

## 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。



●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508  
TEL(03) 3833-1886  
**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**

THE  
WATCH & JEWELRY  
TODAY

ウォッチ&ジュエリー トゥディ



日本宝飾記者会は、日本国内のジュエリー市場の健全な発展の重要な役割を担う日本ジュエリー協会の活動をもつと関係者に理解してもらい、宝飾業界の活性化に繋がることを願い会長インタビューを記者会合同で掲載する。

長堀会長は役割相關図を示しながら詳細に説明。地道な活動の必要性を感じてもらい、各々で協力できる活動を見つけてもらいたい。

## ジュエリー市場の持続的な成長に必要な3つの手段

我々日本ジュエリー協会(JJA)の存在意義は、ジュエリー市場全体の成長と健全な発展に貢献することが一つの目的だと思っています。

ジュエリー市場全体はコロナ禍が明けて以降、市場規模は1兆円を超えて成長しているように見えますが、その半分以上は海外ブランドが占めます。我々の会員企業は主に日本の会社ですから、その観点に立って考えると国内のジュエリー市場の成長スピードはそれほど速くないと考えられ危機感も感じています。

やはりここ2年ぐらい金価格が高騰し、それによってその統計数値そのものが、かさ上げされている面もあり実態とは少し違うかなと思っています。そういった背景を踏まえ、ジュエリー市場を持続的に成長させるための手段が三つあると考えます。

図1の中太線で囲っている部分が手段ですが、①需要の創造、②消費者からの信頼性向上、③人材の持続的

ジュエリー市場の健全な成長を目指す  
需要の創造、消費者からの信頼性向上、人材の  
持続的育成の3つの重点施策を説明一般社団法人日本ジュエリー協会  
会長 長堀慶太氏インタビュー

育成です。

## ①需要の創造

JJAが行っている需要の創造に関する活動には、昨年発表したダイヤモンドエンゲージリングのキャッチコピー「カタチにしたっていいじゃ

ない、愛だっけ。」があります。1980～90年代はダイヤモンドエンゲージリングの取得率が80%～90%ありました。最近のデータでは45%～50%前後となっています。それに加えて婚姻組数も年々減少しており、かつて80万組弱あった婚姻組数は2024年には50万組弱に激減しています。さらに販売点数は大幅に減ってしまうので、ここは、もう一回チャレンジとしてダイヤモンドエンゲージリングのプロモーション活動を積極的に行い、購買意欲を喚起し需要を創造することが大切であると考えました。

同様に日本真珠振興会と共同して販促活動を行う「二十歳の真珠(はたちのパール)」を7年ほど続けています。こちらは1990年代には小売店がパールフェアを行い、卒業式・入学式に合わせパールがも

のすごく売れました。しかし最近では売上も数量も低下傾向にあります。

最後は、今年9月の香港の展示会で実施したジャパンブランドの発信です。こ

品をお持ちなので、できれば積極的にプロモーションをするなり海外に進出した方が良いと思います。

初回ということもあり、ある程度お尻を叩きましたけれども、本来我々が理想としているのは、三十代、四十代のこれからの業界を背負っていくような事業者が、このジャパンブランドの仕組みを活用してくれると良いと思っています。

## ②消費者からの信頼性向上

消費者からの信頼向上については、表示規定についてのガイドブックを作り、業界内外で認知してもらおうとす

る。そしてJJAの活動の柱であるジュエリーコーディネーター

(JC)資格制度です。2025年9月の一級から三級の資格者数は7,674名で、1年前から77名増加しました。

資格者がジュエリーの正しい知識を持って販売活動をすることで、消費者からの信頼が生まれると考えておりますので、継続的に力を入れて推し進めていかなくてはいけない事業であると思

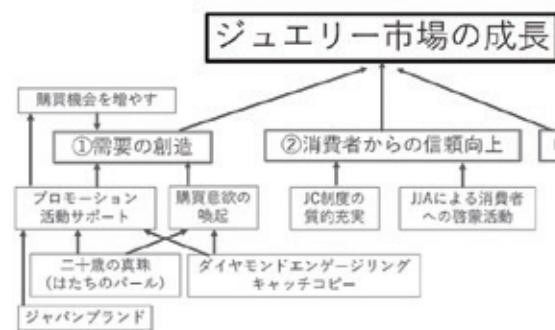
います。ただし、ジュエリー業界の川上から川下までの領域の中には、職人がいて、メーカーがいて、バイヤーがいて、卸がいて、小売店がいて全ての人がJC資格を必要としているわけではないこともあり、客観的に考えてジュエリーというか日本の産業自体の縮小トレンドが続いているということもあるので、JCを増やすことは簡単ではありませんが、JC資格の魅力を伝え続け、地道に増加を図る努力が必要であると思

います。また、先日も山梨県の学校の担当者と話をした際に、学生の九割が女性

## ③人材の持続的育成

人材の持続的育成に関しては、JC

図1：日本ジュエリー協会の役割相關図



れは元々日本の作り手、日本人の技術力にフォーカスして世界にアピールした方がいいのではないかと一時期から始まりました。職人の世界は中小零細が多いので、海外に行く資金力も多くありません。そのために初回は間口を広げて、日本企業が監修していればジャパンブランドと認定して香港ショーに出展しました。一回目なので、良かった点も反省点もあり、3年間ぐらい実施して効果測定をしなければなりません。ただ相対的に今回感じたことは、やはり日本企業は、全体的に慎重なこと

です。“石橋を叩いても渡らない”みたいなところがあり、我々も精力的に色々な企業へアプローチをしましたが、ちょっとまだ早いとの消極的な答えが多かったです。

実際に経済的な事情もあって、香港フェア一回の出展費や旅費などを掛けて出展する意味があるのかどうかを皆さん悩まれた印象もあります。

しかし、各社それぞれ良い技術や商

資格取得者の増強以外では、技能者育成に対するサポート、2年に1度開催されるジュエリーデザインアワードの活性化といったものです。また今後課題になりそうなのは、我々の業界だけではありませんが、事業承継ができるかどうかです。図1の事業継承対策の(未)とあるのは、現在のところ未着手であるという意味です。

また、モノづくりの部分で職人が不足していることは周知の事実であります。この理由は若い人たちにとってジュエリー業界が憧れの職業になっていないことが挙げられます。これについては地場産業である山梨県や台東区が現在一生懸命取り組んでいます。昨年10月に技能五輪全国大会が愛知県でありました。これについても応募者をもつと増やさなければいけないのですが、二十三歳までの技能検定二級取得者でないと出場できないなどのハードルも高いです。こういった制度的な問題につ

いては、ジュエリー議員連盟があるので、そこを通して一昨年から厚労省などの中央省庁に助成金をもう少し増やして欲しいというお願いをしています。中国や韓国と比べると、日本の助成金の額が多くなく、世界で戦っていくためには、行政の支援も必要であると思

います。



ジュエリー業界が憧れの職業になるというのは、将来性とかやりがいに関係していると思

いますが、先日山梨県の学校の担当者と話をした際に、学生の九割が女性

でみなさん職人を目指しているという話を聞きました。今後女性の職人がどんどん増えていくと良いと思います。

また私どもは東京商工会議所台東支部と一緒に、台東区の小学校や中学校でジュエリー製作体験を行っています。皆さん嬉々としてやっている

ので、こういった地道な活動を行っていくことも大切です。業界での人材の持続的な育成には、待遇面の改善も必要だと考えています。例えば職人と言えば、技能検定の一級を持っていれば資格手当が加算されることがあります。販売員でもJC資格取得者であれば資格手当を付与する企業が増えてきています。

一方で一般的にジュエリーの販売店における給与水準になると小売業全般が総じて低いと思います。そこも課題で、人が集まらない、離職率も高い状況にあると言えます。ジュエリーという高付加価値の商材で給料も高そうなイメージがあるので、何とか改善していきたいと思

## 業界の健全な発展に貢献

最後になりますが、ジュエリー業界はリアル店舗からだんだんとネット販売にも拡がり、新品のジュエリーから中古のジュエリーまで商材が広がっています。

また昨今の金地金価格の高騰によって良い面、難しい面の両面がありますが、商品の企画も難しくなっているのが現状です。

日本ジュエリー協会としては、今後も変化に対応しながら業界の健全な発展に貢献していきたいと考えています。

一有難うございました。

**FD.P Lab**  
Fixture Display & Packaging Laboratory

ONLINE SHOP

誰もが輝く明日へ  
**村田宝飾**  
MURATA JEWELRY

お応えします。

専門のスタッフがあらゆるご要望に対応します。

村田宝飾株式会社 <https://www.murata-jewelry.co.jp> E-mail info@murata-jewelry.co.jp

松山本社 〒790-0964 愛媛県松山市中村2-8-15 TEL 089-941-4135 FAX 089-946-1971  
東京本社 〒110-0005 東京都台東区上野5丁目7番5号 TEL 03-5807-4345 FAX 03-5807-4346  
甲府支店 〒400-0822 山梨県甲府市国母4-20-35 TEL 090-8845-8758

**The Jewelry Concierge**

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

ISO9001取得

**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・油岡 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

**KOHSAI**  
業者向け 卸売  
**ONLINE SHOP**  
**GRAND OPEN**

<https://shop.kohsai-qq.co.jp/>

利点その1  
ロットなし！  
一個から購入可

利点その2  
豊富な品揃え！  
※随時商品 UP

**No.1**  
**KOHSAI**  
山梨県甲府市電地 3049 番地  
TEL 0551-28-4182

**LANVIN**  
COLLECTION

栄光時計株式会社  
03-3837-0783

貴金属皮膜用電気式保護処理  
**プロテクト2**  
変色を皮膜で守る  
**PROTECT 2**

「プロテクト2」は、金・銀・プラチナなどのジュエリーに特化した電気式保護処理剤です。ナノ単位の保護膜が、ジュエリーの美しさをしっかりとキープします。

**甲府メツキ**

甲府本社 〒400-0032 山梨県甲府市中央5丁目2-11 TEL:055-232-4421  
東京支社 〒110-0016 東京都台東区台東3丁目43-10 TEL:03-5826-4067