



## 年輕夫婦恩物

鑽石一向被視為愛情的象徵，求婚時送上一枚鑽石戒指，意味著兩人的感情像鑽石一樣永恆不變。除象徵意義，鑽石與愛情在另一層面上也有相同特性，就是兩者都需要付出代價才能擁有。



一顆稍有份量、級數中等的鑽石，可能已價值上10萬元，並非人人可以負擔得起。幸好皇天不負有情人，隨著科技進步，近年市場上逐漸興起實驗室培育鑽石，為天下有情人，提供另一較相宜的選擇。

Diamonds Gallery 自 2019 年開始經營實驗室培育鑽石，是將培育鑽石引入亞洲市場的先鋒。

公司創辦人 Dennis 約十年前剛畢業便投身鑽石批發公司，工作約四年後自立門戶，開設自己的鑽石生意。成立初期 Diamonds Gallery 只是經營天然鑽石，Dennis 甚至對實驗室培育鑽石不屑一顧：「在創業前已聽說過培育鑽石，但對它的感覺只是一般，認為屬於旁門左道，自己頗為抗拒。」

## 天然鑽石的好姐妹

直至 2019 年，一位日本客人向 Dennis 查詢培育鑽石，他才開始認真研究，不但大量搜集資料，還拿著天然鑽石和培育鑽石實物作比較。他發現放在面前的兩顆鑽石，無論是肉眼還是放在顯微鏡下，都看不出有任何分別，這時他才開始對培育鑽石有所改觀。

所謂培育鑽石算不算  
是鑽石？既然連顯微鏡也看  
不出分別，究竟實驗室培育  
鑽石與天然鑽石的區別在哪  
裡？

Dennis 首先肯定的說，  
實驗室培育鑽石，百分之  
一百是真鑽石。它與天然鑽  
石一樣，無論化學、物理還  
是光學特性均完全一樣，化  
學成份兩者都是純碳組成的  
立方晶體，硬度同樣是摩氏  
10 級，折射率一樣是 2.417-  
2.419。天然鑽石和培育鑽石的分別，只是在於成長環境，一個是地殼深處，另一個則  
是實驗室內。



事實上，不少權威機構已對培育鑽石加以認證，如美國聯邦貿易委員會 (Federal  
Trade Commission) 於 2018 年已公開承認，實驗室培植出來的鑽石，是真正的鑽石。

## 培育鑽石優勝之處

與天然鑽石一樣，美國寶石研究院 (Gemological Institute of America, GIA)  
會向實驗室培育鑽石發出 GIA 證書，唯一分別是培育鑽石只有電子證書而沒有實體  
版。除 GIA 外，Diamonds Gallery 出售的培育鑽石更有國際寶石學院 (International  
Gemological Institute, IGI) 的證書認證。

所謂實驗室培育，就是在實驗室內模擬鑽石成長的高溫高壓環境，約數星期後，  
硬便會自然結晶成為鑽石。期間並無添加任何化學元素，只是讓它自然成長。

一顆一卡的石胚，亦即未經人工拋光打磨的鑽石，只需大約一個月時間便可形成。  
驟眼看來好像有點「化學」，但 Dennis 解釋，天然鑽石的成長時間也一樣，只是一  
直埋在地底下沒有被人發現而已。

實驗室培育鑽石嶄露頭角，自然有其優勝之處。Dennis 指出，  
開採天然鑽石需要大規模推土伐木，對環境造成嚴重破壞，亦產生大量  
碳排放；而採礦過程更牽涉童工、強逼勞工及血鑽等人道危機。

此外，由於開採成本高昂，天然鑽石只有大財團才能開採，造成貨源單一，市場  
價格自然被壟斷。相反，培育鑽石的生產成本遠低於天然鑽石，售價也更合理，平均  
一顆培育鑽石的價格只是天然鑽石的四分之一。

## 推動培育鑽石普及化

Diamonds Gallery 已經營七年，創辦人 Dennis 透露，經營鑽石生意的門檻並  
無外界想像般高。由於公司初期並無實體店，所以開業成本只需數十萬，主要是入貨  
成本。

一年之後 Diamonds Gallery 開設了一間樓上舖，成本花費主要是用於裝修方面。

「我在創業前已在行內累積一定經驗，而且與供應商保持良好關係，所以可以用  
寄賣的方式經營，雖然這會令貨品的成本提高，但卻免了動用大量資金入貨的煩惱。」







在開始經營培育鑽石後，由於培育鑽石成本更低，再加上公司已有一定基礎，行內亦有相當人脈，現時公司發展更蒸蒸日上。

Dennis 說，現時市場大部份人仍然鍾情於天然鑽石，因此他希望加強市場教育，讓客戶對培育鑽石有更深了解，從而令培育鑽石更加普及，實踐他們的品牌理念：讓更多人在婚嫁的美好時刻作出更符合自己意願的決定。

「傳統觀念認為求婚必須要有鑽石，但天然鑽石價格太高，很多年輕夫婦資本有限，往往將價就貨，把質素降到極低，這根本是本末倒置。」

「教育客戶最直接的方法是將兩顆鑽石放在他們面前，給他們一個十倍放大鏡，讓他們自己看兩者的分別，再慢慢解釋有關資訊。」



Dennis 預期，實驗室培育鑽石已是大勢所趨，許多國際知名的首飾品牌開始加入培育鑽石的行列，徹底改售培育鑽石，甚至部份本身擁有鑽石礦的大品牌，也加開培育鑽石的產品線，為可持續發展出一分力。

### 成功竅門：



#### · 突破心理關口 成為市場先驅

市場對新產品的接受能力往往比較慢熱，甚至連 Dennis 本身也曾有所懷疑。但他能抱開放態度，不但為公司擴闊市場，更在潮流方興未艾之際已順勢而起，已然贏在起跑線。