

「JMG新年度フォーラム」 2026年を勝ち残る宝飾店戦略を JMGが特別公開! 2月10日(火)開催



(株)PR現代(東京都中央区 代表・下島仁)は、2026年2月10日(火)、宝飾小売業に携わる経営者・幹部の方を対象にセミナー「JMG新年度フォーラム」をリアル＆オンラインで開催する。今回の新年度フォーラムでは2026年の宝飾専門店におけるお客様づくりの展望を見い出す。人口減少、超高齢化、販売チャネルの多様化、そして海外ラグジュアリーブランドの動向を踏まえ、いかに新規客をつくり顧客化をしていくか、またAIの普及に伴いデジタル

意見を通して紹介する。

三部構成の第一部は、(一社)日本宝飾品貿易協会 代表理事『ジャパンプレシヤス』(矢野経済研究所)編集長でありJMG顧問でもある深澤 裕氏による「宝飾業界の動向と小売業の展望」、第二部は(株)PERFECT 代表取締役であり日本グロウンダイヤモンド協会 代表理事の石田 茂之氏による『これからの時代の天然ダイヤの魅力の伝え方』、第三部は『YouTubeが連れてくる“優良新規客” | 現場で起こっている衝撃の事実を発表!』をテーマにパネルディスカッションを行う。特に第三部では、いよいよ待ったなしの動画集客の状況下で、YouTubeによる動画配信を通じて、広商圏から新規客を獲得しているJMGメンバー店の成功の秘訣を特別に紹介する。

をいかに有効活用するかなどの課題を解決するための具体策をパネラーの意見を通して紹介する。

三部構成の第一部は、(一社)日本宝飾品貿易協会 代表理事『ジャパンプレシヤス』(矢野経済研究所)編集長 JMG顧問 深澤 裕氏

▶第2部

○「これからの時代の『天然ダイヤの魅力の伝え方』お伝えします!」
講師 (株)PERFECT 代表取締役 日本グロウンダイヤモンド協会 代表理事 石田 茂之氏

▶第3部

○WEB活用/動画集客成功店に学ぶ
パネルディスカッション『YouTubeが連れてくる“優良新規客” | 現場で起こっている衝撃の事実を発表!』
ファシリテーター: (株)PR現代 専務取締役 三澤 慎太郎氏
パネラー: JMGメンバー 宝飾店 経営者

◆と き 2026年2月10日(火) 13:30～16:45
◆ところ 日本ジュエリー協会 2階 会議室
◆対 象 全国の宝飾小売店(商圏により参加できない場合あり。詳しくは問い合わせ)
◆参加料 JMGメンバー:無料(1社3名様まで参加可能)
一般(オブザーバー):1社11,000円(税込・3名様まで参加可能)オブザーバー参加は累計3回まで

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
エムシーゾ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

◆本フォーラムの詳細はこちらから
<https://pr-g.jp/>
問い合わせ先:03-3639-1253 担当 越地

宝石商 櫻井彩子 初のPOPUP SNS販売がリードするジュエリーマーケット



新たな時代を切り開き、ジュエリー市場の拡大において、一役買っている注目される「宝石商 櫻井彩子」は、1月28日～2月5日の9日間、伊勢丹新宿店でPOPUP販売を実施することを1月6

日に自身のインスタLIVEで発表した。百貨店でのPOPUPは、昨年9月の阪神梅田本店に次いで2回目。伊勢丹新宿店は初出店となり、櫻井氏本人も希望が叶い嬉しい気持ちをLIVEで伝えていた。

また1月のTVドラマ3本に、“宝石商 櫻井彩子”のジュエリーが使われることが決定。そのうち2本のドラマに連続して登場するとのこと、勢いが止まらない。また、ファッション&ライフスタイル誌「VERY」の最新号(1月7日発売)にも宝石商 櫻井彩子のジュエリーが紹介されている。宝石商 櫻井彩子のジュエリーがVERYで掲載される頻度は高いが、働く女性や子育てに頑張るママをターゲットとする雑誌VERY

が頻繁にジュエリー特集をしている点にも宝飾業界としては注目したいところだ。

若い層向けが強いとされてきたSNS販売は、大きく分けても直接販売型、誘導販売型、ライブコマース型、個人・インフルエンサー販売と4つの種類に分けることができるほど進化し続けている。

国内のSNS販売の市場規模については複数のデータが出ており、海外のリサーチ企業によると2024年は約474億ドル(約6兆円)規模と推定し、2033年には約8,769億ドル(約120兆円超)との大きな目算が出ており、国内リサーチ企業では2025年は約253億ドル程度と予測し、2030年には約384億ドル規模になると見込んでいる。

データには様々な捉え方があり、一概に比べることはできないが、世界的に見ても年平均の成長率は20～36%前後が見込まれ、日本市場においても約8～40%程度の成長予測がある。つまり数千億～数兆円規模で拡大が見込まれている。

販売される商品としてはファッション・食品などが多くを占めているが、中でも宝石商 櫻井彩子を筆頭に、ジュエリー販売で成功する若い層が次々と登場してきており、ジュエリー業界としても取り込むべきことであり、試行錯誤すればジュエリー業界の市場規模も必ず膨れ上がるはずである。

謝辞では川澄副理事長が「いい商売を皆様と一緒にしていければと思う。年末には良い一念だったと言

えるような状態を作っていきたいと思う」と協力を呼びかけ、一本締めで締め切った。その後はお開きとなり解散した。



新しい力に時計修理企業をM&A もつと活発でより良い業界を目指す NGC新年賀詞交歓会

協同組合日本ゴールドチェーン(NGC=加盟店50社380店舗。三村真二理事長)と(株)ジェイ・ジー・パートナーズ(JGP、渡邊義久社長)の2社が一体となり、時宝眼のボランティアチェーンを展開する日本ゴールドチェーン本部は、1月13日、加盟店を集めた総

体会議を東京・品川で開催し、夜は加盟店のほか、来賓や指定商社を招いた「NGC新年賀詞交歓会」を品川プリンスホテルメインタワーで開催した。

総体会議では各委員会と本部から

の報告、加盟店決算分析のほかに、元

日本テレビアナウンサー魚住りえ氏に

による講座「話し方と聞く力を磨いて、コ

ミュニケーションスキルアップ」を実施

し、様々な学びを得た。



総体会議後に開かれた記者会見で、JGPは新たに加盟店が取り扱う時計修理を請け負う目的として、昨年12月24日付で、東京・築地に本社を置く(株)モン

ルの全株式を取得したことを発表した。渡邊社長は「サステナブル社会に向けた環境変化の中で、時計のオーバーホールや修理という役割は、NGC加盟店の事業領域を広げるとともに、高品質なサービスの提供により各地域における加盟店のブランド価値向上に寄与するものと考えている」と説明した。

(株)モントルは、業歴58年の時計修理全般を事業とする企業。業界上位に君臨し、一級技能士等経験豊富な技術者が多数在籍。高級ブランド時計から位置時計まで

幅広く対応する。また技術力の高さから複数のテレビドラマ等の撮影協力・技術観衆の依頼を受けてきた実績もある。

NGCの2025年8月期の加盟店決算状況は、総売上(上場企業含む)が529億円で前年比98.9%、上場企業を除く総売上は347億円の前年比103.6%。部門別(上場除く)では、宝飾品が前年比98.2%、時計は同101.7%、メガネは97.6%、その他(金地金含む)は同118.7%。収益面は前年比87.2%となり、その理由は人件費の増加、キャッシュレス決済比率が上がったことによる手数料の増加など販管費が前年比105.0%と増加したためとしている。

賀詞交歓会では、三村理事長が「NGCは新しいエンジンを付け、全身全力で1年を駆け抜けていく。年に数度の我々の集まりをはじめ、加盟店にお邪魔して学び、同士が同じうして知恵を絞り商品を開発。そして悩みを聞いて後継者のことにも憂いを持ちながら、この1年、改めて新しい力を得ていきたいと思う。2026年は、金価格の高騰により、色んな問題が業界でもある。1つは、小売店の在庫金額が増えているところがやや多い。一品単価が高くなったことによるが、ただ我々は在庫を持って商売をしないことには利益を生み出さないと同時に、いつまで高くなるのかと指をくわえていても、置いていかれるばかり。私の会社ではこの数カ月ほとんど在庫は増していますが、これは後々効いてくること。これからの金価格は到底下がることは思えない状況の中で今仕入れるもの、いまストックしてあるものは後に効いてくる。そういう意味では、ここにいるメーカーや問屋さんも含め、非常に活



冬の日々あれこれ 今年もよろしく願いいたします

冬、快晴の日の空気は冷たいが透明感、清潔感が満ちていてすがすがしい。日課になっている朝の散歩で相模川の護岸から眺める富士山は、ブルーの山肌に雪が被っていて、月並みな表現だが美しいと思う。遠くの富士がくつきりと見えるのは空気に濁りがないからだろう。

その冬の空気も生活の中では曲者で、今年はとりわけ乾燥が進んでいるので喉を痛めて風邪を呼び込む元になりかねない。私の場合は乾燥肌でかゆみが出て苦労している。夜中に起きてクリームを塗らざるを得ないほどに痒いのである。湿度計を見ると40%の数字が表示されている。時には30%にもなっていてこの空気の渇きが天敵と思っている。この湿度の数字はたいして当てに

そこで絶対湿度計なるものを買ってみた。絶対湿度はその名称通りで1立方メートルの空間の中にどのくらい水分が含まれているかを示すもので温度には関係せず単位はグラムである。g/m³で表される。通常は7g/m³～11g/m³あたりが快適そうだが、私の部屋は4～5g/m³程度で説明書きでは要注意警戒レベルということになっている。この乾燥空気ではインフルエンザのウィルス君たちが欣喜惹起して運動会を開催しているようなもので、湯沸かし式加湿器で何とかしのぐ始末である。

これで一段落と思いきや、朝晩には必ずと言っていいほど下肢に蕁麻疹(じんましん)のような大きな発疹が出る。当初は食べ物アレルギーか免疫力の低下かとあれやこれや試してみたが、

効果がない。その症状が一夜にしてほぼ消えたので、思い当たったのはヒートテックの下着。ネットで調べてみると、似たような症状で悩んでいる人の問い合わせが結構ある。たぶん乾燥肌と乾燥状況の悪化がクロスすると化学繊維の何かが肌に刺激を与えるのだろう。

寒さはエアコンで対処するにしてもエアコンは部屋の空気をかき混ぜるだけだから、換気をしないと頭痛がしてくる。ウィルスも部屋中を飛び回っているわけだ。何やかやと冬の空気は厄介で、こたつに足を突っ込んでテレビを見ていた昭和が懐かしいが、そうやって冬を越せたのもきつと若さゆえだろう。年を取れば生きているだけで何かと面倒になるということか。

新しい年が始まった。今年はどんな年になるのかわからないのは例年通りだが、わが日本、空気の綺麗さでも、公共水道の安全度でも世界の上位に位置している。アジアに限れば日本だけが誇れる自然の恵みであり、公衆衛生の技術である。年々失われていくものも多いが、「健康な時、忘れてるのが健康」というコピーのごとく、普段あまりにも当たり前で気にも留めないものの価値を改めて大事にしながら、一年暮らしていければ良しとしよう。

貧骨
cosmoloop.22k@nifty.com

至福の着け心地は、
大人たちの時間のために

じっくりとただ静かに、
自分だけの時間を愉しむ大人たちへ。
わずか1.00mmのムーブメントがもたらす
何物にも代えがたい心地よさをその腕に。

Eco-Drive One

CITIZEN

AR5054-51E 473,000円 (税抜価格 430,000円)
シチズン時計株式会社 <https://citizen.jp>