



「FBA を利用することで、商品の価格競争力が大幅にアップしました」

株式会社トレンドワークス 代表取締役 杉本 健治氏
青木 貴士氏

企業情報：

・株式会社トレンドワークス

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：

・ブックステーション

主なカテゴリ：

・本、DVD、TVゲーム

インターネットを中心に中古メディアの買取・販売を行っている株式会社トレンドワークス（出品者名：ブックステーション）では、フルフィルメント by Amazon®（以下、FBA）を活用することで、これまで販売が難しかった低価格の本をはじめ、取り扱っている商品の価格競争力を向上して売り上げを伸ばしている。その経緯について、代表取締役 杉本 健治氏と青木 貴士氏に、詳しく話を伺いました。

ブックステーションの概要

ー ブックステーションの概要についてご紹介ください。

ブックステーションでは、中古本を中心にCD、DVD、ゲームソフトなどといった中古メディアの買取・販売を行っています。実店舗は構えずに、インターネットでの買い取りと販売を中心としていて、おかげさまで、Amazon



ブックステーションの倉庫の様子

では多くのお客様にご利用頂いています。

ー 中古メディアの買取・販売を始めたのは、いつからですか。

会社として中古メディアの買取・販売をするようになったのは、5年ほど前になります。その前にも、それほど大きな取り扱い数ではありませんが、社長の杉本がサラリーマン時代に、個人としてAmazonで古本の販売を行っていました。

ー 奈良県で事業をされているのは、何か理由があるのでしょうか。

実店舗を持つわけではないので、特に場所にはこだわる必要はありません。ただ中古メディアの買取・販売には、大量の保管場所が必要となります。そのため、都心部など倉庫の家賃が高い場所での事業運営は難しいと感じています。奈良県ということに関しては、杉本の出身地ということもあり、縁がある土地ということでここを選んで起業することになりました。

ー 保有している在庫数と月の販売数はどのくらいですか。

会社全体で見れば、在庫は計10万部ほどになります。こちらの倉庫には6~7万部、それからFBAを利用していますのでAmazonの倉庫で2~3万部を保管しています。月平均の販売数は申し上げられませんが、数万部単位となります。

中古メディア市場で生き残るための戦略

ー 中古メディアの買取・販売は取扱業者も多く、競争も激しいと思います。貴社ならではの戦略があれば教えてください。

「大量仕入れと大量販売」をベースに「価格競争力」と「お客様からの評価」を重視しています。

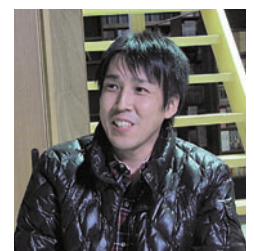
ー それぞれについて、詳しく教えてください。まず「大量仕入れと大量販売」とは。

中古メディアは膨大な需要があるのと同時に、商品自体の差別化が難しいので、一部の特殊なものを除きますが、価格競争が激しい業界です。そのため、ある程度の利益を稼ぐためには薄利多売で、商品を大量にさばっていく必要があります。

中古市場の場合、それは買い取りに力を入れて商品を大量に仕入れ、大量に販売していくことにあたります。また、大量に仕入れた商品をスピーディに販売して回転率を高めていかなければ、倉庫代などの商品管理コストがかさんでしまいます。そのため、売れない商品は価格を下げて販売を促進する場合があります。

ー では、「価格競争力」と「お客様からの評価」について教えてください。

商品の状態にもよりますが、中古メディアの場合、一定の条件を満たしている同じ商品であれば、お客様は価格や出品者の評価をもとに購入先を決めています。そのため、他社が出品している商品の価格を常に調査して、できるだけ競争力の高い価格で出品するようにしています。



一方、Amazonでは「お客様からの評価」が数値化されていて、誰でもその評価を見ることができるので、お客様の満足度を高めて、高い評価を得ることも店舗の競争力を維持するために非常に重要だと考えています。

「お客様は、評価の高い出品者から購入したいと考えています」（杉本氏）

そのために当社では、商品の質と配送スピードを重視しています。いくら価格が安くても、質の悪い商品ではお客様の満足度と評価が下がってしまいますので、当社では商品の状態がある一定の条件に合わない商品は出品しないようにしていますし、中古品なのでクリーニングをしてから販売しています。

配送スピードも同様です。注文してからいつ届くのか分からないような出品者ではお客様からの信頼は得られませんので、当社が出荷する分については、創業当初から年中無休で受注および出荷業務を行って、できるだけお客様をお待たせしないようにしています。

メディア販売にはやっぱり Amazon

- そもそも Amazon で出品をしようと考えた理由を教えてください。他の EC サイトや自社で専用のサイトを運営することは検討しましたか。

先ほどお話ししたように、法人化する前から Amazon で個人的に中古本を販売し、一定の成果を上げていましたので、Amazon での販売を前提にこの事業を立ち上げました。中古本やその他の中古メディアを販売するうえで、Amazon のブランド力や集客力を考えれば当然の選択だと思っています。

また、Amazon であれば集客を出品者が行う必要が無いことに加え、代金の回収も代行してもらえるので、安心して商品の仕入れや価格調整などの業務に集中できることも大きいです。

一方、ビジネスが拡大するにつれて、Amazon 以外の EC ショッピングモールなども検討したことはありました。しかし、Amazon のように ISBN (※書籍に付与される国際標準図書番号) がきちんとデータベース化されていないため、商品を出品するのに膨大な労力がかかってしまうことが予想されました。そのため、他の EC ショッピングモールなどを利用することは断念し、現在の販売は Amazon に集中しています。

FBA を利用することで価格競争力をアップ

- それでは次に、FBA を利用している理由を教えてください。

通常の中古メディアはもちろんですが、「1円本」と呼んでいるこれまで販売が難しかった商品を、FBA なら販売しやすくなると考えたのが FBA を利用するきっかけとなりました。



「FBA を利用することで、競争力のある価格設定ができます。」(青木氏)

- 「1円本」とは。

大量に買い取りを行ってれば売れ筋の商品ばかりを仕入れられる訳ではありません。当然、あまり売れない商品も大量に買い取るようになります。売れない商品をいつまでも在庫として持っているわけにはいけないので、価格を下げて売らなければならないのですが、その最低ラインが1円なので、「1円本」と呼んでいます。

- なぜ FBA だと「1円本」は販売しやすいのですか。

FBA を使わないで出品すると、「1円本」でも 250 円の配送料が自動的にかかり、お客様にとっては 251 円の商品となります。一方、FBA で出品すれば、Amazon が販売している商品と同様に国内配送料無料サービスの対象となるので、他の出品者が 251 円で販売していても、ブックステーションでは 250 円以下

で販売できるようになります。

- FBA で販売しているのは「1円本」だけですか。

利用を検討するきっかけは「1円本」などの低価格商品でしたが、現在ではそれ以外でも FBA を多く利用しています。

理由は先ほどと同様で、FBA を利用しない場合は、お客様がブックステーションの中古本を同時に複数購入しても、購入時に購入数の配送料が必要となってしまいます。でも FBA を利用すれば国内配送料無料の対象となり、競争力のある価格設定ができるからです。

FBA は至れり尽くせりのサービス

- その他に FBA を利用して感じるメリットはありますか。

FBA で出品する商品は、Amazon のフルフィルメントセンターで保管・管理され、商品の梱包から出荷、返品などの業務を Amazon がすべて代行してくれます。当社で行うのは、商品に FBA 用のシールを貼って、Amazon フルフィルメントセンターに送付するだけです。

月に何万点もの商品を自社倉庫でピッキングして、梱包・集荷する手間とそれに関連する人件費と比べれば、FBA を利用するために必要な手数料は十分妥当なものです。

また、Amazon の配送システムはとても優れており、対応もスピーディで信頼性も高いので、安心して発送業務を任せられます。しかも、それがお客様からの高い評価へとつながるわけですから、FBA は、当社にとって「至れり尽くせり」のサービスだと言えます。

FBA による販売は、3 カ月で 1 万件を突破

- FBA で出品している商品の販売状況はいかがですか。

販売はとても順調です。FBA を利用しはじめてから 3 カ月で、FBA 経由の販売数は 1 万件を突破しました。当社の狙い通り、低価格商品はもちろんのこと、その他の商品もとてもよく売れています。

- FBA の出品数を増やす予定などはありますか。

現在、数万点の商品を Amazon フルフィルメントセンターで管理してもらっています。在庫の回転状況もとてもよいので、仕入れの状況を見ながら FBA による出品数を増やしていければと考えています。FBA の手数料を支払っても FBA で販売した方がいい商品と、自社の倉庫で管理して販売した方がいい商品がありますので、両方をうまく使い分けていきたいと思っています。

FBA への要望と期待

- FBA への要望や期待があればお聞かせください。

結果も出ており、現状の FBA を含めた Amazon のサービス内容にはとても満足しています。今後、さらにサービスが充実していくと思いますので、これからもっと共存共栄の関係を強めていければ嬉しいと思っています。

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