いつもの制服で使う道具はすべて持ち込みました。いつもプライドを販売していることから、ファッションのテーマに戸惑いはしましたが、ものは違ってもお届けすることに変わりはないと言いつつもチャレンジしました。間違ったトークやしゃべりすぎた点などがありましたが、悔いはありません」とし、1級へのチャレンジを聞いたところ「ものすごく難しいと聞いたので、少し勉強してから考えます。ただ、いくつになってもチャレンジし続けていきたい自分でありたいと思います」とのこと。

阿久津さん、ありがとうございました。  
CAFERING  
オフィシャル  
サイトはこちら



コメ兵のサステナブルブランド  
伊勢丹新宿店でPOPUP  
「mi luna」のSPRING COLLECTION「Shine new me」を、4月9日より伊勢丹新宿店POPUPにて発売開始する。  
アンバランスビューティーリングはシリコン、アメジスト、ブルートパーズを使

機械式時計に、あたらしい予感。  
Japanese beauty, crafted into a mechanical timepiece.  
PRESAGE  
SEIKO SINCE 1881  
セイコー プレザージュ SARY161 57,200円(税込) メーカー希望小売価格 自動巻 www.seikowatches.com

SEIKO SINCE 1881  
セイコーウオッチ株式会社