

Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 25

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。

<今月号のコンテンツ>

➤ 販売事業者サクセスストーリー

タオルショップブルーム（販売カテゴリ：ホーム&キッチン ベビー&マタニティ）

「Amazon は限られたマンパワーでも売上を伸ばせる。一番効率的な販売ができると思います」

Amazon では初期費用がかかりませんし、商品の写真や価格などの情報を登録するだけで販売を開始できます。売上金の回収が早いのも良かったです。また、Amazon が在庫保管・商品発送代行を行うフルフィルメント by Amazon（FBA）を活用することで、販売に手間をかけずに、限られたマンパワーでも売上を伸ばせたと思います。一番効率的な販売ができると思いますね。



➤ 今月の新規販売事業者様

rockin'star★（販売カテゴリ：ファッション・バッグ・腕時計）

「Amazon には、ビジネスチャンスを上げられる可能性が大いにあると思います」

Amazon のような多くのお客様が訪れる販売プラットフォームは、お客様との距離が近く、商品を販売する上で、ビジネスチャンスを上げられる可能性が大いにあると思います。既存の店舗やフェスティバルでの販売だけでは認知・購入いただけないお客様への訴求を実現し、新たな販路として定着させたいですね。



販売事業者様サクセスストーリー

サイバール株式会社 代表取締役社長 前山亮二様

販売事業者名： タオルショップブルーム <http://amzn.to/1SFtNur>

販売開始： 2010年7月

販売カテゴリ： ホーム&キッチン ベビー&マタニティ

利用サービス： [Amazon 出品サービス](#)、[フルフィルメント by Amazon](#)、[Amazon ログイン&支払い](#)

販売事業者様概要： 創業2010年3月。タオルの卸売を行う実家から独立し、インターネットでの販売を開始。地元・大阪の

産業でもある泉州タオルや愛媛の今治タオルなど、日本製の質の高いタオルを販売し、バスタオルやフェイスタオルでは Amazon ランキング 1 位を獲得するなど人気を獲得している。おすすめ商品は、湯上りポンチョ、おくるみなど、上質さが感じられる日本製のベビー用品各種。従業員数 50 名。本社所在地は大阪府泉佐野市。

「Amazon は限られたマンパワーでも売上を伸ばせる。一番効率的な販売ができると思います」

前山様 インタビュー：

インターネット販売で起業されたのはなぜですか？

実家が長年タオルの卸売を行っており、日本のタオル産業全体が外国からの輸入品に押され、年々業績が下降していくのを感じていました。実家で手伝いをしていた時に、インターネット販売を試験的に導入したところ売上が良かったので、独立して起業しようと思いました。資金がそれほど潤沢にあるわけではなかったので、店舗を持たずに販売が開始できるインターネット販売は便利でした。

独立されてすぐに Amazon で販売を開始されたのはなぜですか？

Amazon では初期費用がかかりませんし、商品の写真や価格などの情報を登録するだけで販売を開始できるからです。売上金の回収が早いのも良かったですね。最初は数ある販路の 1 つしか考えていませんでしたが、販売を続けていったら Amazon での売上が一番大きくなりました。

Amazon での売上が伸びた要因は何だとお考えですか？

Amazon が在庫保管・商品発送代行を行うフルフィルメント by Amazon (FBA) を活用することで、販売に手間をかけずに、限られたマンパワーでも売上を伸ばせるからではないでしょうか。一番効率的な販売ができると思いますね。また、Amazon は他の EC サイトとお客様の層が違うということもあると思います。弊社では、日本製の質の高い商品を販売しており、他の EC サイトでは価格の安い商品に埋もれてしまう傾向にありますが、Amazon では高価格帯の商品もよく売れますね。価格競争に巻き込まれることなく、付加価値のある高品質の商品を販売したいという弊社の考えに合っていると思います。

FBA マルチチャネルサービスはどのようにご利用になられていますか？

自社サイトや他の EC サイトで販売している商品は、自社出荷を行っていますが、出荷が追いつかない場合などに、他の EC サイトからの注文でも Amazon の在庫から出荷できるので便利です。

自社サイトでは Amazon ログイン&ペイメントをご利用になられていますね。

自社サイトの構築に FutureShop2 を利用しているので、Amazon ログイン&ペイメントが利用できるようになってからすぐ使い始めました。最初はそれほど期待していなかったのですが、利用率が高いので驚いています。

今後の展開をお聞かせください。

Amazon で販売を開始して認知度が格段に上がりました。今後も Amazon を主力販売先として、オリジナル商品の開発を行いながら商品数を増やし、販売を強化していきたいと思っています。また海外にも目を向け、今年から Amazon.com でも販売を開始しました。これからどんな商品が売れるのか見極めていこうと思っています。



今月の新規販売事業者様

株式会社ロッキング・オン・ジャパン 鈴木洋佑様

販売事業者名： rockin'star★ <http://amzn.to/1Q8KJtC>

販売開始： 2016 年 2 月

販売カテゴリー： ファッション・バッグ・腕時計

利用サービス： [Amazon 出品サービス](#)

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

販売事業者様概要： 音楽雑誌『ROCKIN'ON JAPAN』、『bridge』の出版とフェスティバルおよびイベントの企画・制作・運営業務を行っている。「ROCK IN JAPAN FESTIVAL」や「COUNTDOWN JAPAN」などのイベント制作で培ったグッズ販売のノウハウを活かし、T シャツブランド「rockin'star★」を立ち上げ、自社 EC サイトで販売している。本社所在地は東京都渋谷区。現在のイチ押し商品は、年越しイベントでも人気が高かった「UNIVERSE MICKEY」、「UNIVERSE SNOOPY」、「ASTRONAUT SNOOPY 02」。

「Amazon には、ビジネスチャンスを広げられる可能性が大いにあります」

鈴木様のコメント：

T シャツブランド「rockin'star★」は、これまで弊社で企画・制作を担ったフェスティバルでの販売のほか、企業カルチャーと親和性が高い実店舗での委託販売ならびに自社サイトでの販売を行ってきました。更なる販路拡大を考えた時に、Amazon のような間口の広い EC サイトなら、幅広いお客様へアプローチしやすいと考え、Amazon での販売を開始しました。

商品梱包や発送作業は時間と労力がかかり、社内対応が難しいですが、フルフィルメント by Amazon (FBA) を利用することで、作業の効率化が図れる点は大変ありがたいです。Amazon のような多くのお客様が訪れる販売プラットフォームは、お客様との距離が近く、商品を販売する上で、ビジネスチャンスを広げられる可能性が大いにあります。既存の店舗やフェスティバルでの販売だけでは認知・購入いただけないお客様への訴求を実現し、新たな販路として定着させたいですね。



■ Amazon出品サービスについて詳しくは[こちら](#)

■ Amazon 出品セミナー開催予定一覧は[こちら](#)

■ Amazon のサービスを利用し新たなチャレンジをしている人たちを紹介する Amazon Story について詳しくは[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 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、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 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： 03-4580-9101

E-mail：amazon@ml.prap.co.jp

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