

スマホを直して粗利が50%! 注目の新副業、「iPhone修理」とは?



スマートフォン(以下スマホ)の普及が加速している。中でも特に人気が高いのがアップル社の「iPhone」。スタイリッシュな形状で感覚的に操作できる簡便さがユーザーに支持され、スマホ出荷台数の内、50%のシェアを誇る。

そのiPhone人気から生まれた修理ビジネスをご存じだろうか?これは「液晶ガラスにヒビが入った」「電源を入れても反応しない」などiPhoneにまつわるトラブルを解決する注目のビジネス。

アップルや代理店は修理費が高い

従来、iPhoneの修理は直営店のアップルストアや正規代理店に本体を持ち込む、または郵送で受け付けているが、不満を抱くユーザーは多かった。まずiPhoneの修理を受け付けるアップルストアは一部の都市(現在8店舗)にしかなく、地方に住むユーザーには

不便。また直接本体を持ち込んで予約してからの受付となり、すぐに修理してもらえない。さらにアップルストアや正規代理店は修理費が高額……。そこで従来よりも修理費が安い、納期が早いなどのサービスを打ち出した単独の修理専門店が登場した。こうした店は年々増加傾向にあり、新しいビジネスとして形成されている。

この修理ビジネスを「OGBSの副業に」と提案するのが、㈱ウィズアスだ(中原敏文社長、大阪市)。10月から代理店の募集を開始している。

もともと同社は家庭用TVゲームの中古販売が主力で、3年前にリサイクルビジネスの一環として、中古携帯電話の取り扱いを開始。岡山市内に専門店「R・E・M・O・V・A」(リモバ)を立ち上げ、携帯電話の中古買取販売を運営してきた。

iPhone修理のニーズがあることを知ったという。

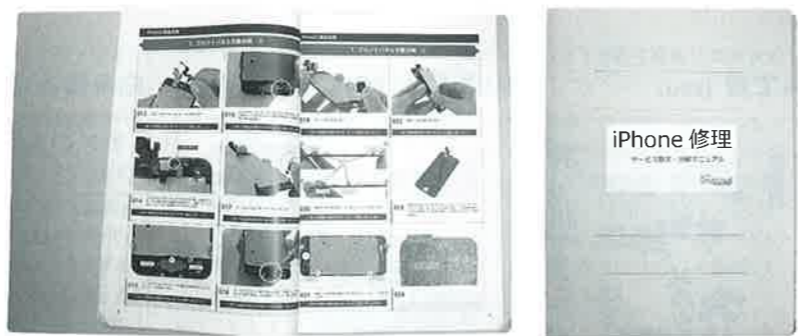
「来店されたお客さんから『液晶ガラスがヒビ割れた。何とかしてほしい』という相談が寄せられたのです」(中原社長)。

iPhoneの表面は割れにくい硬質ガラスを使用しているが、落下などで本体の角部分に衝撃が加わるとヒビ割れやすい。「リモバ」はそうした問い合わせに対応するため、昨年からはiPhone修理サービスをスタート。現在は月に20件ほど依頼があり、コンスタントに引き合いがある。

一定の技術があれば誰でもできる

iPhone修理ビジネスの特徴は修理案件がほぼ限定されていること。同社によると、依頼の8割が液晶ガラスの交換で、残りの1、2割は電源ボタンやホームボタンの交換、バッテリーの交換など。

iPhone修理マニュアル



工具セット



部品収納ケース



のぼり



看板



ウィズアスのiPhone修理ビジネスに加盟すると道具やマニュアルが支給される。部品収納ケースは分解したパーツを入れるときに使用。①②…と付けられた番号がマニュアルの工程順と連動しており、パーツの取り忘れや付け間違いなどの作業ミスを防いでくれる。のぼりや看板などPRに役立つ販促品も用意。店前に飾ればお客様の注目を集めよう。※ボールや固定台はセットに含まれない。

■問い合わせ (株)ウィズアス 印章事業部
☎06-6786-2402

修理内容に限られる分、一定の技術を身に付けておけば対応できる。さらにiPhoneは他社のスマホと違って機種数が少なく、現在修理で持ち込まれるのは「5」や「5s」のモデルがほとんど。覚えるノウハウが少ないので、本業を疎かにせずに取り組める。サイドビジネスとして最適というわけだ。

とはいえ、OGBSとは異なるビジネス。iPhone修理のノウハウが店に全くないのがネックとなりそうだが、中原社長は「特別な知識は必要ありません。当社の研修を受け、しっかりとノウハウを学んでいただきます。開店時に必要な工具や販促品も用意し、サポートする」という。

また、地域密着のリアル店舗なら即日対応のニーズにも応えられる、と中原社長。

「大事なデータやアプリが入ったスマホを修理で何日も使えないのはユーザーにとって不便。修理ビジネスには『その場ですぐに直して』という要望が不可欠です。そのため、ネット店よりリアル店舗の方が即日対応の面で有利となる」。

それではウィズアスのiPhone修理ビジネスについて見ていこう。まず代理店加盟の手続きをした後(要審査、大阪のウィズアス

本社で1日研修を受ける。技術者の指導のもと、実際に工具を使ってノウハウを修得。終了後はiPhone修理の専用マニュアルや交換部品、修理用工具、各種販促物(ノボリ、ポスター、POP)などが支給される。早ければ翌日から修理ビジネスを始めることも可能だ。

「研修を受けても、きちんと修理できるか……という不安もあるでしょう。最初は緊張して作業に慣れないかもしれませんが、経験を積みは誰でも上達、スピードアップできます」(中原社長)。

そこで頼りになるのが専用マニュアル。各工程がカラー写真で紹介されているので視覚的に流れが掴みやすい。当面はこれを手元に置いてじっくり作業に専念するといいたいだろう。

店で自由に価格設定 利益は50%前後

代理店に加盟するには、初期準備金として加盟金、研修費、部品などの初期在庫代(各10万円)、修理キット・販促物費用(2万5000円)が必要。総額で32万5000円となる。

しかし、利益率は50%前後と高い。これはウィズアスの修理ビジネスに加盟すれば自由に価格設定

できるから。店側で価格がコントロールできるのは大きな強みだ。例えばアップルに修理を依頼する場合、液晶パネルの修理費は約3万円だが、同社では参考価格1万4800円(5sモデル)としている。店はこの価格に準じてもいいし、上乗せしてさらに利益率を高めてもいい。ちなみに前出の「リモバ」は、修理部門の売上高は1ヶ月あたり平均30万円、約15万円の利益を出している。サイドビジネスとして充分旨味がありそうだ。

同社はiPhone修理ビジネスの募集を呼びかけてまだ間もないが、反応は上々。9月末におこなわれた展示会「OGBS2014」に修理ビジネスを紹介したところ、約20件の小売店が興味を示した。現在、ウィズアスは第1期代理店募集にあたって、先着10社のみ加盟金(10万円)が無料となるキャンペーンを実施中。修理サービスに取り組みたい、と考えているショップはチャンスだろう。

もともとOGBSとは印章やウエアプリントなど様々なオーダーグッズを取り入れて多角化したマルチショップだが、その新たな肉付けにiPhone修理を加えることで、商売の幅が広がり新規客の獲得に繋がるかもしれない。 [K]