

# ダイヤモンド業界における 流通革命と社会貢献



日本マネジメント総合研究所(同)  
理事長 戸村 智憲

## 1. はじめに：社会貢献を 目指すダイヤモンド原石の 流通を目指して…

筆者は、超富裕層が清貧ならぬ「清富」をもって社会貢献を進めるべく各種の社会貢献活動や理念等の普及啓発・各種支援を進めるためSDGsの理念に沿って設立された、(一財)ノブレスオブリージュC&Mの理事(設立時理事でもある)を請われて務めている。

その財団の理事長が、デビアス幹部とも親しく世界的なサイトホルダー(ダイヤモンドの原石を取り扱える資格のある数少ない企業)の幹部でもあり、古くは欧米の王族が身を守るためにも愛好した良質なダイヤモンドを、社会貢献のためにもっと活用できないかと、筆者に相談が寄せられた。

その際、筆者は、ダイヤモンド原石や付加価値を高めた宝飾品(実際に担保等とする際には、往々にして付加価値部分より用いられているダイヤモンドの石の価値によるところとなりがちだが…)を、ダイヤモンドの流通革命として金融商品・債権化する策を提案した。

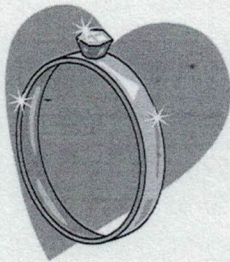


図1

ここでは、筆者がこれまでなかった世界初のダイヤモンド原石・宝飾品に関する流通革命における、筆者オリジナルのアイデアや旧来の流通形態への素朴な疑問を提示して、新たな流通経路のあり方についての視点をお届けしようと思う。

## 2. ダイヤモンドを取り巻く 日本の環境

ダイヤモンドといえば、世界的な採掘会社である世界シェアの半数以上を占めるデビアスをはじめ、ダイヤモンド原石の流通に関わる仲介業者的な存在であるサイトホルダーや、実際にデザインし付加価値を高めて店舗で販売する宝飾品企業(例：ティファニー等の各種ブランド各社)がある。

一般的には、筆者を含め、ダイヤモンドを購入するという際には、実際には流通の末端である路面店で婚約指輪や結婚指輪を購入したり、記念日や贈答品としてダイヤモンドをちりばめられたアイテムを購入したりすることがほとんどであろう。

実際、筆者も妻に贈った婚約指輪や結婚指輪は、銀座のティファニー店舗で購入したものであるし、低額な買い物であればネット通販でもダイヤモンドを用いたアイテムは購入できよう。

しかし、ダイヤモンド業界の信頼や伝統からか、我々個人レベルでカットされ研磨されデザインされた宝飾品になる前の、ダイヤモンドの原石を購入することは、よほど特殊な場合や工業用の資材としての購入などを除いては、皆無といっても良いかもしれない。

また、ダイヤモンドは採掘企業などにより供給のコントロールが行われていることもあり、金や株式や法定通貨などと比べ、比較的、価値・価格の上下動が少ないものでもある。

欧米の超富裕層においては、各家庭により異なるのは当然であるが、子々孫々、伝え受け継ぐ希少価値の高いダイヤモンド宝飾品を持っていて当然であったり、ダイヤモンド宝飾品が資産管理・資産運用の対象として当然視され得ることもあったりする。

日本においては、ダイヤモンド宝飾品が投資対象になることは比較的少ないような感じであるが、資産防衛や世界中で通用する安定的な資産としての観点からは、ダイヤモンドが最も適した実在する資産であると筆者は感じている。

もちろん、投資ではなく投機や比較的短期間でリターンを高めたい動機においては、当然に、取引価格の上下動が大きめな金や株式等の方が優れているのであろうが、超富裕層の資産防衛や代々に渡っての資産継承では、安定的な値動きのダイヤモンドの方が良い面があろう。

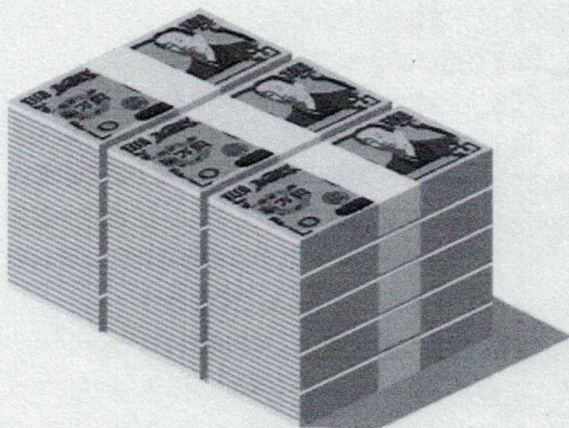


図2

日本では欧米に比べ、超富裕層のライフスタイルや社会貢献意識等といった面で、かなり後進的であると見受けられる面もあろう。実際、筆者は、プライベートジェット・ビジネスジェットの世界的運行管理会社のユニバーサル・アビエーションの顧問を務

めていたが、欧米に比してプライベートジェットもビジネスジェットも日本における保有機体数や活用頻度は、圧倒的に低いままである。

筆者が理事を務める財団では、世界標準のラグジュアリーなライフスタイルの普及啓発や紹介等を通じて、超富裕層の社会貢献意識を高めつつ、高い視点からも医療福祉に困っているいわゆる貧困層の支援救済の視点からも、活動を進めていこうとしている。

その中で、日本では、世界的に見ても希少で1億円を超える高価なダイヤモンド宝飾品は、売れても5年に一つくらいとされるようであり、世界の富裕層とのギャップがあるように見受けられる。

そのような状況から、日本で有数のダイヤモンド宝飾品を販売する企業ですら、筆者が関わる世界的に良質で希少なダイヤモンド原石を仕入れて販売することに、かなりしり込みしているような状況であり、なかなか優れたダイヤモンドが日本で流通しないのである。

おそらく、その原因としては、世界的に良質で希少なダイヤモンド宝飾品を購入できる資産がある方々がないのではなく、超富裕層の方々がダイヤモンドを投資対象としたり世界的に優れた宝飾品を着用するハイレベルなパーティーやイベントなどの機会が少なめだったり、購入者側が宝飾品企業への需要を示していないがゆえに、宝飾品企業がサイトホルダーから仕入れようがないというところかもしれない。

また、そのようなことをはじめとする日本における超富裕層の状況・戦後の超富裕層を取り巻く環境などや、宝飾品企業の置かれた状況などが、十分に伝わらないために、デビアスをはじめサイトホルダーから見た際に、日本は必ずしも有力なマーケットではないと目されている可能性がある。

もちろん、読者諸氏の中には、工業用ダイヤを用いている旨をもって、筆者に異論を唱えるケースもあるだろうが、ここで述べているダイヤモンドは、あくまでも、工業用ではないものである。

筆者に相談を寄せてこられた財団の理事長は、こ

のような状況下で、ダイヤモンドの流通過程やダイヤモンドが「売れること」を通じて、社会貢献に資する活動を行いたいとのことであり、筆者は当然に頭を悩ませていたのであった。



写真1

### 3. ダイヤモンドの流通革命を起こそう！

筆者は、1億円を超える高額なダイヤモンド宝飾品や世界的に希少なダイヤモンド原石が日本で売れないのであれば、逆に、1億円のものを数人が共同で購入したり、セレブなイベントでレンタルしたりするの一手であるとの考えを抱いた。

しかし、それ以上に、ダイヤモンド業界の流通革命をもたらすものとして、筆者は、世界初となるのであろうが、ダイヤモンド原石の段階からの金融商品化・債権化や、ダイヤモンドに関する信託銀行業務やファンドの設立により、得られた収益から社会貢献活動の資金を得る方が良いのではないかと考えるに至った。

その過程で、金融行政やファンドのスキーム作りが専門ではない筆者なりに、以下のような非常にシンプルな7つの問いかけが、頭をよぎったのである。



図3

#### <ダイヤモンドにまつわる7つのシンプルな問いかけ>

- ① なぜ超富裕層や一般の個人が、ダイヤモンド原石を金融商品としてダイヤモンド金融商品取引市場や金融機関等で売買できていないのか？古代には石や貝殻が通貨として流通していたのに、なぜダイヤモンド原石が通貨や金融商品としての機能を果たさないのか？さらには、かつては金本位制度として金が重要視されてきたのに、なぜ世界的に非常に価値・価格が安定的なダイヤモンド原石を用いた「ダイヤモンド本位制度」ができないのか？
- ② なぜダイヤモンド原石を金融商品・債権化・証券化して流通させることができる金融市場ができていないのか？株式や法定通貨のように上下動が激しく損失も生じやすいものが金融市場で流通している一方で、資産防衛等に適していそうなダイヤモンドを取り扱う銀行や証券会社などの金融機関などが出てこないのか？ダイヤモンド原石を安全に保管する金庫としての金融機関がなぜないのか？
- ③ なぜ実態がないといっても過言ではないような仮想通貨・暗号資産がブームになる一方で、ダイヤモンドの動産としての担保性を活かした「ダイヤモンド・コイン」のような、ダイヤモンド原石を通じた世界共通に使える通貨がフィンテックの一環としても出てこないのか？（そのような場合は、中央銀行的な存在としてデビ

アスなどが需給コントロールできそうであるにも関わらず)

- ④ なぜダイヤモンド原石やそれに基づく金融商品やファンドなどを、証券会社や機関投資家や銀行・信託銀行などが扱ってきていないのか？
- ⑤ なぜダイヤモンド原石から最終的に商品として仕立てられる宝飾品とその購入者に至るまでにあるサプライチェーンにおいて、収益などを社会貢献にもっと活用していこうとしないのか？（これは筆者が理事を務める前述の財団法人において働きかけを行おうとしていることであるが…）
- ⑥ なぜダイヤモンド原石や宝飾品などの動産を基にした金融商品・ファンドなどが、その投資・運用においてもその収益においても、もっと社会貢献活動に振り向けていかないのか？例えば、ダイヤモンド原石や宝飾品などの動産を基にした金融商品・債権化・証券化・ファンドなどによって、グリーンファンドやグリーンボンドなどESG金融に適する運用プロセスを備え、さらに、その収益の大半を直接みずからの活動であれ間接的に寄付などによっての活動支援であれ、社会貢献活動に活かすようなSDGsに沿った対応をとる存在がないのか？（これも筆者が理事を務める前述の財団法人において行おうとしていることであるが…）
- ⑦ なぜダイヤモンド原石や宝飾品を投資対象とし

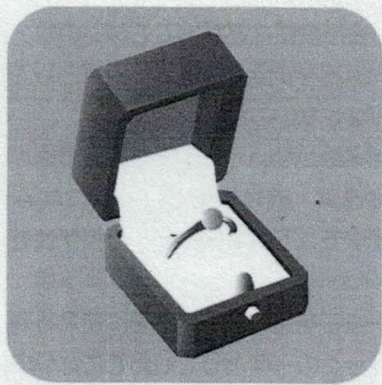


図4

て根付かせる普及啓発活動や、世界の超富裕層の水準に日本の富裕層の意識を高め行動に移せるよう促す存在がないのか？（これも筆者が理事を務める前述の財団法人において行おうとしていることであるが…）

筆者が投げかけている非常にシンプルな問いかけであるが、IMF（国際通貨基金）の理事や各種要職を務め某国から受勲している金融界の大神所で、筆者と同じく前述の財団法人の理事が、今までに考えたこともなかったかのように答えに窮していた様子を見るにつけ、筆者のような金融行政や世界の金融に精通していない者の問いかけは、これまでになかった世界初といっても良い着眼点を備えているのかもしれない。

#### 4. おわりに：ダイヤモンド銀行（あるいはダイヤモンド保険）としてのイメージ

ここまで述べてきたダイヤモンド流通革命を基にした、社会貢献のために収益・リターンを活かすダイヤモンド原石・宝飾品のイメージとしては、図5に示すようなダイヤモンド業界のサイトホルダーとして利する流通経路が広がる流れがあげられる。

通常は、デビアスからサイトホルダーがダイヤモンド原石を仕入れ、その原石を例えばティファニー

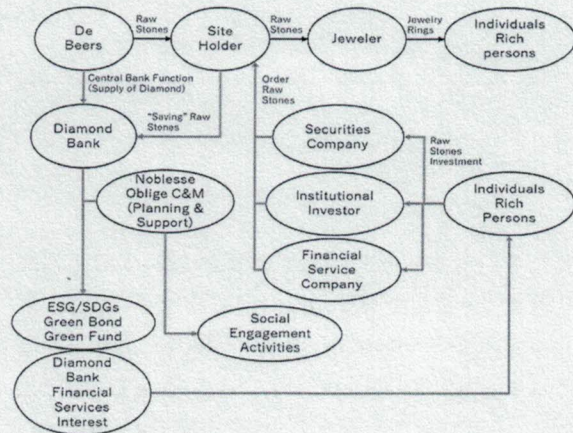


図5

のような宝飾品企業が購入し、デザインやブランド戦略などを施して付加価値を高めた上で、最終的に個人などの購入者にダイヤモンドが流通していく。

一方で、筆者が「ダイヤモンド銀行」(信託銀行的なイメージやダイヤモンド原石を安全に保管する金庫のようなイメージ)や「ダイヤモンド保険」あるいは「ダイヤモンドファンド」などと称して、本稿にてダイヤモンド原石の流通革命を起こすイメージでは、サイトホルダー以下の流れが大きく変わってくる。

図5に沿ってみれば、ダイヤモンド原石がデビアスなどからサイトホルダーに流通するところまでは同じだとしても、債権化・証券化・ファンド化されて金融商品化されたダイヤモンド原石(あるいはサイトホルダーも展開していたりするブランド宝飾品など)が、富裕層など個人(あるいは個々の法人など)からのオーダーで、証券会社・銀行(信託銀行など)・機関投資家などを介して、一つ1億円のダイヤモンド原石でも小口に分散してサイトホルダーに金融商品としての買いが入る。

そして、ダイヤモンド銀行なりダイヤモンド原石などを安全に保管しておける存在が、その動産を確保し個人や個々の法人などの投資家保護を行い、デビアスなどは銀行でいえば中央銀行のような役割を

果たしながら安定的なダイヤモンドの価値・価格をキープする。

さらに、買いが入り得た資金により、ダイヤモンド銀行といった存在が、ESG金融としてグリーンファンドやグリーンボンドに投資・アプローチして運用し収益を得る一方で、ダイヤモンド原石や宝飾品を愛好する富裕層などに、カード事業(例えば、ブラックカードより上のダイヤモンドカードなど)や各種の金融サービスを提供してそこでも収益をあげていく。

収益をあげるプロセスでも社会貢献を果たしながら、収益を得た後は、個人や個々の法人など投資家へのリターンをお返ししても良いし、個人や個々の法人がダイヤモンド原石をさらに付加価値をつけて販売しより大きな収益を得るようにしても良い。

いずれにせよ、これまでなかった流通経路やフィンテックや金融商品化を併せて、ダイヤモンドを通じた社会貢献が進むよう、筆者なりに取り組みつつあるところである。

読者諸氏のご意見ご感想や流通革命に資する良きアイデアがあれば、ぜひ、筆者まで寄せられたい。筆者としては、本稿が批判を受けようが構わないし、本稿が社会貢献に役立つ議論の呼び水となれば幸いである。

## プラスチックの自動車部品への展開

岩野昌夫 著 A5判496頁 定価：3,600円＋税

ハイブリッド車や電気自動車といった次世代自動車の構成材料として期待されているプラスチックについて、研究者・技術者、ビジネスパーソン諸氏が、技術開発やビジネスの方向性を得られる一冊。

日本工業出版(株)

フリーコール 0120-974-250 <https://www.nikko-pb.co.jp/>

# 流通 メーカー・卸・小売を結ぶ流通情報総合誌 ネットワーキング


**5・6** 2020  
MAY・JUN  
NO.319

## 特集

- ①令和新時代のミドルウェア
- ②ホワイト物流の推進



あらゆる端末で動作する  
アプリケーションを簡単に開発・運用できる、  
ミドルウェアパッケージ。

 **SHARED SYSTEM**  
シェアードシステム株式会社

営業本部 〒170-0005 東京都豊島区南大塚3-43-1 大塚HTビル Tel:03-5957-5581