

Amazonヨーロッパ マーケットプレイスで 販売しましょう

記載の内容は2020年5月15日現在のものです。サービス内容、およびインターネットサイト上の表示等は変更となる場合がありますのでご了承ください。 © Copyright 2020 Amazon.com, Inc. or its affiliates. All rights reserved. 無断転載・複製を禁止します。 Amazon, アマゾン, Amazon.co.jp, Amazon Services Japan, Merchants@amazon.co.jp, フルフィルメント by Amazon, Amazon マーケットプレイス, セラーセントラル, Amazon プライム, Amazon ロゴ, Amazon.com, Amazon.co.jp ロゴ, Amazon 出品サービス, Amazon出品大学、その他Amazonの製品およびサービスに関するロゴは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

販売開始のためのチェックリスト

ヨーロッパで成功するための9つのステップ

販売開始のための準備

- 1 Amazonヨーロッパのマーケットプレイス (Amazon.co.uk, Amazon.fr, Amazon.de, Amazon.it, and Amazon.es) にてヨーロッパ全体で統一のアカウントを用いて商品を販売する方法について学ぶ
- 2 Amazonでヨーロッパで販売できるさまざまな商品について学び、制限されているカテゴリや承認が必要なカテゴリを理解します。
- 3 VATの仕組みとヨーロッパの規制要件を理解する。
- 4 ヨーロッパのフルフィルメントオプションを理解し、Amazon Fulfillment by Amazon (FBA) または自社出荷のいずれかを選択します。
- 5 輸出入規制を含む国際的な履行要件を理解する。

登録して販売を開始

Amazonで販売するのは初めてですか？

- 6 Amazonのヨーロッパの販売アカウントがどのように機能するかを理解し、登録時に提供する必要がありますがある情報を学びます。
- OR
- 6 既存のAmazonアカウントをリンクし、単一の出品者アカウントを使用して、さまざまなマーケットプレイスで商品の提供を管理する方法を学びます。
- 7 ヨーロッパで利用可能なリスティングツールを理解し、Build International Listing (BIL) と翻訳機能を使ってAmazonの5つのヨーロッパのマーケットプレイスでリスティングを管理する方法を学びます。

ビジネスを管理する

自社出荷の場合

- 8 世界中の顧客からの注文をお届けし、迅速な配達で優れた顧客体験を提供します。
- 9 現地の言語にて、返品用の現地住所または国際配送の払い戻しを提供し、カスタマーサポートを管理します。

Fulfillment by Amazonの場合

- 8 パッケージおよび関税の要件に準拠して、Amazonフルフィルメントヨーロッパセンターに在庫を配送することで、迅速な配達を提供できます。
- 9 フルフィルメント以外のお客様の質問 (FBAはフルフィルメントと返品の問題を管理します) についてのみカスタマーサポートを管理します。返品の場合、または国際配送料の払い戻しを提供します。

1: Amazon ヨーロッパの ご紹介

Amazonはヨーロッパにイギリス、フランス、ドイツ、イタリア、スペインの5つのマーケットプレイスを持っています。ヨーロッパで販売する事で、27か国3.4億人のカスタマー*に貴社商品を訴求する事が可能になります。ヨーロッパのアカウント連携を使えば、一つの出品用アカウントで出品・価格設定・配送・支払いを簡略化し、複数のマーケットプレイスで販売する事ができます。

関税や商品規制、転換率の高い商品カタログ作成等、30以上の商品カテゴリーにおいて出品者が楽にご販売いただける様に、Amazonは特有の物流システムやツールを揃えております。

出品者の成功ストーリーは[こちら](#)

販売開始の前にチェックしておくべきこと

販売形態

日本と同じく、大口出品・小口出品をご選択いただけます。

小口出品：月の販売点数が35点以下の場合におすすめです。

毎回の注文で手数料を支払います。

大口出品：月の販売点数が35点以上ある場合におすすめです。手数料は月額費支払います。

[Amazon手数料シミュレーター](#)を使い、手数料の平均や利益の概算をしましょう。

*Estimated based on eMarketer online buyers, April 2017



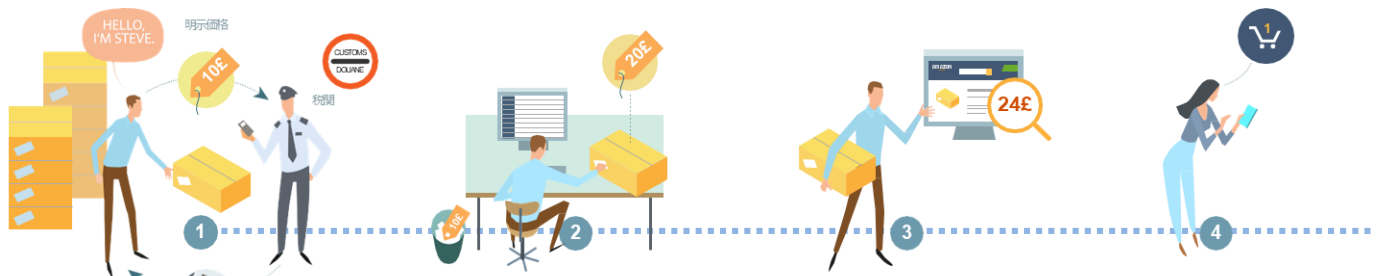
ヨーロッパの付加価値税 (VAT)

EUでの販売を開始する前に、消費者支出に対する税金である付加価値税 (VAT) について学ぶ必要があります。VATは、EU諸国間を移動する商取引、輸入品、および物品に課税されます。

EU加盟国のカスタマーに商品を保管または販売する場合、その国のVAT登録が必要になる場合があります。Amazonの各出品者はVATに準拠する責任を負いますが、外部の税務アドバイザリーサービスなどをアマゾン出品者限定の割引料金でご案内するなど、AmazonはVAT登録および申告のためのリソースとツールを提供します。[こちらのツール](#)を使用して、VATの登録が必要な場所を特定する事が出来ます。

ヨーロッパでのVAT（付加価値税）の仕組み

注：スティーブはヘッドフォンを日本（EU以外の国）から英国に輸入して英国で販売しています。これを行うには、スティーブはVATと関税（該当する場合）を含むすべての必要な輸入税を支払うことができるように、輸入された製品を税関に提示する必要があります。



1 スティーブは10つの商品を日本から英国に輸入します。各商品の価値は10GBPです。彼は20%の輸入VAT、つまり20GBP(10商品×2GBPのVAT = 20GBPのVAT)を支払う必要があります。この金額を税務当局に支払い、製品を英国に輸入することができるようになりました。

2 これでスティーブは販売を開始することができます。彼は購入者にヘッドフォンのセットごとに20ポンドを請求する予定です。

3 スティーブは、英国での販売のためにVATを課さなければならないことを認識しています。そこで彼は表示価格に4ポンド(価格の20%)の付加価値税を含めています。

4 英国の購入者であるマリアは、スティーブのヘッドフォンを見て注文します。

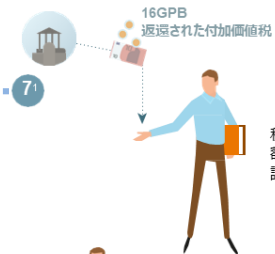
Invoice	
PRICE	20€
VAT	4€
TOTAL PRICE	24€

5 スティーブがマリアにヘッドフォンを送付する際には、英国のVAT請求書も添付しています。



シナリオ1

7¹ スティーブは、会計期間の終わりに1商品のみ販売しました。そのため、スティーブはVAT申告書を税務当局に提出する際に、支払ったVATの金額(税関で20ポンド)と、これまでの売上で徴収したVATの金額(ヘッドセット1個を販売した際に徴収した4ポンド)を申告します。これでスティーブは、支払ったVATと回収したVATの差額である16ポンドをイギリスの税務当局に請求することができます（この請求には承認が必要です）。



7¹ 税務当局は、付加価値税（VAT）の差額をスティーブに払い戻します（これには検証プロセスが含まれる場合があります）。

シナリオ2

7² スティーブは、期間の終わりに合計5つの商品を販売しました。彼は税務当局にVAT申告書を提出します。彼は支払ったVATの金額(税関で20GBP)を申告し、これまでに回収したVATの金額(4GBP x 5個 = 20)を申告します。



7² 売上で徴収されたVATは、輸入時に支払ったVATを完全に相殺してしまうため、VATの返還・追納は発生しません。

シナリオ3

7³ スティーブは、期間終了までに合計6つの商品を販売しました。彼は税務当局にVAT申告書を提出します。彼は支払ったVATの金額(税関で20GBP)とこれまでに回収したVATの金額(4GBP x 6個 = 24)を申告します。



7³ 徴収されたVATと納付されたVATの差額は4ポンドです。この金額は税務当局に支払わなければならないません。

輸入の仕組みにはいくつかの方法がありますので、税理士に相談することをお勧めします。

VATに関するサポートが必要ですか？ Amazon VATサービスを使用しましょう

AmazonのVATサービスとは、VATに費やす時間を減らし、ビジネスにより多くの時間を費やすのに役立ちます。アマゾンのVATサービスでは、国ごとに年間わずか400ユーロから、セラーセントラル（Amazonセラーアカウントを管理するポータル）でのVAT登録、申告、提出を完了できます。

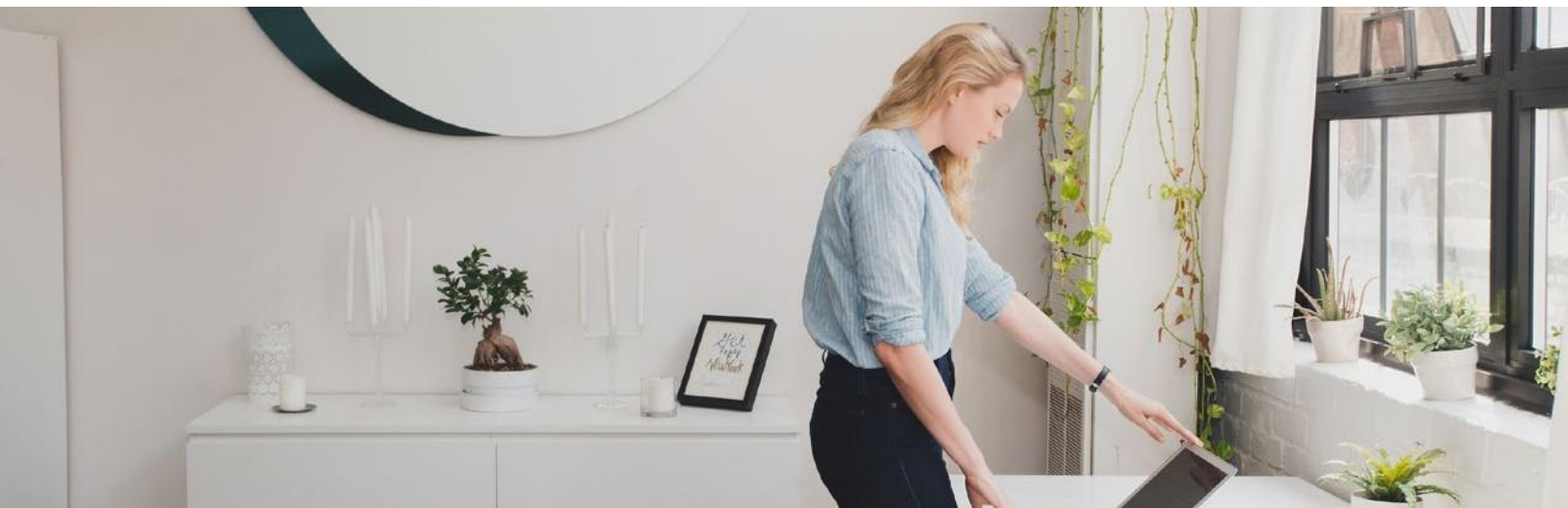
アマゾンでは、イギリス、ドイツ、フランス、イタリア、スペイン、ポーランド、チェコ共和国でこのサービスを提供するために、外部のグローバル税務サービスと協力しています。現在、EU以外を拠点とする出品者が利用できる本サービスは、英国、ドイツ、チェコ共和国でのVAT登録と申告のサポートがされています。財政代表を必要とする他の国のための付加価値税サービスはすぐに利用できるようになります。

VAT登録にかかる時間はさまざまです。遅延を避けるため、EU出品者アカウントを登録したらすぐにプロセスを開始することをお勧めします。

必要な書類

VAT登録に必要な可能性のある書類は次のとおりです。

- あなたのビジネスのための定款。
- 銀行からの口座を持っていることを確認する銀行からの手紙。
- 使用している場合は、税理士への委任状。国によっては、住所証明や政府発行の会社所有者IDなどの追加の書類が必要になる場合があります。



詳細については、VATやヨーロッパ全体のコンプライアンスの理解に役立つ[VATナレッジセンター](#)をご覧ください。

VATに関するよくある質問は[こちら](#)。

Amazon VATサービスがまだアクティブになっていない国でVATに関する専門的なサポートが必要な場合は、[外部のサービスプロバイダー](#)に相談することをお勧めします。

出品可能な商品カテゴリと規制

お客様は、Amazonでいつでも安心して購入できると信じています。ご自身、そしてあなたの商品が、適用されるすべての法律、および[カテゴリ、商品、コンテンツの制限](#)に関するAmazonのポリシーに準拠していることを確認するのは出品者の責任です。

商品をカスタマーに届ける

アマゾンで販売する商品は、ご自身で配送するか、Fulfillment by Amazon(FBA) を選択できます。

自分で配送を管理することを選択した場合は、配送から返品までのカスタマーエクスペリエンスに責任があります。つまり、迅速な配達カスタマーの言語でのカスタマーサポートが求められます。

FBAを使用すると、ヨーロッパのフルフィルメントセンターの1つに在庫を送信するだけで、アマゾンが商品をピッキングして梱包し、発送します。また、現地言語でカスタマーサービス进行处理し、払い戻しや返品のリクエスト进行处理します。FBAにより、配送面の心配をせずにビジネスの成長に集中できるため、多くのAmazon出品者が使用しています。1つの国での販売からヨーロッパでの販売まで、FBAがどのようにしてビジネスを迅速に拡大できるか[こちら](#)をご覧ください。

ヨーロッパのFBAは、Amazonの倉庫に商品が到着した後はアメリカと同様ですが、到着するまでのプロセスにはいくつか独特な違いがあります。Amazonは、EU倉庫納品時に他の出品者も利用している、外部のサービスプロバイダーのリストをご用意しています。[こちら](#)をご覧ください。

2: 登録

すでに別のAmazonマーケットプレイスで出品している場合、以下の「ヨーロッパでのビジネスを成長させる」項目をご参照ください。

Amazonでの販売は初めてですか？

Amazonでの販売は、何百万もの潜在的な新規カスタマーにリーチするための効率的かつ効果的な方法です。[シンプルに5ステップ](#)で、簡単に開始できます：

- 1 出品用アカウントを登録する
- 2 商品を出品登録する
- 3 カスタマーがあなたの商品を見て購入します
- 4 商品をカスタマーに届ける
- 5 支払いを受け取る

アカウント登録に必要な書類

新しいEU出品者アカウントを登録するときは、次の情報を提供する必要があります。

- クレジットカード
- 電話番号（PIN確認も受け取るため）
- 会社登録の詳細（会社名、ビジネス用メールアドレス、ビジネスライセンスの主要連絡先情報）
- 受益者情報
- 売上を受け取るための銀行口座情報

2020年4月時点では日本の銀行口座は対応しておりません。[AmazonでHyperwalletサービスを利用する](#)、[Amazon海外口座送金サービスの対応国の銀行口座を用意する](#)、または[通貨換算サービスを提供しているサービスプロバイダーを利用する](#)必要があります。

- 商品のUPC / EPN
- VAT番号。前のセクション「ヨーロッパの税金の管理（VAT）」のガイドラインを満たしている場合に必要です。
- 重要：ヨーロッパで販売する商品にはバーコードが必要です。[こちら](#)からバーコードを購入する事もできます

EU市場での販売登録の詳細については、[Appendix 1](#)を参照してください。

上記が揃ったら[こちら](#)からアカウント登録ができます。ソースマーケットプレイスを定義するよう求められます。これは、5つのマーケットプレイスのいずれかになります。

登録後、Amazonセラーアカウントを管理するポータルである[セラーセントラルのクイックツアー](#)をご覧ください。



ヨーロッパでビジネスを成長させる

EUに販路を拡大するための最初のステップは、EUのセラーアカウントを作成することです。すでにEU以外の地域の大口出品アカウントをお持ちの場合は、セラーセントラルの[\[グローバルに販売\]ページ](#)よりEUを追加することができます。登録が完了すると、既存の出品者アカウントが新しい地域の新しい出品者アカウントにリンクされ、1つのアカウントページからすべての地域のビジネスを管理できるようになります。

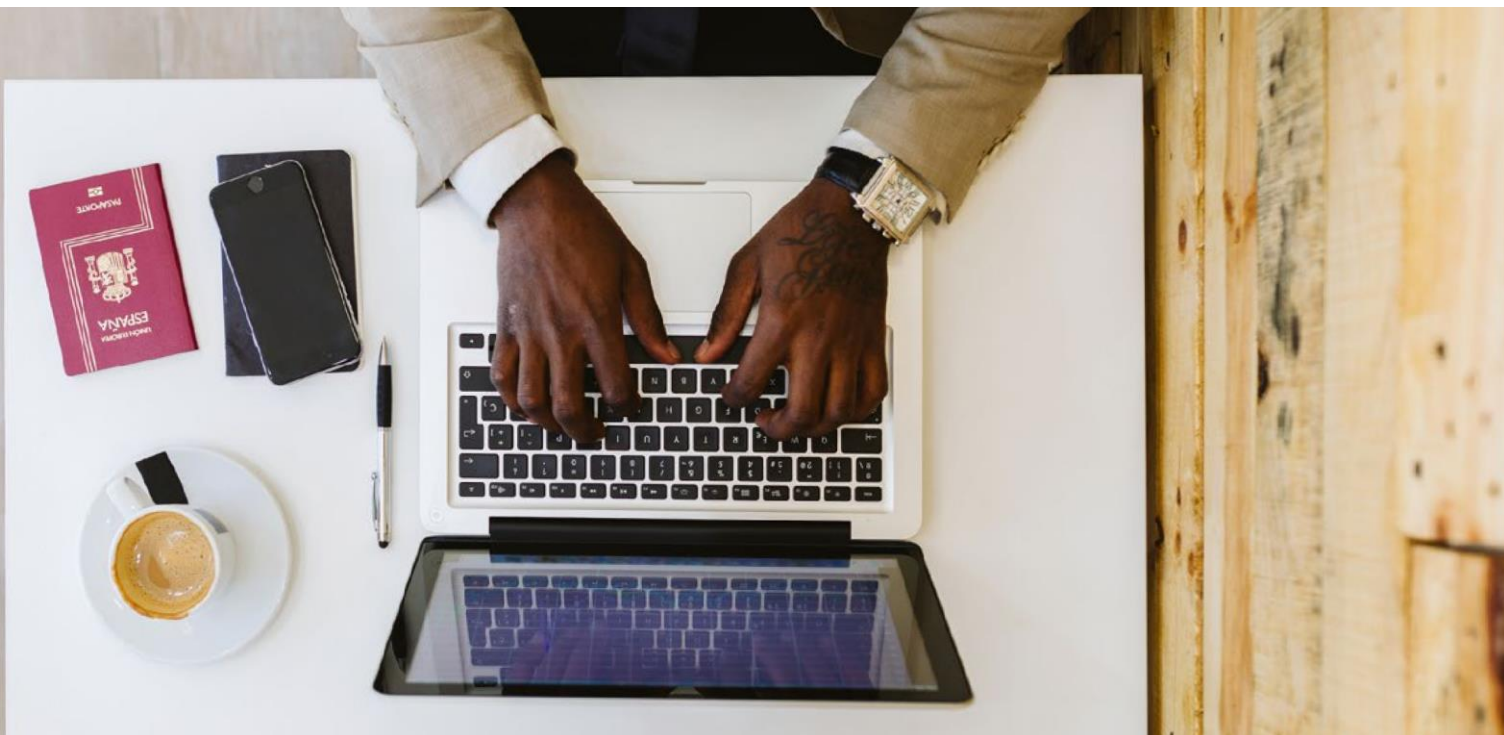
登録時に、メインのマーケットプレイスを定義するよう求められます。これは、5つのEUマーケットプレイスのいずれかになります。[EU統一アカウント](#)を使用すると、EUの各マーケットプレイスの在庫を一括管理することができます。商品単位で出品するマーケットプレイスを限定することもできますが、デフォルトは5つのEUマーケットプレイスすべてで出品することです。注文は1か所で管理されるため、ヨーロッパでの販売は、最初に登録したマーケットプレイスでの販売と同じように感じられます。Amazonのツールとサービスに関する[このビデオ](#)を見て、商品をグローバルに管理、販売、および実現することができます。

出品者の本人確認

登録後、販売を開始する前に、Amazonは出品者の本人確認プロセス（SIV）で本人確認を行います。出品者は、登録時にSIVを完了し、主要な担当者を確認するための文書を提供する必要があります。これは、Amazonで販売する支払いアカウントにアクセスでき、アカウント所有者（登録済み出品者）に代わって登録情報を提供し、支払いや払い戻しなどのトランザクションを開始する人です。主要な連絡担当者が行ったアクションは、アカウント所有者が行ったと見なされます。必要なドキュメントは次のとおりです。

- パスポートまたは運転免許証と出生証明書（米国市民のみ）
- 住所証明書、公共料金の請求書、賃貸料の領収書、銀行の明細書、ケーブルテレビの請求書、またはクレジットカードの明細書で確認済み

SIVに合格し、Amazon EUでの販売を開始した後、AmazonはEUの法律により、Amazon Payments Europe検証プロセスと呼ばれる個人情報およびビジネス情報の追加検証を実行する義務があります。この確認が必要になると通知が届きます。パスポート、住所証明、営業許可証、銀行の明細書などが必要です。



禁止されている出品者の活動

[禁止されている出品者の活動と行動に関するガイドライン](#)があります。これらのガイドラインに従わない場合、リストのキャンセル、Amazonのツールとレポートの使用の停止、販売特権の削除が発生する可能性があります。

商品コンプライアンス

商品とリストは、市場内のすべての法律と規制、およびカテゴリー、商品、コンテンツの制限を含むAmazonのポリシーに準拠している必要があります。商品のEU市場でのコンプライアンスや法的義務について質問がある場合は、外部のサービスプロバイダーに相談することをお勧めします。詳細については、[Appendix 2](#)を参照してください。[今すぐEUアカウントを登録する](#)。

3: アカウント設定

アカウント設定のセラーセントラルのアカウント情報を管理できます。アカウント設定にアクセスするには、セラーセントラルの右上隅にある[設定]をクリックします。[アカウント情報]をクリックして、出品者およびビジネス情報の詳細の表示、出品ステータスの追加、販売計画の変更、出品ステータスの編集、請求および入金方法の追加などを行います。売計画の変更、出品ステータスの編集、請求および入金方法の追加などを行います。

2段階認証

アカウントの安全性を保つため、[2段階認証プロセス \(2SV\)](#) を実施します。これは、パスワードが盗まれた場合でも、特に複数のサイトで同じパスワードを使用している場合でも、出品者アカウントへの不正アクセスに対する最善の保護策です。2段階認証プロセスを有効にすると、アカウントにアクセスするときに、まずセラーセントラルのユーザー名とパスワードを入力します。次に、セキュリティコードの入力を求められます。このコードはテキストメッセージを介してSMS対応の電話に送信されるか、音声通話で受信されるか、または認証アプリから取得されます。2017年11月1日以降、世界中のすべての出品者に必須となっています。



4: 商品リストの作成

国際的な商品リストを作成する

Amazonヨーロッパマーケットプレイスでの販売を登録すると、アカウントは自動的に5つのEUマーケットプレイスすべてで販売できるようになります。また、商品登録はソースマーケットプレイスで商品リストを作成するだけで済みます。[The Build International Listingsツール](#)は、ソースマーケットプレイスからの残りの4つのマーケットプレイスで対象となるリスティングを自動的に同期し、時間と労力を節約します。

Build International Listingsは、ヨーロッパや北米など、複数のマーケットプレイスが存在する地域内で機能します。また、リンクされたアカウントを使用して接続すると、地域間でも機能します。EU以外のマーケットプレイスでAmazonセラーアカウントを既に持っている場合は、Build International Listingsを使用して、EUマーケットプレイスのリスティングに同期することができます。対象商品に関する[この重要な情報をご覧ください](#)。

個別の商品登録と一括商品登録について

[商品追加ツール](#)を使用して個別に商品を登録するか、[在庫ファイル](#)を使用して[商品を一括登録](#)することができます。在庫ファイルテンプレートを使用すると、商品リストを一括で追加または編集できます。特定の要件に合わせてテンプレートを作成し、1つのテンプレートを使用して、複数のカテゴリーにわたるさまざまなタイプの商品を登録できます。



商品を翻訳する

EUの5つのすべてのマーケットプレイスで販売するには、商品を現地の市場の言語に翻訳する必要があります。商品を翻訳するには、2つのオプションがあります。ターゲットのマーケットプレイスに商品が存在する場合はBIL (Build International Listings) を使用するか、商品翻訳を提供しているサービスプロバイダーを利用します。

BILを使用する場合、商品 (ASIN) は、追加の翻訳を必要とせずに、商品がすでに存在するすべてのマーケットプレイスで自動的に同期されます。商品がマーケットプレイスに存在しない場合は、ソースマーケットプレイスで商品ページを作成する必要があります。その後、翻訳の対象となる場合は、システムによって自動的に翻訳されます。

新しく商品登録を行う場合は、商品翻訳を提供しているサービスプロバイダーを利用することもできます。商品のタイトルと説明をネイティブスピーカーが翻訳、チェック、および検証することにより、ヨーロッパの複数のマーケットプレイスで商品を販売できます。翻訳サービスを提供しているサービスプロバイダーの一覧は[こちら](#)。

高品質な商品詳細ページと画像

商品ページが充実していることにより、購入者は商品を見つけやすくなり、評価・購入することができます。商品ページの作成は、画像、ブランド、説明などの基本情報から始まります。サイズ、メーカーの部品番号、材料タイプなどの詳細情報も、購入者があなたの商品を見つけるのに役立ちます。

商品ページの品質を向上させるための段階的な手順については、「[リスティングの強化](#)」を参照してください。

商品画像は購入者の購入選択に影響するため、画質が重要であることを忘れないでください。明確で理解しやすく、情報が豊富で魅力的な画像を選択してください。メイン画像は白の背景にする必要があります。EUマーケットプレイス向けの画像作成についてサポートが必要な場合は、サービスプロバイダーにお問い合わせください。

ショッピングカートボックスを獲得する

ショッピングカートボックスとは商品の詳細ページにある購入ボタンのことを指し、お客様はショッピングカートに商品を追加することで購入プロセスを開始できます。アマゾンウェブサイトの重要な特徴は、同じ商品を複数の出品者が販売できることです。購入者に可能な限り最高のショッピング体験を提供するには、出品者は、購入ボックスの配置を競う資格を得るために、パフォーマンスベースの要件を満たす必要があります。出品者のパフォーマンス要件はカテゴリによって異なり、変更される可能性があるため、カート獲得対象となるための要件詳細については開示していません。ショッピングカートボックスがどのように機能するか、どのように売上げを伸ばすことができるか、そしてどのようにしてそれを獲得する資格を得ることができるかについては[こちら](#)をご覧ください。

5: 商品を購入者にお届けする

Amazonで販売している商品を購入者にお届けする方法として以下の2つがあります。

- 自社で出荷する
- Amazonが提供しているフルフィルメントサービス (FBA) を利用する

国境を越えた販売をサポートするヨーロッパの3つの国際FBAサービスについては[こちら](#)をご覧ください。

: 汎ヨーロッパFBA、欧州フルフィルメントネットワークFBA、および複数国在庫FBA

Fulfillment by Amazon (FBA)

[Fulfillment by Amazon](#) (FBA)を利用することで、Amazonの世界規模のフルフィルメントリソースを活用できます。このサービスは、国内および世界でのオンライン販売を増やし、購入者の満足度を高めるのに役立ちます。セラーセントラル上で登録を行うことで自動的にFBAに登録されます。

- 商品を登録する際に、FBAオプションを選択します
- Amazonフルフィルメントセンターに商品を送ります
- FBA対象の商品はプライム配送オプションが有効になります
- FBAは、ヨーロッパ全域のお客様に商品を梱包し、直接発送します

FBAを使用する利点は次のとおりです。

- 売り上げを伸ばす : FBAに参加すると、商品がを見つけられやすくなり、競争力が高まります。対象となる商品は、[プライム配送](#)と[無料配送](#)の対象となります。

- 国際的に販売する：1つの販売アカウントから在庫をFBA登録すると、EU全体の顧客に商品が発送されます
- アマゾンの24時間年中無休の顧客サービスのメリット：FBAを使用すると、Amazonの24時間年中無休の顧客サービスを、販売している現地の言語で利用できます
- 他のチャネルからの注文に対応：シンプルなオンラインユーザーインターフェースを通じて在庫を管理し、いつでも在庫を返却するように指示できます。
- 休憩中でも販売を続ける：FBAの休暇設定のおかげで、休憩中でも販売を続けることができます

[FBAに関するよくある質問](#)をご覧ください。



FBA海外配送

FBA配送プログラムと海外配送（「FBA海外配送」）を使用すると、ソースマーケットプレイス（例：Amazon.co.uk）での対象商品の注文をソースマーケットプレイス対象国（例：イギリス）以外の郵送先住所に出荷できます。このプログラムを利用すると、出品者は、追加料金なしで、また海外での販売に伴う複雑な処理に煩わされることなく、80以上の国にビジネスを展開できます。

たとえば、オランダに拠点を置く購入者は、ドイツのマーケットプレイスでFBA海外配送を有効にした場合、ドイツの言語のAmazon.deでドイツを拠点とする出品者の商品を購入できます。FBA海外配送プログラムの詳細は[こちら](#)。

FBA料金体系

FBAでは、最小要件や初期費用、固定費用は発生しません。使用するサービスのフルフィルメントと在庫保管の料金のみを支払います。

a. 汎ヨーロッパFBAプログラム

汎ヨーロッパFBAプログラムを使用すると、ユニットごとの越境のフルフィルメント料金を発生させることなく、1つの在庫拠点からすべてのヨーロッパマーケットプレイスへの出品を行うことができます。汎ヨーロッパFBAプログラムを使用する主な利点は次のとおりです。

- **在庫管理の簡素化**：選択した国のAmazonヨーロッパ配送センターに商品を発送することで、AmazonがそれらをEUの各配送センターに分配し、EU全体の購入者から期待される需要を満たすことができます。
- **フルフィルメントコストの削減**：Amazonは、追加コストなしでヨーロッパ全体に在庫を移動します。購入者のマーケットプレイスに対する現地のフルフィルメント料金のみを支払います。対照的に、ヨーロッパフルフィルメントネットワーク（EFN）を介して他のマーケットプレイスの購入者に販売する場合は、発送される注文ごとにクロスボーダー料金を支払います。
- **数百万のプライムカスタマーにリーチ**：プライムの資格を利用して、5つすべてのAmazonヨーロッパマーケットプレイスで商品を販売できます。
- **迅速で信頼性の高い配送を提供する**：商品を購入者の近くに保管することで、注文を迅速に処理して配送できます。
- **Amazonの信頼できる24時間年中無休のサポートを活用**：Amazonは、ヨーロッパの5つのマーケットプレイスの現地語でカスタマーサポートを提供し、購入者からの問い合わせ、返品、払い戻しの処理に対応します。



セラセントラルの標準レポートとツールを使用して、汎ヨーロッパのFBA対象商品を追跡できます。

[汎ヨーロッパFBA](#)に登録できる商品は、次の2点を満たすASINに限られます。(i) ヨーロッパ全域でのFBA在庫ページに、ヨーロッパ全域でのFBA出品対象商品として登録されている(ii) Amazon出品サービスのアカウントの「ヨーロッパ全域でのFBA在庫」ページに、必要に応じて登録されたAmazonヨーロッパのすべてのマーケットプレイスにおいて、有効なFBA出品情報が作成されており、かつ、各商品が同じ在庫(「EU全域対象ASIN」)に関連付けられている。

汎ヨーロッパFBA料金体系

- **配送代行手数料**：汎ヨーロッパFBAに登録されているASINの場合、Amazon European Fulfillment Networkのどこに在庫が保存されているかに関係なく、注文が行われたマーケットプレイスの配送代行手数料のみを支払います。
- **在庫保管手数料**：汎ヨーロッパのFBA商品には毎月の在庫保管手数料が発生し、ユニットが365日以上在庫にある場合は長期保管料が発生する可能性があります。
- **返送/所有権の放棄手数料**：汎ヨーロッパFBA在庫プールからの撤去(在庫の返却)については、在庫がどこにあるかに関係なく、ソースマーケットプレイスに適用される返送/所有権の放棄手数料が請求されます。

b. ヨーロッパフルフィルメントネットワーク (EFN)

ヨーロッパフルフィルメントネットワーク (EFN) とは、Amazonヨーロッパマーケットプレイスのアカウントを持つ出品者がフルフィルメント by Amazonにも登録することで、自国のフルフィルメントセンターに保管した在庫で、ヨーロッパの他のマーケットプレイスからの注文に対応できる仕組みです。この仕組みにより、在庫の効率的な管理と柔軟性を最大限に可能にします。

EFNを通して販売する場合、出品者は既存のマーケットプレイスの出品をヨーロッパの他のマーケットプレイス向けに変更して、地元の購入者が購入できるようにします。たとえば、イタリアの出品者がFBAイタリアで販売している商品をドイツのマーケットプレイスに登録すると、ドイツの購入者はその出品者がAmazon.deに出品する商品を購入できるようになります。

EFNの詳細は[こちら](#)。

c. FBA Multi-country Inventory

Multi-Country Inventoryにより、ヨーロッパの複数の国のAmazonフルフィルメントセンターにFBA在庫を出荷できます。MCIのメリットは以下のとおりです。

- 購入者の最寄りのフルフィルメントセンターに商品がある場合、商品を購入者に迅速に配送できます。
- Amazonプライムの当日お急ぎ便、配送料無料、マケプレお急ぎ便(利用可能な地域のみ)などの配送オプションの対象となります。
- 地元のフルフィルメントセンターに一括配送することで、各国へ個別に商品を発送するよりも配送料を抑えることができます。

Multi-Country Inventoryについて詳しくは、[こちら](#)をご覧ください。



FBAのための商品の準備

安全で効率的な販売環境と満足の高いカスタマーエクスペリエンスを確保するために、FBA出品者は、Amazonへの商品の選択、準備、および出荷に関する明確なガイドラインに従う必要があります。

- FBA在庫を一覧表示、準備、およびAmazonフルフィルメントセンターに送信するための在庫要件
- Amazonフルフィルメントセンターへの発送のために[商品を準備する](#)
- さまざまなタイプの商品の[梱包要件](#)
- [FBA商品の制限](#)により、Amazonのフルフィルメントプロセスで許容できるものを把握
- [その他Amazon 出品者のヘルプについて](#)

FBA国際配送サービスを提供するサービスロバイダーに相談することもできます。

出品者が発送

商品をアマゾンのお客様にご自身で発送する場合は、出品者による配送についての[このビデオ](#)をご覧ください。配送から返品までの顧客体験については、出品者が責任を負います。販売する各マーケットプレイスの現地語でカスタマーサポートを提供できる必要があります。カスタマーサービスを提供する[サービスプロバイダー一覧はこちら](#)。

Amazonマーケットプレイス保証

Amazonマーケットプレイス保証は、購入者が商品をまったく受け取っていないか、購入者が注文または期待したものと異なる商品を受け取った状況进行处理するように設計されています。苦情と返金を回避するには、次のベストプラクティスに従ってください。

- お客様のメールに迅速に対応する
- 積極的な払い戻し
- 商品を正確に説明し、明確な画像を提供する
- 注意して出荷する
- 発送を確認し、追跡情報を提供する
- 在庫切れの注文をすみやかにキャンセルする
- 予定を確認する
- サービスの詳細ページで説明されているすべてのタスクを完了します
- 購入者のサービス品質問題を修正する：購入者の品質問題を無料で修正して状況を改善することを申し出ます

[Amazonマーケットプレイス保証請求を防ぐ方法](#)をご覧ください。

6: 商品の販売促進を行う

Amazonの広告を活用することで、簡単に販売促進を強化することができます。広告は、検索結果の最初のページや商品の詳細ページなど、ユーザーが目にする場所に目立つように表示されます。関連するキーワードに入札し、入札が勝って広告が検索と一致した場合、広告がお客様に表示されます。これらのターゲットを絞った広告は、より幅広い潜在顧客に商品を紹介することができ、売上の増加に役立ちます。

私たちには2つの効果的な広告ソリューションがあります。個々の商品を宣伝するスポンサープロダクト広告と、ブランド所有者がブランドと商品ポートフォリオを宣伝するのに役立つスポンサーブランド広告です。どちらの広告も次のように設計されています。

- 売り上げを増やすのに役立ちます
- お客様が探しているものを見つけやすくします
- あなたの商品を発見してもらいます
- コストを管理します。広告のクリックに対してのみお支払いいただきます。キャンペーンレポートは広告のパフォーマンスを追跡するため、投資収益率を測定し、入札単価と予算を調整して結果を最適化できます。

始め方

- セラーセントラルにログインして、[広告]タブをクリックします。
- 宣伝したい商品を選択してください
- クリックに対して入札する金額を決定し、全体的な予算を設定します
- ほんの数分で、最初のキャンペーンを開始できます

スポンサープロダクト広告、スポンサーブランド広告、コスト、キーワードなどについての詳細は[こちら](#)

スポンサープロダクト広告で認知度を高めましょう

スポンサープロダクト広告はクリック課金制のキーワードターゲット広告です。Amazonの目立つ場所に表示され、商品を宣伝できます。宣伝する商品を選択してキーワードを選択するか、オートターゲティングで広告を最適化させます。支出額を管理し、広告のパフォーマンスを簡単に測定できます。

最初のスポンサープロダクトキャンペーンを作成する方法は[こちら](#)

キャンペーンのパフォーマンスを追跡および改善する方法は[こちら](#)



ブランドオーナーのための数量限定タイムセール

[数量限定タイムセール \(Lightning Deals\)](#) は、集客力のあるAmazonのページでセール商品を紹介します。数量限定タイムセールは、在庫過剰またはシーズンの終わりの在庫を解消し、プロモーション価格で新規顧客を引き付けるのに最適な方法です。

ブランドオーナー向け商品紹介コンテンツ

[商品紹介コンテンツ](#)機能を使用すると、ブランド所有者はブランド登録済みのASINの商品説明を変更できます。このツールを使用すると、独自のブランドストーリーを追加したり、より見やすい画像やテキストの配置を利用したりすることで、これまでとは異なる方法で商品の特徴を伝えることができます。商品紹介コンテンツを商品詳細ページに追加し効果的に使用することで、購入転換率と閲覧数を増やし、売上を伸ばすことができます。

ブランドを登録する

Amazon Brand Registryを通じてAmazonの登録商標を保護し、購入者により正確で信頼できる商品情報を作成できます。Amazon Brand Registryは、独自のテキストや画像検索、疑わしい知的財産権違反の報告に基づく予測自動化、ブランド名のある商品リストに対する権限の強化など、強力なブランド管理ツールへのアクセスを提供します。 [今すぐ始める](#)

ヨーロッパのAmazonショッピングイベント

Amazonでは定期的にショッピングイベントを開催しています。これらのイベントは、Amazonのプロモーション活動を利用して新規顧客にアプローチする絶好の機会です。[EUのショッピングイベントカレンダー](#)を使用して、これらのピークショッピング期間を最大限に活用してください。

ヨーロッパの広告サービスプロバイダー

マーケティングを最適化して広告予算から最大の利益を得るために、[Amazonのサービスプロバイダーネットワーク](#)の広告スペシャリストを活用できます。

出品コーチ

売り上げを伸ばすために[出品コーチを使用する方法について学びます](#)。販売改善提案はAmazon出品コーチとビジネスレポートページで通知されます。

サービスプロバイダーネットワーク

[Amazonのサービスプロバイダーネットワーク](#)でサービスプロバイダーを見つけてください。広告の最適化から税務アドバイスまで幅広い問題のサポートを受けることで、ヨーロッパマーケットプレイスへの拡大を促進できます。

7: セラーパフォーマンス

パフォーマンスを監視して改善する

出品者アカウントの[購入者からの評価]ページで定期的にパフォーマンスを監視することを強くお勧めします。このツールは、すべてのパフォーマンス指標に関するデータを提供するので、販売目標を達成しているかどうかを簡単に確認できます。

Amazonでの販売に関する豊富な情報、出品者向けのポリシー、ビジネスの迅速な成長に役立つツール、商品、サービスについては、[出品大学](#)をご覧ください。



Appendix 1:

Amazon EUマーケットプレイスでの販売を登録しているセラーの追加情報

- 主要連絡窓口：主要連絡窓口は、日常業務を遂行し、セラーセントラルアカウントから資金を支払う個人です。
- 受益者所有者情報：25%以上の所有権を持つ会社の受益者所有者をセラーセントラルアカウントに追加する必要があります。場合によっては、20%以上の所有権を持つ人をアカウントに追加するよう求められることがあります。
- *名（ミドルネームを含む）と姓のフィールド：[名]フィールドに名とすべてのミドルネームを入力し、[姓]フィールドに姓を入力してください。正式な氏名は、サポートする身分証明書に記載されているとおりに正確に入力する必要があります。

必要なビジネス文書：

- 事業登録の抜粋：事業登録/設立文書をアップロードしてください。たとえば、定款、組織の条項、個人事業主の架空の名称声明、またはその他の同等の文書。
- 事業登録の抜粋には、セラーセントラルアカウントに入力された登録日と一致する事業登録日が記載されている必要があります。
- 事業法または細則：立証/存在証明書
- 運営契約：事業登録書類に所有者への株式割当の概要が記載されていない場合は、州から入手してください。
- 州がこれを発行していない場合は、次のアドレスにメールを送信してください。

- 事業費請求書または銀行取引明細書：ガス、電気、インターネット、電話などの銀行取引明細書または公共料金請求書をアップロードします。口座残高はブラックアウトできますが、明細書日付を含む他のすべての情報は判読可能でなければなりません。公共料金の請求書または銀行の明細書の事業名と住所は、セラーセントラルに入力された事業名と住所と一致している必要があります。
- 追加のドキュメントをアップロードする前に、パフォーマンス通知メールをよく読んで手順を確認してください。出品者確認チームにメールを送信する場合は、英国のセラーセントラルアカウントの登録に使用したメールアドレスを使用する必要があります。出品者確認チームは、アカウントの登録に使用したアドレスとは異なるメールアドレスには応答しません。
- 重要：追加の書類が必要な場合は、出品者検証チームがアカウントの連絡先にメールを送信するので、必ずそのメールアドレスを含めてください。

Appendix 2:

消耗品の製品コンプライアンスガイドライン

商品カテゴリー

ガイドライン

共通事項

- 販売される商品はAmazonのカスタマーの期待に応え、適用される法律を遵守する必要があります。これには、販売しているマーケットプレイスの公用語で商品の一部またはすべてのラベルを付ける必要がある場合があります。
- 商品のコンプライアンスとラベル付けの要件に役立つサービスプロバイダーのリストを提供します。 ([サービスを探る](#))
- アドバイザーに相談して、商品に関連する法的要件を判断します。

Health and Personal Care

- **医薬品および化粧品**は、特別なラベルやパッケージの要件など、ヨーロッパでさまざまな規制の対象となっています。これらの要件についてサポートできるサービスプロバイダーにご相談ください。
- 医薬品は、ドイツおよびイギリスのマーケットプレイスにて販売できますが、フランス、イタリア、およびスペインでは販売できません。
- 医薬品は厳しく規制されており、非常に厳しい輸入要件があります。医薬品を輸入する前に、コンプライアンスの専門家またはサービスプロバイダーに相談してください。

商品カテゴリー

ガイドライン

Beauty

- **化粧品**は、特別なラベルやパッケージの要件など、ヨーロッパのさまざまな規制の対象です。これらの要件についてサポートできるサービスプロバイダーにご相談ください。
- ほとんどの化粧品には、ヨーロッパで「責任者」として知られるEUの代表者が必要であり、登録およびライセンス要件の対象となる場合があります。化粧品を輸入する前に、コンプライアンスの専門家またはサービスプロバイダーに相談してください。

Personal Care
Appliances

- [イギリスのみ]商品がイギリスの**プラグおよびソケット規制**に準拠していることを確認してください。これらの規制に準拠していない電化製品をイギリスで販売することは犯罪となる場合があります。
- 商品が**医療機器**と見なされる場合、欧州医療機器指令の対象となる場合があります。
- 医療機器は、地方自治体への通知を必要とし、ヨーロッパで商品を流通させるために、販売者はEUに代理人を置く必要があります。医療機器を輸入する前に、コンプライアンスの専門家またはサービスプロバイダーに相談してください。

Baby

- [イギリスのみ]商品がイギリスの**プラグおよびソケット規制**に準拠していることを確認してください。これらの規制に準拠していない電化製品をイギリスで販売することは犯罪となる場合があります。
- [イギリスのみ]ベビー用品に**室内装飾品**が含まれている場合は、それらが英国の指定された発火抵抗レベルを満たし、適切にラベル表示されていることを確認してください。

商品カテゴリー

ガイドライン

Grocery

- 食品の販売は厳しく規制されており、一部の国ではライセンスの保持が必要になる場合があります。商品に関連する法的要件については、アドバイザーに相談してください。
- **オーガニック、栄養補助食品、栄養補助食品**、またはお買い得な商品の販売には、販売前に遵守する必要がある特定の要件があります。たとえば、認定ロゴを表示し、健康強調表示法を遵守し、EUの代表者が必要な場合があります。商品に関連する法的要件については、アドバイザーに相談してください。
- **コーヒー**の販売は、ドイツでは特別輸入税の対象となります。EUでコーヒー製品を販売する場合の税務上の影響については、アドバイザーに相談してください。

Wine, Beer
and Spirits

- 一部の国では、国境を越えた販売によって引き起こされる可能性が高い**アルコール**製品の販売に特別な課税があります。国境を越えて商品を販売する場合の税務上の影響については、アドバイザーに相談してください。税に関するサービスプロバイダーのリストを提供します。
- 商品のボトリングデポジットを表示および収集する必要がある場合があります。商品の法的要件については、アドバイザーに相談してください。