

# Newsletter

Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 6

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

2014.07.24

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お取り組みや、「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参ります。今号では、『FBA マルチチャネルサービスのお届け日時指定便』の新サービスなどを紹介し、販売事業者様のより革新的なビジネス展開に役立つ、「Amazon マーケットプレイス」ならではの情報をご案内いたします。

## 販売事業者様サクセスストーリー

株式会社ジービーエス 代表取締役 和田祐一様

販売事業者名: ジービーエス <http://amzn.to/1jizE9I>

販売開始: 2012年2月

販売カテゴリ: 家電・カメラ 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: 2001年創業。東京・表参道、新宿などでネイルサロン、マッサージサロンなどを展開している。新事業として2011年に携帯アクセサリ販売事業を立ち上げ、2012年2月にAmazonでEC事業を開始。2013年9月にiPhone 5Sのデザインを活かしたシンプルなデザインの「Highend berry ソフト TPU ケース クリア」(写真)を販売したところ、Amazonの携帯電話用ケース・カバーランキングで1位を獲得。その後もロングセラーを続けている。本社は東京都港区。従業員数約120名。

## 「今では総売上の30~40%を新事業が占め、新事業を大きく育てられています」

### Amazon で販売を開始された経緯をお聞かせください

弊社はネイルサロンを中心に美容サービス事業を展開してきました。しかし美容サービス事業は景気に左右されやすく、一日の接客数には限界があることも安定的に事業拡大をする上での障壁となっており、5年後10年後を考えると、新事業が必要だと感じていました。そこで、2011年11月からハワイのショッピングモールで、当時日本で人気のあった携帯電話アクセサリの販売を開始しました。最初は売上も良かったのですが、高額なテナント料と手数料のためにわずか数か月のうちに赤字となり、新事業の存続が危ぶまれる状況に陥りました。日本での販路を持つにも、まったくの新事業だったため取引先もなく、実店舗を持つリスクを選ぶ余裕もない中で打開策を検討し、浮上したのがAmazonでの販売でした。

### 数あるECサイトの中でAmazonを選ばれたのはなぜですか？

Amazonの販売力に勢いを感じたことが一番の理由です。また、Amazonが商品の保管と発送をしてくれるフルフィルメント by Amazon(FBA)があったことも少人数でのオペレーションを行う上



で重要な要因でした。FBA のようなサービスは他には見当たりませんでしたし、FBA を利用することで、最小の労力で最大のリターンを得られると期待しました。

#### 実際に Amazon で販売を開始されていかがでしたか？

2012年2月からAmazonで販売を開始し、同時にFBAの利用も開始しました。最初から順調に売り上げを伸ばし、2013年9月にiPhone 5Sの販売開始に合わせて「Highend berry ソフト TPU ケース クリア」を販売したところ、Amazonの携帯電話用ケース・カバーランキングで1位を獲得し、売上は前年平均の約5倍まで伸びました。今では会社の総売上の30~40%を携帯ケース事業が占め、新事業を大きく育てることができています。ここまでスムーズに売上を伸ばすことができたのは、Amazonの販売力とFBAの配送力によるものだと感じています。

#### 製品に対するこだわりと、今後の展開をお聞かせください。

デザインがシンプルだからこそ、ボタンの押し具合、ストラップホルルの大きさ、キャップの締め具合などにこだわっています。Amazonのカスタマーレビューを基に改良を加えていった結果、製品を作るために必要な金型を8回も作り直しました。こうした投資は必要だと考えていますし、これからもAmazonのカスタマーレビューを参考にしながら、より良い製品づくりを目指していきます。

今後はAmazonでアメリカやヨーロッパへの海外展開を進め、今度は世界でNO.1になることが目標です。

## 今月の新規販売事業者様

株式会社ワンダーコーポレーション WonderGOO オンラインショップ店 店長 高塚昂太様

販売事業者名: WonderGOO オンラインショップ店 <http://amzn.to/1qPbqEp>

販売開始: 2014年6月 販売カテゴリー: ホビー、おもちゃ、DVD・ミュージック・ゲームなど

利用サービス: Amazon 出品サービス

販売事業者様概要: 創業1988年。北関東を中心に直営店を95店舗を持ち、ゲーム・音楽・映像ソフト、書籍などのエンタテインメント商品の販売を主体としながら、化粧品や携帯電話の販売事業なども行う複合企業。子会社にCD・DVD販売の新星堂などがある。今のイチ押し商品は『アナと雪の女王』【Blu-ray・DVD】。本社所在地は茨城県つくば市。

Amazon マーケットプレイス参加目的: オリジナル特典などの独自商品の認知拡大と、販路拡大のため。

## 「Amazon は1日に来店されるお客様が多いため、弊社の商品を多くのお客様にご覧いただけると期待しています」

#### 高塚 様のコメント:

私たちは、世の中の Wonder な楽しさを追い求める企業です。知る楽しさ、観る楽しさ、聴く楽しさ、遊ぶ楽しさ、美しくなる楽しさを提案するため、五感を刺激する遊び心に溢れた店舗展開を行っています。実店舗のない地域のお客様にも WonderGOO を知っていただき、心を豊かにする「楽しさ」をご提供したいと考え、EC 事業を行っています。

この度、EC 事業のさらなる拡大と、より多くのお客様との出会いを求め、Amazonでの販売を開始しました。Amazonは、1日に来店されるお客様が多いため、弊社の商品を多くのお客様にご覧いただけると期待しています。また、弊社ではオリジナル特典に力を入れており、他店にはない特典付商品をお客様にご提供することで、Wonder GOO の良さを広く知っていただきたいと考えています。これからもオリジナル特典付商品、中古トレカを中心に、お客様にご満足いただき、楽しんでいただける商品を出品してまいります。



## 「Amazon ならではの」ユニーク商品のご紹介

ウェアラブルおもちゃ Moff Band(モフバンド)

株式会社 Moff <http://www.amazon.co.jp/dp/B00KYS3YME>

(※Amazon.co.jp で予約受付中。2014 年 10 月 15 日配送開始予定)

### 株式会社 Moff 様より商品のご紹介:

「子供がiPadにしがみついてゲームばかりして、気になる」「本当は、友達と一緒に身体をいっぱいに使って遊んでほしい」。このような悩みをかかえた小さな子供を持つパパ2人が中心となって立ち上げた株式会社 Moff が、ウェアラブルおもちゃ『Moff Band(モフバンド)』を販売します。



Moff Band(モフバンド)は手首につけてスマ

ートフォンやタブレットとワイヤレスで連携することで、「手にしたものの全て、自分の動きすべてをおもちゃに変える」ウェアラブルおもちゃです。手の動きに連動してアプリ側が音を使った遊びの体験を実現します。例えば、効果音や音声を通じて、手にしたもののや自分の動きが刀のおもちゃ、ギターのおもちゃ、電子銃のおもちゃ等に変わります。ちゃんばらの刀の音やギターの音などがとてもリアルに鳴るため、その音に合わせて子供同士が汗だくになって互いに身体を使い顔と顔を合わせ、創造的に遊ぶようになります。

Moff Bandは、今年3月に開始した世界最大規模のクラウドファンディングサイトKickstarter(キックスターター)でのプロジェクトにおいて、目標金額をわずか48時間で達成するとともに、最終的には目標の約4倍の支援額を達成し海外のメディアにも多数取り上げられました。楽しいコンセプトと性能の良さが高く評価されているMoff Band。その魅力を、ぜひともお子さんと一緒に楽しんでください。

商品紹介動画URL: <http://www.moff.mobi/>

## Amazon マーケットプレイス 新サービスのご紹介

### 『FBA マルチチャネルサービス お届け日時指定』

多くの販売事業者様からのご要望にお答えし、FBA マルチチャネルサービスでも『お届け日時指定』機能を追加しました。FBA マルチチャネルサービスは、販売事業者様の自社サイトや他のショッピングモールなど、Amazon 以外の販売経路で売れた商品の出荷・配送・在庫管理までを、Amazon が代行して運用する物流サービスです。これまでは「お急ぎ便」「当日お急ぎ便」のみ対応していましたが、「お届け日時指定便」への対応も可能となり、FBA マルチチャネルサービスの利便性がよりいっそう向上しました。(※「お届け日時指定便」をご利用の場合は、通常配送とは別の手数料がかかります)。

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

## FBA マルチチャネルサービス概要:



- 24 時間 365 日出荷対応可能。繁忙期・閑散期の物量に合わせ必要な時に必要なだけご利用いただけます。
- 「当日お急ぎ便」「お急ぎ便」「お届け日時指定便」に対応。迅速に商品をお届けできます。
- Amazon ロゴ印刷のない、無地のダンボール箱で出荷しております。
- ご利用は 1 商品 1 個から OK。システム利用料などの固定費は一切不要。利用された分のみ課金される仕組みです。
- 在庫保管手数料はご利用スペース分のみ日割り計算での請求となりますので、コスト効率がよく安心です。

## セミナー情報

### ■Amazonマーケットプレイス オンラインセミナー

この無料オンラインセミナー動画では、「Amazon.co.jpで御社の商材を販売しませんか？」というテーマのもと、Amazon.co.jpで商品を販売いただくためのサービスのメリットや、仕組み、料金体系についてご説明しております。

**参加方法:** 下記URLより無料セミナー動画にお申込みください。

URL: <http://go.amazonservices.com/JP-RecruitingWebinar.html>

### <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 つの商品に関する複数のリ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/>