



リ・ジュエリー

Expert Club

リ・ジュエリー・エキスパート・クラブ

会報 11号

(一社) 日本リ・ジュエリー協議会

〒110-0015 東京都台東区東上野1-26-2-208

TEL.03-6806-0013 FAX.03-6806-0014

e-mail info@re-jewelry.net

URL http://www.re-jewelry.net

ジュエリー・リモデル・カウンセラーを持った資格が中心になる

新年明けましておめでとうございます。

ところで、これからの消費者はどこに向かうのだろうか。

矢野経済研究所の消費者調査によると、消費者がジュエリー保有個数を持っていたのが2011年は12.7個だったのが、2016年の5年で10.4個少なくなっている。2011年には20代～30代の人たちがジュエリーをかなり所有していたが、2016年では若い人たちが4割程度少なくなっている。ただし60代の人たちはやや数字が多くなっており、おそらく60代以上の人たちはかなり多くのジュエリーを所有しているだろう。

5年で数字が12.7個から10.4個を引いた2.3個が減っていることは、リサイクルショップで消費者がかなり売却したことが判ってくる。そこで確かに街中のリサイクルショップは結構数字が伸びてきたのだが、しかし2016年後半からは良くなっている。

2017年はどうなるのだろうか。おそらく若い人たちがジュエリーを購入する人が落ち込んでしまうかもしれない。ただ50代～60代以上の人たちが所有しているジュエリーは14個以上あり、着けて楽しむことがあるし、デザインを新しくすることもあるだろう。

(一社) 日本リ・ジュエリー協議会
会長 山田 悟

ジュエリーのリモデルをしている消費者が15%いて、「今後はリモデルをお願いしたい」という消費者が36.2%あり、今の約2倍程度の人たちがリモデルをお願いすることになる。

では、ジュエリーをリモデルするには、石や作り、加工・デザインをチェックする人たちが仕事をしなければならない。そこではちゃんと勉強しなければ、消費者に伝えていかなければいけないのだ。

現在ジュエリー・リモデル・カウンセラーの資格を持った人たちが600名いるが、消費者に対してジュエリー・リモデル・カウンセラー資格を持った人が約2倍の1,200名が必要になる。

今後はその人たちが資格をもった人たちが、マーケットの中心になっていくのではないだろうか。

IJTセミナー

第28回の国際宝飾展で、リジュエリー・セミナーを開催いたします。

①「リモデル業務で売上拡大」

1月23日(月) 10:30～11:30

講師 (一社) 日本リ・ジュエリー協議会

専務理事 高村秀三



概要:ジュエリー・リモデルのマーケットがこの5年間では10%弱伸びている。宝飾全体のリモデルが4%程度に過ぎないが、いずれ10%程度になるだろう。

②「ジュエリー その品質の見分け方と価値のつき方」

1月24日(火) 10:30～11:30

講師:(一社) 日本リ・ジュエリー協議会

諏訪貿易(株) 会長 諏訪恭一氏



概要:多種多様なジュエリーの全体像を把握し、一つ一つのジュエリーの善し悪しの判定と価値の付き方を学びます。料理の味が食材、レシピ、調理で決まるように、ジュエリーの品質は宝石、構想、仕立てで決まります。

「IJTセミナー」 お申込み

FAX 03-6806-0014 メール info@re-jewelry.net

チェックを入れてください。 リモデル業務で売上拡大 ジュエリー その品質の見分け方と価値のつき方

貴名

貴社名

ご住所 〒

お電話(ご連絡先)