

SAMPLE

特集レポート No. 044

携帯電話販売店の業界再編動向

Strictly Confidential



2017年 6月28日

はじめに

- 携帯電話の普及率の飽和、買い替えサイクルの長期化などを背景に携帯電話販売市場は停滞が続き、販売代理店業界では大手を中心とした再編が加速している
- こうした動きは、大手代理店への集約という構図の他、商社系代理店によるメーカー系代理店の取り込み、家電量販店業界内の再編など、いくつかのパターンに分けることができる
- 本レポートでは、携帯電話販売代理店における業界再編を紐解くことで今後の再編動向を考察する一助としたい

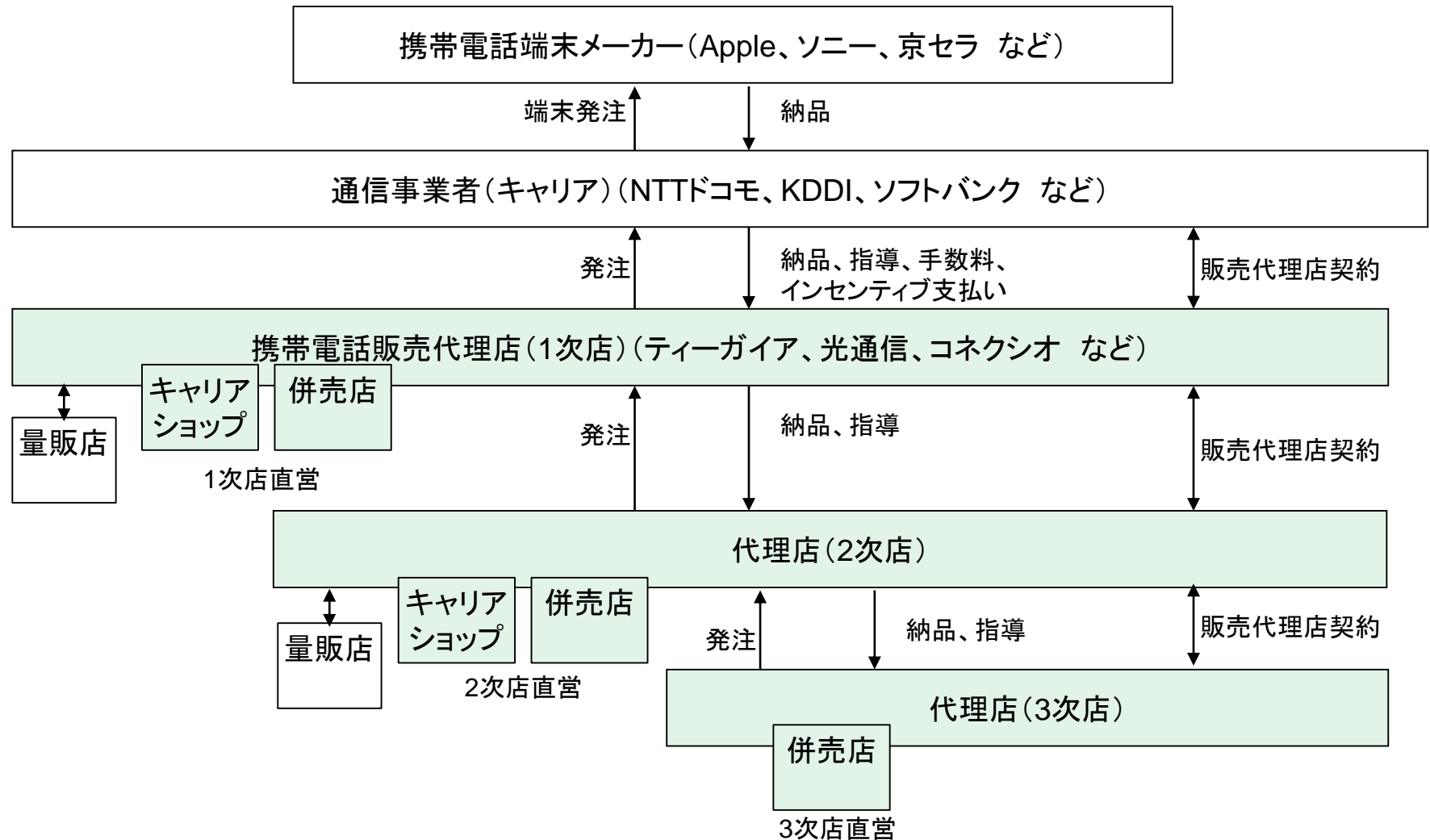
本資料の流れ



- I. 携帯電話販売代理店市場の概要
- II. 販売代理店の再編の動向
- III. 今後の再編動向について

携帯電話端末の流通と代理店の階層構造

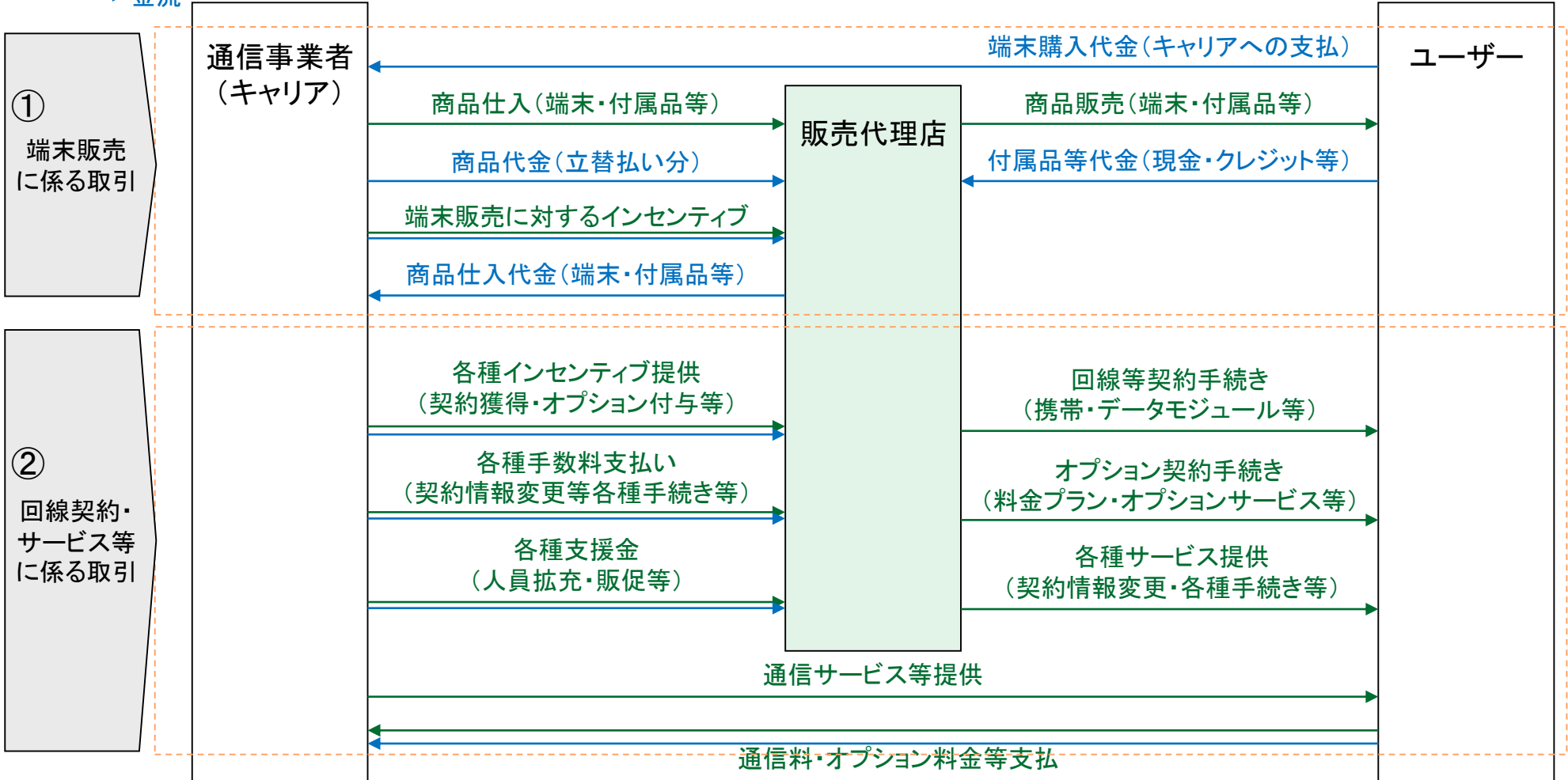
- 携帯電話販売代理店は1次から3次まで階層が存在し、それぞれが店舗(キャリアショップまたは併売店)を運営している



携帯電話販売代理店のビジネスモデル

- 携帯電話販売代理店業の収益源は、① 端末販売に係る取引、② 回線契約・サービス提供に係るインセンティブ・手数料・支援金の大きく2つからなる

→ 商流
→ 金流

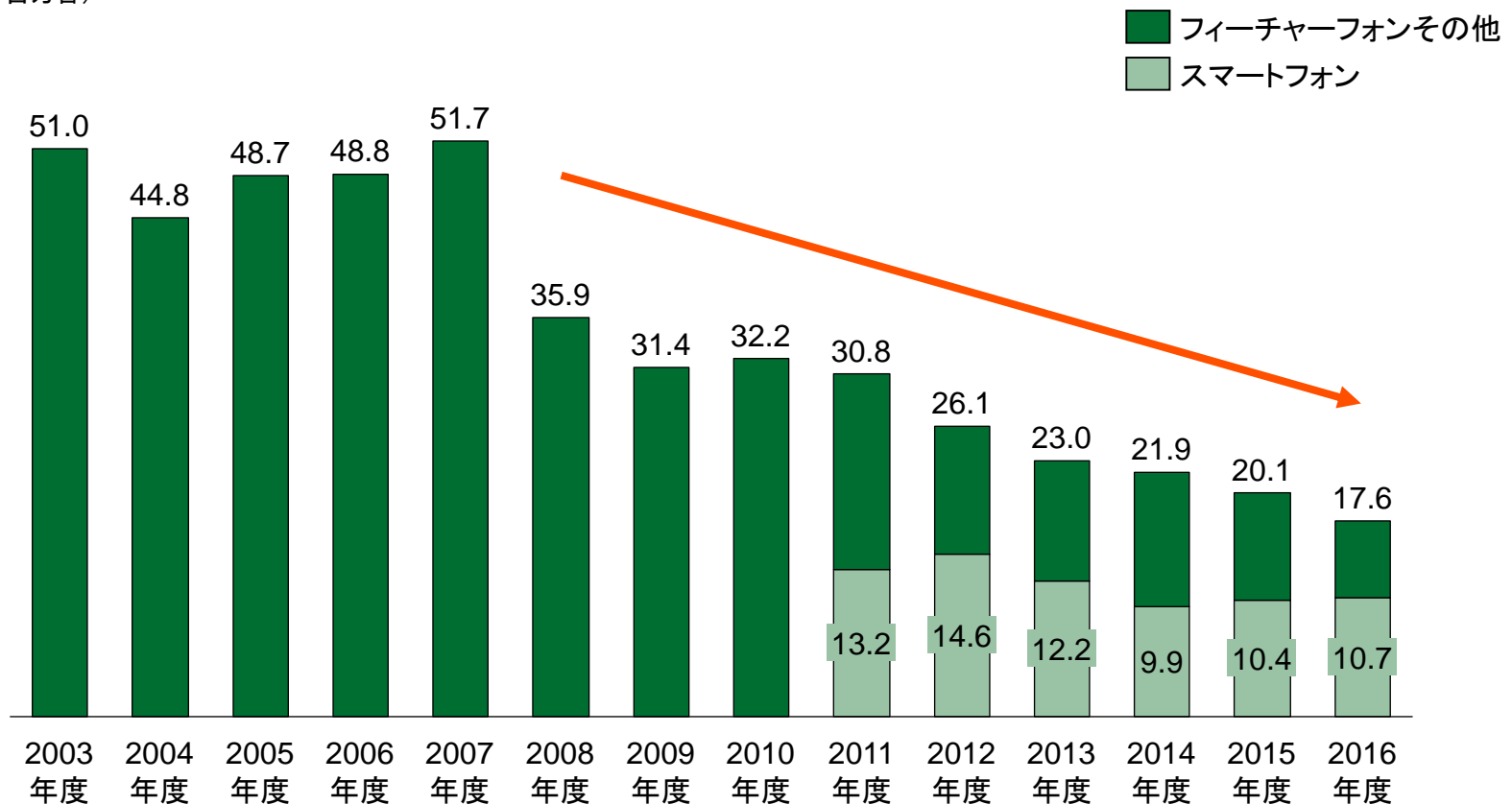


携帯電話の出荷台数の減少

- 携帯電話の出荷台数は、2008年度から一貫して減少を続けている
 - 2008年度の減少は、景気低迷に加え、各キャリアの割賦販売方式や期間拘束型のプランの浸透による消費者の買い控えなどによる

携帯電話の出荷台数推移

(単位: 百万台)



SAMPLE版はここまでです。

続きは、業界チャンネル 特集レポート にてご覧ください。

特集レポート一覧はこちら ▶

“業界チャンネル 特集レポート”とは、

経営コンサルタントの目線で特に伸びているビジネスに注目して分析。
その成功の鍵や今後に言及し、「打ち手」を導出します。

