

【7月25日】

◆インド: IJISショーが始まり、市場心理は上向き。金価格上昇に伴うIJISショーでの金製品売上及びGSTへの影響が懸念されている。

GIA dossier需要が堅調。研磨業者は生産量を維持している。

De Beersサイト期間中、原石需要はわずかに減少。

◆香港: 昨年より売上が増加、ディーラーは前向き。

小売販売が好調のため、9月のショーへの期待高まる。

1ct., F-G, VS-SI RapSpec A2+の需要が安定している。IF-VVSはスロー。

中国市場改善に伴い、ファンシーシェーブ需要が高まっている。

◆7月26日付のRapNet Diamond Index(前月比、D-H, IF-VS2)は一部を除き下落。

ベストプライスは0.5ctが-4.0%、0.7ctが-2.9%、0.5ctが-1.5%、3.0ctが-1.3%、2.0ctが-1.0%、1.5ctが-0.7%、1.0ctが-0.6%となり、特に0

提供: 藤ネットジャパン
http://www.net-japan.co.jp/market/2017//08/post_185.html

ダイヤモンド市況概況

中国市場改善に伴い、ファンシーシェーブ需要が高まっている。輸出は-6%となり12億9,000万ドル。また、原石輸入は+5%の1億3,900万ドル、原石輸出は-16%の3,100万ドル。Rapaport Diamonds.net等より、一部抜粋

5ctの下落率が高い。平均価格は0.5ctが-1.5%、0.3ctが-0.2%、0.7ctが-0.1%と下落。

1.0ct以上は3.0ctが+4.1%、2.0ctが+2.3%、1.0ctが+1.8%、1.5ctが+0.9%とプラスに転じた。

◆米国の研磨石取引は5月も継続して減少

5月、米国の研磨石輸入は8ヶ月連続で減少した。同国への輸入は金額ベースで前年比-8%の28億5,000万ドルとなり、2016年10月から減少傾向が続いている。

重量ベースでは前年比-12%の120万ct、1ctあたりの平均価格は+5%で2,368ドル。

5月、6月初旬のJCKラスベガスショーに先立ち輸入が促進される月である。

輸出は-6%となり12億9,000万ドル。また、原石輸入は+5%の1億3,900万ドル、原石輸出は-16%の3,100万ドル。

また、原石輸入は+5%の1億3,900万ドル、原石輸出は-16%の3,100万ドル。

Rapaport Diamonds.net等より、一部抜粋

佐藤英昭弁理士による『特許の哲学』 其の16

発明は技術的思想の創作である

創作とは、初めて作られ、工夫されることである。発明の新規性は発明の本質、発明の要素であり、発明の特許要件ではない。発明が新規な工夫であることを要するのは発明の要素である。新規とは、従来なかったことをいうのである。新規でない技術的思想は発明ではない。

従って、発明者が意識して何らの技術的思想を案出していない天然物(例: 鉱石)、自然現象等の単なる発見

は発明に該当しない。しかし、天然物から人為的に単離した化学物質、微生物などは創作したものであり、発明に該当する。

また、発明は、進歩した技術的思想でなければならない。現在程度の技術によって、容易に思考され、推考されるにすぎないものは、発明を構成しない。発明には進歩性を必要とする。

ある時代においては発明であったものも、次の時代には発明と認められなくなるものである。発明の進歩性有無の判定は困難なことではあるが、結局は、その専門家の判定による外はない。

(特許業務法人共生国際特許事務所長)

「ものづくり・匠の技の祭典2017」 8月9日~11日 東京国際フォーラム

東京都が、日本を支えてきた伝統的な匠の技と最先端のものづくり技術の魅力を発信する「ものづくり・匠の技の祭典2017」が、8月9日~11日の3日間、東京国際フォーラムで開催される。時間は10時~18時(最終日16時)。入場無料。各地から集まった約80団体が「衣」「食」「住」「工」及び「伝統工芸」全

国」に分かれ、各ブースで匠の技術の実演や逸品などを紹介。様々な分野

の優れた技を見るだけでなく、自ら体験できるなど、東京を訪れる海外の人たちも含めて楽しめる企画が多数用意されている。

工芸品作りの体験ブースもあり、五感で感じる事ができるイベントとなっている。貴金属装身具は「衣」、金属製品は「工」、彫金、江戸切などは「伝」の分野に分かれている。

「体幹」と「心幹」を磨こう。

そのとき、彼女は、鳥になった。体を丸め、凍りついた急斜面を崖から落下するように一気に滑り降り、そして、立ち上がるように全身を伸ばした瞬間、ふわりと中空へ飛翔した。山から強い横風が吹く。白い綾の具をまき散らしたように、雪煙が舞った。152センチの彼女の小鳥のような小さな体は、逆風を飛ばして飛翔しながら、強い横風に煽られた。ぐらりと揺れた。小鳥は、風に巻かれ、目標軌道を外れた。かに見えた。彼女の体はたしかに揺れた。揺れたが、安定している。逆風や横風に煽られ揺れているが、安定した飛翔をつづけ、だれよりも遠くへ飛んだ。「大事なことは体幹です。体幹を重点的に鍛えているんです」。いま、アスリートたちに注目されている言葉「体幹」。古くからあるこの言葉を今日に蘇らせ、その重要性を改めて世界に気づかせたのは、彼女だ。高梨沙羅。人は、彼女を天才と賞賛する。飛翔した彼女の体は、たしかに強風に煽られて揺れた。だが、揺れたのは、揺らいだのだ。「揺れる」と「揺らぐ」。この二つは、観客の目から見ると、同じに見える。だが、まったく違う。「揺れる」というのは、自分で、体の揺れをコントロールできない状態。「揺らぎ」は、自分で「体の揺れ」をコントロールできる状態。大きく違う。剣豪

一語一会 No.325 高野 耕一

宮本武蔵は、著書「五輪書」で、「揺らぎ」「ゆらぎ」の重要性、「体幹」に触れている。「体幹」とは、読んで字のごとく、「体の幹、体の芯のこと、体の大黒柱のこと。背骨だ。武蔵は、これがガチガチに固くてはダメだ、と言う。ガチガチに固いと、機に臨んで風のように柔軟に対応することができない。強い力を受けると、ポツリ折れる。心が揺れる枝のように、柔らかに揺れる。さらに、この「体幹」に対応して、「心幹」という言葉を創って見た。心に幹をもち、芯をもち、大黒柱をもち、という意味だ。そして、心に「ゆらぎ」をもたせたい。どんなに強い逆風や横風にも、余裕を

もって「ゆらぐ」心。自分でコントロールし、相手にコントロールされるのではない。では、どのように「心幹」を磨くのか。磨かなければ、心は相手の力に流され、「ゆれる」のであって、自分の力となる。「ゆらぎ」にはならない。書店にあふれる人間磨きの書やベストセラーの哲学書を紐解くのもいい方法だ。だが、日本には、「心幹」磨きに最適な書がある。日本古来の神道と「仏教」と「儒教」を凝縮し、根幹をあわせて著した「武士道」である。「心幹」を磨くには、武士道は、強い力として長い間日本を導いてきた。その強い力を、第二次大戦で帝国日本の軍部は、国民をまとめるために悪用した。その強い力を恐れられた戦勝国アメリカは、「武士道」を排除した。アメリカは、見事に占領政策に成功し、日本の「心幹」を取り除いた。いま、時代の大きな転換期に際し、個人個人が、家庭が、企業が、国が、そして、それぞれの「心幹」を磨く必要がある。「ゆれる」のではなく、自身の意思によって「ゆらぐ」ために、「体幹」と「心幹」を磨くことが必要だ。ますます加速するネットと広がるグローバル化の荒波に揉まれ、羅針盤を失った日本丸には、正しい「体幹」と「心幹」が必要だ。

ことが客の側の信頼につながる。それは、断の努力が必要なのである。は後のクレームを防ぐ力にもなっている。修理を増やせば当然想定外の客も来る。修理で生き残っていくとしても不
貧骨
cosmoloop.22k@nifty.com

小売の十字路

暑中お見舞い申し上げます。炎暑の折、くれぐれもご自愛下さい。

修理クレームあれこれ 心掛けておくべきこと

どんなささいなクレームでも対応次第では後味の悪いものになってしまう。零細な小売店では、思うようにはモノが売れないので時計やジュエリーの修

理に活路を見出しているが、それは反面クレームリスクを抱え込むことでもある。そのあたりが生き残りの策とはいえず痛し痒しのところであろう。

最近、私の店で生じたクレームを紹介してみたい。特別の事例ではなくどの店でも起きている内容であるが、いざさかの参考になるかもしれない。

セイコーの紳士物の腕時計を分解掃除で預かったのだが、出来上がって引き渡す時にお客さんから時分針に小さなシミがあると指摘を受けた。当方から目視で見ても分からないほどのシミで

どう考えても作業中のミス?とは思えない。修理委託先に確認したところ、もともとシミはあったらうが、修理の際に

ガラスを磨くのでシミがはつきりしてきたのではないかという説明であった。その通りにお客さんに伝えたが納得はしてもらえなかった。

預かった商品を渡す時に、キズがあった無かったというの

は常に起こりうることで、他にも海外ブランドの時計の竜頭が元は金色だったのに銀に替わっていたなどというクレームもあった。

竜頭など交換しようがないしそれで当方になんの得もないのだが、お客さんがそうであったかもしれないというレベルならともかく、そうであったと強く思い込まれていると対応に苦慮する。

似たような例はどのお店でも経験されていると思うが、この種の苦情のポイントは、店側にとって問題がないと認識しているその虚を突かれるということである。気持ちの準備というか構えがないところにある。だからお客の言い分に飲まれてしまう。よく従業員に話すのは、クレームをなるべく少なくするには預かる時のそのやりとりの場が肝心で、そこで良く観察をすることに尽きる

という事である。観察するのは預かり品もちろんであるが、預けに来た人もよく見ておいた方がいい。それだけでもずいぶん違う。いったん預かった後で説明に及んでもどうしても不審の芽は残る。現在はデジタルで写せばすぐに印刷できる技術が普及しているから外に出す時は私の店では、できるかぎ

お店とお客様の橋渡しができる!!
販売員さんご紹介! BICO・GHI株式会社
エムシージ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

家庭用永久磁石磁気治療器
ULTRA Neo
PAT. Japan-USA-China-EPC
金具のないネックレス
簡単に着脱できるマグネット式にして、留め金を無くしました。多彩なカラーと素材展開で、どんなスタイルにも対応できます。
http://www.sunchalaine.com

ジェムインターナショナルは
確かな宝飾素材による
宝飾品づくりの美を追求し、
豊かな生活文化に貢献します。
2017 素材内見会のご案内
神戸 2017年 9月 5日(火) 10:00~15:00 インクラブ神戸 2階
2017 新作展のご案内
東京 2017年 10月 26日(木) 10:00~16:00 品川 ザランドマークスクエアトーキョー 29階
神戸 2017年 11月 9日(木) 10:00~15:00 三宮 生田神社会館 3階
GEMS INTERNATIONAL 株式会社 ジェムインターナショナル
東京都目黒区東山1-4-4 目黒東山ビル7F TEL: 03-5722-7751 / 兵庫県神戸市中央区山本通4-20-1 2F TEL: 078-271-1184
http://www.gems-inter.co.jp