



JAPAN  STORE

Amazon.com（アメリカ） 年間セールカレンダーと対策

2026/02/03

記載の内容は2026年02月03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。

Amazon、Amazon Business、Amazon.co.jpおよびそれらのロゴはAmazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。
Amazon, Amazon.co.jp and all related logos are trademarks of Amazon.com, Inc. or its affiliates.



Table of Contents

- I. セールの概要と効果
- II. 年間カレンダー
- III. プロモーションの設定方法
- IV. セール対策方法
- V. QAセッション

Table of Contents

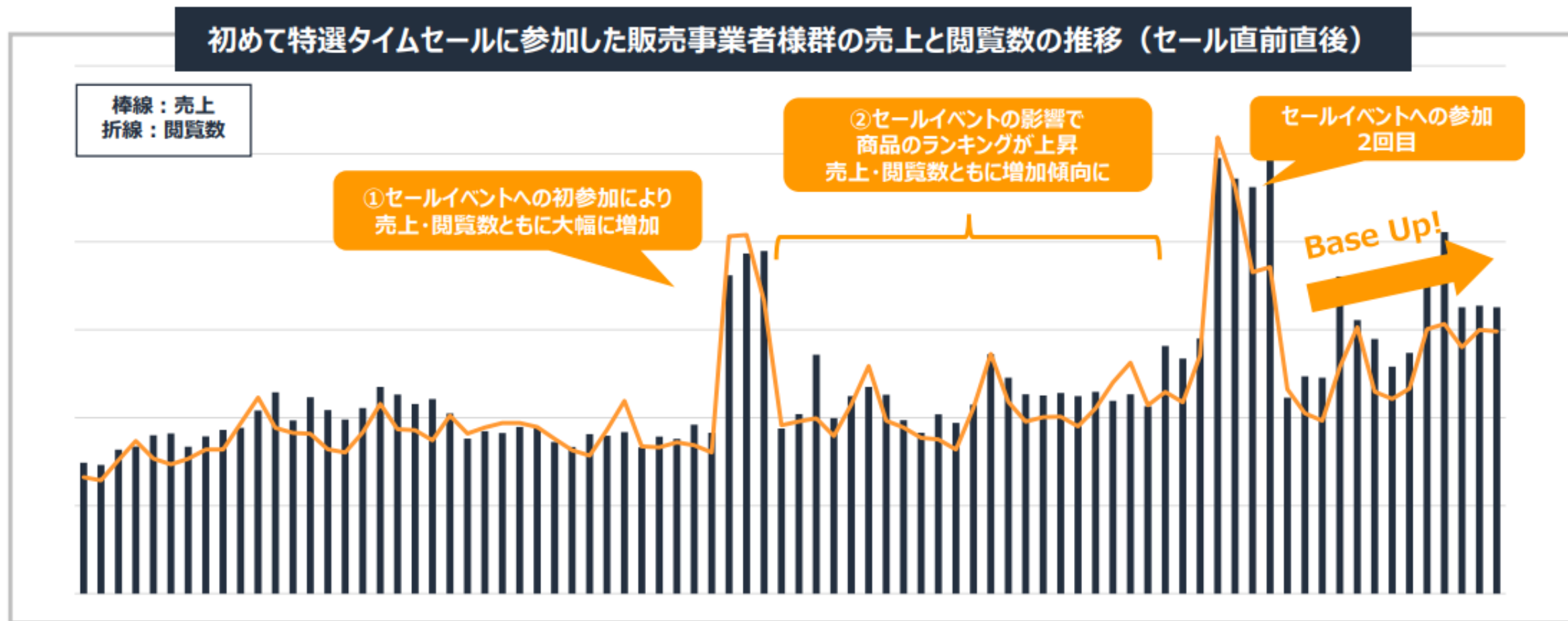
- I. セールの概要と効果
- II. 年間カレンダー
- III. プロモーションの設定方法
- IV. セール対策方法
- V. QAセッション

セールスの概要



セール概要

Amazonのセールイベント期間に合わせてプロモーションを設定いただくことで、イベント期間中の売上拡大とイベント期間後のベースアップが期待できます



※始めてセールイベントに参加した販売事業者様（=2023年1-2月にセールイベントに初参加した販売事業者様100社）の平均データ
※参考値・他社事例となり、貴社のイベント期間及び期間後の売上・閲覧数増加を保証するものではありません

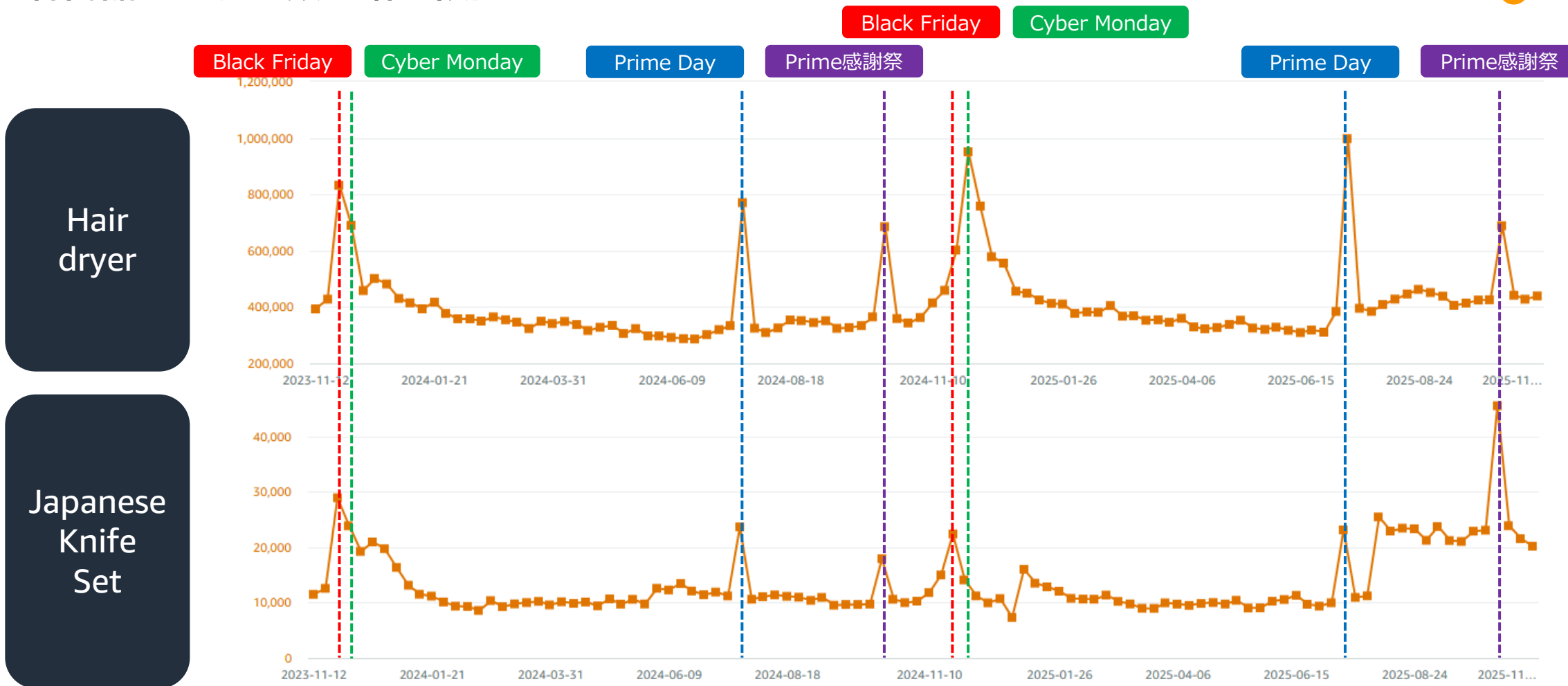
セールスの効果とトレンド



セール参加の効果（流入数増加）

セールイベント期間中はAmazonへのトラフィックが増加し、各商品への流入数も増加傾向にあります

検索ボリューム



Hair
dryer

Japanese
Knife
Set

セール参加の効果（転換率向上）

セールは商品の訴求力向上を促すことが多く、売上拡大が期待できます

A donut chart with a yellow-to-orange gradient, showing 36% of the total. The percentage is written in bold orange text inside the chart.

36%

お客様のAmazon滞在時間の36%は、より安価（=コストパフォーマンスの良い）商品を探す時間となっています

A donut chart with a yellow-to-orange gradient, showing 60% of the total. The percentage is written in bold orange text inside the chart.

60%

お客様の60%は割引やギフトを望んでいます

A donut chart with a yellow-to-orange gradient, showing 33% of the total. The percentage is written in bold orange text inside the chart.

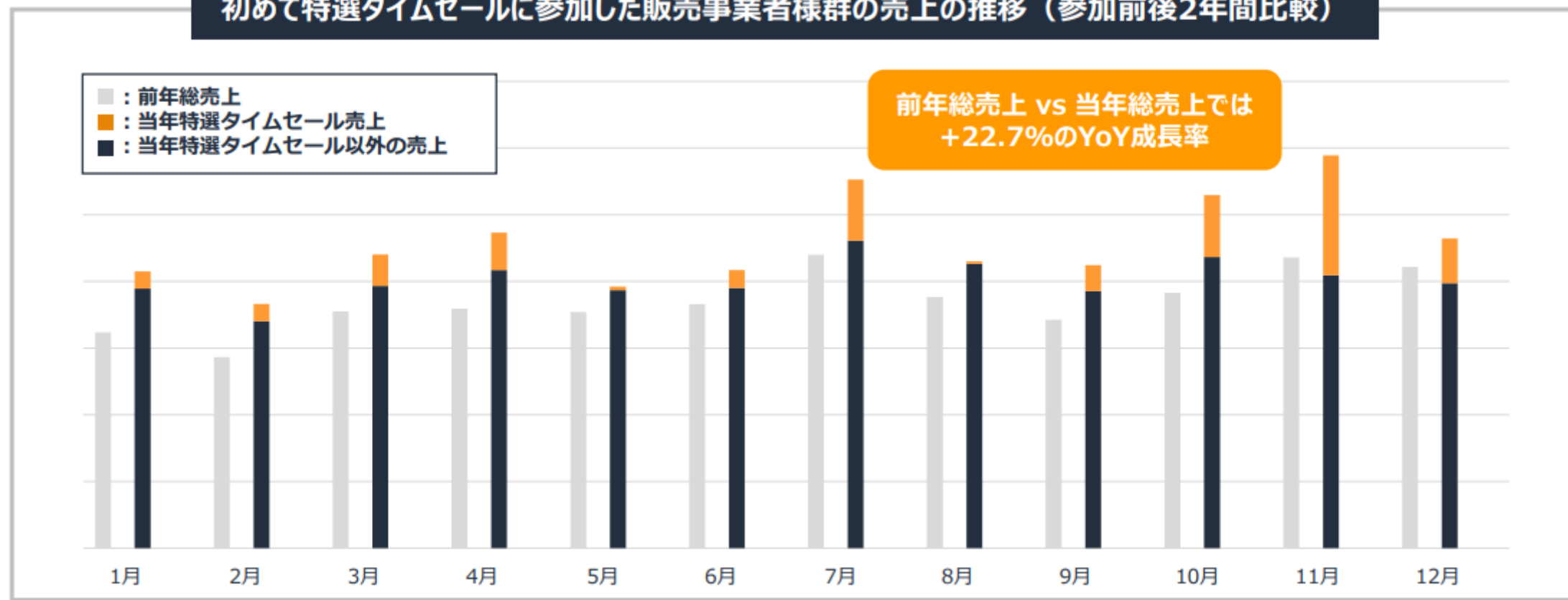
33%

お客様の33%はクーポンが使用可能な商品の購入を優先します

セール参加の効果（セール後の売上向上）

セールに参加することで、セールイベント期間後のベースアップが期待できます

初めて特選タイムセールに参加した販売事業者様群の売上の推移（参加前後2年間比較）



※始めてセールイベントに参加した販売事業者様（=2023年1-2月にセールイベントに初参加した販売事業者様100社）の平均データ
※参考値・他社事例となり、貴社のイベント期間及び期間後の売上・閲覧数増加を保証するものではありません

第1章まとめ

Amazonのセールイベント期間に合わせてプロモーションを設定いただくことで、イベント期間中の露出拡大と転換率向上による売上拡大と、イベント期間後のベースアップが期待できます

イベント期間中

1 露出拡大

セールイベント期間中はAmazonへのトラフィックが増加し、各商品への流入数も増加傾向にあります

- 大型イベント時に**検索ボリュームが急増**
- プロモーション設定で**バッジ表示**による視認性向上

イベント期間中

2 転換率向上

セールは商品の訴求力向上を促し、購入につながりやすくなることが期待できます

- お客様の**60%**が割引やギフトを望んでいる
- お客様の**33%**がクーポン商品を優先購入

イベント期間後

3 ベースアップ

セールに参加することで、イベント期間後も継続的な売上向上が見込めます

- 販売実績・レビュー蓄積による**検索順位向上**
- リピート購入・認知度向上による**継続的な売上**

※効果は参考値であり、売上拡大を保証するものではありません

Table of Contents

- I. セールの概要と効果
- II. 年間カレンダー
- III. プロモーションの設定方法
- IV. セール対策方法
- V. QAセッション

年間カレンダー





年間セールカレンダー（2025年の事例）

下記セールイベントは全カテゴリー対象の大規模イベントだったため、開催時期をおさえておくことを推奨する

3月	7月	10月	11月	12月
Big Spring Sale	プライムデー	プライム感謝祭	Black Friday	Cyber Monday
3月下旬 (7日間)	7月上旬 (4日間)	10月上旬 (2日間)	11月下旬 - 11月末 (9日間)	11月末 - 12月頭 (3日間)

年間セールカレンダー（過去の事例）

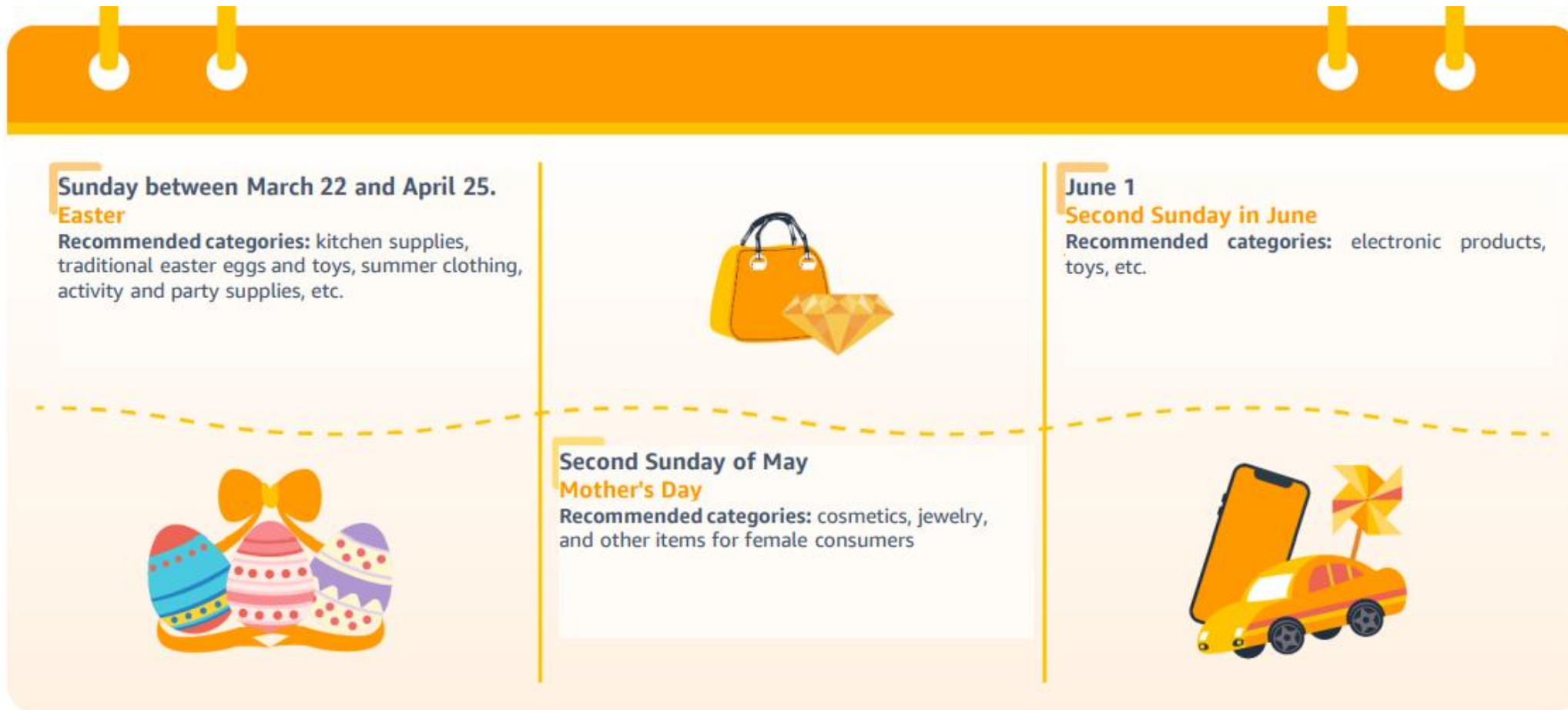
カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう

<p>January 1 New Year's Day Recommended categories: small gifts that connote good luck, greeting cards, personal health products, sports goods, books, e-cigarettes, healthy and organic food, fitness equipment, sportswear, sports shoes, fitness electronic equipment, etc.</p>		<p>March 8 Women's Day Recommended categories: cosmetics, flowers, jewelry, apparels, packaging, books, other supplies for women, etc.</p>	
	<p>February 14 Valentine's Day Recommended categories: chocolates, personal gifts related to men, heart-shaped candles and other Valentine's Day decorations, etc.</p>		<p>March 17 St. Patrick's Day Recommended categories: Irish themed and green items, products with Irish symbolic significance, gifts and accessories, etc.</p>

Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう



Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

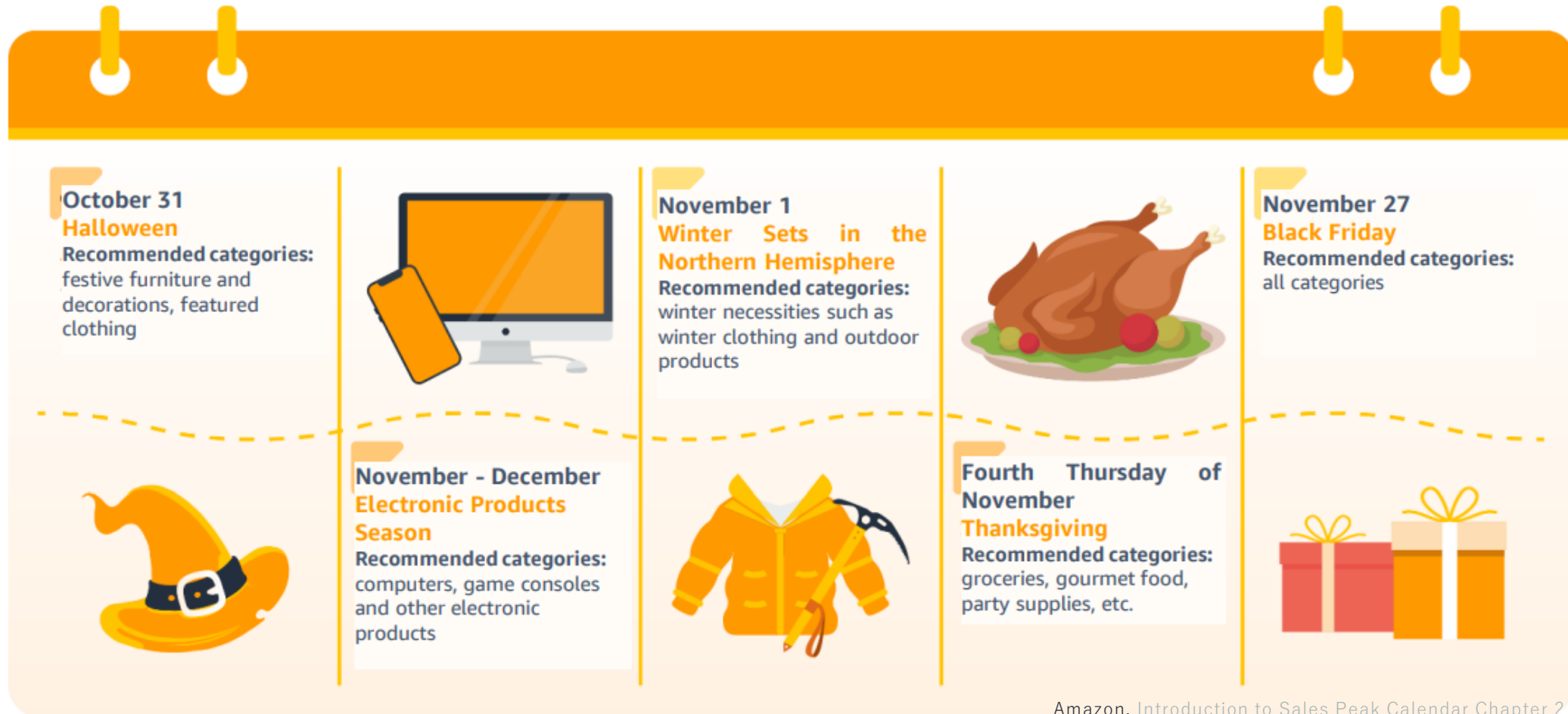
カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう



Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう



Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう



Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう



Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう

<p>January 19 - February 22 Back to Work Recommended categories: PC and peripherals, office supplies, commercial equipment, etc.</p> 	 <p>January 20 Martin Luther King, Jr. Day Recommended categories: apparels, handbags and suitcases, cosmetics, health toys, electronic games products, etc.</p>	<p>Last Sunday in January or first Sunday in February each year Super Bowl Sunday Recommended categories: sports goods, sports apparels, football, food, etc.</p> 	 <p>February 26 Mardi Gras Recommended categories: apparels, sundries, fine food, face paint, etc.</p>
--	--	---	---

Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

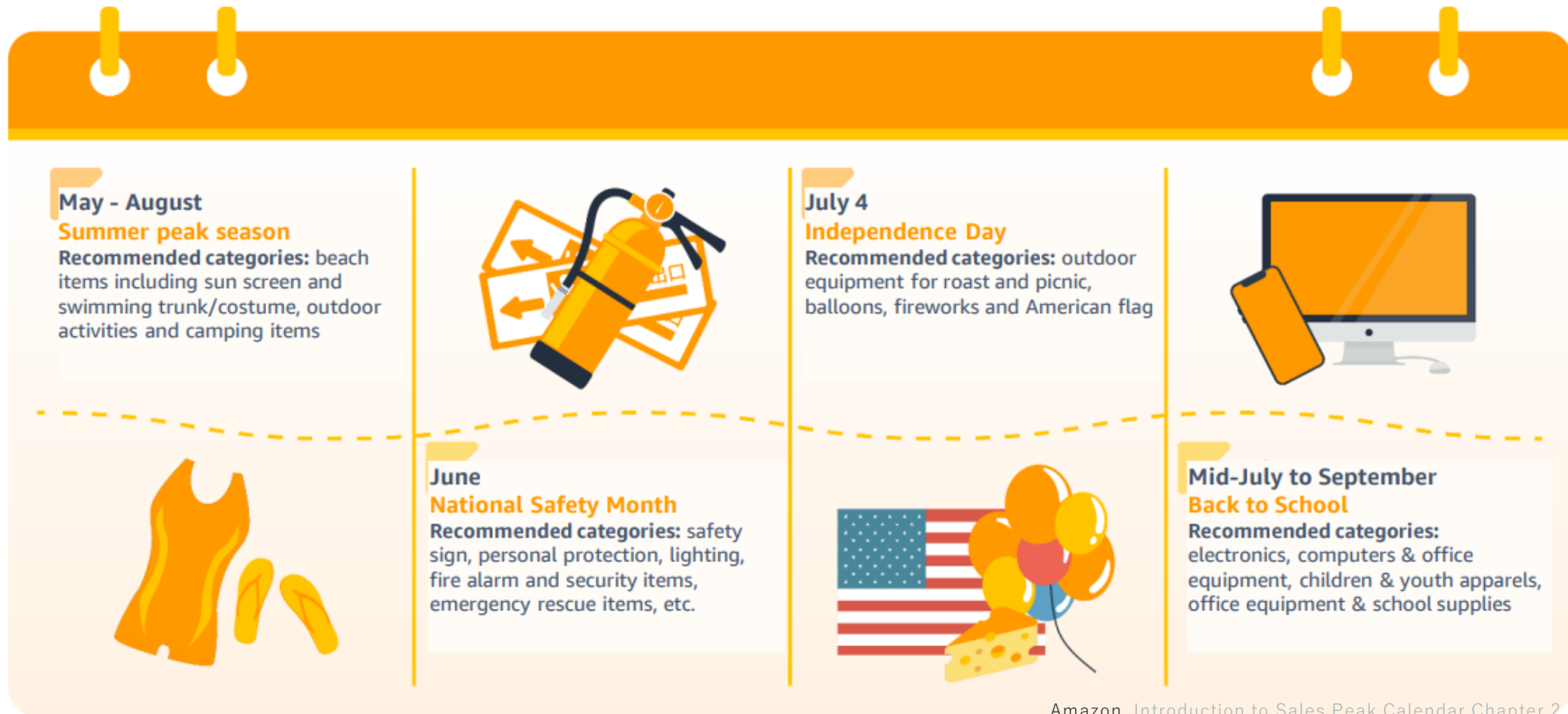
カテゴリーごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリーと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう



Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう



Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

年間セールカレンダー（過去の事例）

カテゴリごとにセールイベントも開催しているため、ご自身の販売カテゴリと照らし合わせて、該当するイベントの時期を把握しましょう

September 4
Labor Day
Recommended categories: outdoor items for hiking, picnic, camping

November 15 - December 31
Peak season promotion for enterprises
Recommended categories: computer and audio-visual equipment, office electronics, writing tools, pantry items, hotel FMCG, company decorations

November 11
Veterans Day
Recommended categories: all categories of products

Amazon, [Introduction to Sales Peak Calendar Chapter 2](#)

セール準備に向けたタイムライン



セールの準備項目とスケジュール目安

納品・商品ページの改良（転換率向上）・広告の最適化（露出拡大）について、
前もって準備を進めることを推奨いたします

1

納品

納品期限までに必着

目安

3か月前～FBA納品期限日

通常、セールイベント初日の**1か月～1か月半前**に期限が設定されています

※現地フルフィルメントセンターへの到着期限

2

商品ページの改良

転換率向上

目安

3か月前～イベント1週間前

商品画像・タイトル・商品説明文などを最適化し、購入転換率の向上を目指しましょう

3

広告の最適化

露出拡大

目安

3か月前～イベント最終日

スポンサープロダクト広告等を活用し、セール期間中の露出拡大を図りましょう

第2章まとめ

年間セールカレンダーを把握し、前もって準備を進めることで、
セールイベントの効果を最大化できます

2025年の事例

大規模セールイベント時期

3月 Big Spring Sale 下旬（7日間）

7月 プライムデー 上旬（4日間）

10月 プライム感謝祭 上旬（2日間）

11月 Black Friday 下旬～末（9日間）

12月 Cyber Monday 上旬（3日間）

準備スケジュール

セール準備タイムライン

- 1 納品** 3か月前～納品期限
FBA在庫の補充
- 2 商品ページの改良** 3か月前～1週間前
転換率向上の施策
- 3 広告の最適化** 3か月前～最終日
露出拡大の施策

※2025年の開催事例のため、2026年以降は開催の有無・時期が変更となる可能性があります

Table of Contents

- I. セールの概要と効果
- II. 年間カレンダー
- III. プロモーションの設定方法**
- IV. セール対策方法
- V. QAセッション

タイムセール設定方法



タイムセール概要

「おすすめタイムセール」と「数量限定タイムセール」の2種類がございます

おすすめタイムセール：

一定期間（1-14日間）、商品にタイムセールのロゴなどが特別に表示されます

数量限定タイムセール：

選択した週に1日だけ予定され、限定された時間内（最大12時間）のみに限り、商品にタイムセールのロゴなどが特別に表示されます

参加資格（一部抜粋）：

- 大口出品であり、出品者評価が3.5以上
- Amazonで販売履歴があり、評価で星の数を4以上獲得

タイムセールのご設定方法 - ステップ1

セラーセントラル>広告>タイムセール>新しいタイムセールを作成する
>タイムセールに選出されているかを確認（1週間に一度更新）

商品名 注目のASIN、SKUカウント、セールタイプ	対象イベント ⓘ	対象ストア ⓘ	利用資格のある対象者 ⓘ
<input type="checkbox"/> 選出されたASINがここに表示されます 👤 おすすめタイムセール	ビッグスプリングセール ⓘ	🇺🇸 アメリカ合衆国	<input type="button" value="選択"/>
<input type="checkbox"/> 選出されたASINがここに表示されます 🔥 数量限定タイムセール	ビッグスプリングセール ⓘ	🇺🇸 アメリカ合衆国	<input type="button" value="選択"/>

2種類のタイムセールのうち、選出されている種類が表示されます。
(2種類ともに選出される場合もございます)

選出されたセールイベントが表示されます。
セールイベントではなく通常期間も選出される場合がございます。

タイムセールのご設定方法 - ステップ2

スケジュールをご選択ください。
イベント期間を選択いただいた場合は、
期間が自動で設定されます。

手数料はこちらにて、ご確認ください

スケジュールをご選択ください。
カスタムスケジュール：ご自身で期間を設定可能です
イベント名をご選択：イベント期間が自動で適用されます

選択された商品

選出されたASINが
ここに表示されます

おすすめタイムセール

Amazonストアを選択してタイムセールを実施する

アメリカ合衆国

対象

すべての購入者

手数料

タイムセール手数料が変更されました [詳細はこちら](#) ×

日次手数料	\$70.00/日
変動手数料	売上の1%
\$2,000.00上限	

スケジュール

お買い得情報は、選択されたスケジュールの期間中ずっと実施されます。 [詳細はこちら](#)
利用可能な日が表示されない場合 [?](#)

カスタムスケジュール

ビッグスプリングセール
水 3/25 - 3/31

開始日 終了日

価格割引設定方法



価格割引の概要

検索結果、商品ページ、カートでイベントバッジが表示されます。

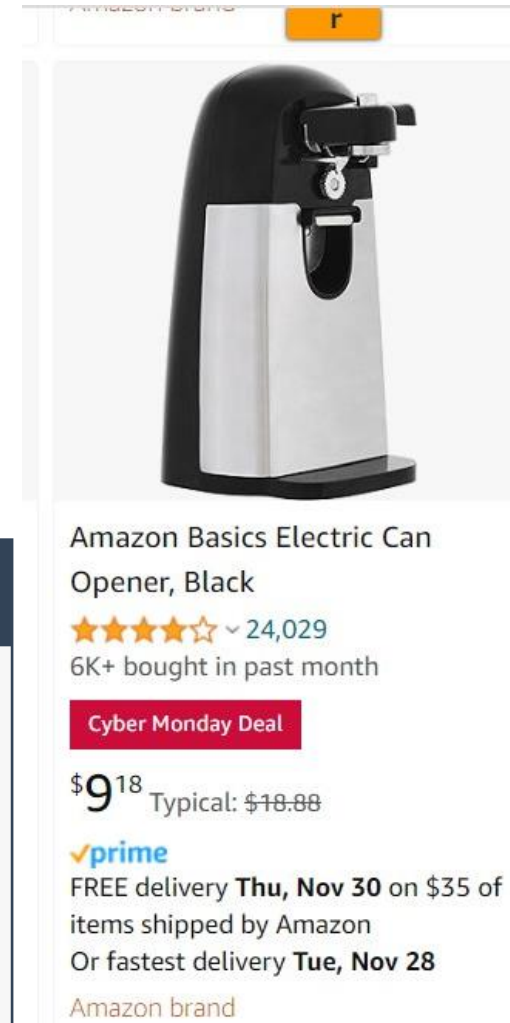
- Amazonプライム対象のFBA商品
- 対象となる出品者出荷の商品に利用できます
- 手数料：キャンペーン内に複数ASIN登録可能であり、キャンペーン単位での手数料となる

マーチャндаイジング機能の強化

イベント期間に価格の割引を実施すると、マーチャндаイジング機能を高めることができます。

- 割引のある出品情報にはバッジが追加
- 割引率の概要が記載されます

検索結果や商品詳細ページにも表示



価格割引のご設定方法 - ステップ1

Seller Central

> 左上メニュー

> 広告

> 価格割引

新しい価格の割引

● ステップ1: キャンペーンの詳細を設定する

○ ステップ2: 商品を追加する

○ ステップ3: 割引と販売数量を設定する

ステップ1: キャンペーンの詳細を設定する

国 ①

🇺🇸 米国 (US)

アカウント ①

ブランド・アカウント名をご選択ください

イベント ①

プライムデー

ご参加されるセールイベントをご選択ください

イベント手数料: \$100.00 ①

イベント手数料をご確認ください

開始日 ①

YYYY/MM/DD

終了日 ①

YYYY/MM/DD

オーディエンスタイプ ①

プライム会員

割引のタイプ ①

割引率

割引タイプ (割引率・価格指定)

内部向けの説明 ①

2025 Prime Day Discount

貴社内管理用のキャンペーン名をご入力ください。

閉じる

ステップ2: 商品を追加する →

価格割引のご設定方法 - ステップ2

ステップ1: キャンペーンの詳細を設定する **ステップ2: 商品を追加する** ステップ3: 割引と販売数量を設定する

ステップ2: 商品を追加する

商品を検索し、価格の割引に追加する。親ASINを追加すると、すべての子ASINが自動的に追加されます。価格の割引には、子ASINを500個まで追加できます。カスタムASINおよびセット品ASINは対象外です。商品の追加が完了したら、「割引の設定」をクリックして割引後の価格と数量を追加します。価格割引の適用後は、価格割引に新しい商品を追加することはできません。

商品登録 追加した商品 **1**

カタログを検索 ファイルのアップロード

商品名、ASIN、またはSKUで検索 **検索** ASINまたはSKUで検索 SKUのステータス 出荷元

5件の結果 **cooking chopsticks** すべて消去

商品名 ASIN、バリエーション	ブランド カテゴリー	価格	在庫あり	
		出品者の販売価格: \$0.00 おすすめ出品: - 出品価格の下限値: -	在庫あり: 0 セット品	+ 追加
<input checked="" type="checkbox"/>		出品者の販売価格: \$7.98 おすすめ出品: \$7.98 出品価格の下限値: -	在庫あり: 29 有効	削除
<input type="checkbox"/>		出品者の販売価格: \$7.98 おすすめ出品: - 出品価格の下限値: -	在庫あり: 0 停止中 (在庫切れ)	+ 追加

1件選択済み 削除 **+ 追加** ×

←ステップ1: キャンペーンの詳細を設定する 閉じる **ステップ3: 割引と販売数量を設定する** →

商品検索、またはファイルアップロードで割引を行う商品をご指定ください。

価格割引のご設定方法 - ステップ3

ステップ3：割引と販売数量を設定する

参加する各ASINの割引価格と、確定する割引商品の数を入力します。また、価格の割引からASINを削除したり、使用するSKUを変更したり、商品をさらに追加したりすることもできます。表で複数の商品を選択すると、一括アクションツールバーが有効になり、複数のASINに対して割引価格や確定済みの商品数を一括で入力できます。価格の割引を適用したら、割引後の価格を引き上げたり、新しい商品を価格割引に追加したりすることはできなくなります。

参加中の商品 1

商品名、ASIN、またはSKUで検索

テンプレートにエクスポート

<input type="checkbox"/> 商品名	価格	割引率	最低割引価格	価格のプレビュー	確定済み商品	残込み可能な資金	アクション
<input type="checkbox"/>	出品者の販売価格: \$7.98 おすすめ出品: \$7.98 出品価格の下限値: -	% 20	\$ 6.00	\$6.38 \$7.98 20% off Amazonプライム限定価格	100 在庫あり: 29 <input type="button" value="有効"/> 出荷元: Amazon	\$160.00	<input type="button" value="削除"/>

←ステップ2：商品を追加する

確定済み商品 = 割引適用数量
※設定した数量が完売すると割引は自動終了となります

クーポン設定方法



クーポンの設定方法

▼クーポンとは？

- ・ 検索結果、商品詳細ページ、出品商品一覧、ショッピングカート内にて、購入者はクーポンを見つけることができます

▼クーポンの設定方法

- ・ Seller Central > 広告 > クーポン > 種類にて「標準」を選択
- ・ **セールイベントの場合、日時が公開され次第、その日程をご自身で指定**
- ・ 詳しくは[こちら](#)をご確認ください
- ・ 有効な標準クーポンでは、予算・割引・期限を30日間まで編集できます

▼注意事項

- ・ クーポンのタイトルは所定の条件に適合している必要がある^{*1}

^{*1}不快感を与えるような語句、割引率、やブラックフライデーなどイベントに関する語句をクーポン名に記載することは禁止されています。これらのルールを遵守いただけない場合、Amazonによってクーポンが無効にされることがあります。詳しくは[こちら](#)を確認ください。

第3章まとめ

セールイベントに合わせて価格割引またはクーポンを活用することで、
訴求力向上が期待できます

要件を満たすASINは1つのキャンペーンにまとめて登録可能で、手数料は1回分のみ

プロモーション施策1

価格割引

イベントバッジが表示され、
検索結果・商品ページでの視認性が向上します

- 検索結果・商品ページ・カートで**バッジ表示**
- **FBA商品**・出品者出荷商品が対象
- イベントを選択すれば**期間は自動設定**

プロモーション施策2

クーポン

クーポンバッジにより、
購入意欲の高いお客様へのアピールが可能です

- 検索結果・商品詳細ページで**バッジ表示**
- **標準クーポン**を選択して設定
- イベントの日程に合わせて**ご自身で期間設定**が必要

※設定方法の詳細はSeller Centralをご確認ください

Table of Contents

- I. セールの概要と効果
- II. 年間カレンダー
- III. プロモーションの設定方法
- IV. セール対策方法**
- V. QAセッション

プロモーション設定チェックリスト



プロモーションの設定要件

プロモーションを設定するには、以下の**3つの要件**を満たしている必要があります

1 売上実績

プロモーションを設定したいASINそれぞれにて、**直近の売上**が必要

2 出品者評価

出品者の評価

3.5 以上

3 ASINのレビュー

	価格割引	クーポン
通常時	3 以上	2.5 または 3 以上
セールイベント時	4 以上	3.5 以上

セール対策ウェビナーのご案内



今後のセール対策のセミナー開催予定

納品・商品ページの改良（転換率向上）・広告の最適化（露出拡大）について、
項目ごとのセミナーを開催予定です

セミナー開催予定

1か月に1～2回のセミナー開催予定

セールイベントに向けた対策セミナー（例）

1

納品・在庫管理

2

商品ページ

3

広告

資料配信

セミナー資料や録画を
まとめたページの配信も
予定しております

随時メール等にて皆様にアナウンスさせていただきます

※セミナーの開催予定や内容等は今後変更となる可能性があります

第4章まとめ

セールイベント時にプロモーションを設定するには、
要件を事前に満たしている必要があります / 詳細セミナーは別途開催予定です

事前確認が必要

プロモーション設定要件

- 1 売上実績**
各ASINにて直近の売上が必要
- 2 出品者評価**
出品者の評価 **3.5以上**
- 3 ASINのレビュー**
セールイベント時: 価格割引**4以上** / クーポン**3.5以上**

今後のご案内

セール対策セミナー開催予定

セールイベントでの売上最大化に向けた
詳細セミナーを項目別に開催予定です

セミナー予定テーマ

- 納品・在庫管理
- 商品ページの改良（転換率向上）
- 広告の最適化（露出拡大）

1か月に1～2回開催予定

※セミナーの開催予定や内容等は今後変更となる可能性がございます

本セミナーのまとめ

セール回数が少なく、納品までの時間がかかるため、
年間セールカレンダーを把握し、前もって準備を進めることが大切です

第1章

セールの概要と効果

露出拡大

- トラフィック増加・バッジ表示

転換率向上

- 60%が割引を希望

ベースアップ

- イベント後の売上底上げ

第2章

年間カレンダー

3月 Big Spring Sale

7月 プライムデー

10月 プライム感謝祭

11月 Black Friday

12月 Cyber Monday

第3章

セールの設定方法

価格割引

- イベントバッジ表示・期間自動設定

クーポン

- 標準クーポン・期間は手動設定

複数ASIN登録可

- 手数料は1回分のみ

第4章

セール対策方法

売上実績

- 各ASINで直近の売上が必要

出品者評価

- 3.5以上

ASINレビュー

- 価格割引: 4以上 / クーポン: 3.5以上

Thank you

