

# Newsletter

Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 7

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

2014.08.22

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、『フルフィルメント by Amazon(FBA)でこの夏売れている商品 目的別 Top5』ランキングのほか、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」ならではのサービスやセミナー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

森永牛乳常磐町販売店 三島一憲様

販売事業者名: ごくごくミルク <http://amzn.to/loiWDBN>

販売開始: 2011年4月

販売カテゴリ: 食品&飲料 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:** 1964年創業。2代にわたり50年続く牛乳販売店。実店舗で、配達などの通常業務も行いながら、7年前からインターネット販売を1人で行っている。インターネット販売での主な商品は、長期保存が可能な牛乳などの飲料や、豆腐のほか、ラクトフェリンなどの健康食品。実店舗の所在地は大阪府堺市。

**「今年は昨年より2倍近いペースで売上が伸びていますが、1人ですべての業務をこなしているのはFBAのおかげだと思います」**

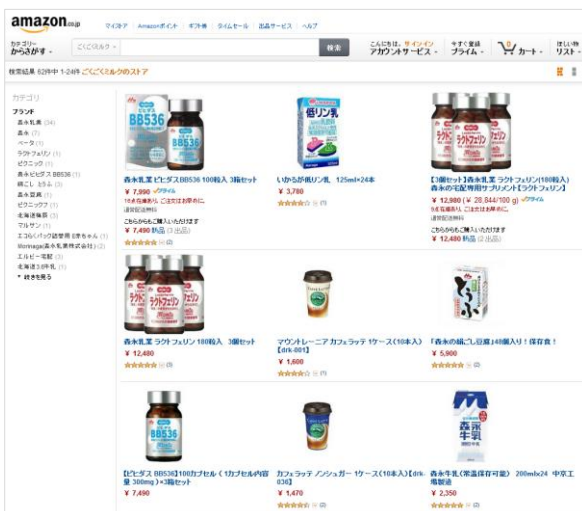
インターネット販売を開始された経緯をお聞かせください

父が牛乳販売店を始め、私が引き継いでから17年になります。地元のお客様に牛乳などをお届けしてきましたが、年々配達先が減少し、営業回りをしても新規顧客の獲得が難しいという状況が続いていました。そこで、急成長していた

インターネット販売で売上が伸ばせられないかと2007年にECサイトでインターネット販売を始めました。しかし、数年はあまり売上が伸びずに、経費と利益がほぼ同じぐらいの時期が続きました。

**Amazonでも販売しようと考えられたのはなぜですか？**

2011年にAmazonでの販売を始めたのですが、販路拡大が一番の目的でした。主力商品の飲料や豆腐などは、競合が多いため、利益をあげるためには販路を広げていくことが重要だと考えたからです。Amazonは月額登録料が安いので、リスクが少なく、敷居が低かったため、気軽に始められましたし、販売方法も簡単なので、便利だと思いました。売上也順調に伸びていき、やや落ち着いたかなと思った時に、「ラクトフェリン」が昨年末にテレビで紹介され、放



送直後から注文が殺到し、その日1日で売上が前月の1カ月分の約2倍になって驚きました。それまでは1人で出荷していたのですが、妻に手伝ってもらっても出荷作業がまったく追いつかない状況でした。その後もメディアで取り上げられるたびに注文が殺到し、うれしい悲鳴をあげていたところに Amazon から、フルフィルメント by Amazon (FBA)を紹介されました。

### フルフィルメント by Amazon (FBA)を利用されて感じられているメリットは？

FBAを利用すれば、Amazonの倉庫に商品を預けるだけで、梱包も配送もAmazonがしてくれますから、とても便利だと思います。自分でもよくAmazonで買い物をしていますので、梱包や配送に関してはAmazonに安心してまかせることができました。お客様はすぐに商品が届くととても喜ばれるので、Amazonの出荷スピードが利用できるのは大きなメリットだと感じています。FBA利用することで、販売商品がAmazonプライム\*の対象にもなるので目立ちますし、実際、当店で購入されるお客様の約7割がAmazonプライムの会員です。それだけ早いお届けを希望されるお客様が多いのだと実感しています。

今年の春の消費税増税前には駆け込み需要が多く、今までで一番の出荷量となりましたが、FBAを利用し問題なく乗り切ることができました。今年はすでに昨年の2倍近いペースで売上が伸びていますが、地元のお客様への配達も含めて1人ですべての業務をこなすことができているのもFBAのおかげだと思います。

これからは、もっと商品数を増やして、更なるヒット商品を探っていきたいと思っています。

\* Amazonプライムとは、年会費3,900円だけで、お急ぎ便・日時指定などが何度でも無料で利用できる会員サービスです。

## 今月の新規販売事業者様

藤野商事株式会社 ECグループ 情報通信グループマネージャー 坂井 誠様

販売事業者名: フジネットショップ <http://amzn.to/1sGhkXA>

販売開始: 2014年7月 販売カテゴリー: DIY・工具、文房具・オフィス用品など

利用サービス: Amazon出品サービス

販売事業者様概要: 1948年に塗料の販売会社として創業した、60年以上の歴史を持つ商事会社。広島を拠点に、上海、ホーチミンにも事業所を構え、塗料や塗装設備、塗装機器、FA関連設備機器などの販売を行っている。イチ押し商品は、野外用木材保護用塗料の「キシラデコール」。本社所在地は広島県福山市。

Amazonマーケットプレイス参加目的: EC事業拡大のため。新しい販路としてAmazonに可能性を感じたため。

### 「Amazonは、販売の手間がかからず、他のECサイトに比べて人的なコストはかなり少なくて済むと感じています」

坂井様のコメント:

弊社は、もともと法人向けの取引が主な事業でしたが、商品の種類は豊富にあるため、個人のお客様の需要もあるのではないかと考え、新たな販路を開拓しようと約1年半前からECサイトでの販売を始めました。この度、Amazonで販売を始めたのは、Amazonならより新しいお客様にリーチできると考えたためです。

実際に販売を始めてみて、Amazonは、登録から販売開始まで短時間で済みましたし、販売の手間がかからず、他のECサイトに比べて人的なコストはかなり少なくて済むと感じています。しかもフルフィルメント by Amazon (FBA)を利用すれば受注から発送までの手間を省くことができ、なんて楽なんだと、とても驚きました。



もともと法人向けの商品でも、ネット販売では個人のお客様からご注文をいただくこともあるので、これからも売上が伸びることを期待しています。Amazon では他の EC サイトとは違う商品も売れているので、これからは、Amazon ではどんな商品が売れているのかを分析し、よりお客様に喜んでいただける商品を適切な価格でご提供していきたいと思います。

## Amazon マーケットプレイス ランキング

テーマ：フルフィルメント by Amazon(FBA)でこの夏売れている商品 目的別 Top5

### 「美白を死守したい！日焼け対策編」

海外ブランドの日焼け止めのほか、クラグにさされにくい日焼け止め「SAFE SEA サンローション ADVANCE」(5位)などエッジの効いた商品がランクイン！ UV カットフェイスマスクも売れています。

NO	商品名	URL
1位	ビューティープロテクターフィニッシングパウダー 17g SPF50 PA++	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B0089JU1M6">http://www.amazon.co.jp/dp/B0089JU1M6</a>
2位	セルニュー UV クリーム 35g SPF50+ PA+++	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00835RLKG">http://www.amazon.co.jp/dp/B00835RLKG</a>
3位	ホワイトビューティー UV カットフェイスマスク	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B0056JC8KA">http://www.amazon.co.jp/dp/B0056JC8KA</a>
4位	ラロッシュポゼ UV イデア XL ティント SPF50 PA+++ (PPD18)	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B0053A2NT8">http://www.amazon.co.jp/dp/B0053A2NT8</a>
5位	SAFE SEA サンローション ADVANCE UVA/UVB SPF50+ PA+++	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B005FI241U">http://www.amazon.co.jp/dp/B005FI241U</a>

### 「気になるにおいを退治したい！デオドラントケア編」

ニュージーランドの靴用除菌・消臭パウダー「グランスレメディ」(1位)やイスラエルのラヴィン社の入浴をしても効果が持続する「ラヴィリン フットクリーム」(3位)など、足のニオイの原因となるバクテリアを退治する商品が上位に入っています。

NO	商品名	URL
1位	グランスレメディ 50g Grans Remedy [並行輸入品]	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B008F4NV72">http://www.amazon.co.jp/dp/B008F4NV72</a>
2位	スカルプ D 10 代目 スカルプシャンプー オイリー[脂性肌用]	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B002APD9U6">http://www.amazon.co.jp/dp/B002APD9U6</a>
3位	ラヴィリン フットクリーム	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B000FQVQPW">http://www.amazon.co.jp/dp/B000FQVQPW</a>
4位	消臭・抗菌 木酢液 エチケット 21 250ml	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B0009MZ4H8">http://www.amazon.co.jp/dp/B0009MZ4H8</a>
5位	新除菌消臭チャーミスト 300ml	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00D5IHBII">http://www.amazon.co.jp/dp/B00D5IHBII</a>

### 「お仕事でもクールでいたい！オフィス用品編」

オフィスで使えるアイテムは、定番となってきた USB タイプの扇風機が大人気。中でも今年の売れ筋はアロマオイルを使えたり、デザインにこだわった商品が上位に入っています。

NO	商品名	URL
1位	ELECOM 冷え冷えクールブリザード ノートパソコン冷却台 SX-CL03MSV	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B000G1T720">http://www.amazon.co.jp/dp/B000G1T720</a>
2位	Pieria(ピエリア) 10cm コンパクトデスク扇風機 ホワイト 3 電源(AC,USB,乾電池) 風量 2 段階切替	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00IROIM24">http://www.amazon.co.jp/dp/B00IROIM24</a>
3位	ELECOM USB 扇風機 レトロ調スタンド付 シルバー FAN-U18NWH	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B007RJO1NE">http://www.amazon.co.jp/dp/B007RJO1NE</a>
4位	Hanwha アロマ対応 コンパクト卓上扇風機 [USB 扇風機][アロマ扇風機] USBFAN-03	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B008S3W8KQ">http://www.amazon.co.jp/dp/B008S3W8KQ</a>
5位	【おしりに汗をかかない】空調ざぶとん 涼風 車載用クールクッションシガレット用セット KC-1000B	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B007ZWQEB0">http://www.amazon.co.jp/dp/B007ZWQEB0</a>

### 「熱帯夜もぐっすり眠りたい! ホーム用品編」

冷却効果のある素材を用いたシーツや敷パッド、枕カバーなどの寝具や窓に貼るタイプの断熱シートが大人気。NASA でも採用されているハイテク素材など幅広い素材の商品ラインナップがあります。

NO	商品名	URL
1位	夏の熱気・冬の冷気対策 アルミ断熱・遮光シート 2枚組	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00283QGEG">http://www.amazon.co.jp/dp/B00283QGEG</a>
2位	ottostyle.jp ひんやりシーツ 接触冷感ソフトクール使用 涼感ひんやり敷きパッド	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00GWY10W0">http://www.amazon.co.jp/dp/B00GWY10W0</a>
3位	接触冷感ソフトクール Extreme 素材使用 ひんやり敷パッド	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B007NC1DOU">http://www.amazon.co.jp/dp/B007NC1DOU</a>
4位	接触冷感ひんやり敷きパッド 吸水速乾 クールレーヨン シングル	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00CX03ZTO">http://www.amazon.co.jp/dp/B00CX03ZTO</a>
5位	接触冷感ひんやりタッチプラス アウトラスト(NASA 使用素材)快適快眠クール敷パッド(ナイスクール素材使用)	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00BUEMPP8">http://www.amazon.co.jp/dp/B00BUEMPP8</a>

### 「夏の思い出をもっと楽しく! レジャー用品編」

売れ筋商品はフェスやライブで活躍する高性能な手持ちライト、家庭用プールなどの設置に役立つポンプ、海で使えるシートトイレ (2位) など、イベント関係の商品の売れ行きが好調です。

NO	商品名	URL
1位	キングブレード X10 2 シャイニング	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00DNUNRXG">http://www.amazon.co.jp/dp/B00DNUNRXG</a>
2位	シートトイレ 50回分セット 50カセット	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00739MOFK">http://www.amazon.co.jp/dp/B00739MOFK</a>
3位	FIELDOOR 電動エアポンプ (空気入れ&空気抜き両対応)	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00C0MQLK4">http://www.amazon.co.jp/dp/B00C0MQLK4</a>
4位	ラングスジャパン(RANGS) 室内用お砂遊び キネティックサンド 1kg	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B00CO5AQ12">http://www.amazon.co.jp/dp/B00CO5AQ12</a>
5位	イガラシ エアステップ BB 型 フットポンプ 日本製	<a href="http://www.amazon.co.jp/dp/B000FPV1IA">http://www.amazon.co.jp/dp/B000FPV1IA</a>

## セミナー情報

### 「ほくと食マッチングフェア 2014 共催イベント Amazon.co.jp 「ネット販売セミナー」開催概要

株式会社北都銀行の会員組織「北都ビジネスクラブ」と共催で、ネット販売を検討されているメーカー、卸、小売などの秋田県内事業者を対象に、ネット販売支援を目的として無料セミナーを開催し、参加企業を募集いたします。

#### 開催日時・場所:

- 2014年9月3日(水)10:00-11:30 秋田会場:ホテルメトロポリタン秋田 ※「ほくと食マッチングフェア 2014」併催イベント内
- 2014年9月4日(木)14:00-16:00 大館会場:ルネッサンスガーデンプラザ杉の子
- 2014年9月5日(金)14:00-16:00 横手会場:横手セントラルホテル

※1社につき2名様までのお申込みを承ります。※定員になり次第締め切りとさせていただきます。

募集人数: 秋田会場:150名、大館・横手会場:各100名

出席費用: 無料

内容: Amazon.co.jp を使ったネット販売戦略と「秋田県フェア」のご案内

お申込み: <http://goo.gl/9361JZ> へアクセスし、申込フォームにご記入ください。

※上記申込フォームにて「送信する」ボタンを押すことで、参加者は、提供いただいた情報を Amazon.co.jp および本セミナーの共催者とともに本セミナーのために利用することに同意したものとさせていただきます。

申込締切: 2014年9月1日(月)

## ■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。

---

### 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)