



「原価厨にならない買取査定交渉 と実価格について」

簡略版

「半値八掛け二割引」とは・・・



薬問屋が売値に対する底値を当てるための値引き交渉材料でしたが、株式でも上昇トレンドから下落トレンドに移行した際の底値目安が近い値のため使われています。

また、薬問屋で使われていた俗語のため、平成中ごろまでは医療美容機器メーカーと開業医の交渉でも使われていましたと聞いています。

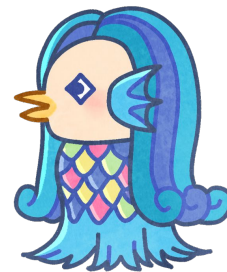
(最近はどうなんでしょう?)



ちょっと思い出してください



コロナ過でたくさん売れた商品がいっぱいありました。
おうちに使っていないアレやコレが眠っていませんか？



それらは、コロナ過がひと段落して中古市場へ大量仕入れされています。

また、円安の影響でブランド品やお高めな商品の買取市場も好評です。

つい最近(GW前ですね)も、大手百貨店で複数の買取業者を招いて
合同買取を開催したくさんのお客さんが来たそうです。

高価買取に夢を持ち過ぎ



高値で売れてホクホク……だったら嬉しいですが、実際には買った値段よりかなり安くなります。当然です。

そこで今回の冒頭で出した俗語(計算結果は32%)、実は物品の買取基準にも当てはまりません。

※若干の私見と、一部の商品は当てはまりませんのでご注意ください。

商品査定として見てみる



新品の価格は、その半分が開発費や広告宣伝費や初期経費となります。
なので「半値」

一般的な電化製品や機器は1年で2割ぐらい価値が下がります。(減価償却)
1年ぐらいは使うでしょうというわけで「8掛け」

商品の回転は1年単位で新製品や競合製品が発売されます。
そうすると型落ち品として価値が下がります(陳腐化、旧式化)
なので「2割引き」

新品同様と超美品・・・



いや、買ったばかりだよ！未使用品だよ！という声もでてきますが、

中古品となった時点で1年落ちです。

メルカリで**転売ヤーから買おうとしている方**は、
それだけ**価値の下がったもの**を
購入している前提でポチってください。



余談ですが、
バッタ屋の購入が2割以下なのは、さらに手間賃が引かれるからです。

製品業景品規約は自主運営ルール



電化製品の部品供給期限は最短5年のため、
仮に基幹部品は9年保有していても、

「オプションの部品がありません・・・」

なんてことがあつたりします。
だって、自主ルールだから。

なので、当年含めて5年前の商品は、
修理するより新品買った方が安いこともあると認識してください。

図：補修用性能部品表示対象品目と保有期間

年	製品名	年	製品名	年	製品名
9	電気冷蔵庫	6	電気洗濯機	6	電気ストーブ
	エアコンディショナー		電気釜		換気扇
8	カラーテレビ	6	電気毛布	5	電気パネルヒーター
	電気井戸ポンプ		ズボンプレスサー		電気カミソリ
	電子レンジ		ラジオ		電子ジャー
	白黒テレビ		開放式石油ストーブ		
	扇風機		テープレコーダー	電気ポット	
	冷風扇		ミキサー・ジュースサー	アイロン	
	ステレオ		電気アンカ	ロースター	
冷水器	ウインドファン	ヘアーカーラー			
7	屋外排気式石油ストーブ		電気掃除機	トースター	
			電気こたつ	電気コンロ	

参考：公益社団法人 全国家庭電気製品公正取引協議会HP掲載の別表3「補修用性能部品表示対象品目と保有期間」を年数別に筆者作成
https://www.effc.or.jp/code/notation/notation_table3.php

実際の買取を、当時の記憶と
某番組で取り上げていた買取状況から
シミュレーションしてみました。

まずは商品について



親子連れで来店してきたお客様が持ち込んできました。

査定品: 30万で購入した新品のサキソフォン

使用頻度: 定期的に2年使用。定期的にメンテしている。

部品: ケースやリード含めメンテナンス品も完備

略式査定(同等品を所持)できなかつたので、通常査定を行います。



基準となる底値を出しましょう



メーカーと型番を調べてみると確かに30万前後の商品です。

まず、半額=15万円

八掛け=12万円

二割引=9.6万円。2年使っているので、4割引き=7.2万円

部品の有無や状態確認で1段階～10段階に分かれます。

すべてそろっていて、状態も美品:10

(持ち込んだ人の印象も良かったので)←ここは意外に大事

細かい計算を進めます



この時点で査定金額7.2万円が底値となります。

大体売値は約3倍の22万円です。(ここも種類によって変わります)

まずはマイナス査定の検証が入ります。

- ・商品がだぶついている (無いのでOK)
- ・人気の商品ではない (人気に左右されるものでもない)
- ・国内で流通できない (国内生産品なのでOK)

お客様の期待するプラス分



ここから、プラス評価となります。

- ・購入予定者がいる（サククスかトランペットをご所望）
- ・人気が高い（年度末だと若干あり）
- ・プレミアがついている（最初に購入するレベル）
- ・付加価値（骨董品、芸術品、トレンド等・・・は無い）
- ・保証（国内メーカーなので部品も代替品もある）

といったところでした。

査定結果は……



今回は

- ・商品はだぶついていない
- ・人気は高くないが購入予定者がいる
- ・楽器自体は学生が使うような一般的なブランド
- ・他に問題は無し

となり即売却が想定されるため買い取り想定額は倍の14万円となりますが、売却者の身分証明やケース等の状態によっては+3万まで金額は上がります。

私の時は16万でしたが、番組では17万を出してたと記憶しています。

昔と確実に違うと感じたところ



昔: 古物台帳に持ち込んだ方の個人情報や金額を記載

今: PCに情報を入力、関連店舗に情報共有

昔: 価格の書かれた事典やカタログを参考

今: 査定価格データベースや過去情報の一見化

略式査定がものすごく簡単に出来るなと感じました。

あまり変わってないなと感じたところ



白物と呼ばれる一般家電や情報機器などブランドによって査定が変わったり、家具など材質やサイズによって価格が変わったり、ロレックスのように買取単価が固定されているようなものもあります。



また、絵や壺など芸術的付加価値要素の高いものに関しては、専門の鑑定士が居ますので、一般的な買取業者に見せない方が良いでしょう。

損をしないための補足



プラス査定にあった「人気が高い」「プレミアがついている」は限定商品や海外商品、玩具などで発生します。

物によっては買った値段以上となりますが、「情報不足」と「欲をかきすぎる」と想定以上の損をするので注意してください。



例：近所の中古屋で査定が二束三文だったのが、eBayで10倍の値段に

例：限定商品がプレミア価格になったのでオークションに出したが売れず

まとめ

なんでこんな話を出したか



職歴からネタを拾ってきたというのがありますが、

目に見えるものがある場合、このように金額を想定することは、ある程度知識がある人や目の肥えた方には容易な話です。

ただし、見えないものに価値を出すというのは、無形投資慎重派には厳しいでしょう。

なので、情報やデザインや広告制作物を商品として査定した場合は底値が制作スキルと考えれば分かりやすいかもしれません。

試しに当てはめてみると



半値: 開発費、調査費、初期経費

八掛け二割引: デザイントレンドや現行規格

底値: 制作するために必要なデザインやシステムスキル

仮にロイヤリティ契約やサブスク契約を要求された場合や、
値下げを要求された場合など金額変更が発生した時、
新しい商材にどのくらい予算を注力するか考えた時に
何処を下げるか分割するべきかの判断材料になればと思います。

ご清聴

ありがとうございました。



※商用・営利目的の資料ではなく、社内発表用の資料です。

※個人的な見解や解釈を含んでいる場合もございますがご容赦ください。