

Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 20

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

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。

➤ 販売事業者サクセスストーリー

有限会社小林養蜂園：

「FBA を利用して、発送作業の負担が減り、生産に注力する時間が増えました」

1955 年に創業しはちみつの生産と販売を行う家族経営の養蜂園。20 年前に群馬県のロマンチック街道沿いに実店舗を開店。夏の観光客をメインに販売を行っていたが、2013 年の大豊作を期に Amazon に出品を開始。フルフィルメント by Amazon（FBA）を利用したところ、大幅に売上が伸びた。



販売事業者様サクセスストーリー

有限会社小林養蜂園 小林 豊様

販売事業者名： 小林養蜂園 <http://amzn.to/1KbRMZ6>

販売開始： 2013 年 8 月 販売カテゴリ： 食品・飲料・お酒

利用サービス： [Amazon 出品サービス](#)、[フルフィルメント by Amazon \(FBA\)](#)

販売事業者様概要： 1955 年に創業しはちみつの生産と販売を行う家族経営の養蜂園。20 年前に群馬県のロマンチック街道沿いに実店舗を開店。夏の観光客をメインに販売を行っていたが、2013 年の大豊作を期に Amazon に出品を開始。フルフィルメント by Amazon（FBA）を利用したところ、大幅に売上が伸びた。現在のおすすめは、カスタマーレビューで☆4.6 を獲得している「国産アカシアはちみつ」。本社所在地は群馬県沼田市。

「FBA を利用して、発送作業の負担が減り、生産に注力する時間が増えました」

小林様 インタビュー：

60 年以上にわたり養蜂業を続けられているそうですね

昭和 30 年に父が農業と兼業で養蜂を始めました。1 箱の巣箱から安定して販売ができる量まで蜂を増やすのに 20 年かかったそうです。蜂の管理は難しいうえ、収穫は天候に大きく左右されることもあり、収穫量が安定しなかったため、卸売などは行わず、主に春から夏の間だけ露店と自社通販を行ってきました。

20 年前に街道沿いに実店舗を持ち、日光や尾瀬を訪れる観光客に販売を行ってききましたが、観光客が少なくなる冬場は売上が大幅に落ち込み、夏場の売上が頼りでした。しかし、観光のピークとなる春から夏は、収穫の最盛期と重なり、収穫と販売の両方に追われるため、生産も売上也伸びずのは難しい状況でした。



Amazon で販売を開始されたのはどのようなタイミングだったのでしょうか？

2013年に、天候に恵まれたためか、はちみつが大豊作となったのがきっかけです。例年の2倍の収穫となり、実店舗や、自社の通販では売り切ることができないほどの量でした。

販路を広げるにも、来年はどうかともわかりませんから、投資が不要で、手軽に販売を始められるAmazonで販売してみようと考えました。初期登録料も月ごとに支払うシステムなので、試しにやってみようという感じでした。

「FBAの料金には、送料や梱包費も含まれているので、収益も改善しました」

販売開始後にフルフィルメント by Amazon (FBA) をご利用になっていますね

実は、最初の3か月はあまり売れなかったのですが、月間登録料が登録から3か月は無料だったので、特に問題はありませんでした。その頃からカスタマーレビューがつきはじめ、4か月目から次第に売上が伸びていきました。当時はすべて自社で発送していたので、発送作業に限界を感じてきたところで作業負担を減らそうとFBAの利用を始めました。

FBAの利用を始めてすぐに売上が急増し、1000本単位でAmazonに預けた商品が売れていったのには驚きました。

FBAの料金には、送料や梱包費も含まれているので、自社発送と比べて収益も改善しました。

生産者として実感されているAmazonで販売するメリットは？

FBAを利用したことで、発送作業の負担が大幅に減り、はちみつの生産や研究にあてることができたため、収穫量も増えました。カスタマーレビューを参考に、容器の形態や内容量なども検討し、商品開発にも活かしています。

年間を通して販売できますし、全国のお客様に国産のはちみつの味を知っていただけるのは、生産者としてとてもうれしいことです。

<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 리스팅 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つの商品に関する複数の 리스팅 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、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 리스팅 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 리스팅 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

株式会社ブラップジャパン

Tel : 03-4580-9103

E-mail : pr-amazon@ml.prap.co.jp

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