

“新規会員の登録が簡単になった
ことが一番の収穫。

Amazon Pay が利便性と安心感
をもたらしてくれました”



[http:// www.dlmarket.jp](http://www.dlmarket.jp)

ふたつの課題を解決するために 選んだ、「Amazon Pay」

「DLmarket」は、70 万人以上の会員を持つ日本最大級のデジタルコンテンツ・マーケットプレイスです。電子書籍はもちろんのこと、楽譜や書式テンプレートまで 43 のカテゴリーにわたり 20 万点以上の多彩なコンテンツを提供しています。その運営会社であるディー・エル・マーケット（株）ダウンロードマーケット事業部 マネージャーの山田 伊知郎さまに、Amazon Pay 導入の経緯やその効果について伺いました。

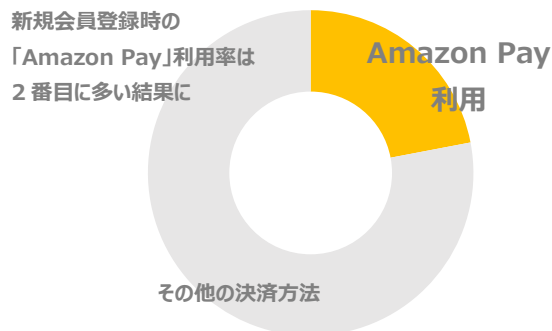
“ふたつの課題を解決できるのではないかと
いう期待から「Amazon Pay」を導入しました。
ひとつは、会員数の拡大、もうひとつ
は利便性の向上です”

CtoC のマーケットプレイスからスタートした DLmarket は、BtoC を強化して幅広い品ぞろえを実現する戦略を取るなかで、会員数の拡大は最大の課題でした。

その課題解決に Amazon Pay はどのように貢献できたでしょうか？

Amazon でのお買い物体験と デジタルコンテンツの相性の良さ

“Amazon Pay 導入後の会員数は
+23%の増加と好調です。新規会員登録時の Amazon Pay の利用は、クレジットカードに次いで 2 番目に多い結果となっています。楽譜や Web テンプレートなど、人気ジャンルのコンバージョン率の向上にも貢献してくれています。”



*データはすべてディー・エル・マーケット（株）による自社調査結果です。（2017年2月）

「Amazon Pay」について詳しくは → pay.amazon.com/jp

また、DLmarket で「Amazon Pay」を利用して購入するお客様の気持ちをこのように分析してくださいました。

“「Amazon Pay」の利用者は Amazon を使い慣れているお客様ですから、使い慣れた Amazon と同じように、簡単かつ安心して DLmarket のコンテンツを購入できるようになったと感じられるのではないのでしょうか”

Amazon Pay では、「Amazon のお客様を、あなたのサイトのお客様に」というキャッチコピーを掲げているのですが、まさに山田さまのお言葉は、Amazon Pay が目指すことに近づいているのではないかと感じられるものでした。

もうひとつの課題として挙げられた、利便性の提供についてはどのような効果があったでしょうか。

“購入者様にとってはとにかく新規会員登録が簡単になったことが一番の利点です。また、コンテンツを提供くださる販売者様も、私たちの大切なお客様といえるわけですが、個人の販売者様にとってみれば、自分の作品が Amazon アカウントで購入可能になるということで販路の拡大が期待できます。これが販売者様への大きな利便性の提供であると考えています。”



ディー・エル・マーケット株式会社
ダウンロードマーケット事業部
マネージャー
山田 伊知郎さま

「Amazon Pay」の導入にあたり、苦労した点などはありましたでしょうか？

“導入に向けての開発業務は、外部に委託をして行いました。実作業に必要な期間は、2週間程度と短く、苦戦したというような印象は全くありませんでした。”

と、スムーズに導入できたとのことでした。最後に今後の展望を語っていただくと、

“強化したいのは「定期購読」のコンテンツ。「Amazon Pay」でも定期販売の決済が可能であるとお聞きしたので、ぜひ検討してみたいと思います。”

「Amazon Pay」が DLmarket の新たな戦略もサポートできるように、今後もお付き合いさせていただきたいと思います。

*データはすべてディー・エル・マーケット（株）による自社調査結果です。（2017年2月）

「Amazon Pay」について詳しくは → pay.amazon.com/jp