

# Top Interview

## KGKグループ



SINCE 1905

KGKグループは1905年にインドで設立され、当初はビルマ産のカラーストーンの取引を専門としていたが、今ではダイヤモンド、色石、ジュエリーと全ての商材を扱っている。創業120年の歴史を持ち、今でも成長、拡大を続ける総合ジュエリー企業である。グループ本社は香港で、世界15カ国に工場や支店を持ち、15,000名の従業員を抱える。また、鉱山採掘から小売りまでの流通チャンネルを手掛け、責任ある調達、サービスを行うグローバル企業である。

日本では、KGKダイヤモンドやKGKジュエリーなどの法人でのサービスや東京と甲府でB2Bの取引も行っている。

今回は、1990年から香港本社でグローバルビジネスを統轄する、グループの4代目となる副会長、サンジェイ・コタリ氏に現在のジュエリー業界の状況や、KGKグループの今後の活動について話を聞いた。



KGKグループ副会長  
サンジェイ・コタリ氏

### グループの信条について お聞かせください

私たちは、透明性、トレーサビリティ、環境意識に重点を置き、紛争鉱物を回避し、倫理的慣行を守るためにブロックチェーンシステムを採用しています。KGKグループの公正かつ倫理的な取引に対する取り組みは、責任あるジュエリー協議会(RJC)の基準、持続可能な開発目標(SDGs)、環境、社会、ガバナンス(ESG)の取り組みと一致しています。デビアス、リオティント、ジェムフィールズなどの鉱山会社との強力なパートナーシップは、KGKグループの責任ある調達を支えています。

また社会的責任については、社会への還元を考え、医療、教育、文化遺産保護の3つの主要分野に重点を置いています。インドでがん治療病院を運営し、恵まれない地域社会のための学校を支援しているほか、遺産保護活動にも積極的に貢献しています。

### 貴社グループのビジネスの差別化は どのようなところですか？

創設者会長であるナブラクタン・コタリの指導の下、1990年以来副会長として私が香港から事業を指揮しました。彼の先見性のおかげで私の事業も成功を収めてきました。またサンディープ・コタリはベルギーから、



インドでがん治療病院を運営している。

ダイヤモンド事業を監督しており、会社の成長と世界的な展開に貢献しています。コタリ家の5代目が徐々にその地位を引き継ぎながら、卓越した伝統を守り続け、KGKグループを前進させています。1世紀にわたる伝統を誇るKGKグループは、世界的な有力企業に成長しました。デビアスのダイヤモンドサイトホルダーとして、私どもは香港を中心に、世界中で展開を進めています。

ジュエリー以外の事業として、不動産、インフラストラクチャー、大理石の採掘、製造、そしてホスピタリティ分野などのベンチャー事業も行っています。

KGKグループは、独自の鉱山から市場へのアプローチにより、責任ある調達と強固な流通ネットワークを重視し、サプライチェーン全体で強い存在感を維持しています。またアフリカの鉱山へのグループの直接投資により、ダイヤモンドとカラー石の倫理的な



KGKグループのジュエリー工場



調達が可能になりました。

### 日本のマーケットについては どうですか？

KGKグループは、優れた品質と強力なパートナーシップで知られる日本市場を非常に重視しています。1981年以来、私どもは日本でのサポートを強化しており、日本は宝飾品分野で最大の市場の1つと考えています。

日本のバイヤーは、大手のサプライヤーとがっちりと組んでビジネスを進める印象があります。バイヤーとサプライヤーがとても近い関係と言えます。そのため私どもはもっと日本の皆さんと強い結びつきの中でお互いに利益を高め合うことが出来ると考えています。

日本はサービスが特に優れている国です。日本のサービスは他の外国と比べても特別に優れているように思います。そのため私どもも、商品の販売だけでなく、アフターフォローや情報提供まで、お客様に満足してもらえるようにきめ細かなサービスを心掛けています。

現在、DXの時代となり、価格や商品がインターネット上ですぐに分かります。私どももB2Bで多くの情報を提供しているので、日本の皆様には、鉱山も含めて源流に近い価格や商品量に納得していただけると思います。

また、デザインに関してもとても動きが早いです。特に若い人たちはオンラインで多くの情報を得て、使いこなしています。彼らの要求を満たすことも重要です。

こういったオンラインビジネスに携わる企業に対しても私どもサポートしていきたいと思いますが、私どもが直接B2Cビジネスに乗り出すことはありません。昨今、メーカーが直接消費者販売を始めるケースも出てきていますが、私どもとしては無用な市場の混乱は避けるべきだと考えています。

### 最近ラボグロウンダイヤモンドが 拡大していますが

私共でも最近のファッショントレンドや、特に若い世代の関心の高まりに応えるために、ラボグロウンダイヤモンドブランドを導入しました。



カジュアルジュエリーからハイジュエリーまで豊富な在庫を揃えている。

これは若い世代が天然ダイヤモンドを買えないときに、バッグや携帯電話を購入するような価格でダイヤモンドを買いたいと考えているからです。こちらはオンラインでの購入が増えています。しかし、一方で天然ダイヤモンドをきちんとお店で買いたいという人もいます。

また若い人でも年を重ね、お金が出来たときには天然のダイヤモンドを買いたいと思う時が来るでしょう。今後は両方の市場が育っていくと思います。そのためには小売店がきちんと両方の違いをマーケティングする必要があります。そうでないと消費者が混乱します。天然ダイヤモンドにおいて重要なことはエモーショナルな購買行動です。また、ラボグロウンダイヤモンドがエシカルな商材のようにプロモーションをしていますが、天然ダイヤモンドはアフリカなどの地域経済に貢献しています。

### KGKグループの今後の展開と ジュエリー市場の見通しは？

KGKグループは今後も世界的に拡大をする予定です。ダイヤモンド、色石、ジュエリー、不動産とインフラ、天然石と大理石などの多様な業界にサービスを提供していきます。

またアフリカ、ボツワナ、ナミビア、インドの4か国での存在感も際立させていくつもりです。私どもはアンゴラにダイヤモンド製造部門を設立し、事業をさらに拡大する準備も進めています。また流通市場においても、インド、タイ、中国、香港で存在感

を高めるつもりです。

さらに未来のテクノロジーの採用にも注力していきます。今までもジュエリー製造や販売の現場で、常に最先端の機械を確実に装備してきました。これらのシステムは、クラフトマンシップやデザインの部分でレベルを上げています。

また、先端システムは、品質管理やタイムリーな納品においても世界的な流通を可能にしています。

—ありがとうございました。

グループウェブサイト [www.kgkgroup.com/ja/](http://www.kgkgroup.com/ja/)

### KGKジャパン



御徒町にあるKGKグループの日本本社ビル

日本では、KGKのハイジュエリーからダイヤモンドルース、色石までの沢山の在庫の中から自店に合った商材を選ぶことが出来る。東京・御徒町の日本本社では、20人以上のスタッフがきめ細かく日本のクライアント向けにサービスを行っている。また甲府支社でも甲府メーカーのニーズに応える品揃えでサポートしている。

— 下記までお気軽にお問合せ下さい —

KGKジュエリー/KGKダイヤモンド  
[enquiry.diajpn@kgkmail.com](mailto:enquiry.diajpn@kgkmail.com)