

【5月29日】

◆ラスベガスショーを前に市場心理が改善。
サプライヤーは、値下げ圧力下も研磨石の価格を維持している。
Tiffany & Co.の第1四半期の売上は10億ドルと9%増加、利益は1.42億ドルと53%増加した。
銀行の融資引締めが懸念される中、原石の取引は堅調。
ABN Amroはダイヤモンドへの貸付を減らし、米国とドバイの支店を閉鎖する予定。

◆インド：一部のディーラーは休暇中であり、市場は静か。
大手サイトホルダーは、JCKショーでブランドの強化を図ることが予想される。
あらゆるサイズでSIの需要が高い。
サプライヤーは、2018年のホリデーシーズンに向け第3四半期での商品不足を予想しており、現行の研磨量維持している。原石需要は堅調。

【提供：ネットジャパン http://www.net-japan.co.jp/market/2018/05/post_212.html】

銀行のダイヤモンド業界離れ加速

ダイヤモンド市況概況

◆香港：研磨石の受注が減少する中、ディーラーは6月の市場活性化に期待。
0.30-0.40ct需要が堅調。
0.50-1ct、D-H、VS-SIの売上良好。
バイヤーは消費者の少ない予算に対応するため、カラー・クラリティが低い商品に移行している。
地元住民や観光客へのジュエリー販売が好調。

◆RapNe Diamond Index (D-H, IF-VS2) 4/23-5/23、ポインター価格上昇一服。
ベストプライスは0.3ctが-0.5%、1.0ctと3.0ctが-0.6%とわずかに下落、他はやや上昇。
平均価格は0.3ctが0.3%、0.5ctが1.3%、0.7ctが0.5%とポインターがやや上昇、1ct以上はわずかに下落。
Rapaport® Diamonds.netより一部抜粋



参加した販売店からは、「知識としては製造の工程は知っていたが、工房レベルの少量生産ではなく、デザイン画から完成品までワンストップで行う、いわゆる「量産の生産ライン」は始めてで、大変参考になった」との声が聞かれた。
更に、あらかじめ8割程度まで仕上げたSVリングに、1/100サイズのメーラーをタガネを使いチョコ留め、その後リユーターでポリッシュするという生産工程を

20店舗の販売店がナガホリのアトリエ・モバラ工場を見学

普段から取引先販売店に向けた工場見学を実施しているナガホリは、5月22日、千葉県茂原にあるナガホリ生産事業部アトリエ・モバラ工場に20店舗の販売店が見学の為バスで訪れ、一連の生産ラインを見学、同社のQCについて理解を深め、有意義なイベントだったと好評された。

体験、実際に生産ラインで使用している顕微鏡での作業では、視界に慣れるだけでも大変なのを、茂原工場のスタッフがマンツーマンで指導。参加者全員が自分で完成させたリングを持ち帰るといふ喜びを感じる体験授業となった。
紙谷太郎氏を講師に「SNSで明日からできるお店のコアファンづくり」
25店舗の販売店が参加して賑わった

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の26

1922(大正10)年、全部改正特許法施行

1919年に官民合同の工業所有権制度調査委員会が設けられ、その審議を経た全部改正の特許法が1921年3月帝国議会を通過し、1922年1月11日から施行された。

この法律では先願主義を採用、発明と実用新案と意匠との区別を明らかにした。出願人に拒絶理由に対する意見を述べる機会を与え、出願公告の制度を設け、特許権の効力を出願公告の時より生じたものと見做した。出願中の

佛PR現代の宝飾小売店を対象に「ウェブ集客」をテーマとしたセミナーが、6月20日(水)、限定20名で開催される。

インターネットやSNSを活用した集客

方法は様々あるが、どうやって自社に取り入れたらいいかわからないという店舗が多いのも事実。また、時代のマーケティング手法を知っているか、知らないかで相当な差が生まれてしまう。昨今、明日からすぐ取り入れられる内容を紹介します。

①成果が出るウェブ運用のポイント、②Instagramを活用したウェブ



（佛）ナガホリでは、ティアラデザイナーにしてアートディレクターである史上最年少でADC賞を受賞した紙谷太郎氏を講師に「SNSで明日からできるお店の

発明を保護し（公衆審査主義、仮保護の制度）、出願の拒絶査定に対する抗告審判の請求・大審院の出訴・特許の無効審判請求の5年の除斥期間・審査官除斥・審判又は出訴に対する再審の制等を採用した。

この法律は各方面の意見を受け入れ、国際的・近代的に進歩した法律であって、今日から見ても重要な事項に関する規定は公正であり、世界に誇るべきものである。

・1925年 八木秀次 電波指向式アンテナ特許登録
・1926年 丹羽保二郎 写真電送方式特許登録

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

集客法、③LINE@を活用したウェブ集客法、④口コミ誘発手法を用いたブランディングという4つ。また、セミナー後

には個別の相談タイムを設け、アドバイスも行う。

代表の下島氏は、「特に、プライダル強化とリフォーム強化のためには、ウェブ運用が最大のポイントである」と、参加を呼びかけている。

▼参加費＝「JMG」と和道経営の会メンバーは無料。オプザバー1名1万円。会場＝東京都中央区「PR現代」社内。問合せはPR現代03-3639-1253（越地、佐藤）まで

コアファンづくり」と題したスペシャルイベントをナガホリ本社で開催し、25店舗の販売店が参加して賑わった。

まずはSNSマーケティング総論として、ジュエリー小売店でSNSマーケティングを成功させている事例を紹介し「SNSマーケティングのあり方」を披露、参加した小売店の公的SNS分析ワークショップ「明日からできるお店のコアファンづくり」を総括として、締めくくった。



TDEの昼食会が5月10日に開かれ、講師に諏訪貿易協会長の諏訪恭一氏が招かれた。

諏訪氏は「ダイヤモンドの魅力」をテーマに、合成ダイヤモンド(定義もあやふや)が増えはじめている今、原点に立ち返る必要がある。鉱物(ダイヤモン

ドは金剛石)やジュエリー(ルースではなく)としての魅力をわからないと、ジュエリーをデザインすることや石の組み合わせも上手にできない。食材(宝石)を知らずして、料理(デザイン)はできないもの。同じ石の大きさでも1億円から20万円などと幅があるのも事実で、「輝き」を知ってデザインすることが大事。例えば、エメラルドカットの1ctには力がない(リングとして)とも言われているように、石の勉強をしないとジュエリーの本当の魅力を伝えることができない。売りつけるためだけにやってはならない。H&Cの件も我々は反省すべきことであり、専門職として次の50年は“学ぶ”ことが大事だ、などと話した。

カエル革命 上野延城の「とれたてカエル」(51) 「時流」「対応」のビジネスに役立つヒント www.mmjp.or.jp/UENO-JMI

2020年のオリンピック・パラリンピックで、大会史上初の新しい試み「都市鉱山からつくる!みんなのメダルプロジェクト」が2017年4月からスタートした。

これまで大会の金・銀・銅のメダルは、金属を取り扱う会社からその材料を仕入れてデザインした後、造幣局よりメダルを製作する会社で、およそ半年もあれば完成させることが出来ていた。

「東京2020大会」を迎えるのに従来どおりだと、ストーリー性に乏しいのではないかと、といった声のほか、リサイクルに熱心な地方自治体からも「環境にやさしい東京2020大会の1つの目玉的なプロジェクトとして、都市鉱山から金・銀・銅メダルを作るとはどうか」といった提言がなされるようになってきた。

都市鉱山からのメダル製作は、公平かつ透明なプロセスとしたい観点から、事業協力を全国から募集することになった。それらの観点とは「全国から幅広く、かつ国民の参画が実現すること」、「確実な原材料の供給や高いリサイクル技術活用が可能なこと」、「低コストでの調達が可能なこと」、「持続可

能性・レガシーに繋がること」、そうした観点をもとに、環境分野や製造分野、法律分野など、外部審査員と内部関係部局の責任者による審査委員会において、企画競争のような形で審査、2カ月半にわたる審査を経て、次の2つの事業協力者グループが選定された。

(1) 株式会社NTTドコモ 携帯電話事業者を通じた回収を行う実績も持っている。

(2) 小型家電リサイクル認定事業者グループ 此のグループは、自治体からの受託により小型家電を回収できる実績をもち、家庭に眠る小型家電をリサイクル法に基づいて回収かつ処理する。

小型家電のリサイクル業界では、年間60万トン小型家電が排出されている。これらのうち、リサイクルされているのは、ほぼ10%程度である。

ボランティア活動のように、いま何したいという想いに応え得るものが、携帯電話や小型家電を国民一人ひとりが出し、それらがメダルに使われるのだ、ということになれば、大会へのエンゲージメントの実現にも繋がる。

『メダルプロジェクトへ応援』

小売の十字路

ショッピングセンター(SC)出店の罫

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>

株式会社 サン・シャレーヌ 〒110-0005 東京都台東区上野5-16-16 天美ビル3階 TEL:03-3836-5800 FAX:03-3836-5850 E-mail:info@sunchalaine.com

ULTRA Neo®は当社の登録商標。商品は当社の特許法で。模倣行為は違法であり、禁止。

路面のお店で頑張っている側から見るとSCに出店するのは憧れのように見えるかもしれない。わたしが通っているスピード理髪店の若い経営者が、よもやま話のなかでSCにお店を出せたらどんなにかいいだろうと語っていたので、「いやいや大変ですよ」と答えておいた。

いや本当にしんどいのである。出店の誘いがあっても募集があっても、余分ともいえるくらいの資産があればともかく、なげなしの金か借金で進める事業ではないことははっきりしている。路面の店なら自由に休業日

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

と営業時間を自分で決められるが、SCに入ったらその営業時間を守らなければならない。これは絶対的なルールで否応ないものであるから、たとえ自分が冠婚葬祭もろもろの諸事情があっても、例え親が亡くなくても店は営業しなければならない。どのSCも今は殆どが年中無休だから元旦でも休めない。まあ昼間コンビニのようなものである。そのうえ営業時間もその時々小売情勢で変わるのである。経験でいえば夜11時までやったことがある。文句をいっても始まらないのである。SCで一店だけ

休業している店を見たことはないようにそれが決まりなのである。

路面で見かける「本日臨時休業」の張り紙、あれはありえない。自店の採算を度外視してもSCの要請に応えなければならない。「年中無休」長時間労働をクリアしていくには、どうしても代理の責任者を雇用するがそれだけの人件費が払えるかどうか、気が付くと資金の追加投入がどんどん必要になって行き詰る。いやそれよりもこういう営業環境に慣れていく意識改革の方が大変だろう。家族には確実にしわ寄せがいく。

初期の設備資金の回収やら借入金(あれば)も売上が順調な内はなんとかしのげるが、低迷していけば当然のことながら、さらに厳しい現実が待っている。駅ビルのなかには、成績の思わしくない店を年間2割ほど入れ替えると報じられていたが、そういう恐怖とも向き合っていくかなげならない。

一口にSCのテナントといっても総合スーパーのテナントだと、スーパーそのものに稼ぐ力があるから、全体の補完店舗という意味で成績にさほどのさくなくない構造になっているが、テナントの集合体を運営しているSCだと、テナントの稼働がそのまま運営会社の収益に直結しているから、成績の悪い店舗は入れ替えの圧力がかなりやすい。出店するのなら、その辺もよく考慮しないと思わぬリスクを背負い込むことになる。

1990年代前半までは、まだ大店法の規制が一定程度効果的だったせいもあって、SCにも休日もあり営業時間も制限があったが、それ以降は社会全体の規制緩和の流れの中で、小売テナントの経営環境は厳しくなった。零細な小売店がSCで商売できる客観的な状況ではないのが現在なのである。

的な店があった方がいいから、繁盛している店には出店の誘いをかけるのだからうけれども、よほど事前の情報収集を綿密にしないとやめるにやめられず借金漬けのあげく全財産を失いかねない。「あかずきんちゃん 気を付けてオオカミの言葉はいつも魅惑的」 貧骨 cosmoloop.22k@nifty.com

「私共は時の記念日が国民の祝日になる事を熱望しています」

日本時計師会推奨校 **なにわ時計学校**

校長 池宮俊二

〒596-0071 大阪府岸和田市魚崎町1-110

TEL:0471-8111-0111 FAX:0471-8111-0111 E-mail:kenan@sensuune.jp URL: <http://naniwaket.jp>

世界の審美眼を挑発する。Grand Seiko

GS Grand Seiko

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

セイコーウオッチ株式会社