回収端末≠コスト？
中古端末から
収益を生み出す方法

ASSURANT®

中古端末には手つかずの可能性がある

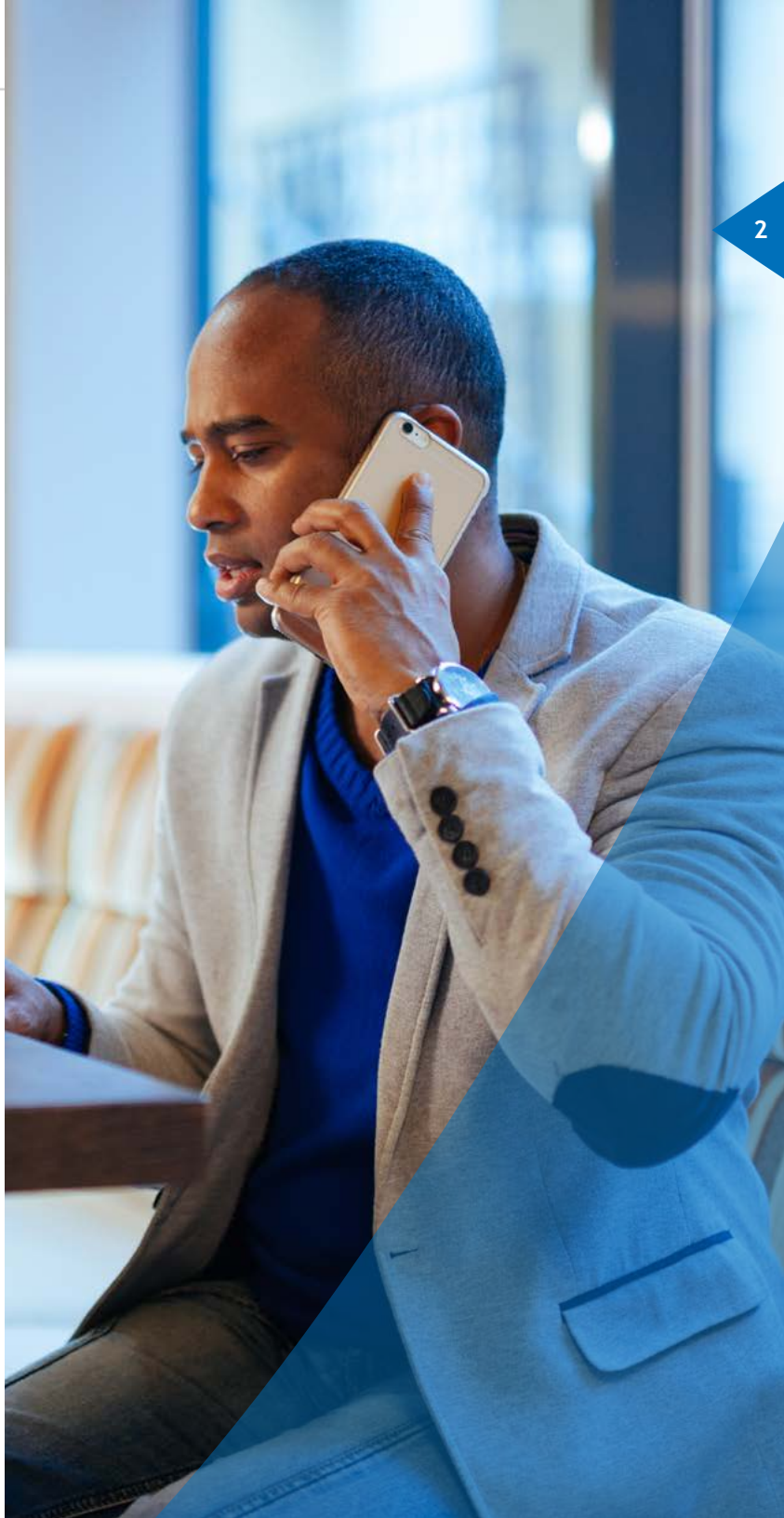
中古携帯端末の市場は成長を続けています。インターナショナルデータコーポレーションは2022年の中古スマホの市場価値は推定527億ドルで、端末1台あたりの販売価格は平均180ドルになると予測しています。[1]

これら中古端末の約半分は、機種変などの際にメーカーやキャリアに下取りされることになります。[2]

このような魅力的な市場機会があるにもかかわらず、なぜ一部の携帯電話事業者は利益を上げ損ねているのでしょうか?

携帯電話の事業者は従来からリバースロジスティクスの返品や下取りを費用のかかる厄介事と捉え、顧客不満のリスクに晒されています。一方で、賢く革新的な事業者は、適切なパートナーと組むことで、端末の下取りや返品プログラムをコストセンターから収益エンジンに変えています。中古端末市場の成長トレンドを理解しているパートナーがいれば、端末のライフサイクルを最適化し、収益化することで、利益をあげ、コストを削減し、リスクも低減できるのです。

1 IDC, Worldwide Used Smartphone Forecast, 2018-2022, May 2018
2 Deloitte, Infographic “Used smartphones: the $17 billion market you may never have heard of,” 2016



急成長する中古携帯端末市場

中古端末市場の成長要因には大きく３つのトレンドがあります。

- **魅力的な下取り価格。**携帯電話事業者は端末下取り時に魅力的なオファーを提供し、下取りを奨励しています。
- **高まるエコ意識。**米国環境保護庁(EPA)は中古端末が環境に与える影響や、適切に処分する必要性について、消費者の意識を高めるための取り組みを行っています。
- **メーカー主導のプログラムの増加。**Appleやモトローラなどの端末メーカーは、自社の再生端末プログラムの拡大を目指し、端末のリサイクルを推進しています。

すべてのトレンドは上向き

グローバルコンサルタント会社のデロイトは拡大する中古端末市場の調査結果を次のようにまとめています。:

- 中古端末市場は、スマホ市場全体の4〜5倍の成長が見込まれる。[3]
- 2016年に購入したスマホのうち、少なくとも10%は2020年になっても2番目、3番目の所有者に使用される。これらの端末の半分はアップグレード時に下取りされ、残りの半分は個人売買のマーケットプレイスで取引される。[4]
- 消費者が端末を売却するための主なインセンティブは、下取りが容易であることと、より高値で買い取りしてもらうこと。[5]

3 Deloitte, Infographic "Used smartphones: the $17 billion market you may never have heard of," 2016
4 Ibid.
5 Ibid.

携帯電話事業者には大きなチャンス

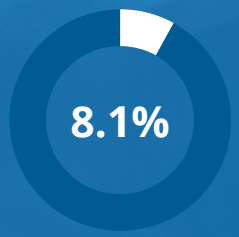
中古端末のライフサイクルを活用し、端末資産からり多くの価値を生み出す。

- 回収端末のライフサイクル価値を最大化
- 新機種の市場投入に合わせ回収端末の数を増加
- グローバルで最も経験豊富なディスポジションパートナーと協力し、完全所有の修理・物流センターと実績あるディスポジションプロセスを活用
- 新機種以外の可用性を高め、機器コストを最小限に抑制
- 機器の過剰および陳腐化リスクを軽減

中古端末市場には安定した収益源をもたらす大きなチャンスがあります。端末のライフサイクルを最適化すれば処分資産を必要悪から収益源に変えることができるのです。

大量の中古端末を一括で購入してくれるオークションベースの卸売業者に売るのは、便利で容易な方法です。しかし、携帯端末は通常、その価値をはるかに下回る価格で販売されるため、利益を取り損ねることになります。

では、なぜ収益性の高いモデルではなく、卸売ルートを使うのでしょうか？その答えはスピードです。中古端末を保有するのはリスクが高いからです。携帯電話事業者は、できるだけ多くの端末を迅速に手放したいと考えています。しかし、卸売業者に売却すると、端末から得られるリターンは限定されてしまいます。そのため、革新的な事業者は、Assurantのような企業にアセットディスポジションを依頼しています。Assurantは端末の在庫を最適な状態で管理し、最高額で迅速に販売するサポートを行っています。Assurantの仲介により、お客様のリスクは軽減され、中古資産から最高の金銭的リターンが生み出されています。



平均的な小売業者は、総売上高の8.1%をリバースロジスティクスに費やしています。[6]

小売業者はリバースロジスティクスプログラムからより多くの価値を得るためパートナーシップ戦略を採用しています。ほとんどの小売業者は、リバースロジスティクスを専門外と考えるため、アウトソーシング業者を活用し、不要、破損または偽造品から収益を得るメリットを検討します。このアプローチは、携帯電話のキャリアが下取りや返品で回収した端末から最大限に価値を引き出すためにも適しています。

6 Inbound Logistics, "Managing Retail Returns: The Good, the Bad, and the Ugly," February 28, 2014

Assurantはどのようにしてアセットディスポジションを収益化しているのか？

Assurantはリバースロジスティクスとアセットディスポジションの第一人者です。携帯電話事業者や他の業界リーダーと協力して、下取りや回収プログラムの最適化と収益化を行っています。卸売パートナーに加え、消費者への直販を通じて、中古端末を迅速に流通させ、最高価格で販売できるようにしています。

現金、ロイヤルティ、コンプライアンス

利益をあげることは最も重要ですが、現金収入が成功の全てではありません。リバースロジスティクスの適切な管理はブランドロイヤルティやコンプライアンスを強化し、中古電子機器が無駄に廃棄されるのを防ぎます。

リピート購入で売上を増大

進歩的な携帯通信事業者は、ブランドロイヤルティを高めるためのパートナーを探します。卸売チャンネルに売却する携帯通信事業者は、売却後の端末がどうなるか分からないままです。適切なパートナーがいれば、中古端末は新規加入者を獲得するためのゲートウェイとしての役割を果たすことができます。

Assurantは、最新設備で中古端末を修理・再生化し、消費者に直販します。Assurantの調査は、再生品プレミアム端末を所有する消費者は端末プロバイダーに忠実で、同じ通信事業者とより大きなデータ容量を契約し、収益を押し上げている可能性を示しています。

新たな流通チャネル

新たな流通チャネルをお考えですか？Assurantにお任せください。Assurantは大規模サプライヤーに多くの端末を売却し、再び市場に戻す方法を、数多く提供しています。Assurantのeコマーススストア管理の豊富な経験を活かして中古端末の収益を増やしてみませんか？

Assurantのグローバルな視点はお客様に真の価値をもたらします。米国で返品または回収された携帯電話は、世界中の消費者に直接販売されています。Assurantは、端末の使用年数や機種に関係なく買い手を探し、最も望ましいとされる国・地域の市場を特定します。

Assurantのディスポジションプログラムが価値を最大化

Assurant独自のアセットディスポジションプログラムでは、グローバルチャネルパートナーと組み、堅牢なテクノロジーエンジン、予測プラットフォーム、価格モデルを運用しています。

チャネル戦略

グローバルチャネルパートナー

- リスクを最小限に抑えながら端末の価値を最大化
- 多種多様な海外市場へアクセス
- グローバルに対応する市場投入速度
- クロスセリングの機会

堅牢なテクノロジーエンジン

テクノロジーエンジン

- 端末ワークフロー管理
- B2Cリストのインフラ
- B2B eコマースプラットフォーム
- 在庫管理
- 解析モデルの統合

分析、戦略

予測プロダクトと価格モデル

- 需要にもとづく端末割り当て
- トレンドベースの価格モデル
- 端末需要、供給の予測
- 端末のライフサイクル価値に関する知見

Assurantは特許出願中のアプリケーションソフト、GHOST(Global Handset Offer and Sales Tool)を駆使し、過去のデータをブランド、機能、状態、需要など他の要因と比較、下取り価値の予測価格モデリングの豊富なデータと分析を提供します。最適な下取り価格と最も高いアフターマーケット価格の特定が可能なため、消費者により高い買取価格を提示すると同時に、端末の価値を最大限に高めることができます。

Assurantは端末の下取りにおいて、常にトップの競合他社や小売業者の価格を15%以上、上回る価格を提供しています。

過去2年間にAssurantが取引した端末

1,500万台

Assurantの エンドツー エンドの 端末管理

資産管理プログラムでも、収益を増やし、コストを削減することで利益が得られることをご存じですか。

リバースロジスティクス/修理サービスがAssurantの端末プロテクションプログラムに含まれている場合は、さらなる節約が見込まれます。Assurantのプログラムでは品質の高い再生品端末を交換用端末として用いるため、お客様からの求償に対し、新たな端末を購入する必要はありません。

Assurantは、携帯電話プロテクションプログラムを提供する世界有数のプロバイダーです。これまで数十年にわたり、世界中の主要ブランドと提携しています。Assurantのエンドツーエンドの端末ライフサイクル管理ソリューションでは、修理機能、下取り・アップグレードプログラム、テクニカルサポート、ロジスティクスも提供しています。フルプログラム管理から選択的機能のご提供まで、Assurantの製品は柔軟に対応しています。

回収端末をコストから収益に変えたいですか?
いますぐAssurantにお問い合わせください。

ASSURANT®