

【8月29日】

◆ダイヤモンド市場は閑散期のため静か、スローな夏以降在庫が増大。

中国での宝飾品の小売販売が改善しているため、ディーラーは香港ショーでの研磨石取引増加に期待。

流通市場での原石価格低下に伴い、今週開催のDe Beersサイト(8/28-9/1)での原石価格軟化が予想される。

◆インド：ディーラーが香港ショーの準備に入っており研磨石市場は安定している。

米国、中国のVS-SIのGIA dossier 需要が堅調。

0.70、0.90ctの需要低迷。原石ディーラーはDe Beersサイトでの価格が高く利益率が低下しているため慎重。

デワリ休暇(10/19)まで安定した研磨石の生産が続くと予想される。

◆香港：台風シーズンのためダイヤ取引が中断したが、香港ショーを前に市場心理が改善。

在庫量が大幅に増加する中、ディーラーは香港ショーのための適切な商品調達に主眼を置いている。

1ct、D-F、VS2-SI2、RapSpec A2+(3EX、蛍光なし)の需要が堅調。

中国およびその他のアジアの小売市場は安定、香港は徐々に改善している。

◆8月23日付のRapNet Diamond Index(前月比、D-H、IF-VS2)は平均価格の一部を除き下落。

[提供：ネットジャパン http://www.net-japan.co.jp/market/2017/08/post_186.htm]

THE KISSのハイエンドショップ

伊勢丹新宿店1Fに初出店
(株)ザ・キスは、8月23日より伊勢丹新宿店1階アクセサリーに、「THE KISS」ブランドのハイエンドライン「THE KISS CENTURION」ショップを初出店。

消費税軽減税率セミナー

上野野関会、ジュエリータウンおからまち、東京商工会議所台東支部の3団体共催による「消費税軽減税率セ

ダイヤモンド市場概況

ポインターは引き続きベストプライス・平均価格ともに下げ

ベストプライスは0.5ctが-3.5%、1.5ct、1.0ctと0.3ctが-1.7%、0.7ctが-1.6%、3.0ctが-0.3%、2.0ctが±0.0%と全面安、特にポインターの下落率が高い。

平均価格は0.5ctが-0.4%、0.3ctが-0.3%と0.7ct未満がやや下落。

一方、3.0ctは+3.0%、2.0ctが+2.5%、1.0ctが+1.6%、1.5ctが+1.2%、0.7ctが+0.5%と上昇した。

◆インドの研磨石輸出は夏の小売状態

インドの7月の研磨石輸出は、ディーラーが夏休み期間中、世界的需要の減速により横ばいとなった。

ムンバイ本拠の研磨サプライヤーによると、「米国の大手小売業者の需要は減少したが、中間層の宝飾品が買われている。中国のバイヤーは戻って来ているが、彼らは以前と同じように購入してはいない。」と指摘。

宝飾品輸出促進協議会(GJEPC)発表のデータによると、7月の研磨石輸出は16億5,000万ドルとなり、金額ベースでは前年並み。しかし重量ベースでの輸出量は2倍以上となり、1ct当たりの平均価格は55%下落、低品質ダイヤへの移行が鮮明となった。

Rapaport® Diamonds.net等より一部抜粋

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の17

発明の視点

発明は、現在から未来に視点を向ける創作である。

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。ある発明の改良又は拡張も、技術程度を超えたものは発明を構成する。単なる材料の置換、単なる設計の変更は、発明を構成しない。ある発明に多少の変更を加え、同一の効果を生ずるに過ぎないものも発明ではない。

構成分子の変更、構造の変形に、現在程度を超えた技術を要し、又変更、変形によって特殊の効果を生ずる場合には発明が存するのである。専門技術家が、容易に思考し、推考し得るものは、発明ではない。結合は発明を構成するけれども、総合は発明を構成しない。均等物の置換も発明を構成しない。また、高度の工夫でなければ、特許法が保護する発明とは認めがたいのである。産業の発達に寄与することを目的とし、国力の発展の基本である特許法としては、高度でない発明は特許法で重く保護する必要がないのである。

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

スポルテック「美尻コンテスト」に注目

(株)APがダンベルペンダントを提供



2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向け、スポーツ関連のビジネス市場が注目を集めている。

オリンピック・パラリンピック世代を養成するスクールをはじめ、スポーツを楽しむイベントなどがTVやニュースでも話題となっており、広く一般にも情報が拡散されている。

8月初旬に東京ビックサイトで開催された日本最大のスポーツ・健康産業総合展示会「スポルテック2017」と「第26回ヘルス&フィットネスジャパン」もスポーツに特化した総合展示会で、702社の出展に対し4万6000人の来場者(2016年度)で賑わったが、特筆すべき事に女性の多さが挙げられる。

その中で開催された「美尻No.1を決めるコンテスト」「フィットネスエン

エル2017」の参加者はもちろん皆女性だが、応援する人の多くも女性であり、強く女性のパワーが感じられた。

美尻といっても女性目線によるコンテストで、女性らしいボディラインをコンセプトに健康的で魅力あふれる身体美を審査する、これまでにないフィットネスコンテストとなっていた。

フィットネスの世界も幅広く奥が深いことがわかったが、新しいジャンルを生むことで、新たな盛り上がり



界にもたらしているようだ。

そこに目をつけた(株)APは、美尻コンテストに協賛し、入賞者へ贈ったダンベルのダイヤモンドペンダントを提供。ジュエリーの主なターゲット女性が多くいるフィットネス界とのコラボレーションを果たした。

どの業界においても新たな市場の開拓と獲得が急務となっており、新たなジャンルへの進出の前に業種の垣根を越えたコラボレーションが大切な要素となりつつあるようだ。

白鳥は 悲しからずや

「白鳥は悲しからずや 海の青空の青にも染まらず
ただよう。若山牧水のこの詩に出会ったのは、中学生の頃だろうか。白鳥の切なさ、悲しさ、牧水の孤独もろくに理解できないまま、妙に心にひびきかかった。その後、白鳥の優雅さとはほど遠いが、海の青に、空の青に、ネオンの赤に、人間の黒に染まって、人生の海をただよつてきた。中学生の頃は、校則に逆らうこと、自分勝手な浅い理解のまま、白鳥の毅然さをイメージして強がったものだ。親に反抗することが、空の青に染まらないことだと、ジェームス・デイーンの理由なき反抗を気取っていた。独りよがりな黒い白鳥だった。

白鳥を越えて玄冬の年齢に至り、いつもの川で羽の白鳥と出会った。群れでいるわけでもなく、友がいるわけでもない。たつた二羽で流れて漂っている。牧水の白鳥を思い出した。牧水の白鳥も、あきらかに一羽だ。詩にそう書いてあるわけではないが、詩の表情から「羽で、孤独でなければならぬ。皇居から飛んできたんだ」と、訳知り顔でタケさんが言う。「いや、仲間といふことと、北に帰ることができないで、居残ってしまったんだ」と、アリスさんが別の意見を披露する。そう言えば、体が

少し小さいか。そうでもないや、あんなもんだらう。でも、まだ子どもかもしれない、ほら、頭がグレイだ。いい加減な連中の推量も飛び交う。たしかに頭頂にベレー帽のようにグレイの毛を垂せているが、全身は目が覚めるほど見事に白い。女王様のように、優雅で、美しい。周囲に、カルガモやカイツブリの群れが、女王様を守る騎士のように付き添う。アリスさんと今川さんが、「ほつくり、ほつくり」と声をかけてパンを撒くと、対応から「ほつくり」とこちらに向かう。川幅が200メートル以上もあるのに、こちらに近づいてゆつくりと流れを越えてくる。おつきの騎士たちが夢中で足を動かしているのに、白鳥は少しも足を動かしてはいるかのように見えない。尻尾にスクリーでもつけているのかのように、平然と、それどころか、悠々とした動きの優雅さ、たどたどとしたたずまい、悠々とした動きの優雅さ、たどたどしい風格。そこには、孤独の悲しさなどない。流れは穏やかとはいえ、豊かな水量は相当の力で白鳥を下流に押し流そうとするが、白鳥はなにもくねりも水面に美しい波紋を刻む。ふと思つ、白鳥は白鳥として、さまざまな境遇の色に染まらないわけがない。まして、や、われら人間は、世間の清い色、濁った色、あらゆる色にこちゃこ

ちやに染められ、もみくもにされて生きていく。青春時代は、新宿や渋谷の、親には絶対に言えないような、いかにわいせつに染まった。朱夏時代は、仕事で、吐き気のするような人間関係の色に濡れた。青春時代や朱夏時代、清濁合わせもつた世間の色に染まらない生き方など、この大都会において、はとて「無理な話だ。もし、そんな人がいたら、映画「あじさいの歌」に出てくる、声川いづみ演じる、田園調布の箱入り嬢さんしかいない。豊かな田園の中で、のびのび育つ、映画「花と娘と白鳥道」の吉永小百合演じるヒロインしかない。人は、世の清濁の色に染まって、清く生きられるか、濁った人生となるか。広がる。海の色、空の色に染まらないわけにはいかないのだ。そこで人生がどう染まってしまうのか。それは、自分次第だ。

白鳥は、目の前で今川さんの投げたパンをゆつくりと食べている。他の鳥たちは、争うようにパンを取り合う。白鳥だけは、悠々と、優雅に、自分のペースでこの品物が、どこからくるのだろう。牧水の詩から読み取れなかった、白鳥の毅然たる強さがそこにある。美しく、強く、白鳥は、ただ切ないだけではないのだ。

(たかの耕一: tagayasu@xpoint-plan.com)

最近売れない、調子が悪い、上手くいかない、そう感じた時はスピードが落ちてくる時である。よく調子に乗って失敗するというが、それは油断と傲慢さのためで、スピードのせいではない。スピードが上がってくると小さな欠点が気にならず、知らないうちに危機を脱出していることが多い。例えばこんな話がある。「婚約リングローになり、加速することで迷いが消えて運もついてくるのだ。不透明な時代こそ、如何にスピードアップして毎日売っていくかが運を掴むことにつながる。思い悩まずにガムシャラに売る店、店長が先立って売ってる店、無理かなと思う計画でもクリアしてしまう。運が味方をしてくれる時である。

その年齢層をピックアップしてDMを送る。また「あたらしい愛の絆づくり」を企画してみる。動きが速いと思いつく暇がないし、この緊張感により速く「危険」を察知することもできる。

坂本氏のコラムの一部を切り貼りしながらまとめたものだが、実につぼを心得た内容で今でも通用するいい文章である。いやこのレベルの論に出会わなかった。それは書き手の不在かもしれないが案外読み手の不在のかもしれない。ジュエリー業界は十年一日のごとく停滞してしまふ。客数が減ってきたと思ったら、皆で店頭で立って声掛けをしてみる。婚約指輪が売れないと感じたら顧客情報の中から

貧骨 cosmoloop.22k@nifty.com

小売の十字路

ジュエリーコーディネーター 坂本純一氏のコラム

以前業界新聞に掲載された坂本純一氏のコラムの一部を私に大切に保管している。氏がどのような活躍をされた方なのかは分からないが、書かれている内容には今でも読まれるべき内容が詰まっている。紹介してみる。

「元気な女性のいる店は強い」

では現場を預かる店長が元気なのが一番である。その点、女性店長だと現実売場の問題に全神経を集中できる。女性は真面目に脳目も振らずに店内のこと、お客様のこと、商品のこと集中して商売をする。ところが男性店長は今日のこと明日のことが気にかかる。店の先行のことや、外的要因であるマーケット全体のことや経済の動きや立地の変化や競合店の動きなど、頭の中がいっぱいで現実の今に集中できない。明日の思い煩いは明日に任せることが出来ず思い悩んでしまうのが男性店長である。

小さな宝飾専門店でも元気な奥さんが売り場に出て接客している店には底力がある。お客様の一人ひとりに目を配り、気を配るのは奥さんであって旦那ではない。(奥さんに)明日の手形の心配から資金繰りまでさせたのでは、売り場の元気の元を削ぐことになる。

売り場の人には売ることに集中して

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・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

もらわないとモノは売れない。

「迷った時ほどスピードが必要」

何事も迷いに迷った時ほど行動がスローになり、加速することで迷いが消えて運もついてくるのだ。不透明な時代こそ、如何にスピードアップして毎日売っていくかが運を掴むことにつながる。思い悩まずにガムシャラに売る店、店長が先立って売ってる店、無理かなと思う計画でもクリアしてしまう。運が味方をしてくれる時である。

家庭用永久磁石磁気治療器 ULTRA Neo PAT.Japan-USA China CPC 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。多様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

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 Eco-Drive CITIZEN BETTER STARTS NOW