



<Press Release>

2017年1月6日

Amazon マーケットプレイスの販売事業者が成長を拡大 2016年、世界各国で20億点以上の商品をFBAで出荷

2016年のホリデーシーズンに出荷されたFBA対象商品は世界で前年比50%以上増加
世界各国の数千の販売事業者が「マケプレプライム」を利用
サイバーマンデーには、世界で2,800万点以上の商品を販売事業者が受注

総合オンラインストア Amazon.com は、2016年に、在庫保管・配送代行サービス「フルフィルメント by Amazon(以下、FBA)」で、世界各国の販売事業者が出品した20億点以上の商品を出荷したことを発表しました。出品サービス「Amazon マーケットプレイス」は、販売事業者やブランドオーナーおよび起業家が世界中のお客様に販売できるビジネスチャンスを創出しており、2016年のホリデーシーズンに出荷されたFBA対象商品は世界で前年比50%以上増加しました。また、販売事業者が自社配送の仕組みを生かして、FBAと同等の配送サービスをAmazonプライム会員に提供できる「マケプレプライム」により、2016年のホリデーシーズンには世界中のAmazonプライム会員のお客様に数百万点の商品をお届けしました。

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。「2016年は、Amazonの販売事業者様の全世界における売上が過去最高となりました。Amazonマーケットプレイスは、スモールビジネスを始めとする、あらゆるビジネス規模のブランドオーナーや小売業者に、世界中のお客様へ販売できるビジネスチャンスを提供します。実際にAmazonの調査では、販売事業者様が世界で60万件以上の新たな雇用をAmazonの外部で創出したことが分かりました。販売事業者様にAmazonをお選びいただいているのは、『マケプレプライム』のようなサービスにより、販売事業者様のビジネスの構築・拡大を支援しているからだと考えています。また、販売事業者様がAmazonで成功した利益を再投資し、雇用創出を通じてそれぞれの地域社会への還元に貢献していることを誇りに思っています。」

また、日本の販売事業者であるアンカー・ジャパン株式会社 代表取締役 井戸 義経氏は以下の通りコメントしています。

「FBAの活用により、2016年の当社の売上は前年の約2倍となりました。FBAではAmazonが在庫保管および商品配送を代行するため、当社のお客様が求めている新商品の開発や販促活動に注力することができ、“サイバーマンデーウィーク 2016”や“プライムデー 2016”で大きな成功を収めることができました。」

Amazon マーケットプレイスに関する2016年のトピック

■Amazon マーケットプレイスおよびFBA

- ・FBAを通じて、世界中のお客様に20億点以上の商品を出荷しました。
- ・FBAを利用している過去1年間で販売履歴がある世界中の販売事業者数が前年比70%以上増加しました。
- ・アメリカ以外のエリアにおいて、FBAによる商品の出荷数が前年比80%以上増加しました。
- ・FBAにより、世界130カ国以上の販売事業者が185カ国のお客様に商品をお届けしました。
- ・アメリカ、イギリス、フランス、ドイツおよび日本では、「マケプレプライム」対象商品として、Amazonプライム会員のお客様に600万点以上の商品を取り揃えています。
- ・10万ドルの売上を達成した販売事業者数が前年比30%増加しました。
- ・世界中の販売事業者が、60万件以上の新たな雇用をAmazonの外部で創出しました。

■ホリデーシーズン

- ・サイバーマンデーには、世界で2,800万点以上の商品を販売事業者が受注しました。
- ・ホリデーシーズンに出荷されたFBA対象商品は、世界で前年比50%以上増加しました。
- ・販売事業者が自社配送の仕組みを生かして、FBAと同等の配送サービスをAmazonプライム会員に提供できる「マケプレ

プライム」により、世界中の Amazon プライム会員のお客様に数百万点の商品をお届けしました。

■Amazon スポンサープロダクト

- ・デスクトップおよびモバイルサイトでの広告表示の拡大に伴い、Amazon スポンサープロダクトのクリック数が世界で150%以上増加しました。
- ・世界で Amazon スポンサープロダクトを利用する販売事業者数が前年比 100%以上増加しました。
- ・Amazon スポンサープロダクトでは、販売事業者の出品用アカウントの残高から広告費を差し引く新たな支払方法を導入しました。

■事業ハイライト

- ・日本からアメリカの Amazon.com に出品する法人の販売事業者(過去1年間で販売履歴がある販売事業者)数が前年比40%以上増加しました。
- ・Amazon.co.jp で FBA を利用している販売事業者数が、前年比 30%以上増加しました。
- ・Amazon で販売を開始した人気ブランドには、American Girl、Lands' End および Segway などがあります。
- ・Amazon が「Pan-European FBA program」を導入したことにより、販売事業者が1カ所に商品を出荷するだけで、ヨーロッパ全土の Amazon マーケットプレイスで販売し、国際的にビジネスを展開することができるようになりました。
- ・「Amazon レンディング」による融資資金を活用し、世界の販売事業者は売上を推定 40 億ドル拡大しました。「Amazon レンディング」ではビジネスの成長支援を目的に、Amazon マーケットプレイスでのビジネスにおいて実績のある法人の販売事業者を対象に短期運転資金型ローンを提供しています。
- ・Amazon では女性が経営する 300 以上の企業をアメリカ・シアトルに招待し、Amazon マーケットプレイス女性起業家会議 (Amazon Marketplace Women's Entrepreneur Conference) を初めて開催しました。

Amazon での販売、FBA および Amazon スポンサープロダクトの詳細については <http://services.amazon.co.jp> をご確認ください。

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」を追求した、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てもっています。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
株式会社プラップジャパン	プレス対応Tel: 03-4580-9101	プレス対応E-mail: amazon@ml.prap.co.jp