

What's LGDA ラグロンドダイヤモンドの未来予想図 Vol.6

世界で一番過激でアツいアメリカ市場の展示会JCKについて

毎年の初夏(と言っても屋外気温は40度ほど)にラスベガス、ベネチアンホテルにあるコンベンションセンターで世界最大規模のジュエリーショーが行われています。規模としてはその他の香港やヨーロッパの各都市よりも活気があり、来場者数も多く実際の取引金額も別格と言っているほどのジュエリーショー、それがJCKです。昨年は残念ながらコロナ禍の真っ只中で行われた為に来場者数が伸び悩んだ分、今年に来場者数はここ数年で一番多かったと聞いています。来場者はほとんどがアメリカの卸売業に携わる業者、もしくは小売業者が圧倒的に多く、次いでインドの業者やユダヤ系等々ですが、残念ながら日本の業者に出会えたのは僅かなのが寂しいところです。雰囲気的には日本の展示会とは異なり、来場者・出展者ともに気軽に笑顔で挨拶をし、両者とも情報交換を積極的に行い、ビジネスに対する意欲が非常に強いという性質があります。ビジネスにならなくても次回また会いましょうと笑顔で送り出すところもアメリカ気質で陽気でフランクな展示会です。私の一番のお気に入りでもあるJCK、私はこのジュエリーショーに4年前から参加していますが、毎回気になったのは、やはりラグロンドダイヤモンド(LGD)取り扱いの出展社が増加傾向にあり、ブースも大型化の傾向にあるといった点です。出展業者はLGDコーナーにまとまっており、やはり全体的にはインドの会社が半数以上を占めています。

ですが、3年前は64社、2年前は86社、今年はなんと100社以上となっています。またLGDゾーンは天然ダイヤモンドのゾーンと隣接しており、うっかり気が付かず歩くと急に違う性質のダイヤモンドに出くわしてしまうことになりま。以前はLGDゾーン案内のディレクターに沿って出展社を見回れば良かったのですが、今年はその他のブライダルのゾーンの中に堂々とLGDの出展社がいたり、規模の大きいLGD企業はハイブランドジュエリーの中にいるほか、青やピンク、イエローなどを使ったハイクラスジュエリー専門の会社などもありました。アメリカではマーケットのコンシューマーからの理解もかなり進んで、3年前から毎年約40〜60%以上の成長率をたたき出している会社もいることから、どの出展社の社長に聞いても皆笑顔で「Business is very well like 3 excellent」というダイヤモンドジョークを含めた返事を返してくれました。

その中でも1番印象に残った会社があり、そこはアメリカで創業約70年の会社でしたが、なんとショーケースの中に天然ダイヤとLGDを混在してディスプレイしていました。その会社の副社長曰く、「昔ながらの天然の商品をただ単にディスプレイしても売りに上げにはつながらず、むしろ2年前から若い世代からLGDの問い合わせが多くなり、消費者に対する選択肢をもっと増やすべく天然ダイヤとLGD両方の特徴をしつかりと伝えることによりユーザーにとって最善の選択をすることが1番のサービスだと考えるようになった」という。消費者としてみれば店から一方的に勧められるものを売りつけられるのではなく、自分のライフスタイルや思想、予算に合わせて最善の選択ができることが、一時あった消費者のダイヤモンド離れに歯止めをかけることにつながるし、ここまで生活スタイルの多様化が浸透した以上、店側で消費者ニーズを的確に読みきることなど、もはや不可能と考えるべきであり、いろいろな特徴がそれぞれにあるベストの選択を提示することにより売り上げの増加につながる結果になりました。このアメリカの会社では既にブライダルの売上げ60%が天然ダイヤからLGDに置き換わっており、価格帯として1番売れているのが5500ドル前後、大きさにして1.5ct前前と言うから驚きです。その副社長曰く「若い世代には何億年の天然石のロマンよりも、同じ成分で同じ硬さであれば大きく輝く良質のダイヤモンドが良いと決まっています。だから客の要望の変化により、店で売っている商品もどんどん時代に合わせて変えてきたが、但し天然ダイヤも依然需要が少なからずあり、両方を会社として取り扱うことが同業での競争力の増加、顧客の他社流出を防ぐ最善の策になるのは至極当然のことである」とのコメントでした。確かに日本の市場ではブライダルに於いてはどの店も出す価格は同じ横一線であり、ユーザーにとっての選択肢はそう多くないのが現状ですが、実は消費者が1番意見を持っており、それらが今のところ販売側に反映されておらず、どちらも両方で意見の疎通が行われ

ない一方通行の状況で、本来であれば消費者の意向に沿った商品づくりが販売側から行われるというのが一番の理想形です。日本でも消費者心理はアメリカやその他の国と同じく「ダイヤは安くて、安心して買える、良い品が欲しい」のであれば、いずれ同じ現象が近い将来日本でも起きることになるでしょう。

私が今回訪問したどの会社もすでに来年のJCKにも出展希望を出している上、マーケット規模の大きな成長や多様化してきたジュエリービジネスに対してこれから2回の展示会も検討されているようです。今の展示会場ではサイトとして東京ビッグサイトの約3分の1と少し小さい会場ですが、東京のIJTよりも多い出展社数でした。日本との単純比較とはいきませんが、四日間結構根性入れて足早に回っても全てをカバーできるものではありませんでしたし、今年の年末には新たなドーム型の新展示会場が完成し、今のようなキラキラしたカジノに直結している展示会ではなくビッグサイトよりも大型の専門展示会場になる予定です。今回の出展社からの聞き込みで、アメリカのLGD市場の底が見えた、と言う会社は一つも無かったです。それぐらいまだまだ伸び続ける市場であることに変わりはなく、新たな参入業者もまだまだ増えるでしょう。日本の現状はアメリカの3年ほど前の状況に見える時がありますが、日本市場ももうすぐ大きく変わること間違いなく信じています。

一般社団法人日本ラグロンドダイヤモンド協会
理事 林 裕民

最新モデルや実績商品の仕入会 夏商戦後半に向けて8月5日に開催 ミツムラと田中宝飾



創業以来、確かな品質・価格で顧客ニーズに応える宝飾品卸の株式会社ミツムラと貴金属・宝石卸の田中宝飾(株)による最新モデルや実績商品などを揃えた仕入会「SUMMER COLLECTION」

この仕入会は、夏商戦後半から秋口にかけ不足した在庫需要や新たな提案の商材として最新モデルや売れる商品を披露する場となっており、例年関東を中心に大勢の関係者がやってくる。

ミツムラは、軽くてボリューム感のあるイタリアンジュエリーとして評判の「NEO NERO」を取り扱うほか、繊細で華やかな輝きを放つゴールド、永遠に白く輝き続けるプラチナ素材を中心としたネックレス、ブレスレット、リング、ピアスに、しなやかな力強さを合わせ持つメンズジュエリーなどを豊富に揃え、店頭や催事の主力商品として人気のある宝飾品卸企業。

全国からめがね好きが集まる感謝祭 「めがねフェス 2022」

～新しい産地へと進化するきっかけに～
10月1日・2日、めがねミュージアム



一般社団法人福井県眼鏡協会は、「めがねフェス2022」を10月1日(土・めがねの日)・2日(日)にめがねミュージアム、ならびに周辺特設会場で開催することを決定。3年ぶりのリアル開催となる。開催に伴い、第5回「めがねよ、ありがとう」の募集を開始。めがねにまつわるエピソードを求めている。めがねフェスは「めがねよ、ありがとう」を合言葉に、全国からめがね好きが集まるめがねの感謝祭。めがね供養からはじまり、産地の最新のめがねが並ぶPOP UP GALLERYや、めがねステージ、めがねワークショップ、めがねグルメ、めがねグッズ販売など、めがね

づくしのイベントだ。2022のめがねフェスのコンセプトは「枠を超えて」。新しい産地へと進化するきっかけになるようなイベントを目指す。また、「眼鏡作製技能士」の指定試験機関である日本眼鏡技術者協会も、眼鏡作製技能士に求められる知識・技術とその存在を全国のめがねファンに広めたいとフェスに参加する。企画コーナーとしては、来場者向けの調整コーナーをはじめ、メガネに関する「Q&A」のトークショー、眼鏡作製技能士の試験問題から抜粋したクイズコーナー、マネキンを使った「フィッティング体験」コーナーを予定する。

寄稿

「ある会社の風景」

ある日、女性社員から半日有給申請が出されました。もちろん申請は承認です。数日後に彼女と話をしたら、アーティストのコンサートに行くので申請したと聞きました。そのアーティストは「斎藤和義さん」で、私も辛うじて知っています。曲は1曲だけ頭に浮かびました。少し前にヒットした「やさしくなりたい」です。仕事帰りにスマホで検索し、その曲を聴き胸にジーンとくる。ギターと歌声がたまらん。そして歌詞が心に刺さる。

♪
愛なき時代に生まれたわけじゃない
キミに会いたい キミを笑わせたい
愛なき時代に生まれたわけじゃない
強くなりたい やさしくなりたい
愛なき時代に生まれたわけじゃない
手を繋ぎたい やさしくなりたい
恋愛ソングですが、混んとした今の時代に勇気づけられる曲です。強くなりたい！ やさしくなりたい！の歌詞は、相反するようで一人の人間としてこうあるべきだ！と心で思った。時には心の癒しも大切だと女性社員から学んだ一幕。時間がありましたら、皆さんもこの曲を聴いてみてください。
音痴な3代目店主より

*投稿・寄稿はhayato@carol.ocn.ne.jpまで。

9月7日～11日 「第67回バンコク宝石・宝飾品フェア」

タイ国政府商務省国際貿易振興局(DITP)は、9月7日～11日に、タイ・バンコクにて「第67回バンコク宝石・宝飾品フェア(GGJF)」を開催する。COVID-19のパンデミックによる2年以上の休止後、初の現地開催となる

同フェアには、タイ国内からは700以上の出展社が、また世界中から10,000人以上のバイヤーとインポーターが参加する予定となっており、開催中に12億バツ(約46.6億円)の成約が見込まれている。ハイライトは、ネットワークングセッション、ニューフェイス、ジュエラズ3つ。

福井県眼鏡工業組合 佐々木氏が新理事長に就任

福井県眼鏡工業組合は、5月に開催した通常総会において新役員を発表。理事長に、佐々木英二氏が就任した。

役員一同協力して、眼鏡業界の発展に誠意努力するとしている。
理事長=佐々木英二(新)。副理事長=水島基博、山内隆剛、中村栄夫(新)。専務理事=伊藤幸彦。



誰も掲げない 新しい共産党(共産主義)という旗

いわゆる中間層というものがいつの間にかいなくなって、少数の持てる人達と大多数の持たざる人達に分解されてしまったのが日本の現実である。だから政治の世界において、野党とりわけ共産党の支持率はもって伸びていいはずなのにそうはなっていない。むしろこの現実を生み出した張本人ともいえるべき自民党が安定して政権を担っているのには不思議でもあり皮肉な話でもある。共産党はなぜ伸び悩むのであろうか。主張していることはことさらに過激なことでもなく相変わらずの日米関係批判と大企業批判に終始している。それでも労働者利益の代表ともいえるべき「連合」のトッ

プなどは共産党と左派系野党の政治連携をはっきりと嫌っている。共産党に付着している「革命」「独裁」のイメージが今尚払拭できず、政治の世界ばかりではなく国民一般にも強い警戒心を抱かせていることは否めない。それは根拠のないことではなく、旧ソビエト、現中国の政治的在り様を見れば誰しもが感じる素朴な感情である。が、そればかりではなく共産党の政治姿勢そのものにも不透明な部分があるからだ。彼らは常に「憲法を守れ/守る」と主張している。けれども一方で機関紙が「前衛」でも分かるように共産党は大眾を社会主義へと導く役割として自らを位置付けている。これは大眾の声を聴きそれに従うのではなく自らの方針に大眾を従わせる組織力学が働いていることを意味している。議会制民主主義を一方で認めながらも一方でそれを否定する思考を

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
EMシーゾ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

党内論理として内在していることになる。思考実験として仮に衆参両院において共産党が過半数を獲得し単独政権を樹立したと想定してみる。がその後国民の支持率が低下し下野することが確実視された時、自民党や民主党が下野したように爾々と政権を渡すだろうか。そこは本当にわからない。もしも「前衛」意識が優位に作用すれば支持率の低下は党の政策に問題があるのではなく、国民の意識改革が進まず資本主義を是とする間違った考えに毒されているという結論になる。そこから大企業資本家、保守的政治家のホワイトバージ、国民の再教育という名目の収容所送り、選挙介入、弾圧という旧ソビエトの手法までは距離が

ない。警察、公安、自衛隊といった秩序関係の機関を共産党が抑えている限り現実味のある話なのだ。搾取がなく誰もが豊かで平和な暮らしという社会主義の政治理念は尊重するが、共産党自らが自己変革を遂げて議会制民主主義と共産党の関係性を整理しなおし、国民に不安と警戒心を抱かせない新しい党を打ち出せない限り共産党は資本主義体制下の批判的補完勢力の位置から脱却するとは思えない。それは国民にとっても不幸な事態である。現在の政治経済の状況を考える時「新しい共産党」の旗は求められているはずである。情勢不利と見れば党首の首をすげ替えるアベノミクスから怪しげな「新しい資本主義」に書き換える自民党の擬似革新性と、革新を掲げながら自己の独善性を墨守しただけで自己満足的に自民党批判に安住する保守共産党の政治的茶番の構図の中でマダマのごとく蓄積されたままの国民の不満はどこへ行き着くのだろうか。
貧骨
cosmoloop.22k@nifty.com

世界を変える1mm

薄さ1mmの光発電ムーブメント搭載。

Eco-Drive One



1

movement
mm

Amazing One

CITIZEN

BETTER STARTS NOW

AR5064-57E 495,000円 (税抜価格 450,000円)
シチズン時計株式会社 https://citizen.jp