

法人向けECサイト「Amazonビジネス」のご紹介

アマゾンジャパン合同会社 B2B 販売事業部

はじめに

通販サイト「Amazon.co.jp」は、ありがたいことに大変多くの個人の方にご利用いただいております。Amazonといえば、BtoC、つまり個人の消費者向けのイメージが強いと思いますが、2017年よりBtoB、法人向けの通販サイト「Amazonビジネス」を運営しています。

今回は、アマゾンジャパンのB2B販売事業部が、「Amazonビジネス」について、簡単にご案内します。

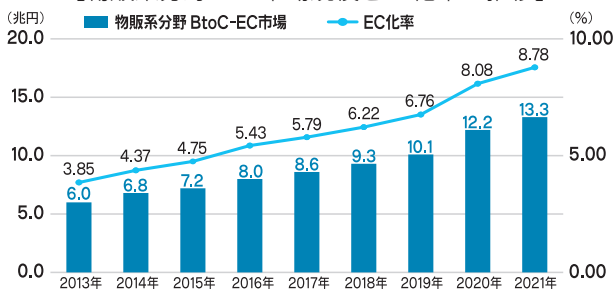
1. EC市場とAmazonについて

① 拡大するEC市場

日本の物販系ECの市場規模の推移をみると、2020年は新型コロナの感染拡大に伴う巣ごもり消費で大幅に拡大し、2021年も伸び率は鈍化したものの拡大が続いています。

2021年の市場規模は13.3兆円で、前年比+8.6%の拡大、EC化率は8.78%で、同+0.7%の上昇となっています。

【物販系分野BtoC市場規模とEC化率の推移】



出典：経済産業省「電子取引に関する市場調査結果」（2022年8月12日）より

② 国内EC、流通総額はAmazonがトップ

国内のECモールのシェアに関して、2020年（1月～12月）の流通総額では個人向けECサイト「Amazon.co.jp」が国内でトップで、月間5,200万人が当サイトを訪問しています。また、すべてのジャンルのWEBサイト訪問数でもGoogleに次いで2位となっています。

【Webサイト訪問者数】

順位	サイト名	サイト	カテゴリ	2021年 UU数(推計)	前年比
1	Google	www.google.com	検索	119,832,000	103.8%
2	Amazon.co.jp	www.amazon.co.jp	ショッピング	114,150,000	101.6%
3	楽天市場	www.rakuten.co.jp	ショッピング	112,988,000	101.2%
4	Yahoo!ニュース	news.yahoo.co.jp	ニュース	92,925,000	101.9%
5	Twitter(現:X)	twitter.com	ブログ	90,253,000	100.5%

出典：株式会社ヴァリユース「Webサイト&アプリ市場のユーザ数ランキング2021」（2021年11月25日）より

2. Amazonビジネスについて

① 法人向け割引価格の設定

「Amazonビジネス」は、販売者および購買者としてご登録いただいた法人・個人事業主向けのECサイトです。

個人向けECサイト「Amazon.co.jp」と大枠では類似していますが、最も大きく異なる点は、販売者としてAmazonビジネスを導入すると、「法人価格（法人単品割引・数量割引）」の設定ができるようになることです。これにより、同一の商品でも、個人と法人を分けて販促することが可能になります。

なお、販売者が自由に、希望する商品を希望する価格で販売することができ、弊社から指定することはありません。ECサイトの中でも自由度が高く、始めやすいサイトです。

【Amazonビジネスの概要（イメージ）】



【法人単品割引】



【数量割引】



②スムーズな商品登録

専用サイトなどを作成する手間や費用、専門的な知識は不要で、商品登録システムは無料でご利用いただけます。

また、Amazonは原則1商品1ページで、1つのカタログを複数の出品者様で共有する仕組みで、すでにAmazonに同一商品の詳細ページが存在する場合は相乗り出品が可能、新規登録の場合も作業時間数分で販売開始可能です。

③無駄の出にくい料金体系

Amazonビジネスは、無駄なコストが発生しにくい料金体系となっています。

- ・初期設定費用不要、システム導入不要
- ・月額登録料4,900円（税抜）
- ・販売手数料は商品販売時にのみ課金（販売手数料にはクレジットカード手数料も含む）

④市場が拡大するAmazonビジネス

2022年4月時点の利用状況は以下のとおりで、販売および購入とも順調に拡大中です。

- ・東証プライム市場に上場する企業の70%以上がAmazonビジネスに登録
- ・日本の時価総額上位100社中80社以上が利用
- ・日本の国立大学の90%以上が登録
- ・5000万種以上の商品が法人価格で販売

3. 各種サービス

より効率的、効果的な販売を実現する追加サービスについてご紹介します（有料）。

①フルフィルメントバイアマゾン（FBA）

FBAとは在庫管理・配送代行サービスです。

販売者は、Amazonの物流拠点に発送いただくだけで、商品を保管し、受注時のピッキング、梱包、発送からカスタマーサービスまで、すべてを代行します。また、商品が「Amazonプライム」の対象になります。FBAの活用で、自社物流やカスタマーサービスの専門チームが無くてもビジネスの拡大が可能になります。

【FBAの概要（イメージ）】



商品ページにはプライムバッジ が表示

②Amazonグローバルセリング（海外展開）

Amazonグローバルセリングを活用いただくことで、様々な商品を世界のお客様に販売することが可能となります。Amazonの海外マーケットプレイスでの販売開始、販売促進をサポートするほか、世界のFBAをご利用いただけます。また、複数国での販売により、月額登録料の割引もあります。

【グローバルリンク（アカウントの統合）機能】

世界での出品情報を一元化+大口出品の月額手数料が割引
北米・ヨーロッパでは画面操作やサポートサービスも日本語対応可能

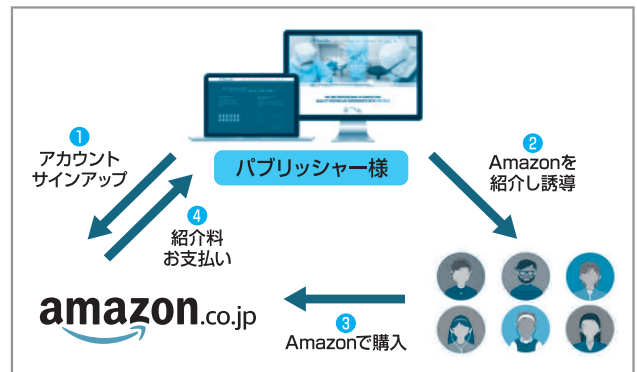


③アソシエイトプログラム

Amazonで販売されている商品やAmazon関連のサービスを、ブログやSNS、HPなどを通じて紹介し、購入してもらうことで、紹介料としてその何割かの報酬を得られる仕組みです。

企業様のご商材をHPやSNSにバナーとして掲載することも可能です。

【アソシエイトプログラムの概要（イメージ）】



4. Amazonで販売を成功させる方法

意識すべき3つの柱は「品揃え」「低価格」「利便性」です。上記でお伝えした各種サービスをご利用頂いた上で、この3つの柱を意識していただくことによって、販売成功に大きく繋がります。Amazonには様々なお客様がいるため、一概にオフラインで販売実績のあるものがそのままオンラインでも売れるとは限りません。全ての商品に可能性があふれています。

是非Amazonへの参入をご検討ください。

アマゾンジャパンのサービスについて関心がある方は筑波銀行営業店までお気軽にお問い合わせください。