

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有難うございます。
来年度よりメール配信を検討しております。追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
ジュエラースタウン・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8500円／1部450円
振替口座00190-3-57579

FROM THE WORLD
Quality



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(株)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社が出展、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易な入口になっている。IJTのBtoBとTOKYO JEWELRY FESのBtoCは交わり合い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展社と共に積極的に取り組んでいくべきである。出展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、出展社イチオシの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。

(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りつつあったようにも見えたが、来場者の質には変化が感じられる。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2万人が訪れているのは、宝飾ビジネスに魅力を感じる国内の新世代が含まれており、ライバーでもなく既存の小売店でもない新規を捉えている出展社は徐々に売上を伸ばしている傾向も見られている。



IJTから離れる企業があれば、継続する企業、新規参入企業があるように、移り変わる現状を、新規獲得の場としてRX社は提供を続けてきた。「作りたえ」が広がる一見で、仕入れて、学べる4日間」とうたい宣伝ページをIJTとは別で作っている。さらに海外への販

路拡大に向け超有力海外バイヤーをRX社は特典付きで特別招待。ソーシャルバイヤーやライバー、国内の海外バイヤーが目立ち過ぎているため、宝飾ビジネスを模索する異業種や個人などが影を潜めてはいるが、彼らは確実に力をつけ始め、徐々に頭角を現し始めてもいるのを見れば、2026年度は新たなビジネスを提案する異業種や個人が開花することに期待が持てようである。

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る。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てきたが、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に支援するために、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、誰でも参加できる。



そのほか、近年宝飾市場においてラボラトリー・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の「ラボラトリー・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＝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の成り立ち」を国立科学博物館理学研究部研究主幹の門馬綱一氏が講演する。



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!」一宝石の名称を正しく理解する一を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士氏が講演。



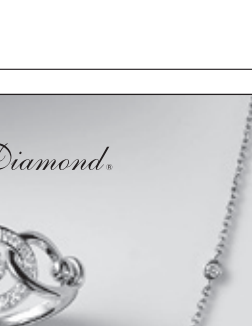
1月16日13時5分～14時5分＝JC検定2級試験対策セミナー「販売セミナー」をJC



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JCI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JCI級資格者の星野壽江氏が講演。

