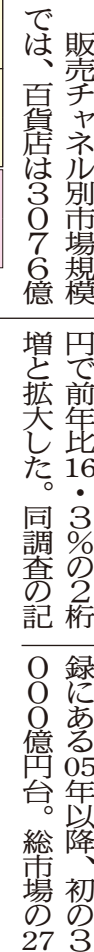




(1億円未満は四捨五入)



印刷でもMKビル3oom

・2%を占める
・20年(4480億円)を除く
・前年比4.2%の1桁増
・輸出額は40.7%減と急落
・20年(4480億円)を除く
・前年比4.2%の1桁増
・輸出額は40.7%減と急落

25年予想は6・8%増の1兆2070億円

輸出額は40・7%減と急落

財務省の「貿易統計」から、24年ジュエリー関係の輸入および輸出状況をまとめた。

輸入額は680・5億円（前年比16・0%増。原材料高騰、円安などが反映している。20年の2000億円台から拡大、6000億円台となった。貴金属製品が大きく伸びている。同調査の記録にある05年以降最大の輸入額。

一方、輸出額は161・1億円（前年比40・7%減と急落。22年（1653億円）とほぼ同額。香港向け貴金属製品、真珠が大幅減

えで、1兆1000億円台に乗った。前年比では金額が8・1%増で、数量は1・3%の微減だった（データ：㈱矢野経済研究所）。

真珠は金額、数量とも2年連続減

販売チャネル別市場規模推移・予測[金額]

年	百貨店	専門店 (チェーン店)	量販店	異業種	合計
2020	1,583	(1,281)	(3,199)	4,480	8,195
2021	1,990	(1,446)	(3,842)	5,288	9,624
2022	2,431	(1,450)	(3,898)	5,348	10,227
2023	2,644	(1,487)	(3,863)	5,350	10,462
2024	3,076	(1,504)	(4,071)	5,576	11,306
2025 (予測)	3,302	(1,591)	(4,446)	6,037	12,070

※四捨五入などにより合計数値と内訳の集計値が一致しない項目があります。

異業種は微減
異業種は1770億円で前年比0.7%の微減。販売チャネルの中で異業種の減少。20年（1663億円）を除き11年から1700億円で推移している。

量販店は884億円で前年比28.9%の大幅増。21年の26.5%増を上回る伸び幅で800億円台は初。22年から2年続いた600億円台から拡大した。

内訳は通販が1178億（2.2%増）で異業種の66.6%を占める。その他は132億（0.4%増）。

異服（8.1%減）、アパレル（1.2%増）。

- ・ 価格は店頭渡しグラム当たり小売価格（消費税込み）
- ・ 外国為替相場は米 1ドル（午後5時現在の銀行間、中心相場）

一田中貴金属工業調べ



機械式時計に、あたらしい予感。

PRESAGE

SEIKO
SINCE 1881

セイコー プレザージュ SARY123 57,200円(税込) メーカー希望小売価格 自動巻 www.seikowatches.com

セイコーウオッチ株式会社

JJA第7回理事会の概要報告

個人・法人正会員14社の新規入会を承認 サスティナブルな取組ガイドライン公開 今年度の当期経常増減額はプラス予想に JC検定試験申し込み前年比増の972人

月21日に行われた第7回理事会の概要を報告した。それによると、個人・法人正会員14社の新規入会申し込みがあった旨説明があり、審議の結果、全員異議なく承認された。

総務委員会が検討後、リールチェックを経て作成したサスティナブルな取組みガイドラインについて、配布資料に基づいての説明があり、審議の結果、全員異議なく承認され、協会ホームページ等を通じて公開することとなった（下表を参照）。

第3四半期財務報告について説明があり、第3四半期の当期経常増減額は、受験料収入の増加とテキスト等の売上好調および、経常費用の発生時期のずれやコストの減少により、マイナスとなり、予算額よりは増額となった。また、今年度の

「サスティナブルな取組み」ガイドライン

【サスティナブルな取組みに関する方針】

一般社団法人日本ジュエリー協会が提言する「サスティナブルな取組み」とは、CIBJO（国際貴金属宝飾品連盟）の「責任ある調達に関する指針」にて明記されているように、世界的な潮流としての取り組みであり、調達から販売までの手続きを各事業者の事業範囲において可能な限り実践していくための指針として示すことにより、消費者信頼の維持・向上および業界全体の持続的な発展に寄与していくことを目指しているものです。

【各事業者のサスティナブルな取組み】

①宝石、貴金属の原材料の調達

ジュエリーの原材料である宝石と貴金属およびその合金を各事業者がそれぞれの事業範囲において、紛争および不正な労働環境に加担しないサスティナブルな取組みにて調達していくことを、当協会は推奨しています。

＜関連制度等＞

「キンバリー・プロセス証明制度」

紛争ダイヤモンドではないことを証明する制度で、ダイヤモンド原石の輸出には、不正に開封できない容器を使用し、当制度に参加している国に対してのみ許可され、原産地証明書の添付のない原石は参加国に持ち込めないようになっている制度。

「システム・オブ・ワランティ制度」

ダイヤモンド業界での自主規制として、キンバリー・プロセス参加国すべてが支持する制度であり、研磨済みダイヤモンドの納品時のインボイスに「紛争への資金提供に関与しない供給源より購入された」との宣誓文の記載が義務付けられている制度。

「貴金属素材の調達」

LBMA（ロンドン貴金属市場協会）、LPPM（ロンドン・プラチナ・パラジウム市場）等から認証を受け、サスティナブルな取組みを実践している調達先からの調達。

②人権尊重への取組みと労働環境の整備・促進

調達先との関係を含めて、各事業者は人権尊重への取組みと労働基準法に基づいて、すべての労働者の権利を保護し、安全・安心な労働環境を整備・推進することを、当協会は推奨します。

＜関連制度等＞

「人権デュー・ディリジェンス（適正評価対処義務）」

調達先を含めた、自社の業務に関わる人たちの人権侵害等を見極め、その人権侵害等が特定された場合には適切に対処することが求められる。

「労働基準法」

労働基準法は労働契約や賃金、労働時間や休日・休息・有給休暇など、労働者を守るための最低限の労働条件の基準を定めた法律で、企業は労働条件に関する最低限のルールとして守らなければならない。

③顧客・取引先とのサスティナブルな取引

顧客・取引先との関係を本人確認書類、取引基本契約書等により明確化し、通常とは異なる、または疑わしい取引の見極めを、各事業者の事業範囲において対応していくための仕組みづくりを、当協会は推奨しています。

＜関連制度等＞

「犯罪収益移転防止法（犯収法）」

宝石・貴金属の取引は、マネー・ローンダリングやテロ資金供与等の有効な手段となり得ることから、宝石・貴金属を取り扱う業者は犯収法の規制の対象事業者となっており、法令上の下記載義務が課されている。

・取引時（200万円超の現金取引等）の本人・職業等の確認・確認記録・取引記録の作成および7年間の保存・行政庁への疑わしい取引の届出

・取引確認等を的確に行うための社内管理体制の構築

「基本取引契約書」

継続取引を前提とした契約書の取り交わしによる、取引条件等の明確化

④商品情報やサービス内容の正確な表示と開示並びに販売者責任の明確化

各事業者は販売先に対し、商品情報およびサービス内容について正確な表示と開示を行い、さらに、一般消費者に対しては、販売者責任の明確化のための「販売証明書」の発行を、当協会は推奨しています。

＜関連制度等＞

「宝石もしくは装飾用に供される物質の定義および命名法」

（一社）宝石鑑別団体協議会と（一社）日本ジュエリー協会が消費者利益の観点に立って、宝石もしくは装飾用に供される物質に対しての業界の健全な発展のための情報開示の基本ルールとして発行。

「真珠の定義および命名法に関する規定」

（一社）宝石鑑別団体協議会と（一社）日本ジュエリー協会が天然真珠と養殖真珠を分類し、それぞれの定義および命名法に関する規定を定めて発行。

ジュエリーおよび貴金属製品の素材等の表示規定」

（一社）日本ジュエリー協会が一般消費者に対して、ジュエリーを購入するにあたって合理的な商品選択ができるよう、的確な情報伝達を目的に、貴金属素材等の表示法を定めて発行。

「景品表示法」

商品やサービスが実際より優れていると偽った宣伝および競争業者よりあたかも優れているかのように偽って宣伝する「優良誤認表示」、さらに、取引条件が実際より有利であると偽って宣伝したり、競争業者より著しく安いかにように宣伝したりする「有利誤認表示」は、故意に表示する場合だけでなく、誤って表示した場合にも「景品表示法」の規制の対象となる。

「販売証明書」

消費者に対して、販売者責任を明確化するために発行すべき証書。

JC資格取得者インタビュー

株式会社サダマツ勤務
東急百貨店たまプラーザ店 店長

3級熊倉由梨さん



に、店長になりたいと思い始めた時、JC資格の取得が必須だと感じたのがきっかけです。あとは、お客さまとコミュニケーションを取ることで、トークの質の意識が足りていないと思ったタイミングでもありました。ジュエリーは他のお買い物に比べると高価なものが多いと思うので、背中を押してあげるには、知識も必要だと考え、検定を受けようと思った。

——店長になれる前に受検を決めたんですか。

「そうですね。店長になりたいというのがずっとあって、入社したときにテキスト自体は持つていましたが、1年目は目の前の接客でいいので、2、3年目くらいで少しずつ余裕が出てきたので、取得しようと思いました」

——では、受検にあたりどのような勉強をされましたか。

「ジュエリーの歴史から作る工程とか似合うジュエリーなど、ジュエリー全般のことを学べました。なので、接客をしていて、全

ていましたが、トークの質で意識しているポイント等はありませんか。

「ジュエリーというのは、何かしらの購買背景があると思っています。例えば、『褒美もそうだし、お誕生日や結婚記念など、背景にからめて、商品の魅力や、似合うかなといった、色んな不安を拭えるように、というのを意識して、いままで、使う機会が多く、お客さまに伝えるとより納得していただけている気がします」

——質を重視している方には、ジュエリーが比較的高い買い物であるとおっしゃる言葉、デザインやどう

——これから資格取得を目指す方々にメッセージをお願いします。

「3級は本当に幅広くジュエリー全般の知識を学べると思っているので、勉強自体は大変かもしれませんが、接客のときなど、絶対自分生き生きとしたいと思います。同業でない、ジュエリーが好きな方も、自分自身が購入にあたって知識を得ておくと、正しい情報で、知識が必要不可欠だと思っています。まずは2級から挑戦していきたい気持ちです」

——接客だったから、人前でも堂々とできるというのも嬉しかったです。これから店長などの機会でも準備すれば大丈夫かもしれない、と少し自信にもつながりました。

「接客だったから、人前でも堂々とできるというのも嬉しかったです。これから店長などの機会でも準備すれば大丈夫かもしれない、と少し自信にもつながりました」

——演技を拝見していたのですが、とても人前に出るのが苦手とは思えないくらい、楽しそうに接客のイメージでした。

「接客だったから、人前でも堂々とできるというのも嬉しかったです。これから店長などの機会でも準備すれば大丈夫かもしれない、と少し自信にもつながりました」

——色んな方におめでたうと声を掛けていただき、感謝をしたいと思います」

——コンテストに優勝されたから何か反響がありましたか。

「色んな方におめでたうと声を掛けていただき、感謝をしたいと思います」

——コンテストに優勝されたから何か反響がありましたか。

「色んな方におめでたうと声を掛けていただき、感謝をしたいと思います」

——ありがとうございます。

——現在在籍しているお店の紹介と、ご自身の仕事内容を教えてください。

「現在、東急百貨店たまプラーザ店の店舗で働いておりまして、店長として勤務をしております。仕事の内容としては、店舗の運営と部下の育成・教育です」

——仕事で大変な部分はありますか。

「一番は教育というところで、今のメンバーが私を入れて4人なのですが、それぞれ強み、少し苦手な部分、そして接客のスタイルも全然違います。個々に

JC資格を取得して 私はこう変わりました

合った教え方がまだできておらず、その部分が大変だと感じます。店長になって3年目ですが、今までやってこなかった部分ではあるのですが、楽しさもあります」

——お仕事をされている上でジュエリーコーディネーター（以下、JC）の資格取得を目指したきっかけを教えてください。

「私たちの会社ではキャリアを積むようになったときに、JCの3級を取得することが条件となっていました。自分がまだ店長に就任前の販売スタッフのとき

——では、受検にあたりどのような勉強をされましたか。

「ジュエリーの歴史から作る工程とか似合うジュエリーなど、ジュエリー全般のことを学べました。なので、接客をしていて、全

——自分自身がそもそも人前に立つのが苦手で、店長問を多く用意しました。お店のメンバーに手伝ってもらって、お客さまが言いやすい質問を出しながら、困らないように準備しました。

——自分自身かそれより社員の方、前回優勝した方からは「普段通りの接客のな質問への返答もそうです

——自分自身かそれより社員の方、前回優勝した方からは「普段通りの接客のな質問への返答もそうです

——自分自身かそれより社員の方、前回優勝した方からは「普段通りの接客のな質問への返答もそうです



至福の着け心地は、
大人たちの時間のために

——

じっくりとたど静かに、
自分だけの時間を愉しむ大人たちへ。
わずか10.0mm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>

開催してゐる。
 ■パリミキだけの【最適視界】カウンセリング
 Personal Direction
 同社では単に視力を上げるのではなく、生活のそれぞれのシーンに適した見え方をすすめてい



志を抱き眼鏡業界へ感激の第1歩

東京眼鏡専門学校

51人が入学

東京眼鏡専門学校(魚里) 専任校長 風早昭正理事長は、4月2日に、同校セミナールームで2025年度入学式を行った。

今年度の入学生は、全日制第一眼鏡学科5人、第二眼鏡学科4人、通信教育春期コース15人、昨年10月入学の秋期コース27人の合計51人となった。

式では、最初に魚里校長が新入生に取り入れてほしいこととして「大谷翔平選手の幼少の頃からのチャレンジ精神を持ち、科学的な目標設定」とし「近年は、近視の人たちも増加しメガネ業界は今後も有望な業種です。本校は、メガネ業界で活躍する準備期間で、充実した教育支援を行います」と式辞を述べた。

続いて風早理事長は「高年齢層の増加、そして若年層の近視率の増加により、眼鏡業界は拡大している。皆さんは長い人生の中でリスペクトされ、待遇のいい職種を選んでいる。ぜひたくさんの方を学んでいただきたい」とエールを送った。

来賓・理事紹介に続いて、来賓祝辞がHOYA(株)

BAMBI

95th

ANNIVERSARY

時計バンドメーカー・(株)バンビ(東京都台東区、館林秀朗代表取締役)は、創業95周年を迎えた。

【創業95周年の挨拶】

平素より格別のご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。

弊社はおかげさまで創業95周年を迎えることができました。

1930年の創業以来、時計バンドの専門メーカーとして、時代の変化とともに進化を続け、最高品質の製品をお届けすることを使命としてまいりました。

これもひとえに、長年支えてくださったお客様、取引先の皆様、そしてすべての関係者のご支援の賜物と、心より感謝申し上げます。

これからも「ものづくり」の精神を大切にしながら、新たな価値を創造し、皆様に愛されるブランドであり続けるため、さらなる品質向上と挑戦を続けてまいります。

今後とも変わらぬご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

ビジョンケア部門・ジャバニリジョンエリア営業部長の益田洋平氏によって行われた。益田氏は祝福の言葉とともに「見えづらい人にメガネを届けるだけでなく、正しい情報を伝えるなど社会的責任を持つこととなる。生活習慣や悩みを理解したメガネを提供できることは力であり、人生に寄り添う仕事である。誇りと責任を胸に刻むように、学校生活を送っていただきたい」と激励した。

このあと、祝電が披露され、我妻まなみさんが新入生の誓い、野澤一財さんが在校生歓迎の言葉を述べて閉会となった。

Watches and Wonders Geneva 2025で発表

エポリューション9コレクションからキャリアー9RB2の限定モデルと他1本

グランドセイコー

3モデルの新商品登場2本紹介

セイコーウォッチ(株)(東京都中央区、内藤昭男代表取締役社長)は、ヘクランドセイコーより、Watches and Wonders Geneva 2025で発表される3モデルの内2本を紹介する。

スポーツコレクションからテニスタグراف搭載ウォッチ8月発売

シチズンシリーズエイト

シチズン時計(株)(東京都西東京市)は、機能と実用性を兼ね備えたモダン・スリムなデザインを特徴とした「シチズンシリーズエイト」の機械式時計ブランド「シチズンシリーズエイト」の8モデルを発表した。

「シチズンシリーズエイト」は、イタリアの威風堂々とした姿をデザインソースとした機械式クロノグラフで、獅子の力強い爪をモチーフとし、金属の塊を削ぎ落としたかのような、大胆な造形とすることで、まるで獅子が腕をしっかりとつかんでいるような形状に仕上がっている。さらに、金属の表情をより際立たせるヘアライン仕上げが爪の鋭さを強調し、ケースフォルムのアクセントとなっている。

発売予定で、限定モデルの希望小売価格は550万円(税込)、全世界80本限定。レギュラーモデルの希望小売価格は151万8000円(税込)。

ぜんまい駆動式の腕時計としては世界最高の年差±20秒という高精度を実現した「スプリングドライブ」U.F.A. (Ultra Fine Accuracy) を、新設計のIC水晶振動子を、発熱、温度、湿度、静電気、光などの影響を最小限に抑えることで、この高精度が実現した。

「スポーツコレクション」に、グランドセイコーを代表するメカニカルクロノグラフムーブメント「テンタグラフ」を搭載したウォッチ、8月8日発売予定希望小売価格は231万円(税込)。

ブランドを象徴する獅子の威風堂々とした姿をデザインソースとした機械式クロノグラフで、獅子の力強い爪をモチーフとし、金属の塊を削ぎ落としたかのような、大胆な造形とすることで、まるで獅子が腕をしっかりとつかんでいるような形状に仕上がっている。さらに、金属の表情をより際立たせるヘアライン仕上げが爪の鋭さを強調し、ケースフォルムのアクセントとなっている。

時計をモダンにアップデートする『シリーズエイト』

シチズンシリーズエイト

シチズン時計(株)(東京都西東京市)は、機能と実用性を兼ね備えたモダン・スリムなデザインを特徴とした「シチズンシリーズエイト」の機械式時計ブランド「シチズンシリーズエイト」の8モデルを発表した。

「シチズンシリーズエイト」は、イタリアの威風堂々とした姿をデザインソースとした機械式クロノグラフで、獅子の力強い爪をモチーフとし、金属の塊を削ぎ落としたかのような、大胆な造形とすることで、まるで獅子が腕をしっかりとつかんでいるような形状に仕上がっている。さらに、金属の表情をより際立たせるヘアライン仕上げが爪の鋭さを強調し、ケースフォルムのアクセントとなっている。

発売予定で、限定モデルの希望小売価格は550万円(税込)、全世界80本限定。レギュラーモデルの希望小売価格は151万8000円(税込)。

ぜんまい駆動式の腕時計としては世界最高の年差±20秒という高精度を実現した「スプリングドライブ」U.F.A. (Ultra Fine Accuracy) を、新設計のIC水晶振動子を、発熱、温度、湿度、静電気、光などの影響を最小限に抑えることで、この高精度が実現した。

「スポーツコレクション」に、グランドセイコーを代表するメカニカルクロノグラフムーブメント「テンタグラフ」を搭載したウォッチ、8月8日発売予定希望小売価格は231万円(税込)。

ブランドを象徴する獅子の威風堂々とした姿をデザインソースとした機械式クロノグラフで、獅子の力強い爪をモチーフとし、金属の塊を削ぎ落としたかのような、大胆な造形とすることで、まるで獅子が腕をしっかりとつかんでいるような形状に仕上がっている。さらに、金属の表情をより際立たせるヘアライン仕上げが爪の鋭さを強調し、ケースフォルムのアクセントとなっている。

時計をモダンにアップデートする『シリーズエイト』

展示会ライブコマースと既存顧客への企画提案で

受注増

◀オンライン説明会の様子

7月期第2四半期決算説明会

オンラインで開催

㈱クロスフォー(山梨県甲府市、土橋秀位代表取締役社長)は3月19日(水)、2025年7月期第2四半期決算説明会をオンラインで開催した。当初はリアルでの開催も予定されていたが、悪天候に伴いオンラインのみでの実施となった。

最初に山口取締役より決算概要が述べられ、国内の売上高が堅調に推移し、黒字化が達成されたこと。要因について山口氏は「展示会等におけるライブコマース、既存顧客への企画提案による受注の増加」と説明した。

次に今後の成長戦略について、内藤彰彦取締役副社長が2つのトピックを挙げ説明した。

①タイの海外子会社

昨年12月からタイでの子会社が稼働を開始した。同社の市場のフォーカス

②インドの海外子会社

インド国内代理店への販売等を事業内容とする子会社が4月より稼働開始予定である。昨年6月から3カ月間、インド政府からの金製品の輸入が禁止されたこれに伴う市場保護や国内需要への対応、地金管理等を目的としており、インド国内市場への拡販をねらう。

その後、土橋社長が新商品やDancing Stoneに次ぐブランドについて述べ、一回の決算説明会においては、さまざまな新商品をお見せしたいと考えている。利益率も高いものであり、完成品となる。期待していたように語った。最後に質疑応答が行われた後、説明会は終了した。

カスを東南アジアへ置く方針に基づくものであり、同社の製品販売や顧客支援等が主な事業内容となっている。

ジュエリー業界におけるタイの重要度は増していることから、引き続き現地での営業活動に注力していく。

新商品多数掲載の小冊子発行

ピックアップ新商品2種も発売

パール(東京都江東区、尾島ほのか代表取締役)は、このほど新商品を多数掲載した小冊子を発行した。さらにメガネ型カードクリップMEGA-CLリギュラーセット。

ピックアップ眼鏡技能士に関連する店舗、販促品(のぼり・横断幕・ミニのぼり)とメガネ型カードクリップMEGA-CLリギュラーセット。

のぼり

メガネ型カードクリップセット

NARUMI

世界テーブルウェアブランド

PEARL

9月7日はクリーナーの日

〒135-0041 東京都江東区冬木2-11-11

TEL.03-3642-9227(内) FAX.03-3642-9228

https://pearlweb.jp/

FLORAL PARADISE NARUMI CORPORATION

西日本最大! 460社が出展

88万点のジュエリーを一堂に展示・販売

第29回

神戸国際宝飾展

会期: 2025年5月15日[木]~17日[土] 10:00~18:00 (最終日のみ17:00終了)

会場: 神戸国際展示場 主催: RX Japan(株)

来場登録をする(無料)>>

※1 同種の展示会との出展社数・製品展示面積の比較(2025年現在)

※掲載の出展社数および商品数は、2025年2月20日時点での最終見込み数字であり、開催時には増減する可能性があります。また出展社数は出展契約企業に加え、共同出展するグループ企業・パートナー企業数も含みます。

前回(2024年)の様子

問合せ先

主催者 RX Japan株式会社 国際宝飾展 事務局

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー11階

TEL:048-233-9247 Email:ijk.jp@rxglobal.com