

Newsletter

Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 11

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

2014.12.15

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:**

愛知県名古屋市にある 1962 年創業の楽器店。FBA を利用し、実店舗とネット販売を両立させ売上を伸ばしている**矢木楽器店**。



- **今月の新規販売事業者様:**

「北海道の食を全国の食卓へ」をコンセプトにネット販売に力を入れ、Amazon でおせち料理の販売を始めた**小樽きたいち株式会社**。



- **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“忘年会関連グッズ”

- 《ネタの決まらない忘年会幹事さんへ！ パーティグッズ編》
- 《楽器でさらに盛り上げよう！手に収まるサイズの楽器編》
- 《お酒を飲んだ後のケアもお忘れなく！！ ウコン編》



- **今月のおすすめピック:**

➢ **中古車販売ネクステージ、歳末 BIG SALE 開催**



- **セミナー情報:**

販売事業者様サクセスストーリー

株式会社 矢木楽器店 EC 販売グループ 主任 丹羽昭一郎様

販売事業者名: 矢木楽器店 <http://amzn.to/12memzF>

販売開始: 2011年8月 販売カテゴリ: 楽器、ミュージック

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: 1962年創業の楽器店。実店舗では楽器販売、学校への音楽教材販売のほか、音楽教室、英語教室などの運営も行い、専門知識を持ったスタッフが販売を担当している。イチ押し商品は、新品同様に整備を施した「中古ピアノ」。ピアノの配達は愛知県内限定。配達後には調律まで行う。所在地は愛知県名古屋市。従業員数 22 名。

「今ではインターネット販売の売上の約 9 割が Amazon での売上になりました」

丹羽様 インタビュー:

インターネット販売を始められた経緯をお聞かせください

当店は、名古屋市内の小・中学校に学校用教育楽器の販売として創業し、実店舗での楽器類の販売と、音楽教室なども展開してきました。しかし、少子高齢化が進み、学校教材の販売が大幅に減少してきたため、販路拡大の取り組みの一つとして、約 10 年前から自社サイトのほか、インターネットモールでインターネット販売を始めました。

Amazon で販売しようと思われたのはなぜですか？

自社サイトとインターネットモールで販売を開始後、しばらくすると売上が伸び悩み、リスティング広告や SEO 対策などで集客を試みましたが、なかなか売上が伸びませんでした。



そんな時に Amazon は集客力があると聞き、販路を広げられるのではないかと 2011 年から始めました。

Amazon は初期費用が不要で、販売にかかる費用は、月間登録料の 4900 円と販売手数料のみなので、始めやすかったですね。自動のレコメンド機能がありますし、SEO 対策も自動で対応してもらえ、広告費が不要なのうれしいですね。

実際に Amazon で販売されていかがでしたか？

販売開始当初はそれほど売上が伸びなかったのですが、売上のビジネスレポートを見ていて、売れ行きが良い商品の傾向に気づき、分析をした結果、売上が大きく伸ばすことができました。また、商品の発送やお問い合わせにも素早く丁寧に対応し、お客様から信頼していただけるように努めています。今では目標売上を毎月超えるようになり、予想以上の伸びに驚いています。「すぐに商品を使いたい」と思われるお客様が多いので、早く届くイメージのある Amazon で注文されるお客様が多いのではないのでしょうか。今ではインターネット販売での売上の約 9 割が Amazon での売上になりました。

実店舗との両立はどのようにされていますか？

Amazon での販売の多くは、商品管理から発送までを Amazon にお任せできるフルフィルメント by Amazon (FBA) を活用しているため、Amazon での売上規模が大きくなっても、スタッフを増やすことなく対応できています。

インターネットで当店をお知りになり、実店舗にお越しになるお客様もいらっしゃいます。実店舗とインターネット販売という選択肢を増やすことで、全国に向けて販路を広げながら、地元のお客様の利便性も高めることができているのではないかと考えています。

今後の展開をお聞かせください。

この秋に中古ピアノの展示場を増やしたことから、Amazon でも中古ピアノの販売を開始しました。インターネットでも安心して買い求めいただけるように、新品同様に調整した状態で販売しています。まだ販売に注力できていない商品も多いので、これからまだまだ Amazon での売上を伸ばしていけると考えています。

今月の新規販売事業者様

小樽きたいち株式会社 営業部長 田中公一様

販売事業者名： 小樽きたいち株式会社 <http://amzn.to/12Ji3v>

販売開始： 2014 年 7 月 販売カテゴリ： 食品 & 飲料

利用サービス： Amazon 出品サービス

販売事業者様概要： 1982 年にたらこ加工・卸として創業した、きたいちグループの小売部門。北海道の本社のほか埼玉県に物流センターと顧客サポート部門を持ち、「北海道の食を全国の食卓へ」をコンセプトに、2000 年からインターネット販売と自社通販を行っている。現在のイチ押し商品は、海の幸をふんだんに盛り込んだこだわりの「小樽きたいち本格派海鮮おせち料理」。本社所在地は北海道小樽市。スタッフ数約 200 名。

Amazon マーケットプレイス参加目的： Amazon の集客力による販路拡大を期待。

「Amazon は商品を販売するまでに手間がかからず、気軽に販売を開始できました」

田中様のコメント：

弊社では、30 年以上にわたり海産物の加工・卸売を行ってきました。2000 年から自社直販とインターネットモールなどでの販売を行っていますが、躍進している Amazon の集客力に期待し、更なる販路拡大を目指して出品しました。Amazon は他の EC モールとは異なり、個別の店舗形式ではないため、商品を販売するまでに手間がかからず、気軽に販売を開始できました。

エビやカニなどの海産物をふんだんに盛り込んだおせちは弊社にしかできない豪華さだと自負していますので、Amazon を通じて、今まで弊社をご存じでなかったお客様にも、味わっていただきたいと思っています。今後は、北海道自慢のフルーツやスイーツなどの販売も検討しています。



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 “忘年会関連グッズ” 目的別 Top5

集計期間：2014/10/27 - 2014/11/26

「ネタの決まらない忘年会幹事さんへ！ パーティグッズ編」

忘年会幹事の腕の見せ所の一つは参加者全員が楽しめる催しものを準備できるかということでは？「OXプレート10枚セット(3位)」や「ラシアンルーレット II (5位)」など、バラエティ番組のような企画に使えるようなグッズが人気となっています。



< 3位 OXプレート10枚セット(左)、4位 スティックボム チャレンジセット(右) >

NO	商品名	URL
1位	侍 カツラ	http://www.amazon.co.jp/dp/B002PF2XTY
2位	デラックスなマスク	http://www.amazon.co.jp/dp/B004FSIWOO
3位	〇Xプレート10枚セット	http://www.amazon.co.jp/dp/B002PFA9LI
4位	スティックボム チャレンジセット	http://www.amazon.co.jp/dp/B006G3R6K2
5位	ラシアンルーレット II	http://www.amazon.co.jp/dp/B0017RJXRQ

《楽器でさらに盛り上げよう！手に収まるサイズの楽器編》

パーティで歌ったり、踊ったり。そんな雰囲気をさらに華やかにするお役立ちグッズとして、持ち運びが簡単な小さな楽器を考えてみてはいかがでしょうか。複数名で一緒に使って盛り上げられるセット



商品（1位、4位）が人気となっています。

< 1位 Cosjob リングベル（4色セット）カスタネット付き >

NO	商品名	URL
1位	Cosjob リングベル（4色セット）カスタネット付き	http://www.amazon.co.jp/dp/B00GW95PGM
2位	プレイウッド ジュニアハンドウッドブロック	http://www.amazon.co.jp/dp/B009RZD0S8
3位	赤いタンバリン	http://www.amazon.co.jp/dp/B00KS59YRW
4位	リングベル（4色セット）	http://www.amazon.co.jp/dp/B00LJ4F1DW
5位	光るLEDタンバリン	http://www.amazon.co.jp/dp/B009NQVOO8

《お酒を飲んだ後のケアもお忘れなく！！ウコン編》

連日のクリスマス会や忘年会で疲れが残らないようにウコンのサプリメントを摂るのも1つの手です。今や飲み会のお供の定番となったウコンですが、「春ウコン」、「秋ウコン」といったように、含有成分の違いにこだわった商品が人気を集めています。



< 2位 お徳用秋ウコン粒（540粒/約6ヶ月分） >

NO	商品名	URL
1位	屋久島春ウコン粒 600粒（旧春ウコン錠剤）	http://www.amazon.co.jp/dp/B003CF7YNQ
2位	お徳用秋ウコン粒（540粒/約6ヶ月分）	http://www.amazon.co.jp/dp/B000TIR0BK
3位	醗酵ウコン粒 500粒*2パック（詰め替え用）	http://www.amazon.co.jp/dp/B0037NUEHG
4位	「紅ウコン様」2箱セット	http://www.amazon.co.jp/dp/B002WN4NG0
5位	屋久島春ウコン100%（300粒）袋入75g	http://www.amazon.co.jp/dp/B0068D10EI

Amazon マーケットプレイス 今月のおすすめトピック

★中古車販売ネクステージ、歳末 BIG SALE 開催 ～77 万円の高年式車両も台数限定で販売～

出 店 社:株式会社ネクステージ

URL:<http://www.amazon.co.jp/usedcar>



12.10  **12.24**
wed wed
歳末SALE
全国送料無料
全ての商品 離島も
プライスダウン約100台
77万円スペシャル車両
価格で選ぶ

 支払い総額 33万円コーナー	 支払い総額 44万円コーナー	 支払い総額 55万円コーナー	 支払い総額 77万円コーナー	 超お得 値下げセールコーナー
--	--	--	--	--

今年、Amazon.マーケットプレイスで中古車の販売を始めたネクステージは、12月24日(水)まで期間限定で『歳末BIG SALE』を開催します。通常、諸費用すべて込みで33万、44万、55万の3プライスですが、今回の歳末BIG SALEでは、一部の車両を通常価格から11万円引きで販売するほか、77万円の高年式車両を台数限定で販売しています。また期間中は全国どこでも配送料無料(通常は、関東・東海・関西のみ配送料無料)です。

商品一例:

◆◆トヨタ パッソ 1.0X AT 2WD

カラー:グレイッシュパープルメタリックオパール

販売価格:770,000円 <http://www.amazon.co.jp/dp/B00QRPM1PO/>



◆日産 モコ S AT 2WD

カラー:スノーパールホワイト

販売価格:770,000円 <http://www.amazon.co.jp/dp/B00QRPM4JW/>



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

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、総合オンラインストア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ステイングいただいています。

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ステイングが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ステイングいただくだけで、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ステイング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

株式会社プラップジャパン

Tel: 03-4580-9103

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