



<Press Release>

2016年7月11日

Amazon 最大、1日限りのビッグセール「プライムデー 2016」

- 世界で昨年比2倍以上の販売事業者が、タイムセール商品の30%以上を出品予定 —
- 日本では、昨年比2倍以上の販売事業者が参加し、出品商品数は数千点に —

総合オンラインストア Amazon.co.jp(以下、Amazon)は、7月12日(火)に開催する Amazon プライム会員向けの1日限りのビッグセール「プライムデー 2016」に、世界で数千の販売事業者が参加すると発表しました。世界の販売事業者が「プライムデー 2016」に出品する商品数は、昨年比2倍以上に増加しており、家電製品、おもちゃ、家庭用品、アパレル用品など、ユニークなアイテムが出品される予定です。また日本では、昨年比2倍以上の販売事業者が「プライムデー 2016」に参加し、出品商品数は数千点となる予定です。

昨年の「プライムデー 2015」では、世界の Amazon プライム会員のお客様が1,400万点を超える商品を Amazon マーケットプレイスで購入されました。今年は、全世界の「プライムデー 2016」のタイムセール商品のうち、30%以上が販売事業者による出品商品で占められており、Amazon プライムのサービスを展開する各国において、「プライムデー 2016」への出品商品数が昨年比で増加しています。

Amazon.com の Amazon マーケットプレイス担当バイスプレジデント、ピーター・ファリシーは以下の通りコメントしています。「Amazon プライム会員向けの1日限りのビッグセール『プライムデー』は、世界各国から Amazon に出品する販売事業者に、夏季商戦の山場となるビジネスチャンスを提供しています。『プライムデー』はお客様ならびに販売事業者双方にとって有意義な機会です。お客様は、Amazon マーケットプレイスの商品を特別価格で購入、かつ利便性の高い配送品質で受け取ることができ、それが販売事業者のさらなる成長を支援することにつながります。今回の『プライムデー 2016』で、人気の新商品に対するカスタマーレビューやさまざまなフィードバックを得ることにより、販売事業者は年末のホリデーシーズンに向けて準備することができるようになります。」

日本の「プライムデー 2016」で販売が予定されている Amazon マーケットプレイスの商品例は以下の通りです。

- cheero mart: モバイルバッテリー、USB アダプター — 通常の Amazon 販売価格から25%以上オフ
- Brighter オンラインショップ: スムージー — 通常の Amazon 販売価格から37%オフ
- リヴェラール: 人気ブランドの財布・バッグ — 通常の Amazon 販売価格から30%オフ

また、日本の「プライムデー 2016」に出品する販売事業者は以下の通りコメントしています。

cheero mart フロンチャク・ビクトル様

「cheero mart は、モバイルバッテリーや USB コンセント、スマートフォン用ケーブルなどを扱うデジタルアクセサリメーカーです。昨年、1日限りのビッグセール『プライムデー』に参加したことで、当日の売上が大きく伸びました。今年の『プライムデー 2016』に向け、在庫を十分に確保していますので、昨年以上に多くの Amazon プライム会員のお客様にご購入いただけることを期待しています。」

Brighter オンラインショップ 奥村徳仁様

「美容・健康に関する商品を提供する Brighter オンラインショップは、日本での『プライムデー 2015』に参加し、非常に多くのお客様に夏の季節商品であるスムージーをご購入いただきました。『プライムデー 2016』では、人気のスムージーの品揃えを十分に取り揃え、Amazon プライム会員のお客様のニーズにお応えしたいと考えています。」



リヴェラール 松嶋陽子様

「リヴェラールでは時計、バッグ、財布など、海外ブランドのファッションアイテムを取り扱っています。昨年の『プライムデー 2015』では大きく売上げを伸ばすことができたので、今年も Amazon プライム会員のお客様の期待にお応えできるよう、多岐にわたる商品を特別価格でご用意したいと考えています。」

なお、上記 3 社の販売事業者はいずれも、在庫保管・商品配送代行サービス「フルフィルメント by Amazon (FBA)」を利用しており、Amazon プライム会員のお客様に、出品商品を配送料無料かつスピーディーにお届けすることができます。FBA は世界の販売事業者のビジネス成長を支援するサービスのひとつとなっています。

<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「地球上で最もお客様を大切にすること」、「地球上で最も豊富な品揃え」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 つの商品に関しての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。

<Amazonプライムについて>

Amazonプライムは、3,900円(税込)の年会費で、ショッピングはだけでなく、観る、聴く、読むなど様々な特典をご利用いただけるプレミアムサービスです。ショッピングではお急ぎ便やお届け日時指定便を追加料金なしで何度もお使いいただけるだけでなく、食品・日用品をひとつから必要なだけご購入いただけるAmazonパントリー*、毎日のお買い物最短1時間でお手許に届くPrime Nowも特典に加わり、品揃えや配送スピードの選択肢が広がり、より便利にお買い物ができるようになりました。また、大ヒット映画やTV番組が見放題のプライム・ビデオをはじめ、100万曲以上の楽曲が聴き放題のPrime Music、写真を保存し放題のプライム・フォト、Kindle端末またはFireタブレットで2万冊以上の和書および60万冊以上の洋書の中から、毎月電子書籍1冊を無料で読めるKindle オーナーライブラリーなど、様々なライフシーンで会員特典をお楽しみいただけます。プライムに関する詳細と30日間の無料体験はwww.amazon.co.jp/primeまで。

*ひと箱あたり取扱手数料がかかります。

<Amazonについて>

Amazonは4つの理念を指針としています。競合他社ではなくお客様を起点にすること、創造への情熱、優れた運営へのこだわり、そして長期的な発想です。カスタマーレビュー、1-Click注文、パーソナライズされたおすすめ商品機能、Amazonプライム、フルフィルメント by Amazon(FBA)、アマゾン ウェブ サービス(AWS)、Kindle ダイレクト・パブリッシング、Kindle、Fire タブレット、Fire TV、Amazon Echo、Alexaなどは、Amazonが先駆けて提供している商品やサービスです。

本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

アマゾンジャパン合同会社

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: 03-4580-9101

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