

# What's LGDA 世界のラポグロウンダイヤモンド Vol.3

## 「未来予想図」

ここ最近ラポグロウンダイヤモンド(以降LGDと表記)を取り巻く「世界ナンバーワン」が今だかつてない変化の渦の中にある事は皆様ご存知でしょうか?

その要因は紛れもなくロシアのウクライナ侵攻による影響もありますが、まず、1つめの「世界No.1」として5カラット以上の大粒LGDを最大生産数として供給できる国が実はロシアです。天然ダイヤの鉱山も有しており、世界の1/3~1/4が産出される天然ダイヤが国際社会での制裁の対象になりそうですが、実はLGDも非常に関係の深い国なのです。

そのロシアが無慈悲に攻めているウクライナのキエフにLGDを生産する会社があり、実はこの会社こそが2つめの「世界No.1」の、大きさのギネス記録(109.81ct)を樹立した会社なのです。非常に優秀な技術者がたくさん在籍し、LGDのカラーストーンなども手掛ける企業ですが、もちろん今はまともな製造ができる状態にありません。

グローバルマーケットでの需要の増加(過去2年の期間で言えば6倍の急増)に迫るかのよう、3つめの「世界No.1」で最大量を誇るLGD(高温高圧式)の生産国が中国で、ここ数年マーケットの急速な変貌により大きく変革(量産体制の確立と同時に品質の向上による改善)をもたらそうとしています。

次いで4つめの「世界No.1」であるインドが、世界の大多数のLGD加工を一手に引き受けて加工していることもあり、そのせいか販売業者が異常に多いのもその理由からきています。

最後に5つ目の「世界No.1」が現在最大の消費国である、そう、アメリカです。恐ろしいほどの消費を見ている国がまさにアメリカであり、余談ですが15年前に経済と株価上昇が絶頂期にあった中国でタクシーに乗った時、資産運用をしように無ような運転手に、「今中国の株をどれでも買えばどれでも必ず値段が上がる」と満面の笑顔で冗談を聞かされた事がありました。現在インドの販売業者は満面の笑顔で「仕入れたLGDをアメリカに持っていけば必ず全て売れる」という冗談を聞かされています。そう、

需要が高くて何をしても必ず捌ける、といった具合です。

よほどの好調市場で無ければこういった冗談を言わないと思うので、青天井な様子が容易に想像できますね。販売市場ではアメリカの一人勝ちのように思われますが、その好評の余韻が飛び火した事を受けて実はアジア、中東やヨーロッパでもすでに小売りと卸売のネットワークが着実に育ち、立ち上がろうとしています。ただし先程申し上げた、5つの「No.1」の間でいずれかでもバランスを失えば、LGDグローバルの末端市場は大きく影響を受けるでしょう。

この5つの国の中で唯一他国の影響を受ける事が最も少なく、LGD製造過程の最初の成長から最後の研磨を大量生産し且つ安定的に自国のみで完結できる国があり、それが中国なのです。この国にはBIG3(1社でHPHT製造装置4000台以上あるレベル)と言われる製造メーカーがあり、その内の1社の輸出金額が日本円にして月間約37億(ラフダイヤ)でしたが、その内のほとんどがインドに輸出されており、次いで中国国内で研磨加工されているといった様相です。この3社には少し生産数の根本的な差があったとしても、少なく見積もっても月間約100億円以上のLGDの原石

が中国で製造されており、世界市場に流れているという事になります。

1年前はこのような状態では決まらなかったもので、いかに中国の企業がしたたかに国際社会の需要に対していち早く順応し、市場の変化を捉える事に優れているかが伺い知れます。

順調にグローバルマーケットで成長しているLGD事業が、ウクライナ紛争により大きく局面が変わる可能性が出てきました。冒頭で伝えたウクライナのLGD企業では、多くの女性スタッフはすでに西側に避難していますが、男性陣は国策として専守防衛の手伝いをする事になっている為、今も危険と背中合わせの状態です。争いが終わるまで皆が無事にいる事をただただ願うばかりですが、実はこの無益な紛争は2つのLGD事業の「世界No.1」を同時に強制的に巻き込み、今も我々の市場に対し悪影響を及ぼし続けている最中であると言えます。

私は2つの会社とも個人的に繋がりがありますが、どちらも「とぼっちり以外の何物でもない」というコメントで、「百害有って一利無し」の紛争が1日も早く終わる事を祈ります。

一般社団法人日本ラポグロウンダイヤモンド協会  
理事 林 裕民

## 佐藤英昭弁護士による『特許の哲学』 其の70

国際特許出願件数、中国が3年連続世界1位

世界知的所有権機関(WIPO)は、特許協力条約(PCT)に基づく2021年の国際特許出願件数を発表した。

それによると、新型コロナウイルス感染症のパンデミックの中にありながらも、2021年はPCT国際特許出願件数が過去最高を更新したと明らかにした。国際特許出願件数の増加率は+0.9%と微増ながらも、過去最高の277,500件となった。

国別では、中国の出願件数が69,540件となり、3年連続で世界1位となった。

企業別では、中国企業13社がトップ50に入り、前年から1社増加。通信機器大手の華為技術(Huawei)は6,952件と5年連続で首位の座を守り、中国企業の出願件数増加が目立つ結果となった。

	2021年 (前年比)
① 中国	69,540 (+0.9%)
② 米国	59,600 (+1.9%)
③ 日本	50,300 (-0.6%)
④ 韓国	20,700 (+3.2%)
⑤ ドイツ	17,300 (-6.4%)

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

## TASAKIと森勉氏によるサステイナブルなアートの融合



パールとダイヤモンドを、2大エレメントとし、日本から世界へラグジュアリーでモードな美を発信するプレミアムジュエラー「TASAKI」が、自社養殖場で自

URA-inspired by japonism」をTASAKI銀座本店で、3月16日~4月18日まで

開催している。同イベントのために特別に制作された初披露となる4作品は、すべて伝統的な日本美術にインスピレーションを得ている。古代からの絵具「胡粉」によって日本古来の美を表現した白い背景に、独特の点描画法で立体的なモチーフを描くことで、アートにおける新しいケミストリー(化学反応)がうまれた。さくら色をイメージして開発されたTASAKIオリジナルゴールド、SAKURAGOLD™を使用したジュエリーをはじめ、TASAKIジュエリーの美と森勉氏によるサステイナブルなアートとのコラボレーションを堪能したい。

■シライシが宮崎と四日市に初出店  
日本最大級の成約数を誇り、全国に55店舗を展開するブライダルジュエリー

専門店「銀座ダイヤモンドシライシ」(熊本・ニューアート・シーマ)は、4月8日に「宮崎店」を、22日に「四日市ふれあいモール店」をグランドオープンする。

## 18歳の新成人と共同制作する映像で腕時計の新しい価値を模索し、伝える

「Made by U25 project」  
シチズン、宣伝会議、アミューズがタッグ



シチズン時計(株)は、「腕時計の新しい価値」をテーマに、25歳以下のクリエイターとアーティストがタッグ

ら、日本の成年年齢が20歳から18歳に変わった。新成人となり「今」について深く考えるタイミングである18歳、19歳を中心とした若年層に向けて、同世

を組んで映像作品で腕時計の新しい価値を伝えていくことができる絶妙なタイミング。スマートフォンの普及やライフスタイルの変化により腕時計をしなない若者が増える中で、腕時計の既存の価値を若い世代に伝えるのではなく、若い世代と映像作品を共同制作することで腕時計の新しい価値を模索し、伝えていくことを目的としている。

同プロジェクトは、シチズンと(株)宣伝会議(東京都港区)、(株)アミューズ(山梨県南都留郡)の3社が連携して立ち上げ、宣伝会議発行の月刊「ブレン」

が選ぶ「U-25 クリエイター」とアミューズに所属する「U-25アーティスト」によって、継続的にコンテンツ発信をしていく。プロジェクトを通じて生み出されたコンテンツはシチズン公式WEBサイトの特設サイト内で6月から順次公開予定となっている。

第一弾参加アーティストとして、新成人となった18歳のタレント、国本梨紗をはじめ、ミュージシャンのNOA、俳優・声優の青山凌大が決定。参加クリエイターと第二弾アーティストは順次決定し、最終的には6本の映像作品を公開する予定だ。

## 現地の生活水準向上にも貢献する「SABIRTH」が誕生祭を開催

100年の歴史を誇るUCHIHARA Groupが手がけるジュエリーブランド「SABIRTH」が、「サバース誕生祭」、「サバース誕生祭フェア」を、それぞれガレリアUCHIHARAとサバース全店舗で4月に開催する。

UCHIHARAの地下ホールで開催するサバース誕生祭では、アイコンジュエリーの「FOREVER STAR」や人気コレクション「GOOD HOPE」をはじめ、高品質ルースを使用したセミオーダーやフルオーダーの受注(予約制)も行う。各店でのサバース誕生祭フェアでは、普段選べるシンプルなデザインから存在感のあるハイジュエリーまで幅広く展開する。

世界的にも質の高さで知られるサザンアフリカの原石を使用し、アフリカの情景をインスピレーション。個性豊かなデザインが楽しめる。

さらに2006年より、世界に先駆け原石のプロヴェナンス(来歴)やトレーサビリティ(生産履歴)を明らかにしている。選り抜かれた原石を信頼できるサプライヤーから調達。現地で研磨し、特に輝きが優れている石のみを輸入し、デザインしている。0.17ct以上のダイヤモンドのガードルに最大10桁の番号を刻印し、研磨工場や研磨責任者などの履歴を厳密に管理する。

ボツワナや南アフリカなどのサザンアフリカ地域では原石の採掘だけに限られていたが、サバースは現地で研磨を実施することにより雇用を拡大し、生活水準向上にも貢献している。ボツワナ共和国は、宝石品質のダイヤモンド原石産出量が世界第二位。国家予算の30%が教育に、25%がヘルスケアのために支出。小学校から大学までの教育と国民の医療が無料。クリーンなダイヤモンド産業からの収入で、人々の生活向上、教育と福祉を支えている。

## 小売の十字路口

### 繁盛店のラーメンはたぶん美味しくない

今日もあの店の前には開店前から行列ができています。自分の店は典型的な街中華で客も固定してさほど売上げが落ち込みはないが伸びもない。くすぶっているのである。どうにかして自分の店もあの店のように繁盛店になりたい。マスコミに取り上げられるほどの評判が欲しい。うらやましさと悔しい気持ちとねたましが混然となって毎日悶々としている。それだけでは心が空中分解してしまうが、日々あれこれと創意工夫したラーメンに挑戦してみている。味にこだわらただけではなく、タウン誌の広告宣伝も積極的に利用して周

お店とお客様の橋渡しができる!!  
販売員さんご紹介しします!  
BICO・GHI株式会社  
エムシー・マネージメント事業部  
東京 TEL: 03-3409-6954  
札幌 TEL: 011-219-0758  
大阪 TEL: 06-6348-1020

知コストを掛けている。そのうちに少しずつ客足が伸びて口コミで評判が広がってきた。というサクセスストーリーは現実には難しいが仮にその様な展開で話を進めてみる。手ごたえが感じられると益々やる気が充満してそれがまた好循環を生み、たとえば高名な評論家も来店してSNSで発信されると客足はぐんぐんと伸びていく。明日は明るい、希望に満ちている。がいつぼう店のシステムはそのままだから伸びずみが出てくる。なじみの客に「通」の客が少々程度なら忙しさも何とか賅えるが、不特定多数が押し寄せるとそうはいかない。まずはスタッフが足りない、店

員の教育に時間を取られる、従来の阿吽の呼吸が通用しないということでバタバタする。当初より仕入れの量が増えてきめ細かい見極めができなくなる。レシビは同じでも微妙に味が変化していく。でも客足は途絶えない。一度は食べてみよう、行列があるから自分も並んでみようという野次馬客がさらに行列を作る。美味しいラーメンがあるから行列ができる理屈は行列ができるからその店のラーメンは美味しいはずだと成る。論理が逆転する。味が落ちてもその味こそが美味しいもので自分の味感覚が間違っているのだと錯覚する手合いは結構いるものだ。権威とはそういうものだ。繁盛店になったら当然人件費、光熱費等の経費も増える。諸々の経費が否応なく嵩んで売上げが落ち込んでくるとすぐに赤字になる。繁盛店は自転車操業のように繁盛し続けなくてはならなくなる。今までならラーメン作りで没頭できたのに経営管理の仕事が日増しに膨れ上がる。店の雰囲気が変わってなじみの客の足が遠のき味にム

らができる「通」の客は消える。これがあこがれの繁盛店なのか、どこかおかしい、どこで間違えたか。経営指標に損益分岐点があるように繁盛店には繁盛分岐点がおそらく存在する。これ以上客足が増えてしまつたら味でもサービスでも限界値を超えてかかってレベルが下がるという境目である。そこをどこまで意識できるか。繁盛を目指しながら尚且つ意識的に繁盛させないといういわばアクセルとブレーキの使い分けが必要なのだ。時系列でみれば「通」の客がぼちぼちと増え始めたそのあたりが最もおいしいラーメンだったはず。その味に触れるのはなかなかタイミング的に難しいものだが食する側にもそれなりの手間暇が必要なのである。「極上」とはそういうものだろう。ジュエリーの特別セールを開催しながらそんなことを考えた。

貧骨  
cosmoloop.22k@nifty.com

機械式時計に、あたらしい予感。  
Japanese beauty, crafted into a mechanical timepiece.  
PRESAGE  
SEIKO SINCE 1881