

Amazon Global Selling

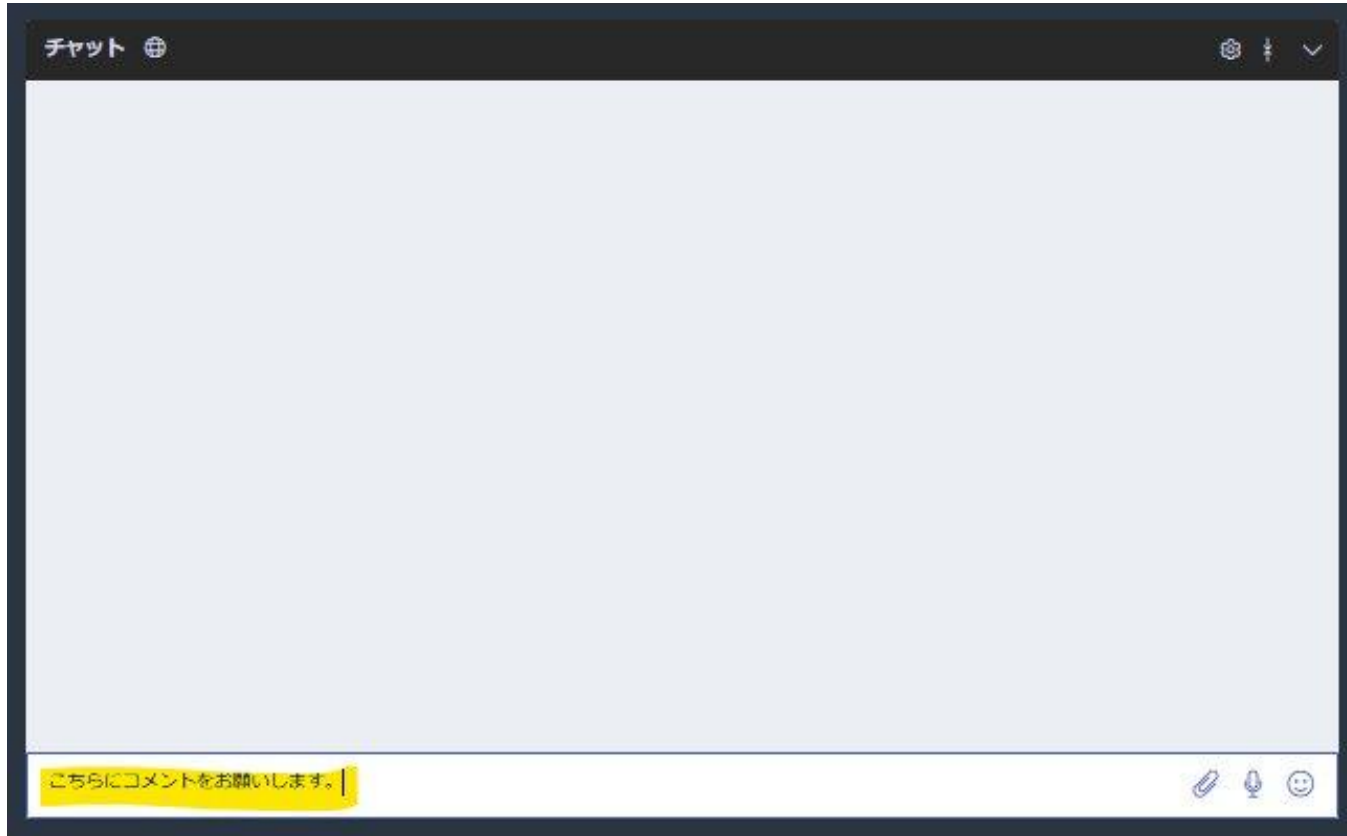
FBA在庫マネジメントの重要性について



記載の内容は2026年3月12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.

ご参加ありがとうございます！受信状況を教えてください。



「聞こえてる」




「聞きづらい」

「音がしない」

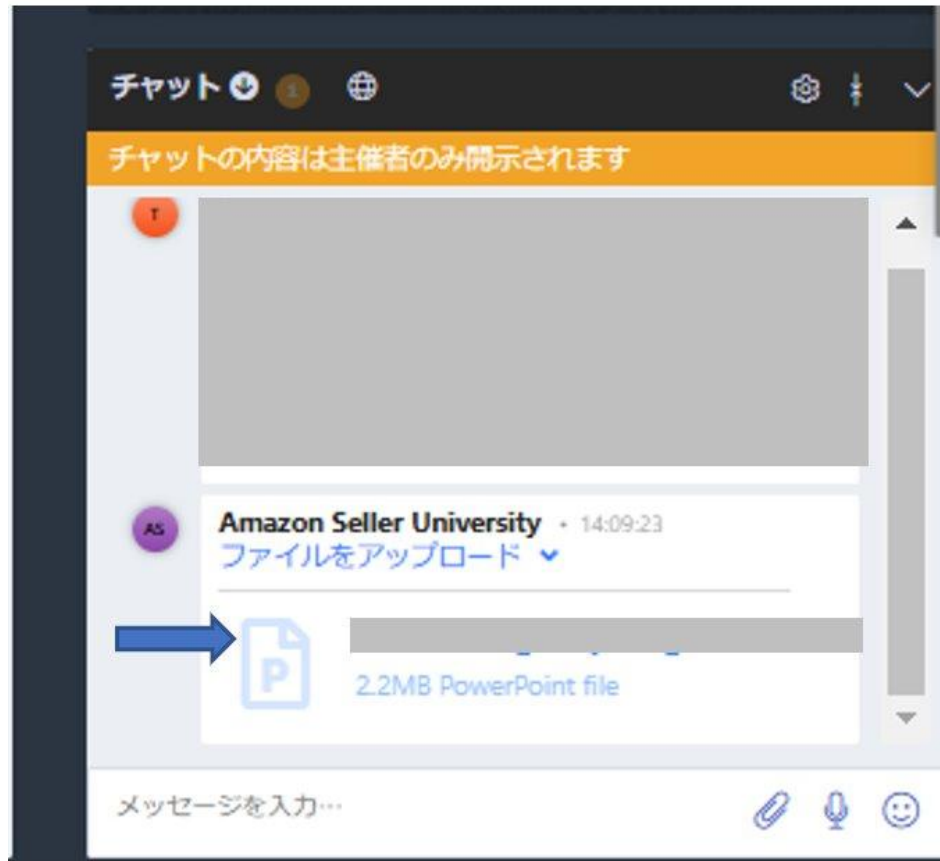
「OK」

※モバイル、タブレット環境の場合、表示が異なる場合がございます。

本セミナーに関するお願い

-  本セミナーの録画はご遠慮き、内容は貴社内のみで共有してください。
-  音声や映像で気になる点がありましたらチャットでお知らせください。
※事前にリハ・テストの上、配信しておりますが思いがけず不具合が発生する場合がございます。ご了承ください。
-  今回ご案内させていただく施策は全て売上拡大の可能性を高めるものでございます。本セミナーは売上拡大を保証するものではありません。ご理解いただけますと幸いです。

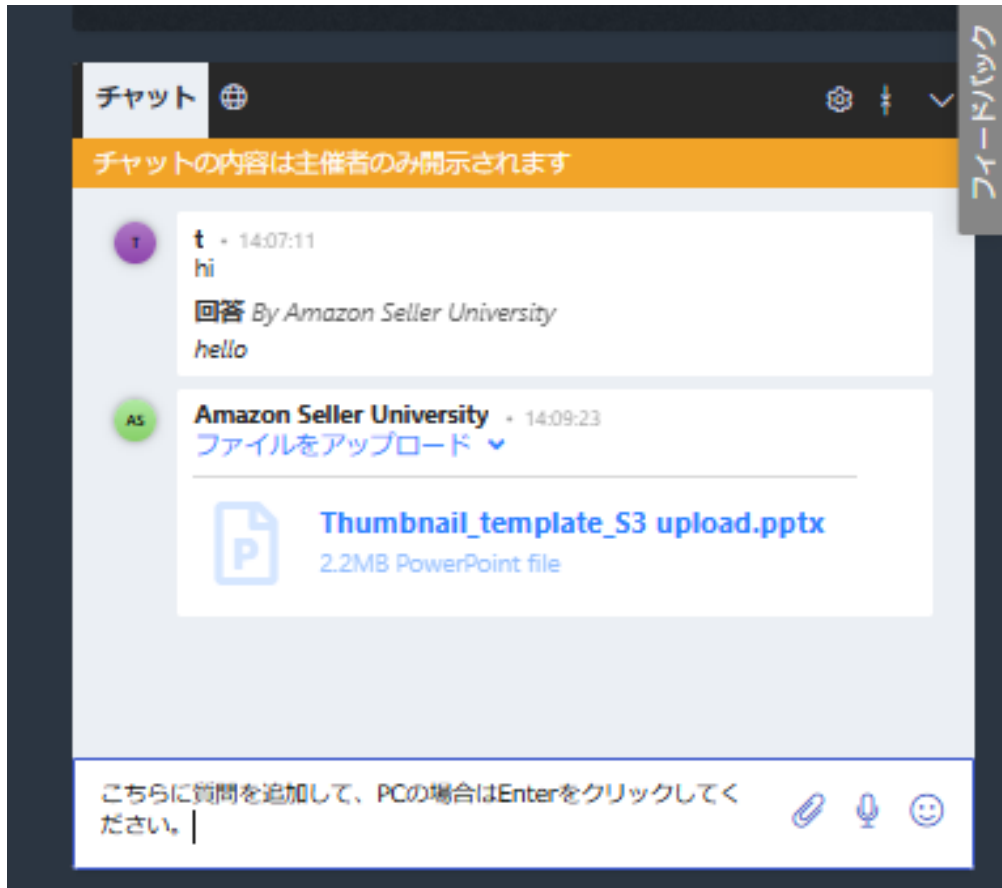
資料のダウンロード方法



チャットにてリンクをクリックすると、
資料をダウンロードすることができます。

※モバイル、タブレット環境の場合、表示が異なる場合がございます。

質問の仕方



回答が難しいご質問

- 本セミナーの内容と関連が無い
- 回答に個別の情報が必要な場合
- アカウント状況に関連する内容

※いただいたご質問は本セミナー内のみで有効です。
ご紹介できなかった場合は、ご了承ください。



※モバイル、タブレット環境の場合、表示が異なる場合がございます。

Agenda

目次

1. FBA在庫管理の重要性
2. 在庫切れによる影響
3. 在庫切れを防ぐコツと推奨機能
4. 船便利用のすすめ
5. 余剰在庫による影響
6. 余剰在庫を防ぐコツと推奨機能
7. よくある質問・Q&A

1.FBA在庫管理の重要性



FBA在庫管理の重要性

□ 在庫切れを防ぐことで…

- お客様が欲しい商品が常に購入できる状態を維持できる
- 販売機会の損失を最小限にすることができる
- [定期おトク便](#)などのリピート購入を促進したり、販売事業者様への在庫面での信頼感を高められる
- カテゴリーランキングを維持できる

□ 納品過多を防ぐことで…

- [在庫パフォーマンススコア](#)（次ページで説明）悪化による保管制限を回避できる
- 長期保管/返送/廃棄手数料がかからない
- 販売事業者様のキャッシュフロー資金効率を改善できる

FBA在庫管理が売上・利益・お客様満足度の確立に不可欠

在庫パフォーマンス指標（IPI）とは

在庫パフォーマンス指標（IPI）は、**一定期間における在庫のパフォーマンスを測るための指標**です。

販売事業者様が**FBA在庫をどれだけ効率的に管理できているか**を数値化する指標です。

この指標のスコアが低い場合、FBAに保管できる在庫数に制限が発生することがあるため、良いスコアを保つことが非常に重要となります。

スコアを定期的にご確認いただくことで、在庫切れによる販売機会の損失や余剰在庫による資金損失を防いでいただきたく、各指標の定義や確認方法をご紹介します。

在庫パフォーマンス指標の確認方法

左上の三本線 > 在庫 > FBA在庫管理 > 在庫タブ > 在庫のパフォーマンス、の順にアクセスします。

[在庫パフォーマンス指標のヘルプページ](#)

在庫パフォーマンス指標 (IPI) - 項目説明

在庫パフォーマンス指標 (IPI) は、4つの項目に分かれています。

在庫パフォーマンス指標の項目

①**余剰在庫の割合**：余剰在庫（在庫保管日数が90日を超える商品は需要予測に基づいて余剰在庫とみなされる）FBA在庫商品の割合

★**対策**：販売価格の調整 / 広告やセールなどで販売を促進する

②**FBA販売率**：過去90日間に販売された合計商品点数 ÷

同じ期間にFBAで販売可能だった商品の平均在庫数で割った数値

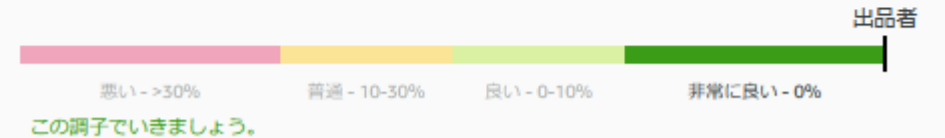
★**対策**：販売価格の調整 / 広告やセールなどで販売を促進する

余剰在庫の割合: 0.00%

利益を増やし、在庫保管手数料を節約するために、推奨されるアクションを実行してください。

詳細を表示

出品者の比較



FBA販売率: 1.2

商品ページの閲覧数と売上を伸ばすための対策を実施します

詳細を表示

出品者の比較



在庫パフォーマンス指標 (IPI) - 項目説明

在庫パフォーマンス指標の項目

③有効な出品情報がないFBA在庫の割合：

現在Amazonで購入できないFBA在庫の商品点数の割合

★対策：出品情報を修正することで、在庫を確実に購入可能な状態にする。もしくは返送/廃棄を行う。

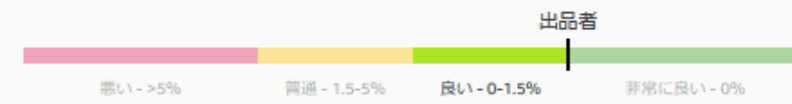
④FBA在庫ありの割合：補充可能なFBA ASINが過去30日間在庫ありの状態にあった時間の割合

★対策：適切な在庫管理を行い、人気商品を常に在庫ありの状態に保つことで、売り上げを増やす

有効な出品情報がないFBA在庫の割合: 0.00%
FBA在庫をAmazonで購入できるように、出品情報を修正してください。

詳細を表示

出品者の比較



⚠ FBA在庫ありの割合: 39.50%
販売機会を失うことがないように、人気商品の在庫を確保してください。

詳細を表示

出品者の比較



本日のウェビナーではより効率的にFBAをお使いいただくために、
①在庫切れを防ぐ②余剰在庫をなくす ことに焦点をあててお話しします。

第1章まとめ

なぜFBA在庫管理が重要？

- ◆ 在庫切れ → 販売機会の損失・ランキング低下
- ◆ 納品過多 → 余計な手数料・キャッシュフロー悪化
- ◆ どちらもIPIスコアに影響 → スコア低下で保管制限のリスク

在庫パフォーマンス指標 (IPI) 4つの項目

項目	内容	対策
①余剰在庫の割合	保管90日超の在庫割合	価格調整・広告/セールで販売促進
②FBA販売率	過去90日の販売数 ÷ 平均在庫数	価格調整・広告/セールで販売促進
③出品情報なし在庫	購入できない在庫の割合	出品情報を修正 or 返送/廃棄
④FBA在庫ありの割合	過去30日の在庫あり時間割合	適切な補充で在庫切れを防ぐ

本日のポイント：① 在庫切れを防ぐ ② 余剰在庫をなくす

2.在庫切れによる影響



在庫切れによる影響

購入者は、迅速な配送と競争力のある価格で、商品が常に購入可能であることを期待しています。顧客満足度向上のため、Amazonは以下の指標について顧客満足度の基準値を設定しております。

顧客満足度 (CX) 指数の基準

指標	基準
価格競争力	95%
1日以内の配送率 (標準サイズ商品)	30%
2日以内の配送率 (標準サイズ商品)	70%
在庫の供給 (標準サイズ商品)	70%

✦ 「在庫の供給」 = 在庫パフォーマンス指標(IPI)の「FBA在庫ありの割合」

安定的な在庫を確保することが顧客満足度の向上とそれによる売上増加に影響すると考えられます。

在庫切れを防ぐための必要納品数の計算式

配送サイクル期間分の必要納品量 = 1日の平均販売数 × (配送サイクル日数 + 安全在庫日数) - 入荷中在庫 - 現在庫



例: 配送サイクルが1か月 (約30日間)、安全在庫日数が14日間、ASINの1日の平均販売数が10、入荷中在庫数が10、現在個数が5の場合、以下が必要納品数となる。



配送サイクル期間分の必要納品量 = 1日の平均販売数: **10** × (配送サイクル日数: **30** + 安全在庫日数: **14**) - 入荷中在庫: **10** - 現在庫: **5** = **425**

※ [必要納品数計算ツール](#)

※計算式は参考であり、販売数に対する在庫数を保証するものではありません。

計算例と推奨パターンについて

パターン①：1つの重量40g、体積200cm³の抹茶パウダーが1日あたりに20個売れていて、残り在庫が100個である。依頼している工場の生産の関係上、月(30日間)に1回しか発注がかけられない。また、プライムデーセール納品期限を3週間後に控えており、もう1月分(30日間)の安全在庫も納品しておきたい。



パターン①の必要納品量 = 1日の平均販売数: 20 × (配送サイクル日数: 30 + 安全在庫日数: 30) - 入荷中在庫: 0 - 現在庫: 100 = **1100**



1100個納品時の商品の合計重量 = 約44kg / 合計容積 = 約0.2立法メートル



重量/容積が比較的少ないかつ、3週間以内に納品する必要があるため、**航空便での納品**を推奨



3.在庫切れを防ぐコツと推奨機能



セラーセントラル機能のまとめ

機能名	プログラムでできること	リンク
FBA在庫補充の通知設定	在庫数や販売ペースに応じて、自動で在庫の補充タイミングを通知してくれる	20ページへ
SKU設定のカスタマイズ	SKU毎に在庫補充設定を行うことができる	23ページへ
推奨出荷日	自社の納品サイクルに合わせて推奨出荷日の確認が可能となる	26ページへ
AWD倉庫	FBA倉庫と比較し大量の在庫を安価に保存することができる倉庫	29ページへ

FBA在庫補充の通知設定

FBA在庫補充の通知設定は、販売事業者様が設定した在庫数や販売ペースに応じて、
Amazonが自動で補充タイミングを知らせてくれる機能で、在庫切れ防止と運用効率化に役立ちます。

売上機会の最大化

- ・在庫切れを防ぎ、販売を途切れさせない
 - > 欠品による売上損失・検索順位低下・カート喪失を回避
- ・需要に応じたタイムリーな補充が可能
 - > 販売データをもとに、最適なタイミングで発注・納品
- ・顧客体験を維持・向上できる
 - > 人気商品を常に購入可能な状態に保ち、信頼を確保

在庫管理の効率化

- ・手動チェックを自動化し、管理工数を削減
 - > 通知機能で販売事業者様の負担を軽減
- ・リードタイムを考慮したスマートな補充判断
 - > 平均販売数 × 納品期間で、在庫切れの前に発送可能
- ・複数商品の在庫を一括で可視化・最適化
 - > 通知設定により、全体の在庫状況を俯瞰して管理

[FBA在庫補充の通知設定のヘルプページ](#)

FBA在庫補充の通知設定 – 設定手順 1-1

左上の三本線 > 在庫 > FBA在庫管理 > 出品情報の編集の隣にあるV > 商品の補充通知を設定、の順にアクセスします。

FBA在庫管理 [詳細はこちら](#) [このページを評価する](#) [全在庫の管理](#)
 FBA在庫を一元管理する

すべてのSKU 在庫の補充 **新品**

フィルター 推奨情報 | Amazon倉庫管理・配送サービス (AWD) 在庫 | 納品 | 在庫の保管日数 | 保管タイプ | 商品のコンディション | インセンティブのタイプ | 在庫健全性レポート | 推奨される納品日数 | 仕入先 | 低在庫レベル手数料

選択したフィルター 絞り込みを解除する

SKU、ASIN、または商品詳細で検索

91件の結果

商品の詳細 並べ替え: SKU	FBA販売率 過去90日間	売上と予測の概要 過去90日間	低在庫レベル手数料 毎週更新	在庫の概要 値	在庫健全性レポートのステータスと推奨事項 値	余剰在庫の推定数	在庫の保管日数	長期在庫の追加料金 金の見積り	販売された商品あたりの手数料の見積り額	販売価格 最低価格+配送料	推奨されるアクション
<input type="checkbox"/>			--	FBA 1 納品 0 手持ち在庫 0 入出荷作業中 0 調査中 0 販売不可 1 詳細	FBA 在庫切れ 0 推奨される出品値 1 格の下限値 詳細	0					<input type="button" value="出品情報の編集"/> <ul style="list-style-type: none"> FBAへ納品 マルチチャネルサービスの出荷依頼を作成 キーワードの改善 Amazonスポンサープロダクト広告の作成 価格の見直し 返送/所有権の放棄依頼を作成 SKUパフォーマンス 商品ラベルの印刷 商品の補充通知を設定 SKU設定のカスタマイズ AWDへ納品
<input type="checkbox"/>			--	FBA 1 納品 0 手持ち在庫 0 入出荷作業中 1 調査中 0 販売不可 0 詳細	FBA 在庫切れ 0 推奨される出品値 1 格の下限値 詳細	0					
<input type="checkbox"/>			--	FBA 0 納品 0 手持ち在庫 0 入出荷作業中 0 調査中 0 販売不可 0 詳細	FBA 在庫切れ 0 推奨される出品値 1 格の下限値 詳細	0					

[FBA在庫補充の通知設定のヘルプページ](#)

FBA在庫補充の通知設定 – 設定手順 1-2

SKUごとに、Eメール通知の種類を選択したり、アラートのしきい値を入力できます。

入力項目

- ・ 1) Eメール通知をいつ受け取りますか？：販売可能な数量（点数）もしくは在庫完売までのしきい値（週数）を選択する
- ・ 2) アラートのしきい値：1) で数量を選んだ場合は、点数を入力する。週数を選んだ場合は、週数を入力する

入力が完了したら、画面右下の「保存」をクリックしましょう。

在庫補充通知を設定する [詳細はこちら](#) | [このページを評価する](#)

商品の在庫補充通知を設定、編集、または削除するページです。一度商品の補充通知を設定することで、在庫数が通知する数に到達すると、24時間以内にお知らせいたします。補充通知の設定は、セール品および補充に時間を要する商品などに設定することをおすすめします。

SKU	商品名	コンディション	平均販売数 過去30日間の販売実績に基づく	Eメール通知をいつ受け取りますか？	アラートのしきい値	アクション
<input type="checkbox"/>		新品	0 販売数/週	通知の種類を選択		すべてに通知を適用

キャンセル 保存

[FBA在庫補充の通知設定のヘルプページ](#)

SKU設定のカスタマイズ

SKU設定のカスタマイズは、Amazonの在庫推奨情報を販売中のSKUに合わせて調整できる機能です。

SKU設定でカスタマイズできる項目

アラート設定

- ・在庫アラートのしきい値
- ・在庫切れリスクの通知
- ・補充タイミングの通知

在庫補充設定

- ・リードタイム調整
- ・在庫を補充する頻度
- ・最小 / 最大の発注数量

経済情報設定

- ・商品の原価
- ・商品の販売価格
- ・各種FBA手数料

SKUごとにカスタマイズすることで、効率的な在庫運用と売上の最大化が期待できます。

SKU設定のカスタマイズ- 設定手順 1-1

左上の三本線 > 在庫 > FBA在庫管理 > 出品情報の編集の隣にあるV > SKU設定のカスタマイズ、の順にアクセスします。

FBA在庫管理 [詳細はこちら](#) [このページを評価する](#) [全在庫の管理](#)
 FBA在庫を一元管理する

すべてのSKU 在庫の補充 **新品**

フィルター 推奨情報 | Amazon倉庫管理・配送サービス (AWD) 在庫 | 納品 | 在庫の保管日数 | 保管タイプ | 商品のコンディション | インセンティブのタイプ | 在庫健全性レポート | 推奨される納品日数 | 仕入先 | 低在庫レベル手数料

選択したフィルター 絞り込みを解除する

SKU、ASIN、または商品詳細で検索

91件の結果

商品の詳細 並べ替え: SKU	FBA販売率 過去90日間	売上と予測の概要 過去90日間	低在庫レベル手数料 毎週更新	在庫の概要 値	在庫健全性レポートのステータスと推奨事項 値	余剰在庫の推定数	在庫の保管日数	長期在庫の追加料金 金の見積り	販売された商品あたりの手数料の見積り額	販売価格 最低価格+配送料	推奨されるアクション
<input type="checkbox"/>			--	FBA 1 納品 0 手持ち在庫 0 入出荷作業中 0 調査中 0 販売不可 0 詳細	FBA 在庫切れ 手持ち在庫 0 推奨される出品値 0 格の下限値 1 詳細	0					出品情報の編集
<input type="checkbox"/>			--	FBA 1 納品 0 手持ち在庫 0 入出荷作業中 1 調査中 0 販売不可 0 詳細	FBA 在庫切れ 手持ち在庫 0 推奨される出品値 0 格の下限値 1 詳細	0					SKU設定のカスタマイズ
<input type="checkbox"/>			--	FBA 0 納品 0 手持ち在庫 0 入出荷作業中 0 調査中 0 販売不可 0 詳細	FBA 在庫切れ 手持ち在庫 0 推奨される出品値 0 格の下限値 1 詳細	0					AWDへ納品

[SKU設定のカスタマイズのヘルプページ](#)

SKU設定のカスタマイズ- 設定手順 1-2

SKUごとにアラート・在庫補充設定・経済性の設定をしておくと、在庫切れと販売機会の損失を減らせます。

SKU設定のカスタマイズ [詳細はこちら](#) フィードファイルでSKU設定をカスタマイズ | SKUセントラル

注意:
最初に「更新」をクリックするまでは、推奨値が表示されています。

以下のSKUの詳細情報を入力、修正して、表示される推奨情報を調整します。推奨情報は、現在の在庫レベル、需要予測、および出品者の提供情報に基づいています。収益性を最大化し、コストを最小限に抑えることを目的としています。

商品の必要性 高 中 低

補充可能? はい いいえ

アラート **在庫補充** 経済性

在庫補充設定

仕入先の名前

仕入先の部品番号

サプライチェーン 仕入先から直接Amazonに配送します
 仕入先が出品者の施設に発送し、出品者が小同じ数量</>をAmazonに納品します
 仕入先が商品を一括して出品者の施設に発送し、必要に応じて出品者がAmazonに商品を納品します
[サプライチェーンマップを見る](#)

最低在庫補充数量 個

仕入先のリードタイム 週

リードタイム 週

在庫補充の頻度 週

ケースあたりの商品数量 1ケースあたりの商品数

フルフィルメントセンターの在庫レベル

更新

推奨される在庫補充数量

推奨出荷日 ---

発注見込額 ---

粗利 (見込み) \$8 (26%)

[在庫商品を補充する](#)

売上概要 (過去30日間)

\$0

販売数 0

在庫日数

0

商品合計数*	0
在庫あり	0
入荷待ち	0
FC移管中	0
その他の在庫	1
販売不可	1
出荷待ち	0
FC処理中	0
在庫総額	\$0

*在庫日数の計算に含まれる合計点数

販売価格

[object HTMLElement]

[SKU設定のカスタマイズのヘルプページ](#)

推奨出荷日

SKU設定のカスタマイズページでは、在庫の推奨情報を調整することで、**推奨出荷日**を確認し、コストを最小限に抑えながら利益を最大化することを可能にします。

ポイント:

Amazonは在庫を追跡し予測を提供しますが、販売事業者者のビジネスニーズに合わせたカスタマイズが必要です。

- Amazonは在庫を追跡し予測を提供しますが、販売事業者様のビジネスニーズに合わせたカスタマイズが必要です。
- 例: デフォルトの補充頻度4週間でも、実際には8週間毎に補充している場合、推奨値は2倍になり不適切です。
- 出品者情報を最新に保つことで、ビジネスに最適なガイダンスが得られます。

自社の実際の在庫納品サイクルに合わせて設定を調整することで、より正確な在庫推奨の案内を受けることができます。

推奨出荷日設定及び確認方法

1. 左上の三本線 > 在庫 > FBA在庫管理 > 在庫の補充 > FBAへ納品 > SKU設定のカスタマイズにアクセスします。

FBA在庫管理 [詳細はこちら](#) [このページを評価する](#) [全在庫の管理](#)
 FBA在庫を一元管理する

すべてのSKU 在庫の補充

フィルター 推奨される納品日数 | Amazon倉庫管理・配送サービス (AWD) 在庫 | 在庫健全性レポート | 仕入先

選択したフィルター 絞り込みを解除する

SKU、ASIN、または商品詳細で検索

1,610件の結果

SKUの詳細	商品の詳細	売上と予測の概要 過去90日間	在庫の概要 値	在庫健全性レポートのステータスと推奨事項 値	在庫日数 (DoS) 日	販売価格 最低価格+配送料	商品の保管サイズ (立方フィート)	計画の設定	推奨されるアクション ↓ ↑
<input type="checkbox"/>									並べ替え: 推奨される納品数量

6日以内にFBAに038点の商品を納品する

FBAへ納品

- マルチチャネルサービスの出荷依頼を作成
- 出品情報の編集
- キーワードの改善
- Amazonスポンサープロダクト広告の作成
- 価格の見直し
- 返送/所有権の放棄依頼を作成
- SKUパフォーマンス
- 商品ラベルの印刷
- 商品の補充通知を設定
- SKU設定のカスタマイズ
- AWDへ納品

こちらで設定した必要納品数と推奨期日を確認することが可能です。

推奨出荷日設定及び確認方法②

2. SKU設定のカスタマイズページでは在庫補充設定よりご設定ください。

The screenshot shows the 'SKU Customization' page with the 'Inventory Replenishment' tab selected. The page includes a navigation bar with 'Productivity', 'Alerts', and 'Inventory Replenishment'. A main content area contains several sections:

- Inventory Replenishment Settings:** Includes fields for 'Ship to name' (set to 'unsigned'), 'Ship to product ID', 'Supplier' (with radio buttons for shipping to Amazon or the supplier), 'Minimum inventory quantity' (set to 1), 'Lead time' (set to 4 days), 'Reorder point' (set to 2 days), 'Inventory replenishment frequency' (set to 2 days), 'Units per case' (set to 1), and 'Fulfillment center inventory level'.
- Recommended Inventory Replenishment:** Shows a value of 4041 units, with a 'Replenish Inventory' button and a date of 2/9/2026 (in 7 days).
- Sales Summary:** Shows 'Sales volume' (過去30日間) with a bar chart.
- Inventory Days:** Shows 'Inventory days' (12) and a breakdown of 'Inventory count' (在庫あり), 'Waiting for shipment' (入荷待ち), and 'In processing' (FC処理中).
- Selling Price:** A section for 'Selling price' with a bar chart.

SKU設定のカスタマイズページでは、以下の情報を調整できます:

- リードタイム: 発注から入荷までの日数
- 補充頻度: 在庫を補充する頻度(週単位)
- 最小発注数量: 1回の発注での最小数量
- ケースあたりの数量: 梱包単位

これらの設定値は在庫推奨情報の計算に直接影響します。デフォルト値のままだと、実際のビジネスと合わない推奨が出る可能性があります。

例: 実際は4週間毎補充しているのに、システムのデフォルトが8週間になっていると、推奨数量が2倍になってしまいます。

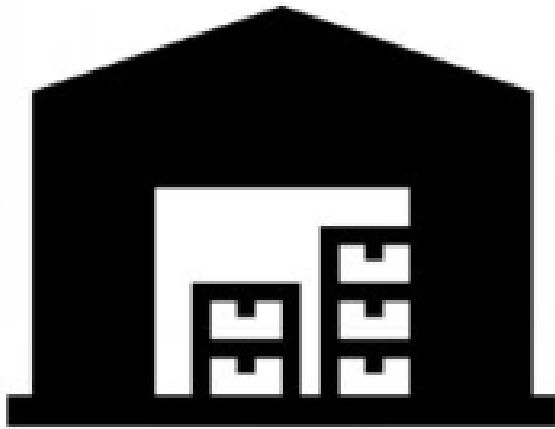
定期的に見直しを行い、最新の状態に保つことが重要です。

AWD(Amazon Warehouse Distribution)倉庫

FBAよりも低コストで大量在庫を長期保管でき、必要に応じてFBA倉庫へ自動補充する上流倉庫サービスです。

利用メリット

- FBAの容量制限を気にせず大量在庫を保管できる
- FBA倉庫と比較し、安価な従量課金制
- セール等のピーク時に特に有効
- 船便を活用した大量納品との相性も◎



Amazon AWD倉庫



Amazon FBA倉庫

AWD倉庫の特徴

AWDは「FBAの前段階」として機能し、コスト効率よく在庫を管理しながら、必要なタイミングでFBA倉庫に商品を供給する戦略的な倉庫ソリューションです。

保管機能

- FBAよりも低コストで大量の在庫を長期保管できる従量課金制の倉庫サービス

自動補充システム

- AWD倉庫からFBA倉庫への在庫補充を自動化
- FBAの在庫制限や高額な保管料金の問題を解決

マルチチャネル対応

- Amazon以外の販売チャネルへの配送にも対応可能
- 複数の販売経路にも柔軟性を提供

AWD 利用手順

1. 左上の三本線 > 在庫 > FBA在庫管理 > すべてのSKU > 出品情報の編集 > AWDの順にアクセスします。
2. 納品プラン作成画面に遷移しますので、納品プラン作成を進めてご出荷ください。

The screenshot shows the Amazon Seller Central interface for FBA Inventory Management. The top navigation bar includes 'amazon', account management options, a search bar, and utility icons. The main header is 'FBA在庫管理' (FBA Inventory Management) with a sub-header 'FBA在庫を一元管理する' (Manage FBA inventory in one place). Below this, there are tabs for 'すべてのSKU' (All SKUs) and '在庫の補充' (Inventory Replenishment). A filter bar allows for refining results by various criteria. A search bar shows '1,610件の結果' (1,610 results). The main table lists inventory items with columns for '商品の詳細' (Item Details), '低在庫レベル手数料' (Low Inventory Level Fee), '在庫の概要' (Inventory Summary), '在庫健全性レポートのステータスと推奨事項' (Inventory Health Report Status and Recommendations), '在庫あり' (In Stock), '入荷作業中' (Incoming), '販売不可' (Not for Sale), '余剰在庫の推定数' (Estimated Excess Inventory), '在庫の保管日数' (Inventory Storage Duration), '長期在庫の追加料金の見積り' (Additional Charges for Long-Term Inventory), '在庫保管手数料見積り' (Inventory Storage Fee Estimate), '販売された商品あたりの手数料の見積り' (Fee Estimate per Sold Item), '販売価格' (Selling Price), and '推奨されるアクション' (Recommended Action). The right sidebar contains a '出品情報の編集' (Edit Listing Information) menu with options like 'FBAへ納品' (Ship to FBA), 'マルチチャネルサービスの出荷依頼を作成' (Create shipping request for multi-channel service), 'キーワードの改善' (Improve keywords), '価格の見直し' (Review prices), '返送/所有権の放棄依頼を作成' (Create return/ownership abandonment request), 'SKUパフォーマンス' (SKU performance), '商品ラベルの印刷' (Print product labels), '商品の補充通知を設定' (Set up inventory replenishment notifications), 'SKU設定のカスタマイズ' (Customize SKU settings), and 'AWDへ納品' (Ship to AWD), which is highlighted with an orange border.

第2章・第3章まとめ

在庫切れを防ぐために活用できる機能をご紹介します

- **FBA在庫補充の通知設定**

設定した在庫数や販売ペースに応じて、Amazonが自動で補充タイミングを知らせてくれる機能

- **SKU設定のカスタマイズ**

SKU毎にAmazonの在庫推奨情報を販売中のSKUに合わせて調整できる機能。

- **推奨出荷日**

自社の実際の在庫納品サイクルに合わせて設定を調整することで、より正確な在庫推奨の案内を受けることができる機能

- **AWD倉庫**

FBA倉庫納品前の長期かつ安価に保管ができる倉庫、必要に応じて在庫はAWD倉庫からFBA倉庫に転送させることが可能。

在庫保管手数料が懸念となりうる大量の在庫の保管が安価で可能となるため、船便との相性が◎

4. 船便利用のすすめ

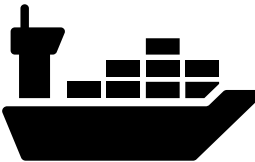


船便活用のご提案

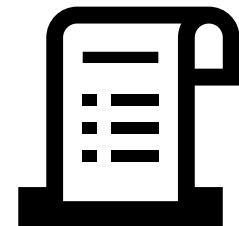
以下の条件に当てはまる事業者様につきましては、船便の活用によるコストカットをぜひご検討いただけますと幸いです。



AWD倉庫を活用し一括で大量納品したい



一定以上の容積/重量を納品されている





読めない関税など、昨今の情勢において配送にかかる手数料を減らしたい

船便と航空便の特徴の違い

比較項目	 航空便 (Air)	 船便 (Ocean)
輸送期間	1週間前後 (早い)	1~2ヶ月 (遅い)
輸送コスト	高い (船便の約3~5倍)	安い (利益率を確保しやすい)
通関・手続き	比較的スムーズ	比較的スムーズ
最小ロット	小口 (1箱~)	ある程度のボリュームが必要
容量上限	低い	高い

船便と航空便の強み・弱み

	 航空便 (Air)	 船便 (Ocean)
強み	<ul style="list-style-type: none"> • 高需要への即対応: 流行り物や季節商品を素早く納品できる • 在庫回転率の向上: 商品をすぐ現金化できる • 輸送中商品へのダメージ減: 荷扱いや湿気による商品劣化リスクが低い 	<ul style="list-style-type: none"> • 圧倒的なコスト削減: 1商品あたりの配送単価を大きく下げられる • 大型・重量物に強い: 航空便だと非現実的なコストがかかるが、船便だと現実的なコストで済ませられる
弱み	<ul style="list-style-type: none"> • 送料が高く利益を圧迫する: 送料が高いため低単価/重い商品は利益は出づらくなる 	<ul style="list-style-type: none"> • リードタイムが長い: 正確な売上予測に基づく発注管理が求められる • 商品へのダメージリスク: 荷扱いや湿気などによる商品劣化リスクがある

船便推奨のタイミングと配送種類について

船便を推奨するタイミング:

- 売れ筋商品（毎月安定して売れるもの）の定期納品
- 大きく重い商品（ヨガマット、キッチン用品、家具など）の納品
- セール（プライムデーや年末商戦期）に向けた大量納品

船便の種類について:

混載便(LCL)とコンテナ一本貸切(FCL)の方法があり、混載便の方が少ない貨物量でも利用できるため比較的使い勝手が良い。

	船混載便 (LCL)	船便コンテナ一本貸切 (FCL)
最低貨物量 (容積)	0.5m ³	15m ³
最低料金	15万円～	100万円～

※こちらの数値はあくまで目安ですので、詳細料金については配送サービスプロバイダー様へお問い合わせください。

容量・重さ別の各手段の手数料比較目安

1~2m³以上、200-500kg
以上の貨物であれば船便
混載がおすすめ

容量/重量セグメント	 航空便 (Air)	 船便 (LCL/混載)	おすすめの選択肢
超小口 (0.5~1m ³ / 200kg以下)	約22~32万円	約15~32万円	航空便。船便は「ミニマム料金」があるため、少量だと逆に割高になります。
小口 (分岐点) (1~5m ³ / 200~900kg)	約62~105万円	約38~80万円	船便(混載)。コスト差が開き始めます。納期に余裕があるなら船便が有利です。
中口 (6~10m ³ / 900~1,700kg超)	約145~187万円	約77~80万円	船便(混載)。航空便は非現実的な金額になります。
大口 (コンテナ) (15m ³ 以上 / 1,700~2,500kg超)	約253~266万円	約100~110万円	船便(混載orコンテナ貸切)。 15CBMを超えると、混載(LCL)よりもコンテナ貸切(FCL)が安くなります。

実際の船便活用例

パターン②：1つの重量4.5kg、体積0.12m³の布団が1日あたりに10個売れていて、残り在庫が300個である。人手不足でこまめな納品がしづらいため、1カ月の在庫を納品したい。また安全在庫として10日分納品しておきたい。



パターン②の必要納品量 = 1日の平均販売数: 10 × (配送サイクル日数: 30 + 安全在庫日数: 10) - 入荷中在庫: 0 - 現在庫: 300 = **100**



100個納品時の商品の合計重量 = 約450kg / 合計容積 = 約12立法メートル



重量/容積が大きいかつ、すでに1か月分の在庫を持っているため、**船便での納品**を推奨



船便サービスプロバイダーの紹介

本ウェビナーの最後にアンケートをとる予定です。以下質問に「はい」とご回答いただいた事業者様にはJAPAN STORE事業者様限定の 프로모ーションをご共有させていただきます。

【質問】 ウェビナー内でご紹介した、JAPAN STORE事業者様限定の船便を含むお得な配送サービスプロバイダーリストの資料をご希望ですか？

サービスプロバイダーのプロモーション例①

- 航空便→海上便切替シミュレーションの初回相談無料
- 最大15,000円の初回取り扱い手数料免除
- 以下の通関相談が無料
 - HSコード確認
 - Section 301該否確認
 - FDA規制確認

サービスプロバイダーのプロモーション例②

- 始めて船便を利用する事業者様について、IOR（輸入者代行）サービスの初回手数料が無料
 - 通常は通関価格に対して7-18%かかる
 - 最低40ドルまで無料

5. 余剰在庫による影響



余剰在庫による損失について

Amazonフルフィルメントセンターに181日以上保管されている在庫に対して、通常の月額在庫保管手数料に追加して「長期保管在庫手数料」が請求されます。

例：45-50リットル（=家庭用ゴミ箱または中型スーツケース）の容積の在庫については、ひと月あたり16.12ドルの長期保管在庫手数料がかかります。



中型スーツケースほど
の容積で1か月あたり…



通常の在庫保管手数料に加えて、16.12
ドルの長期保管在庫
手数料がかかる

6. 余剰在庫を防ぐコツと推奨機能



長期保管在庫手数料を回避する方法

以下の機能を活用し、在庫をはけさせることが重要です。

手段	できること	リンク
Amazon在庫処分セール	対象となっていれば、Amazonの在庫処分セールページで割引価格を提供できる	「Amazon在庫処分セール」ヘルプページ
クーポンの設定	クーポンバッジをつけ、視認性と購入転換率を高められる可能性がある	「クーポン」ヘルプページ
価格の見直し	カテゴリにあった価格で提供できる	商品トレンド解析ツール
キーワードや画像の見直し	商品情報を充実させ購入転換率を高められる可能性がある	商品トレンド解析ツール
返送・所有権の放棄依頼を作成	余剰在庫を返送または廃棄し、長期保管手数料を回避できる	返送/廃棄方法ヘルプページ

Amazon在庫処分セール

Amazon在庫処分セールの仕組み：販売事業者様が、「FBA在庫ページ」の「在庫処分タイムセールを作成する」セクションからプロモーション特典を提出すると、選択したタイムセールが、所定の2週間、[在庫処分ページ](#)に表示されます。

参加資格（一部）：

- ①販売事業者様が大口出品を利用していること、購入者による全体的な評価が星4以上であること
- ②ASINが「商品の評価が星4つ以上であるか、レビューがない」「在庫が90日間以上ある」などの条件を満たしていること

Amazon Outlet
Great finds at incredible prices.

KITCHEN TOYS & GAMES ELECTRONICS ALL OVERSTOCK DEALS

Deals on Tools & Home Improvement Outlet [See More](#) Page 1 of 3

Product	Rating	Deal	Price	List Price
ZESLMG Nickel Suction Cup Hooks for Glass W...	4.42	50% off Limited time deal	\$4.49	List: \$8.99
DIFFLIFE Tool Set Pink-40 Piece - Genera...	4.324	30% off Limited time deal	\$13.29	Typical: \$18.99
ShieldPro 20V Cordless Ratchet Wrench Set - 3...	4.375	50% off Limited time deal	\$39.99	Typical: \$79.99
Rechargeable Shower Light No Wiring, 16 Co...	4.554	35% off Limited time deal	\$13.99	List: \$21.99
Desk Lamp with Charger, 10%-100% Stepless Di...	4.119	50% off Limited time deal	\$12.99	List: \$25.99
ZOOV Shower Drain Hair Catcher, 2 Pack 5.5 Inch Silicone Large Drain C...	4.212	50% off Limited time deal	\$4.99	Typical: \$9.99 (50% off)
TROOZY Folding Hand Truck, 500 LB Heavy D...	4.671	35% off Limited time deal	\$26.70	List: \$59.99 (11% Claimed)

FBA在庫管理

[詳細はこちら](#) [この](#)

FBA在庫を一元管理する

すべてのSKU 在庫の補充

フィルター 推奨情報 | Amazon倉庫管理・配送サ

- Amazonスポンサープロダクト広告の作成
- 在庫処分タイムセールを作成する
- 返送/所有権の放棄依頼を作成
- セールを作成
- 出品情報の編集
- 「有効な出品情報がないFBA在庫を修正」に移動する
- キーワードの改善
- 価格の見直し
- 必要なアクションはありません
- FBAへ納品
- AWDから移動
- AWDへ納品
- AWD在庫補充エラーを修正

[「Amazon在庫処分セール」ヘルプページ](#)

クーポンの設定

▼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

Best Seller

MANSPOP Manscape Groin & Body Hair Trimmer for Men, Electric Ball Pubic Trimmer...

4.3 ★★★★★ (16.1K)
20K+ bought in past month

\$39⁹⁸ (\$39.98/count)
List: \$49.98

You pay \$29.98 with coupon

Filtered by

Coupons

Clear Filters

Department

All

Appliances

Arts, Crafts & Sewing

Automotive

Baby Products

See more

Customer Reviews

Small Business Video Games Lawn & Garden Automotive Camera & Photo Books Jewelry Baby Office Supplies Musical Instruments Coupons

You pay \$254.99 with coupon
\$299⁹⁹
Momcozy KleanPal Pro Baby Bottle Washer, Sterilizer &...

You pay \$29.98 with coupon
\$39⁹⁸ List: \$49.98
MANSPOP Manscape Groin & Body Hair Trimmer for...
+5 colors/patterns

You pay \$349 with coupon
\$389⁰⁰
Audien Atom X Hearing Aid For Seniors & Adults with...

You pay \$14.90 with coupon
\$15⁹⁹ List: \$18.93
Deepsoon Heating Pad, Electric Heating Pads...
+21 colors/patterns

You pay \$75.97 with coupon
\$99⁹⁷
Novah® Professional Hair Clippers for Men, Profession...

You pay \$259 with coupon
\$279⁰⁰ List: \$349.99
Tineco Floor ONE S5 Smart Cordless Wet Dry Vacuum...

価格の見直し

セラーセントラル>メニューバー>販売機会拡大>商品トレンド解析ツール>商品のカテゴリ名を検索>最も該当するカテゴリ (=お客様のニーズ) のAmazonでの平均価格をご確認いただけます。

商品トレンド解析ツール [詳細はこちら](#) | [このページを評価する](#) 次での機会を検索する: ①
米国

新商品に関する顧客ニーズを分析しましょう

[すべての推奨商品を確認](#) [保存済みビューと最近のビュー](#) 0

メニュー: カテゴリ別に見る | キーワードまたはASINで検索する: hair oil

ニッチビュー | ASIN表示

米国で「hair oil」に一致するニッチ商品

[結果を絞り込む](#) [ダウンロード](#)

464のうち1~25までを表示 13列のうち13を表示中 [列のカスタマイズ](#)

お客様のニーズ	ニッチの詳細			検索ボリューム				売上			価格詳細	
	画像	上位の検索用語	最もクリックされた商品の数	合計 過去360日間	伸び率 過去180日間	合計 過去90日間	伸び率 過去90日間	販売ユニット数 過去360日間	平均販売ユニット数 過去360日間	返品率 過去360日間	平均価格 過去360日間	価格帯 過去360日間
hair oil		hair oil, moroccan oil, moroccan oil hair products	78	13,471,520	+13.94%	3,507,931	-4.33%	800,000-1,000,000	12,500-15,000	0.69%	\$23.41	\$2.87-\$79.51

上記ご参考いただき、平均価格に近い価格のご設定をご検討ください。

キーワードや画像の見直し

「お客様のニーズ」項目のキーワードをクリックいただくと、そのカテゴリ（=お客様のニーズ）で検索されやすい商品と検索キーワードリストをご確認いただけます。これらの商品画像をご参考いただき貴社の画像アップデートいただいたり、検索数の多いキーワードを「検索キーワード」や「商品名」「商品の仕様」に追加いただくことをお勧めします。



hair oil
米国で

この販売機会を保存


検索ボリューム
13,471

平均価格
\$23.41

このニッチ商品はお役に立ちましたか? 👍 👎 💬

改善のヒントと傾向 NEW
商品
検索キーワード
カスタマーレビューのインサイト
返品

購入者が「hair oil」を検索したときにクリック数が上位の商品



hair oil
米国で

この販売機会を保存

このニッチ商品はお役に立ちましたか? 👍 👎 💬

改善のヒントと傾向 NEW
商品
検索キーワード
カスタマーレビューのインサイト
返品

このニッチ商品の検索キーワード

78のうち1~25までを表示

商品名 >	画像	ASINの詳細		
		ASIN	ブランド	カテゴリ
Moroccanoil Treatment 3.4 Fl. Oz.		B001A00WCG	Moroccanoil	Hair Care/Hair Treatment Oils
OGX Renewing + Argan Oil of Morocco Cold-Pressed ...		B0048EZR4	OGX	Hair Care/Hair Treatment Oils
Olaplex No. 7 Bonding Oil Concentrated High Shine ...		B07VR1NDSQ	Olaplex	Hair Care/Hair Treatment Oils

20のうち1~20までを表示

検索用語	合計数 過去360日間 ↓	検索ボリューム		需要	
		伸び率 過去90日間 ↓	伸び率 過去180日間 ↓	クリックシェア 過去360日間 ↓	検索変換 過去360日間
hair oil	4,843,560	+1.47%	+20.43%	35.82%	3.83%
moroccan oil hair products	2,396,314	-28.97%	-23.99%	14.83%	6.89%
moroccan oil	1,677,487	+3.20%	+37.01%	14.81%	5.51%
hair serum	1,005,978	+4.44%	+23.69%	6.18%	2.12%

返送・所有権の放棄依頼を作成

【注意点】：

※以下の条件に当てはまる商品については、デフォルトで自動的に廃棄される設定となっております。

- フルフィルメントセンターに365日を超えて保管されている販売可能な在庫商品
- 6か月以上連続して販売されておらず、フルフィルメントセンターに180日を超えて保管されている販売可能な在庫商品

上記の自動返送/廃棄を避けたい場合は、セラーセントラルの歯車マーク>FBAの設定>出荷可能な在庫の自動設定で「無効にする」を選択>更新してください。

【依頼作成方法】：

余剰在庫の返送/廃棄依頼は以下いずれかの方法で行うことができます。

- [在庫管理](#) ページで返送または所有権の放棄を依頼したい商品を選択し、選択中の商品を一括変更ドロップダウンリストから返送/所有権の放棄依頼を作成を選択します。
- [返送推奨](#) レポートで、返送（または所有権の放棄）依頼を開始をクリックします。返送推奨レポートには、近日中に長期在庫保管手数料の対象となる在庫のみが含まれています。返送（または所有権の放棄）依頼を開始が表示されない場合は、返送/所有権の放棄が推奨されている在庫はありません。

※日本へ返送される場合は、配送サービスプロバイダー様などが所有する米国/英国現地倉庫の住所が必要です。

※[返送/廃棄方法ヘルプページ](#)

第5章・第6章まとめ

以下の機能を活用し、余剰在庫をはけさせることが重要です。

手段	できること	リンク
Amazon在庫処分セール	対象となっていれば、Amazonの在庫処分セールページで割引価格を提供できる	「Amazon在庫処分セール」ヘルプページ
クーポンの設定	クーポンバッジをつけ、視認性と購入転換率を高められる可能性がある	「クーポン」ヘルプページ
価格の見直し	カテゴリにあった価格で提供できる	商品トレンド解析ツール
キーワードや画像の見直し	商品情報を充実させ購入転換率を高められる可能性がある	商品トレンド解析ツール
返送・所有権の放棄依頼を作成	余剰在庫を返送または廃棄し、長期保管手数料を回避できる	返送/廃棄方法ヘルプページ

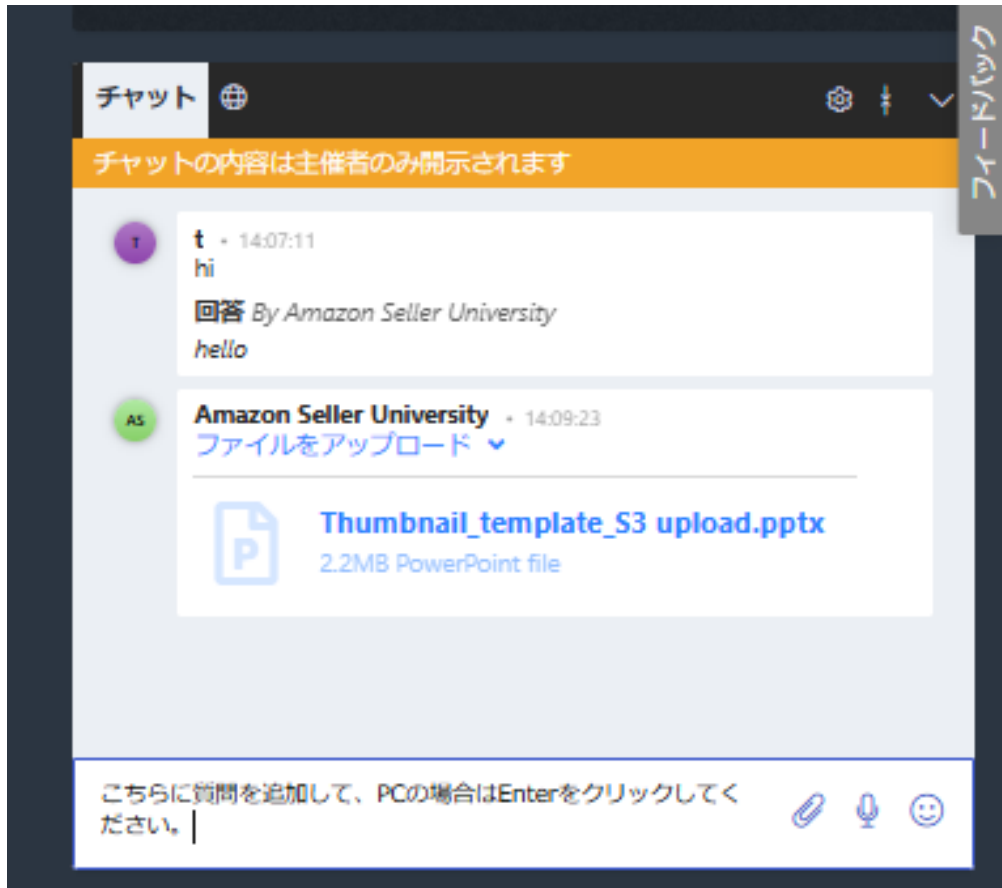
7. よくある質問・Q&A



よくある質問

- AWDとFBAどちらを使えばよいですか？
- FBAに納品した商品が受領からなかなか進みません。どうすればよいですか？
- 船便対応可能な配送サービスプロバイダー様はいますか？
- 過去6か月に販売実績があったにも関わらず、商品が長期在庫で自動廃棄となりました。なぜですか？

質問の仕方



回答が難しいご質問

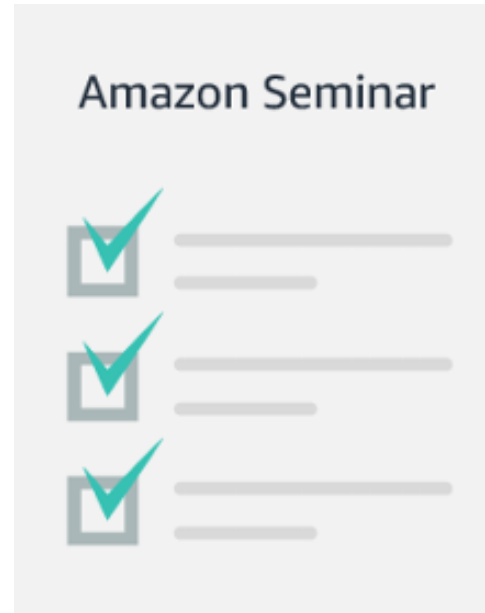
- 本セミナーの内容と関連が無い
- 回答に個別の情報が必要な場合
- アカウント状況に関連する内容

※いただいたご質問は本セミナー内のみで有効です。
ご紹介できなかった場合は、ご了承ください。



※モバイル、タブレット環境の場合、表示が異なる場合がございます。

アンケートご協力をお願い



今後の参考にさせていただくため、
よろしければ差し支えのない範囲で
アンケートにご協力をお願いいたします。

QAセッション中にご回答いただけますと幸いです。

まとめ

以下要点を抑えていただくことが重要です。

- お客様が欲しい商品が常に購入できる状態を維持できる/検索ランキングを維持できるように在庫切れを起こさないことが重要
- 余剰在庫をなくすことも重要
- 在庫切れ/余剰在庫の指標で在庫パフォーマンス指標が販売事業者様ごとにスコア化されるが、スコアが悪いと納品容量制限に悪影響を与えるため注意
- 在庫マネジメントにおいて、在庫計算ツールやセラーセントラルの在庫通知設定などをフル活用する
- 一定以上の容積・重量を配送されている場合は、船便活用がおトク

Thank you

