

【2月27日】

◆インド:主要銀行のNirav ModiとGitanjaliへの18億ドルの融資詐欺に対して係争中で、融資引き締めが予想されインド市場は警戒している。

最近のIIJS Signatureショーにおける国内需要は比較的低い。

ディーラーは米国と中国市場に着目している。

研磨業者は生産量を増加しており、小さなサイズからポインターに移行している。原石取引は安定している。

◆香港:RapSpec A2+ダイヤモンドの価格が堅調に推移する中、中国旧正月の期間中、宝飾品の販売が改善してお

ダイヤモンド市況概況

り香港ショーへの期待が高まっている。1ct、G-H、VS-S1、RapSpec A2+ダイヤモンドに安定した需要がある。3ct以上の大粒石の売行き良好。

◆RapNet Diamond Index (D-H、IF-VS2) 上昇率鈍化。ベストプライスは、2.0ctのみ変化がみられず、他はすべて上昇したものの上昇率は低い。平均価格は、0.3ctが3.0%、0.5ctが1.8%、0.7ctが1.5%、1ctが0.6%と上昇、3.0ctが

-0.2%と下落し、1.5ctは変化なし。Rapaport® Diamonds.netより一部抜粋

【提供: 株式会社ネットジャパン http://www.net-japan.co.jp/market/2018/02/post\_203.html】

宝石等取扱事業者向け「犯罪収益移転防止法」に関する説明会

経済産業省主催、日本ジュエリー協会と日本ジュエリー協議会が主催の「宝石等取扱事業者向け犯罪収益移転防止法に関する説明会」が、2月23日、JJA会館で開催された。

警察庁刑事局組織犯罪対策部組織犯罪対策企画課からは、「犯罪収益移転防止法等の概要」として、我が国のマナー・ローディング対策、疑わしい取引の届出、リスクベース・アプローチが説明された。

次いで、経済産業省製造業局生活製品課からは「宝石・貴金属等取扱事業者の法令遵守事項」について説明があり、宝石・貴金属等取扱事業者は、特定事業者(法第2条第2項)に当たり、取引時確認、確認記録、取引記録簿、疑わしい取引の届出、取引時確認等を的確に行うための措置が遵守事項となっている。

主に、現金200万円を超える取引と

なっているが、注意が呼びかけられたのは、マナー・ローディングの疑いがある

と認められる取引。マナー・ローディング対策には、国の際協力を推進するため、平成元年(1989年)のアルシュ・サミット経済宣言を受け政府間会合としてFATF (Financial Action Task Force) が設置され、35の国と地域及び2国際機関が参加している。

近年、宝石・貴金属等取扱事業者における疑わしい取引の届出件数は、平成28年が27件だったものに対し、平成29年は146件と増加傾向にある。その背景には、金の密輸犯罪があったことから、業者の意識が高くなっていることと捉えられている。また、本人確認を厳格に行うことで、犯罪に巻き込まれるリスクを下げることに繋がるとの説明があった。

なお、JJAを通し経済産業省からのアンケートが配られており、協力を呼びかけている。

■ピアジェのVIPルーム公開インスタグラムキャンペーン

ピアジェが2月24日~3月14日まで、「幸せの瞬間をシェアするインスタグラムキャンペーン」を実施。期間中には、銀座本店でピアジェブライダルをフォトジェニックに表

を全国の店舗とオンラインショップで開始。ペットの飼育頭数が頭打ち傾向とされる一方で、2016年度ペット関連市場規模は前年比101.1%の1兆4889億円を見込み(矢野経済産業の発表)、ペットを家族の一員として受け入れる家庭が増加し、ペットに対する支出が増加傾向となっている。

■3月8日「国際女性デー」女性の生き方を考える

小売金額ベース1兆4889億円(関ヶ原は2月22日「猫の日」から「ペットジュエリー相談サービス」の受付

女性のエンパワーメント推進と社会生活化を目的としたHAPPYWOMAN実行委員会は、国連が制定した3月8日「国際女性デー」を日本の新たな文化行事として定着させ、女性が生き生きと生きられる社会を実現すべく、2年目となる国際女性デーHAPPYWOMANFESTを東京2会場、大阪、愛知、宮城で同時開催する。

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

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の23

1889(明治22)年2月1日特許条例施行

特許所長高橋是清は1885年11月、大政官の命令を受け、商標及び発明の保護の調査のため、欧米に出張した。「アメリカ」「イギリス」「フランス」「ドイツ」に於ける制度を調査し、翌1886年11月帰朝した。

この調査の結果、特許条例が起草され、1888年12月特許条例(45箇条)・1889年1月特許条例施行細則(54箇条)が公布され、1889年2

月1日から施行された(2月1日の憲法発布に先立つこと10日)。同時に意匠条例及び商標条例も公布・施行され、これらの条例施行のために特許局が新設された。

特許条例の特色は、先発主義が確立され、審査官による審査制・査定不服に対する審査官による審判制・審判官による特許権の範囲確認の制等が採用されたことであり、「フランス」の特許法に倣った専断特許条例を受け継ぎ、「イギリス」及び「ドイツ」の特許法を参考に、主として「アメリカ」の特許制度を採用したものであった。

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

真珠アドバイザー資格取得

日本真珠振興会真珠検定委員会は、3月~7月にかけて、SA(シニアアドバイザー)検定講座(中級)を東日本と西日本で開催する。

2015年より実施する「SA検定講座」は、真珠の正しい知識や情報を宝飾関係に広く伝えるとともに販売の現場に役立てることを目的としている。

SA資格を取得した宝飾店からは「ここまでのフォローやバックアップのある資格は他にない」との感想が多く寄せられ、最近ではSAに勧められた受講申込が増えているという。

東日本=3月6日:試験対策講義、7日~14日:試験、4月5日:実習・講義

SA認定式。西日本=6月5日:試験対策講義、6月6日~13日:試験、7月12日:実習・講義・SA認定式。

講座の特徴は、実習の充実。真珠の美しさの6つの要素を学ぶ実習では、市場価格にして数千円分の珠や連を用意し、実際に触れながら知識を深めることができ、毎回受講者から高い評価を得ている。

講師陣は、毎日真珠に触れている現場の真珠加工卸会社経営者たちが担当。現場にいるからこそ知れる生の知識や情報に、圧倒的な深みがある。

また、資格取得が目的ではなく、取得後のフォローアップに力を入れている。継続的な学びのシステムや、生産現場の見学、販売に役立つお客様向け講座開催のサポートなど、様々なインセンティブを用意している。

小売の十字路

「接客」リスクを逆手に取る 有能な販売員とは

販売員がお客さんと悪意になる、打ち解けるのはよいことではある。おなじみさんというのはそういうものだし、だからこそ高価なジュエリーも売れる。それは間違いのないことなので、一般の「接客」論などもそういうことを勧めている。一時流行した「デート商法」などもある意味ではその極端な例だともいえる。だが、親しくなればなるほど客との距離が近づくと「接客」リスクも高まっていくことも事実である。商品がやり取りにかぎって初めて最初は遠慮がちだったお客の要求もだんだんにエスカレートして対応に困った経験は誰もが持っているだろう。過剰値引き、過剰サービスも客の目からみると当たり前に見えてしまうと、断り方ひとつで話がこじれて、お得意さんを失いかねない。自身のことから家族の悩み、健康、お金、趣味と女性はおしゃべりは大好きだから、盛り上がりれば客と販売員の境目が曖昧になるほどに話し込むこと

お店とお客様の橋渡しができる!! 販売員さんご紹介します! 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

はありうる。だが、それはあくまでも客の側からのアプローチであって、店側の人間が同じように溶けてしまつては問題なのである。

言い換えれば「衝動買い」はありうるが「衝動売り」はないことと同義である。客の話に相槌をうち、客の気持ちに添った聞き役であったとしても、販売員である以上構えを崩さず冷静に一定の距離間いわゆる間合いを保つことを忘れないことがまずは「接客」の基本である。客との良好な関係を長く続けるには、つねに「YES」で対応するのはなく「NO」といえる程度の関係性を意図的に売側が築いていくことなのである。

その上での話だが、逆に売り手の側から距離を詰めていく、そういう手法もある。

「今日はお来店いただいてありがとうございます。寒い中大変だったでしょう。タクシーでいらしたの?」「いや、歩きました。盛り上がりれば客と販売員の境目が曖昧になるほどに話し込むこと

日本には『サロン』が足りない。

第一次大戦後、1920年代、若き日のアーネスト・ヘミングウェイが、小説家を目指して修行に明け暮れたパリには、世界中からたくさんアーティストが集まった。ガートルード・スタイン、ピカソ、エズラ・パウンド、ジェイムズ・ジョイス、そして、すでに「華麗なるギャツビー」を発表していた早稲の天才フイツィンジェラルド。彼らは夜な夜なカルチエタンのカフェにたむろし、芸術論を戦わした。いわゆる「サロン文化」だ。とにかく、だれもかれもが天才だ。戦争、政治、経済、宗教、芸術、人間のこと、生命のこと、すべてが極めて高度な話になる。高度な話とは、どういふことか。それがそれが学んで身につけた全知全能をさらけ出し、ぶつけ合つて、話題の「本質」に肉薄する。「物事の本質」に迫る。

一語一会 No.337

を伺いながら経済援助をすることくらいいしかできないのは、物事の「本質を見極める力」がないからだ。そういう勉強をしていない。さて、このような「サロン」は、中世ヨーロッパの貴族たちの社交空間から始まったと言われている。上流階級の面々が茶や酒やうまさ料理を揃え、音楽家に曲を演奏させ、ピアノを弾かせ、詩人に詩を読ませ、画家に絵を描かせ、芸術文化の波及から人間の追及にまで及んだ社交空間、それが「サロン」だ。みんな、貴族だ。だれもが高度の教育を受けている。教養も身につけている。それをぶつけ合い、磨き合う。これは、興味深い。

言つて、本音を言わないのだが、実はつまらないことを言つて、なんだこの程度の人間なのかと見透かされるのが恐いのだ。きつと、そうだ。昔、バカ殿がいて、喋るとボロが出るから喋らせないようにした。そこでできた諺が「沈黙は金」。いまだ普通に用いませぬ。なんでも、自分の意見はどんどん言っして、バカだつたら、勉強すればいい。愚かだつたら、本を読めばいい。それだけのこと。最も悪いのは、バカがバカのままでいること。愚かか愚かのままでいること。勉強すればいいだけのことを、なにも、そいつた風土を築く方法の「い」が「サロン」だと思ふ。

(たかの耕一:tagayasu@xpoint-plan.com)

「旦那は半分寝たきりでね、子供たちはもう独立していますから一緒に住んでないの」「それじゃジュエリーをお求めになるのが楽しみなのね、いくつもお持ちなんですよ?」「そうでもないね、昔買ったやつがいくつかあるけどみんなサイズが合わなくなつてき」「お持ちくださいませサイズ直したいですよ、買い取りもやっていますので、今は金が高いからお小遣いの足しになりますよ、お孫さんに何かいかがですか」「孫は二人とも男だから。」さりげないやり取りではあるが、売り手の間かけは計算されていないから、楽でように、旦那さんは?」

世界の審美眼を挑発する。Grand Seiko 時計の広告。SBGR261 400,000円+税 メーカー希望小売価格 自動巻メカニカル www.grand-seiko.jp