

# What's LGD ラボグロンドダイヤモンドの未来予想図 Vol.7

## 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…第二弾…

何かとよく取り上げられるマーケットが、世界で先進的なアメリカの市場です。このアメリカの業者を中心に、世界からあらゆるラボグロンドダイヤモンド(LGD)の素材、加工、製造、卸、小売の会社が、ものすごく速いスピードでどんどんマーケットに参入しています。もちろん業者の数がこれだけ増えれば1年前の取引価格などもはや過去の歴史に過ぎず、業者数が増えたマーケット勢力図に合せて、価格が上昇したのもあれば、下落したのもいくつかあるのは当然の話です。とりわけ2カラット以上の大きなLGDが大きく値を

下げ、今まで在庫を持っていた業者がバーゲン感覚でどんどん商品を市場に投入しています。

最近では、常々天然ダイヤの価格と比較されてきたLGDですが、LGD専門業者が相当数増えたために、天然価格との比較による呪縛から逃れるように、独自の価格構成による市場を形成し始めているように思います。それでもやはり天然ダイヤの価格の何割位ですか、と言う質問に対しては、リングやペンダントにした製品価格の天然ダイヤとの比較で約1/3から1/4といった答えが1番妥当のように思います。それく

らいの価格メリットがないと新しいものに対してモチベーションが生まれませんから、この価格帯がどんどん浸透していくとアメリカやヨーロッパ市場は恐ろしいほどの成長スピードでマーケットが急速に膨張していく結果となります。

前回のコラムにも挙げたように、LGDが人生で初めてのジュエリーになる人がほとんどなので、消費者が商品を選ぶ際には天然ダイヤとの価格比較をするのではなく、他社の同じLGDとの価格を比較して、どこで買うかを決めているのです。もちろん念のため、同価格の天然ダイヤもチェックしますが、いかに小さいサイズしか買えないかを知り、驚愕する人がたくさんいるのも事実です。

いくらアメリカ社会が好景気であるとは言え、自分の財布からお金が出る

際に、一番満足できる買い物はどれか、と考えるのが消費者の深層心理であり、選択肢が多い中で自分のライフスタイルに合った買い物ができると思った時に、喜んでその対価に見合う金額を払うのです。最初に購入するLGDのサイズは、残念ながら恐る恐るで小さ目ですが、毎日綺麗な石を身に着けて嫌な気分になる人がいるはずがありません。1個目で満足して、安心した後の2個目には、しっかり市場調査をした上で大きいサイズを買う、というのが現在の消費の主流になっているようです。

やはり価格は購入者の最後の決定要素に大きく影響しているのは間違いないようです。

一般社団法人日本グロンドダイヤモンド協会  
理事 林 裕民

佐藤英昭弁理士による  
『特許の哲学』 其の74  
知的財産推進計画2022決定

2022年6月3日、首相官邸において知的財産戦略本部が開催され、「知的財産推進計画2022」を決定した。重点8施策として、以下が挙げられている。

- ・スタートアップ・大学の知財エコシステムの強化
- ・知財・無形資産の投資・活用促進メカニズムの強化
- ・標準の戦略的活用の推進
- ・デジタル社会の実現に向けたデータ流通・利活用環境の整備
- ・デジタル時代のコンテンツ戦略

- ・中小企業/地方(地域)/農林水産業分野の知財活用強化
- ・知財活用を支える制度・運用・人材基盤の強化
- ・アフターコロナを見据えたクールジャパン(CJ)の再起動

会合に出席した岸田首相は、デジタル時代に対応した著作権制度改革の必要性を強調。また、スタートアップが知財を事業化につなげ社会実装しやすい環境づくりに取り組む考えや、ブロックチェーンやメタバースなど、WEB3.0と呼ばれる技術の活用を推進し、仮想空間上のコンテンツの創作・流通・利用を後押しするため、新たな法的課題の把握や論点整理等、官民一体でルール整備を進めることを表明した。(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

## 暑中お見舞い申し上げます。

個性を引き出すことで輝く

SA MAGAZINE Vol.4



ine』@の考えのもと、顧客にジュエリーを届けている。

そんな、特定産地の生産物やつながら、素材などにこだわる同じ考えを持つ、あらゆる分野で活躍する人をフィーチャーしたコンテンツ「SA MAGAZINE / Mine to Mine」からわたくしのもとに届くまで」を展開し、7月27日にVol.4が解禁された。

Vol.4で登場したのは、ワインエキスパートの瀬川あずささん。「厳選された畑や鉱山から採れる素材の個性をプロフェッショナルな造り手が引き出し、輝かせるとい意味ではワインとダイヤモンドは同じかもしれません」と、同じシャ

2006年のブランド誕生から、プロヴェナンス(来歴)とトレーサビリティ(生産履歴)を明らかにしているUCHI-HARA Groupが展開するエシカルでサステナブルなダイヤモンドブランド「サバース」は、原石採掘から研磨や加工を経てデザインされる「Mine to M-

CT スキャン使用  
天女、花珠、鑑別書  
日本真珠学術協会  
TEL:03-3836-2507 FAX:03-3836-2689

ルドネでも産地や造り手が違うと味や香りが異なるように、ダイヤモンドにも共通項があると語る瀬川さん。ダイヤモンド販売へのヒントが隠されている。食品だけでなくダイヤモンドについても産地が問われる現代、「サバース」は安心でクリーンなジュエリーを提供し、ダイヤモンド生産国の生活向上に貢献し続ける取り組みをこの先も続けていくとしている。

小売の十字路  
暑中お見舞い  
申し上げます。

私の失敗  
自分の分身を作るのは  
難しい

小経営の小売では店主が経営者と店の責任者を兼ねていることが多い。店の成長発展を考えると店主が店を離れて様々な情報に触れたり得たりすることがどうしても必要になる。宝飾品の仕入れなどは自ら展示会等に出向いたほうが幅広くまた自分の思うような商品を手に入れることができる。また業界ばかりではなく異業種の人々との交流は有望なビジネスチャンスと巡り合うチャンスでもある。ネット販売の技術的ノウハウなども自分の世界だけではわからないことが多い。店に縛られないことは経営者にとって大切な事項である。そのためには店を任せられる責任者が必要になる。

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  
TEL:03-3409-6954

いづれとはいささか違う。その時々判断を店主の代わりに行わなければならないし尚且つそれが店主の意向に沿っていないなければならない。当たり前のことだがそれだけに責任が重い仕事でもある。店主の側から見れば「自分の分身」を作ることだ。これが難しい。「分身」を手を取り早く経営者の奥さんだったり親族だったりとするから小経営というのは同族経営になりがちである。身内というのは遠慮がない分意見の対立が感情的対立と相まって結構面倒なことが多い。わたくしごとの夫婦喧嘩がそのまま店の雰囲気に出てしまうことも間々ある。

なればならない。店も順調、任せられる責任者もいる。こうなると遊び心が芽生えて軌道を外しやすいものだが、経営者がなすべきことは業をすることではなく今まで以上に仕事に没頭することである。本人が緩めば「分身」も緩む。あるいは隙ありとみて不心得な気持ち生まれたいとも限らない。仕事でできれば経営者以上に数字やデジタルに精通し、どどん物事を推し進めていかもれない。経営者に事案の判断ができないとなれば、分身のほうに経営の主導権を握ってしまう。経営者の器以上の人は育たないという格言の所以である。だから経営者は自己研鑽、自分への投資を惜しむことなく「分身」よりも常に前を走らなくてはならない。

それではこの私はどうであるかと言え、分身」という問題意識そのものが欠落していたのだから凡庸ということになる。しかし考えてみれば「分身」の奥にあるのは経営者である自分が他人の人生を背負えるかという覚悟の問題でもある。「その覚悟、無かったなあ」というのが本音である。経営者にそもそも向いていない?

いやたぶん「経営者」であるということがどういふことか、その出発点が曖昧だったのだからと今頃になって反省している。

貧骨  
cosmoloop.22k@nifty.com

お取扱小売店舗大募集!!お気軽にお問合せ下さい  
Neoクラスプ  
ポキッと0.1秒!折るだけで取り外し可能な全最新型マグネットパーツ!引き輪・プレートが付いたチェーンにも利用可能なNeoマグもご用意しています!  
株式会社エクス  
TEL:03-5688-6081

acredo  
ネットデザインできるオーダーメイド「アクレード」  
株式会社 ホックウ  
TEL:03-5418-2173

ギョットキャッチ  
耳を優しくホールド  
フィットして落ちにくい  
知財申請済(特許・意匠等)  
類似品にご注意ください。ピアスを穴に通すだけ!  
KOHSAI  
1955年創業 国内生産ジュエリーメーカー

ラボグロンド  
ダイヤモンド  
Lab Grown Diamonds  
ルース各種  
・ファンシーカット  
・ラウンドメレダイヤ  
・ファンシーカラー  
・5ctまで  
卸売り  
いたします。  
昌弘貿易株式会社  
TEL:03-5846-8251

08.19 OPEN 貴瞬 FLAG SHOP  
プロフェッショナルな、ジュエリー御用達の宝石店  
店名 KISHUN  
営業時間 11:00~18:00  
定休日 土・日(祝日は営業致します。)  
住所 東京都台東区上野4-4-4 日清堂ビル1F~3F(「一蘭 上野御徒町店」隣り)  
TEL 03-5834-3411

機械式時計に、  
あたらしい予感。  
Japanese beauty,  
crafted into a mechanical timepiece.  
PRESAGE  
SEIKO  
SINCE 1881  
セイコー プレザージュ SARX077 110,000円(税込) メーカー希望小売価格 自動巻 O120-061-012(9:30~17:30、土日祝日を除く) www.seikowatches.com ※セイコーローハルブランドコアシップのみのお取り扱いです  
セイコーウォッチ株式会社