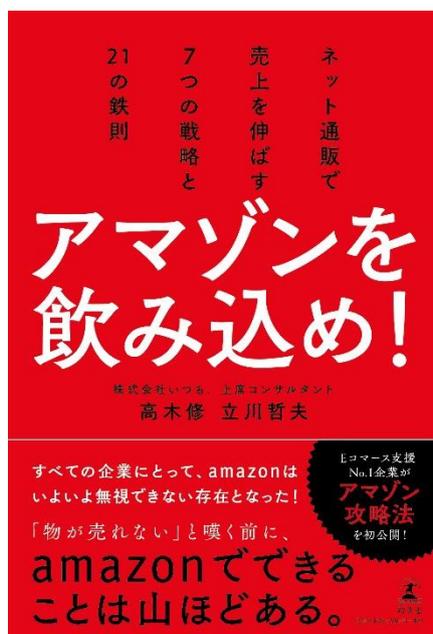




2019年4月18日
株式会社いつも。

書籍「アマゾン飲み込め！」幻冬舎より出版

2019年4月18日（木）、幻冬舎よりEコマース支援・アマゾン運用代行として国内最多クラスの実績を持つ株式会社いつも。（本社：東京都千代田区、代表取締役：坂本 守）の上席コンサルタント高木修・立川哲夫による著書「アマゾン飲み込め！」～ネット通販で売上を伸ばす7つの戦略と21の鉄則～が出版となりました。



[書籍の概要] (著者より)

本書籍は、すべての企業にとって、amazonは無視できない存在となった中で、会社・店舗の商品をアマゾンというネット通販王者のデジタルカタログに載せ、売上アップをはかる戦略と方法を解説しています。

「アマゾンは利用者の数が多いのだから、出品さえすればきっと多くの人が買ってくれ、売上が拡大するはずだ!」と期待して、アマゾンに出品する会社も多いでしょう。ところが、現実は何ページにもわたる検索結果の下位に表示され、誰かの目に触れることもなくひっそりとランキングのはるか下へ……という商品があまた存在しているのが現状です。

「商品には自信があるのに、なぜ売上が伸びないのだろう」「アマゾンに出品しても効果がなく、採算が合わない」とお悩みの方、それは、アマゾン活用の方法を誤っているのが原因かもしれません。

そもそも、アマゾンの動向になぜ、これほど人々の注目が集まるのでしょうか。それは、アマゾンの手がけるEC（電子商取引）サービスが個人の生活に深く入り込み、メーカー、小売業といった流通産業、物流産業、さらにはメディア産業をも飲み込んで、大きな影響を及ぼしているからにほかなりません。

消費者を惹きつける最大の魅力は、商品の安さに加えて、年会費数千円～1万円超でスピード配送、プライム商品の配送料無料、動画・音楽の視聴といったサービスが無制限に利用できる独自の会員制プログラム「アマゾンプライム」です。

世界ではすでにプライム会員が1億人を超えており、そのおよそ8割を抱えるアメリカのプライム会員における来店当たりの商品購入率は70%以上。驚くべき数字にけん引され、現在のアメリカEC市場におけるシェアは5割に近く、ほぼアマゾンの一人勝ち状態となっています。

そのあおりをくったのが小売業です。アメリカではアマゾンの台頭によって実店舗の市場が徐々に侵食され、大手小売チェーンの閉店も相次いでいます。リアルの小売店が減れば、卸売をメインに手がけているメーカーの販路も縮小していきます。そのため、メーカーはこれまでと違う戦略を強いられているのです。

では、アメリカのメーカーは、この窮地に対して、どんな手段を講じているのでしょうか。アマゾンに飲み込まれるのではなく、アマゾンの懐深く入り込み、共存共栄するために何をするのがベストなのか？

世界のEC先進国であるアメリカで起きている動きは、日本でも2～3年先に起こるといわれています。私たちが現地で実際に見聞きした事例を紹介しながら、具体的な方法・ヒントを提示することによって、他社に先駆けてあなたの会社が正しい対策を始め、先行者利益を得ていただくことが本書の大きな目的であり、狙いとなります。

[目次の一部紹介]

- アマゾンで商品を買わない企業が消えるワケ
- なぜ今、アマゾンで商品を買うことが重要なのか？
- メーカーの生き残りはネット通販にかかっている！
- ネット通販でパッケージ革命が起こっている
- ナショナルブランドが実店舗から消える日
- 小売がメーカーになろうとしている
- デジタルネイティブに昔の売り方は通用しない
- アマゾンを利用しないと若者に商品を知ってもらえない
- 初めて買う商品は事前にアマゾンでレビューチェック！
- 商材別：アマゾン攻略7つの戦略
- アマゾンに会社ごと飲み込まれないために
- 企業が今からやるべき21のこと

● 企業としてアマゾンはどう位置づけるべきか

[書籍基本情報]

単行本: 195 ページ

出版社: 幻冬舎

価格: 本体 1,300 円+税

[amazon 販売ページ]

www.amazon.co.jp/dp/4344034554

[著者プロフィール]

株式会社いつも. 上席コンサルタント

高木 修 (たかぎ おさむ) 立川 哲夫 (たつかわ てつお)

E コマースビジネスを中心に、国内最多クラス 9000 社超の支援実績を持つ。アマゾン・楽天市場・Yahoo!・ブランド公式 EC サイトおよびアメリカ・中国を中心に海外 EC に対して、クライアント各社の戦略立案や EC サイト運営の実務サポートを行う。世界最大の EC カンファレンス「RetailX」「IRCE」日本代表パートナーとして、年に数回アメリカ視察を行っている。Amazon グローバルセリング Advertising Optimization providers 企業としても活動している。著書に、『EC サイト [新] 売上アップの鉄則 119』(KADOKAWA)、『先輩がやさしく教える EC 担当者の知識と実務』(翔泳社)、『EC 戦略ナビ』(マイナビ出版)がある。

国内アマゾンの成長に合わせ、いち早くアマゾン専門チームを立上げ、「デジタルシェルフシェア」の指標をベースに、化粧品・日用品・電化製品・食品メーカー等の全カテゴリーでアマゾン運用支援を多数行っている。

[会社概要]

社 名 : 株式会社いつも.

代表者: 坂本 守

所 在 地 : 東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 7 階

設 立 : 2007 年 2 月 14 日

従 業 員 数 : 171 名 (2019 年 4 月現在)

事 業 内 容 : EC 事業・サイト運営関わるすべてのソリューション提供

HP : <https://itsumo365.co.jp/>

【リリースに関するお問合せ先】

株式会社いつも.

マーケティングチーム: 長井 (電話: 03-4580-1365 (平日 10:00~18:00))