



「FBA を利用したら、保管スペースや 梱包・発送の手間を気にすることなく、 販売を伸ばすことができました」

株式会社 正和吉本 ショッピングサイト責任者 山本あい氏、小城 百合子氏、久米 学氏

企業情報：

・株式会社 正和吉本

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：

・ワイハウス

主なカテゴリー：

・おもちゃ

吉本興業プロデュースのイベント会社「株式会社正和吉本（出品者名：ワイハウス）」では、パーティーグッズやプチギフトを中心とした商品を Amazon® に出品している。同社が、Amazon で販売を伸ばしていった経緯とフルフィルメント by Amazon®（以下、FBA）を積極的に活用する理由について、ショッピングサイト責任者の山本あい氏、小城 百合子氏、久米 学氏に、詳しく話を伺いました。

ワイハウスの概要

－ ワイハウスについてご紹介ください。

当社は、吉本興業プロデュースのイベント会社として、27 年前に設立されました。吉本のタレントや司会の幹旋、パーティー会場の運営をメインの事業として行ってきましたが、最近ではウェディングのプロデュースや各種ホテル・式場様・会場へのギフト卸しや物販など、幅広く事業を展開するようになりました。

－ イベント会社であるワイハウスが、どうして物販を行うようになったのでしょうか。

パーティーやウェディングを主催するお客様から、ギフト関連商品も当社に用意してほしいという要望を受けるようになったのが、物販事業を始めるきっかけとなりました。当初は、そのようなお客様だけを対象としていたのですが、少しずつ他の会社にも卸売り販売をするようになり、ギフト関連商品だけでなく、パーティーやウェディングに関連するグッズなども取り扱うようになりました。現在は、直取引に加え、自社の EC サイトや Amazon などの外部 EC サイトを通じても数多くの商品を販売しています。

Amazon でパーティーグッズを出品するに到った経緯

－ インターネットで物販を行うようになった経緯を教えてください。

オークションサイトで商品を販売したのが、インターネットで物販を始めるきっかけとなりました。最初は半信半疑だったのですが、売れ行きも好調だったので、EC ショッピングモールや自社運営の EC サイトで販路を拡大していきました。

－ Amazon での出品を開始したきっかけを教えてください。

Amazon の営業から出品の案内をもらうまでは、当社の商品を Amazon で販売できるとは想像もしていませんでした。CD や本のイメージが強かったというのが本音です。ところが、実際にいくつかの商品を出品してみたところ、びっくりするぐらいの反響で、特にパーティーグッズは他のサイトとは比較できないぐらいの反応でした。Amazon は他のサイトと比較して、商品画像や商品自体の登録が非常に簡単なので、それから本格的に出品数を増やしていきました。

－ Amazon でパーティーグッズとプチギフトを中心に展開しているのはなぜですか。

当社が運営している Amazon 以外の EC ショッピングモールは、ウェディング/ブライダルグッズの通販店として展開しています。ショップやサイトのイメージなどもあるので、できるだけウェディング/ブライダルらしいものを掲載するようにしています。

一方、Amazon では他のショッピングモールでは掲載が難しい商品を積極的に出品するようにしています。理由はすごく簡単で、Amazon では「おちゃらけ」系のパーティーグッズがよく売れるからです。



ワイハウスが
Amazon で
販売している商品例

なぜ Amazon ではパーティーグッズが良く売れるのか

一 なぜ Amazon で「おちゃらけ」系のパーティーグッズがよく売れるのでしょうか。

はっきりとした理由は私たちも把握し切れていないのですが、Amazon の優れた SEO 対策、購入のしやすさ、それから Amazon という安心感があると思っています。

(1) SEO 対策が優れている

Amazon は SEO 対策が優れているので、パーティーグッズをキーワード検索したときに Amazon が上位に表示されることが多く、集客力が非常に高いと感じています。

(2) 商品の掲載ページが見やすく、手軽に購入できる

Amazon はページが見やすく、購入手順もシンプルなので、買い物がしやすいことも売上に影響していると思います。他の EC ショッピングモールでは、商品の情報を見るまでに何度も画面をスクロールすることも多く、少し面倒だと感じることもあります。これは、販売者としてだけでなく、自分が買う立場になって考えたときにも感じることです。

(3) 安心して買い物を楽しめる

「おちゃらけ系」のパーティーグッズに限ったことではないかもしれませんが、あまり馴染みのない会社や EC サイトから購入することに抵抗がある方もいらっしゃると思います。その点 Amazon で販売されていれば、お客様が安心してお買い物できるというのは大きな点だと思います。

倉庫スペースが使えなくなり FBA を利用

一 FBA を利用し始めたきっかけを教えてください。

FBA を利用する直前まで、当社が運営する物件に空きがあったので、そこを倉庫代わりに利用していました。ところが、その物件の借り手が決まったことから、在庫の保管場所をどうしようかと思い悩んでいたところ FBA の存在を知りました。

詳しく調べてみると、FBA なら Amazon の倉庫で在庫を管理してもらえるだけでなく、梱包から発送、発送のサポートまで一括して対応してもらえるので、一部の商品を FBA で出品することにしました。

一 FBA と比較したサービスなどはありましたか。

他にも発送代行のサービスも検討しましたが、在庫の管理や集金などは当社で行わなければなりません。FBA だと出品して在庫を Amazon に送っておけばいいだけなので、結局 FBA よりも魅力的なサービスは見つかりませんでした。



「FBA よりも魅力的なサービスは見つかりませんでした」(久米氏)

FBA を導入した効果とメリット

一 FBA を利用した効果やメリットがあれば教えてください。

FBA を利用した効果やメリットは、売上アップや手間の削減とか、お客様からの高評価など色々あります。

(1) 保管スペースや梱包・発送の手間を増やさずに販売が伸びていく

Amazon への出品を開始して数カ月で FBA の利用を開始したので、明確な比較はできませんが、FBA を利用することで出品数を手軽に増やすことができ、売り上げも順調に伸びているのが大きな効果の一つです。

パーティーグッズは意外とかさばる商品も多いのですが、FBA を利用することで在庫の保管スペースを気にすることなく出品数を増やせますし、それに合わせて販売量が増えても梱包・発送や集金などの手間は増えないのでとても助かっています。

(2) 安価な商品も手軽に購入してもらえる

FBA を利用していると、お客様から見れば数百円の商品でも送料が無料になりますし、本や CD と一緒に購入されたりするケースも多いので、他の EC サイトに比べて安価な商品が購入されやすく、売り上げに貢献してくれています。

(3) 突然の販売増にも柔軟に対応できる

当社の取り扱っている商品がテレビや雑誌で取り上げられると、短期間で集中的に販売量が増加することがあります。そのような不測の事態が起こると、徹夜で伝票を手書きしたり発送作業をしたりしなければならず、他の業務に影響することもありました。FBA で出品している商品なら、そのような場合でも Amazon の倉庫で対応してもらえるので、こちらの業務にはまったくと言っていいほど影響がありません。当社のように最小限の人員で対応している場合には、本当に助かります。

(4) Amazon の梱包と配送システムで迅速かつ確実にお客様に届けてもらえる

Amazon の梱包は、とても丁寧でクオリティも高い。真似をしようと思ってもなかなかできるものではありません。しかも、パーティーグッズのように「すぐ欲しい」ような商品を迅速かつ確実にお客様に届けてもらえるので、それが当社の高評価に反映しているようで嬉しい限りです。

Amazon への要望

一 Amazon への要望などがあれば教えてください。

FBA をはじめとした Amazon のサービスにはとても満足しています。また、出品がまだまだ追いついていない部分もあるので、そこは頑張ってこれからもっと増やしていきたいと考えています。また、我々は現在 FBA で対応していない食品なども扱っているのですが、将来的に対応できるようになると嬉しいです。

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



「販売量が増えても、発送や集金などの手間は増えません」(小城氏)