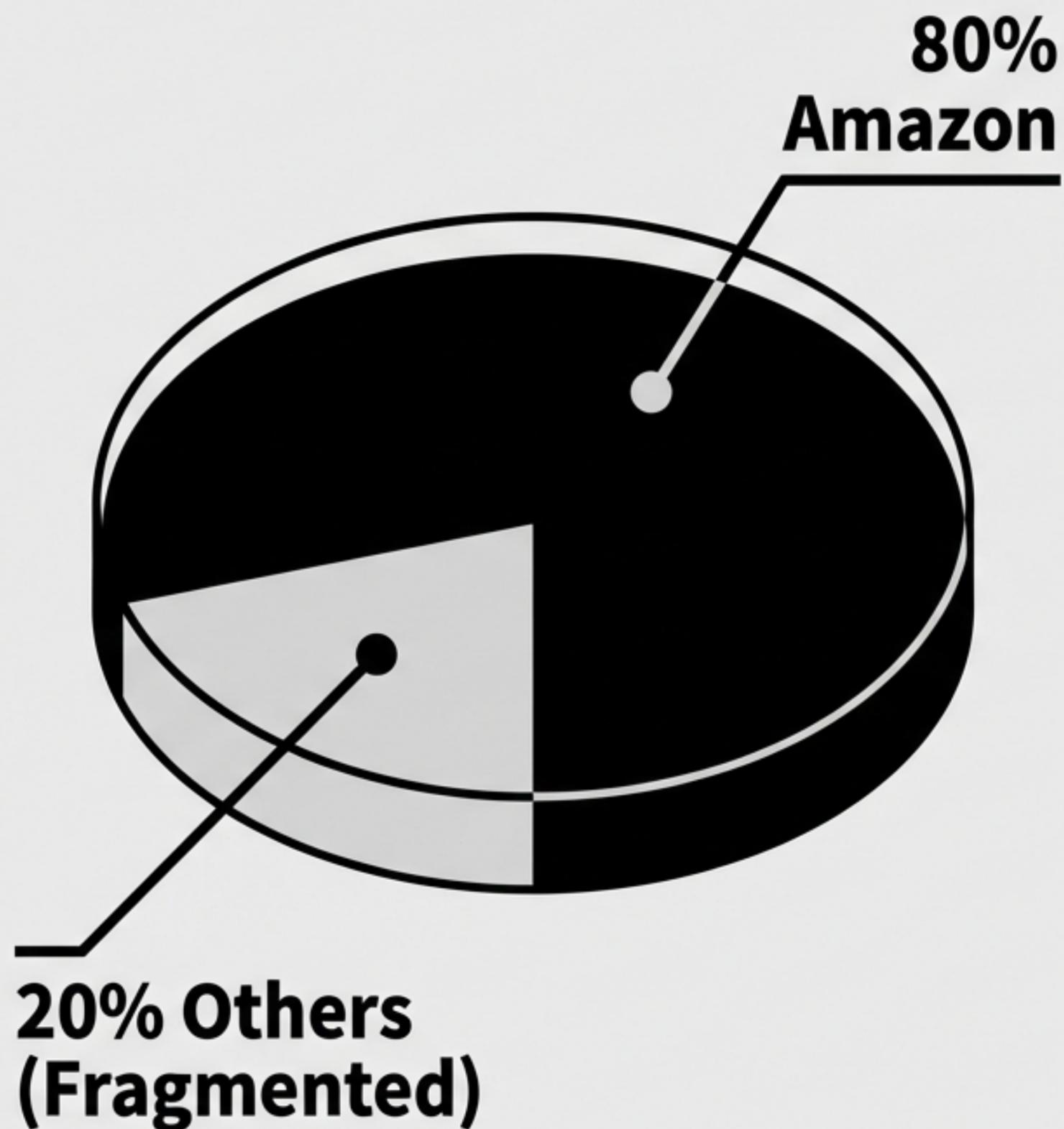


Amazonという名のインフラ で生き残るための生存協定

BL00:CON 2026 戦略レポート：Eコマースの新たな現実と実行プレイブック



市場は消滅した。 「インフラ」としての80%を直視せよ

「市場 (Market)」は選択を意味するが、「インフラ (Infrastructure)」は不可欠を意味する。

我々はもはや自由な商人ではない。巨大なインフラの上で場所を借りる「テナント」である。

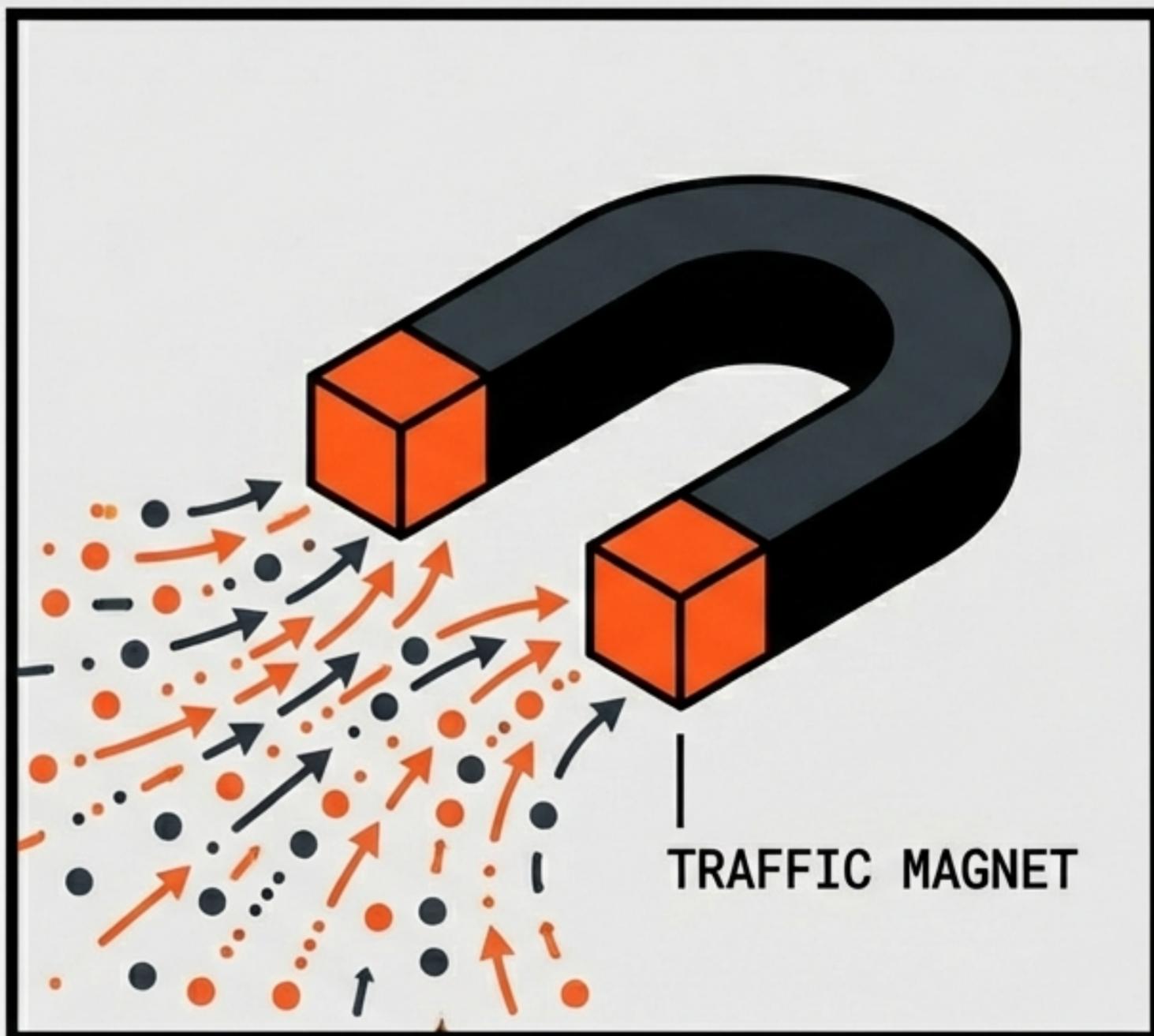
自社サイト (D2C) かモールかという議論は2026年には無意味化した。
この巨人を無視してビジネスは成立しない。

全ての商品を平等に愛してはいけない。 「トリプル・アソートメント」の導入



CORE ARGUMENT: Amazonのアルゴリズムは平等を愛さない。1,000個のSKU全てに、明確な役割（ミッション）を与える必要がある。

GOLD：トラフィック・ドライバー（客寄せパンダ）



ROLE DEFINITION

ブランドの顔。指名検索の入口となるベストセラー。

STRATEGIC IMPERATIVE

利益度外視 (Ignore Margin)

激しい価格競争に晒されるが、ここでランキング1位を取り続けることがブランド全体の認知 (Visibility) を支える。

役割: 広告塔としての機能。

SILVER：プロフィット・メーカー（利益の源泉）



ROLE DEFINITION

Role: Goldほど派手ではないが、特定のニーズに刺さる商品。あるいはGoldと一緒に買われるクロスセル商品。

STRATEGIC IMPERATIVE

Key Insight: 多くの企業がここを見落としている。しかし、こここそが企業の「利益（Profit）」を生み出す生命線である。

ビジネスの勝敗はこの層（Silver）の扱いで決まる。

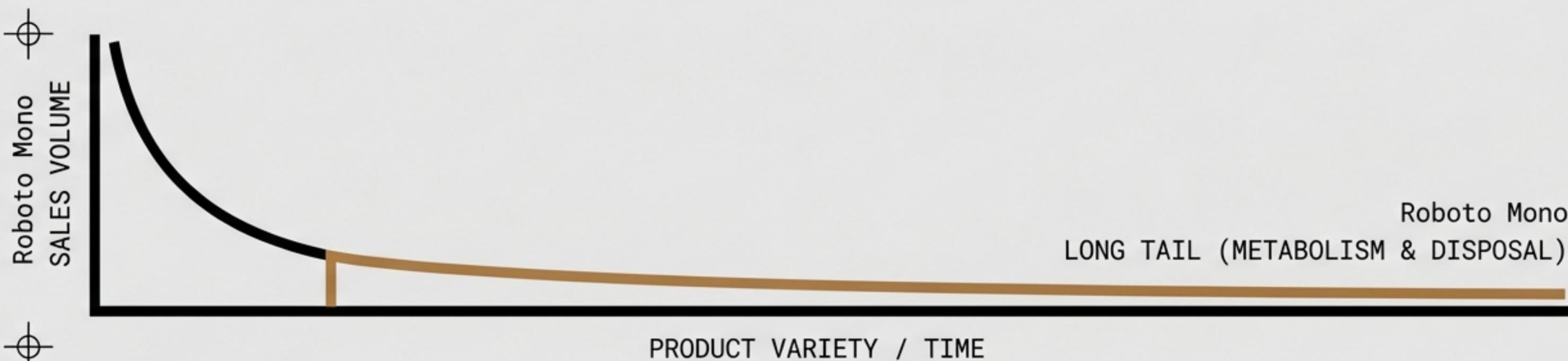
BRONZE：ロングテール（代謝と処分）

Role Definition: Noto Serif JP

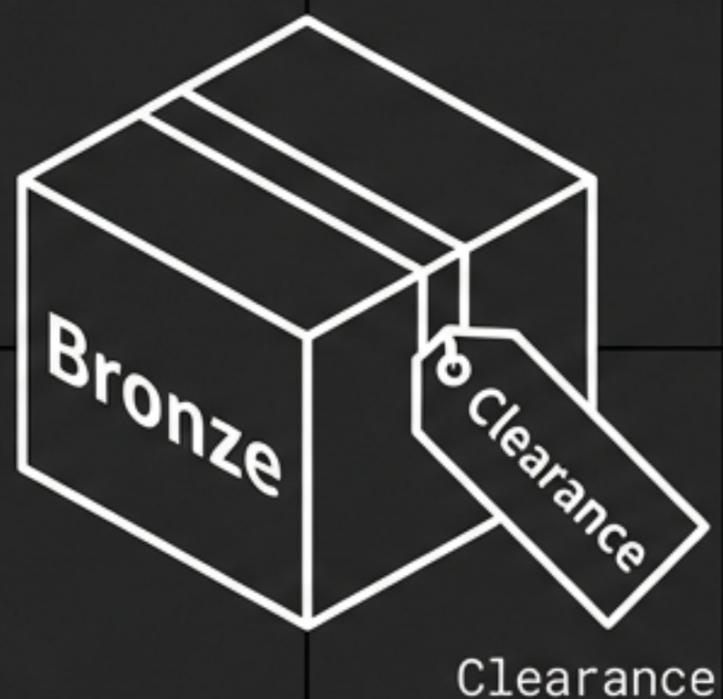
型落ち品、ニッチすぎるバリエーション。

Strategic Imperative: Noto Serif JP

- **No Ads:** 積極的に広告をかける対象ではない。
- **Method:** オーガニック検索で細く長く売るか、在庫処分（Clearance）の対象として現金を回収する。



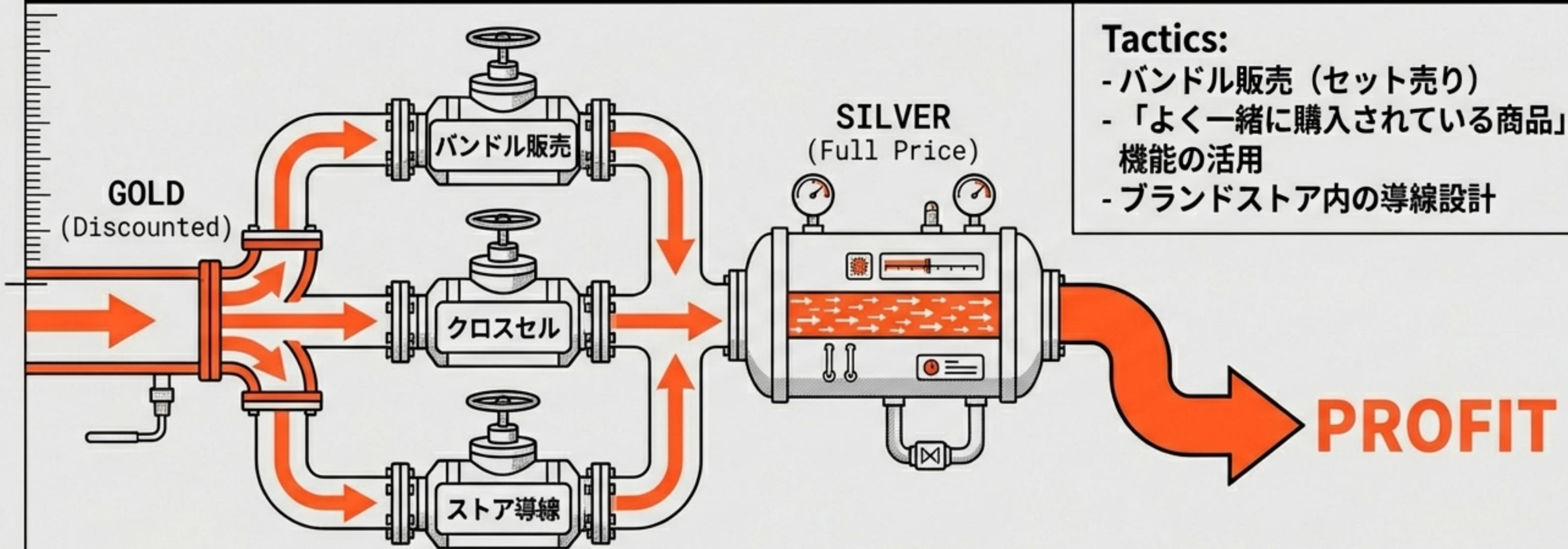
警告：ブラックフライデーの落とし穴 (The Black Mall Trap)



The Consequence: 「利益なき繁忙期 (Profitless Busyness)」

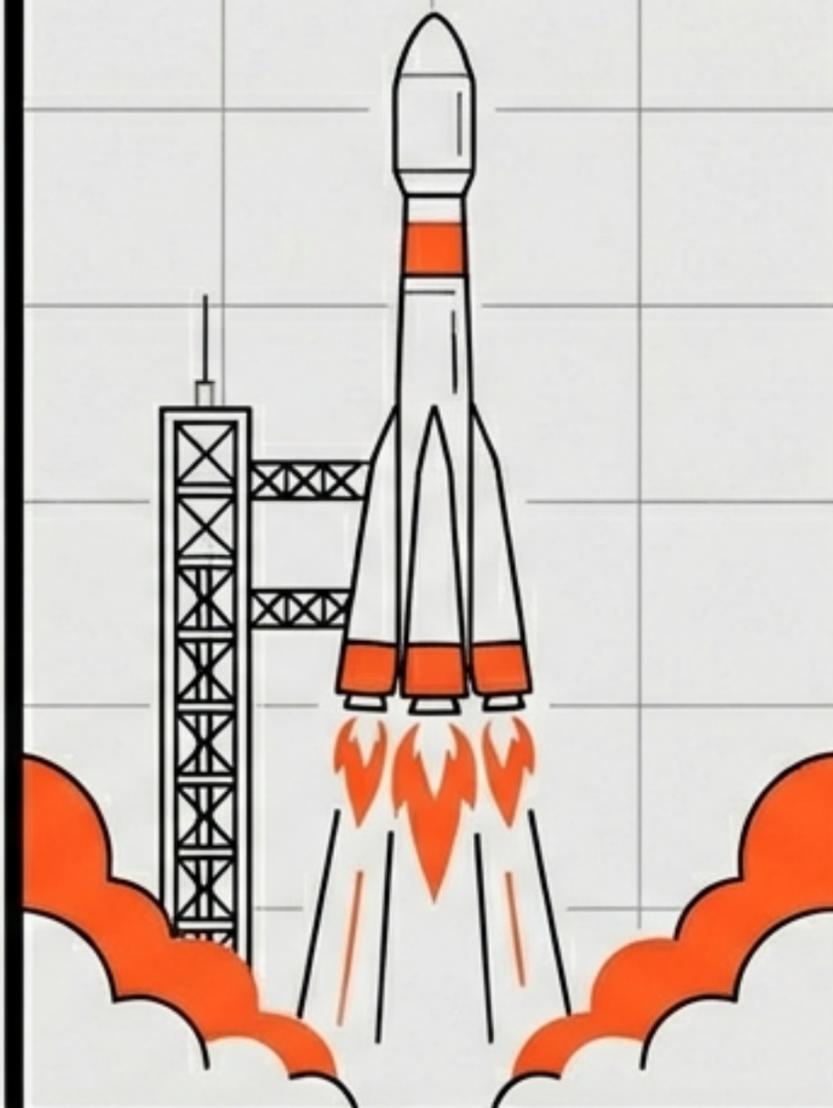
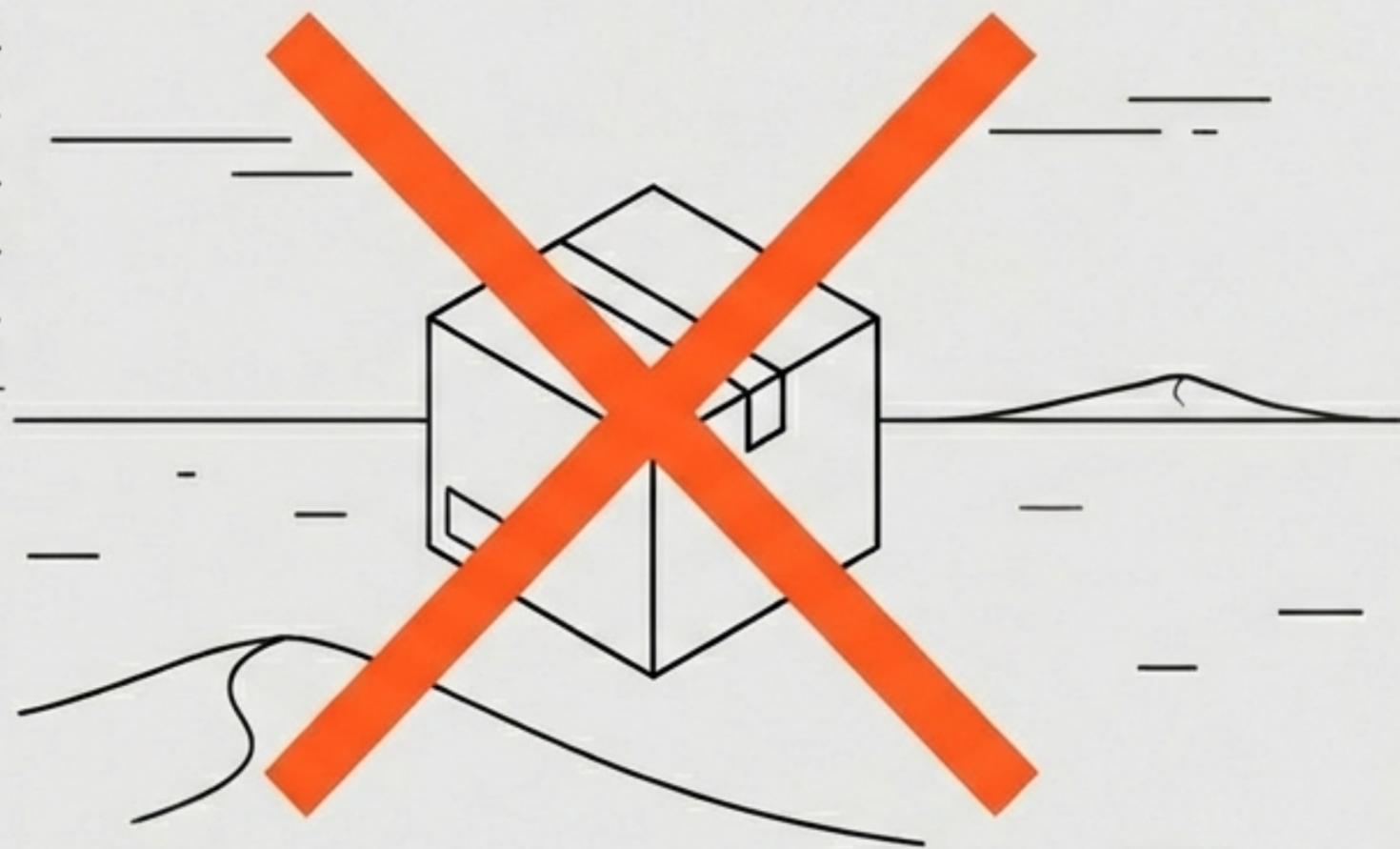
多くの企業がGoldで集客し、Bronzeを処分するが、Silver (利益) を無視している。結果、忙しいだけで手元に利益が残らない。

2026年の正解ルート：トラフィックの還流システム



これができる初めて、Amazonのセールは「消耗」から「投資」へと変わる。

新商品リリースの科学：Supply(供給)ではなくLaunch(発射)せよ



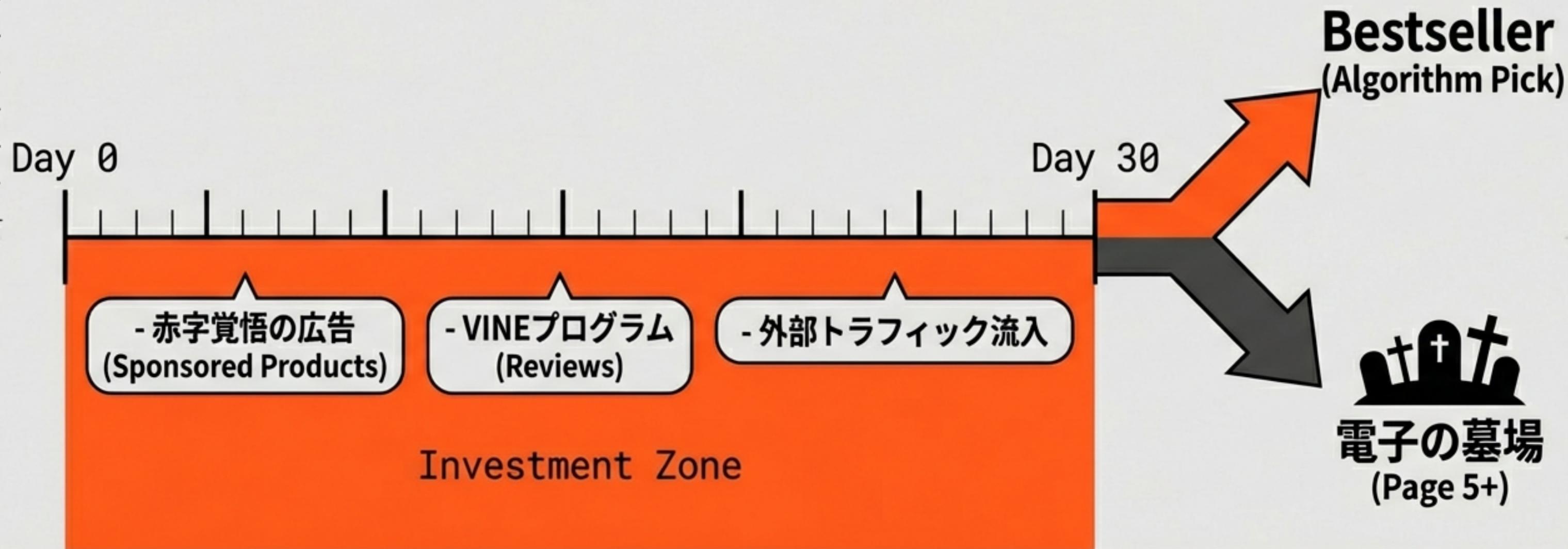
The Cold Start Problem:

- 閲覧履歴なし
- 購入履歴なし
- レビューなし

この状態で放置するのは、ビジネスではなくギャンブルですらない。

砂漠の真ん中に店を出すな。「燃料(予算)」を積んで打ち上げろ。

運命の30日間 (Honeymoon Period)



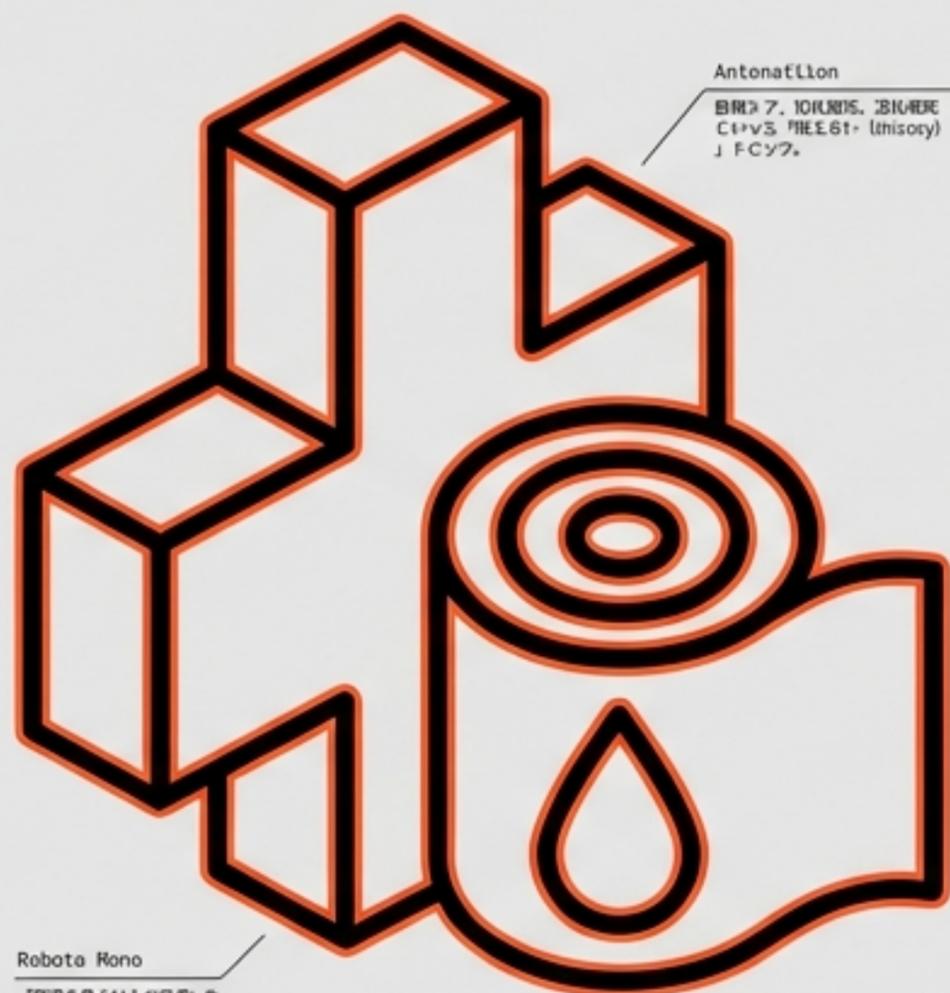
最初の30日でAIにデータを食わせる。ここでの投資が商品の運命を決める。

ケーススタディ：「魅力的でない」製品こそがSilverの星

Reference: Dr. Ausbüttel / DRACO (Jannis Augustin)

Roboto Mono

Statistred 40000010
[+80 St. 900 N]



AntonaEllon

BRUNNEN, 1014/1015, 2014/1015
CIVIS FREE61 (thisory)
FCV7.

Roboto Mono

「包帯を巻く以上の価値」を
伝える教育的コンテンツ。

Roboto Mono

エッセイ DRACO - AMERAV, 2. F
コラージュ - U1010K, 1518C RIS
(Silver) 生む。

■ The Challenge:

- 創傷ケア、乾性壊死、湿性壊死といった「映えない (Unsexy)」トピック。

■ The Solution:

- 教育とエンターテインメントの融合。

“

**「包帯を巻く以上の価値」を
伝える教育的コンテンツ。**

ニッチな専門知識への情熱が、信頼と利益
(Silver) を生む。

参加資格としての「脱炭素 (Anti-Carbon)」



Concept Change:

Noto Sans JP Bold



Nice to have
(意識高い系) →

Noto Serif JP



Must have
(強制退場リスク)

Noto Serif JP

The Risk:

Noto Sans JP Bold

- Climate Pledge Friendlyバッジがない商品は、検索フィルターで除外される。
- 環境意識の高いZ世代の視界から消える。

脱炭素はもはやコストではなく、マーケティングの最重要KPIである。

最強の保護剤：ブランド・プロテクションとコンプライアンス

Roboto Mono



Brand Registry / Project Zero
Roboto Mono

Scallitred 806590910
[400 51 500 H]



Safety / CE Mark
Roboto Mono

Threat 1: Parasites

Noto Sans JP Bold

相乗り出品者（寄生虫）から身を守る。

Threat 2: Safety

Noto Sans JP Bold

「子どもたち（消費者）」を守る安全証明書。

80%のジャングルでは、保護剤なしのブランドは一夜にして偽物に汚染され、アカウント停止のリスクに晒される。

巨人の肩の上で生存するための「3つの誓い」

1. 構造化 (Structure)

Noto Sans JP Bold

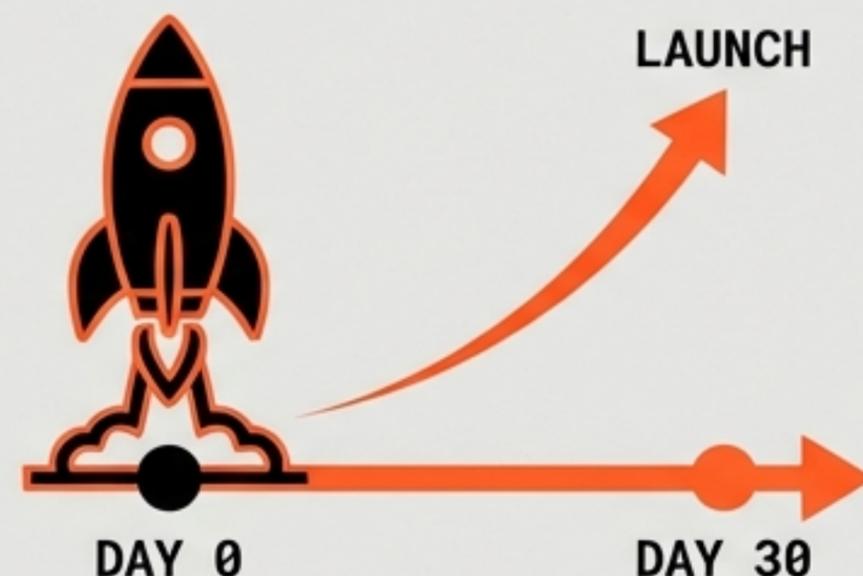


Gold/Silver/Bronzeを区分し、「Silver」で確実に利益を確保する。

PROFIT: SILVER TIER SECURE

2. 初速 (Velocity)

Noto Sans JP Bold

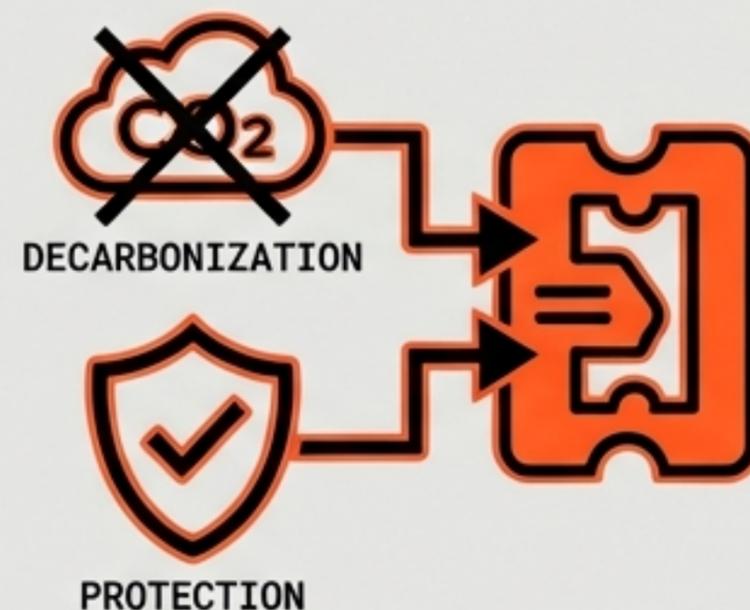


新商品は「置く」のではなく「打ち上げる」。最初の30日に全てを賭ける。

VELOCITY: 30-DAY CRITICAL WINDOW

3. 責任 (Responsibility)

Noto Sans JP Bold



「脱炭素」と「保護」はオプションではない。市場参加のための入場料である。

ENTRY: MANDATORY REQUIREMENTS

これらの誓いは、市場参加の必須条件であり、企業の存続をかけた基本原則である。

Next Step: BLOO:CON 2026

Session: 傷から驚きへ：「魅力的ではない」製品に命を吹き込む方法

Date: 2026年1月29日 午後2時30分

Guest: Jannis Augustin (Dr. Ausbüttel GmbH & Co. KG)

今すぐチケットを入手し、生存戦略の詳細を目撃せよ。