

# Newsletter

Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 12

販売事業者・サービス・商品の紹介やイベント情報等、Amazon マーケットプレイスの魅力を紹介

2015.1.28

Amazon.co.jp(以下、Amazon)は、より多くの販売事業者様、お客様に「Amazon マーケットプレイス」に対するご理解を深めていただくために、「Amazon マーケットプレイス」を活用してビジネスを拡大している販売事業者様の取り組みや、「Amazon マーケットプレイス」ならではのサービス・商品などの最新トピックスを定期的にお届けしてまいります。

## <今月号のコンテンツ>

### ➤ 販売事業者様サクセスストーリー:

**「Amazon なら 1 人でも効率的に販売ができると考え、起業しました」**  
学習塾講師の経験を活かして、2010 年より Amazon.co.jp など中古書の販売を開始し、2013 年 9 月に株式会社を設立。実店舗をもたずに、学習参考書や、専門書、医学書の中古書を中心にインターネットで販売・買取を行っている。事業主体は大阪府だが、発送拠点として出身地の高知県にも倉庫を持ち、地元の雇用創出にも貢献している。本社所在地は大阪府大阪市。従業員数約 25 名。



### ➤ Amazon マーケットプレイスランキング:

**フルフィルメント by Amazon(FBA)で今売れている  
“バレンタインに向けて男を磨くグッズ”**

《年末年始にたるんだ体を引き締める！ トレーニンググッズ編》

《清潔感あふれる素肌へ！ 電動シェーバー編》

《香りで魅せる！ 男の香水編》



### ➤ セミナー情報:

■Amazon出品セミナー「買うだけじゃない、売るのもAmazon」in 東京

■Amazon 出品セミナー「買うだけじゃない、売るのも Amazon」in 沖縄

## 販売事業者様サクセスストーリー

株式会社 ブックスドリーム代表取締役社長 井上聖也様

販売事業者名: ブックスドリーム <http://amzn.to/17TT8wo>

販売開始: 2010年3月 販売カテゴリ: 中古書

利用サービス: Amazon 出品サービス

販売事業者様概要: 学習塾講師の経験を活かして、2010年よりAmazon.co.jpなどで中古書の販売を開始し、2013年9月に株式会社を設立。実店舗をもたずに、学習参考書や、専門書、医学書の中古書を中心にインターネットで販売・買取を行っている。事業主体は大阪府だが、発送拠点として出身地の高知県にも倉庫を持ち、地元の雇用創出にも貢献している。本社所在地は大阪府大阪市。従業員数約25名。

### 「Amazonなら1人でも効率的に販売ができると考え、起業しました」

学習参考書の中古書販売を始められた経緯をお聞かせください。

最初は個人でインターネットの中古書販売を始めたのですが、手ごたえと、自分のアイデアが活かせる仕事だと気づき、本格的に事業化に踏み出しました。はじめに学習参考書に絞ったのは、多くの中古書店があるなかで差異化が図れると考えたこと、それから、少しでも人の役に立てる仕事がしたいという気持ちもありました。中古書には、物を大切にすることがありますし、参考書が安く手に入れば、お金があまりなくても勉強しやすいのではないかと考えました。

Amazonで販売しようと思われたのはなぜですか？

そもそも事業化しようと思った時点で、すでにAmazonでの販売を中心に考えていました。Amazonは売れ行きが良いという評判は聞いていましたし、ビジネスモデルが明確で、販売方法がシステム化されていますから、1人でも効率的に販売ができると考えたためです。現在のようにスタッフの人数が増えても、データ入力や、発送作業などは作業分担もしやすいので、スムーズに対応できています。

### 「Amazonでの販売には、自分のアイデアを実践し、結果を出すことで得られる充足感がありますね」



株式会社を設立されたのはどのようなタイミングでしたか？

中古書の販売を事業化してから、約2年半はほとんど1人で販売も買取も行っていました。最初は販売に慣れていなかったこともあり、お客様への対応などで戸惑うこともありましたが、お客様からいただくご要望や、知人からのアドバイスを参考に少しずつ問題を解決していきました。お客様が求めていることを考えて、自分のアイデアを実践し、結果を出すことで得られる充足感があったので、続けてこれたのだと思います。ただ、売上が伸びていくにつれ、市場の変化などに対応していくためには、1人では限界を感じ、組織化し、企業として体力をつけることが必要だと気づき、株式会社を設立しました。

高知県にも倉庫を持たれているそうですね。

出身地の高知に倉庫を借りて、そこから発送作業を行っています。地方にも働きたいと考えている方は多いですし、倉庫代なども含めて考えたら、場所や時間に関係なく販売できるインターネット通販は、地方の方が有利なのではないかと思えます。労働日数や時間などは融通するようにして、パートの方に働きやすい環境をつくるように心がけています。今後も社員と共に知恵を絞って、お客様のご要望に応える販売を続けていきます。

## Amazon マーケットプレイス ランキング

フルフィルメント by Amazon(FBA)で今売れている バレンタインに向けて男を磨くグッズ 目的別 Top5

集計期間：2014/12/11 - 2015/1/10

バレンタインデーまで残り2週間となり、バレンタインデーを意識して自分磨きに励んでいる男性も多いのではないのでしょうか？ そこで、今月は男を磨く商品のランキングをご紹介します。

### 《年末年始にたるんだ体を引き締める！ トレーニンググッズ編》

気軽にトレーニングを始められる商品群の中でも、「スケーティングシェイプ(1位)」や「ドアジム DOOR GYM(3位)」のように、自宅でトレーニングできるグッズが支持されています。

NO	商品名	URL
1位	東急スポーツオアシス フィットネスクラブがつくった スケーティングシェイプ(エクササイズ DVD 付き)	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B006TSEP58">http://www.amazon.co.jp/dp/B006TSEP58</a>
2位	karadafitHeart(カラダフィットハート) 心拍センサー	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00FPL6N8C">http://www.amazon.co.jp/dp/B00FPL6N8C</a>
3位	ドアジム DOOR GYM 1型	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00BDAN9UO">http://www.amazon.co.jp/dp/B00BDAN9UO</a>
4位	BB-SPORTS BODYMAKER サウナスーツ	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00BWLVDVHK">http://www.amazon.co.jp/dp/B00BWLVDVHK</a>
5位	Underfuse (アンダーフーズ) ハイパフォーマンス・ポケット	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00CV07UHS">http://www.amazon.co.jp/dp/B00CV07UHS</a>

### 《清潔感あふれる素肌へ！ 電動シェーバー編》

清潔感を保つために欠かせない、日々の髭のお手入れ。バレンタインデー前に、まずは基本の身だしなみを振り返ってみてはいかがでしょうか？「Panasonic スピンネット (2位)」や「ツインヘッドα ウォッシュャブルシェーバー(3位)」など、剃り味を重視してシンプルな機能に絞った、コストパフォーマンスの高い商品が人気です。



< 1位 Panasonic システムスモーカー ライト >

NO	商品名	URL
1位	Panasonic システムスモーカー ライト ES6013P-A	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B001KN53CG">http://www.amazon.co.jp/dp/B001KN53CG</a>
2位	Panasonic スピンネット ES6510P-K	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B001MBV4VK">http://www.amazon.co.jp/dp/B001MBV4VK</a>
3位	ツインヘッド α ウォッシュャブルシェーバー MCE-3100 27501	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B000SVW5EK">http://www.amazon.co.jp/dp/B000SVW5EK</a>
4位	フィリップス シェーバー「センソタッチ 2D」RQ1167	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00F36X936">http://www.amazon.co.jp/dp/B00F36X936</a>
5位	充電式シェーバーコブラ RQ-720-BK	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00BNRDHM2">http://www.amazon.co.jp/dp/B00BNRDHM2</a>

### 《香りで魅せる！ 男の香水編》

”気になる人”への昇格を狙って、香水を使ってみるのも一つの手です。「ブルガリ プールオム EDT (1位)」 「メンズセレクト プレミアムパヒュームストーリーア(2位)」など、フレッシュな印象を与える香りがランクイン。プライベートや仕事などシチュエーションを問わずまとえる、さりげない香りの商品が売れています。

NO	商品名	URL
1位	ブルガリ プールオム EDT 100ml	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B000PY54RU">http://www.amazon.co.jp/dp/B000PY54RU</a>
2位	メンズセレクト プレミアムパヒュームストーリーア 25ml	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B0030ZJGZW">http://www.amazon.co.jp/dp/B0030ZJGZW</a>
3位	ドルチェ&ガッバーナ ライトブルー 25ml	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B002E0RZ2K">http://www.amazon.co.jp/dp/B002E0RZ2K</a>
4位	カルバンクライン CK-ONE EDT SP 200ml	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B000068DWZ">http://www.amazon.co.jp/dp/B000068DWZ</a>
5位	ブルガリ プールオムエクストレーム オーデトワレ 100ml	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00021BCG8">http://www.amazon.co.jp/dp/B00021BCG8</a>

## セミナー 情報

Amazon.co.jpでは、これまで販売事業者様向けの出品セミナーを開催して参りましたが、2015年は開催する地域と回数を拡大し、専門チームがセミナーを実施いたします。今回、ネット販売初心者向けにその場で登録から販売開始までできる「Amazon出品実践講座」や、「売れるためのポイント紹介~話題の「アマゾンハック」を理解する」という新しいコンテンツを導入し、以下のセミナーを開催予定です。

### ■Amazon出品セミナー「買うだけじゃない、売るのもAmazon」in東京

日時: 2月24日(火)10:30~16:00

場所: アマゾン ジャパン株式会社本社 (東京都目黒区下目黒1-8-1 アルコタワーアネックス)

詳細: [http://s3.amazonaws.com/JP\\_AM/doc/SeminarTeam/Final\\_TokyoSeminar\\_0224.pdf](http://s3.amazonaws.com/JP_AM/doc/SeminarTeam/Final_TokyoSeminar_0224.pdf)

### ■Amazon出品セミナー「買うだけじゃない、売るのもAmazon」in沖縄

日時: 2月27日(金)14:00~17:00

場所: 沖縄県立博物館・美術館 講座室 (沖縄県那覇市おもろまち3丁目1番1号)

詳細: [http://s3.amazonaws.com/JP\\_AM/doc/SeminarTeam/Final\\_OkinawaSeminar\\_0227.pdf](http://s3.amazonaws.com/JP_AM/doc/SeminarTeam/Final_OkinawaSeminar_0227.pdf)

■Amazon出品サービスについて詳しくは[こちら](#)

■Amazonのサービスを利用することで活躍している人物・企業を紹介するAmazonカスタマーストーリーは[こちら](#)

### <Amazonマーケットプレイスについて>

「Amazon マーケットプレイス」は、Amazon のビジョンである「地球上でもっともお客様を大切にすること」、「地球上でもっとも豊富な品揃えを提供すること」を追求して品揃えの強化を実現していくための重要なプログラムです。2000年11月にAmazon.comでのサービスを開始し、日本では2002年にAmazon.co.jpでのサービスをローンチしました。2007年には法人の販売事業者様による商品販売サービス「マーチャント@amazon.co.jp」も導入し、現在、「Amazon マーケットプレイス」を通じて多くの販売事業者様に多様な商品をリ스팅いただいています。

また、「Amazon マーケットプレイス」は、2つのコンセプトをあわせもっています。1つは、Amazonで商品を購入するお客様のために、「Amazon マーケットプレイス」を通じてより多くの選択肢を提供できるということで、利便性も重視しています。Amazonでは、1つの商品に関しての複数のリ스팅が1ページの商品詳細ページに集約されているため、お客様はその1ページを見るだけで、商品価格、配送料、納期など、ほしいものに関する条件を簡単に比較でき、ほしいものを、最も買いやすい条件で、簡単に探すことができます。そしてもう1つのコンセプトは、「Amazon マーケットプレイス」に参加する販売事業者様のために、Amazon.co.jpの集客力、マーケティング技術力、販売力を提供することです。販売事業者様には商品をリ스팅いただくだけで、Amazonの信頼性の高いテクニカルサポート、販促マーケティングやカスタマーサービスなどのビジネスサポートを、自社商品のEC販売にオールインワンの料金プランでご利用いただけます。商品紹介ページの作成から代金回収まで、そして、SEOやSEM対策からレコメンド機能、アソシエイト・プログラムやメールマガジン配信など、通常は手間と費用がかかる複雑な販促活動はAmazonがサポートするため、商品の品揃えの拡充とリ스팅の強化に集中していただくのみで、Amazonでのビジネス拡大を推進していただけます。より多くの販売事業者様に「Amazon マーケットプレイス」で商品を販売いただくことにより、Amazonはより豊富な品揃えを実現することができます。

### 本件に関する報道関係者からのお問合せ先

アマゾン ジャパン株式会社

プレス対応 Tel: 03-6367-4117

プレス対応 E-mail: [press@amazon.co.jp](mailto:press@amazon.co.jp)

株式会社ブラップジャパン

Tel: 03-4580-9103

E-mail: [pr-amazon@ml.prap.co.jp](mailto:pr-amazon@ml.prap.co.jp)

<http://services.amazon.co.jp/>