

お知らせ~ 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。
業界に貢献できる業界紙であるため、今後は登録制によるメール配信を検討しております。



保険のご相談は(株)東時へ 本社:03-5817-0353 西日本支社:06-6252-4477

SUZUHO logo and contact information for the publisher.

Quality logo and publisher information.

THE WATCH & JEWELRY TODAY logo and title.

FGA資格取得者 インタビュー
信頼と知識がビジネスを広げる。
FGA資格が導く「一流のジュエラー」への道

パールと天然ダイヤモンドを主軸としたオリジナルジュエリーブランド「CARCAJOU(カルカージュ)」の佐藤ナナ氏。



CARCAJOU https://carcajou.stores.jp/



2年間の学習期間は、振り返るとあっという間でした。ただ、正直に言う
と、過去問を解いている段階では合格が危ぶまれるような成績でした。

海外の展示会などにも積極的に足を運び、自分の目で宝石を選んで仕入れ
る。現在2026年度の通学コースと通信指導コースを募集。入学時期は、通学
コースは7月、通信指導コースは9月。

宝石学の資格取得の意義は?

FGAの取得には費用も時間もかかりますが、それ以上の価値が確実にある
と私は思います。ジュエリーに携わる以上、お客様からの質問に対して「分
からない」で終わらせず、自信を持って答えられることこそが、一流のジュエ
ラーのあるべき姿ではないでしょうか。

知識が増えることで、石を見たりお客様と話したりすることが以前よりも
ずっと楽しくなりました。自分自身の仕事を楽しむためにも、そしてお客様
からの信頼を得るためにも、ぜひ学びを深めてほしいと思います。

FGAについて



佐藤氏の取得したFGAは、イギリスのGem-A(英国宝石学協会)の認定
する世界で最も歴史のある宝石学資格である。現在は日本宝飾クラフト学
院がATC(認定教育機関)として日本でもGem-A宝石学教育を行っている。

同校宝石学部では、説明会も随時開催している。パンフレットの請求・説明
会の申し込みはホームページ(https://www.jj-craft.com/)またはフリーダイヤル0120-3388-26まで。

Advertisement for (株)萩原 jewelry store.

佐藤氏が受け継いだ会社の創業者で、佐藤氏の母の佐藤まゆみ氏に資格
取得の意義や今後への期待を聞いた。「創業当初から、弊社は良いものを

インターネット上に「誤解を生む言葉」や「明らかに間違っている情報」
「業界を悪とする文章」など、是正すべきと思う言葉が氾濫してきている。

インターネット販売は便利な反面、間違った行為やモラルのない販売
方法を増加しやすく、また気づき難い。誰でも販売できるジュエリー
は、地金の高騰や資産性というトレンドから誰もが興味を示すビジネス
にもなっている。

お客様へ、をモットーに素材と真摯に向き合うことを大切にしてきました。
この度の彼女のFGA合格は、その姿勢を確かな知識で裏付ける大きな一歩
だと思っています。

また業務の中でも彼女が宝石の表面的な美しさだけでなく、その背景や
本質と誠実に向き合うようにしてきた姿を、長くそばで見えてきました。

ブランドを継承する立場としてだけでなく、宝石を扱うプロフェッショナル
としての責任も自覚している点を創業者として頼もしく感じています。

FGA合格はゴールではなく、宝石を扱う者としての責任と審美眼を、確かな
知識で裏付ける大切な通過点だと思っています。

これからは自分自身の言葉と感性、そして専門性をもって次の世代へ繋
ぎ、彼女なりの視点、やり方でCARCAJOU(カルカージュ)の世界観をさら
に豊かにしていってくださることを、期待しております。」

長年続くモラル問題
真のジュエラーからすれば、また昔のようない加減なビジネスが増えて
きたと思うだけかもしれないが、このまま課題を放置しながら淘汰される
のを待ち、何も改善されないまま、また次世代に引き継いでいってよいのか。

誠実に高品質の商売を続ける店や企業も多く、職人技術やデザイン
価値を大切にされる業界人も沢山いる。課題に向き合う活動もゼロではな
いが、発信していかなければ伝わらな
いのである。SNS販売は伝えてなんぼの世界なので、黙っていても大切なものは守れないかもしれない。

FGAを目指すきっかけは?

以前、株式会社ミキモトに勤務していた頃、周囲の先輩や同僚の多くが
FGAの資格を持っていました。私自身、負けず嫌いな性格もあって、ジュエ
リーのプロとして仕事をする以上、誰よりも宝石について詳しくありたいという思い
が常にありました。また、日々の商談の中でお客様から専門的な質問をいた
だくことがあります。その時に自信を持って正確に答えられるようになること
が、お客様からの信用につながると考えたのが受講の大きなきっかけです。

実際に勉強を始めてみると、FGAの理論は予想以上に学術的で、理解する
のに苦戦しました。理論試験には模範解答がないと言われていました。そ
で、学院のWebシステムを活用して他の受講生の方の回答を見たり、動画
教材を自分のタイミングで繰り返し視聴したりして、自分の回答をブラッシュ
アップしていきました。私は決して要領が良い方ではないので、最後の方は指
にペンだこができるくらい紙に書きつけて、ひたすら頭に叩き込むという方
法で知識を定着させました。

一方で、実技の勉強はとても楽しかったですね。同じ種類の石でもイン
クルージョン(内包物)の違いや、天然ダイヤモンドと合成ダイヤモンドの
違いなどをお客様に根拠を持って説明できるようになったことで、話が弾
み、深い信頼をいただけるようになりました。その信頼が、オーダーメイド
ビジネスチャンスにつながっています。

FGAの勉強はどうでしたか?

また、屈折計などの機材を使って、自分で石の鑑別や目利きができるよ
うになったことも大きな自信です。今後

資格を取得した現在描く将来への夢

資格取得の効果は、日々のビジネスシーンですぐに実感できました。例え
ば、本物の真珠とイミテーションの違いや、天然ダイヤモンドと合成ダイヤ
モンドの違いなどをお客様に根拠を持って説明できるようになったことで、話
が弾み、深い信頼をいただけるようになりました。その信頼が、オーダーメイド
ビジネスチャンスにつながっています。

FGAの試験はどうでしたか?

また、屈折計などの機材を使って、自分で石の鑑別や目利きができるよ
うになったことも大きな自信です。今後

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

Murata Jewelry advertisement with contact info and QR code.

Kuwayama jewelry advertisement for rings.

KOHSAI ONLINE SHOP GRAND OPEN advertisement.

LANVIN COLLECTION advertisement for rings.

Protekt 2 advertisement for jewelry protection.