

What's LGD ラボグロウンダイヤモンドの未来予想図 Vol.11

LGDのビジネスの事業性について (続編)

前回の記事にラボグロウンダイヤモンド(LGD)の今後の事業性について書きましたが、この記事を読んで皆さんも多分現在ジュエリーに関わりがあり、今後のLGD事業について参入した場合にどのようなシミュレーションになるかが非常に気になっている事だと思います。今現在関わっているジュエリー事業に対して流通と価格面で何が違うのか、また今後どのように日本のマーケットが変化に対応していくのか分かれれば、正しい中長期のビジネスモデル構築や投資などのアイデアも湧いてくるものですが、何せ日本にはまだこのような情報があまり多く存在していないのが現状で、周りに意見を聞くにも正しい情報を持っている会社が少ないから二の足を踏んでいる方も多いと思います。

その様に国内で皆さんが悩んでい

るうちに、海外では日本と全く様相が違い、益々市場が多国籍へと拡大していき、適正的に競争が発生して、加えて消費者の関心も高い事から価格面の変化(値段が下がったり、上がった)が一段と顕著化しています。この記事を書いている少し前に著名なグローバル企業達(時計業界ではブライトリングやTAGホイヤー)も若年層の取り込みを視野に入れて、環境面にケアしてサステナブルなモデルの代表としてLGDをふんだんに使った機種を発表したり、もはやLGDは時代の先駆けとしての側面も併せて持つ商品に生まれ変わろうとしている事が見て取れます。もちろんこれらの企業は1、2年前からではなく遥か前から市場の調査やユーザー層の反応などを徹底的に情報を集めて、その結果企業価値がプラスに働くことを十分に確認してからのプロジェクト開始になる

ので、いかにマーケットとして事業性が担保されているかが分かってもらえるかと思えます。従来のジュエリー購入者層をいかに取り込むかではなく、全くジュエリーに興味が無い消費者層(まだダイヤモンドジュエリーを持っていない)にいかにかジュエリーに対して興味を抱かせるか、実は男性層も入れると現在のジュエリーの市場よりも約7倍から12倍ほどの増加が見込めるのは想像出来ますか?

特にZ世代の購入パターンは以前のジュエリー商品の前例とは全く性質が変わり、関心を持つポイントも前例からは参考にならないと言われていますが、最初のダイヤモンドの購入の1点目はどうしても不安があり金額を安く抑えたいと言う傾向は否めませんが、そこに金額の下限が100,000円以上の商品しかないこの世代達にしてみれば簡単に試したり購入する事ができないのです。そこでLGDはエントリーレベルの消費者層に最適にフィットして、いとも容易く決まった特別な記念日でなくても簡単に購入することができます。こういったライト

な感覚でジュエリーを楽しむ世代が増えればいずれ今後はもっと高額な商品に参入していくといった長期的なマーケットの中で消費者層を成長させる事につながります。

弊社の販売面の方でも最近(とりわけここ数ヶ月)の問い合わせが多いサイズが以前なら0.5~0.7ctだったところ、最近では1~1.5ctまで広がってきた事からも、市場に対してある一定層から受け入れられている表れだと思えますし、以前にお試して購入してもらった個人ユーザーからのリピートも着実に増えて、また法人のジュエリー事業を行っている会社様の参入も明らかに増えております。一因としては今やLGDの製品にはプライメージが多いに反してネガティブな面はほぼ存在せず、欧米諸国を見ても分かる近未来の成功するビジネスの事業性に対して、今のうちに可能性を広げておきたい事に気が付いたに他ならないと思います。

一般社団法人日本グロウンダイヤモンド協会
理事 林 裕民
昌弘貿易株式会社 代表取締役



くアップデートするという想いを込めている。この2店舗目は高感度な情報がスピーディに行き交う銀座のメインストリートで、フレキシビリティの高い“Pop up Store”のようなかたちで展開している。和光の最新コレクションやエクスクルーシブコレクションの中からセレクトしたラインアップ、リミテッドエディション等々を今後フットワーク軽く積極的に発信していく。

新しいコンセプトストア2店舗目 銀座・和光の「WAKO SITE」

和光(東京都中央区、石井俊太郎社長)は、11月17日、銀座中央通り、今秋より新しく展開しているコンセプトストア「WAKO SITE」の2店舗目「WAKO SITE GINZA」をオープンした。

和光は、銀座の本店にて長年、日本のソフィスティケートしたブランドとして美意識や上質へのこだわりを培いつつ、顧客一人ひとりと対話を大切に、さまざまな提案にておもてなししてきた。新コンセプトストアの名称「WAKO SITE」の“SITE”は「何かおもしろいことが起きるところ、インスピレーションがあふれる場」を意味。顧客とスタッフが品物を通して交わすコミュニケーションによって買物の「時」を楽し

インテリアデザインはこれからの和光の進化やクリエイティビティ、多様性に呼応するようニュートラルで可変性が高く、素材は、サステナビリティの観点から循環型繊維リサイクルボードを採用している。

Woody Bell (ウッディー ベル)
東京都台東区東上野2-10-2第5政木ビル3階
TEL.03-5688-2390
http://woodybell-j.com/
e-mail/woodybell12@gmail.com

オリジナル腕時計ケースを販売 テンデンスはフェアでプレゼント

「テンデンス」はブランド創立15周年を記念して、誰でも簡単に腕時計の手入れが出来る「テンデンスオリジナル時計ケース」を制作。11月18日からのクリスマスフェアでは、期間中、テンデンス公式オンラインストアや、テンデンス表参道店をはじめとする、テンデンス正規取扱店でテンデンスの腕時計を購入すると、同ケースをプレゼントしている。

創立15周年を記念して、誰でも簡単に腕時計のお手入れが出来る「テンデンスオリジナル時計ケース」を制作し、同日より販売しているが、クリスマスフェア期間中は正規取扱店での購入者へプレゼントしている。

OKUSA CORPORATION LTD.
Keller Trading 販売代理店
We are your hand about the top quality of Europe.
ヨーロッパの最高品質に包まれる。
マクロバリューグループ販売サイト
trade-art.shop-pro.jp
株式会社大日 TEL.075-212-6840
www.okusa-corp.com

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
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

小売の十字路

万引き被害がピタリと止んだ防止策とは

万引き被害にあったときに思い浮かぶのは盗難保険で何とか出来るだろうという考えである。自分もそうであった。保険なんていうのは大体が万が一に備える精神安定剤のようなものだから規約など詳しく読むはずがないし、具体的にこういう場合あいう場合はどうなのかなどを保険屋さんにお問い合わせすることもない。せいぜい保険料にかかると契約するのである。が、いざ保険金を請求してみると万引きは盗難保険の対象ではないという現実であった。こちら

も頭にきて盗難と万引きはどう違うのかとやりあったが、規約は規約で変わるはずもなく、それなら契約時にちゃんと説明してくれと食いがつたが、そこまでであった。盗難保険でいう盗難とは、不法侵入、脅迫、ショーケースの毀損というような言わば強盗の類を指すのである。結局万引きには自己防衛しか手がない。窮余の一策で試みたのが防犯カメラの設置である。と言っても当時は今ほど防犯カメラが普及していなかった。で本物は費用を負担しきれない。ダミーのカメラを天井に据え、客目線で見えるようにした。確か1万円もしなかったように記憶しているが、赤いランプが点滅しいかにも作動しているようである。肝心なことは万引を犯す捕まえることではなく、万引きを防ぐことにある。実はこれに伴いもう一つ工夫をした。店頭で「当店は警察の協力を得て防犯カメラを設置しております」という告知POPを張り出したのである。

物は試しでやってみたことなので、「いらかでも効果があればよかろう、さほど金がかかっていなくてもいい」と思っていたが、とんでもない、絶大な効果が生じ

く海外からも意見を集めることが望ましい。第三者意見募集制度は、上記のような事案について、裁判所が適正な判断を示すための資料を得るために、広く一般の第三者から意見を集めることを可能としたものである。

裁判所が、特許権侵害訴訟等において、当事者の申立てにより、必要があると認めるときは、他の当事者の意見を聴いて、広く一般に対し、当該事件に関する特許法の適用その他の必要な事項について、意見を記載した書面の提出を求めることができる。集まった意見は、原告側と被告側とが内容を確認した上で、裁判の証拠として活用する。

(特許業務法人共生国際特許事務所所長)

先人たちの想いを受け継ぎ
業界全体の技能水準向上のため
眼鏡作製技能士がスタート
公益社団法人日本眼鏡技術者協会は、「技能検定」に「眼鏡作製職種」として新たに追加された「眼鏡作製技能士」の指定試験機関として、すべての人に適切な眼鏡提供を目指す。11月16日には第一期合格者を発表。眼鏡業界の技能水準向上のために、確かな知識と技能で、最適・快適な眼鏡を提供する眼鏡のスペシャリスト「眼鏡作製技能士」を認定すべく、眼鏡作製技能検定試験を行った。第一期の総受検者数は7,632名(一般1,699名、特例講習5,933名)、その内合格者数は合計6,089名(1級26名、2級355名、特例講習1級5,708名)となった。合格率はそれぞれ、約4%、約30%、約99%となった。日々進化していくレンズやフレームなどに対応し、様々な生活様式に適用する眼鏡の提案をするためには、眼鏡作製者の知識や技能の向上が必要だ。さらに個人や特定の団体のみの利益とせず、全ての眼鏡利用者のために業界全体で邁進する事が必要と考えられる。構想75年以上、この間、多くの先人達の想いを受け継ぎ、眼鏡業界の技能水準向上の為、活動に精進してきた。同協会は、全ての眼鏡利用者のため、技能検定試験を実施し、新技能への対応をはかっている。

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
ボキッと0.1秒!折るだけで取り外し可能な全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!
大切なピアス、安心して使いたいから
株式会社エクス
〒110-0015
東京都台東区東上野4-8-7ヒューリック仲町ビル8F 担当: 遠山
TEL:03-5688-0081 Mail: info@ecmis.jp URL:https://www.ecmis.jp/

ダイヤモンドグレーティング
宝石鑑別
宝石セミナー
開催中
ダイヤモンドカラードストン4日間セミナー
AGT ジェムラボラトリー
TEL:03(5830)6732 FAX:03(5830)6733 URL:www.agt.jp

一般社団法人日本ジュエリー協会認定
ジュエリーコーディネーター検定3級
試験日
2023年3月8日(水)
試験会場
札幌・仙台・東京・甲府・名古屋
大阪・広島・福岡
申込期間
2022年12月1日(木)~試験の詳細はこちら↓
2023年1月19日(木)
※団体申込は2023年1月17日(火)まで
※期間外の申込は無効
試験案内(要約)の請求方法
※試験費用(検定3級)に8400円の手当を付の上、請求書の住所・氏名を記入し、2023年1月10日(火)必着で(一社)日本ジュエリー協会までご郵送ください。
重要なお知らせ【制度改正】
③級試験は試験時間を2時から90分に変更(出題する問題数は変更なし)●今回の試験を欠席した場合は、次回の試験を別途費用なく受験できません(該当者は2023年4月21日(金)に案内を発送)。
JICアンバサダー
モデル・タレント
ジュエリーコーディネーター
アンミカ
一般社団法人日本ジュエリー協会
〒110-8626 東京都台東区 東上野2-23-25
TEL.03-3835-8567
FAX.03-3839-6599
https://jja.ne.jp

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
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 0120-061-012(9:30~17:30、土日祝日を除く) www.seikowatches.com ※セイコーグループ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