

ヤフーショッピング 販路拡大マニュアル

ヤフーショッピングとは？



Yahoo!ショッピングとは、**月間で 2829 万人の訪問者数**をほこる Yahoo! JAPAN が運営する国内最大規模の商品数を扱うオンラインショッピングモールです。

個人・小規模で EC を始める際、少人数でも回せる手軽さ

FBA などのサービスの充実という観点から Amazon が選ばれることが多いのですが、Amazon に次いで始めやすいのが Yahoo!ショッピングです。

ヤフーショッピング は、日本ネット経済新聞によると、
2017年3月期のヤフーショッピング と関連企業である LOHACO
の売上合計は**前期比 26.4%増の 4784 億円**と発表されています。

YAHOO!
JAPAN



Tポイントが
たまる / 使える

圧倒的な集客力

日本人の約4人に1人がYahoo! JAPANを訪問 (※1)

Yahoo! JAPANを利用している人は毎月2829万人 (※2)。Yahoo! JAPANトップページ、検索結果ページ、各サービスページ、アプリなど、あらゆる場所からお客様を誘導。圧倒的な知名度を生かした集客力をぜひ体感してください。

※1 日本の人口1億2709万人、総務省統計局人口推計 [人口推計] 平成26年10月報

※2 月間アクティブユーザーID数 (2014年7月から9月の各月中にログインしたYahoo! JAPAN ID数)



現在の EC の流れとしては複数のモールに販路を増やし、
リスク分散を行うことが主流となっています。

これにはアカウント閉鎖や値崩れなどのリスクを
極限まで減らし、販路を増やす事で売れ行きをよくする
といった考え方もあります。

仮に Amazon だけで今まで販売してたものが
ヤフーにも出品することによってヤフーのお客さんにも
買ってもらえるので在庫の回転率が上がるというのは、
容易に想像できるかと思います。

また個人事業主でも問題なく出店ができるので、
多店舗展開をするならば、まず Yahoo!ショッピングに
登録することをオススメします。

なので、是非この機会に販路拡大を考えている方は
すぐに販路拡大をしてください。

後ほど詳細を説明しますが、ツールなどで簡単に Amazon と
併売する事ができますので、手間が掛かりません。

今まで、ヤフーや楽天を仕入先として活用していた方も
多いかと思いますが、逆に Amazon 仕入れ⇒ヤフー販売などで
利益を出すことも出来るのでメリットしかないです。

ヤフーショッピングで出店してみる

The image shows two circular icons representing different store plans. The left icon is green and contains the text '5分で簡単にお店が開ける' (Open your store in 5 minutes, so simple). The right icon is blue and contains the text '月商100万円以上を目指す' (Aiming for monthly sales of 100,000 yen or more). Below each icon is the name of the plan and a short description.

ライト出店	プロフェッショナル出店
「ライト出店」なら、パソコン操作に自信がない方でも簡単に お店ができます。スマホからでも出品できて便利です。	「プロフェッショナル出店」なら、大量の商品でも一括で出品・ 管理ができます。分析も簡単に広告も出せます。

出店する場合、「ライト出店」と「プロフェッショナル出店」の2つのプランがあり、どちらのプランを利用しても、

初期費用・月額固定費用・売上ロイヤルティは無料ですが

併売を前提とし、商品点数が20点以上、月商100万円以上を目指すのであればプロフェッショナル出店を推奨します。

併売ツール「アマヤフ」を使う場合は必ず

プロフェッショナルプランで出店をしてください。

ヤフーショッピングの出店をする際、下記に記載している
ものが必要になりますので必ず準備してください。

- ・クレジットカード
- ・代表者情報
- ・会社情報（登記簿謄本または開業届）
- ・銀行口座
- ・Yahoo JAPAN ID
- ・取り扱う商材によって、免許証、許可証

会社を設立していなくても、個人事業主として
開業届等を出していれば出店できます。

販売する商品が下記のような商材の場合、

許可番号、免許番号等が必要になる場合がございます。

- ・ 医薬品
- ・ 動物用医薬品
- ・ コンタクトレンズ
- ・ 古物
- ・ アルコール酒類全般
- ・ 象牙、タイマイ等の背甲や端材

また別途 Yahoo!JapanID 以外にも

Yahoo! Japan ビジネス ID が必要となります。

ビジネス ID とは、Yahoo! Japan が提供する
企業向けのサービス、ID 発行・管理システムの

「Yahoo! ビジネスマネージャー」のログインや、
Yahoo! JAPAN が提供する企業向けサービスやツールの利用、購
入などの際に必要です。

プロフェッショナル出店では、EC 運営に必要なデータを一括登
録することができます。

商品データは CSV ファイルで 2 万件まで、画像は ZIP 形式で 25
メガバイトまで、在庫データは CSV ファイルで 10 万件まで一括
登録が可能です。

これらの登録にかかる時間は、データの種類や量にもよりますが、
平均で 2 週間～3 週間です。



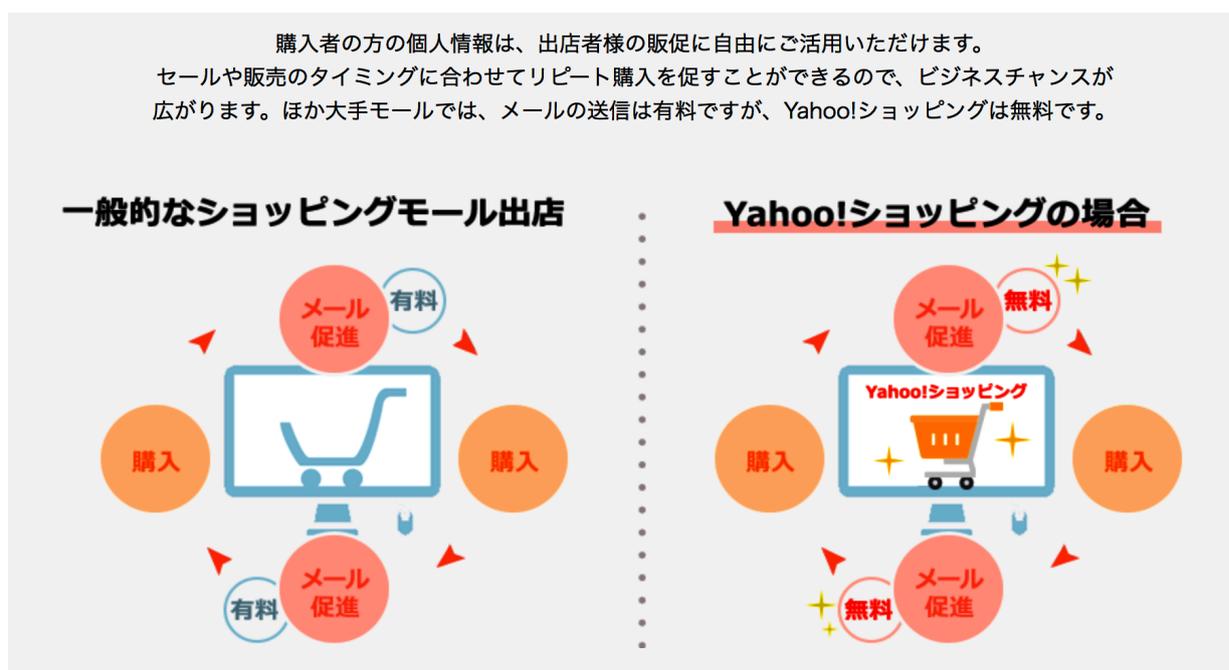
また、プロフェッショナル出店の場合は、サイトコンテンツを自分で用意する必要がありますので、ここに関してはツールなどを併用するとスムーズに進められます。

併売ツール「アマヤフ」を利用する場合は、アマヤフ運営事務局で有料になりますが、サイト構築をしてくれるサービスをしていますので、

そのサービスを活用することをオススメします。

Amazon から他モールへ展開している方の事例を見ると、
目安として、Amazon での売上の 1/5 ~1/3 程度の売上は
見込めるようです。

プロフェッショナル出店では売上の入金回数を月に 1、2、3、6
回からと選べる為、資金回収をし次の仕入れへ回せる為キャッ
シュフローも良くなります。



また Yahoo! ショッピングでは購入者の正規メールアドレスなどの情報を取得し管理できるので、お店を解約しない限りずっと持ち続けられます。

このメールアドレスを取得できるというのは、マーケティングの世界では、かなり重要視されていてとても価値があります。

例えば自分のお店のセール情報をメルマガで配信することによって在庫処分をする事ができたり、

人気商品が入荷した時にメルマガを配信することによってすぐに売り切れになるということは普通にあります。

※顧客メールアドレスを保有できるのはプロフェッショナル出店のみです。

Yahoo! ショッピングでは、初期費用・月額固定費・売上ロイヤルティは無料ですが、有料となる部分として「**Tポイント原資負担**」があります。

Yahoo! ショッピングでは、ユーザーが商品を購入するとTポイントが付与される仕組みになっており、ユーザーにとっての大きな魅力です。

この T ポイント付与のための原資を、ストアが 2.5%～任意で 16.5%まで負担することとなります。

	Yahoo!ショッピング	一般的なECサービス
初期費用	✓ 0円	60,000円
月額利用料	✓ 0円	19,500円
売上ロイヤルティ	✓ 0円	売上の2.0%～
安全性、利便性向上システム利用料	✓ 0円	月間売上の0.1%
メール配信料	✓ 0円	0.75円/件
クレジットカード決済手数料	✓ 3.0%～	月額3,000円+0.25%～+処理料
アフィリエイト	✓ 1.3%～	1.3%～
購入者へのポイント付与原資	✓ 購入金額の 2.5%	購入金額の1.0%

Tポイント原資負担として最低2.5%は必須となっており、これに加えて16.5%までストア側が任意でポイントを上乗せすることができます。

ポイント負担が大きくなるほどストアの利益は減りますが、ポイント付与が大きいとユーザーが集まりやすいため、うまくバランスを取る必要があります。

また、Yahoo!ショッピングではアフィリエイトも展開しており、
このアフィリエイトを利用して商品が売れた場合、

販売商品価格（税抜）の **1.3%~50%（1.3%は必須）** と
アフィリエイトパートナー報酬原資の **30%** をストアが負担する
こととなります。



その他にコストが発生する部分としては、
Yahoo!ショッピングでは6つの決済方法が用意されており、

それぞれ以下の手数料がかかります。

なお、ライト出店の場合、利用できるのは「クレジットカード決済」と「Yahoo!マネー/預金払い」の2つのみです。

クレジットカード決済

決済金額の3.24%（非課税）／ワイジェイカード（株）発行
カード（※）は決済金額の3.0%

キャリア決済（モバイル決済）

決済金額の4.48%（税別）

モバイル Suica 決済

決済金額の3.6%（税別）

コンビニ決済

150 円/件～300 円/件（税別）

銀行振込決済（ペイジー）

150 円/件（税別）

Yahoo!マネー/預金払い

決済金額の 3.0%/（税別）

Yahoo! ショッピングの出店案内のサイトでは、これらのコストを踏まえた上で、月商、Tポイント不要分の原資負担設定、

アフィリエイトバナー報酬原資の設定、入金サイクルの設定を入力すると、月額費用をシミュレーションできるサービスもあります。

いくつかのパターンで設定してみて、どれだけの月商でどれだけの負担をするのがベストなのか調べてみると良いでしょう。

これらの費用に加えて、広告など他のサービスを利用するとまたコストがかかってくるわけですが、

Yahoo!ショッピングでは**初期費用・月額固定費**を低く抑えられるので、販売価格への還元や、他にコストを回しやすいというメリットがあります。



Amazon では FBA（フルフィルメント by Amazon）を利用して、
受注から出荷までを自動化することができますが、

他のモールに出店するとなると、そこでの注文に関しては、
受注から出荷までを自分で処理する必要があります。

多販路でビジネスを展開すると受注、出荷、在庫管理の一連の
作業が煩雑化し、ネックとなります。

個人・小規模での EC 運営は、最初は自宅やオフィスから出荷を行うことも多いですが、注文が増えればどこかのタイミングで物流倉庫に出荷作業を委託することになります。



もともと Amazon に出店していて FBA を利用していたのであれば FBA マルチチャネルサービスをおすすめします。

このサービスは、Amazon 以外の EC サイトの注文についても、出荷・配送・在庫管理を代行してくれるものです。

さらに今回ご紹介させて頂く併売ツール「アマヤフ」を
合わせると、FBA 倉庫を利用した Amazon の発送と同じく、受注
から出荷までを自動化することができます。



[アマヤフはこちら。](#)

Amazon は FBA 倉庫で、Yahoo!ショッピングは FBA マルチチャネ
ルとアマヤフで出荷関連業務を運営することにより、出荷には
ノータッチで、エラーが出た際の対応と在庫数に合わせた仕入
だけを行えば良くなります。

FBA マルチチャネルサービスの利用にも固定費はかからず、在庫保管手数料と販売時の出荷・梱包・配送に対して課金される配送代行手数料を合計した額が手数料となります。

＼ 出店料を無料にした理由 /



新規出店する費用を下げて多くの方々にeコマースで儲けるチャンスを作り、日本のショッピングサービスになるためです。

Yahoo!ショッピングの出店に関する費用負担が減れば、新しい商品の仕入れ、送料を安くする、ポイント還元など購入者のための施策が実施でき、出店様の売上が上がると考えています。

Yahoo! ショッピングでは、初期費用・月額固定費・売上ロイヤルティ無料により出店数、商品数を増やすとともに、ユーザー数を増やすためや販売促進への施策にも積極的です。

出店数とユーザー数が共に増える事で、互いにメリットがあり、Yahoo! ショッピングの市場規模自体も成長することができます。

販売促進の企画とし、毎月5のつく日のポイントアップ、11月11日「いい買い物の日」のような大型セールなどや、有料会員制度である Yahoo! プレミアム会員への特典などがあります。

Yahoo! プレミアム会員が Yahoo! ショッピングで買い物をすると、常時5%ポイントが還元されるなどの特典があります。

また、ソフトバンク会員であれば、Yahoo! プレミアム会員の特典を利用できるようになりポイント還元に関しては+5%の10%となっています。



すべての季節販促に無料で参加することもできます。通常のカテゴリでの露出に加え、販促企画の商品リストページにも商品が掲載され、チャンスが増えます。



ニュースレターで、リピーター顧客を獲得して、売上アップ。どのタイミングで送るか、件名をどうすればよいかはツールのマニュアルに記載しているので参考にしてください。

他社との差別化を図るためにも、効率化できる業務はどんどん効率化していき、本当に注力すべき業務にリソースを集中させるべきです。そのためにここで紹介した、FBA マルチチャネルサービスや併売ツール [「アマヤフ」](#) が役立ちます。

Yahoo! ショッピングはもちろん、楽天市場に出店する際にもアマヤフの機能が生きてきます。まだ、楽天には対応していませんが、すぐに楽天にも対応するように開発を進めているとのことでした。

私自身、アマヤフ開発者の山本さんとお会いして今後のアマヤフの構想を聞かせてもらいましたが、どんどん進化していくこと間違いなしといった感じでした。

また、自社サイトを展開する場合は、やはり同じような出荷自動化ができる物流倉庫があります。

こういったサービスを活用することで、個人・小規模でも大きな売上を上げることが可能なのです。

アマヤフと相性のいいツールの紹介

アマヤフは、Amazon とヤフーショッピングの併売ツールとしてすごく優秀なツールです。

そんな優秀なツールにこのオークファンがプロデュースしたストロイドというツールを組み合わせると更に利益が爆発的に増えます。



どんなツールなのかというと、

簡単にいうとヤフー版モノレートのようなツールです。

Amazon で売れている商品はモノレートで検索すれば

ある程度わかるかと思いますが、

ヤフーで売れているかどうかは確認できません。

それを把握できるのが、ストロイドです。

このストロイドですが、ただモノレートのようにデータを見

るのではなくて、

ストア分析をしたり、Amazon とヤフーショッピングの

価格差を利用して Amazon 仕入れ、ヤフー販売で利益を得る

ということも可能になります。

是非、使ってみてください。

[ストロイドの詳細はこちら。](#)

ストロイドを使った解説動画を

いくつか紹介しますので是非ご覧になって今後の

ビジネス活動に役立ちそうか確認してみてください。

ストロイド解説動画（リピート商品の探し方）

<https://www.youtube.com/watch?v=90S1BqPKepw&feature=youtu.be>

ストロイド解説動画（中古リサーチ）

<https://www.youtube.com/watch?v=HkhGjmZFXZs&t=24s>

ストロイド解説動画（ストロイドの使用感動画）

https://www.youtube.com/watch?v=5xLFU_w32Dc&feature=youtu.be

ストロイド解説動画（Amazon 仕入れヤフー販売）

<https://www.youtube.com/watch?v=KgltfFHrnmM&feature=youtu.be>