時計工芸新聞
発行所
㈱時計工芸新聞社
編集発行人　榎本卓生
本社　〒110-0005　東京都台東区上野1-9-6
TEL 03-3834-4886
FAX 03-3834-4287
振替　0190-2-136947
HPアドレス
http://www.tokei-kougei.com/
Eメール
info@tokei-kougei.com

SAKAI TRADING
OSAKA
06—6244—2000
TOKYO
03—3572—0004

# 終面で大特集　ＩＯＦＴ2015　10月6日　開幕

## 眼鏡業界に物申す

### 価格競争に走り過ぎ眼鏡の本質
### 社会的貢献を見失っていないか

眼鏡業界は、長らく価格競争による体力消耗戦を展開してきた。「レンズ0円」「追加料金なし」など、圧倒的なハード面の苛烈な価格競争によってソフト面は無視され、かすんでしまったといえる。

眼鏡は医療用具の側面を持っていることが強調されてきたが、近年は単なる「物品」的な商品の様相を呈している。こうした背景を受け価格競争に拍車がかかり、眼鏡の本質を見失うような状況になりつつあるのが現状だろう。

眼鏡業界の再構築は、ソフト部分をいかに一般の方に、そして社会に認知してもらうかにかかっている。

眼鏡技術者国家資格推進機構の進めている国家資格の制定は重要なことである。これは、業界のため、消費者のためだけでなく、眼鏡をかけた生活者が、社会の一員として社会的再生産にどうかかわっていけるのかが重要な点である。

超高齢化社会に入り、眼鏡は装用者にとっては必需品であり、ますます重要度が増してくる。このような眼鏡装用者の適正な視力を回復させることは、大きな社会貢献といえる。いま一度、このようなソフト面の利便性を訴える必要性を感じ、責任感をもった業界にならなければならない。

これらのためには、眼鏡装用者だけでなく、一般の生活者でも気軽に立ち寄れる門戸の広い小売店にするべきだ。そうすることにより、眼疾疑似者の早期の眼科への紹介で眼疾予防や早期治療につながる。

ソフト面での眼鏡の必要性を訴えるＰＯＰなどもたくさん用意して、眼鏡装用者のＱＯＶ（クオリティー・オブ・ビジョン）を上げることにより、眼鏡装用者のＱＯＬ（クオリティー・オブ・ライフ）、いわゆる暮らし向きの満足感、幸福感が得られ、生産性の向上を促し、社会貢献にもつながっていくのではないだろうか

## インバウンド旋風　第15回

### 爆買いだけではない。「物を売るという事へつながる過程」にチャンスがある

### インフラへも大きな寄与

相変わらずインバウンドの勢いは衰えないが、これを今回は別の視点で見てみたいと思う。

インバウンドによる恩恵はどうしても購買へ眼が行きがちだが、実はこれに伴うインフラへも大きく寄与している。というのも、海外からの観光客が押し寄せることから、文字通り純粋な観光客増加に伴う観光関連の売上の増加、またそこへ向かうための観光バスや交通機関の利用者増加、更にはこの観光バスの利用者増加に伴う事で発生する観光バスの不足から、バスそのもの発注さえ爆発的に増えている現状である。

こうしてみると、一つの物を購入する過程にあるもの全てで、インバウンドの恩恵は発生しており、単に爆買いという一言で終わらない事がよくわかる。どこかで一過性のものではないか?という思いが未だ残っている方も多いと思うが、それにしてはこの風潮が今日明日に収まるとは到底思えない理由が実はこの流れの中にある。

なぜなら、物を買い求める購買力だけであれば、購入する事でそれは満たされてしまうが、ここに繋がるインフラの需要が高いとなれば、それは物欲だけでなく、日本という国が持つあらゆる観光的財産や、目に見えない国民性がもたらすサービスへの要望などが大きく貢献しているのではないだろうか。

私自身、販売を促進させる事を日常の糧としてきているが、ことこのインバウンドの大きな波の中においては、物を売るという事へつながる過程にこそ、ニッチ且つ隙間的ビジネスのチャンスがあると感じてきている。今後これを一過性のものにしないためにも、常にこの流れの全体を把握していき、製造から販売まで全ての過程でニーズに応えられるソフトを模索していかなければならないのではないだろうか。

（本澤康之）

## ＪＪＡ　第４回理事会概要報告

日本ジュエリー協会（丸山朝会長、ＪＪＡ）は、9月25日に、定例記者会見を開き「第4回理事会」の概要を報告した。

それによると、平成27年度・第一四半期の財務報告では、正味財産増減計算書の前年同期比と比べると、前年同期より増えており、また、収支計算書の予算額との比較でも、当期経常増減額は予算より増えており、年間の収支予想では、若干の収支改善になったとの報告があった。これは、会員とジュエリーコーディネーターが増えていると説明があった。

8月には、法人個人正会員7社が新規入会し、同2件の退会報告があったものの8月末の現在の正会員（個人・法人）は816社となっている。

## 年間収支予想　若干の改善に

いい夫婦ジュエリー作文コンテストについては、日本メンズファッション協会との共催で「11月11日ジュエリーデー」と「11月22日いい夫婦の日」の協同企画として「いい夫婦ジュエリー作文コンテストを実施。9月30日を応募締め切りとして作文を募集し入選者5人に「エテジュール」ジュエリーを贈呈することが報告された。

「アニバーサリーを推進する会」については、8月26日にＪＪＦ2015会場内特別イベントゾーンで、ＪＪＡと日本ブライダル協会が中心となり、新たなマーケット開拓と新規顧客獲得を目指して、他の協会団体と共に、それぞれの業界に見合った「アニバーサリー」の共同展開を推進していく「アニバーサリーを推進する会」の発足を発表したことが報告された。

ＪＪＦ2015結果報告では、来場者数が1万4312人で前年比で452人増えた。

しかし、前週の中国マーケットの影響で中国人バイヤーの直前キャンセルもあり、海外バイヤーによる前年ほどの購買意欲が見られなかった。それでもセミナーやイベントが来場者に貴重な情報収集の場になったとの報告があった。

## ザ・クロックハウス　第32回「時の会」開催

### 5期連続売上増の121億円

大盛会となったザ・クロックハウスの「時の会」

報告をする大野禄太郎社長

㈱ザ・クロックハウス（東京都中央区、大野禄太郎社長）は、9月15日に千葉市美浜区の東京ベイ幕張ホールで「第32回『時の会』」を開催し、全国の店長や取引先など約400人が参加して盛大に行われた。

同会は、開会の辞に続いて社員全員によるＴＣＨ ＳＰＩＲＩＴＳの唱和が行われたあと、役員が紹介された。

このあと、大野社長が「2015年8月期業績報告」および「2016年8月期方針発表」を行った。それによると、前年には売上高は115億円（前年比102・7%）、経常利益4・8億円（同150・0%）と発表していたが、売上高は121億円と5期連続の増加を記録した。しかし、経常利益は3・5億円と目標に達しなかった。

これらの背景には、時計メーカーの好調が追い風になって売り上げが伸びたこともあり、大型店が数字を伸ばし、客単価のアップがあった。

来期に向けては、プライベートブランドの見直しを進め、再ラインナップを行い、経費の見直しを進めて粗利の増加を目指す、としている。

また、タテとヨコの拡大を継続していく。さらに昨年からスタートした修理見積もりを一元管理するコンタクトセンターの機能を来月から全店でスタートさせる。このセンターの新設によって店舗の業務負担が軽減された、としている。

ヨコの拡大では、昨年に3年間で300店舗を打ち出していたが、昨年度は、19店舗出店し、4店舗が退店した。さらに駅ビル、ファッションビルへの展開も行い、My select Point、L.acerc A、Tre Frecce、noble & chichiなどの新業態の店舗展開も行っている。さらに、昨年、中国の武漢に海外1号店を出店したが、武漢に根を張って3年間で10店舗を目指している。

そして2016年8月期の目標として、売上高136億円、計上利益4・8億円を目指す方針を示した。このためには、B to Bの拡大やコンタクトセンターの成約率を上げていくなど、信頼と希望のネットワークを広げ、成長を続けていく、と締めくくった。

このあとのストアマネジャー発表では、アイクロックイオン成田店、Tre Frecceイオンモール旭川駅前店、noble & chich福岡天神店、武漢金銀潭店が店舗での取り組みやブランドコンセプトを発表した。

このあと行われた懇親会の挨拶に立ったシチズン時計㈱戸倉社長は「クロックハウスは日本一のチェーン店になった。これからも新たな挑戦を続けていただきたい」とした。

宝石輸入製造卸
裸石ならなんでも
株式会社 ミツキ

## 秋のＩＪＴ　過去最多450社出展

### 盛大に開かれる

クリスマスジュエリープリンセス賞の表彰式

「秋のＩＪＴ」には多くの来場者が

過去最大の規模となった「第3回国際宝飾展秋（秋のＩＪＴ）」が9月28日～30日に東京・池袋サンシャインシティ2～4階で盛大に開催され、年末、クリスマスのジュエリー需要拡大期に向けた新作ジュエリーが多数出品された。

同展には、昨年比140社増加した過去最多の450社が出展し、ジュエリーゾーンのほかにパールゾーン、色石、半貴石、天然石、ビーズなどのジェムストーンズゾーンなど整然と展示されていた。

さらに新設された山梨クインテットパビリオンには、山梨県の有力メーカー40社が出展、同じく新設されたブランドリュース品ゾーンには、宝石のほかバッグ、時計なども展示され、見やすい展示内容であった。

会期2日目の9月29日には「第1回クリスマスジュエリープリンセス賞」の表彰式が特設ステージで行われ、その後、会場を巡った。

第1回クリスマスジュエリープリンセス賞」とは、「クリスマスに男性が最もジュエリーをプレゼントしたい女性」を選考し表彰するもの。第1回の受賞者は、女優部門が西内まりやさん、タレント部門がマキーさん、特別賞が橋本環奈さんとなっている。

来場者速報によると28日が3654人、29日が29887人、30日が22214人で3日間の合計では88055人となった。

＜裸石と枠作り＞
◇ダイヤ
◇天然色石・半貴石
◇パール
エステート

## 貴金属地金相場旬報

| 日付 | 金 | Pt | 銀 | 円相場 |
|---|---|---|---|---|
| 9月24日(木) | 4,773円 | 4,097円 | 65.12円 | 119.93円 |
| 25日(金) | 4,840〃 | 4,057〃 | 66.09〃 | 120.70〃 |
| 28日(月) | 4,836〃 | 4,066〃 | 66.31〃 | 120.27〃 |
| 29日(火) | 4,749〃 | 3,904〃 | 63.72〃 | 119.84〃 |
| 30日(水) | 4,734〃 | 3,930〃 | 64.04〃 | 120.02〃 |

・価格は店頭渡しグラム当り小売価格（消費税込み）
・外国為替相場値は米1ドル（午後5時現在の銀行間）
―田中貴金属工業㈱調べ―

時計工芸新聞の購読と広告掲載のお申し込みは
☎03—3834—4886

日本特許取得
米国特許取得
※類似商品については特許権侵害になることがありますのでご注意ください！
CCC-001
CMT 71B
シームーブ
ワンタッチ クラスプ C-MOVE
国内・海外宝飾パーツ店にて
好評発売中！
クラスプの専門メーカー
㈱セベルピコ
〒125-0062 東京都葛飾区青戸1-8-2
TEL 03-3838-1555/フリーFAX 0120-200353
http://www.seberu-pico.com

グランドセイコーは、
グランドセイコーを超えていく。
GS Grand Seiko
SEIKO
SBGR051 400,000円＋税 メーカー希望小売価格 自動巻 www.seiko-watch.co.jp/gs/
セイコーウオッチ株式会社

ジョウ・ジャパン

# 27年度後期事業計画 予算案など承認可決

挨拶する近藤理事長

全日本時計宝飾眼鏡小売協同組合（ジョウ・ジャパン、近藤千佳之理事長）は、9月15日の午後1時30分から、東京都台東区池之端の東天紅、5階「飛鳥の間」で、臨時総代会を開催、平成27年度後期事業計画、予算案について審議し、承認可決した。

総代会は、三田由里子常任理事が司会者となって開会。

最初に来賓として経済産業省製造産業局産業機械課課長補佐中山和泉氏が紹介された。

続いて、近藤理事長が登壇し、あいさつと同時に今臨時総代会を開催するに至った経緯などについて説明した。

その後、司会者の三田氏から臨時総代会の出席状況について報告があった（先の総代選挙で当選した70人の総代のうち、本人出席26人、書面出席16人、委任状7人、計49人となり、総代の過半数が36人となることから成立）。

議事については、司会者一任で、大阪府の吉田浩通総代を議長に選出し進行、第1号議案から第3号議案まで上程された。

第1号議案：平成27年度後期事業計画承認の件（事業テーマを時計技能関連に絞り込んだものとして、周知徹底のため機関紙である「新報」を通じて組合員へ告知していく）＝藪内副理事長から上程。

第2号議案：平成27年度後期予算案承認の件（平成27年12月1日から平成28年4月30日までの後期予算について説明）＝中山副理事長から上程。

第3号議案：役員推薦委員投票結果報告了承の件（資料を基に結果を報告）＝大西副理事長から報告。

以上の全議案について審議を重ねた結果、原案通り承認を得た。

全議案の審議終了後、来賓の経済産業省製造産業局産業機械課中山和泉課長補佐が祝辞を述べ、最後に三宅副理事長の閉会あいさつで午後2時30分、無事終了した。

# 日展協 展示会中止回避の要望書提出

## 東京都の舛添知事に 石積会長

2020年東京オリンピック開催の余波

## 最悪1年間東京ビッグサイト使用不可の危機

オリンピックの成功と同時に、日展協会長石積が舛添知事への要望書を前田副知事に提出。左から、日展協松井副会長、石積会長、東京都前田副知事、日展協越野副会長、荒井副会長

去る9月11日、一般社団法人日本展示会協会（以下日展協）石積会長と3人の副会長は、東京都の舛添知事に対し「展示会の中止を回避する為の要望書」を提出した。舛添知事に対する要望書の提出はこれで2回目。

現在、関係各社の間で、「日本最大の展示会場『東京ビッグサイト』が、2020年東京オリンピックの際、準備期間を含め長期間、最悪1年間にわたってオリンピック会場に使用され、その間、全ての展示会が中止になる」という深刻な噂が飛び交っている。

もしこの噂が現実になれば、毎年開催されている300本の展示会が中止になり、展示会での売上げに大きく依存する約9万社の中小企業の出展社や、1000社に上る展示会関連サービス企業に、倒産など極めて深刻な影響を及ぼし、社会問題に発展する恐れがあると危惧されている。

日展協はこのような深刻な事態を解決するため、ビッグサイトのオーナーである東京都に対し、「オリンピックの成功は大前提であり、協力も惜しまない。しかし一方、全ての展示会を例年通り開催できるよう配慮してほしい」と要望すると同時に、具体的な解決策として「東京臨海広域防災公園に、プレス用施設を建設すること」を提案した。

日展協はすでに今年1月に東京都の舛添知事に対して1回目の要望書を提出し、問題の深刻さを訴えている。しかしその後、心配の声がますます強くなり、その数も激増していた。

さらに、展示会産業議員連盟の国会議員から

## 東京臨海広域防災公園にプレス用施設建設を提案

前田副知事は、日展協執行部の説明に真摯に耳を傾け、一つひとつの問題に丁寧に応対した。

副知事が述べた内容の骨子は次の通り。

①何万社もの中小企業が展示会で営業できなくなることは、極めて大きな問題であることを強く認識している。

②ビッグサイトがプレス施設としてオリンピックに使用されるとしても、使用期間と面積をできるだけ最小化することを関係機関に全力で働きかける。

③展示会への影響を少しでも軽減するため、東京ビッグサイトの西館の増設について、当初2020年完成の予定を、2019年半ばの使用開始に早めることを計画している。

④日展協の提案内容を重く受け止めている。解決のためには非常に難しい問題もあるが、今後も日展協と協力しながら、努力したい。

今回の要望書提出にあたり石積会長は、「今何よりも重要なことは、一つの案のもとに、できるだけ多くの展示会関係者がまとまることによって、要望の声を大きくすることだと確信している。そのことによって、事態が解決に向って進展する可能性が出てくるものと期待しているからだ。そのために、執行部は、「たしかに、大問題になりかねない。しかし、解決のためには、日展協をはじめ展示会関係者は、解決策を提案することが重要だ」とのアドバイスがあった。

これを受け日展協の執行部は真剣に検討を重ねると同時に、議員連盟の幹部とも協議し、具体的な解決案を策定、2回目の要望書を提出した。

東京都側は、東京オリンピック・パラリンピック競技大会組織委員会の評議員を務める、前田信弘東京都副知事が応対した。

でまとめ、展示会国会議員連盟が推奨くださっている本案を『正式な提案』として推進したいと考えている。できる限り本案に賛同をいただくとともに、私ども日展協と一緒に声をあげていただけるよう、全力を尽くす。ただし、その後の進展によって、もっと良い解決策が提案されれば、それを推し進めることは全く構わない。要するに、解決できて関係者が喜べばいい」と述べている。

前回のロンドン・オリンピックの時も、ロンドン市内の展示会場がオリンピックの競技会場に使用されたが、関係者の努力の結果、使用期間は2カ月半に短縮。プレス用施設も、展示会場以外の場所に新たに建設され、結果的に、中止になった展示会は1つも無かった。

また、前々回の北京オリンピックの際も、プレス用施設は展示会場とは別の場所に、新たに建設、オリンピック後は展示会場として転用されている。

前述の噂に対して、「展示会中止がもたらす影響の大きさを考えれば、まさかそんなことが起きるはずがない」という声も数多く寄せられているが、まだ事態は予断を許さない。重要なことは、あらゆる出展社、展示会主催者、支援企業さらにはマスコミ等が一丸となり、大きな声をあげていくことであり、それが問題の早期解決につながると、石積会長は確信している。

業界のレジェンドが

# つれづれ語り

## macの教え 見えぬ部分にも神経を

私の事務所のパソコンはmacである。

別に私が好んで選択した訳ではないが、今もその前もmacであった。その理由は簡単な物で、単に息子のお古がやってくるからである。息子は新しいパソコンを買うと、それまで使っていた物を私の所に持って来るので、必然と私の元には一時代遅れたmacが鎮座することになる。最近ではそれが我が家だけではなく、嫁いだ娘の家にも彼のお古のmacがリサイクルされて行くようになった。

彼は飽きっぽい性格にも関わらず、何故かパソコンだけはmacを使い続けている。格好から入る性格もあるのだろうが、最初にパソコンを購入してから28年以上使い続けている。彼に最初のパソコンは何だったか覚えているか尋ねると、即座に「applеⅡ」と二言回答が返ってきた。そんな彼が当時から色々その拘りについて語っていたが、私の耳に入って来なかった。ただ彼が必ず口にしていたのは、「macは誰にでも使えるんだよ。初心者にもプロにも。」という言葉である。

appleの創業者であるジョブスが亡くなって、4年が経とうとしているが、少し調べみると、彼が話していた「誰にでも使える。」という言葉の意味が分かって来た気がする。「誰にでも使える。」というより「誰にでも満足出来る。」と言った方が正しいかも知れない。macの根底はシンプルである事に終始する。シンプルであるが故、自由であり完成されているのではないだろうか。

彼の遺した様々な言葉の中にも、シンプルという単語は頻繁に登場する。ただシンプルではあるが、全てが単純な訳では無く、表面上のシンプルさとは裏腹に、目に見えない所まで、神経が張り巡らされている。

ジョブスが遺した言葉の中に、macは裏蓋を開けた中の基盤まで拘っている事に質問を投げかけられ、「本物の大工は見えないからと言って、棚の裏に安っぽい材料を使ったりしない。見えない部分だからこそちゃんと作らなければならない。」といった内容の物があった。私はこれこそ今大切にしなければならない考え方ではないかと思う。

表面上の作り込みによって、確かに一時は成果もあがるかも知れない。しかし結局の所ハリボテはハリボテしかない。いつかはボロが出る。見えない部分の下積みが無ければ、崩れたときはあっという間に崩壊する。物事はやはりしっかりした下積みの裏付けが無ければならないのだ。

（本澤康之）

イタリアの時計ブランドTERRA CIELO MARE

# 新製品「ZERO－SEN」発売

## 世界で限定88本

## モントレソルマーレが日本で販売

山崎社長

ケースサイド（9時側）に本物のゼロ戦の外板（日の丸部分）を使用した「ZERO–SEN」

モントレソルマーレ㈱（東京都台東区上野5－15－17、ソルマーレビル・山崎剛社長）は、9月17日午前11時から同社会議室で新製品「ZERO－SEN」の記者発表会を開催した。

発表に先立ち山崎社長がモントレソルマーレ㈱についての説明に次いで中村良太氏からイタリア時計ブランドTERRA CIELO MARE新製品「ZERO－SEN」について説明があり、質疑応答で終了した。

1952年から時計の輸入、販売、修理を取り扱うモントレソルマーレ㈱は、イタリアの時計ブランドTERRA CIERO MARE（テッラ・チェロ・マーレ※以下TCM）とともに戦後70年を記念し、同ブランドが2015年3月にバーゼルワールドで発表した新製品「ZERO－SEN」（世界で限定88本販売）を9月下旬から日本国内53店舗で本格発売した。

〔なぜ、イタリアの時計ブランドが、日本の零戦のモデルを作ろうと思ったのか〕

この度の企画は、TCMの代表フォンタナ氏がAli Storiche協会（協会の代表でエンジニアのMauriziо Longoni（マウリチオ・ロンゴーニ氏）と出会った際、零戦について、1940年代では世界最高水準の飛行機であり、当時、限られた物資や技術しかない中で製造した日本のものづくりの開発力などを聞き、感銘を受けたことが契機となった。TCMブランドは、陸・海・空をテーマに時計を作っていることから、TCMより零戦モデルを発表したいとの思いから実現した。

※Ali Storiche協会とは、歴史的航空機の復刻作業、保存活動を行っている団体。

〔零戦里帰りプロジェクトとは〕

現在、世界に飛行可能な零戦（当時の機体を復元した機体）は5機存在すると言われており、その中で、日本人が所有する機体は1機のみ。「零戦里帰りプロジェクト」では、この日本人所有の機体を「ものづくり大国日本の原点ともいわれる零戦を国内で維持保管する」「第2次世界大戦の記憶の象徴として平和の思いを後世に伝える」をテーマに、2014年11月に日本入国し戦後70年となる2015年内に日本国内での飛行を目指し、サポートクラブを立ち上げたりするなど活動を継続していく。

▽ZERO－SEN：

■ケース：チタニウム／PVD加工（ケース径43㎜）、サファイアクリスタル・チタニウム層式バックケース、傾斜計仕様バックケース（特許取得）、耐磁性仕様、5気圧防水、レバーリリースシステム（特許取得）※零式艦上戦闘機の外板（日の丸の部分）をマテリアルとして使用

■ムーブメント：TCM－3900（bycoNCEPTO）／自動巻き

■その他：サファイアクリスタルガラス（傷・反射防止仕様、TCMオリジナルレザーストラップ、イタリアンデザイン／スイスメイド、世界限定88本

■価格＝80万円＋税

# 出展社募集を開始 第81回ギフトショー

## 来年2月3日～5日に開催

ギフトショー開催を発表する芳賀社長（右）と芳賀会長

㈱ビジネスガイド社（東京都台東区、芳賀信亨社長）は、9月18日に浅草ビューホテルで「第81回東京インターナショナル・ギストショー春2016」及び「第19回グルメ&ダイニングスタイルショー春2016」の記者発表を行い、出展社の募集を開始した。

それによると、会期は平成26年2月3日～5日までで会場は東京ビッグサイトで行う。

同展は、日本人のあらゆるライフスタイルシーンに合わせた衣・食・住の全てが集まり、出展社は2500社を数え、出品アイテムの幅広さは日本一である。流通バイヤーにとってかせない見本市として日本全国のみならず、世界各国から明日の売れる新製品」「最新のデザイントレンド」を求めて有力なバイヤーが20万人来場する。また、45のフェアで構成されており、感度の高い多彩なジャンルの商品が交差するダイナミックな空間となる。

今回のテーマは「グローバリゼーションのモノ作りで成功」とした。

出展料は、1小間（間口3㍍×奥行き3㍍×高さ2・7㍍）が39万9600円（税込）＋オプション預かり金（1小間8万円、2小間13万円、3小間以上16万円）となっている。オプション預かり金は、オプション器具および電気工事費、その他に充当される。ショー終了後、2カ月以内に清算する。

小間の基本設備は、三面木工システムパネル、パラペット、社名板、折りたたみ椅子2脚、パンチカーペット（色指定可能）が含まれている。

既存出展社申し込み締め切りは平成27年10月23日、出展申し込み締め切りは平成27年11月6日となっている。

問い合わせは同社インターナショナル・ギフト・ショー事務局☎03－3843－9851へ。

## 9月の色石ルース

### 売れ筋ベスト10

デゴなのかわかりませんが人気が有るようです。他には、インペリアルトパーズ・翡翠などが良い動きをしていました。翡翠は多石使いになる小さい物が多く動いていますが綺麗な物が少ないので要望になかなか応えられません。氷翡翠（アイスジェイド）・ラベンダージェイドなどの動きも良いです。

（五十嵐）

今月は、トルマリン（インデゴ）を探す人が多く感じられた。パライバトルマリンが高額で入荷が少ない為にインペリアルトパーズ・翡翠などが良い動きをしていました。翡翠は多石使いになる小さい物が多く動いていますが綺麗な物が少ないので要望になかなか応えられません。氷翡翠（アイスジェイド）・ラベンダージェイドなどの動きも良いです。

（五十嵐）

① サファイア
② ルビー
③ ガーネット族
④ タンザナイト
⑤ アクアマリン
⑥ スフェーン
⑦ トルコ石
⑧ トルマリン
⑨ ペリドット
⑩ 翡翠

＊2015年9月1カ月店頭販売（数量伸び率比較）調べ
資料提供＝ミユキグループ（ジュエリーおかちまち）
☎03－3836－4331


中央宝石研究所の各種セミナー

| 各種セミナースケジュール | 10月 | 11月 | 12月 |
|---|---|---|---|
| ベーシックコース（東京） | 8～9 | 5～6 | 3～4 |
| ベーシックコース（大阪） | 15～16 | | 17～18 |
| ダイヤモンドコース（東京） | 22～23 | 12～13 | 10～11 |
| ダイヤモンドコース（大阪） | | 19～20 | |
| パールグレーディングコース（東京） | 26 | 16 | 14 |
| 宝石鑑別コース（東京） | | | |
| 博多ダイヤモンドコース | | | |

※上記日程は都合により変更となることがありますので、あらかじめお問い合わせの上お申し込みください。
●受講料
・ベーシックコース（2日間）　¥25,000＋消費税
・ダイヤモンドコース（2日間）　¥25,000＋消費税
・パールグレーディングコース（1日間）　¥12,000＋消費税
・宝石鑑別コース（2日間）　¥30,000＋消費税
●セミナー開催時間：東京　10：00～17：00
大阪　10：30～17：00（会場の都合により）
博多　10：00～17：00（開講最低人数5名）
お申し込みは下記までお願い致します
東京　TEL：03(3837)0855　FAX：03(3839)1455　大阪　TEL：06(6245)5187　FAX：06(6245)5197
博多　TEL：092(472)3038　FAX：092(472)3846
各種セミナー
中央宝石研究所 教育部
〒110-0005 東京都台東区上野5-15-15 中田ビル5F
TEL03-3837-0855 FAX03-3839-1455

世界に伸びる
野口のリュウズ
防水 防汗 防塵
金張・ステンレス張 製造
輸出用製品製造
（全国有名材料店で取扱って居ります）

CITIZEN
一秒が一生を決める。
年差±5秒の精度、光発電エコ・ドライブ
The CITIZEN
ザ・シチズン エコ・ドライブ チタニウムモデル
AQ1020-51E ¥330,000＋税
Eco-Drive
http://citizen.jp シチズン時計株式会社

# ナガホリの新コーポレートロゴ

## 更なる飛躍期しリニューアル

㈱ナガホリ（東京都台東区、長堀慶太社長）は、2015年10月1日から、コーポレートロゴをリニューアルした。

新しいロゴは、「コーポレートシンボル」と「ロゴタイプ」で構成されていて、新中期経営計画「NewStage58」のスタートと、間近に控えた新本社完成を契機に更なる飛躍を期し制定した。

《コーポレートシンボル》グローバルな未来に向かうスターと伝統の「N」を組み合わせたもので呼称は「グローイングスター」、右肩上がりのフォルムには企業価値向上への姿勢を表している。経営理念にある「永遠の繁栄」と中期経営計画「NewStage58」のキーワードである「挑戦と飛躍」を象徴する。

《ロゴタイプ》トップジュエラーらしい品格を感じさせる、エレガントで親しみやすいフォントを採用。また顧客満足度の高い商品やブランドの開発と提案を推進する好感度な先進性、ステークホルダーからの期待に応える安定性も表す。

# 優雅に「秋冬ジュエリーコレクション2015」

## GINZA TANAKAプレス展示会

挨拶する田中社長

田中貴金属ジュエリー㈱（中央区銀座、代表取締役社長執行役員：田中和和）は、9月16日午後1時から同3時まで中央区日本橋のマンダリンオリエンタル東京で「GINZATANAKA秋冬ジュエリーコレクション2015」プレス展示発表会を開催した。

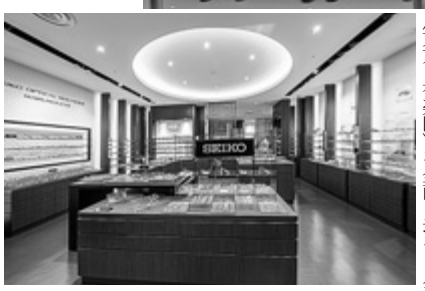
開会に先立ち田中和和社長は「GINZATANAKAは、1892年（明治25年）に『清水商店』の名で貴金属装身具販売店として東京・浅草に開業、創業者の山崎亀吉は、K18やK24といったゴールドの品位を明示する規定で初めて立案し、貴金属業界に多大な影響を与えた。創業者110周年を迎えた2002年、店舗名を『GINZATANAKA』と定め、銀座本店のリニューアルオープン、ゴールドやプラチナはもちろん、ダイヤモンドやその他の素材を使用したジュエリーを多数取扱っています。日本は秋冬のジュエリーコレクションを発表いたします」と挨拶し、新作11点を含む総数50点あまりが紹介された。

華麗なジュエリーを身にまとったモデル

# 『丸の内視覚センター』全面リニューアル

## 「セイコー・オプティカルブティック丸の内」新装

テープカットする4社の代表。左から、セイコーオプティカルプロダクツ㈱田中伸夫社長、HOYAビジョンケアカンパニー日本エリア管理部ゼネラルマネージャー伊藤信弘氏、セイコーホールディングス㈱中村吉伸社長、㈱クロノス金子明社長


木目を基調とした落ちついた店内

セイコーオプティカルプロダクツ㈱（東京都中央区、田中伸夫社長）は、創業45周年を迎えた眼鏡店「丸の内視覚センター」（東京・有楽町）を全面リニューアルし、セイコーブランドメガネのフラッグシップショップ「セイコーオプティカルブティック丸の内」として、去る9月18日オープンした。

オープニングセレモニーでは、セイコーホールディングス㈱中村吉伸社長、HOYAビジョンケアカンパニー日本エリア管理部ゼネラルマネージャー伊藤信弘氏、㈱クロノス金子明社長、セイコーオプティカルプロダクツ㈱田中伸夫社長の4人によるテープカットが行われ、来賓や関係者が新装の店内を見て回った。

## 「お一人おひとりに最適なメガネをお届けする」をコンセプトに

「セイコーオプティカルブティック丸の内」は、「セイコー」ブランドを冠した初めてのメガネショップで、レンズは全てセイコー製品、フレームは国内向けセイコー製品をフルラインナップで展開するとともに、セイコーの海外モデルも取り扱う。また、メイドインジャパンを中心とした一流メーカーのフレームも用意されている。

同店は、〝お一人おひとりに最適なメガネをお届けする〟事をコンセプトに、3つのクオリティーを推進。1つ目は、「セイコー製品による品質のクオリティー」、2つ目は「認定眼鏡士による検眼・加工・フィッティング等の技術のクオリティー」、3つ目は「お客様に心地よくお過ごしいただくためのサービスのクオリティー」、さらに、セイコーレンズの幅広いラインアップをより専門的にお届けする「セイコーレンズスペシャリスト」のモデル店としてお客様に最も相応しいレンズ選びにこだわり、常に最高の見え心地のメガネを提供する。

レンズコーナーでは、iPadを使った最新のパラメーター測定機「セイコーデジタルマルチツール」で、一人ひとり異なるメガネの装用状態をデジタルに計測。そして計測されたパラメーターからセイコーレンズの遠近両用レンズをテイラーメイドで作成し、より快適な見え心地を目指す。

木目を基調とした落ち着いた雰囲気の店内は、「日常生活に、上質、お洒落、快適、満足を求める大人」をテーマに、商品が見やすく手に取りやすく陳列され、ゆったりした接客スペースを確保している。

# 時キめき キラめき

## イ・ボミの清水キャディー今季ボーナス1300万円

### ペアウォッチの注目度急増「ゴルフのペア」も収入増

女房とのペアウォッチは小っ恥ずかしい……、というのはどうやらアタマが古いらしい。

というのも、若い世代に今、ペアウォッチが注目されているからだ。

時事通信社によると「気恥ずかしい」という抵抗感が若い世代にはなく、腕時計売り場でもペアウォッチへの問い合わせが増えているという。

そんなニーズに応えるようにセイコーウオッチは昨冬4ブランド8種だったペアウオッチを、今年は10ブランド14種に増やし、シチズン時計は、ペアの商品数を昨年の10モデルから倍増。カシオ計算機は、「G－SHOCK」と女性版「BABY－G」でも、同じデザインの商品を「ペア」として提案していく計画だ。

仲のいい夫婦や熱々の恋人にペアウォッチはきっとお似合いのはずだ。

ペアといえばスポーツの世界でも男女混合ペア競技が多い。テニス、バドミントン、卓球、シンクロナイズドスイミングがそうだ。2人の息がピタリ一致することで、好プレーが可能になる。

そしてプロゴルファーとキャディーの関係もまさしくペアといえる。

選手が試合中に風向きや距離ジャッジ、グリーン上のライン確認を唯一求めることができるのはルール上キャディーだけだ。

キャディーの的確なアドバイスが好スコア、好成績につながるのだ。

だから、オフになると有能なプロキャディーと年間契約するための争奪戦が起きている。

女子ツアーで賞金レーストップ独走のイ・ボミの専属は清水重憲キャディー。試合中は選手にクラブを渡したり、ボールの行方を追うだけではなく、選手に余計なプレッシャーをかけずに、世間話でリラックスさせる役目もキャディーにある。

まさしくフェアウエーで共に戦う心強い相棒なのだ。

ちなみに日本ではプロキャディーの報酬は選手が予選落ちしても1試合10万円が基本だ。これには移動費、宿泊費、食費など一切が含まれている。試合会場が北海道や沖縄であっても、基本給は変わらない。

ただし選手が好成績を出せばボーナスが出る。

成績によって支払われるボーナス額は変わってくるが、勝てば優勝賞金の10%がキャディーの取り分となる。

今季イ・ボミはすでに1億5690万円を稼いでおり（9月20日時点）、清水キャディーのボーナスはざっと1200万～1300万円になる計算だ。

かつて最も稼いだプロキャディーは全盛期のタイガー・ウッズの専属だったスティーブ・ウィリアムズだ。ウッズのメジャー14勝中13試合でバッグを担ぎ、年収は1億円と言われた。

ウッズと契約を解消した後にウィリアムズはアダム・スコットのバッグを担ぎ、マスターズ優勝にも貢献した。

有能なキャディーがいれば勝利数も違ってくるわけだ。プロとタッグ組むキャディーの2人がペアウォッチをしていたらさぞかし輝くはずだ。

（スポーツライター・三山辰雄）

# 米国の大手旅行専門インターネットメディアの「トラベルズー」が調査

## 2015年に訪れたい旅先アンケート

### 台湾香港中国では日本人が行きたい国トップは米国

### 日本またも1位

米国の大手旅行専門インターネット・メディアの「トラベルズー（Travelzoo）」はこのほど、オーストラリア、日本、中国（大陸部）、香港、台湾に住む会員を対象に「2015年に訪れたい旅先」を質問するアンケート調査の結果を発表した。

台湾、香港、中国では「2014年」について行った調査に引き続き、「日本」と回答した人が最も多かった。

日本人で、訪れたい旅先に中国を選んだ人は、いずれも10位以内に入らなかった。

トラベルズーは日本、中国大陸、香港、台湾、オーストラリアの会員4322人を対象に「2015年に訪れたい旅先」についてのアンケートを実施した。

調査対象とした地域で、「2015年に訪れたい旅先」に日本を選んだ人が最も多かったのは台湾で、前回調査の「2014年に訪れたい旅先」の調査結果よりも3ポイント増56%が、「2015年に訪れたい旅先」に日本を選んだ。第2位はスイス（22%）で、以下は第3位のイタリア（20%）、第4位の米国（20%）、第5位のモルディブ（19%）と並んだ。日本は第2位のスイスにも大きな差をつけた。

香港では、「2015年に訪れたい旅先」が前年比6%増の49%だった。

第2位はオーストラリア（31%）、第3位は韓国（28%）、第4位はモルディブ（25%）、第5位はタイ（21%）と並んだ。

香港でも、「日本」を選んだ人が最も多かったが、台湾ほど「行きたい旅先」として日本が突出しているわけではない。また、香港では「行きたい旅先」として韓国が2014年、2015年ともに第3位と安定している。

なお台湾で「行きたい旅先」に韓国を選んだ人は、14年、15年ともに10以下の「圏外」だった。

中国が「2015年に行きたい旅先」として日本を選んだ人は前年比11ポイント増の40%だった。

第2位から5位までは米国（31%）、ニュージーランド（27%）、オーストラリア（26%）、台湾（25%）だった。

日本が「2015年に行きたい旅先」として選んだ第1位から第4位までは米国（38%）、日本（28%）、イタリア（22%）、フランス（20%）、スペイン（18%）で、オーストラリアと台湾がともに17%で続いた。

日本で「行きたい旅先」に中国（大陸部）を選んだ人は2014年、15年ともにランキング10位以下の「圏外」だった。香港でも、両年ともに「圏外」だった。

台湾では「2014年に行きたいた旅先」に中国を選んだ人が21%で第3位だったが、「2015年に行きたい旅先」では15%で第9位と、大きく後退した。

# 太陽光の持つ特性と同じ光を出す「LED人口太陽照明灯」

## SOLAX－iO

フレキシブルチューブスタンド形SOLAX－iO－11－55

### セリックが開発、発売

太陽光の専門メーカーセリック㈱（本社　東京都中央区入船3－2－5 05、☎03・3555・2261、FAX03・3555・2262番）では、ジュエリーが持つ本来の美しさや輝きを引き立たせる太陽光に最も近いスペクトル（分光分布）に合わせて開発されたSOLAX－iO（ソーラックス－イオ）を開発した。

SOLAX－iOは色温度5500Kタイプ、平均演色評価数はRa97以上と、持ち運びができる高演色性LEDとしては世界最大水準を実現している。

商品の価値を正確に伝えたい時や、正確な色彩を見る時に人口太陽照明灯は最適な照明だ。

# 新社長に布田昭氏は会長に

## メガネの大宝堂　布田善久氏

㈱メガネの大宝堂（熊本県熊本市）は、2015年9月、代表取締役社長の交代人事を発表した。

新社長には布田善久氏が、社長を退任した布田昭氏は代表取締役会長に、それぞれ就任した。

# PGI「婚約、結婚指輪に関する調査」

## 婚約指輪　夫の給料の1カ月分購入金は夫と折半で

プラチナ・ギルド・インターナショナル㈱（東京都千代田区、ハンキンソン尚子社長）は、婚約指輪と結婚指輪に関する調査を実施した。

調査はインターネットで、25歳～39歳の結婚5年以内の女性で、婚約指輪及び結婚指輪の保有者を対象に、25～29歳、30～34歳、35～39歳、各200人の計600人に対して行われた。調査結果は次の通り。（プラチナ・ギルド・インターナショナル調べ）

**■婚約指輪の購入額は給料の何カ月分か**

婚約指輪の購入額と、その金額が夫の給料の何カ月分かの質問に対して、購入額の平均は37万9955円となった。また、夫の給料では「約1カ月分」の回答が最多になった。かつては「婚約指輪は給料3カ月分」と言われていたのに対し、最近の堅実なカップルの姿がうかがえる結果になった。

結婚指輪については、平均購入額（2人分）が24万2059円で、夫が全額払ったカップルが約6割で1位、夫婦で半々の回答が次いで2位で、4人に1人の女性が結婚指輪代を夫と折半していることが分かった。

**■婚約・結婚指輪の素材について**

婚約・結婚指輪を選ぶ際に、素材が大事と考えるか尋ねたところ、8割以上が大事だと回答。また、素材選びのポイントを聞くと、どの年代も「劣化や変色をしないこと」との回答が最多で「輝きが永遠に続くこと」がそれに次いで2位となった。一生ものだけに、素材の耐久性や永遠性を重視する人が多いことがわかった。

素材についての質問には、婚約・結婚指輪ともにプラチナが8割を超える結果となった。具体的な理由に「どんな服装にも合う」「年齢問わず着けられる」などのコメントがあがり、プラチナに対し、時代や流行に左右されないといった価値を見出していることが分かる。また、婚約指輪の宝石と素材の組み合わせを聞いた質問では、74・3%がダイヤモンド×プラチナと回答。2位のダイヤモンド×ホワイトゴールドの3・8%などに比べ圧倒的な人気となった。

**■婚約・結婚指輪の満足度**

婚約・結婚指輪への満足度を尋ねると、婚約・結婚指輪ともに9割以上が「満足」「やや満足」と回答。また、満足の理由では「デザイン」が1位、「夫の気持ち、愛情の証だから／夫婦の絆の証だから」が2位になり、指輪の見た目以外に、夫婦の愛情や絆の証として、単なるモノ以上の価値を感じている人が多いことが伺える。

婚約指輪を持っていて良かったと思う時を質問すると、最も多かったのは「結婚式・披露宴に出席するとき」、2番目に「着けている時はいつも」という回答が入った。

購読・広告の申込は
FAX03－3834－4287まで

バッジ・カップ・盾・ペナント・賞
オリジナル制作
銀和徽章
中央区日本橋茅場町2-6-11
TEL（3667）5094～6

華麗なる時計硝子
尾松時計硝子工業

時計部品・工具・ベアーバンド
今井商店
秋田市山王新町5－12
〒010-0952 電話 018－862－3331
FAX 018－862－3655

サンレオ
ゴールド&シルバーカップ
問合先
ヤマト徽章株式会社
URL:http://www.sunleo.gr.jp/yamato

業者の質店で、正確でスピーディーな査定を！
質
宝石・貴金属・時計・各種ブランド品・骨董品・衣類・何でも預かります！
■大口で借りたい方
■在庫担保融資
■初めてのお客様でも安心
業界最安金利
銀行並みの金利
月1%

東京都台東区台東3-12-8
谷口宝飾グループ
質 セブンプラスワン
お気軽にご相談下さい。　営業時間◆月～金10時～18時
03-3835-0888
東京都公安委員会　質屋営業許可番号 第306609803009号

東京バンドKK
高級皮革時計バンド製造

yaesu higasa
Higasa
信頼と輝きを永遠に
宝石・貴金属・輸入加工卸
八重洲
株式会社 日笠
東京都中央区八重洲2-5-9
TEL.03－3274－3021
FAX.03－3274－3026

時計関連用品総合卸
●ソニー・マクセル各時計用電池代理店
●オメガ ロンジン オリエント リコー シチズン各社純正部品代理店
●スイス・エポーシュ社純正部品およびムーブメント
●国産各種クロックムーブメント
●時計宝飾用輸入工具
●各種万歩計 ユニパック
●時計用各種測定機器
●グラボ電気電子および路板材料
株式会社 松田光

時計・部品・工具買取ります
時計修理者募集中
（経験者歓迎）
連絡先 090 3157 5030
名古屋・時計部品買取センター

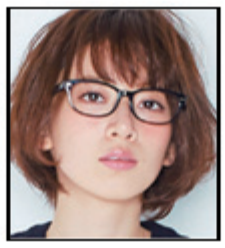
# 乃木坂46メガネ選抜がIOFT2015に

衛藤 美彩

齋藤 飛鳥

白石 麻衣

西野 七瀬


橋本 奈々未

深川 麻衣

## 第28回メガネベストドレッサー賞特別賞

### 表彰式に６人が出席

第28回国際メガネ展（IOFT2015）の併催イベント、「第28回日本メガネベストドレッサー賞」のお披露目が6日午後4時30分から、表彰式が午後6時30分から行われる。

表彰式には乃木坂46のほか、政界部門から岸田文雄外務大臣（衆議院議員）、経済界部門から㈱幻冬舎の見城徹社長、文化界部門から歌舞伎俳優の片岡愛之助さん、芸能界部門から女優の桐谷美玲さん、お笑い芸人で芥川賞作家の又吉直樹さん（ピース）、サングラス部門からモデルの中村アンさんが出席予定。

これからメガネをかけて活躍してほしい人に贈られる特別賞。ここ5年では川島海荷さん、AKB48、剛力彩芽さん、武井咲さん、May Jさんといった、その年に活躍した著名人が選出されている。今回受賞した乃木坂46は、同賞のため、特別に選抜された「乃木坂46メガネ選抜」の衛藤美彩、齋藤飛鳥、白石麻衣、西野七瀬、橋本奈々未、深川麻衣、の6人が表彰式に出席する。

## 今年も充実の８セッション「レンズ技術セミナー」

IOFTに来場される眼鏡店から「レンズに関する知識・情報をIOFTで修得したい」という要望をもとに昨年から開催されている「レンズ技術セミナー」。

ついに、全8セッションが決定。続々と事務局には申し込みが寄せられており、今回も大盛況のセミナーとなる。

### レンズ技術セミナープログラム

監修：日本眼鏡学会　会場：西ホール IOFT 会場内 特設会場

（敬称略）

| | | |
|---|---|---|
| 10月6日 | 10:40▼11:20 | 【L-1】 単焦点から累進まで。メガネレンズの種類と特性 ～眼鏡店が知っておくレンズ屈折力の基礎知識～<br>日本眼鏡学会 理事　高橋 文男 |
| | 11:50▼12:30 | 【L-2】最近のユーザークレームの実例と解決法　①<br>日本医用光学機器工業会 眼鏡部会<br>セイコーオプティカルプロダクツ（株）　お客様相談室 室長　安部 富雄 |
| | 13:00▼13:40 | 【L-3】フリーフォーム技術による次世代の個別設計レンズについて ～現代社会の多様なトレンドと消費者ニーズに対応するために～<br>逐語通訳付<br>カールツァイスビジョン・インターナショナル オプトメトリスト ハインリッヒ・ラウブ |
| 10月7日 | 10:40▼11:20 | 【L-4】累進メガネの不具合対処法<br>近藤メガネ相談室 JoyVision 名古屋 代表 近藤 正徳 |
| | 11:50▼12:30 | 【L-5】最近のユーザークレームの実例と解決法　②<br>日本医用光学機器工業会 眼鏡部会<br>東海光学（株）　お客様相談室 室長　水谷 貴彦 |
| 10月8日 | 10:40▼11:20 | 【L-6】最近のユーザークレームの実例と解決法　③<br>日本医用光学機器工業会 眼鏡部会<br>伊藤光学工業（株）　技術部 課長　伊藤 龍一 |
| | 11:50▼12:30 | 【L-7】偏光レンズの概略とお客様への提案方法 ～付加価値レンズで顧客満足度向上！～<br>エスエイビジョン（株）（コダックレンズ）　東京営業所　武田 匡史 |
| | 13:00▼13:40 | 【L-8】近々・中近 累進レンズの度数決定から選び方まで ～累進眼鏡を科学する～<br>累進眼鏡科学研究所　所長　和田 修 |

# 5部門15製品受賞　アイウェア・オブ・ザ・イヤー2016

## グランプリはIOFT初日表彰式で発表

リードエグジビションジャパン㈱（東京都新宿区、石積忠夫社長）は、来る10月6日～8日に東京ビッグサイトで開かれる第28回国際メガネ展（IOFT2015）で開催する、「アイウェア・オブ・ザ・イヤー2016」の審査会を9月14日に行い、5部門3製品ずつの受賞製品を決定した。

同アワードは、国内外のメガネメーカーが今秋冬発表するフレーム・サングラスの中から、デザイン・機能に優れた製品を表彰するデザインアワードで、今回も多くの製品がエントリー。どれもが個性溢れるデザインと高い機能揃いで、審査会では白熱した議論が繰り広げられた。

同アワードは、和田達也氏（多摩美術大学・プロダクトデザイン学科長）松崎薫子氏（モード・オプティーク編集長）戸賀敬城氏（メンズクラブ編集長）伊藤美玲氏（眼鏡ライター）の4人の審査委員による審査のもと、受賞製品が選ばれた。

なお、優秀賞から1製品が選ばれる注目のグランプリは、IOFT会期初日に、特設ステージで開催される表彰式（10月6日、13時～）で発表される。

各受賞製品は各社ブースと、特設ギャラリーで展示される。

①社名
②ブランド名
③モデル名

### メンズ部門

① (株)アイメトリクス・ジャパン
② エムリム
③エムリム　デミ

① 福井めがね工業（株）
② エスプレンドール
③ EP-2127

① LINDBERG
② LINDBERG
③ LINDBERG 1800 Horn

### レディース部門

①（株）イワキ
② ラフォン
③ LAF-REND-462

①FLEYE
②FLEYE
③Ena

①（株）ポストンクラブ
② BCPC Style
③ BP-3200

### キッズ部門

①（株）オンビート
② オンビート
③ ONB-K05

① TOMATO GLASSES
② TOMATO GLASSES
③ Kids B

①（株）ポストンクラブ
② BCPC KIDS
③ BK-011

### サングラス部門

① ic! berlin
② ic! berlin
③ Katharina L.

①（株）アトリエサンク
②アッシュ　（エス）
③ US-002

①（株）シャルマン
②ちょこサン ファストグラス
③ FG24500

### 機能・技術部門

①（株）三工光学
② DUN
③ DUN-LC007

①（株）トレミー48
②トレミーフォーティエイト
③ APOLLON AP-019

① PRODESIGN DENMARK
② ProDesign Denmark
③ model 7910

### ◆受賞企業：ブランド一覧◆

■メンズ部門
㈱アイメトリクス・ジャパン：エムリム
福井めがね工業㈱：エスプレンドール
LINDBERG：LINDBERG

■レディース部門
㈱イワキ：ラフォン
FLEYE：FLEYE
㈱ポストンクラブ：BCPC Style

■キッズ部門
㈱オンビート：オンビート
TOMATOGLASSES：TOMATOGLASS
㈱ポストンクラブ：BCPC KIDS

■サングラス部門
ic! berlin：ic! berlin
㈱アトリエサンク：アッシュ（エス）
㈱シャルマン：ちょこサンファストグラス

■機能・技術部門
㈱三工光学：DUN
㈱トレミー48：トレミーフォーティエイト
PRODESIGN DENMARK：Pro Design Denmark

ADVANCE
株式会社スドー
〒110-0023 東京都台東区浅草橋5-15-5
TEL03-3824-5741
FAX03-3824-2567

眼鏡・光学器
総合卸
㈱中山眼鏡
おかち町
03-3834-2561

## 設立10周年ハンドがＩＯＦＴに出展

### ハイクォリティジュエリーフレーム

12種の誕生石あしらったHAPPINESSも発表

㈱ハンド（東京都台東区、沢谷宏裕社長）は、来る10月6日～8日、東京ビッグサイトで開催される「第28回国際メガネ展IOFT2015」に出展する。

今年、設立10周年を迎える同社が記念モデルとして発表するのは、希少価値の高い「ピンクダイヤ」とハート&キュービッド（VVSクラス）のダイヤモンドを使用した、ハイクォリティジュエリーフレーム「クィーン」。上代価格は3000万円＋税を予定。

また、12種類の誕生石を目元にあしらった「HAPPINESS」（ハピネス）シリーズもあわせて発表する。

「HAPPINESS」ポスター

EMPIRE
FRAME-LENS

業界の繁栄は人財育成から

「ダメ社員」なんていない！

人が育たないのは上司の責任。
的確なアドバイスで成長できる。

心の経営、心の販売に徹する
人財を輩出する稀有な研修

本澤康之氏略歴＝人材コンサルタントとして全国の小売・卸業で経営、販売の指導に携わる。実戦主体の本澤式教育システムを確立し、早期に実績を上げる手腕で高い評価を得ている。研修のバックボーンであるNRS（New&Repeat customer System）は、数多くの月商1000万円販売員を輩出。これまで研修を受けた国内外の店長、販売員は1万人以上にのぼる。1997年には自著の韓国版発行記念を兼ねたセミナーをソウル市で開催した。

累計1000人の月商1000万円販売員を輩出した
業界のレジェンド
本澤康之が
人間解体蘇生のちょっとしたお手伝い

「人財」を育むためのNRS

企業が人と人との集合体（組織）である以上、「組織を生かし・発展させること」イコール「人を育てること」に他なりません。人材から「人財」へ――企業にとって有意な人財を育てるための「人間解体蘇生のほんのちょっとのお手伝い業」が基本スタンスです。

ここで言う「解体」には、ふたつの意味がある。ひとつは、これまで歩んできた人生を振り返り、一度バラバラにしてから新しい自分を創りあげること。二つ目は「体で解る」ことです。「販売マインドを持て」とよく言われますが、マインド（心）は目には見えません。見えないものを「持てたかどうか」判断しろといっても無理な注文なのです。ですから最初は、目に見える「形」を大切にすべきです。体で解る＝きちんとした「形」ができると、黙っていても「心」が付随してくるようになるのです。

矛盾する言い方になりますが、本来「人が育つ」とは、〈外圧〉ではなく、「内なる力（よく言われるところの向上心や自己啓発）」によってのみ可能になります。そうした無限の「内なる力」を引き出すためには「今できること」を明確に示し、継続して訓練を行わなければなりません。では「何を、どのように」行えば成果に結びつくのか――それをシステム化したのがNRSです。

この件に関する問い合わせは
㈱時計工藝新聞社
☎03-3834-4886FAX03-3834-4287
Eメール info@tokei-kougei.com