

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	563	配信日	2025/6/19	ジャンル	商品知識
テーマ	ゴヤールについて				

たまに持ち込みのあるゴヤール

日本での人気もそうですが、現在海外人気が凄いのをご存知でしょうか？

今回はゴヤールの基礎知識をご紹介します。

ゴヤール

GOYARD（ゴヤール）はフランスを代表するメゾンであり、とても長い歴史を持つブランドです。その歴史の始まりはなんと 1792 年まで遡ることになります。

ピエール・フランソワ・マルタンが創業した「メゾン・マルタン」が今のゴヤールの発祥でした。ゴヤールの歴史は現在のゴヤールというブランド名が生まれるさらに前から始まっていたのです。

メゾン・マルタンは旅行用のトランクや梱包用の箱を作るメーカーとしてフランスで生まれたのですが、トランクと同じフランスの老舗ラグジュアリーブランドのルイヴィトンが思い浮かびますよね？ルイヴィトンもかなり古い歴史がありますが、しかしゴヤールの前身であるメゾン・マルタンの創業は、なんとそのルイヴィトンの創業よりも 100 年近くも前のことなのです。



100 年以上愛されているゴヤールディン

ゴヤールの功績として、その最も最たる例としては、100 年以上経った現在でもなお使用されている素材、ブランドの顔となっている「ゴヤールディン」という生地を生み出したことです。

このモチーフは樹木を意味するシンボルとしてゴヤール家と人類の歴史を表現しているということのようです。このリネン、コットン、麻からなる、ウォータープルーフ(防水)のキャンバス地はトランクのキャンバス地として使用され、耐久性と耐水性に優れた素材としてトランクの品質を大幅に向上させました。



日本での販売が開始された時に爆発的な売上を出したゴヤールです。

現在の世界的人気などでお客様から引き出しましょう。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

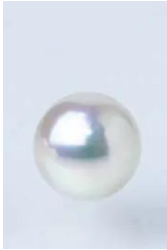
プラチナサポート情報共有メール					
No.	564	配信日	2025/6/22	ジャンル	商品知識
テーマ	パールの種類について				

本日は日々お持ち込みの多いパールについてお話いたします。
パール（真珠）は、貝の体内で自然にできる有機質の宝石です。
鉱石を削る宝石とは違い、貝が自ら分泌する真珠層が幾重にも重なり、年月をかけて美しい光沢（テリ）を持つ真珠が育まれます。貝の中に入った異物を守るため、真珠層が巻きついてできるのがパールの特徴です。
ではその種類をご紹介します。

【主な種類と特徴】

種類	主な産地	サイズ	色味	特徴
アコヤ真珠	日本（三重・愛媛）	約 6～8mm	白、ピンク、クリーム	照りが強く高品質で人気
南洋白蝶真珠	豪州・インドネシア	約 10～15mm	白、シルバー、ゴールド	大粒で希少価値が高い
黒蝶真珠	タヒチ	約 8～14mm	黒、グリーン、ピーコック系	個性的な色味
淡水パール	中国	約 2～10mm	白、ピンク、パープル他	安価で種類が豊富

アコヤ真珠



南洋白蝶真珠



黒蝶真珠



淡水パール



【パールの査定ポイント】

- ・テリ（照り）：輝きが強いほど高評価
- ・巻き：真珠層が厚いほど高品質
- ・キズ：表面のえくぼや傷は減点対象
- ・形状：真円に近いものが高価
- ・サイズ：大粒の方が希少で高額
- ・色味：ゴールドやピーコックカラーなどは評価が高い

※ピーコックカラー：ブラック系を中心に、グリーン、ブルー、グレー、ブラウン、レッド、ピスタチオ、ラグーンなど様々な色があります。

例：ピーコックグリーン



お客様がパールをお持ち込みの際は、是非比較トークや権威付けにお使いください。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	565	配信日	2025/6/24	ジャンル	業界情報
テーマ	ゴールド疲れ				

■ ゴールド疲れとは？

最近、金の価格がとても高くなっており、多くの方が「今が売り時かも」と感じていると思います。

ただし、専門家の間では、そろそろ金の値上がりが一段落して、価格が下がるかもしれないと言われています。

これを「ゴールド疲れ」と呼ぶことがあります。

要するに、「金の値段が少し疲れてきて、これ以上は上がりにくくなるかもしれない」という意味です。



■ なぜゴールド疲れが起きると言われているのか？

金の価格が落ち着いてきそうな理由はいくつかあります：

1. 金利が下がっても、金の価格はすでに上がりきっている
→ すでに「金利が下がる」というニュースが広まっており、それを見越して金の値段は上がってきました。今後はサプライズがないため、これ以上は上がりにくくなると考えられます。
2. 株や他の投資商品にお金流れは始めている
→ 株の調子よくなると、金よりも株に投資したくなり、金の人気落ちます。
3. 国も金を買うペースを落とし始めている
→ 今までたくさんの国が金を買っていましたが、それも一段落しそうです。

■ だからこそ「今」売るのが大事！

お客様にとっては、**「今が高く売れるラストチャンスになるかもしれない」**というタイミングです。

【今売るメリット】

- 今のうちに売れば、高値での買取が可能
- 今後の価格下落に備えて、損をする前に現金化できる

【売らないデメリット】

- 金の価格が下がってしまうと、後から売っても損になる可能性
- 「あの時売っておけばよかった…」と後悔するお客様が出るかもしれません

■ 今日売る動機付けの伝え方

「最近、金の価格はずっと高値が続いていますが、そろそろ値動きが落ち着いてきそうなんです。専門家の間では「ゴールド疲れ」とも言われていて、これ以上の上昇は難しいかもという声もあります。」

💡「今日のような価格で売れるのは、もしかしたら最後のチャンスになるかもしれません。将来値下がりしてからではもったいないので、今のうちに売っておくのが安心ですよ。」

■ 自宅に金があるかもしれないお客様へのトーク例（引き出し）

「最近、金の価格がすごく高くなってるのはご存じですか？ 今、ご自宅に使っていないアクセサリーや昔のネックレス、片方だけのピアスなどがあれば、意外な高値になるかもしれません。」

実際、売るかどうかわ迷ってた方が『こんなに高くなるなら早く持ってくればよかった！』と驚かれることも多いんですよ。

今後は“ゴールド疲れ”って言って、金の価格が下がるかもという声も出てきてますし、今が高く売れるラストチャンスかもしれません。

もちろん、無理にすすめることは一切ありませんので、まずは無料の査定だけでもお気軽にご相談ください。今の相場を知るだけでも価値がありますよ。」

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	566	配信日	2025/6/26	ジャンル	接客
テーマ	「色」に着目したお客様の褒め方				

お客様との関係構築においては、「褒める」「共通点を探す」「お客様に興味を持つ」この3つの要素が非常に重要であることをお伝えしています。
今回はその中のひとつ、「褒める」をテーマに、具体的な褒め方の一例をご紹介します。

■「色」を活用した褒め方

お客様の持ち物や服装の“色”に注目し、その色が持つポジティブなイメージと組み合わせることで、**具体性と特別感**が伝わります。

褒め方の型 → 「色 + 色のイメージ + 褒め言葉」

例) 青色のネクタイをしているお客様

- × 「青色っていいですね」
→ 抽象的で特別感がなく、お客様に響きにくい
- 「青色のネクタイ、とてもお似合いですね。
さわやかで清潔感のある印象があって素敵です」
→ 色の印象を具体化し、相手の魅力として伝えられる

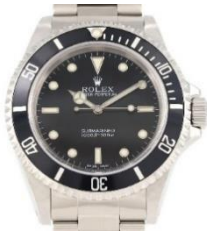


【それぞれの色におけるポジティブなイメージ】

赤	情熱的、エネルギッシュ、自信、華やか	ピンク	優しい、可愛らしい
青	知的、誠実、信頼感、爽やか、落ち着き	紫	高貴、個性的、品格
緑	穏やか、癒し、安心感、ナチュラル	白	清潔感、純粋、品の良さ、洗練された
黄	明るい、親しみやすい、柔らかい	黒	高級感、洗練、大人な、落ち着き、力強い

実際の使用例) 14060

「身につけられているお時計とても素敵ですね。私も、特に黒い文字盤は素敵だなと思います。やはり、黒だと高級感があってとても魅力的ですね。」



それぞれの色のポジティブなイメージを知っておくことで、自然に褒め言葉のバリエーションが広がり、お客様との関係構築がよりスムーズになります。

ぜひ、「色 + 色のイメージ + 褒め言葉」を意識してみてください！

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール					
No.	567	配信日	2025/6/29	ジャンル	接客
テーマ	金の買取においてお客様を納得させるためのトーク				

最近ニュースでイランとイスラエルの戦争がよく取り上げられており、金相場も変動しています。今後高騰していく関係で金の持ち込みも増えると思いますので本日はその金相場が関係しているニュースを使ったお客様を納得させるトークの一例をご紹介します

●経済的・地政学的リスクの増減

最近だとニュースでもよく流れていますがイランとイスラエルが軍事衝突し、それにアメリカが介入といった状況になっておりこれにより金の価値が上がっていくと予想されます。

例)
スタッフ「最近の中東情勢で、イランとイスラエルの間に軍事衝突がおこり、アメリカも介入したことで金相場が一時的に変動しました。こうした国際的な不安があると、世界中の投資家が『現金の価値が不安定になるかもしれない』と考えて、安全資産である金にお金を移す傾向があるんです。ただ、その後すぐに停戦となり、大きな衝突には至らなかったため、今後は金相場が少しずつ落ち着く可能性が出てきています。ですので、相場がまだ高いうちにお売りいただくのは非常に良いタイミングといえるかと思います。」

●需要と供給のバランスの変化

さらに去年の 11 月ごろだと中国の南部で巨大金鉱が見つかったらしく埋蔵量は 1000 トンを超えるらしいです。もちろん市場での流通が増えればその分金の価値にも変動が起きます。
この時事ネタもお客様を納得させるのに使えるかと思います。

例)
スタッフ「今後は金の価値が上がっていくと予想されます。しかし最近中国で巨大金鉱が発見されたのはご存じでしょうか？それが市場に流れると供給量が増え、数が増えると価値が落ちてしまいます。なので相場が高い今のうちにお売りいただくことがいいですよ！」

私たちが取扱う金は日々ニュースで流れている情報に大きく左右されますので日々アンテナを張り情報収集することを心がけましょう。

※情報共有メールは、プラチナサポートの特典となっております。プラチナサポート加盟店以外への共有、流用等は禁止されております。

※配信当時の内容のため、現状の内容と異なる場合もございます。予めご了承ください。

プラチナサポート情報共有メール

No.	568	配信日	2025/7/1	ジャンル	業界情報
テーマ	大阪万博で世界が注目！LVMH の“今”をチャンスに変える買取トーク術				

現在開催中の 2025 年大阪・関西万博にて、フランスパビリオン内に LVMH グループが公式パートナーとして協賛出展しています。その中でも特に注目されているのが、下記 3 ブランドの特別展示です。この機会を、“いまが売り時”を伝える動機づけトークや引き出しトークに活用いただけます。

■ 展示ブランドと内容（フランスパビリオン内）

① Louis Vuitton（ルイ・ヴィトン）

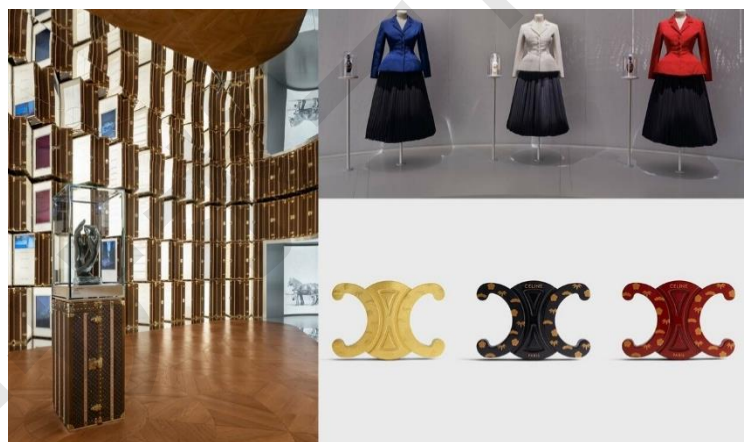
- ・ 展示期間：2025 年 5 月～9 月末予定
- ・ ポイント:135 個のトランクを用いた壮大な展示空間で、職人技やものづくりの過程。

② Dior（ディオール）

- ・ 展示期間：2025 年 7 月～10 月中旬予定
- ・ ポイント：ドレスやレディ・ディオールを使った芸術的展示が話題に。

③ CELINE（セリーヌ）

- ・ 展示期間：2025 年 6 月～8 月末予定
- ・ ポイント:漆を使ったトリオンフ展示。



■ 現場での活用ポイント

いま LVMH ブランドに強い注目が集まっている時期

→ 展示を通じて公式にブランド価値が発信されている今は、「中古品でも欲しい」と思う層が増えやすい状況です。

展示はすべて“期間限定”

→ 一定期間を過ぎると注目度が落ち着くため、「今しかない売却チャンス」をお伝えしやすくなっています。

■ 接客トーク活用例

① 今日売る動機づけトーク（いまが売り時の理由）

「今ちょうど万博のフランスエリアで、ルイ・ヴィトンが大きく取り上げられていて注目度がすごく高まっています。その影響で、おたからやでもルイ・ヴィトンの買取価格は今かなり高い金額が付けられています。セリーヌやディオールも期間限定で展示されています。今は LVMH ブランド全体の需要がとて高くなりやすいです。“売るならこのタイミング”と言える状況です。」

② 引き出しトーク（ご自宅からアイテムを引き出す）

「今だけ、ルイ・ヴィトンやディオール、セリーヌを高価買取できる理由があるんです。万博の影響で注目が高まっている今こそ、眠っているお品があれば、ぜひ査定だけでもお持ち込みください。この万博の展示も期間限定です。展示が終わってしまうと、ブランドの注目度も落ち着いてきますので、“今だからこそ”高額査定につながりやすいタイミングです。」

万博という大規模イベントをきっかけに、ブランドへの注目が集まっている“今”を逃さず、

ぜひ今日売る動機付け・クロージング・引き出しに活用してください。

参考動画資料 <https://www.youtube.com/watch?v=sJDbQvBm-Ys>

プラチナサポート情報共有メール					
No.	569	配信日	2025/7/3	ジャンル	接客
テーマ	成約率を伸ばすために必要なこと				

気温が高くなり、外的要因で来店が伸びづらい時期がやってきます。通常の集客とは別に買取スタッフの営業努力が大事な時期です。お客様からより多く成約していただくために「情報収集」・「金額提示」が大事になります。今回は「情報収集」にフォーカスをあてて解説していきます。

・情報収集から提案を組み立てる

情報収集は不正品等の排除とお客様に気持ちよく手放していただくために必要です。

この気持ちよく手放していただくために必要なのが「お客様の軸」になります。

「お客様の軸」とは「何だったら売るのか、何だったら売らない」というもので軸を作ることができないと適切なクロージングができないので買い逃しに繋がってしまいます。

そのため会話の中で軸を見つける、見つけられなければ作る、迷っていれば決める、この【**見つける、作る、決める**】が大切になります。

そして、「身分証がない」、「時間がない」、「決裁権がない」という3つの無いをなくすことも買い逃しを防ぐ上で大切です。

もしこの3つの無いで買い逃しになる場合は関係構築が足りないと思ひましょう。

・軸の作り方は情報収集をもとに提案するのが重要

【見つける】・・・売る理由を聞く

「今回、お持ち込みいただいたお品物、どうして手放そうと思ったのでしょうか？」

「もうお使いにならないのですか？」

「お金の使い道は決めていますか？」

【作る】・・・理由がなければこちらが提案する

ご年配の方なら

「お孫さんがいらっしゃるとのことなのでお孫さんのプレゼントを買うというのはどうでしょうか？」

休みの日に何も予定がないなら

「このお金で次の夏季休暇の時に旅行に行くのはどうでしょうか？」

【決める】・・・軸を見つけれたり提案しても決めていただいたわけではないのでお客様の背中を押して決めてもらいましょう、そうすることでフロントトークに繋げやすくなります

「では〇〇しましょう！」

「〇〇をするためにご売却いただけますでしょうか？」

閑散期に入り、どうしても数字が伸びにくくなる時期で悩まれることもあるかと思いますが、来店が減り1名のお客様のかけられる時間が増えますこういう時期だからこそ“接客を見直すチャンス”と前向きに捉えて接客を見つめ直しましょう。

