

## Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 26

### 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

##### ゴルフプレスト（販売カテゴリー：スポーツ&アウトドア）

##### 「Amazon では、ひとつの商品が売れ始めると、長期間にわたって売れるようになりますね」

Amazon ならではの売れ行きの特徴としては、ひとつの商品が売れ始めると、その商品が長期間にわたって売れるようになります。売上の中で、売れ筋商品が 占める割合が他の EC サイトと比べて高いのも特徴です。Amazon ランキングなどでの露出や、サイト上で商品を見つけやすいことが要因ではないかと考えています。



#### ➤ 今月の新規販売事業者様

##### EC カレント（販売カテゴリー：家電・カメラ・AV 機器、パソコン・オフィス用品、ファッション・腕時計）

##### 「Amazon では、これまでとは異なる幅広い商品にご注文をいただいています」

自社サイトを含む数社のインターネットモールで販売を行ってきましたが、更なる販売チャネルの拡大を目指して Amazon への出品を決めました。

Amazon のお客様からは、これまでとは異なる幅広い商品をご注文いただいております。弊社の商品が Amazon のお客様にもマッチしていると感じています。

自社サイトではすでに家電から化粧品まで幅広く取り扱っていますので、今後は Amazon においても商品ラインナップの幅を広げ、在庫も厚くしてまいります。



## 販売事業者様サクセスストーリー

### 株式会社プレスト 店舗運営責任者（店長）泉田雅外様

販売事業者名： ゴルフプレスト <http://amzn.to/1MEChBc>

販売開始： 2007 年 11 月

販売カテゴリー： スポーツ&アウトドア

利用サービス： [Amazon 出品サービス](#)

販売事業者様概要： 1997 年 9 月、新大阪に店舗を構え、小売店として創業したゴルフ用品店。2001 年頃から、インターネットの普及を背景に大手ネットモールへ出店を始め、現在、実店舗 1 店と自社サイトの他、Amazon を含めて 4 つの EC サイトで販売を行っている。Amazon では、売れ筋ランキング上位の商品などを多数取り扱い、人気を獲得している。おすすめ商品は、日本では発売されていない希少性のある AERO BURNER mini ドライバー。従業員数 20 名。本社所在地は大阪府箕面市。

## 「Amazon では、ひとつの商品が売れ始めると、長期間にわたって売れるようになりますね」

泉田様 インタビュー：

様々な EC サイトでビジネスを展開されていますが、Amazon でも販売を始められたのはなぜですか？

弊社は、実店舗で小売店として創業し、インターネットの普及と共に 2001 年頃からインターネット販売を開始していきました。Amazon で販売を開始したのは 2007 年ですが、販路を増やすことで新規のお客様を開拓できることはそれまでの経験から知っていましたので、Amazon で販売できることを知ってぜひ出品したいと思いました。最初は他の EC 店舗と販売方法が異なるので、多少戸惑った部分もありましたが、すぐに慣れました。商品管理ツールも使い勝手が改善されていますし、CSV ファイルを使ってまとめて商品登録ができるので便利になりました。



Amazon で売上を伸ばすためにどのような対策をとられましたか？

弊社の商品は、いわゆる型番商品で、他社さんも販売されていますから、価格競争力、品揃え、商品発送のスピードの 3 点の強化が重要だという方針で販売を続けてきました。弊社は日本の主要 EC サイトで販売を行っているため、大量仕入れも可能となり、価格競争力の面でも強みを持っています。また品揃えの点では、新商品や、カタログに掲載されなくなった商品といった特価品などを早いタイミングで出すことに注力してきたことが、実績につながったのではないかと思います。

昨年あらためてその 3 点を強化したところ、Amazon での成長率が他の EC サイトと比べて一番大きくなりました。これからまだまだ伸ばす余地があると考えています。

Amazon ならではの売れ行きの特徴はありますか？

ひとつの商品が売れ始めると、その商品が長期間にわたって売れるようになります。売上の中で、売れ筋商品が占める割合が他の EC サイトと比べて高いのも特徴です。Amazon ランキングなどでの露出や、サイト上で商品を見つけやすいことが要因ではないかと考えています。

Amazon での販売で感じられているメリットは？

Amazon には Amazon プライム会員という顧客層がある点です。Amazon プライム会員のお客様は Amazon 以外の EC サイトでお買い物をするのが少ないと思われるので、他の EC サイトとバッティングすることなく、新しいお客様を獲得できています。Amazon プライムの会員になると、ビデオやミュージックなどのさまざまな特典もあるため、今後もそうした Amazon ファンのお客様の増加に期待しています。

また、Amazon ですでに販売されている商品については、価格や商品数などのデータを入力するだけですぐに販売が行えるのも便利です。労力をかけずに販売できるのもメリットだと感じています。

今後の展開をお聞かせください。

弊社では、今以上にお客様に支持されるためには、品揃えの強化が重要だと考えています。取扱商品のバリエーションを少しでも増やせるよう、仕入れにもより注力していきたいと考えています。

### 今月の新規販売事業者様

株式会社ストリーム マーケティンググループ 課長 井料修様

販売事業者名： EC カレント <http://amzn.to/22Q8uYd>

販売開始： 2016 年 4 月

販売カテゴリー： 家電・カメラ・AV 機器、パソコン・オフィス用品、ファッション・腕時計

利用サービス： [Amazon 出品サービス](#)

販売事業者様概要： PC 及び周辺機器の会社として 1999 年に創業。自社サイトでインターネット通販を開始し、家電のインターネット通販を主体として化粧品開発・販売事業など多角的な経営を行っている。本社所在地は東京都港区。現在のイチ押し商品は、ハンガーにかけたままスーツやシャツのしわがとれる「パナソニック衣類スチーマー」。

## 「Amazon では、これまでとは異なる幅広い商品にご注文をいただいています」

### 井料様のコメント：

1999年の創業当時から約15年にわたり家電のインターネット販売事業を展開してまいりました。自社サイトを含む数社のECサイトで販売を行ってまいりましたが、更なる販売チャネルの拡大を目指してAmazonへの出品を決めました。

Amazonの幅広い顧客層にリーチすることで、より多くのお客様と接点を持ち、認知度が高められることを期待しています。

Amazonのお客様からは、これまでとは異なる幅広い商品をご注文いただいております。

弊社の商品がAmazonのお客様にもマッチしていると感じています。

自社サイトではすでに家電から化粧品まで幅広く取り扱っていますので、今後はAmazonにおいても商品ラインナップの幅を広げ、在庫も厚くしてまいります。また、弊社では迅速な配送を実施しておりますが、Amazonのお客様にもご満足いただけるよう、「より良い商品をより安く、迅速に」お届けしていきたいと思っております。



■ 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リスティングいただいております。

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ィングが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ィ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ィ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](mailto: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](mailto:amazon@ml.prap.co.jp)