

中宝研 「2021年度ジュエリーカレンダー」 申込み受付開始 締切9月30日必着

毎年多くのジュエリーカレンダーを販売している中央宝石研究所器材部が制作する「2021年度ジュエリーカレンダー」が完成、受注を開始した。



来年の1月から12月までカレンダーには、ダイヤモンド、ルビー、ピンクサファイア、エメラルド、パール、アクアマリン、パラバトルマリン、キャッツアイなどがフルカラーで紙面を飾る。

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 エムシーゼーマネキン紹介事業部

小売の十字路

のよいこの戦略的構図に読み抜けはれないか。全員賛成は大概である。数字に語ってもらうことにする。

表は2018年度のセブンのセグメント別の決算の一部である。

Table with 4 columns: (単位)億, 営業収益(売上), 営業利益, 売上高営業利益率. Rows include 全体, 国内コンビニ, スーパー, 百貨店, 他 省略.

路傍の警鐘 セブン&アイ、25.8%と3.2% 米国コンビニ買収の危なすぎる賭け

セブン&アイHLDGS(以下セブン)が米国店舗数3位のコンビニ、スピードウェイを約2兆2千億円で買収することの報に周辺の論評は概ね好意的である。

セブンの総売上6兆7千億円、営業利益4千億円。国内コンビニの売上は9千5百億円でとどまっているから全体の売上の14%を占めるに過ぎない。

JJFの開催延期が決定

企業のプロモーションサポートを実施 8月31日付で、10月に開催予定だった「ジャパンジュエリーフェア2020」(JJF)の開催延期が発表された。

主催者であるインフォーママーケッツジャパン(株)(クリストファー・イブ代表)と一般社団法人日本ジュエリー協会(JJA)は、8月中旬より出展社及び来場対象者を中心としたヒアリングを実施し、両者間で慎重に協議を重ねた結果として開催延期を決定したとしている。

JJA小山会長は「多くの出展社、来場者双方から、社員を大型展示会に参加させることを危惧する声がかかれた。政府による大型イベント開催制限緩和の延期が発表されたこともあり、展示会に参加する会員企業をはじめと

した業界関係者の健康を最優先に考えた」と、イブ代表は「B2Bイベントとして商談を目的に開催してきたJJFとしては、毎年ビジネスの場として活用していただいているプロのパイヤーが参加できない環境での開催は難しいと判断した。また、昨今のジュエリー業界の展示会では海外パイヤーの購買力への期待度が極めて高く、渡航制限により海外来場者が参加不可能な状況では、例年のビジネス効果も期待できない。」と延期の理由を説明した。

延期後の来年度の開催日程については、会場となる東京ビッグサイトのスケジュール調整が終了次第の発表を予定しているが、「東京オリンピックの開催」が最優先される状況から会場の確保は難しくそうである。

また、インフォーママーケッツジャパン(株)では、今年のJJFへの出展を予定していた企業のプロモーションサポートを目的に、感染リスクを最小限に抑制しながらコロナ禍でも対応可能な企画の準備を進めている。イブ代表は「これまでのJJFの開催を通じて構築さ

佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の51

査証制度、令和2年10月1日より施行

特許権は、多数の者によって時や場所を問わず侵害されるおそれがあることから、侵害が容易である一方、その発見や防止は容易ではないという性質がある。

特に、製造方法等に関する特許については、その侵害の有無等を書類や製造機械や製品といった検証物を調べるだけで判断することが容易ではなく、特許権侵害の有無等を裁判官が判断することは容易ではない。

そこで、裁判所が選定した中立的な立

場の専門家が、被疑侵害者のオフィスや工場などに立ち入り、特許権侵害の立証に必要な調査を行い、裁判所に報告書を提出する制度(査証制度)が令和2年10月1日より施行されることとなった(特許法第105条の2(新設))。これにより、権利者が入手できなかった証拠が入手しやすくなり、侵害の立証が容易になると考えられる。

- 査証の要件は以下の通りである。①必要性:侵害行為の立証に必要な可能性が高い ②被害の蓋然性:特許権等の侵害の可能性が高い ③補充性:他の手段では証拠収集が十分に集まらない ④相当性:相手方の負担が過度にならない

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

れた業界データベースを最大限に活用し、ウェブナーの開催をはじめ出展ニーズに合わせたEメールやDMの配信サービスを通じ、出展社が今年の展示会で紹介する予定であった新製品や

サービスなどのサプライヤー情報を効率的にパイヤーに届けることができれば、サービスを提供していく」と述べた。宝飾関係者は、気持ちを切り替え今年度の活動で業界の活性化に挑みたい。

を考えると、この買収がいかに危ういことは誰の目にも明らかである。

数字を離れて別の角度から見てみる。セブンの経営の真骨頂は「堅実経営」にある。伊藤雅俊も鈴木敏文もそこは変わらない。減益となれば出店を抑制してでも業務改革を徹底したイブ代表は、ドミナント方式の出店戦略で物流効率を追求したセブンイレブン、共に世間に見栄えのいい店舗数や売上高を誇ることなく、地道に利益重視の経営姿勢を貫いてきた。今回の買収劇はこの社風ともいうべき利益重視のDNAに反する決断ではあるとともに、今まで資金繰りの重圧とは無縁に近い役員たちが、トータルで約3兆円強の負債を担いながら経営判断をするという状況が生まれたということだ。井坂社長自ら当面の資金繰りの厳しさに言及している。仮に想定外の追加投資が生じたとき、正確なジャッジは可能だろうか。

セブン首脳部はスピードウェイの資産の圧縮で実質的買収額は1兆2千億円程度と説明しているが、他人の会社など入り込んで隔から隔まで調べなければ何が出来るか分かったものではない。机上の楽観を広報する姿勢そのものに「堅実経営」とは一線を画す危うさを感じる。

この買収劇は今年2月の蒸し返しである。その時は買収金額2兆3千億に折り合いがつかなかったとのことだが、結局2兆2千億で交渉成立したということはセブンのほうがよほどこの話をまとめたかったのだろう。「千載一遇のチャンス」とは井坂社長のコメントである。がそのめりこみ方に視野狭窄の落とし穴はありうる。もしもだが、鈴木前会長なら1兆円でも買わなかったようにおもえるが、少し前になるがウォールマートの日本進出が報じられたとき、イブをはじめ多くのスーパー関係者がその影響力に

強い不安感を表明したことがあった。その際セブンの鈴木氏が「小売業というのは極めてドメスティックなものだから、世界的な大資本が進出したからといって成功するとは限らない」と述べて泰然としていたが、その見通しは見事に的中した。そのセブンが海外へ進出しグローバルテリトリーを目指すというのだから、「小売哲学」は真逆である。鈴木氏の後継者であるはずの井坂社長にどのような愛心があつたのか不明だが、違和感が残る。

セブン、乾坤一擲の大勝負である。それにしては見通しの甘さが目立つ。たぶんセブンの危機は早々にやってくるに違いない。伊藤雅俊と鈴木敏文、この創業者たちが目の黒いうちに「見たくないもの」を見る羽目にならないことを祈るばかりである。

負骨 cosmoloop.22k@nifty.com

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

ダイヤモンドグレーディング 宝石鑑別 宝石セミナー RGT ジュエララボラトリー

修理から入りモデルビジネスで年商7,000万円 GOOD DESIGN 2年連続グッドデザイン賞受賞!

金屋 きんや チェーン&パーツ 世界へ発進! 中川装身具工業 株式会社

10/27(火)~29(木)、予定通り開催!

ぜひ、ご来場ください! IOFT 2020 第33回 国際メガネ展

業界の活況を取り戻すため 私たちは IOFTを応援します <有力眼鏡店からの期待の声(一部抜粋)> (株)三城ホールディングス (株)ビジョナリーホールディングス (株)和真 (株)東京メガネ (株)ビジョンメガネ (株)ムラタメガネのプリンス (株)板垣 (株)銀座メガネ (株)金屋堂 (株)メガネ流通センター (株)二橋 (株)光学堂

招待券請求(無料)はこちら 主催者 リード エグジジション ジャパン株式会社 IOFT事務局 163-0570 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル18階