



Metals Focus – Precious Metals Weekly

貴金属ウィークリー 第123号 2025年5月2日

ゴールド

CME ファンドマネジャーの買越しは2024年3月以降で最低水準の376.3トン

シルバー

インドは今年第1四半期に7.8GWの太陽光発電能力増強も、前年同期比ではマイナス8.4%

プラチナ

トランプ大統領は自動車に対する関税の影響を軽減し国内生産を促すための大統領令に署名

パラジウム

シバニエ・スティールウォーターは年次報告書でコスト高とバスケット価格の低迷のため、人員整理の可能性を示唆

India Silver Conference —

シルバー価格上昇の中で需要成長目指すには

我々は先週インドのウダイプールで開催された India Silver Conference に参加し、我々が作成したシルバーインスティテュートの『ワールドシルバーサーベイ2025』の発表もその会場で行った。会場でのもっぱらの話題はシルバー価格の今後の動きだったが、それ以外にもシルバー宝飾品の品位証明刻印と標準化、輸出市場の開拓、シルバー商品のマーケティング戦略なども取り上げられた。

シルバー価格は年初から13%も上昇して、現在は多くの消費者にとって心理的インパクトのある10万ルピー/キロあたりで取引されている。価格の急激な上昇と動きの激しさに消費者は購入を控えているため、小売店への客足が減り、シルバー宝飾品と銀器の需要はここ数ヶ月落ち込んでいる。我々の2025年の需要予測も、シルバー宝飾品は前年比でマイナス15%、銀器はさらに減ってマイナス22%だ。こういった状況を受けて、今回のカンファレンスでも需要を掘り起こす必要性が取り上げられ、対象を絞ったマーケティングの仕方や透明性を高めるための品位証明刻印の普及などが話し合われた。

インドのシルバー市場は整備されていない部分が多い。品位基準が統一されていないために品位を偽った商品の販売や、買取価格を低く提示する不当な取引などが見受けられる。インドのシルバー産業は、ゴールド産業と違って歴史的にあまり規制を受けてこなかったためだ。しかし、消費者の意識の高まりを受けて、業界にはより高い透明性が求められるようになっている。



SWS

サンワード証券株式会社



The
Royal
Mint®

DG DILLON
GAGE EST. 1976
METALS DIVISION

Metals Focus による Precious Metals Weekly は
以下の各社提供となります。



www.sunward-t.co.jp



www.royalmint.com



www.dillongage.com



A PALLION COMPANY

www.abcbullion.com.au



www.material.co.jp



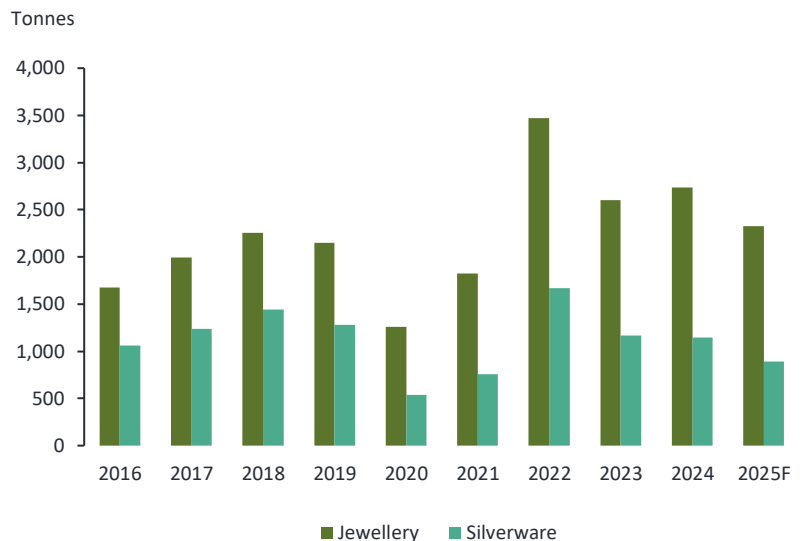
www.ashokaglobal.ae

今回のカンファレンスでも、消費者の信頼を高め、シルバー需要を組織的に増やすために必要な品位証明刻印とその標準化の重要性が取り上げられた。インドの標準規格庁(BIS) はすでにシルバーの品位証明刻印制度を導入しているのだが、大都市以外ではあまり普及していない。BIS に登録されたシルバー宝飾品数は 1万7800点のみで、18万3000点のゴールド宝飾品に比べると極端に少ない。商品の品位を検査して刻印をつける機関もゴールドは1600箇所あるが、シルバーはわずか250~300箇所だ。

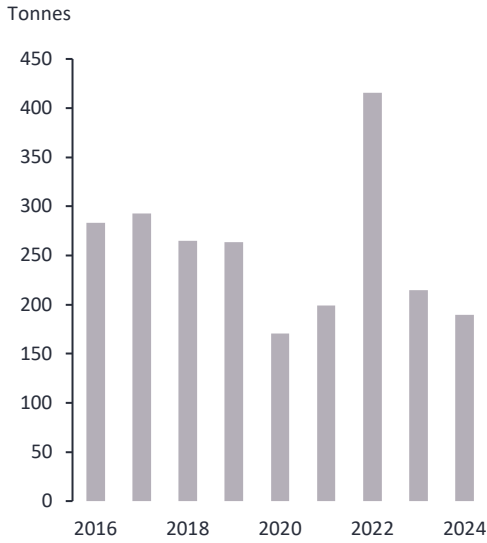
インドのシルバーの品位証明刻印基準には、990(純度99%)、970(純度97%)、925(純度92.5%)、900(純度90%)、835(純度83.5%)、800(純度80%) の6つのグレードしかないのだが、実際には、特に小都市や地方ではシルバー商品の純度はこれらよりも極端に低いことが多く、時には400のことすらある。近年は改善されてきたが、このような地域のシルバー商品の多くは600のものがまだ大半だ。例えばこれまでは400~500が多かったアンクレット商品は、今では、600~700に上がってきているが、それでもBISが定める最低基準を下回っている。

低品位に加えさらに問題なのは、そういった低品位の商品を偽って高品位のものとして売るケースが多いことだ。法律によって正確な品位証明刻印が義務化されるようになれば、業界の透明性が上がって全国的なシルバー商品の標準化につながる。

インドのシルバー宝飾品と銀器の需要



インドのシルバー宝飾品 輸出*



*総重量
出典: S&P グローバル

今回のカンファレンスで取り上げられたもう一つの重要なテーマはシルバー産業のための組織団体の必要性だ。すでに All India Gem and Jewellery Domestic Council (GJC)、Gem and Jewellery Export Promotion Council (GJEPC)、India Bullion and Jewellers Association (IBJA) などの組織がシルバーに関連した取り組みを行っているが、彼らの活動の多くはゴールド業界とダイヤモンド業界に集中している。

シルバー産業に特化した組織団体であれば、シルバー産業全体の商習慣の向上に取り組み、シルバー産業に影響を与える政策に関して政府と調整を行うことができる。消費者の意識を高め、販売員の教育にも力を入れることができるだろう。さらに商品開発や、ホリデーシーズンの的確なプロモーションなどを通じて地方のシルバー需要を掘り起こし、全国規模のマーケティング戦略を展開することも可能になるだろう。

インドは世界のシルバー宝飾品需要の約 40%、銀器では 60% 以上など、シルバーの一大消費国だが、この両分野の輸出も堅調だ。

今回のカンファレンスではインドのシルバー輸出を伸ばすために今後開拓できる分野がいくつか指摘された。現在、銀器の輸出の大半は海外に住むインド人向けで、輸出量を増やすには裾野をさらに広げる必要がある。このためにはインドのシルバー商品がより広い市場に受け入れられるよう、輸出国の文化やデザインの好みを把握することが大事だ。また、シルバーの輸出拡大のネックになっている理由の一つの重要な点は、世界に通用するインドのブランドが存在しないことだ。インドのシルバー商品はラグジュアリー商品、ライフスタイル商品というよりは、エスニックで伝統色の強い商品として位置付けされている。したがって、今後、高い水準で品質を統一して世界的なブランドを確立し、長い歴史を誇るインドのシルバー産業をマーケティングしていくことが、インドのシルバー商品のイメージを高める上で重要になるだろう。

シルバー価格が高い中でも需要を伸ばしていくためには、こういった努力が必要だ。シルバー宝飾品の需要はコロナ禍以前よりも増えたとはいえ成長のスピードはそれほど早くなく、シルバー価格の上昇は特に銀器の需要は特に打撃を与えているからだ。

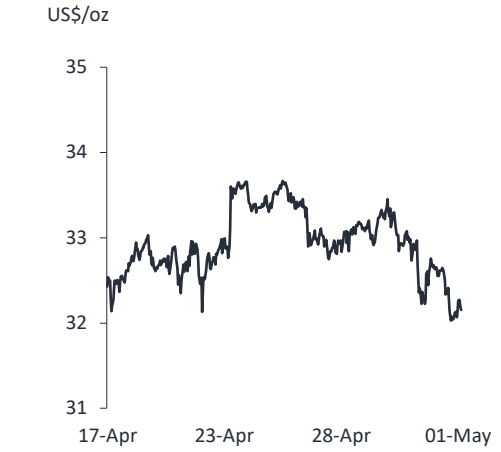
チャート - 貴金属価格（米ドル/オンス）

ゴールド



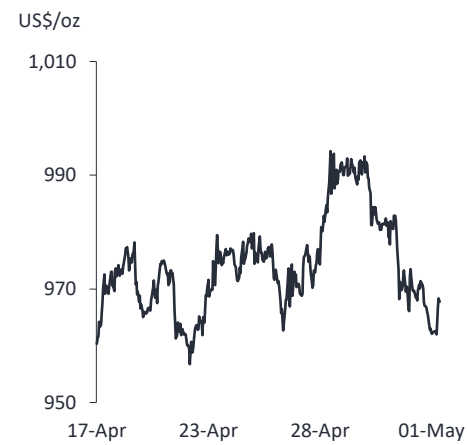
出典 ブルームバーグ

シルバー



出典 ブルームバーグ

プラチナ



出典 ブルームバーグ

パラジウム

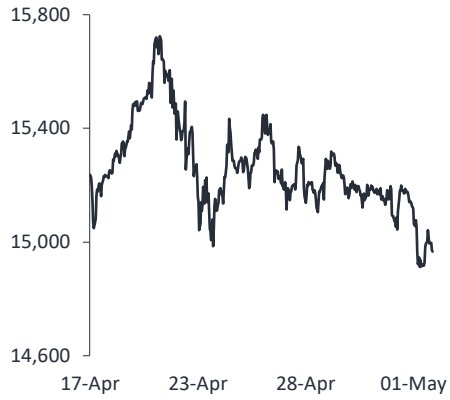


出典 ブルームバーグ

チャート - 貴金属価格（日本円/グラム）

ゴールド

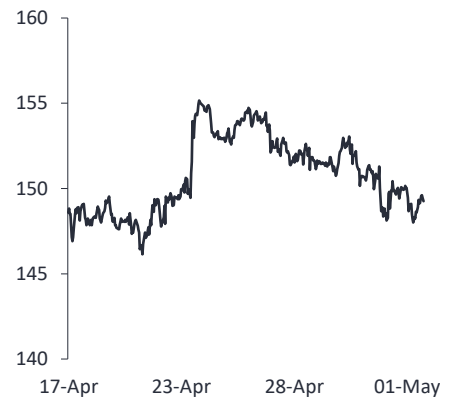
¥/g



出典 ブルームバーグ

シルバー

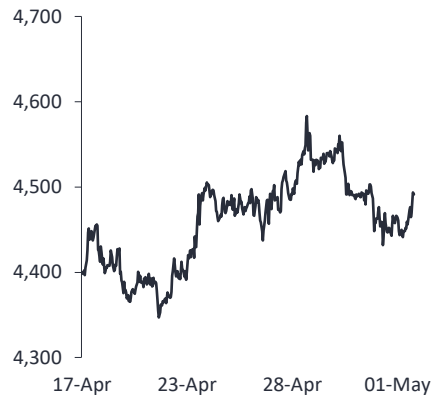
¥/g



出典 ブルームバーグ

プラチナ

¥/g



出典 ブルームバーグ

パラジウム

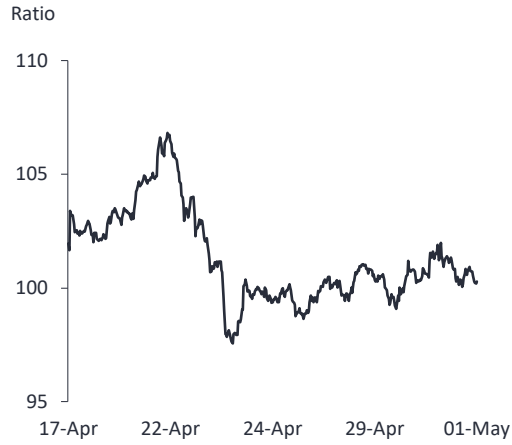
¥/g



出典 ブルームバーグ

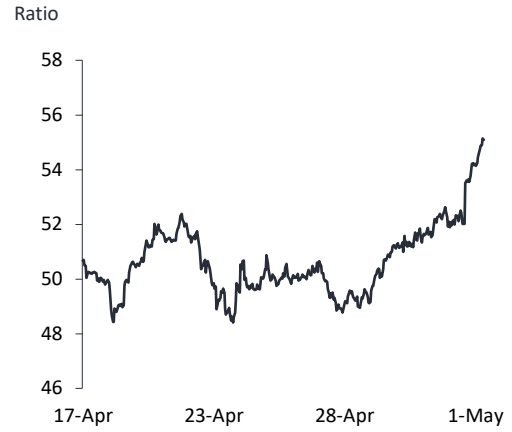
チャート - レイシオとスプレッド

金銀比価



出典 ブルームバーグ

金原油比価



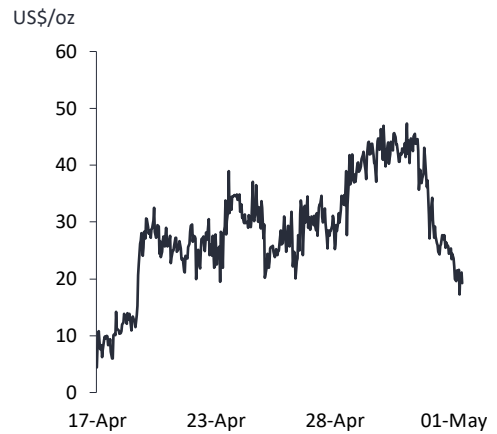
出典 ブルームバーグ

プラチナ・ゴールドディスカウント



出典 ブルームバーグ

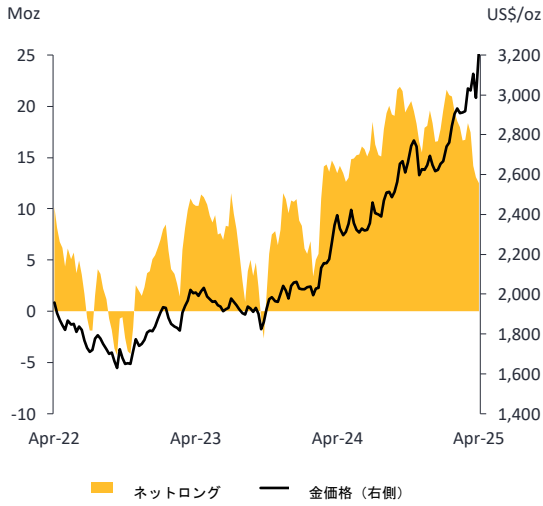
プラチナ・パラジウムディスカウント



出典 ブルームバーグ

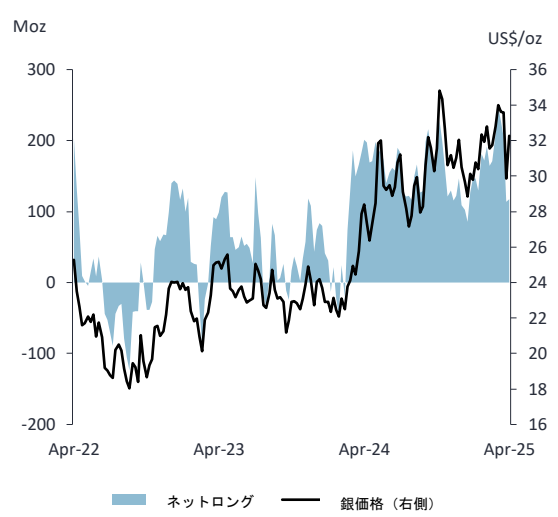
チャート - CME ネットポジション*

ゴールド



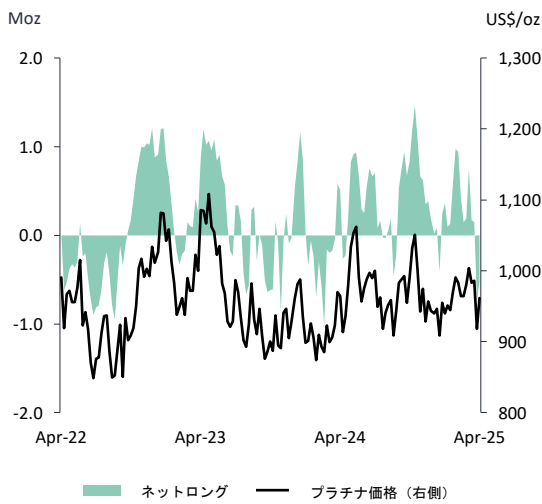
*ファンドマネジャーポジション、出典：ブルームバーグ

シルバー



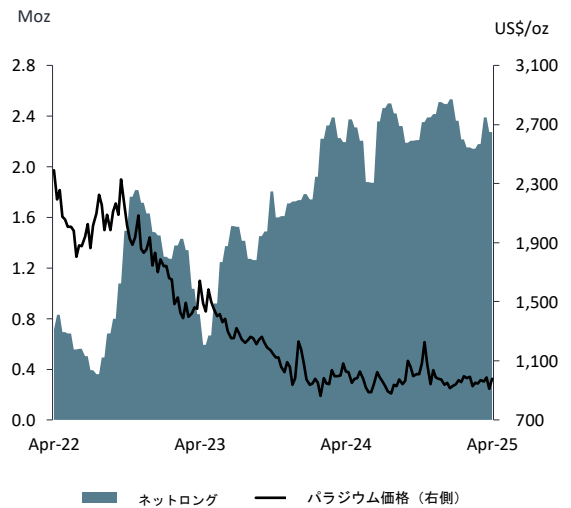
*ファンドマネジャーポジション、出典：ブルームバーグ

プラチナ



*ファンドマネジャーポジション、出典：ブルームバーグ

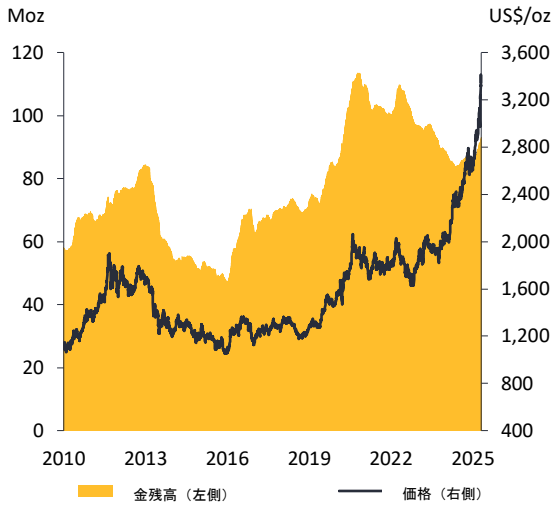
パラジウム



*ファンドマネジャーポジション、出典：ブルームバーグ

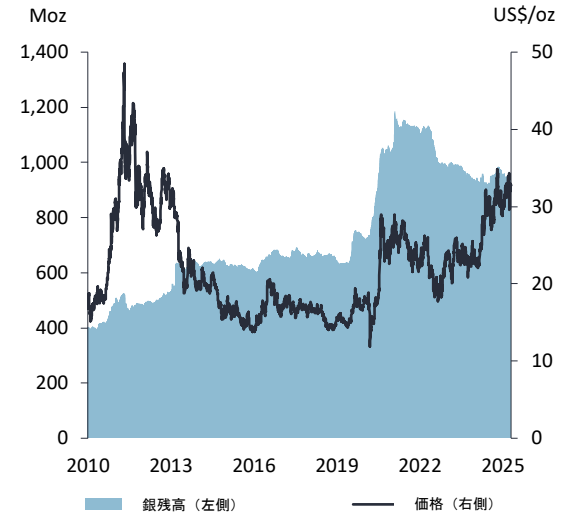
チャート - ETP 残高

ゴールド



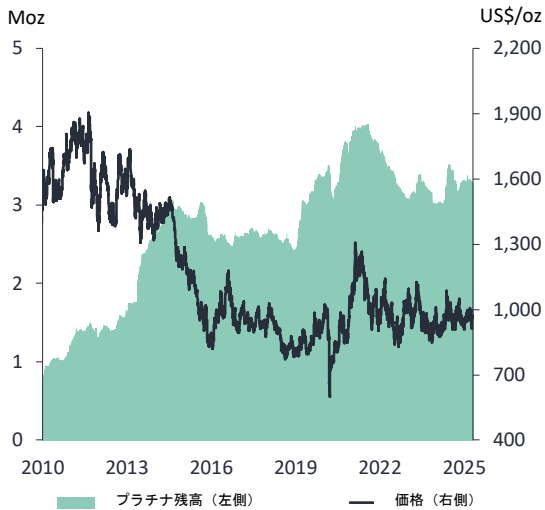
出典：ブルームバーグ

シルバー



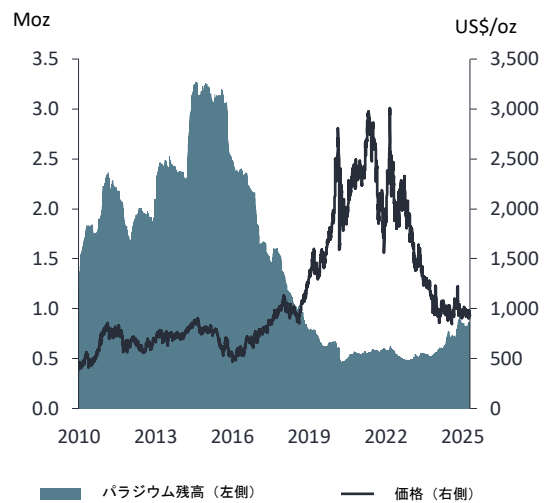
出典：ブルームバーグ

プラチナ



出典：ブルームバーグ

パラジウム



出典：ブルームバーグ

Metals Focus - The Team

Philip Newman, Managing Director
 Charles de Meester, Managing Director
 Neil Meader, Interim Director of Gold and Silver
 Junlu Liang, Senior Analyst
 Simon Yau, Senior Consultant - Hong Kong
 Peter Ryan, Independent Consultant
 Elvis Chou, Consultant - Taiwan
 Michael Bedford, Consultant
 David Gornall, Consultant
 Jacob Smith, Senior PGM Analyst
 Neelan Patel, Regional Sales Director
 Mirian Moreno, Business Manager
 Erin Coyle, Sales & Marketing Executive
 Ghananshu Karekar, Research Associate – Mumbai
 Amber Nelson, Mine Supply Analyst
 Nilesh Pise, Research Associate - Mumbai

Nikos Kavalis, Managing Director - Singapore
 Sarah Tomlinson, Director of Mine Supply
 Wilma Swarts, Director of PGMs
 Matthew Piggott, Director of Gold and Silver
 Philip Klapwijk, Chief Consultant
 Chirag Sheth, Principal Consultant - Mumbai
 Yiyi Gao, Senior Analyst - Shanghai
 Çağdas D. Küçükemiroğlu, Consultant - Istanbul
 Dale Munro, Consultant
 Harshal Barot, Senior Consultant - Mumbai
 Adarsh Diwe, Analyst - Mumbai
 Celine Zarate, Consultant - Manila
 Jie Gao, Research Analyst – Shanghai
 Ross Embleton, Mine Supply Analyst
 Donnadee Francisco, Mine Supply Analyst- Manila
 Ruby Tagoon, Junior Mine Supply Analyst – Manila

Metals Focus – Contact Details

Address

6th Floor, Abbey House
 74-76, St John Street
 London, EC1M 4DT
 U.K.

Tel: +44 20 3301 6510

Email: info@metalsfocus.com

Bloomberg launch page: MTFO

Bloomberg chat: IB MFOCUS

www.metalsfocus.com

免責条項と著作権

特記されている場合を除き、当レポートの全ての著作権はメタルズフォーカス Ltd に帰属する。当レポート(含有及び添付資料を含む)は利用者に対してのみ作成されたもので、当レポートのいかなる部分も貴金属及び関連する金融商品や投資の売買を提案するものではなく、そのような商品の売買に関する助言とみなされるべきではない。当レポートの内容に基づいたいかなる行動も、専門の投資アドバイザーに助言を求めた上でなされるべきである。当レポートの内容は綿密な調査に基づいて作成されているが、メタルズフォーカス Ltd が情報の正確性及び適時性を保証するものではない。メタルズフォーカス Ltd は当レポートの情報に関する誤りや不作為、当レポートの情報に起因して生じるいかなる損失あるいは損害、第三者に生じた損失あるいは損害に関して一説の責任を負わない。

当レポート(あるいは当レポートのどの部分に関しても)はメタルズフォーカス Ltd の書面による許可なくして、いかなる手段にても第三者に複製、配布、送付、引用されてはならない。電子的な配信の場合は、ユーザーライセンスが許可された購読者のみが当レポートのコピーをダウンロードすることが許されている。その他のユーザーライセンスはメタルズフォーカス Ltd から購入が可能である。許可されない行為が行われた場合には民法あるいは刑法に応じた手段を講じる場合がある。

当和訳は英語原文を翻訳したもので、あくまでも便宜なものとして提供されている。英語原文と和訳に矛盾がある場合、英語原文が優先する。