好調日本テレホンに追随する動きも

新たな収益源「中古携帯」に注目

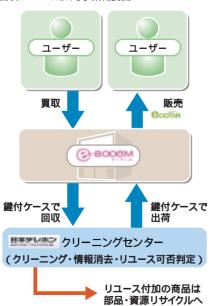
販売代理店として初めて日本テレホンが始めた中古携帯買い取り・販売サー ビス「エコたん」、新品同様の携帯電話を安く入手できるとあって不況の今、 注目を集めている。 文 村上麻里子(本誌)

中堅販売代理店の日本テレホンは 昨年10月下旬、代理店として初めて 中古携帯電話の買い取りおよび販売 サービス「ecoたん(エコたん)」を開 始した。

解約や機種変更で使わなくなった 端末を買い取り、自社のクリーニング センターで滅菌処理やデータ消去を した後、再利用できるものは店頭の 専用コーナーで販売し、できないも のは資源リサイクルに回す。買い取 リ・販売とも数千円~とリーズナブル な価格設定になっている(図表)。

同社が関東と関西で運営する併

図表 「エコたん」事業概要図



売店「e-BoooM(イーブーム)」計22店 舗のうち、当初は買い取り13店舗、 中古販売4店舗でスタートしたが、手 応えがあったため、予定を前倒しし て12月末から全店舗で買い取りと販 売を始めた。これまでに約500台を 買い取り、その約半分を販売したと いう。

不況が追い風に

資源リサイクルの観点から、通信 事業者はキャリアショップや量販店 の店頭で古い端末の回収を進めて いる。しかし、使わなくなった携帯電 話を画像やメールの保存ツール、目 覚まし時計の代わりなどとして手元 に残している人は多く、リサイクル率 は年々減少しているのが実状だ(囲 み)

このため当初、「買い取りに持ち込 まれる台数は少ないのではないかと 考えていた」と日本テレホン営業統括 本部ショップ統括部長の岡田俊哉執 行役員は語る。

ところが店頭でサービス概要を知 った人が後日、自宅に保管していた 端末を売るために再度来店するな ど、予想以上の反応があった。さら に新聞やテレビでも紹介されたこと で、認知度が高まり、買い取り台数



執行役員 営業統括本部 ショップ統括部長 岡田俊哉氏

は増えていった。

冬商戦が始まった12月中旬以降 は、新しい機種を購入する資金の一 部に充当するために、現在使用して いる機種を買い取りに出す人も出て きた。その場合、割賦の残債から買 い取り価格を引いた差額が1万円以 下ならそのまま新しい機種への買い 替えに踏み切るが、1万円以上なら 期間を置いて残債を減らし、再度、 買い取りに出す 。自動車の下取 りと同じような感覚でエコたんを利 用する「経済観念の発達した」人が 少なくないという。

新販売方式が始まってから、客足 はキャリアショップに流れており、併 売店は苦戦している。イーブームで も販売台数が落ち込んでいたが、昨 年12月以降は復調傾向にある。それ に一役買っているのがエコたんで、 現在使っている端末を買い取りに出 し、新規または機種変更で新しい端 末を購入するユーザーが出てきたこ とで、買い替えサイクルの短縮化や MNPの活性化にもつながっている。

日本テレホンでは通常の買い取り 価格に最大5000円を上乗せするキャ