

<全国20～50代女性400名に聞いた、ブランド品の売買に関する調査>
**20代女性の2人に1人がブランド品を購入する際に、
“売るときの価格”を考えて商品を購入していることが明らかに
8割の女性が勘違い!? KOMEHYO鑑定士が値崩れしにくい商品・素材を伝授
～今年KOMEHYOで買うべきクリスマスプレゼントとは？～**

日本最大級のリユースデパートを展開する株式会社コメ兵(以下「KOMEHYO」)は、ブランド品購入とリセールバリュー（購入後売時の価格）に関する意識と実態を探ることを目的に、全国の20代から50代の女性400名を対象に調査を行いました。

今回の調査によって、20～50代女性がブランド品を購入するときに、リセールバリューを考えて商品を購入しており、若い年代ほどその傾向が強いことが明らかになりました。しかしながら、リセールバリューが高い商品・素材を勘違いしている女性が多いたることもわかりました。

<調査結果サマリー>

- 買ったブランド品は、売るのが当たり前の時代!?
20代女性の2人に1人がブランド品を購入するときに、リセールバリューを考えて商品を購入。
若い年代ほど高い傾向にあることが判明
- “売るときに高く売れそう”だと思うブランド品TOP3は、「ジュエリー、時計、バッグ」
- 半数以上の女性が“高く売れる商品・素材”を勘違い!?
6割の女性が時計の「限定品モデル」を値崩れしにくく、
8割以上が「ゴールド(18金)」が値崩れしにくいと判断していることが判明
- 実は、消せるのに…「イニシャル、名前の刻印」が入った指輪は“購入後売るときの価格が低い”と思い込んで
いる女性が8割
- 今後誰かにプレゼントを購入するときは、売るときに値崩れしにくいブランド品を購入したい
と思う女性が40%いることが判明。

【調査概要】

調査名：ブランド品購入の売買に関する調査
実施時期：2018年12月10日
調査手法：インターネット調査
調査対象：全国に住む20～50代女性400名（年代均等割付）

<本調査リリース内にあるコメントについて>

※本調査リリースの結果に伴うKOMEHYO鑑定士のコメントは、あくまでもKOMEHYOとしての見解となります。
※コメント内容は、2018年12月12日現在のものとなり変動の可能性がございます。あらかじめご了承くださいませ。

<本件に関する報道関係の方のお問い合わせ先>

株式会社コメ兵 営業企画部 長谷川、吉田
TEL：090-5041-7603（長谷川） / FAX:052-249-9773
Mail：press@komehyo.co.jp

PR事務局（プラチナム内） 担当：山口、宮下、関口
TEL：03-5572-7351 / FAX: 03-5572-6075
Mail：komehyopr@vectorinc.co.jp

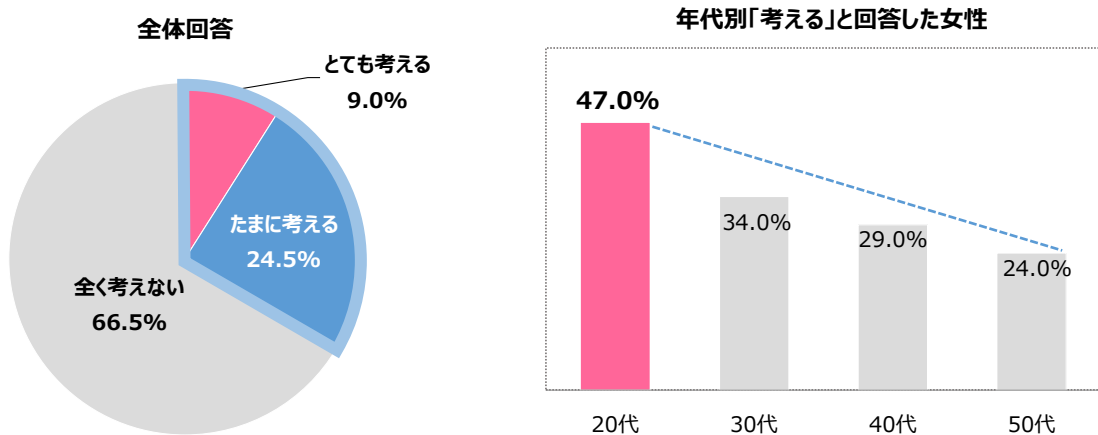
● 買ったブランド品は、売るのが当たり前の時代!?

20代女性の2人に1人がブランド品を購入するときに、リセールバリューを考えて商品を購入。

若い年代ほど高い傾向にあることが判明

ブランド品(バッグ、財布、時計、ジュエリー、洋服など)購入について聞いたところ、購入時にリセールバリューを考慮すると回答した女性は、3人に1人(33.5%)という結果となりました。また、年代別に見ると、20代(47.0%)、30代(34.0%)、40代(29.0%)、50代(24.0%)と、20代女性は50代の約2倍もリセールバリューを意識している傾向であることがわかりました。

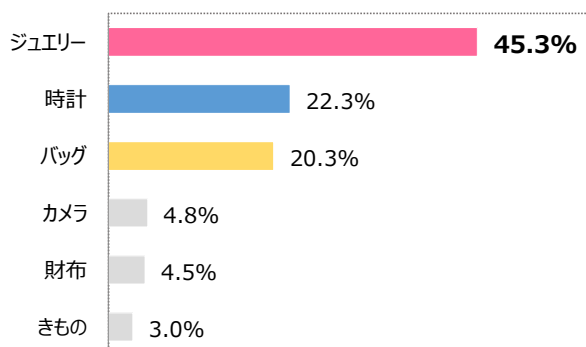
Q1. あなたは、ブランド品(バッグ、財布、時計、ジュエリー、洋服など)を購入するときに、リセールバリュー(売るときの価格)を考えて、商品を購入しますか【n=400】(単一回答)



● “売るときに高く売れそう”だと思うブランド品TOP3は、「ジュエリー、時計、バッグ」

次に、リセールバリューが高いと思う商材について聞いたところ、1位「ジュエリー(45.3%)」、2位「時計(22.3%)」、3位「バッグ(20.3%)」という結果となり、その他については、「カメラ(4.8%)」、「財布(4.5%)」、「きもの(3.0%)」という回答となりました。

Q2. あなたが、リセールバリュー(売るときの価格)が高いと思う商材を下記よりお選びください【n=400】(単一回答)



● 半数以上の女性が“高く売れる商品・素材”を勘違い!?

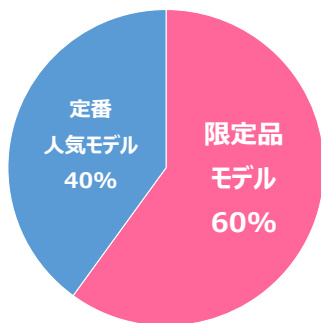
6割の女性が時計の「限定品モデル」を値崩れしにくく、 8割以上が「ゴールド(18金)」が値崩れしにくいと思っていることが判明

また、時計のリセールバリューについて質問をしたところ、「“限定〇個発売”などの限定品モデル」と「定番の人気モデル」を比較したときに、「限定品モデル」のほうが値崩れしにくいと思っている女性が6割、「定番品モデル」のほうが値崩れしにくいと思っている女性が4割であることがわかりました。また、時計のベルト素材についても、値崩れしにくいと思う素材を聞いたところ、1位「ゴールド(18金) (86.0%)」、2位「革 (7.5%)」、3位「ステンレス (4.3%)」、4位「ラバー (2.3%)」という結果となり、圧倒的に多くの女性が「ゴールド(18金)」が値崩れしにくいと考えていることがわかりました。

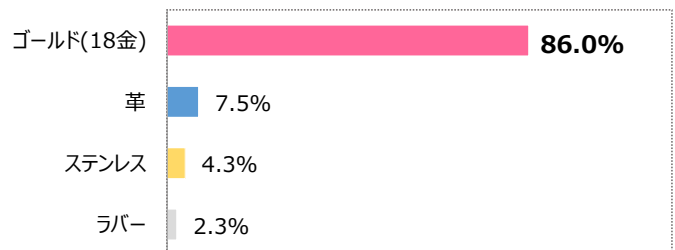
この結果についてKOMEHYO鑑定士は、下記のように述べています。

「限定モデルと定番モデルであれば、定番モデルの方が値崩れしにくいです（※一部希少なものは除く）。また、ベルトの素材はゴールド（18金）ではなく、ステンレスの方が値崩れしにくいです。売る時は、「人気が高い品物・市場で沢山売れている品物」つまり、欲しい人が多い品物の方が買取価格が高くなります。限定モデルのような珍しい品物や、素材がゴールド（18金）のように、年齢や着けるシーンが限られてしまう品物に比べ、「幅広い年齢層に適している」「着けるシーンを選ばない」ステンレス素材の定番モデルの方が人気が高いです。」

Q3. あなたは、以下のうち、どちらの時計の方がリセールバリュー（売るときの価格）が高いと思いますか【n=400】（単一回答）



Q4. あなたが、リセールバリュー（売るときの価格）が最も高いと思う時計ベルトの素材を下記よりお選びください【n=400】（単一回答）



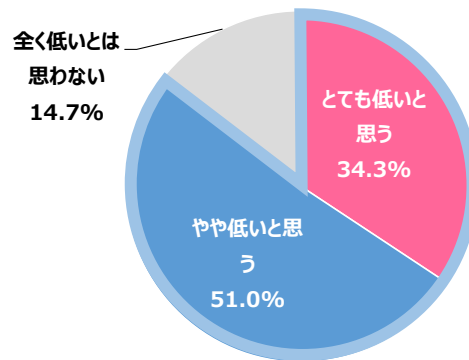
● 実は、消せるのに…「イニシャル、名前の刻印」が入った指輪は“購入後売るときの価格が低い”と思いついでいる女性が8割

続けて、自分やパートナーなどの名前やイニシャルなどの刻印が入った指輪について聞いたところ、「刻印が入っている指輪はリセールバリューが低いと思う」と回答した女性は85.3%と、8割以上の女性が刻印が入った指輪はリセールバリューが低いと思っている結果となりました。

この結果についてKOMEHYO鑑定士は、下記のように述べています。

「イニシャルや日付が入った指輪はリセールバリューが低いと思われがちですが、実はKOMEHYOでの買取りにはほとんど影響はありません。KOMEHYOでは、買取りさせて頂いた後にイニシャルなどの刻印を消し、すべての商品を新品仕上げ（表面を研磨し、細かなキズを取り除いて新品同様に仕上げること）をしております。」

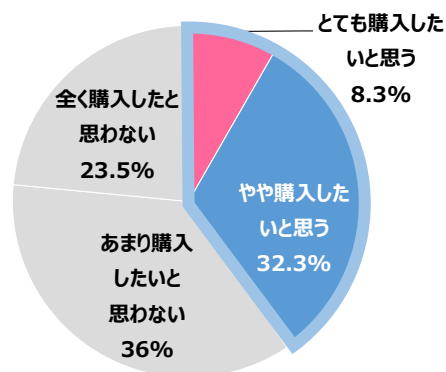
Q5. あなたは、「イニシャル、名前の刻印」が入った指輪はリセールバリュー（売るときの価格）が低いと思いますか【n=400】（単一回答）



● 今後誰かにプレゼントを購入するときには、売るときに値崩れしにくいブランド品を購入したいと思う女性が40%いることが判明。

今後誰かにプレゼントを購入する際に、リセールバリューが高いブランド品及びアイテムを購入したいと回答した女性は、40.6%という結果となりました。

Q6. あなたは、今後誰かにプレゼントを買う時に、リセールバリュー（売るときの価格）が高いブランド品及びアイテムを購入したいと思いますか？【n=400】（単一回答）



KOMEHYOで買うべき「2018クリスマスプレゼント」 「リセールバリューが高い」おすすめブランド商品ランキング

■時計編

1位 カルティエ / バロンブルー【W69010Z4】 409,800円（税込）



バロンブルーとは、フランス語で「青い風船」を意味します。そのネーミングの通り、円形で風船のような膨らみのあるケースが特徴的です。リュースの青い部分はスピネルをあしらっており、デザインのアクセントとなっています。

<KOMEHYO鑑定士おすすめポイント>

「カルティエと言えば、スクエアケースのイメージが強い中、丸みを帯びた女性らしいデザインとなっており他のモデルと差別化できています。オンでもオフでも着けるシーンを選ばないため、幅広い層に支持されており、人気が非常に高いです。KOMEHYOでも在庫が多くないため、買取金額が高くなる傾向にあります。」

2位 ロレックス / エクスプローラー I【214270】 659,800円（税込）



エベレスト登頂の偉業にインスパイアされ、1953年に誕生した「エクスプローラー I」。その最大の特徴は、視認性に特化し無駄を省いたシンプルさです。モデルのコンセプトである冒険“や”探検“において想定される過酷な環境でも「しっかり時刻が読める」ことを意識してデザインされています。

<KOMEHYO鑑定士おすすめポイント>

「日付表示などの機能がなく、ロレックスで人気のあるスポーツモデルの中でも価格が抑えられています。また、シンプルなので使いやすく着用するシーンを選びません。保証書やサイズ調整した時のプレス駒は、買取の査定ポイントなのでなくさないよう保管することをおすすめします」

3位 カルティエ / タンクフランセーズ【W51008Q3】 239,800円（税込）



「戦車」が名前の由来になっている「タンクシリーズ」の代表モデルであるタンクフランセーズ。従来の「タンク」の直線を多様しながらリデザインした名作です。中でもこちらは最も定番のsmallサイズ、ステンレス素材です。

<KOMEHYO鑑定士おすすめポイント>

「発売から20年以上経ちますが、デザインが大きく変わっておらず、発売から長く支持されています。定番で人気のあるものは、市場で需要があるため買取金額が高くなります。」

※上記情報は2018年12月14日時点のものとなります。
また、店舗で在庫切れの場合もございますので、あらかじめご了承くださいませ。

KOMEHYOで買うべき「2018クリスマスプレゼント」 “リセールバリューが高い”おすすめブランド商品ランキング

■ ジュエリー編

1位 ヴァンクリーフ&アーペル / スウィートアルハンブラ ピアス 199,800円 (税込)



幸運をもたらしてくれるモチーフはV C Aの代表的なアイコンです。ミニチュアサイズで表現したスウィートアルハンブラは様々なシーンで活躍してくれる万能デザイン。

<KOMEHYO鑑定士おすすめポイント>

「ピアスはサイズを選ばないため多くの人に受け入れられます。またピアスは中古品での流通量も少ない為高値になる傾向にあります。なかでもVCAのアイコン的モチーフである「アルハンブラ」シリーズは不動の人気を誇り高値で買取可能です。」

2位 【リメイクジュエリー】プラチナダイヤモンドネックレス 0.307ct・D・VVS1・EX T
170,810円 (税込)



キズがつきにくいダイヤモンドは10年経っても輝きが変わりません。世界共通のグレードを元に取り引される為色石の宝石よりも値段が安定しています。また、クリスマスセールで通常KOMEHYO販売価格より5%OFFと、お得にお買い求め頂けるチャンスです。

<KOMEHYO鑑定士おすすめポイント>

「ダイヤモンドの品質を示す「鑑定書付」のネックレス。最高峰の品質である「D VVS1 EX」は希少なグレードで需要が安定してある為値段が下がりづらいです。」

3位 【リメイクジュエリー】K18YG ダイヤモンドネックレス 44,982円 (税込)



KOMEHYOが買取ったジュエリーを最新のデザインで作り替えた「リメイク商品」国内で製作され細部の造りの良さも評価のポイント。デイリーに活躍してくれるデザインが人気です。

<KOMEHYO鑑定士おすすめポイント>

「厳選した良質なダイヤモンドを使用し、トレンド感のあるデザイン。良質なダイヤとトレンドのデザインの組み合わせは高値になる傾向があります。」

※上記情報は2018年12月14日時点のものとなります。
また、店舗で在庫切れの場合もございますので、あらかじめご了承くださいませ。

■ KOMEHYO店舗一例

<新宿店>

〒160-0022 東京都新宿区新宿3-5-6
営業時間 11:00~21:00
休業日 不定休
電話番号 03-5363-9188 (代表) / 03-5363-9588 (買取センター)

<銀座店>

〒104-0061 東京都中央区銀座5-6-12 みゆきビル1F~4F
営業時間 11:00~20:00
休業日 不定休
電話番号 03-3571-2588 (販売) / 03-3571-2488 (買取)

<名古屋本店>

〒460-0011 愛知県名古屋市中区大須3-25-31
営業時間 10:30~19:30
※2018年12月22日(土)~24日(月)は、10:30~20:00までと営業時間を延長しています。
休業日 1、3水曜日(祝日営業) ※都合により変更する場合がございます。
電話番号 052-242-0088 (代表) / 052-242-1522 (買取)

<名駅店>

〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-8-24
営業時間 11:00~20:00
休業日 不定休
電話番号 052-589-9588 (販売) / 052-589-9589 (買取)

<梅田店>

〒530-0012 大阪府大阪市北区芝田2-2-1 OSAKA UK・GATE1F~3F
営業時間 11:00~20:00
休業日 第1、3水曜日(祝日営業)
電話番号 06-6375-0388 (販売) / 06-6375-0390 (買取)

■ 株式会社コメ兵 会社概要

会社名 : 株式会社コメ兵
代表者 : 代表取締役社長 石原 卓児
本社所在地 : 愛知県名古屋市中区大須3丁目25番31号
設立年月 : 1979年(昭和54年)5月
資本金 : 1,803百万円
URL : <http://www.komehyo.co.jp/>
事業内容 :

コメ兵は「リレーユース=モノは人から人へと伝承(リレー)され、有効に活用(ユース)されてこそ、その使命を全うする。」という考え方にに基づき、宝石・貴金属、時計、バッグ、衣類、カメラ、楽器等幅広い商品群を取り扱う、総合型リユースストアです。

コメ兵で取り扱うリユース品は、主に自社で運営する「買取センター」にて一般のお客様からお持ち込みいただいた品物を、専門のバイヤーが査定し仕入れた品物です。また遠方のお客様には宅配を利用した買取仕入も行っております。

これらを商品として展示・販売するまでに品質チェック及びメンテナンス等を十分に行い「確かな商品をお値打ちに販売する」体制を整えています。また品揃えの充実・割安感の演出を目的とした新品商品も販売しております。

さらにオムニチャネルを活用した「お取り寄せサービス」など、リアル店舗とWebを融合したより便利で安心なお買い物体験を提供しております。

<本件に関する報道関係の方のお問い合わせ先>

株式会社コメ兵 営業企画部 長谷川、吉田
TEL : 090-5041-7603 (長谷川) / FAX:052-249-9773
Mail : press@komehyo.co.jp

PR事務局(プラチナム内) 担当 : 山口、宮下、関口
TEL : 03-5572-7351 / FAX: 03-5572-6075
Mail : komehyopr@vectorinc.co.jp