

お宝買取りフランチャイズの闇

1) フランチャイズの買取店のジャンルは多彩

フランチャイズの買取ビジネスには実は様々なジャンルがある。ほとんどのリサイクルやリユースビジネスが該当する。例えば、本、自動車、ゴルフクラブ、古着、きもの、不動産、スポーツ用品、家電品、釣り具、楽器、バイク、CD・レコード、農機具、スマホ、ブランド品などなど。

こうしたジャンルの買取店のビジネスモデルは自店で買取り、これを自店又は加盟するチェーンの本部に販売するというものであるから、買取業務が必ず付いてくる。

2) 増殖するお宝買取フランチャイズ店

このように、フランチャイズの買取ビジネスのジャンルは幅広い。最近、駅前商店街を中心に店舗数を増やしているのが家庭に眠るブランド品、時計、貴金属、骨董品、絵画、古銭などいわゆる「お宝」と言われるモノを買取る店である。いずれのチェーンも芸能人のマスコットキャラクターを使い、派手なテレビCMを流している。

こうしたジャンルの店舗は、かつては人通りの少ない裏路裏やビルの階上階にあった。理由は、お宝を売りに来る客は人目に触れるのに抵抗感があり、目立たない場所の店を好んだからだ。つまり、質屋さんのイメージで、駅前の一等地に質屋さんを見かけることはほとんどないはずだ。

ところが、最近は、お宝買取のフランチャイズ店は、堂々と駅前商店街の路面店として店舗数を増やしている。中には大手ディベロッパーが運営するショッピングセンターの一角に出店することもある。かつての質屋は暗いイメージがあったが、今ではお宝を売りに来る人にうしろめたさを感じる人はいないのだろう。

東京都内の駅前商店街だと、坪5万円（1ヶ月の家賃が坪当たり5万円）を超える賃料の貸店舗物件は珍しくない。坪5万円とすると、10坪の店舗だと月の家賃は50万円だ。外食業なら、よほど収益性の高い店以外、出店することをあきらめる立地だ。

外食業では、月坪25万円売れば超繁盛店と言われる。ところが賃料が坪5万円なら売上の2割を家賃にもっていかれることになり、超繁盛店でも坪5万の立地には躊躇するはずだ。こうした立地の物件にお宝買取のフランチャイズ店がどんどん出店している。

店をのぞいてみると、ほとんどがオーナーらしき人によるワンオペ営業であり、店内に客がいるのをほとんど見かけない。このような営業スタイルで、お宝買取フランチャイズ店は採算がとれるのかと疑問を抱く方も多いかと思う。実は、お宝買取フランチャイズ店は、高い家賃を支払っても、オーナーの腕次第で十分に儲かるのである。

3) お宝買取フランチャイズ店が成立する背景



Franchise Brain Inc

日本は少子高齢化や人口減少を背景にして経済は停滞しているが、これまでに貯め込んだ。ストックは潤沢にある。おそらく換金したらかなりの金額になるお宝を保有する家庭は少なくないはずだ。

バブル崩壊後の日本はほとんど給料が増えていない。デフレの影響でモノの価格は上がってないのでそれなりの生活レベルは維持できている。最近は給料や時給も上がったがその分物価上昇に吸い取られ、一人一人の生活は決して楽ではない。

かつて衝動買いしたブランド品や家の中にあるお宝を売って小遣い稼ぎをしたい人はそこら中にいる。長寿番組となっている「なんでも鑑定団」で、どこにでもありそうな品に高額鑑定が付くケースはよくある。もしかしたら、家に眠っているお宝が高額査定となるかもしれない甘い期待を持つても不思議ではない。

4) お宝買取フランチャイズのビジネスモデル

一般的な買取ビジネスは、見込まれる売価から店の利益を差し引いて買取価格を決める。額面 1000 円の商品券なら、店は 900 円で買取り、950 円で売ることで 50 円の利益を得る。薄利多売になるが数をこなすことでの採算は合う。

ところが、お宝買取ビジネスはそんな単純なものではない。お宝買取フランチャイズのビジネスモデルを紹介する。

店がお宝を買取るターゲットは個人客で、自分でお宝を買って持っている場合と、親や祖父母などが買って家庭に残されているという場合もある。お宝を売りたい客は、駅前の派手な看板を掲げるお宝買取のフランチャイズ店に来店し、持っているお宝の値踏みをする。提示された金額に満足すれば、店は客からお宝を買取り、客は金を受け取る。店は本部や本部の指定業者に本部が示した買取価格で客から買い取ったお宝を販売し、差額が店の儲けとなる。

もちろん、客が持ち込んだお宝に価値がないと判断された場合には買取りはしない。質屋のように、自分の店で買い取ったお宝を店で販売することはない。買取ったお宝に価値があると判断し本部や本部の指定業者の買取価格より高く売りたいときは、ネットオークションで買い取ったお宝を販売することはあるが、これはレアケースのようだ。

5) お宝買取フランチャイズのカラクリ

①持ち込んだお宝の価値を知らない客が多い

前述のように家の中で眠っているお宝を売りたい人はたくさんいる。売る側の客は売りたいお宝の価値を知りたいところだが、実際のところ素人がお宝の真贋を含めて正しい価値を把握することは簡単なことではない。ネットで似たようなモノを見つけても、手元にあるお宝の真贋までは判断できない。金 (GOLD)、ブランドバッグ、時計、切手などなら、本物であるという前提で何となく相場の察しがつくが、骨董品などについては価値を調べようがないのが実情である。

②査定は本部が実施

お宝買取フランチャイズ店が扱う商品のジャンルが幅広いため、店のオーナーが商品の真贋や価値を見極めることはほとんど不可能である。よって、目利きは本部主導で行う。店では、本部の指示に従って、客が持ち込んだお宝のチェックポイントをチェックし、本部に報告する。商品の特定部分を撮影してその映像を本部に送り、本部が判断することもある。本部は、店から上がってきた情報を元に、査定価格を決め、フランチャイズ店に知らせる。ここでいう査定価格は、本部が、店が客から買い取ったお宝を店から買う時の価格であり、店が客からお宝を買う金額ではない。

③本部は買取りを保証

本部は店に持ち込まれたお宝を提示した金額（査定価格）で買い取る。中には、本部が示したチェックポイントをかいくぐる偽物もあるらしい。本部の査定が間違っていて、偽物をつかまされた場合でも、本部は自ら出した買取金額でお宝を買取る。本部は本部なりにリスクをとっているのである。

④買取価格は店が決定

店が客からお宝を買取る価格については本部から指示はなく、買取価格は店が決めることができる。店側が安く買えれば儲けは大きくなるが、買取価格が上がればその分店の儲けは減る。つまり、ここからが店側の腕が試されるのである。

繰り返すが、買取価格が安ければ、儲けは大きくなる。もちろん、客が満足しない金額を提示すれば、客は売却しない。その場合、買取は不成立となり店の利益はない。つまり、買取価格をいくらにするかが、この商売の「肝」になるのである。

⑤買取価格の決め方

まず、店は、客が持ち込んだお宝の査定を本部に依頼する。すると、本部から店に査定価格が知らされる。実は、ここからが店対客の駆け引きとなる。

ここで大切なことは、客が持ち込んだお宝の価値を知っているかどうかを見極めることである。価値をわかっていない客に対しては、査定価格からリーズナブルな店の利益を差し引いた金額を提示する。店側の利益は少ないが、これは仕方がない。持ち込んだお宝の価値を分かっている客に二束三文の金額を提示したら、客は店に不信感を抱き、その時点で交渉は不成立となる。

客が持ち込んだお宝の価値を分かっていない場合は、全く違う。実はこうしたケースの方が多く、店にとっても有難いお客様（カモ）なのである。小遣い稼ぎの感覚で家にあったお宝を売りに来たのであれば、例え 100 万円の価値があるお宝であっても、喜んで 1 万円で売る場合がある。もちろん、売りに来た客に本当の価値は決して教えない。客がその金額に満足すれば成約し、客はお宝買取フランチャイズ店にお宝を売り、現金を受け取とする。後になって、インターネットオークションなど本当の価値を知っても、これは後の祭りである。

5) 買取フランチャイズ店に商道徳はない

前述のように 100 万円の価値のある商品を 1 万円で買い取ることができれば、店の利益は 99 万円である。



Franchise Brain Inc

こうした客が月に 1 人でもいれば、店は高い家賃を払っても余裕でやっていける。実はこうした価値のわからない客から二束三文で買取り、暴利を得るというのがお宝買取フランチャイズの手口なのである。中には二束三文で買い取ったお宝をネットオークションにかけて数百万円で売れるということもある。

おそらく、お宝の価値を知らずに、二束三文で売ってしまった客はたくさんいるはずだ。だから、高い家賃の駅前商店街に店を出し、派手なテレビ CM を流して広告宣伝費を使っても商売として成り立つのだ。

もちろん、こうしたお宝買取フランチャイズのやり口が犯罪にあたるわけではないが、どう考えても商道徳に反している。売りたいお宝の価値を知らないという弱みにつけ込んだ悪徳商法だ。本部と加盟店である店が結託してこうした営業を繰り返している。

6) 世の中に必要となる存在となれ

経営学では、企業は適正な利益を稼ぎ継続事業体として存続することに社会的な意義があるとされている。お宝買取フランチャイズの手口は詐欺とは言わないが詐欺まがいであることは間違いない。

もちろん、世の中のお宝買取フランチャイズの全部がこうしたあこぎな商売をしているわけではない。中には、お宝の価値を正しく評価して適正な価格で買い取るチェーンもあるかもしれない。

しかし、ほとんどのお宝買取りフランチャイズは客の足元を見て暴利を得ることで成り立っている。こうしたあこぎな商売を続けているようではいずれ淘汰されていくだろう。いつか、世の人がこうした実態を知ればだれもお宝買取フランチャイズは見向きもされなくなるだろう。

[トップページへ](#)