

---



# All new AMAZON ~ Method of Paradox ~

12班  
島川、矢島、上田  
F.増木  
SV.榎本

---



# ネットショッピング市場全体の状況

- ・技術の向上により、セキュリティの安全度が高まる。

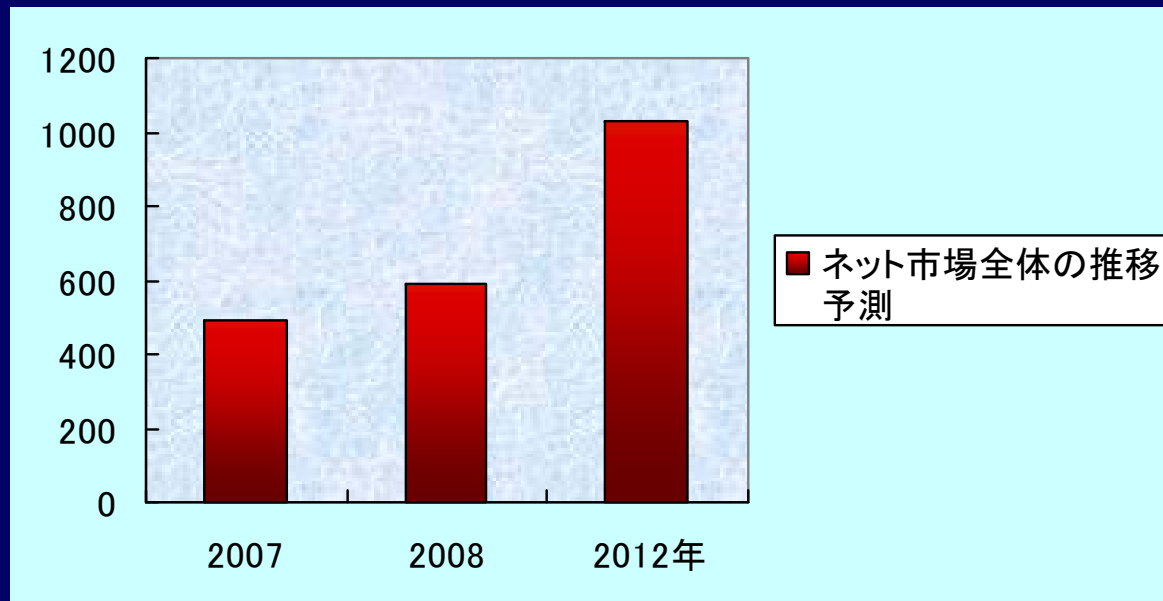
→ここ数年、利用者割合にほとんど変化はない

- ・これから先、着実に市場の規模は拡大

- ・その一方で、買い物一回あたりに使う金額は減少

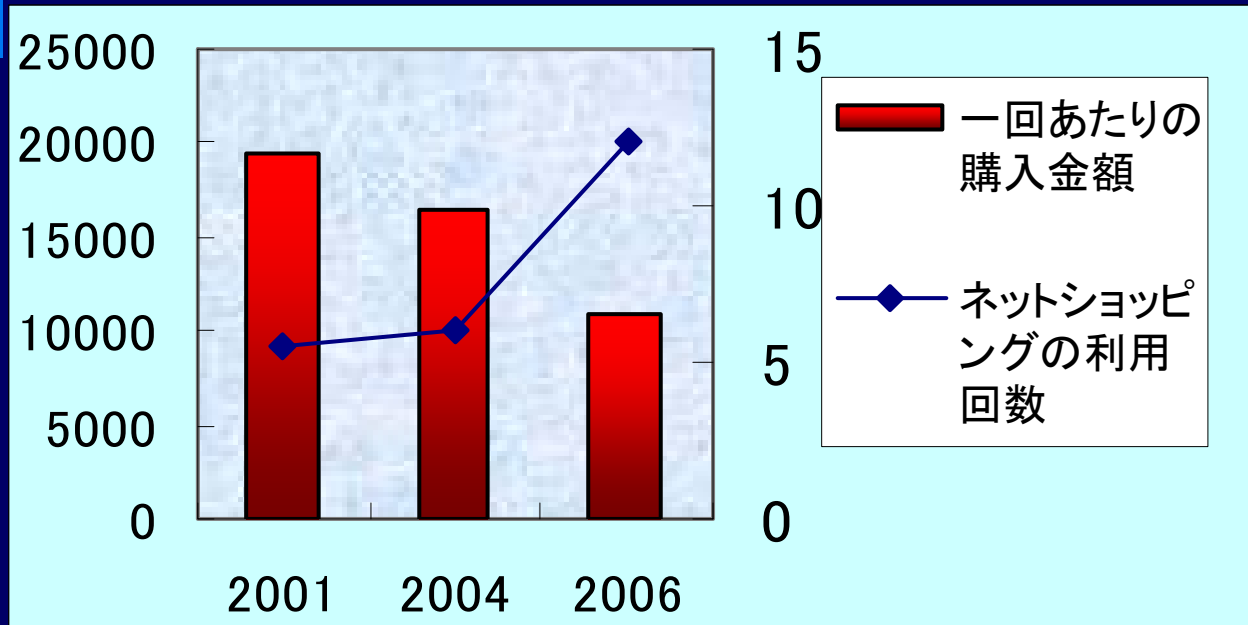
→つまり、手近なものでもネットで買う時代に

# ネットショッピング市場の拡大



- ・予測において、2012年の市場規模は08年比の約1.6倍に
- ・その金額はおおよそ12兆円

## ネット市場における消費者の動向



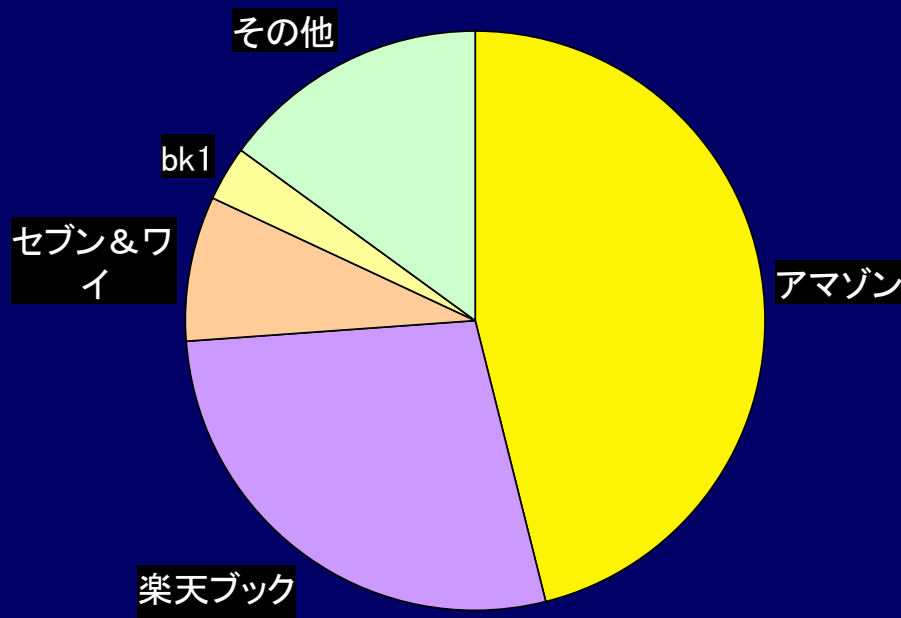
- ・年間平均利用回数は、06年次で約**12回**
- ・買い物一回あたりの購入金額は、**大きく減少**



## アマゾンの現状

- ・売上は上昇し続けている。
- ・書籍、メディア、家電製品の売上はネット市場でシェアNo.1
- ・売上商品の構成のうち、40%は書籍、雑誌。
- ・顧客満足度は、04年次では84.5%

# アマゾンの書籍販売シェア率



・書籍販売は、アマゾンの一人勝ち状態。

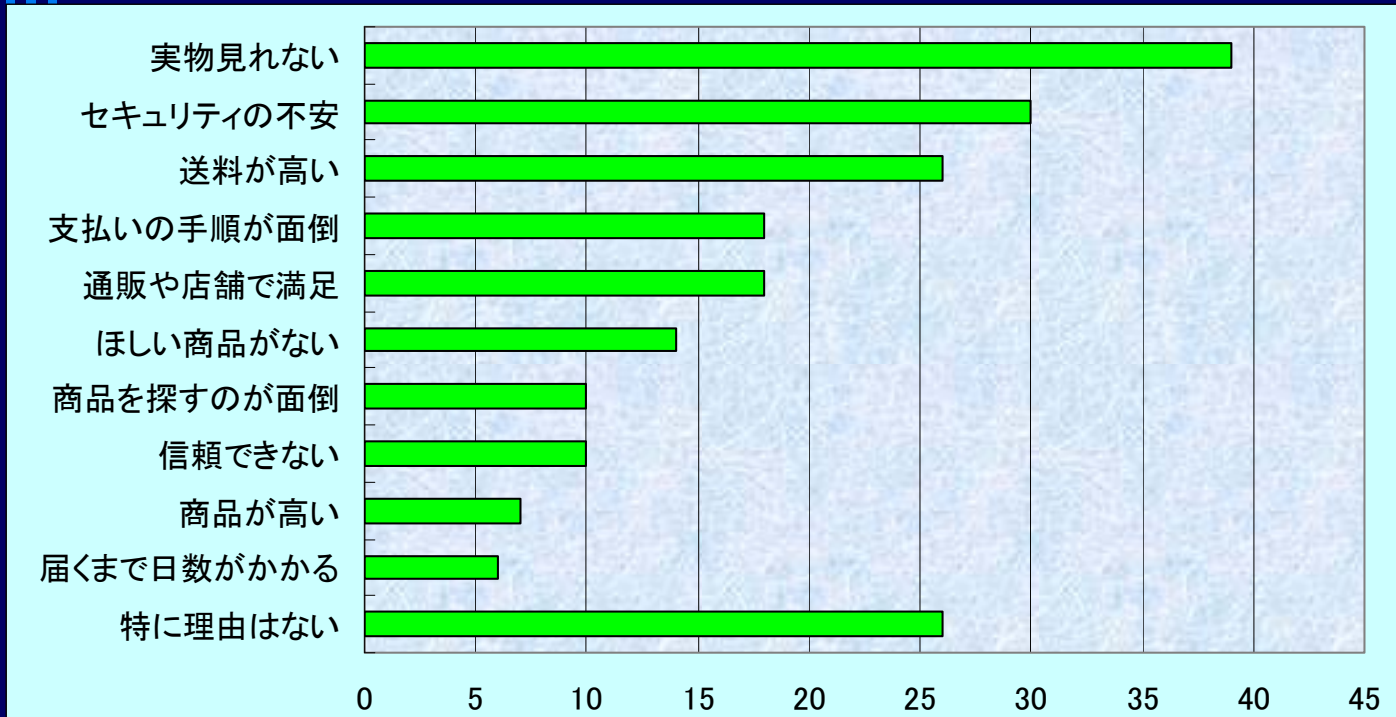
・売上は安定して成長  
→ ただし出版業界  
自体は衰退傾向



## アマゾンが持つ問題点

- ・利益の少ない書籍が売上の多数を占める
- ・これ以上書籍分野での売上増加は難しい
- ・ネットショッピングに必然的に存在する障壁  
例 実物を手に取って購入できない

# ネットショッピングをしない理由



- ・およそ半数が実物が見れないことを理由に挙げた



---

## 手法選択 ～SWOT分析～

### Strength

- ・価格が安い
- ・在庫が豊富
- ・豊富な顧客データ
- ・1500円以上送料無料
- ・ワンクリック決済サービス
- ・レビューの充実

### Weakness

- ・書籍、電子部門以外での売上の伸び悩み
  - ・薄利多売
  - ・利益率の低い書籍販売が主流
-



---

## 手法選択 ～SWOT分析～

### Opportunity

- ネット市場規模の拡大
- 本、CDなどネットでの売上シェア第一位
- ネットで手近な物を購入する傾向の顕著化
- 書籍販売での知名度が高い

### Threat

- 出版業界の衰退
  - モバイル通販業界の売上上昇
  - 楽天、yahooなどの通販オークションサイト
-



---

## 政策提言

# アマゾンの店舗進出

---



## 店舗化の意義

- ・ 実店舗→ネット販売の時代にネット販売→実店舗化という逆転の手法を試みた新しい事業展開
- ・ ネットから得られた豊富な顧客データにより無駄のない効率性が高く、レスポンスの素速い経営を実現
- ・ ネットショッピングを使用しない利用客にもアマゾンを利用してもらうことが可能となり、ネット販売の宣伝にもなる



## 4Pによる店舗の詳細 1. 製品

- ・書籍、メディア関連以外の商品を扱う。
- ・ネットの情報を元にした、利益率がよく、流行に左右されやすい雑貨、生活用品を陳列
- ・高水準であるネット上でのサービスの再現



## 2. 価格

- ・ネットと同価格で販売
- ・インターネットと連動したポイントサービスの展開



### 3. プロモーション

- ・ネットにおける豊富な顧客データをフルに利用  
季節、時事による需要に対応
- ・ネットとの連動したサービス展開
- ・雑貨などの、書籍に代わる新しいプライマリプロダクトの構築



## 4.流通(立地)

- ・立地は、人々の生活圏に近いターミナル駅のビルに
- ・首都圏内
- ・既存の流通システムの利用



## 店舗化に対しての障壁

店舗化に踏み切らない要因



**採算性の問題**が大きい



## 採算性についての概算(1)

- ・売上は年間で**10億**(店舗規模が約2倍のハンズ鴨居が20億であることとの比較)
- ・予想される粗利益は**4～5億**程(売上の40～50%)



## 採算性についての概算(2)

- ・人件費3千万
- ・輸送費3千5百万
- ・テナント料年間2億4千万
- ・その他雑費1千万

として見積もる

およそ8千万円の黒字

→経営が可能



# 参考文献

インターネットから

・東急ハンズ

<http://www.tokyu-hands.co.jp/company/index.htm>

・アマゾンジャパン

<http://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html?ie=UTF8&nodeId=10826001>

・楽天

<http://www.rakuten.co.jp/info/>

・wikipedia

<http://ja.wikipedia.org/wiki/Amazon.co.jp>

・野村総研

<http://www.nri.co.jp/news/2005/050114.html>

<http://japan.cnet.com/news/media/story/0,2000056023,20363918,00.htm>

・富士通総研

<http://jp.fujitsu.com/group/fri/report/cyber/report/shopping2007.html>

<http://internet.watch.impress.co.jp/cda/news/2006/07/06/12582.html>



---

## 参考文献

### 書籍から

- ・『アマゾンの光と影』
  - ・『Amazon.com』
  - ・『ネットユーザー白書 2008』
  - ・『インターネット総覧 2007』
  - ・『データ白書 2005』
-