

※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.	685	配信日	2026/5/11	ジャンル	業界情報
テーマ	値上げラッシュは今後も続いていく！？				

2026 年に入ってから、円安や原材料高騰の影響でハイブランドの値上げラッシュが続いています。買取業界にも大きく影響をもたらしますので、一部共有させていただきます。

2026 年に入ってから値上げを行ったブランド(一部)

改定時期	ブランド名	主な内容・値上げ率
2026 年 4 月	ブルガリ	4 月 13 日に実施。ジュエリー・時計など
2026 年 4 月	ミキモト	約 8.4%～40%の大幅改定（パール製品等）
2026 年 4 月	ルイ・ヴィトン	ジュエリー・時計を約 7～17%改定
2026 年 3 月	ハリー・ウィンストン	ジュエリー製品を中心に約 5～6%改定
2026 年 3 月	ヴァンクリーフ & アーペル	約 3%～6%の価格改定
2026 年 2 月	エルメス	バッグ・革小物・靴など全体的に約 5%～10%改定
2026 年 1 月	シャネル	バッグ（マトラッセ等）や財布。マトラッセ 25 は 190 万円台へ
2026 年 1 月	カルティエ	約 8%～10%（一部 30%以上のアイテムも）
2026 年 1 月	ロレックス	定番モデルを中心に約 5%～10%改定

※載せきれていないブランドもあります。

値上げの背景

- ・原材料費と人件費の継続的な上昇
 - ・ブランド価値の維持・向上戦略（プレミアム化）
- シャネルやエルメス、ルイ・ヴィトンなどは、「誰でも買えるわけではない」という希少性を保つために、意図的に価格を引き上げ続けていると言われています。
- ・日本市場の「価格調整」
- 現状、海外（特に欧州）の定価に比べると、日本の定価はまだ「割安」に設定されているケースが多く、そのギャップを埋めるための値上げが定期的に行われます。
- ・改定頻度の加速（サイレント値上げ）
- 年一回程度だったのが近年は年 2，3 回程度になり、告知がされない場合も多い。

トーク例

今売るメリットと今売らないデメリット

「ブランドの上げた定価のおかげで、お手持ちの旧モデルの価値も底上げされている最高にお得な状態です。ただし、中古市場は急に勢いが落ち着くリスクもあるため、今が一番の売り時と言えます。」

今後の予測

今後も値上げは続いていく可能性が非常に高いです。

単なる「一時的な円安」だけが理由ではなく、ブランド側の戦略や世界情勢が複雑に絡み合っているため、値上げは今後も続いていく可能性が高いです。