



「在庫の保管から、決済、梱包、出荷、さらには発送に関するサポートまで、総合的にアウトソースできるFBAは、当社にとって最適なサービスでした」

アディダス ジャパン株式会社 リテール本部 リテールセールスオペレーション マネージャー 藤原 弘三氏

企業情報：

・アディダス ジャパン株式会社

ご利用サービス：

・Amazon 出品サービス  
・フルフィルメント by Amazon

出品者名：

・アディダス ジャパン株式会社

主なカテゴリー：

・服&ファッション小物  
・ベビー&マタニティ

アディダス ジャパン株式会社（以下、アディダス ジャパン）では、フルフィルメント by Amazon®（以下、FBA）を活用して、様々な商品ラインナップを販売。順調に売り上げを伸ばしている。FBAを利用した経緯と成果について、アディダス ジャパン株式会社 リテール本部 リテールセールスオペレーション マネージャー 藤原 弘三氏に、詳しく話を伺いました。

## アディダス ジャパンの概要

### ー アディダス ジャパンについてご紹介ください。

当社は、日本のスポーツ業界に新しい時代を築く希望をもって、1998年に設立されました。

全国のスポーツショップやシューズショップなどに商品を供給するホールセールビジネスとスポーツパフォーマンスセンター・コンセプトショップ・オリジナルショップ・ファクトリー アウトレットからなる直営店ビジネスを中心に日本市場全体をカバーしています。

一方、商品開発においても日本人を主体としたデザインチームを設立し、グローバルのデザインチームと密接に関係しながら、ワールドワイドな視点で日本人の体型にあわせた商品開発を行い、日本に根差した活動を行っています。

### Amazonでどのような商品を販売しているのか

#### ー 現在でも幅広い販売経路をお持ちのアディダス ジャパンですが、Amazonに出品してどのくらいになりますか。

2009年4月より出品を開始しましたので、1年半ほどになります。

#### ー アディダス ジャパンでは、多種多様な商品ラインナップを展開していますが、Amazonでは主にどのような商品を販売しているのでしょうか。

Amazonでの販売を開始した当初は、「ベビー」「キッズ」「マタニティ」という分野の商品を主に取り扱ってきました。



#### ー 販売の状況はいかがですか。

「ベビー」や「キッズ」、「マタニティ」というラインアップで、着実に成果が出ています。

### Amazonで「ベビー」「キッズ」「マタニティ」を展開する理由

#### ー なぜ、「ベビー」「キッズ」「マタニティ」といった商品ラインナップをAmazonで展開しているのでしょうか。

当社のラインナップの中で、「ベビー」「キッズ」「マタニティ」のメイン購買層である妊婦の方、育児中の方などは、なかなか自由な時間もとれず、デパートなどに買い物に出かけることもままなりません。家でゆっくり商品を探し、選べるネットショッピングの需要が大きく伸びています。その需要に注目し、

Amazon という業界を牽引する EC サイトで、展開することにいたしました。

#### — お客様の反応はどうか。

先ほども話しましたとおり、売り上げは順調に推移しております。出品した商品が着実に売れていることから、お客様の良い反応が感じられます。現時点では限られたラインアップのため、今後、さらに魅力的な商品ラインアップを取り揃えることで、お客様にはより満足していただけるショップにしていきたいと思えます。

### アディダス ジャパンが Amazon を選んだ 2 つの理由

#### — そもそも、なぜ Amazon に出品しようと思ったのでしょうか。

近年、EC マーケットは急拡大しています。このマーケットにも確実に我々のお客様のニーズがあり、そのニーズに迅速に答えるために Amazon への展開を決定しました。

#### — 他にも EC サイトや EC ショッピングモールがある中で、なぜ Amazon だったのでしょうか。

Amazon を選んだのには、大きく 2 つの理由があります。

1 つは、会員数やページビュー、そして当社のブランドを露出していく影響力というのを考慮して、業界を牽引し、集客力のある世界有数の EC サイトの Amazon で展開したいと考えました。

もう 1 つは、フルフィルメントサービス「FBA」を利用できることです。

### なぜ FBA が Amazon を選択する決め手となったのか

#### — FBA のどのような点を評価されたのでしょうか。

EC ビジネスを展開するにあたって、受注の管理や個別配送の仕組み作りの大変さというのが一つ課題となっています。それらを自前で準備する必要がなく、オーダーマネージメントが



らロジスティクスまで一括して代行してもらえるとというのが、FBA を選択するポイントになりました。

もちろん当社も倉庫を利用していますが、その流通システムは対企業向けの仕組みで、個人のお客様へ 1 つ 1 つの商品を配送するための機能にはなっていません。

そのため、365 日休むことなく、在庫の保管から、決済、梱包、出荷、さらには発送に関するカスタマーサポートまで、私たちに代わってフルフィルメント業務を行ってくれる FBA は、当社にとって最適なサービスでした。

### FBA を利用することがお客様からの高評価につながった

#### — FBA を利用した成果を教えてください。

商品の写真や紹介文を登録すれば、あとは商品にラベルを貼付して Amazon の倉庫に送るだけです。迅速かつほとんど手間をかけずに販売ができるのはとても便利です。

また、出品数を増やしていく過程でも、在庫のスペースを気にせずに済みますので、商品を供給できないという以外での機会損失を最小限に抑えることができていると考えています。

それから当社が出品した商品のお客様からの評価を見ると、発送から商品の到着までがスムーズだったことで高い評価やコメントを付けていただいているケースが数多く見られます。FBA を利用することが、お客様からの高評価につながっているのはとても嬉しい成果です。

#### — 運営体制を教えてください。

Amazon に出品するための商品登録・管理業務は、一人の担当者が行っています。

### Amazon への要望と期待

#### — Amazon への要望などがあれば教えてください。

売上動向のレポートや分析などがもっと柔軟に閲覧できるようになるといいと思います。また、Amazon 全体の売上動向や売れ筋商品のデータをもっと開示してもらえれば、いろいろと戦略を立てやすくなると思います。

#### — アディダス ジャパンと Amazon の関係は、今後どのように発展していくことを期待していますか。

Amazon は当社にとって重要なビジネスパートナーだと捉えています。単に売上高を伸ばすといったことだけでなく、「adidas」というブランドの価値を高めるような協業体制を確立していきたいと思えます。

お忙しいところ、貴重なお話をありがとうございました。

-----  
\* 記載の担当部署は、取材時の組織名です。

フルフィルメント by Amazon の詳細についてはウェブサイトをご覧ください。

**fba.amazon.co.jp**

Amazon、Amazon.co.jp、フルフィルメント by Amazon、Amazon プライム及び Amazon Services Japan は、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

©1996-2011, Amazon.com, Inc. or its affiliates