

# 独自販売における相乗り 出品者を 100%の確率で 排除できた方法

このレポートでは AmazonOEM を取り組んでいくことによってライバルから自社カタログに相乗り販売をされる可能性が非常に高いと言えます。そこで相乗り出品者を排除する方法をご紹介します。

## 独自販売における相乗り出品者を 100%の確率で排除できた方法

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。

このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

## ■ 目次

■ <a href="#">相乗り販売とは</a> .....	4
<a href="#">オリジナルブランド商品とは？</a> .....	5
<a href="#">商標を取得している場合</a> .....	7
<a href="#">商標を取得していない場合</a> .....	7
<a href="#">相乗り対策シート</a> .....	8
<a href="#">発行者情報</a> .....	12

## 相乗り販売とは

Amazon では、相乗り販売という出品方法があります。

例えば、ライバルと同じ商品を同じ商品ページで販売することです。相乗りしているページとは、このように「新品の出品」に複数のセラーが販売している状態のことを指します。



AmazonOEM は自分のオリジナルブランド販売として出品していくものですが、中にはライバルが相乗りしてくる場合があります。

しかし、相乗りが禁止されていない商品カタログの場合は、その商品ページに出品しても問題ありません。

どのようなカタログだと相乗りオッケーかといいますと、せどりや転売の商品に当たります。

## オリジナルブランド商品とは？

では、オリジナルブランド販売の商品ページ（相乗り対策をしている商品ページ）とは、どのような商品ページでしょうか？

判断の基準としては、下記の商品ページの「商品タイトル」の冒頭部分にブランド名が記載されているのが確認できます。

**COGOWAI** ガーメントバッグ  
55L ボストンバッグ ダッフルバ  
ッグ メンズ 靴収納 型くずれ防止  
防塵 軽量 大容量 ポケット付き  
修学旅行/出張/冠婚葬祭用  
ブランド: Cogowai

過去価格: ¥5,499 詳細  
価格: ¥4,899 **prime**  
OFF: ¥600 (11%)  
クーポン  20% OFFクーポンの適用  
詳細

JCBカードをAmazonに追加して今すぐ500ポイント獲得！  
カードを追加 詳細を見る

色: グレー

- 【2in1ガーメントバッグ】-きちんと&しわがない。衣類バッグとトラベルダッフルバッグの特徴を兼ね備えたバッグです。広々としたスペースと4本のゴムひもが、

¥4,899  
**prime**  
無料お届け日: 10月6日 水曜日  
23 時間 31 分 以内に注文した場合、詳細を見る

◎ yuta - 751-0831 にお届け  
残り10点 ご注文はお早  
めに 在庫状況について

数量: 1

カートに入れる  
今すぐ買う

🔒 お客様情報を保護していま  
す

出荷元	Amazon
販売元	COGOWAI store

Amazon  
OPEI

こちらの商品ページは、出品者が1人だということが分かります。  
つまり、この商品は自分のブランドとして販売していますよ。  
ということを表しています。

## 独自販売における相乗り出品者を 100%の確率で排除できた方法

Amazon の規約として、

- ・ タイトルの冒頭にブランド名を入れること
- ・ ブランドタグ付き、または、ブランドロゴの入った箱・袋に入れて販売すること、または商品自体に印字されていることが条件になります、



Amazon 知的財産権ポリシー

<https://sellercentral.amazon.co.jp/help/hub/reference/G201361070>

しかし、これだけでは相乗り対策 100%ではないので、さらに、相乗りを完全に防ぐには上記のものに加えて、ブランド名の商標を取得しておくことが必須となります。

## 商標を取得している場合

もちろん、商標の取得を指定なくても出品自体はできるのですが、相乗りされた場合、その相乗りセラーとの個別交渉となり、基本的に Amazon は介入してくれません。

自分のブランドで商標登録している場合は Amazon カスタマーサービスの知的財産権侵害から、「商標権または意匠権の侵害を報告」というリンクからご申請いただければ相乗りを排除することが可能です。

## 商標を取得していない場合

先程、お伝えしましたが、商標を取得していなければ基本的に Amazon は介入してくれませんので、個人的に相乗りセラーに連絡をとる形になります。

そこで、私、ひゆんが、過去3度の相乗りをされ、全てメール1通送るだけで、100%の確率で相乗りセラーを排除することができています。

## 相乗り対策シート

では、実際に僕が使っている相乗り対策シートをお見せしていきます。

### 日本語版

〇〇 〇〇 様

**ブランド名**の商品を出品している**メーカー名もしくは氏名**と申します。

貴社が出品しているブランド名の商品名の商品ページにてご確認いただきたくご連絡させて頂きました。

**弊社のブランド名**というロゴは商標権取得のため、出願手続きを開始しました。

大変恐れ入りますが、御社とのお取引を行なっておりません為、

出品を取り消し、当商品ページからの取り下げを宜しくお願いいたします。

このまま相乗り販売し続けた場合、正式に商標権取得後、

貴社の売上から損害賠償という形で請求させていただくこととなります。

何卒、宜しくお願いいたします。

**メーカー名もしくは氏名**



## 中国語版

Mr./Ms ○○ ○○

您好

我们是正在售卖ブランド名 商品名 メーカー名もしくは氏名。

这次是希望可以跟您确认 贵公司正在售卖ブランド名 商品名 商品页面。

为取得ブランド名の商标权，本公司已开始商标权申请手续。

很抱歉，由于本公司并没有跟 贵公司交易，请 贵公司取消贩卖并将商品从该页面下架。

倘若贵公司继续贩卖，于正式取得商标权后，我们将以销售赔偿金形式向贵公司收取费用。

谢谢你的合作。

メーカー名もしくは氏名

相乗り出品者のほとんどが中国人セラーで、今まで日本人の相乗り出品者はいませんでした。

上記の2パターンをご用意していますが、日本語の対策シートで排除できています。

恐らく、Amazon に出品している中国人なので、日本語は理解できていると思います。

赤文字の箇所に自分の情報を記載してください。

何度も送ってみても返答がない場合は、中国版で連絡してみてください。

このまま、シートをコピーして利用されても問題ないですし、ご自身でリライトする形でも良いと思います。

## 独自販売における相乗り出品者を 100%の確率で排除できた方法

出品者に連絡を取る方法は下記になります。

↓

商品ページの、販売元をクリックしますと、

数量: 1 ▼

カートに入れる

今すぐ買う

🔒 お客様情報を保護しています

出荷元 Amazon

**販売元 L.L. J.**

梱包 この商品は、商品の外装箱

この商品は1-Click注文できません。

ギフトの設定

リストに追加 ▼

ストアフロントページが表示されます。

**L.L. J. スタアフロント**

★★★★☆ | 過去12か月間で97%が肯定的 (評価: 406)

【品質保証】

弊社製品をお買い上げいただき、ありがとうございました。  
お客様にご安心にご使用いただけますように、弊社出品の製品について品質保証をご提供いたします。  
スーツケース：永久の品質保証をご提供いたします。  
他の製品：一年の品質保証をご提供いたします。

製品をお受け取りになり、ご使用前後に何かご質問がございましたら、必ず弊社までご連絡くださいますようお願い申し上げます。

返品や交換希望のようなことがございましたら、弊社からの返品案内を確認してから手続きをお進め下さい。  
事前に連絡せずに、商品を返送いただいた場合は返品を受け取りかねることもあります。

ご質問がありますか？

質問する

「質問する」から連絡をとることができます。

Amazon での相乗り出品者の対策をおこなった上で、差別化することが最も大切な考え方となります。

また、長期的に販売して利益を得ていくのであれば、やはり商標の取得をお勧めいたします。

商標取得のタイミングは、利益が出てきてからでも問題ないと思っています。

Amazon で利益を得ていくためには、しっかりと規約を厳守して、コツコツと出品していき売上向上に向けてステップアップしていきましょう。

## 発行者情報

作者：ひゆん

運営ブログ：<https://hiyun.jp/>

お問い合わせフォーム：<https://hiyun.jp/contact/>

