



「FBAがあるから、注文数が15倍になっても対応できています」

rasesu 代表 尾崎 誠吾氏

企業情報：

- ・rasesu (ラセス)

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：

- ・rasesu (ラセス)

主なカテゴリ：

- ・家電&カメラ

海外雑貨の卸売と販売を行う「rasesu (ラセス)」では、iPhone やギャラクシーなど海外メーカーが日本国内で販売するスマートフォンやタブレット PC のケースや保護シートを中心に、Amazon に出品している。同社は出品開始から半月ほどでフルフィルメント by Amazon®(以下、FBA) も開始して売上を大きく伸ばしてきている。これまでの経緯、それから Amazon 出品サービスと FBA の魅力について、rasesu 代表 尾崎 誠吾氏に話を伺った。

rasesu (ラセス) の概要

— rasesu (ラセス) についてご紹介下さい。

rasesu は「人の喜び」をテーマに、お客様がワクワクするような海外雑貨の卸売とインターネット及びショッピングセンターの催事での販売を主に二人で行っています。現在 Amazon で販売している主な商品は、iPhone やギャラクシーをはじめとするスマートフォンと、iPad などのタブレット PC 用のケース及び保護シート、それからシリコン素材で作られた大人向けのストレス解消グッズ「シンキングパティ」です。



— rasesu 設立以来の経緯を教えてください。

2008年にシンキングパティの販売元である Crazy Aaron's Puttyworld の輸入総代理店になり、そこから rasesu として輸入雑貨販売を自社 Web サイトでスタートしました。その後、

現在販売しているスマートフォンアクセサリのメーカーなどとも取引を開始して、現在に至っています。

Amazon のイメージと「出品」という販売形態を決め手に Amazon へ出品

— Amazon に商品を出品した理由をお聞かせ下さい。

Amazon に出品を開始したのは 2009 年の 11 月末でした。iPhone 3GS が発売されて間もない頃で、当店で扱っているようなお洒落な iPhone ケースが日本ではあまりなく、販路を拡大すればもっと売れると考えていました。他の EC サイトも検討したのですが、Amazon のイメージと、それから当店の商品点数が少ないことから、Amazon が最適だと考えました。

どうということかと申しますと、元々、私自身が Amazon で本や電化製品などをよく購入していたことから、Amazon に対しては「本と家電、それからその周辺のもの」というイメージを強く持っていました。iPhone 用ケースは家電の周辺機器にあたる商品ですし、集客力の大きい Amazon では、きっと多くのお客様からも注目されるだろうと判断しました。

また、Amazon は出店ではなく、出品であることが大きな決め手でした。当時は商品も iPhone ケース単品しかなかったため、他の EC サイトのように出店者として Web 上にお店を作り、そこにある一定のテーマを持って多数の商品を揃え、そして自ら集客するのは難しいと考えました。Amazon であれば、持っている商品を出品するだけで集客は Amazon がしてくれます。商品を販売する時に、自分で店を構えるやり方と、百貨店のような大きな店に商品を置かせてもらうやり方がありますが、Amazon はいわば巨大な百貨店です。そこに商品の一つ置かせてもらったら、それがお客様に歓迎されたわけです。これ

が他の EC サイトのように、出店者がそれぞれ店を構えるやり方であれば、今日のような売上はなかったかもしれません。

その他にも Amazon の特徴という点では、誰が出品しているということに関係なく、商品ジャンルで商品がまとまり、商品のページも一つなので、お客様も商品を選びやすいだろうと考えました。他の iPhone 関連商品からも推奨商品として当店の商品へのアクセスが期待できるのではないかとも思っていました。

催事と両立できないとの危機感から FBA を利用

— FBA の利用を始めた経緯と理由をお聞かせ下さい。

11 月末に Amazon への出品を開始した直後から注文が入ったので、「これはいける」という手応えを感じました。ただ、自社サイトと Amazon の他に、ショッピングセンターでの催事もやっていたので、年末年始は催事販売にかかりきりになることが見えていました。「これから Amazon での注文が年末年始にかけて増えていくと、今のままでは受けた注文への出荷がまわらなくなってしまう・・・」という不安から、FBA を利用することにしました。

— FBA の利用にあたって、不安はなかったのでしょうか。

FBA の仕組みは理解していたのですが、バーコードの印刷など実務面でどの程度のことをやらなければいけないかがよく分かりませんでした。そもそも、催事まで 1~2 週間ほどしかなく、「このままではまわらなくなる」という危機感から FBA を利用することに決めたくらいだったので、もし問題が起きそうであれば、しばらく出品を取りやめておこうという覚悟で、FBA を利用し始めました。

FBAのおかげで注文数が 15 倍になっても対応できる

— FBA を実際に利用してみて、どうでしたか。

Amazon に注文があった商品の発送は、フルフィルメントセンターですべて対応してもらったため、私は何も気にせずに催事に専念することができました。私たちでやっていたら、とても対応できなかったのが本当に助かりました。

— FBA のメリットはどんな点にあるのでしょうか。

当店のように二人で運営していても大量の注文に対応できるのは FBA の大きなメリットです。例えば、当店の 2011 年 1 月の注文数は 1 年前のおよそ 15 倍です。当初の想定を 3 倍も 4 倍も上回っていますし、私たちだけでは到底処理できないボリュームです。

出荷作業を私たちでやったらどの位の時間がかかるかと思い、保護シートの一部商品でテストを兼ねて自ら出荷作業を行うことがあります。保護シートの場合、形はすべて同じで包装も一種類なので、スマートフォンのケースに比べれば比較的楽なのですが、それでもかなりの時間がかかってしまいます。すべての取扱商品の出荷作業を自社で行うとなると、催事がなくても、海外の製造元への発注、仕入れなどの業務ができなくなっ

てしまうことから、FBA を利用していなければ、日々の業務はまわらなかつくづく実感しています。

また、実際に全商品の発送を自分で行う場合は、様々な大きさの箱などの梱包素材も用意しなければいけません。FBA であれば、そういったことも Amazon がカバーしてくれるのは大きなメリットです。



他の出品者の方々へのアドバイスと Amazon への要望

— Amazon に出品することや FBA を利用することを考えている方々にアドバイスなどがあれば、教えてください。

Amazon は強い商品力を持った商品の販売には非常に適していると思います。例えば、とても魅力的な名刺ケースを見つけたとしても、普通にお店を構えるとしたら、それを一点だけ売るわけにはいきません。ネットであっても、それなりのテーマを決めて品揃えをしなければ検索上位にはなかなか出てきません。しかし、Amazon であれば、その一点だけ出品することが可能です。また、そこに FBA を加えることで、その商品の注文数が増えても、出荷作業などの負担が増えることはありません。自分達の手間を増やすことなく売上を伸ばすことができるのです。Amazon のサービスはそうしたピカイチの商材を持っている人にはうってつけなので、ぜひとも利用したらよいと思います。

— 最後に、Amazon への要望がありましたら、お聞かせ下さい。

勉強会などを開いてもらえると嬉しいです。例えば、商品ページの作り方のコツだったり、大量のデータを処理する方法など、効率を上げるヒントなどをもっと知りたいと思っています。ヘルプはあるのですが、先日でも大量出品する際の登録の仕方がよく分かりませんでした。そうした時にストリーミング映像でもよいので、出品者が分かりやすく使えるようにしてもらえるとありがたいです。

また、インターネット販売では販売者同士が会うことはほとんどありません。催事では出店者同士の情報交換が役に立つことが多々ありますので、同じように、リアルな形での勉強会などを開いてもらえると、出品者の刺激になるのではないかと思います。

お忙しいところ、ありがとうございました。

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