

FAX番号の廃止 ~定期購読のお願い~

いつもWatch & Jewelry Today／オンラインをご愛読いただきありがとうございます。
来年度よりメール配信を検討しております。迫って購読料未払いの方の郵送は止めさせて頂きます。また、弊社ではFAXを廃止いたしました。ご迷惑をおかけいたしますが、お急ぎの方はメール(hayato@carol.ocn.ne.jp)もしくは携帯電話(080-4446-0460)までご連絡をお願いいたします。



保険のご相談は(株)東時へ

本社:03-5817-0353 西日本支社:06-6252-4477



●発行所(株)時計美術宝飾新聞社

●編集発行人 藤井正義
〒110-0015 東京都台東区東上野1-26-2
ジュエラーズタウン・オーラム5F
TEL(03) 3833-1886 FAX(03) 3833-1717
<http://www.e-tkb.com>

毎月1日・15日発行
年間購読料850円/1部450円
振替口座00190-3-57579



THE WATCH & JEWELRY TODAY

ウォッチ&ジュエリー トウディ



新たな宝飾ビジネスの魅力を探すなら 620社が出展する「国際宝飾展2026」 GIAがラボの最新動向と進捗、関連サービスを1月14日に解説

IJT2026 1月14日(水)～17日(土)／東京ビッグサイト

2026年1月14日(水)～17日(土)の4日間、日本最大の国際宝飾展IJTが、東京ビッグサイト東展示棟で開催される。時間は10時～18時(最終日は17時まで)。主催はRXJapan(㈱)と一般社団法人日本ジュエリー協会(JJA)。

IJTは、新規開拓・売上拡大につながる国際宝飾展として1月の東京、5月の神戸、10月の横浜と年に3回開催される。

1月のIJTは日本最大規模の国際宝飾展で、JJAが主催に入っている。RX社の発表では620社が出演、125万点のジュエリーが一堂に集い実際に見て、仕入れて、学べる展示会となる。商品は多岐にわたりライトジュエリーから高級ジュエリー、ハンドメイドに必要な素材・パーツ・工具、宝石ルース、鉱物などが出品される。仕入や情報収集はもちろん、近年増加中のSNS販売が可能なインフルエンサーをはじめ、ハンドメイド作家、クリエイターの需要も急増中で、宝飾産業へ参入する絶好の機会の場として注目される。

同展示会はビジネス目的および今後ジュエリーをビジネスで扱おうと考えて

いる人(ハンドメイド作家含む)は入場可能で、個人消費を目的とした一般消費者の入場は固く断るとしているが、IJTの来場登録は無料で、VIPも同じく無料という非常に安い入口になって

いる。IJTのBtoBとTOKYO JEWELRY FESのBtoCは交わらないとRX社は説明するが、FES開催前から懸念されていたとおりFESの来場者がIJTに来場しているとの声は年々増えている。実際

に見て比較検討できる場を最大限に活

かすのであれば、明確なカテゴリー分け

などが随分と前から望まれているのと同

じく、来場者のための企画やサービスの

改善を出演社と共に積極的に行ってい

くべきである。出演社の多くが改善を諦

めているようだが、IJTでの商売に満足

しているということなのだろうか。

来場の3大メリットには、ハイジュエ

リー、ライトジュエリー、ブライダルジュ

エリー、国内ブランド、海外ブランドと幅

広いカテゴリーのみならず、出演社イチ

オシのIJT限定商品、催事に最適な企

業、多彩な素材・パーツ、二次流通品な

どが多岐にわたる。効率の良い会場構

成などは業界の活性化に繋がる大切

な展示会の在り方と考えられるのである。

昨年の来場者数は4日間で20,429名

初日8,297人、2日目4,538人、3日目3,863人、最終日3,731人)で、天候の影響から前回比95%と落ち込んだ。また出展社数は20カ国から650社が見込まれたが、前回の619社を越えられず610社に留まった。会場では、SNS販売などのバイヤーで盛り上がっていたようにも見えたが、来場者の質には変化が見られる。既存の小売店の来場は減り、変革期を迎えている。それでも2万人が開花することに期待が持てそうだ。

アジアが中心のライブ販売は、イベン

ト会場での販売が通常よりもよく売れる

ということで注目され、定着し始めている

ようだが、実際に国内のSNS販売も売上

は上昇傾向にあり、市場活性化は多角

的に始まっているのが現状と言えよう。

地金や素材の高騰でモノづくりへの影

響はあるものの、それ以上に潤っている

面が多いのも否定はできず、そろそろ業

界としては攻めに転じる時期にきている。

ダイヤモンドは長い間販売され続けたが、国内の消費者はダイヤモンド

に関する知識は低いまま、そのため激しい価格競争に陥り、様々な課題にも直

面している。商品の差別化においても競

争の優位性を得るのが難しく、販売員と

のコミュニケーションにも労力を費や

し、消費者の理解不足から信頼関係の

構築にも問題が生じている。

こうした販売プロセス全体において

大きな障壁を解決するために、Sarine

(サリネ)は、小売業者が消費者へ独自



の価値を提供できるよう支援するため、業界最先端の3つのダイヤモンドソリューションを1月15日の14時から特別講演として、Sarine Technologies Ltd APACマネージングディレクター エルラム・ノイ氏が講演する。申込み不要、誰も参加できる。



そのほか、近年宝飾市場においてラボラトリ・グロウン(合成)ダイヤモンドの流通が急速に拡大していることを受け、1月14日11時～12時には、宝飾用合成ダイヤモンドの基礎的な知識を整理するとともに、最新の市場動向や技術的進展についての説明をGIA Tokyo(同) Identification (Diamond)シニアマネージャーの小竹翔子氏がGIA Tokyo合同会社主催セミナー「ラボラトリ・グロウン(合成)ダイヤモンドの最新トレンドと鑑別のポイント」の中で解説。さらに、GIAによる新たな合成ダイヤモンド関連サービスについても紹介する。



さらに、1月15日12時～13時は日本宝石協会主催によるセミナー「美しいインクルージョン」



1月16日11時～12時 = 日本ジュエリー協会主催セミナー「その宝石の呼び方、鑑別書と違います!」—宝石の名称を正しく理解する—をJJA宝石委員会委員／㈱中央宝石研究所リサーチ室部長の北脇裕氏が講演。



1月16日13時5分～14時5分 = JC検定2級試験対策セミナー「販売セミナー」をJC検定1級資格者の前田妙氏が講演。



1月16日14時15分～15時5分 = JC検定2級試験対策セミナー「製造・商品セミナー」をJC1級資格者の岡本有紀子氏が講演。



1月16日15時15分～16時5分 = JC検定2級試験対策セミナー「素材セミナー」をJC1級資格者の星野壽江氏が講演。

