

Amazon マーケットプレイス マンスリーニュースレター Vol. 28

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>

> 販売事業者サクセスストーリー

うなぎ屋かわすい（販売カテゴリー：食品・飲料）

「今年 6 月には月商 3,000 万円を超え、弊社の売上記録を更新することができました。今後も記録更新を目指しています」

Amazon での商品登録数を増やし、商品名をわかりやすくシンプルなものにしました。また、1 商品あたり 2～3 枚だった掲載写真を 7 枚前後にまで増やし、検索キーワードも見直すなど、基本的な項目を修正しただけでも売上が伸び、驚きました。さらに、今年も昨年に続き、父の日に合わせて Amazon に広告を掲載したところ、2016 年 6 月度の月商は 3,000 万円を超え、弊社の売上記録を更新することができました。今後もさらなる記録更新を目指しています。



販売事業者様サクセスストーリー

川口水産株式会社 専務取締役 川口博司様

販売事業者名： うなぎ屋かわすい 川口水産 <http://amzn.to/264Ej31>

販売開始： 2008 年 12 月

販売カテゴリー： 食品・飲料

利用サービス： [Amazon 出品サービス](#)、[Amazon スポンサープロダクト](#)

販売事業者様概要： 1964 年創業。ウナギ養殖業の経験をいかして 1975 年から和歌山県有田市でうなぎの蒲焼き専門店として営業を開始。2004 年からはインターネットでの通信販売を開始。国産うなぎにこだわり、自社サイトのほか、複数の EC サイトで販売を行っている。おすすめ商品は、特大サイズの国産うなぎの「長焼き」、食べやすいサイズの「カットうなぎ」、お湯で温めて簡単に食べられる「きざみうなぎ」の 3 種が入った「特大サイズの国産うなぎの 3 種セット」。従業員数 45 名。本社所在地は和歌山県有田市。

「今年 6 月には月商 3,000 万円を超え、弊社の売上記録を更新することができました。」

今後も記録更新を目指しています」

川口様 インタビュー：

実店舗や複数の EC サイトで販売されていますが、Amazon で販売を開始された目的は？

新規顧客獲得のためです。当初から Amazon は本というイメージがあったので、食品が売れるのかどうか、半信半疑でしたが、月間登録料が 4,900 円とチャレンジしやすい料金だったこともあり、Amazon に出品することにしました。

販売を開始されてからいかがでしたか？

正直言って、最初のうちは他の EC サイトに比べて、売上はそれほど伸びませんでした。それでも一定の売上はありまして、月間登録料が安く、メールマガジンの配信なども不要なので、販売を続けていても負担にはなりませんでした。やめようとは思いませんでしたね。

売上が向上したきっかけは？

一昨年くらいから、周囲から Amazon で売上が伸びたと聞こえてきたこともあり、テコ入れを図りました。商品登録数を増やし、Amazon で推奨されているように、商品名をわかりやすくシンプルなものにしました。また、1 商品あたり 2～3 枚だった掲載写真を 7 枚前後にまで増やし、検索キーワードも見直すなど、基本的な項目を修正しただけでも売上が伸び、驚きました。

さらに、今年も昨年に続き、父の日に合わせて Amazon に広告を掲載したところ、2016 年 6 月度の月商は 3,000 万円を超え、弊社の売上記録を更新することができました。今後もさらなる記録更新を目指しています。



Amazon スポンサープロダクトもご利用になられていますね。

昨年の父の日の広告で多くのお客様にアピールすることができ、大きく売上を伸ばせたので、自分で広告枠を設定できる Amazon スポンサープロダクトの利用も始めました。予算に合わせて低コストで利用できるのも、便利です。認知度を高めることができたおかげで、ハイシーズン以外でもリピートしていただけるお客様が増えています。

今後の展開をお聞かせください。

これまで販売してきた経験から、Amazon のお客様は価格ではなく、商品の品質でお選びいただいていると感じています。商品には自信がありますので、Amazon ではさらに販売を拡大できていると思っています。今後も積極的に商品写真を変更したり、商品の説明をより詳しくすることで、売上の向上を目指していきたいと考えています。

■ 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 리스팅 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 리스팅 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 리스팅 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 리스팅 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

株式会社ブラップジャパン

Tel : 03-4580-9101

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

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