

同じ貴金属 4 点で**査定額 35 万円**の差。最短 5 分・最長 90 分 覆面調査で判明した買取価格の実態

ゴールドドクター調査

買取価格だけではない。「査定時間」「説明内容」「査定方法」にも大きな差

貴金属・ジュエリー買取サービス「ゴールドドクター」は、2026 年 6 月、一般消費者が実際に買取店を利用した場合を想定した覆面調査を実施しました。

その結果、同一商品にもかかわらず査定額に最大 354,931 円の差が生じることが判明しました。

また、査定時間についても最短 5 分から最長 90 分まで大きな差があり、査定価格だけでなく、査定プロセスそのものにも店舗ごとの違いが見られました。

【調査概要】

調査期間

2026 年 6 月 15 日

調査地域

東京都・神奈川県

調査方法

調査員が一般消費者として来店し査定を依頼。

査定時には以下の条件を統一しました。

- ・貴金属に関する知識はない
- ・金なのかメッキなのか分からない
- ・本日は売却せず持ち帰る予定

調査対象商品

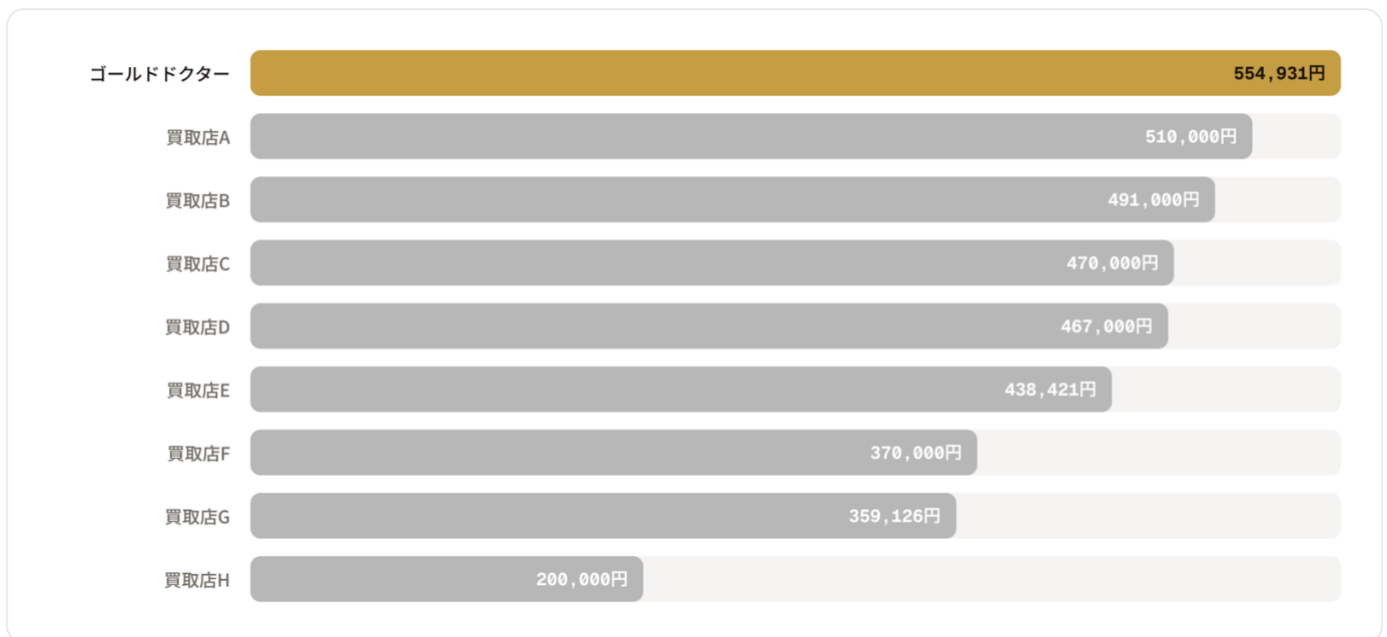
- ・K18/PT900 ダイヤモンドリング
- ・K18/PT900 ダイヤモンドリング
- ・K18 メレダイヤリング
- ・K18 ネックレス

計 4 点

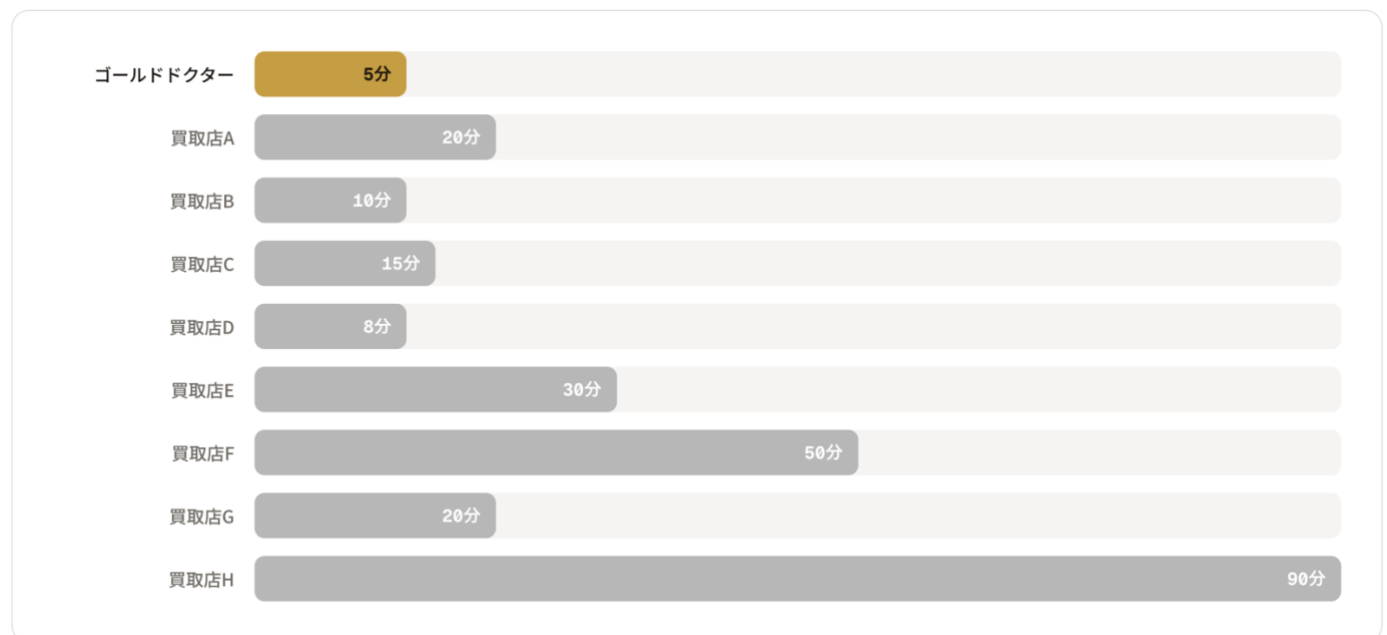


調査結果

査定額比較



査定時間比較



調査結果サマリー

- * 最高査定額: 554,931 円
- * 最低査定額: 200,000 円
- * 最大価格差: 354,931 円
- * 最短査定時間: 5 分
- * 最長査定時間: 90 分
- * 調査店舗数: 9 店舗

今回の調査では、最高額を提示したゴールドドクターが最短の査定時間(5 分)という結果となりました。

一方で、最長 90 分の査定を行った店舗は調査対象の中で最も低い査定額となり、査定時間の長さと査定額の高さに明確な相関関係は見られませんでした。

査定内容にも大きな違い

今回の調査では、査定額だけでなく、商品の評価内容にも店舗ごとの差が確認されました。

素材判断が異なるケース

ある店舗では、「ペンダントトップ部分は金の反応がない」との説明がありました。

しかし別の複数店舗では、「K18として問題ない」との説明を受けました。

プラチナ評価が異なるケース

リングの銀色部分について、ある店舗では「シルバーである」と説明されました。

一方で複数店舗では「PT900(プラチナ)である」と説明されました。

ダイヤモンド評価の差

全ての石をダイヤモンドとして評価した店舗が複数ある一方で、ダイヤモンドの反応がないと回答する店舗も見受けられました。

査定プロセスの違いも判明

調査では価格以外にも、査定方法や接客対応に違いが見られました。

査定内容の透明性

店舗によって、

- * 重量(g 数)を開示する
- * 重量を開示しない
- * 査定根拠を説明する
- * 査定額のみ提示する

など対応に差が見られました。

商品の預かり提案

一部店舗では、「詳しい検査を行いたい」との理由から商品の預かりを提案するケースも確認されました。

バックヤード査定

長時間バックヤードで査定を行う店舗も複数存在しました。

消費者からは、「どのような査定が行われているのか分からない」

という不安につながる可能性があります。

ゴールドドクターが高価買取を実現できる理由

一般的な買取店では、買取店自身が商品を買取り、その後商社や精錬会社へ売却します。

そのため、買取店の利益は「いかに安く買い取るか」と「いくらで売却できるか」の差額によって決まります。

一方、ゴールドドクターでは、お客様からお預かりした貴金属について複数の商社・精錬会社へ見積もりを依頼し、その中から最も高い価格をお客様へ提示します。

お客様が提示価格にご納得された場合、ゴールドドクターは売却価格の 5%を手数料としていただき、買取を行います。

その後、提示した見積価格で提携商社へ売却します。

この仕組みにより、ゴールドドクターの利益は「安く買い取ること」ではなく、「より高く売却すること」によって生まれます。

そのため、「どれだけ安く買うか」ではなく、「どれだけ高く売却できるか」を重視した査定モデルとなっています。



消費者への提言

今回の調査から、同じ商品であっても買取店によって査定額に数十万円単位の差が発生する可能性があることが明らかになりました。

貴金属やジュエリーを売却する際には、

- ・1 店舗のみで判断しない
- ・複数店舗で査定を受ける
- ・査定理由を確認する
- ・素材や重量の説明を求める

ことが重要です。

ゴールドドクター コメント

今回の調査では、査定額だけでなく、査定時間や査定方法、商品の評価基準にも大きな差があることが確認されました。一般消費者が適正価格を判断することは容易ではありません。

実際に同一商品で 35 万円以上の差が生じたことは、買取業界における価格の不透明さを示す結果であると考えています。

ゴールドドクターでは今後も市場調査を継続し、買取価格の見える化と査定基準の透明化を推進することで、消費者が安心して貴金属を売却できる環境づくりに取り組んでまいります。

【調査主体】

ゴールドドクター

【調査期間】

2026 年 6 月 15 日

【調査方法】

覆面調査方式

【調査対象】

貴金属・ダイヤモンド製品 4 点

【調査店舗数】

9 店舗