



買取マニュアル

【買取時の必須項目10】

- ①挨拶
- ②自己紹介
- ③商品確認
- ④概算
- ⑤ヒヤリング
- ⑥商品の査定
- ⑦買取金額の提示
- ⑧クロージング
- ⑨アポ取り
- ⑩お見送り

身だしなみについて(男性)



店舗の身だしなみのルールです
清潔感のある服装をこころがけてください。

【コロナ対策】

白手が少しでも汚れた場合は、交換してください。

基本は白マスクです。黒マスクはNG。

ビジネスに合ったマスクを着用してください。

出張時: マスク・フェイスシールド着用。除菌液持参。白手着用。

【男性】

ビジネスカジュアル。カジュアルになりすぎないこと。

髪型…長髪、目を隠すような長さはNG。髪色は黒。

顔…髭・ピアスはNG。

手元…爪は短く切っておく。リングは結婚指輪のみ。

時計…基本的に着用する。針のついている、服装に合った時計であること。

(アップルウォッチは着用OK)

香水…匂いのきついものはNG

シャツ…襟付きのシャツのみ。ポロシャツや襟なしシャツはNG。アンダーシャツは無地。

ネクタイ…着用は必ず。

ズボン…ベルト着用

服装…ビジネスに合ったスーツで、大きすぎず小さすぎず。体に合ったもの

靴…革靴。ダーク系の靴。スニーカーはNG。

靴下…スーツに合ったもので、紺・黒・グレー・白のみ。派手なものやくるぶしソックスNG。

身だしなみについて(女性)



店舗の身だしなみのルールです
清潔感のある服装をこころがけてください。

【コロナ対策】

白手が少しでも汚れた場合は、交換してください。

基本は白マスクです。黒マスクはNG。

ビジネスに合ったマスクを着用してください。

出張: マスク・フェイスシールド着用。除菌液持参。白手着用。

【女性】

派手な格好や派手なメイクになりすぎないこと

髪型…目を隠すような長さはNG。肩につく場合はハーフアップかポニーテールにすること。
トーンは8~9くらい。

ネイル…華美なネイルはNG。ダークな色の爪NG。長い爪はNG。

アクセサリ…ネックレスはOK。ピアスは揺れるものNG。耳に付くもののみOK。

リングは結婚指輪のみ。華美なアクセサリはNG。

時計…基本的に着用する。服装に合った針のついた時計。(アップルウォッチはOK)

香水…匂いのきついものはNG

服装…インナーが透けるようなものはNG。襟なしはOK。ジャケット着用。

スカート…膝中心が隠れる長さ。ロングのひらひらスカートNG。

パンツ…裾広がり、ぶかぶかなパンツはNG。

足元…ストッキングは自然な肌色、黒のみ。

靴…ピンヒール、ミュール、サンダル、スニーカーはNG。

0~7cmのスクエアヒールのみOK。色は黒・紺・ブラウン・ベージュ等。



①挨拶



元気よくハキハキと挨拶をしましょう

「いらっしゃいませ！こんにちは！」とお客様を歓迎してください。

POINT

①丁寧な接客と明るい挨拶で安心感を与える

第一印象でお客様が心を開いてくださるかどうか
が9割決まります。

またそれは出会って3秒で決まるとも言われます。

見た目と声・話し方で93%の印象が決まるため、
話の内容が拙くても、
第一印象だけでお客様の心を開くことができます。

②大きな声と明るい声で主導権を取る

テーマパークのキャストのような雰囲気
でお客様を歓迎しましょう。

入店後によく聞くネガティブな言葉

「大したものではないんだけど…」

「査定のみなんですけど…」

「見てもらうだけでも大丈夫ですか？」

不安な気持ちで来店されるため、

「もちろん大丈夫ですよ」

「安心して頂けるよう頑張りますね」

「買取店のご利用は初めてですか？最初は入りづ
らいお気持ちもありますよね」など

寄り添い、お客様が安心して頂ける言葉を伝えて
あげましょう。

②自己紹介



自己紹介をしましょう。身分を明かしお客様を安心させてあげてください。

「本日お査定させていただきます。買取大吉の〇〇です。」

「宜しくお願い致します。」

POINT

①名刺はお客様と目線の高さを合わせて両手で渡す

その際のお客様の側まで行って、片膝をついて名刺をお渡しください。

②アイスブレイクを行いお客様の緊張をほぐす

お客様の持ち物や身に着けている物のセンスなどを褒めたり、
お客様の話題に共感したりしてお客様と仲良くなりましょう。

その際+2を意識して、こちらからの質問を2回ほど行くと
会話になりやすいです。

ここでお客様のお名前を頂きましょう。

「お客様のことをお名前でお呼びしたいので差し支えなければお伺いできますか？」
接客中はお名前呼んで差し上げる方が丁寧です。

③商品確認



お客様がお持ち込みになったお品物の確認です。

「お品物はこちら全てでよろしいでしょうか？」

POINT

- ①品物に触れる際は必ず白手(綺麗な手袋)をつけて丁寧に扱うこと
素手で触れたために持って帰られるケースもあります。
お客様は大切にしてきたお品物をどのように扱われるのかこちらを観察しています。
世界で一つの大切な品物です。丁寧に扱いましょう。
- ②この時品物をベタベタ触らず、細かく見ることもNG
査定をしているように見られてはいけません、検盆に品物を並べるくらいにしましょう。
この項目は後の概算につながってきます。
- ③「お品物はこちら全てでよろしいでしょうか」と確認
お客様はこちらの様子を見ながら品物を出してきており、カバンの中に品物を
まだ隠している可能性があります。

④概算



お品物を低い金額で概算します(目安は卸予想額の10分の1)

「ざっと見せて頂いたところ〇〇円くらいになると思います。」

POINT

①品物を触らない

触ると査定をしているように見えるため注意です。

②概算はあくまでも主観を述べた程度の軽い表現にする
概算をしたことの言い訳を長々と話すと金額提示に
聞こえてしまうため注意してください。
端的に伝えるのがポイントです。

③低い概算をするだけで、
希望額への期待が下がっている場合もある
査定員が口に出す金額のため、
お客様の中にはそのくらいが相場なのかと
思ってくれる場合があります。

概算をする目的

概算はお客様の希望額を自然に引き出すことを
目的に行っています。

その為、お客様の反応に対して

「どのくらいの金額をご想像されていましたか？」

という言葉までがセットになります。

お客様の希望されている金額とその理由を引き出
すことで、適正な金額提示をするために

どのような説明をするべきか等分かります。

この次のヒヤリングにつながります。

概算の伝え方

「〇〇円くらいになると思いますよ」

「〇〇円くらいになりそうですね～」等尝试してみましょう。

概算後にお客様の反応が分かります。

反応によって柔軟な切り返しフレーズを用意しましょう。

ロジックツリー



お客様の反応を細かく観察してみましょ。だいたいパターンが分かれてきます。

ロジックツリーを使って、どんな切り返しを用意するか自分で考えてみましょう。

※慎重にヒヤリングを。2分の1がそのテンションのまま帰ります。

概算

ネガ

持って帰る

安い

嬉しい

ポジ

そんなもんよね

言わない

分からない

表情変わらない

高ければ高いほど

言う

え！〇〇円ですか？

想像の金額ございますか→

運がよければ

→想像の金額
ございますか

※その金額を希望する根拠を聞き出す

概算の種類



概算は基本的に卸予想額の10分の1を目安に行いましょう。

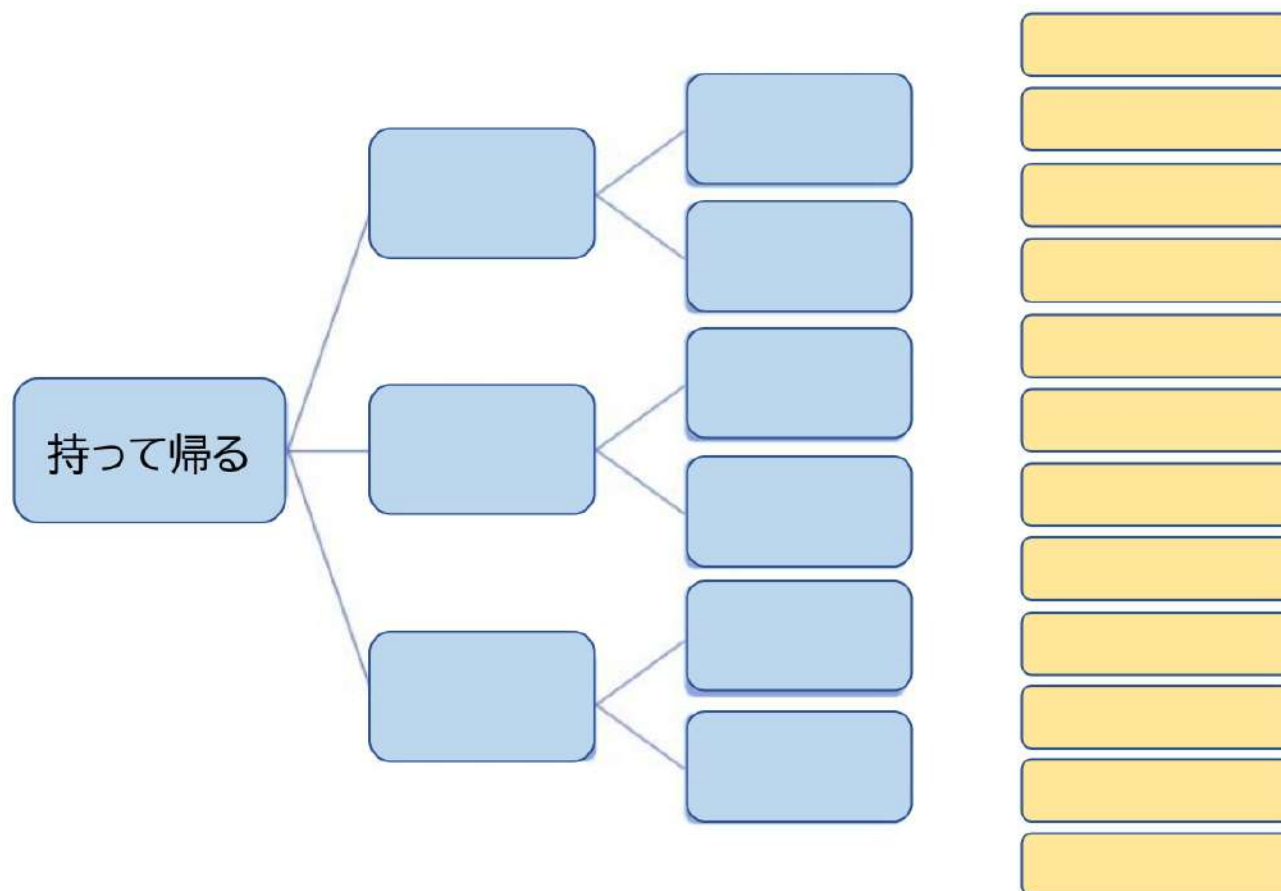
概算の種類

- ①具体的な値段で概算する(ネガや希望額が出やすい金額)
- ②最悪お値段がつかないかもしれないです。
(使用感のあるブランドやお客様が「値段つかないよね～」と言いながら持ってきたお品物等)

①ブランド品(ルイヴィトン・シャネル・エルメスなど)
カバン1,000円～3,000円の金額で概算する。小物は数百円～1,000円の金額で概算する。

①時計(ロレックス)でもためらわず1万円など言ってみましょう。
特にアンティーク、レディース、非稼働、壊れている、オーバーホールをしていない、完品でないなどの情報があれば低い概算もしやすい。
※完品新品未使用品やスポーツモデルなどが来たときは慎重に概算してください。

②ブランド品、時計でも使用感があるものや古物市場であまりニースのないブランドの場合など。
お客様の持ち込みの仕方で、あまり大切にされていない品物の場合もこちらの概算を使いましょう。(貴金属複数点・時計複数点のお持ち込みであって、袋から無造作に出てくるなど)



マックスのネガティブ反応は「持って帰る」です。
 概算時、金額提示時にこの反応が出る可能性を考えて準備しておきましょう。
 時計・ブランド・貴金属等それぞれの切り返しトークも考えてみましょう！

概算をしなかったら



概算をしなかったらどういう買取になるのか想像してみましょう。

- ①いくらを提示するのが正解か(卸値の7割で提示すれば100%買えるのか)
- ②具体的な金額がなく、ヒヤリングのみでどこまで引き出しができるのか
- ③そもそもお客様は卸値を知っているのか
- ④言われた金額を渡す受付は顧客満足につながるのか
- ⑤お客様の期待する金額を渡すことの大吉のリスク

⑤ヒヤリング



ヒヤリング時に聞き出したいことは**今日売る動機・使用頻度**です。

①**希望額の根拠**(希望額は概算時に引き出し済み)

概算時希望額がはっきり頂けなかった場合、今日売る金額を何かに充てる予定があるのか等

②**根拠の裏付け**(希望額の根拠の信憑性)希望額の根拠がどのくらい固いのか

③**今日売る動機**(持ち主・決裁権)なぜ本日お品物をお持ち頂けたのか等

④**使用頻度**

本当にもう使わないのか・今後も使う予定はないのか・直近まで使っていたのか

⑤**物の出所**いつ・どこで・誰が手に入れた

⑥**相場観**

今まで売った経験(どこで何を売ったのか)買取の相場をどのくらい詳しく知っているのか

POINT

概算後はポジティブな切り返しと商品の概説を述べるだけにすること。

お客様の古物市場への誤解を解くような気持ちで行いましょう。

NG→希望額を聞いたのはこちらです。伝えた途端に「出ない」と希望金額が出ない理由を力説されると、お客様は傷つき売る気持ちが失せてしまいます。

口を開かないお客様に効果的/ヒヤリングが尋問みたいになってしまう営業向け

「古物営業法の関係で質問みたいになってしまいますが、

皆様にお聞きしていることになりますのでお付き合いいただけますか」

→「古物営業法での質問は以上になります。ご協力ありがとうございます。」

卸額・売却希望額



卸額
低い

卸額が低く、希望額が高い

難易度★★★★☆

買った時の金額の半分を希望していたり
このブランドだから価値がある等
自分の価値感で期待をしている。
説明の時に古物市場の話等正確な情報を丁寧
にお伝えしてください。
交渉が必要になることがあります。

希望額高い

卸額が高く、売却希望額が高い

難易度★★★★★MAX

相見積もりを取っている方
何度も売った経験のある方等が多い。
投資目的の方もいて思い入れが強いです。
お客様の売却希望額の理由を探り、
売却金額の妥協点を探する必要があります。

卸額
高い

卸額が低く、希望額が低い

難易度★★★☆☆

低い金額で仕入れができます。
ただ、品物への愛情はあるので、
そういった気持ちを大切にしながら
お話をしましょう。

卸額が高く、売却希望額が低い

難易度★★★★☆

品物による知識を持っていない。
相場や品物を説明する。
売却希望額が低いため、一見易しく感じるが難
しい可能性がある。
簡単に買えると思って読み間違いをしないよう
に。

希望額低い

売る気・相場観・希望額



売る気

- ・なぜ今日大吉を選んで品物をお持ちいただいたか
 - ・何を見て
 - ・どんな理由で来店したのか
 - ・お品物は誰のものか、売却の権利は持ち込んだ本人にあるのか
(電話で権利者に相談できるのか)
 - ・いつ/どこで/誰が
 - ・いくらで買ったのか
 - ・査定だけの方も値段が見合い、信頼を置いてくれれば売る
- 売る気がない場合、どのようにして売る気にさせるか

希望額

- ・その金額を提示する根拠は何なのか(何かを見てきたのか、買った金額を覚えていての金額か)
- ・何かに使うための金額なのか、いくらになれば売れるのか、逆に希望額に満たなければ本当に持って帰るのか(金額の許容範囲)

※初めての売却の方は根拠のない期待を持っていることが多く、古物市場のニーズなどお話しして信頼を得ましょう。(概論)

※買った金額を覚えていて期待している方も多いです。

希望額の根拠が分かることで、希望額への期待を崩すお話をして査定に入れます。金額提示時の納得につながります。

※希望額への期待を崩す際決してけなさない。比較トークを駆使して根拠をもって話す。

卸額に左右されず、お客様の求める金額の根拠までしっかり引き出してください。

相場感

- ・今までの売却経験
(何を、どこで、いつ頃、どれくらいの量を、いくらで売ったのか)
 - ・考えている金額は何を参考にしているのか
(チラシ、SNS、HP、TV、ヤフオク、メルカリ、友人、相みつ、買った金額)
 - ・相見積もりの有無
(いつ、どこで、明細の有無、具体的な内容・金額・査定時間等)
- ※金相場、物の相場は日々変わる、直近でなければ相みつではない

⑥商品の査定



商品を査定します

「5～10分ほどで戻ります。少々お待ちください。」

「本日一生懸命査定させて頂きますので、

金額が見合った場合はお売り頂けますでしょうか。」

POINT

①真贋/自分での真贋が難しい場合

②状態/状態を見誤る欠点

③スピード/お客様を待たせる欠点

お客様はお待たせしないように。5～10分以内には査定を終わらせるよう努力を。
難しい場合や何名かご来店頂いてお待たせする場合はお預かり対応をすること。

⑦買取金額の提示



買取金額を提示します

比較トークを使うと効果的です。(金額の根拠を説明して提示しましょう)

比較トーク

「本来(①良い状態)であればご希望金額〇〇円はお出しできました。

(②お品物の瑕疵)なのでその金額には見あいません出した。

ただ、(③お客様が大切にお使いになっていた)ので〇〇円まで頑張れました！」

※女性や高齢の方を対象にしているため、先に説明をして金額を提示しましょう。

「(④他ブランド)だったら同じ状態ですとお値段難しいことが多いですが、

お客様がお持ちになった(⑤品物だからこそ)お値段が出ているんですよ！」

※今の金額はとても高い金額が出ているということを(他のブランド)などを用いて強調する伝え方です。

POINT

ポジティブに金額提示を行いましょう！

(本来出ないはずの金額まで伸びた！こんなに金額出せた！等)

提示金額が1000円以下であっても「金額が付いていること自体がすごいことだ」という表現をします。

お客様に喜んで頂ける金額提示を行いましょう。

⑧クロージング



提示した金額に悩んでいるお客様を説得したり、価格の交渉をします

お客様の希望金額との乖離の理由やこちらの提示金額の根拠の補足を必ず説明してください。

金額提示後のお客様の反応（「〇〇円にはならないの？」「〇〇円にはいかないのか・・・」）

娘(息子・友達)
にあげようかな…

帰ります
他行きます

今は売らない
※投資目的な方

他回ろうかな…
一回持って帰って
考えていいですか？

もうちょっと何とか
ならないの？

メルカリや
(オークション等)
に出した方が高く
売れるのかな…

引き出し



引き出しには2パターンあります。

①身に着けている物を売って頂く

②家にある物を売って頂く

ポイント・具体的な品物名を出して引き出すこと

・お客様にとってお得なキャンペーン等を交えて話すこと

①「素敵なリングですね!」

「本日アクセサリーのお査定額〇%UPを行っておりますので一緒にお査定していかれませんか？」

※入店時やヒヤリング時にお客様の身に着けていらっしゃる物や

カバンの中にある物を引き出し一緒に査定をさせて頂けるように促す。

(使用中のカバンを2つ持っていたお客様にアプローチをかけ、

片方のカバンに荷物を移して頂いた後に1つのカバンを買い取っている者もいます。)

②「本日素敵なお時計をお召しになっいらっしゃいますが、

お家にお使いになられていないお時計ございませんか？」

→「先ほど仰っていたお時計ですが、お査定額〇%UPキャンペーンを行っているので

今お売り頂けるとお得ですよ！ぜひこの後お時間ございましたら〇時頃いかがでしょうか？」

「本日、私〇〇がおりますので、また〇〇様のご対応させて頂きたく存じます。〇〇様のお時間お取りしておきますね。」

※ヒヤリング時にご自宅にある物を引き出しできていると、後半突然アポイントを取りに来たような印象に

なりづらいので、余裕があれば先に引き出しを行ってください。

お客様にとって魅力のあるキャンペーン等を即席でも考えてアプローチしていきましょう。

全てお買取り
させて頂く
気持ちで！

⑨アポ取り



お品物の引き出しを行った後、アポイントを取ります

クローズドクエッションを使ってお客様をアポイントの日時まで誘導しましょう。

クローズドクエッション

相手が「はい、いいえ」の
二者択一や「AorBorC」の
三者択一などで答えられるような
回答範囲を狭く限定した質問。

お客様を迷わせずにアポイントの
日程まで誘導できます。

「もしよろしければ私本日この店舗におりますので、
また夕方のご来店いかがでしょうか。」

「本日または明日ご来店いかがですか？」

「平日、土日はどちらがご都合よろしいでしょうか？」

「午前、午後はどちらがご都合よろしいですか？」

「ではお時間〇時にお待ちしております。」

POINT

まずは、本日のアポイントを取ることを意識する。

なるべく近い日程でご来店頂くこと。

お品物・日程・時間まで頂けたら、お名刺の裏に情報を記入して渡すこと。

アポイントが取れるかどうかは接客の質と、お客様との関係性、
ヒヤリング時に具体的な引き出しができているかどうかに関係します。
上質な接客を行い、再来店頂けるファンを作っていきましょう！

⑩お見送り



お客様をお見送りしましょう

「本日はご成約頂きありがとうございます。」

またのお越しを楽しみにお待ちしております。」

POINT

扉は自分の手で開けること。

扉の外に出て、入口前で深々とお辞儀をする。

お客様の姿が見えなくなるまでお見送りをする。

笑顔は最後までキープすること。

別れの印象はお客様の記憶に残ります。

別れの挨拶の言葉は接客の内容から考えても良いです。

「本日は〇〇様と〇〇についてお話できて楽しかったです。」

また〇〇様にお会いできることを楽しみにしております。」等
爽やかな笑顔と軽やかな声で、また会いたいと思って頂ける印象を残しましょう。

来店数UP・成約数UP・客単価UP



来店数UP

- ・リピーター様を増やす
- ・チラシ、冊子を使ってアポイントを取る
- ・ティッシュでアポイントを取る
- ・架電でアポイントを取る(3日以内に架電)
- ・口コミを書いてもらう
- ・催事を企画する

成約数UP

- ・褒める・共通項ができている
- ・ヒヤリング、情報収集の際仲良くなる
- ・知識、お客様にとって有益な情報を伝え信頼してもらう
- ・比較トークで納得してもらう
- ・笑顔、丁寧な接客で安心感を与える
- ・今必ず買う。買切る！

不成約が起きそうな場合も何か1つでも
買うために粘る

粗利単価UP

- ・引き出しをする
今持っているものを出してもらう
- ・身に着けているものを今売ってもらう
- ・概算を適切に使い低い金額で買う

ロレックス概説①



お客様に説明する際に必要な知識は現在の相場の流れや市場での取引状況です。

なぜロレックスはここまで値があがったのか？高騰した理由

①流通量の少なさ

2019年11月よりスポーツモデルに限り購入制限がかかりました。
対象となるモデルはスポーツモデル全般となり、
1本購入すると5年購入ができないというもの。
流通が減少しているが、購入希望者は増加しているため、
価格が上がっている。

②メディアへの露出が増加

近年、雑誌メディア以外、テレビ、インターネット、YouTubeなどで
頻繁に時計に関しての記事、動画がアップされています。
TVでは「マツコ会議」に取り上げられ、大きな反響。
YouTubeでは各時計メーカー、時計販売店が高級時計を買うメリット
を世に発信しています。
時計に興味がなかった人も購入を検討するようになり、
資産価値としての需要が上がっている。

③世界的オークションでの評価が高い

時計の3大オークションとは、アンティコルム、クリスティーズ、
サザビーズで海外セレブたちがヴィンテージロレックスを
過去最高額で落札(例:ポールニューマンデイトナ20億円)
これにより、現行モデルまでのあらゆるモデルの価格が高騰。
特にまだ販売価格が安いスポーツモデルに人気が集まり、
結果在庫が減少、価格が高騰する。

お客様に説明する際の文言例

NG:かなり古い時計になりますので、状態も使用感がございまして、
金額が下がってしまいます。

OK:本日お持ち込みいただきましてラッキーでしたね。

今①②③のように現在ロレックスが高騰しており

2, 3年前でしたら全然お値段つきませんでしたよ。

今ならかなり頑張れると思いますので、タイミングバッチリ
でしたね！

ロレックス概説②



ロレックスの買取時トーク事例

5年前以前に買われているお客様は今の相場の50%程度、またはそれ以下の金額で購入しています。

ステンレススチールモデルの
主モデルの販売価格(新品、中古)
1970年代: 7万円～15万円
1980年代: 20万円～50万円
1990年代: 20万円～50万円
2000年代: 30万円～70万円
2010年代: 30万円～100万円
2020年代: 50万円～300万円

※60代以上のご年配の方で当時自身で購入された方は
10万～20万円くらいで購入されています。
期待値も低い方が多いので、概算の価格に気を付けてください。
(1万円程度でOK)
※20代～50代の方は時計が好きで集めている方が多いです。
好きだからといって期待値が高いとは限りませんので、
同じく概算に気を付けてください。(1/10価格でOK)

①まず、商品を褒めましょう

※持ってきた商品を褒めてもらえることで気持ちよくなり
会話が広がる可能性がある。

「ロレックスの〇〇じゃないですか！！とても素敵ですね！」

「僕、私もロレックスに憧れているんですよ、

何本かお持ちなんですか？」

「付属品がしっかり残っている〇〇はあまりないので、
かなり頑張れると思います！」

②購入時期等の確認を行いましょう

※購入時期を確認することで、当時の購入額が予測できます。

「とても綺麗な状態ですが、いつくらいにご購入されたものですか？」

「ヴィンテージのお品ですが、当時ご購入されたものでしょうか？」

上記のポイントは必ず確認してください。

対応方法は基本的に接客10か条をきちんと行うことがマストです。

①を行うことで相場観がある、ないがはっきり分かります。

相場観がある方は商品を褒めることで、自ら色々話してくれる方が
多いです。②を行うことで自ら購入した物なのか、頂き物、遺品などが
分かります。

自ら購入している方であれば、当時の定価は現在より確実に安価です。

ブランド概説



①耐用年数・減価償却

全ての品物には寿命があります。

使っていても使わなくても、
時の経過とともに価値が減っていきます。
使っていなかったからといって長く家に
放置していた品物に根拠なく高値を希望される
方がいますが、その品物の耐用年数に対して
どのくらい減価償却されているのかを説明
しましょう。

時計…10年、カメラ…5年

カバン…3～5年等

③エルメスのバーキン

プレミアのつくモデルは

・定価よりも高くても買う人がいる

・定価で買いたくても買えない人が沢山いる

一見さんには売らない。案内さえしません。
全て職人の手作りで、大量生産はできず、
需要に対して供給が間に合っていないため、
数が少なく価値があがります。
世界中から上質な革を取り寄せ、最上級の革を使って
製品を作っています。

②エルメス・シャネル・ルイヴィトンに値段が付く理由

セールや並行輸入を行わず、アウトレットにも並ばない等
ブランドとしての価値を守っています。
また、世界的な圧倒的な人気ブランドであることもあり、
中古市場でもニーズがあります。

逆にアウトレットやセールを行うブランドは
中古品でなくても、安い金額で新品で手に入るため、
手放すときに値段が安くなってしまいます。

輸入品・アウトレット品がないブランド

「正規品の定価」を基準に中古相場が決まる

輸入品・アウトレット品があるブランド

「割引後の価格」を基準に中古相場が決まる

④ルイヴィトンの価値

150年間一度もセールを行わず、完璧な品質管理を行ってきた。

販売ルートを管理し、ライセンス品が存在しません。

修理や手入れをしながら長く使い続けられるように創られている
ので、長く品質を保てるようにしてあります。

デザイナーが代わり、毎シーズン新作を発表しているため

マイナーチェンジもよくされます。

そのため、中古でないと手に入らないデザインがある。

貴金属買取概算〜クロージング①



【概算】

- ・メッキ品も多数混じったアクセサリー、
金縁眼鏡等製品(100～3000円)
- ・10gインゴット(1万円)
- ・100gインゴット(10万円)
- ・500g～1kgインゴット(100万円)
- ・2kg～インゴット(500万円)

喜平のNCやインゴットも卸額10分の1くらいで概算してください。

【切り返し】

- ・金でないものも多く含まれておりますので、
しっかりとお査定させていただきますね。
 - ・純度等細かくお査定させていただきますね。
- 海外製品でお買取できない物もあるんですよ。
おいくらくらいご想像されていましたか？

【ヒヤリング】

- ・その金額を想像している理由は何か。
- ・アクセサリーをいつ手に入れているのか。
(10年くらい前だと、お手頃な金額で手に入れています。)
- ・具体的な金額の希望がある場合
(何を根拠にしているのか、何の相場を見たのか、
見たのであればいつ見たのか等)

・gいくら？の方

gでお値段お出しできますが、アクセサリーとして
お値段をお付けした方が金額が上がる場合もございますよ。

- ・いつ、どこで、誰が手に入れた品物か
(相続なのか、自分で買ったのか等)

【説明】

- ・精錬手数料の話
金がスクラップされる際、一般的に一つの品物ごとに
手数料が必要となります。
- ・海外製のインゴットやアクセサリーなどの製品は
買取をしていない買取店もあります。

貴金属買取概算～クロージング②



【金額提示】

・先ほどお値段が難しいとお伝えしていた(メッキ品)
アクセサリーにも全てにお値段をおつけすることが
出来ました！〇〇円です！」
お客様「それぞれ値段が知りたい。」
そうですね。ただ、多くお持ち頂いたからこそ
通常お値段が難しい物にもお値段が付いています。
おまとめだからこそここまでお値段ががんばれまし
たよ！！

・本来海外インゴットですと、
お買取自体難しいのですが、
全国展開している大吉だからこそ、
ここまでお値段をお出しすることができました！

【クロージング】

・まだ持っておこうかな(投資)
「まだ持っておけますか？」
「2020年から金が高値を走っている理由をご存じ
ですか？」
「特に昨年はコロナショックなどもあり、
その流れでここまで金額が跳ね上がりました。」
「持っておきたいというお気持ちは分かるのですが、
1, 2年以内でご売却をお考えであれば、今ほどお値段が
お付けできるかは確実には分からないですよ。」
「10年前は1000円代だった金相場、
今だからこういった金額がお付け出来きています。
本日ご売却頂けませんか？」

・まだ持っておこうかな(愛着)
「まだ持っておきたいですね。」
「素敵なアクセサリーですものね。」
「(思い出の話を引き出す)」
「ただ、先ほどお使いになられていないと仰っていたの
で。アクセサリーも使って頂けるからこそ嬉しいんですよ。
本日お値段頑張りましたので、今お使い頂けるものに
換えていかれてはいかがですか。」

貴金属概説①



①金の価値が高い理由

- ・数が少ないから
- ・利用されるニーズが多い
- ・代わりになる金属がないから
- ・劣化しにくいから
- ・貨幣や証券とは違い実物であるから

そもそも金は地球上にある絶対量が少ない金属である。

(世界中の金を一か所に集めると、

50mプール3.5杯分しかない)

ただ今まで人類が掘ってきた金の総量はおよそ18万トンである。

世界の金の埋蔵量が5.3万トンと推定される。

鉄の原料である鉄鉱石の総埋蔵量が約1,500億トンと推定される。

パソコンやスマホ部品、歯科・医療部品の製造に使われている。

錆や腐食に強く、何百年・何千年経っても形状が残るため宝飾品のパーツに使われてきた。

②投資としての金

実物である金は信用不安による価格暴落のリスクを持っていないため、投資の世界でも重宝されている。

(金自体に価値があり「有事の金」と評価されている)

現代では、金は主に投資市場で取引をされている。

特に国際的な危機の時に買われる資産として注目を集めている。

現在は、保有している株式や国債、外国通貨などが暴落する可能性が高いため、金の価格が上昇し続けている。

③金価格と米ドル

金価格は米ドルと逆の値動きをする傾向にある。

米ドル安 金価格上昇

米ドル高 金価格下落

金は大変注目を浴びており、

この10年で2倍の価格をつけている。

2020年は世界は「コロナ・ショック」を受け、金に着目する投資家が急増。

8月には相場は7,800円近くまで高騰しました。

貴金属概説②



金相場の推移 相場

平成12年	¥1,140
平成13年	¥1,229
平成14年	¥1,402
平成15年	¥1,510
平成16年	¥1,548
平成17年	¥2,088
平成18年	¥2,562
平成19年	¥3,070
平成20年	¥3,339
平成21年	¥3,475
平成22年	¥3,807
平成23年	¥4,745
平成24年	¥4,677
平成25年	¥5,084
平成26年	¥4,745
平成27年	¥4,634
平成28年	¥4,655
平成29年	¥4,751
平成30年	¥4,827
令和元年	¥5,343
令和2年	¥7,063

10年前にアクセサリーとして金を購入していた方は、50gの喜平のネックレスを4万円ほどで購入しています。現在そのネックレスを売る際は25万円ほど金額が付きます。ただ、高齢者の方は金が高くなっているとTVなどの情報で知っているものの自分のアクセサリーまで金額が付くとは考えていない方も多く、期待値が低い方も多いです。

メッキ品を含めた多数のアクセサリーのお持ち込みがあった場合は思い切って「5000円以下」で概算してみてください。

④金の金額は上がり続けるのか

多くの投資家が今後の力強い景気回復を想定している。新型コロナワクチンの普及によって、今後は雇用や国内総生産(GDP)の伸びが加速するとみられている。

金相場を巡る投資家の見通しで重要な要素
インフレ調整後の国債のリターンを示す実質利回りがある。
今後力強い景気の回復を背景に実質利回りが上昇し始め、金の価値を下押しする可能性がある。

コロナワクチンの普及が目前まで来て、景気回復が想定できる今、金を持ち続ける利点はないです。「持って帰る」方には先を見通したお話をしておいてください。

⑤金と精錬手数料

各買取店で手数料は設定してあります。

- ・割合で手数料が決まるケース
 - ・地金1個辺りで手数料が決まるケース
- だいたい買取価格の20%が一般的と言われています。

⑥海外インゴット

金の密輸が社会問題となり、海外インゴットを買わない買取店が続出。買取店が自主規制しているためです。大吉では海外インゴットも取り扱いができるため、他社は買わないが、大吉ではお値段をつけ買取をすることができるということを強みにお話を進めましょう。

⑦支払い調書について

1回あたり200万円以上の売却については大吉より税務署に支払い調書を提出する義務があります。そのため、翌年の所得税や住民税の金額が大きく上がります。お客様の大半はこちらをご存じない方が多いため丁寧に説明しましょう。