

※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.	633	配信日	2025/11/27	ジャンル	業界情報
テーマ	2025 年の業界ニュース④ 販売店の出店				

2025 年、買取業界では「販売力の強化」がひとつの重要なテーマとなっています。

インバウンド需要や販路拡大により、BtoC による利益最大化を図る動きが進んでいます。また高額商品の販売チャネルを確保することで、より高い査定・買取価格を提示できる仕組みが構築されつつあります。

■ おたからやの展開



左)心斎橋店(2025 年 4 月 7 日オープン) / 右)新宿東口店(2025 年 9 月 1 日オープン)

これまで買取専門店として展開してきた「おたからや」ですが、近年は自社オークションや EC サイト、海外出店など、販路の多角化を進めています。特に今年に入り、都市部においてブランド品やジュエリーの販売店舗を新たに 2 店舗出店。今後も販売強化により事業拡大を図ると同時に、加盟店への査定価格アップにもつなげていく方針です。

■ 他社動向:コメ兵(KOMEHYO)



他社で注視するのは、コメ兵です。愛知県に本社を構える老舗企業ですが、今年 9 月には横浜に旗艦店をオープン。

1 棟 4 フロア構成で、1～2 階:ブランドバッグ、3 階:時計、4 階:買取センターという形で、販売と買取の一体型店舗を展開しています。また、全国 190 か所以上に買取センターを設置し、ここ数年で買取拠点も大幅に拡充しています。

「KOMEHYO YOKOHAMA」(2025 年 9 月 12 日オープン)

■ 現場での活用ポイント

お客様との会話の中で、「販売チャネルを持っているからこそ、高く買い取ることができる」という説明ができると、信頼感のある査定につながります。ただ今後も販売チャネルの強化を図る買取事業者の増加が予想されます。

今回は以上となります。ご不明点はお気軽に SV までお問い合わせください。