

第36回国際メガネ展 iOFT2023はファッションワールド東京秋内に10月10日～12日、東京ビッグサイト東ホール

国際メガネ展(iOFT)は36回目を迎え、8つの専門エリアで構成される第14回FaW TOKYO(ファッションワールド東京)秋内の専門エリアの1つとして、10月10日～12日の3日間、東京ビッグサイト東ホールで開催される。時間は10時～18時(最終日は17時)。主催はRX Japan(株)。

FaWには世界30カ国から1,150社

が出席し、27,000名の来場を見込み、メガネ関連製品のほか、アパレル、バッグ、シューズ、サステナブル製品・素材、健康・美容、スポーツ、フェムケアといった今話題のウェルネスな付加価値を持つファッション製品・素材など、ファッションに関連する最新素材を見て、触って、比較・検討できる展示会になっている。

IOFTには世界10カ国から200社の出展が見込まれ、最新のメガネ・サングラスをはじめ、眼鏡関連製品が一堂に並び、アイウェアに関する仕入れ、情報収集、OEM発注などができる絶好の場となる。

前回よりもコマ数を拡大する企業は、(株)ヤブシタ、(株)サンリブ、(株)イノン、(株)マーショングランなど。注目したいのは、独自のレンズ染色技術を使用してレンズの中央部に帯状の染色を施し、掛けるだけでアイシャドーをしたような目元に見せることができるメガネをはじめ、遮光機能により様々な眼疾患の諸症状を緩和するレンズ、掛け心地

の良さや優雅さを同時に満たしたデザインの鯖江製メガネフレームなど。さらに中国パピリオンほか、韓国、イタリアなど海外からの初出展の企業も多く、より国際的になり見どころとなっている。

メガネ業界のキーパーソンが登場する人気のセミナーも健在。レンズ最新動向をはじめ、業界動向、学童近視抑制など、今押さえておきたい旬なテーマ全9講座を揃えている。

デザインやテクノロジーが最も優れた製品を表彰する業界屈指のデザインアワード、第27回日本メガネ大賞の表彰式ほか、グランプリや入賞製品は特設会場に展示される。

9月10日 秋商戦に向けた新作発表会などが至るところで開催され、暑さも和らぎ後半戦に向け気合の満ちる時期に入った。しかし物価が上昇し、自助努力も必要だが、販売価格へ適切に反映する価格転嫁の必要性が高まっている。中小企業庁の今年3月の調査では、

依然として全く価格転嫁できていない企業が一定数存在することが明らかとなり、「一部でも価格転嫁できた」と回答した企業でも、原材料費と比較して、エネルギーコストや労務費の転嫁は進んでいない。新たな投資や賃上げ原資を確保するためには、データで示しやすい原材料費のみならず、あらゆるコストを販売価格に適切に反映することが必要だ。目指すべきは付加価値も含め

て価格に反映し、適正価格で取引を実現することだが、まずはあらゆるコスト増加分の価格転嫁に向けて、取引先との価格協議に取り組むことだ。

政府は3月と9月を「価格交渉促進月間」と定め、中小企業の価格協議と価格転嫁の実現を後押ししている。

宝飾業界における委託販売もものづくりに影響を及ぼしている。本来新製品を仕入れる場となる見本市は、

ソーシャル販売会場に変わり、委託商品を増加させることに繋がっている。他業界に負けられないためには小売店がもつと仕入れを起さねばならないが、これ以上我慢できないメーカーは主要販売先を海外へシフトしている。国内はあらゆる流通過程で激しい競争が生まれ、淘汰されていくのだが、本当にこのままで良いものを残していくことができるのか不安しかない。

国内外の著名ジェモロジストによる講演

IGCによる宝飾のための特別講演 10月23日に東京・上野で開催

参加募集

国際的に著名な地質学者、鉱物学者、先端的なジェモロジストで構成されている宝石学における最も歴史と伝統がある国際宝石学会(IGC=International Gemmological Conference)の発展と研究者の交流を目的に2年に1度開催される宝飾業界関係者のための特別講演「IGC オープンセッション」が、10月23日、東京にある上野精養軒で開催され、参加者を募っている。時間は10時～16時。

日本では1981年の第18回以来、42年ぶりに第37回が開催されるにあたり、一般社団法人日本ジュエリー協会、一般社団

法人日本宝石協会、宝石学会(日本)が協力している。

国内外の著名なジェモロジストによる講演(同時通訳付き)は午前中に「IGCの過去、現在そして未来」(Dr.Jayshree Panjekar)、「日本における合成ダイヤモンドの研究史」(Dr.Hisco Kanda)の2講演を終えた後、ランチタイムを挟み、午後に「天然ダイヤモンドと合成ダイヤモンド」(Dr.Hanco Zwaan)、「日本における持続可能な真珠養殖への取り組み」(Mr.Yuichi Nakamura)、「宝石およびジュエリー業界における研究の重要性」(Prof.Pornswat Wathanakul)、「宝石の色の多様性—境界はどこに?」(Dr.Michael S.Krzemnicki)と続く。

参加の問い合わせはIGC2023実行委員会会計担当(日独宝石研究所)のメールで、37igc2023@gmail.comまで。

キンバリープロセスデータから読み解くダイヤモンド原石市場

新たに発表されたキンバリープロセス(KP)のデータは、現在のダイヤモンド市場の動向に関する最新の洞察を提供している。パンデミックからの回復期間中、非常に多くのダイヤモンド原石が市場に投入され、ダイヤモンド業界は2021年から2022年の初めにかけて好調な期間が続いたが、現在の減速を予想できていなかったのだ。

現在、ポリッシュダイヤモンドの需要が減速しているため、在庫量が多くなっている。過去2年間の好調なダイヤモンド原石の取引は、市場が弱体化したタイミングでポリッシュダイヤモンドの供給を押し上げた。

新たに発表されたKPの統計

2023年に23%上昇したというデビアスのレポートと一致している。ダイヤモンド原石価格はその後わずかに下落したが、2023年にはダイヤモンド市場が減速する可能性がある中で、依然として2022年の水準を上回っている。

ダイヤモンド製造業の利益率は圧迫されており、原石の価格は依然として高い一方でポリッシュダイヤモンドの価格は2022年3月下旬以降下落している。IctのRapNetダイヤモンドインデックス(RAPI)は、2022年通年で10.7%下落し、2023年上半期では8.4%下落した。

ロシアは2022年に3,670万ctsのダイヤモンド原石、38.7億ドル相当を輸出した。



によると、ロシアダイヤモンドを対象とした米国の制裁にもかかわらず、ロシアは依然として大きなシェアを誇るダイヤモンド供給国であったため、2022年の世界のダイヤモンド原石生産量は予想よりも高かったことが明らかになった。

世界のダイヤモンド総生産量は年間1%減少し1.18億ctsとなったが、総生産価値は24%増の1602億ドルとなり、KPが2004年にデータの公開を開始して以来過去最高を記録した(図右)。

2022年のダイヤモンド原石取引は、商品の取引が減少したため前年より鈍化した。原価は大幅に上昇した。年間のKPデータによると、生産品の平均価格は25%急騰し、1ctあたり136ドルと記録的な数値となった。また輸入と輸出の価値はそれぞれ20%と24%上昇した。

これは、ダイヤモンド原石の平均価格指数が2021年に11%上昇した後、

各国が公表した政府データに基づくレポートの計算によると、約1,210万ctsがロシアからベルギーに輸入され、480万ctsがインドに輸入された。KPが最大のダイヤモンド原石取引センターと位置づけたアラブ首長国連邦(UAE)は、ロシア産ダイヤモンド原石のもう一つの主要な輸出目的地である可能性が高いが、ドバイはその取引の完全な詳細を明らかにしていない。

この数字は、ロシアのダイヤモンド原石に関する2つのシナリオのうちの1つを強調している。まず、これらのダイヤモンドには市場が存在し、製造業者はその場所で合法である限り、それらにそのダイヤモンドを供給する権利があることだ。

第2に、「ダイヤモンド原石の加工による変化」の問題に取り組む必要がある。この問題は、米国の現在の制裁でも、ロシア産のダイヤモンド原石が第

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
エムシーエー 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

三国でカット、研磨された場合に米国への流入を許可していることだ、とジュエリー警戒委員会(JVC)は説明している。カナダ、フランス、ドイツ、イタリア、日本、英国、米国の主要7カ国(G7)は、企業に対しダイヤモンドの原石とポリッシュダイヤモンドの輸入元の開示を義務付ける措置に取り組んでいる。

一方、ロシアの産出量の大部分を占める鉱山企業、アルロサは販売を続けており、製造業者は同鉱山からの購入

を続けている。とはいえ、ロシアが2022年に4,190万カラットを生産し、3,600万カラット相当を輸出したことを考えると、アルロサはある程度の在庫を積み上げていると考えられる。

ダイヤモンド原石の供給メカニズムは進化する市場状況に適応するだけでなく、様々な理由で注目を集めるとともに、ロシアとボツワナが変化していることに直面していることを考えると、デビアス、アルロサ、そして間もなくオカパングも市場に強い影響を及ぼし始めるだろうと言われている。詳細は、watch-jewelry-online.comで確認を。



高校野球 ある監督の述懐

甲子園を目指す高校野球 県予選。我々の学校の野球部も何と3回戦まで勝ち抜いてきた。が、その3回戦の相手は強豪名門校に当たったから勝ち目の薄い戦いではあった。

それでも8回を終わってスコアは8-0。コールドゲームにはならないところまでは凌いだ。9回最後の攻撃。最初の打者がキャッチャーフライで一死。敗色濃厚。ここで私は控えの佐々木と神尾を代打に送った。両名とも3年間一度も公式戦に出場していないが、練習には熱心に打ち込んでいたことが背

景にあった。佐々木は二度三度と素振りをしてから打席に立った。一球目は見逃しのストライク、二球目をファウル、ボールを二つ選んで2-2からの五球目をジャストミート、金属音を残した打球は惜しくもショートへのライナーで二死、ベンチからため息が漏れる。神尾が打席に向かう。素振りもせず打席に入る。一手は強豪名門校に当たったから勝ち目の薄い戦いではあった。それでも8回を終わってスコアは8-0。コールドゲームにはならないところまでは凌いだ。9回最後の攻撃。最初の打者がキャッチャーフライで一死。敗色濃厚。ここで私は控えの佐々木と神尾を代打に送った。両名とも3年間一度も公式戦に出場していないが、練習には熱心に打ち込んでいたことが背

でもチームは敗戦を受け入れて次のステップに踏み出せばいいのにそうはならなかった。神尾の最後の打席がチーム全体に何かを突き付けていた。もやもやした空気が爆発しそうな感じであった。ひと悶着が帰りのバスで起きた。主力の3年生が神尾に詰め寄ったのだ。あの打席を難詰したことは聞こえてきた。その時「文句があるなら監督に言え、乞ひたいに恵んでもらった打席でバットなんか振れるか」神尾の怒りを含むような声が響いた。迂闊であった。私の中で佐々木や神尾への温情、同僚心が生じた。それは事実である。割り切った佐々木のように受け入れる生徒もいるが、神尾を逆なでされたように感じる生徒もいるのだ。神尾は真面目な生徒で、3年間朝練も午後の練習もさぼることなく黙々とこなしてきた。が2年生の時とは違って3年生になって控えてあるという事は自分にも周囲にも言い訳が効かない。レギュラーの同学年との優劣を思い知らされる。悔しさを情けなさと自分の中で折り合いをつけなければならない。

初心者にとってもわかりにくい、貿易の世界独特の専門用語や、モノ、カネ(お金)、カミ(書類)が複雑に動く、手続き業務の一連の流れを全51のステップで理解できる。現場で本当に必要な知識だけを厳選しているため、知識のない人の1冊目に最適だ。

善をなすことはむずかしい。神尾の打席はそこに通じる話でもある。施す側は得てして善人であることに酔い、施しを受ける側の屈折した心理が見えない。感謝の言葉の裏側に潜む屈辱もみじめさもプライドも見えない。神尾にどう接すべきだったか 答えはないが、高校野球はアマチュアの野球である。勝利が全てではない。その原点が甲子園を目指す過熱の中で見失われている。そう感じさせる一件であった。

日本高等学校野球連盟の硬式部員数統計によれば、令和5年3年生は40760名である。このうち一度も公式戦に出場しなかった選手は何名なのかその記録はない。

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

SINCE 1881

SEIKO

SINCE 1881

セイコー プレザージュ SARY161 51,700円(税込) (税抜 47,000円) メーカー希望小売価格 自動巻 www.seikowatches.com

セイコーウオッチ株式会社