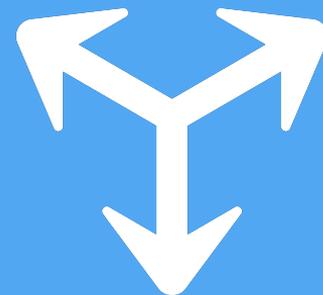


越境返品ソリューション事業 最終報告



YourTrade

ユアトレード株式会社

1) 事業概要

2) 結果

3) 課題

1) 事業概要

越境販売において発生してしまう**返品商品**や**余剰在庫**を
現地で受け取り、保管、再販することで、**今迄発生していたコスト**
(お客様への返金、現地輸送費、廃棄料)を**売上に変えるサービス**

越境販売の事業者にとって頭の痛い返品/余剰在庫問題

- 日本より高い返品率
- 恒常的に発生する余剰在庫はコスト要因
- 海を渡る為、輸送費、税金、規制の影響が国内より深刻化

国を跨ぐ事で自社では対応困難な問題が各プロセスで存在

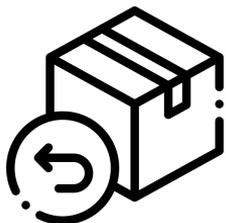


現地スペースが無い

工数が多い

再販チャンネルが無い

信頼できる現地パートナーがない



現在のソリューション

返金してお客さんに商品を渡す

引き取って日本に返送する

買取業者への販売

現地で廃棄する

問題点

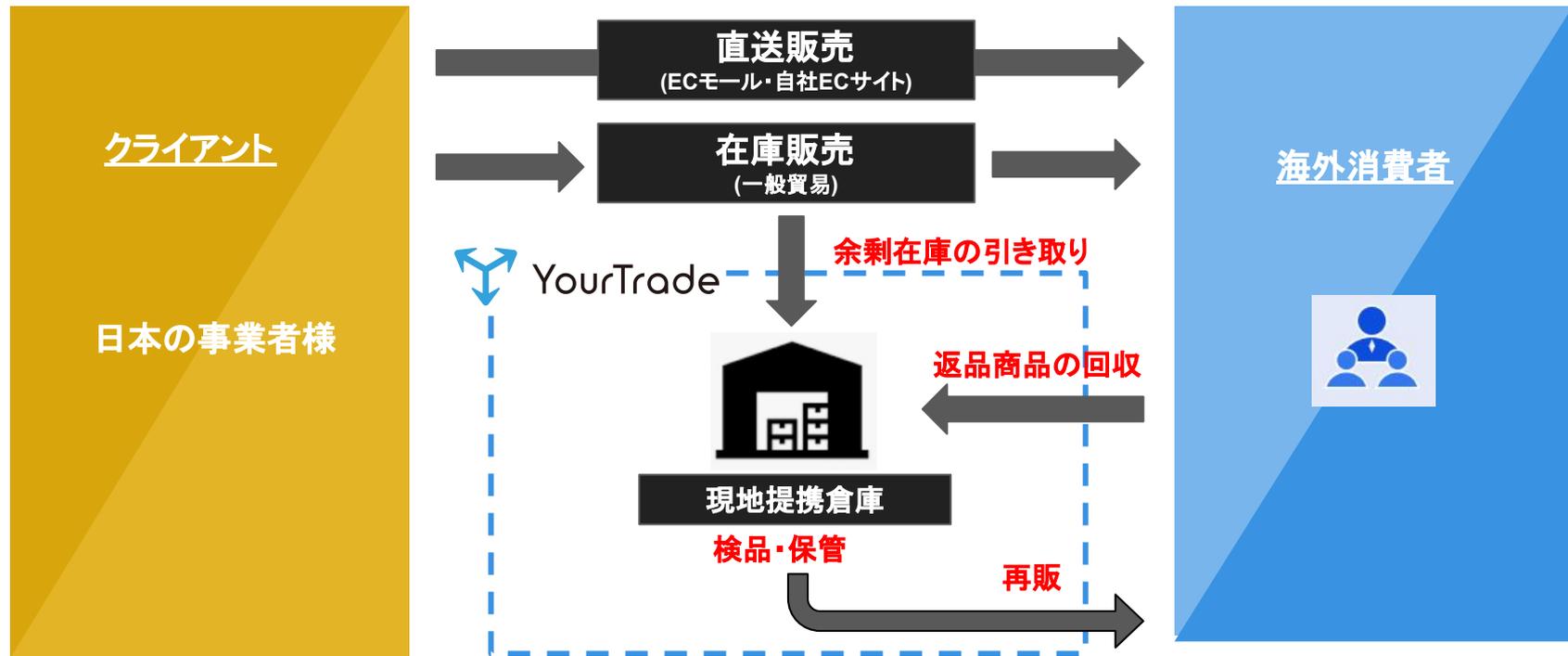
全損、悪質バイヤー

輸送コスト、タイムラグ

買い叩き、流通ルートの不透明さによるブランド価値毀損リスク

廃棄コスト、環境悪化

商品の回収から再販売上の代金回収まで一括して弊社にて対応



2) 結果

- 台湾における返品対応から実証開始。
- 返品商品の回収から再販売上の代金回収までのオペレーションを確立。
- 大半は再販可能な状態での返品。
- 消費者から連絡を受けた返品理由と実際の検品結果が異なるケース有り。
- 再販価格は概ね想定通り。

- コストを払っていたものが売上を享受するものになったことで経済的な効果を実感
- 返品理由の確認が出来ることや住所間違いでの発送などでピンポイントに対応出来るのがありがたい。
- オペレーションを行う上で追加作業は多くないが、返品確定以降の商品受け取り以降のプロセスまで代替出来るとなると更に良いとの反応。

3) 課題

- 一般貿易領域含めた対応拡充。
- 物量増による現地採算確保。
- 数量増に対応出来るオペレーション効率化。
- 現地法令上、取り扱いが困難な商品の存在。