

**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。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  
ジュエラーズスクエア・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850円/1部450円  
振替口座00190-3-57579

**THE WATCH & JEWELRY TODAY**

ウォッチ&amp;ジュエリー トウディ



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っ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。

長堀会長は役割相関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、各自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を感じています。

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。

そういう背景を踏まえ、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。

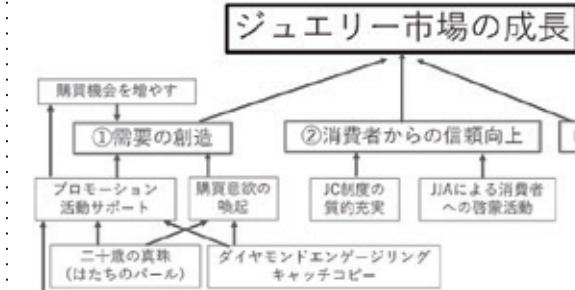
**①需要の創造**

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、愛だって。」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いますので、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

図1: 日本ジュエリー協会の役割相関図



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いうところから始まりました。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展出しました。

一回目での、良かった点も反省点もあり、3年間ぐらいた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くかったです。

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

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、四十代のこれから他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うこ

とです。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

は、JC資格制度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うことをです。

JJAは、JCの活動の柱である

ジュエリーコーディネーター

は、JCの活動の柱である

ジュエリーコーディネーター

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级取得者で

ない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、そこを通じて昨年から厚生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。

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になって、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。例えば職人で言えば、技能検定の一級を持っていれば資格手当が計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が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イメージがあるので、何とか改善ていきたいと思います。

**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の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拡がっています。

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きてするのが現状です。

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

QR codes for online shopping.

誰もが輝く明日へ  
**村田宝飾**  
MURATA JEWELRY

専門のスタッフがあらゆるご要望にお応えします。

https://mns.murata-ibrain.jp  
The Jewelry Concierge

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS  
ISO9001認証  
JAS-ANZ  
ISO14001認証  
ISO18001認証

天然宝石輸入卸  
**(株)萩原**  
宮城県 東京都文京区湯島4-6-11  
TEL:03-5811-2898  
東京都文京区山手5-30-5  
TEL:03(3941) 5514

**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

卸売いたします。

昌弘貿易株式会社  
担当:村田・袖岡 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

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

国内パート シェア  
No,1  
KOHSAI  
山梨県甲斐市高瀬 3049番地  
TEL:0551-28-4182

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

LANVIN  
COLLECTION

榮光時計株式会社  
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。

甲府メッキ  
お問い合わせは  
公式ラインから