



***shopify***

**Shopify スタートガイド**

# 目次

## 第 1 章 Shopify について

- 04 Shopify の料金プラン
- 05 Shopify と Shopify Plus
- 06 Shopify Plus のストア拡張機能
- 07 Shopify Plus のサポート
- 08 サービス・機能比較
- 09 決済方法
- 10 日本で人気のアプリ
- 11 モバイルアプリ
- 11 POS
- 12 マーチャントが Shopify を選ぶ理由

## 第 2 章 Shopify パートナープログラムとは？

- 18 Shopify パートナーエコシステム
- 19 Shopify パートナープログラムとは？

## 第 3 章 Shopify Plus 最新事例のご紹介

- 20 導入事例－アンカー・ジャパン株式会社
- 21 導入事例－株式会社大創産業
- 22 導入事例－株式会社 Francfranc
- 23 導入事例－株式会社グレイ・パーカー・サービス
- 24 導入事例－株式会社鎌倉紅谷
- 25 導入事例－カンロ株式会社
- 26 導入事例－株式会社クラダシ
- 27 導入事例－三起商行株式会社
- 28 導入事例－WEGO 株式会社

# 1

## Shopify について

Shopify は、他のネットショップ開設サービスと比較して、より柔軟なソリューション、多数の拡張機能を備えており、それら強力な機能をシンプルな使い勝手で利用可能です。世界 175 ヶ国以上で展開され、起業家から、中堅中小企業、更には大手企業まで支える、Shopify がどのようなプラットフォームなのかをご紹介します。



# shopify プラン

Shopify ではビジネスの規模に応じたプランを複数用意しています。Shopify を導入する際は、マーチャントの EC 戦略にマッチしたプランを選ぶことをお勧めします。

Shopify の通常プランには3つの料金体系（ベーシック、スタンダード、Advanced）があります。EC サイトを構築・運営するための基本的な機能はすべて揃っています（[こちら](#)から無料体験をお試しできます）。通常プランでは対応が難しい大規模な EC サイトを構築する場合、ストアを拡張する機能が豊富な Shopify Plus（ショッピファイ・プラス）のプランをご用意しています。

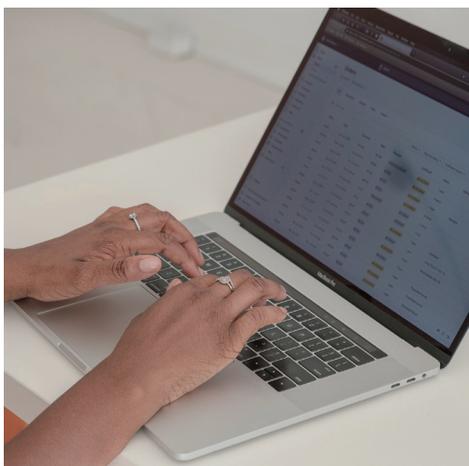
	ベーシック 小規模な事業者さまや 個人ストアにおすすめ	スタンダード 中規模な事業者さまや売上が 増えてきた方におすすめ	Advanced 大規模なチームをお持ちの 事業者さまにおすすめ	Shopify Plus 大規模で取引量が多い 事業者さまにおすすめ
月額料金	4,850円	13,500円	58,500円	米ドル\$ 2500 or 0.4% 一年契約
共通の機能				
<b>オンラインストア</b> ワンクリックでチェックアウトできる世界最高のコンバージョン率を誇る チェックアウトで、オンラインストアを簡単に構築できます。	フル機能	フル機能	フル機能	フル機能
<b>無制限の商品登録数</b> 商品やサービスを思うままに販売しましょう。	○	○	○	○
<b>追加可能なスタッフアカウント</b> スタッフに店舗運営を手伝ってもらいましょう。商品ページから顧客データま で、各種情報へのアクセス権限を持つスタッフを管理することができます。	×	5	15	無制限
<b>コラボレーターアカウント</b> デザイナー、開発者、マーケティングエキスパートに、ストアへの制限付きアク セス権を付与しましょう（スタッフアカウントの上限にはカウントされません）。	○	○	○	○
<b>24 時間体制のサポート</b> ライブチャットで 24 時間 Shopify サポートチームにサポートを依頼できます。 — 24 時間体制は英語のみ。	メールサポート	メールサポート	メールサポート	メール & ライブチャット
<b>販売チャネル</b> SNS やオンラインマーケットプレイスなどの複数の販売チャネルで商品のプロ モーションと販売を実施できます。	○	○	○	○
<b>ヘッドレスストアフロント</b> Shopify の React ベースのツールキットである Hydrogen を使ってカスタムストアフロントを構築 し、Shopify の無料グローバルホスティングソリューションである Oxygen にデプロイしましょう。	1	1	1	25
<b>ストア分析</b> 60 種類以上のレポートにアクセスしてストアのパフォーマンスを追跡し、最適 化の機会を特定しましょう。	スタンダード分析	スタンダード分析	カスタムレポートと 分析	カスタムレポートと 分析
<b>在庫のロケーション</b> 小売店、倉庫、ポップアップなどの複数のロケーションで在庫を追跡し、注文 を処理し、商品を販売できます。	10	10	10	200
<b>手動での注文作成</b> Shopify の管理画面から新規注文を作成し、詳細の決済情報を入力できます。	○	○	○	○
<b>カスタムアプリ</b> Shopify API を使用してアプリを構築しましょう。カスタマイズを追加するには、顧客 名、住所、電話番号、メールアドレスなど、個人を特定できる情報 (PII) にアクセスします。	×	PIIアクセス+\$29/年	PIIアクセス+\$29/年	無料
<b>チェックアウトのキャパシティ</b> 売上が見込めるイベントでは、大勢のお客様が同時にチェックアウトできるように 準備しましょう。キャパシティを超えたお客様は、待合室のキューに入ります。	スタンダード	スタンダード	スタンダード	約 40x
<b>クーポンコード</b> お客様に商品またはコレクションの定額ディスカウント、割合ディスカウント、 または配送料ディスカウントを提供できます。	○	○	○	○
<b>ギフトカードギフトカード</b> を提供することで現在の顧客ベースを拡大し、新たなお客様を惹きつけること ができます。	○	○	○	○
<b>カゴ落ち対策メール</b> チェックアウトプロセスを完了せずにストアを離れるお客様に自動的にメール を送信します。	○	○	○	○
<b>無料の SSL 証明書</b> Shopify は、オンラインストアのコンテンツを暗号化し、安全に公開する無料 の SSL 証明書を提供します。	○	○	○	○
<b>外部サービスの計算済み配送料</b> チェックアウト時に自分のアカウントまたは外部アプリで自動計算された送料 を表示します。	×	×	○	○
<b>顧客セグメンテーション</b> お客様を数百のセグメントに分類し、グループ化します。	○	○	○	○
<b>マーケティングオートメーション</b> 独自のオートメーション機能を開発することで、ジャーニーの各ステージで顧 客エンゲージメントを実施できます。	○	○	○	○
<b>無制限の連絡先登録数</b> Shopify アカウントに無制限で連絡先を追加できます。	○	○	○	○
<b>E コマースのオートメーション</b> 業界初の組み込み型の E コマースのオートメーションプラットフォームにより 手動のタスクを自動化し、ワークフローを開発し、ビジネス成長を実現できます。	○	○	○	○

実店舗販売	ベーシック	スタンダード	Advanced	Shopify Plus
<b>Shopify POS Lite</b> ポップアップやマーケットで気軽に販売するための軽量ソリューション。	○	○	○	○
<b>Shopify POS Pro (ロケーションごと)</b> POS Lite が提供するすべての機能に加え、より高速なワークフロー、スタッフの権限管理、詳細な在庫レポートもご利用いただけます。	13,000 円/月	13,000 円/月	13,000 円/月	20 ロケーションまで 無料
越境販売				
<b>カスタムマーケットを使用したローカライズされた販売可能国</b> 各マーケットに合わせてストアをカスタマイズし、世界中のお客様にコンバージョンの高いショッピング体験を提供しましょう。	3	3	3+\$59 /月で追加	50
Shopify ペイメント				
<b>不正解析</b> Shopify ペイメントを使用すると、不正の可能性ある注文にフラグを立てる不正解析機能が自動的に組み込まれます。	○	○	○	○
日本のオンラインクレジットカード手数料	3.55% + 0 円	3.4% + 0 円	3.25% + 0 円	お問い合わせ
JCB のオンラインクレジットカード手数料	3.55% + 0 円	3.4% + 0 円	3.25% + 0 円	お問い合わせ
Amex のオンラインクレジットカード手数料	3.9% + 0 円	3.85% + 0 円	3.8% + 0 円	お問い合わせ
海外のオンラインクレジットカード手数料	3.9% + 0 円	3.85% + 0 円	3.8% + 0 円	お問い合わせ
<b>Shopify ペイメントを使用しない場合の外部サービス取引手数料</b> 外部サービス取引手数料とは、外部サービスプロバイダーを使用する場合に適用される料金のことです。	2%	1%	0.6%	お問い合わせ

## Shopify Plus でワンランク上の EC を目指す

Shopify Plus では、利用できる機能が増えることで、より拡張性の高いストアを構築できるようになります。また、運用面でも、事業の拡大に合わせて柔軟に対応できるサービスを提供しています。

### Shopify Plus の基本サービス



#### 運営スタッフのアカウント数が無制限

ストアを運営できるスタッフのアカウント数が無制限に設定できます。一方、通常プランでは1名～最大15名です。

#### 10 個のストアをまとめて管理できる

10 個のストア（メインストアと9つの拡張ストア）を構築し、一括管理できます。同一ブランドであれば追加で費用はかかりません。

#### 20 ヶ所のロケーションを設定できる

通常プランでは3ヶ所から最大8ヶ所のロケーションが設定できますが、Shopify Plus では20ヶ所まで無料、最大250ヶ所まで設定できるので、ビジネス全体での在庫管理が可能になります。

#### POS Pro の利用が可能

Shopify Plus のプランには POS Pro が含まれています。POS Pro は無制限のレジスター、無制限のストアスタッフ登録、実店舗の販売分析が可能です。さらに、オンライン購入商品の店舗受け取りや店舗での交換・返品といった実店舗とオンラインでのシームレスなショッピング体験を提供するオムニチャネル販売機能や、需要予測やセール商品の提案、低在庫レポートを行うスマートな在庫管理を行うことができます。POS の機能について詳しくは [こちら](#) をご覧ください。



POS 機能はこちら

# Shopify Plus の ストア拡張機能

## 1. SSO (シングルサインオン)

ソーシャルメディアをはじめとした複数のウェブサービスやアプリケーションに、一つの ID とパスワードでログインできます。これにより、認証なしで簡単にログインすることができます。

## 2. チェックアウトページのカスタマイズ

通常のチェックアウトページにレコメンドを表示して、アップセル・クロスセルしたり、カートに入っている商品やユーザーの属性に応じて決済方法を制限したり、外部システムで計算された送料を反映することができます。

## 3. B2B 販売

卸販売に対応したストアの構築が可能です。顧客ごとに商品価格の変更やだし引きが容易に設定可能です。

## 4. 越境 EC をより本格的に

Shopify Plus ではより本格的に海外販売を行いたいマーチャントを支援する機能が整っています。拡張ストアを利用して海外向け専用のストアを構築したり、関税と輸入税の見積額を表示し、徴収することができます。

## 5. マルチタスクの自動化

Shopify Plus では EC 運営で面倒なマルチタスクを自動化する機能があります。例えば、Shopify スクリプトを使用してチェックアウト時のカスタマイズを簡単にしたり、Shopify Flow を使ってワークフローの自動化が可能です。また、Launchpad を利用して、マーケティングイベントに関わる商品価格、在庫数量、テーマカスタマイズ、販売チャネル調整などのタスクを自動化することができます。

## 6. オムニチャネル販売

Shopify POS Pro が 20 ヶ所まで無料でご利用いただけます。店頭受取、オンライン・オフライン共通の共通ロイヤリティポイントプログラムが容易に展開できます。

## 7. その他機能

Bot Protections : 指定した一定時間に、チェックアウトで CAPTCHA を実装することで、Bot 注文を防止  
ShopifyQL Notebooks : Shopify 独自のクエリ言語である ShopifyQL を利用して、ストアデータを探索し、可視化することが可能  
組織管理 : ストアの各データへのアクセス制限を管理者毎に設定することが可能

# Shopify Plus のサポート

## サービスの安全性と安定性

バックエンドのサービスとしてセキュリティは PCI DSS レベル 1 に準拠し、データ暗号化、ボット防止、不正解析、チャージバックリカバリー、自動照合で顧客情報と決済情報を安全に保護します。また、無制限の帯域幅、99.99%のアップタイムが保証されているため、アクセスが急激に増加しても安心してサービスを提供できます。



不正注文と  
リスク分析



3D セキュア  
チェックアウト



決済データの  
暗号化



ボット防止



PCI DSS  
レベル 1 準拠



SOC2  
タイプ II 準拠

## サポート体制 (24 時間 / 365 日)

Shopify Plus では専用のサポート窓口があり、24 時間 365 日問い合わせを受け付けています。

日本語でのチャットサポート：平日 10:00-16:00

英語でのお電話・チャットサポート：24 時間 365 日

その他、Shopify Plus に関する詳しい情報については、下記専用サイトからご確認ください。



[https://www.shopify.com/jp/plus?utm\\_source=pdf\\_guide](https://www.shopify.com/jp/plus?utm_source=pdf_guide)

Shopify Plus 専用サイトへの  
アクセスはこちら。

staples

HEINZ  
ESTD 1869

JUN

allbirds

john  
masters  
organics

BAKE INC.

# サービス・機能比較

Shopify のほかにも、ネットショップを開設するサービスは多数あります。どのような機能やサービスがあるのか、自分に合ったサービスはどれかを知るために、代表的なものとして Shopify との違いを紹介します。

サービス・機能比較	自社 EC			モール型 EC
	Shopify	A 社	B 社	C 社
初期費用	0 円	3,300 円	0 円	0 円
月額費用	13,000 円	4,950 円	無料～	4,900 円
クレジットカード手数料	3.25～3.90% (Shopify ペイメント利用時)	3.4%～	3.6%+40 円 (別途サービス利用料 3%)	販売手数料を含む。 販売手数料はカテゴリーに 応じて 8～45%
商品登録数	無制限	無制限	無制限	無制限
容量制限	なし	5 GB	なし	—
SNS 連携	○	○ (一部有料)	○	—
多通貨販売・海外発送	○	○	○	○
多言語販売	○	○ (追加料金)	英語	○
カゴ落ち機能	○	○	—	○

## BASE

BASE は初期費用、月額費用がどちらも無料で最小限のコストでネットショップを開設できます。BASE では、注文が発生したときのみ、手数料がかかります。ネットショップの開設も簡単で、構築から運営までをスマートフォンからでも容易に操作できることがメリットです。また、期間限定や抽選販売など、さまざまな販売形態にも対応しています。

## カラーミーショップ

カラーミーショップは 2005 年にサービスが開始された国内最大級のネットショップ開設サービスです。事業の成長に合わせた 3 つのプランがあり、導入・運用の容易さはもちろん、豊富な機能やカスタマイズのしやすさも魅力的です。日本のサービスとして最適化されているため、国内での販売に力を入れたいユーザーにお勧めです。

## Amazon

Amazon はモール型 EC の代表的なサービスで、利用者は商品ごとに出品できるため、気軽にはじめられます。モール型 EC の最大のメリットは集客力の高さです。すでに多くの利用者が集まる場所でショップを開設できるので、集客にかかる労力を軽減できます。一方で、登録料や手数料がかかったり、ショップのブランディングがしづらいなどのデメリットもあります。

## Shopify

Shopify は全世界 175 ヶ国以上のネットショップで使用されている世界最大級のサービスです。カナダ発の海外サービスですが日本にも拠点があり、サイトの日本語化や日本向けの機能が拡充され、国内企業の導入事例も増えています。

Shopify には 3 つの基本プランがあり、月額費用はかかるものの低コストでショップを開設できます。スモールスタートでショップを開設し、事業規模が拡大しても対応できるプランと機能を備えています。

また、Shopify の魅力の一つに高い拡張性があります。これは、Shopify の開発者コミュニティが数多く存在し、パートナーやユーザーの間で活発な議論や情報交換が行われているためです。Shopify を利用すれば、常に進化し続ける強力な EC プラットフォームで時代に合ったネットショップを構築することができます。



# 決済方法

Shopify は様々な決済方法と連携しており、お客様の多様なニーズに対応できるようになっています。ここでは日本のユーザーに人気の決済方法を紹介します。



Shopify が提供するクレジットカード決済方法です。Apple Pay と Google Pay も同時に導入することができます。Plus プランについては、Shopify ペイメントを利用する場合、外部決済手数料はかかりません。



Shopify が提供する決済サービスで、住所やクレジットカード情報を一度登録しておく、次回以降の決済がスムーズに行えます。



コンビニ決済や JCB を含むクレジットカード決済などをストアに導入することができます。LINE Pay や PayPay にも対応しています。



Shopify ストアに初期設定から導入されている決済方法です。クレジットカードや銀行口座からの支払いにも対応しています。



クレジットカード決済・コンビニ決済・Pay-easy 決済・銀行振込決済のスムーズな導入を、専任の営業担当が支援・提案いたします。



お客様の「後で支払いたい」に応える Paidy 翌月払いを導入することができます。



クレジットカード決済だけでなく、楽天ペイや PayPay などの決済方法にも対応しています。



株式会社ネットプロテクションズが提供する後払い決済。後払いを導入して、カゴ落ち対策と繰り返し利用の促進を強化できます。



スタートアップから大手グローバル企業まで、堅牢なセキュリティと安心のサポート体制で決済面から事業拡大をご支援致します。



クレジットカード決済やコンビニ決済、代引き決済、後払い決済などをストアに一括導入することができます。



専任担当による手厚いサポートのもと、クレジットカード決済をストアに導入することができます。



購入者に手数料が一切かからない 3 回払い Smartpay (スマートペイ)。クレジットカード、銀行口座からお支払い。AOV の向上が期待できます。

## B2B 向け決済



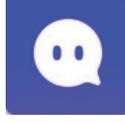
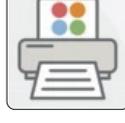
企業間取引の請求業務全てをアウトソースできるサービスです。請求業務の DX 化、決済手段拡充による取引拡大に貢献します。



EC サイトに掛け（後払い）を簡単に導入できる BtoB 専用の決済代行。請求業務をすべて代行し、代金も 100% 保証します。

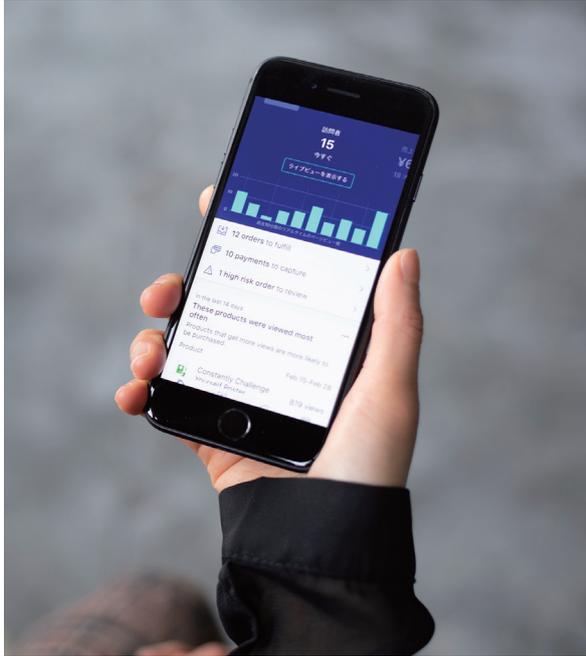
## 日本で人気のアプリを紹介

Shopify では 13,000 以上ものアプリ（拡張機能）によって、ストアをさらにカスタマイズすることができます。すべてのアプリを紹介するのは難しいですが、ここでは日本で人気のあるアプリを紹介します。

<p>Plus Shipping - 三井物産</p>  <p>大手宅配三社を選べる国内唯一の配送注文サービス。月額利用料無料。初めてでも簡単に、荷物1個からでもユーザー限定の特別配送料を利用して配送。</p>	<p>配送カスタム</p>  <p>郵便番号ごと、商品タグ、複数条件の掛け合わせなど、柔軟に配送料金が設定できるようになります。配送条件に合わせて、表示する配送方法を管理することができます。</p>	<p>配送日時指定</p>  <p>配送希望日時を指定するセクションを簡単にストアに追加することができます。</p>
<p>AnyGift</p>  <p>住所を知らない相手に贈れる「eギフト/ソーシャルギフト機能」を自社ECにノーコードで組み込めるアプリです。</p>	<p>Recustomer</p>  <p>購入後体験の向上を提供するアプリです。配送追跡や、返品・交換・キャンセルの自動化を実現することで、業務の削減と高品質な体験を提供します。</p>	<p>Openlogi</p>  <p>倉庫・配送会社と提携し、全国をカバーする仮想的な物流ネットワークを築くことで、拠点の分散・拡張が容易な物流アウトソーシングを固定費ゼロ・従量課金で提供するアプリ。</p>
<p>LEEEP</p>  <p>UGC・動画・スタッフ投稿など、様々なコンテンツを簡単にサイトに掲載できます。手軽にサイト内の情報量を増やし、顧客体験の向上につなげます。</p>	<p>VIP</p>  <p>オンラインストア / 実店舗 / モバイルアプリ、複数チャネルでポイントを含む会員制度を構築・一元化します。スマレジや Shopify POS を利用していない店舗にも対応しています。</p>	<p>B → dash</p>  <p>約 700 社の導入実績を持つ国内 No.1 データマーケティングツール。Shopify データを API で連携し、MA/BI/Web 接客 / レコメンドなど All in one で活用することで、LTV 向上 / OMO 促進を実現。</p>
<p>定期購買</p>  <p>商品やサービスの定期購入（サブスクリプション）を設定できます。会員ランクや LINE 連携、他の定期購買アプリの移行などさまざまな機能を備えています。</p>	<p>チャネルトーク</p>  <p>ストアにチャット窓口を設置し、オンライン接客やカスタマーサポートを行うことができます。実店舗のような購買体験をストアで実現するためのアプリです。</p>	<p>Judge.me Product Reviews</p>  <p>商品ページにレビュー機能を実装できます。レビューのリクエストメールの設定や SNS 連携などマーケティング的な機能も含まれます。</p>
<p>まると集客</p>  <p>Google 広告や Facebook 広告、各種ポイントサイトなどに Shopify から簡単に店舗の商品を掲載できます。</p>	<p>Quick Order Printer かんたん帳票出力</p>  <p>領収書 / 納品書 / 請求書 / 見積書を簡単に自動作成することができます。一括印刷、振込先の登録など便利な機能があります。</p>	<p>CRM PLUS on LINE</p>  <p>Shopify と LINE を連携し、活用するアプリです。ソーシャルログインやメッセージ配信など LINE を活用した便利なユーザー体験を提供します。</p>

# モバイルアプリ

Shopify では iOS と Android で使える「Shopify 公式アプリ」があります。パソコンがなくても、発送処理からストアのカスタマイズまで、基本的な機能はすべて使うことができます。いつでもどこからでもビジネスを動かしましょう。



[ダウンロードはこちら](#)



iOS



Android

# POS

実店舗をお持ちの方は、Shopify POS をご利用いただくことで、実店舗の在庫や売上データ、顧客データなどをオンラインストアとリアルタイムで同期させることができます。POS を活用してスムーズの店舗運営を実現しましょう。



[ダウンロードはこちら](#)



iOS



Android

ここまで Shopify がどのようなサービスを提供しているのかをご紹介してきました。それでは、マーチャントはどのような理由で、Shopify を選んでいるのでしょうか？ Shopify の強みを理解して、ぜひ Shopify の販売に役立ててください。

## シンプルさ

多くのマーチャントが Shopify を選ぶ理由として「シンプルさ」をあげます。Shopify でビジネスを開始するのに複雑な設定は必要ありません。サーバーやソフトウェアの準備も必要なく、簡単にストアを立ち上げることができ、少ない初期費用で素早くビジネスを開始することができます。



### 1. 構築が簡単

ストア設定プロセスがシンプルで、最初から必要な機能が組み込まれているので、マーチャントがすぐにビジネスを始められます。Shopify には 80 種類以上の「テーマ」と呼ばれるデザインテンプレートがあり、ノーコードで直感的に、素早くストアを構築することが可能です。また、ロゴを作る、ドメインを取得する、ストア用のフリー素材、広告運用を行う、無料人工チャットボット、販売する商品の調達など、ビジネスを開始して間もないマーチャントにとって便利な機能も Shopify では用意しています。



### 2. シンプルなストアメンテナンス

Shopify がプラットフォーム管理を行っているため、マーチャントは自分のビジネス運営に専念することができます。Shopify ではダウンタイムを減らすための強力な技術的サポートと継続的なプラットフォームのメンテナンスを行っているため、マーチャントのビジネスは円滑に進み続けます。



### 3. シンプルな管理画面

Shopify の管理画面は非常にシンプルで、ストアフロントのデザイン変更、商品のアップロード、ディスカウント設定、注文管理、在庫管理、顧客管理、ストア分析に至るまで全てを 1 つの管理画面で行うことができます。

#### ● シンプルな注文処理

管理画面から、マーチャントは注文を処理し、発送、そして複数のロケーションにある在庫を管理することができます。発送と顧客の詳細についても、1 つの管理画面から管理することができます。アプリを利用して、外部倉庫と連携し、出荷業務を外部倉庫に委託し、Shopify の管理画面から出荷指示をすることも可能です。

#### ● シンプルな売上管理と分析機能

Shopify では管理画面からいつでも簡単に売上管理と分析レポートを確認することができます。プランに応じて様々な分析機能が用意されていて、売上、セッション、リピーター、CVR、デバイス・国別トラフィック、キャンペーン効果、行動レポート、財務レポート、製品分析などをビジネスの成長に役立てることができます。

## ストアの最適化と柔軟性

カスタマイズ性の高いデザインと機能もまた、多くのマーチャントが Shopify を選ぶ主な理由です。販売する商品やブランドのイメージに合わせて、最適なストア作りが可能なのです。また、Shopify ではビジネスの成長に合わせた柔軟なソリューションを用意しています。ビジネスの規模が大きくなった、もしくは新たな機能を追加したいからと言ってプラットフォームを乗り換える必要性はありません。Shopify と Shopify のエコシステムが用意した機能を追加して、マーチャントのビジネスを加速させましょう。



### 1. 豊富なアプリ

Shopify アプリストアからアプリをダウンロードすることで、Shopify のプラットフォームの機能を拡張することができます。13,000 以上のアプリを備えた [アプリストア](#) は、様々なマーチャントの固有なビジネスニーズを満たし、各々にカスタマイズされたコマースプラットフォームを提供します。日本のマーケットに合わせて開発されたアプリもあり、日本のマーチャントの売上 UP や業務効率化を支援します。

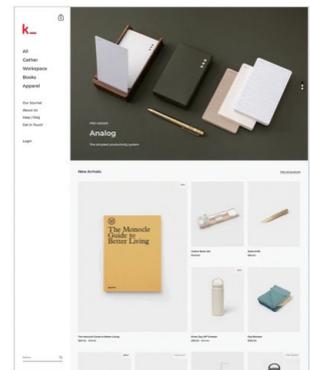
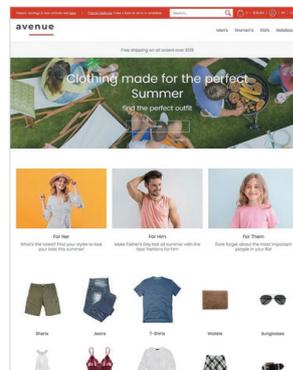


[アプリストアはこちら](#)



### 2. 豊富なテーマ

「テーマ」とはノーコードでオンラインストアをデザインできるテンプレートで、オンラインストアの見た目や雰囲気、機能をデザインします。Shopify の [テーマストア](#) には、各産業やブランドイメージに合わせた 80 種類以上のテーマが用意されています。テーマは全てモバイルデバイスに対応しているため、デザインをし直す必要はありません。また、テーマをさらにカスタマイズしたい場合、カスタマイズされた HTML または Liquid を追加したり、テーマコードを編集して、細かい変更を加えることができます。



Shopify のテーマの例



[テーマストアはこちら](#)



### 3. 多様な決済方法

Shopify では独自の決済方法である Shopify Payments のほか、日本の決済会社を含む様々な決済方法と連携しており、マーチャントの多様なニーズに対応できるようになっています。詳細はこのパートナースタートガイドの 11 ページや [Shopify ヘルプセンターの決済方法のページ](#) をご覧ください。



[決済方法ははこちら](#)

## ストアの安定性・安全性

ストアの安定性とセキュリティを保つことは非常に重要なことですが、その維持管理には多くの作業とコストを要します。Shopify ではセキュリティ対策やバージョンアップも自動的に行われ、またサーバー監視も Shopify が行うため、パートナーはマーチャントの販売支援に集中することができます。



### 1. 完全ホスト型の EC ソリューション

Shopify は SSL 証明書、セキュリティパッチ、その他を含む業界最先端のセキュリティシステムを備えており、すべてのマーチャントとお客様に安全安心なソリューションを提供します。



### 2. トラフィックが多くても大丈夫

バックエンドのサービスとしてセキュリティは PCI DSS レベル 1 に準拠し、無制限の帯域幅、99.99% のアップタイムが保証されているため、アクセスが急激に増加してもマーチャントは安心してサービスを提供できます。また、トラフィック量に合わせて追加でコストがかかることもありません。



### 3. 不正解析

リスクの高い注文を送送すると、チャージバックの増加につながる可能性があり、最終的には Shopify ペイメントからの削除にもつながりかねません。Shopify なら、不正が疑われる注文の調査や、不正と思われる注文を知らせる機能など、不正解析を備えているので、不正な注文によるチャージバックの増加を防ぐことができます。



### 4. 一般データ保護規則 (GDPR) 対応

2018 年 5 月に施行された一般データ保護規則 (GDPR) によって、ヨーロッパにおける顧客の個人データ収集および取り扱い方法は、厳重に定められています。Shopify には、GDPR に準拠した機能が組み込まれているため、世界中どこでもビジネスが可能です。Shopify の GDPR 準拠には、顧客が自身の個人データを明確に把握して制御できるようになっているほか、顧客の個人データが海外でも保護されるような、徹底した技術的対策が含まれています。

## ビジネスのスケラビリティ

Shopify のプラットフォームは常に進化を続けていて、最先端の機能が無償でアップデートされていきます。さらに、Shopify のパートナーエコシステムが提供するビジネス連携により、日々新たな拡張機能が追加されています。Shopify にはビジネスをスケールアップさせる機能が用意されています。



### 1. 越境 EC に強い

Shopify の利点の 1 つは、複数の国をまたぐオンライン取引、つまり越境販売を気軽に始められることです。Shopify は現在、50 の言語と 130 ヶ国以上の通貨に対応しており、制作したオンラインストアを他の言語に自動翻訳するアプリが用意され、世界各国の 100 種類以上の決済方法に対応しているほか、他の EC プラットフォームと比較して、より簡単に越境販売を始められます。

#### ● Shopify Markets

Shopify Markets を使ってグローバル展開をより効率的に行うことができます。Shopify Markets は複数の国や地域での販売に必要な設定や作業を一元管理できる越境販売用のツールです。特定の国や地域のマーケットを作成し、それぞれのマーケットに合わせたオンラインショッピング体験を設定することができます。



### 2. マーケティング支援

Shopify はビジネスを行う上で重要なマーケティングを支援できるように設計されています。

標準機能	アプリで追加できる機能例
ブログ	ポイント設定
メールマーケティング	アフィリエイト
SEO 改善	紹介プログラム
ディスカウント	懸賞キャンペーン
カゴ落ちメールにディスカウント適用	抽選サポート機能
Google ショッピング	商品レビュー
Google 広告コンバージョントラッキング	顧客ロイヤリティプログラム
Facebook マーケティング	フィードの埋め込み
Facebook ピクセル	予約販売
マーケティングの分析レポート	お気に入り追加機能
TikTok ピクセル	ギフト販売



### 3. さまざまな販売チャネル

Shopify はマルチコマースプラットフォームとして、様々な販売チャネルとの連携が可能です。ストアフロント API を使ってカスタムチャネルへの連携も可能です。

Facebook ショップ	Facebook ショップを使用して、Facebook ページに Shopify 商品を表示できます
Google	Shopify の Google チャンネルは、商品、およびストア関連の情報を Google Merchant Center と自動的に同期し、ショッピング広告や YouTube Shopping など、その他の Google サービスで利用することができます
Instagram の販売チャネル	Instagram の投稿とストーリーに表示されている商品にタグ付けして、Instagram で販売します
Messenger	Messenger の会話から直接購入したり、1つのメッセージスレッドでお客様の質問に対応したりすることが可能になります
楽天市場	楽天市場における商品登録、在庫管理および受注管理の店舗運営業務を Shopify の管理画面上から簡単にできるようになります
Shop アプリ	Shop アプリ内で商品を販売したり、お客様が荷物を追跡できるようにします
Linkpop	Linkpop を利用して、Shopify アカウント、SNS アカウント、他のオンラインメディアでお客様とつながるために活用できるランディングページを作成できます。お客様はランディングページで商品を直接購入できます
購入ボタン	外部のウェブサイトやブログ記事に商品を追加して販売することができます
卸売り販売	商品をまとめて小売業者などに販売することが可能です（Shopify Plus のみ）
実店舗販売	iOS と Android 用の Shopify POS アプリで実店舗販売することができます
カスタムストアフロント	開発者ツール（API と SDK）を使用してカスタムチャネルへの連携やヘッドレスコマースを構築できます
TikTok チャンネル	TikTok ピクセルの連携や、TikTok for Business アカウントとの連携による広告出稿が可能です

# 2

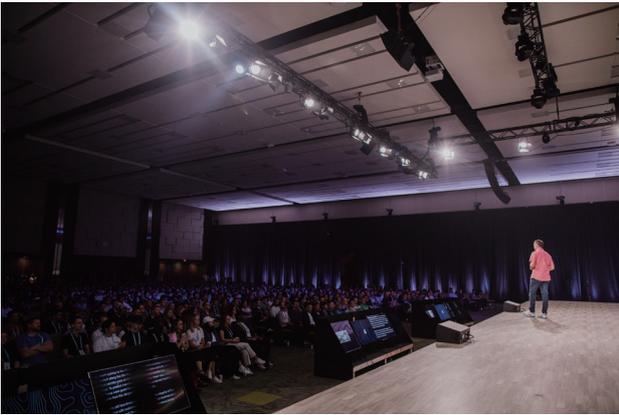
## Shopify パートナープログラム とは？

ストアを運営するマーチャントが抱える悩みや課題、それらの解決を支援するサポートプログラムが Shopify パートナープログラムです。本項では、Shopify パートナープログラムが具体的にどのようなものなのか、パートナーになることでどのような恩恵を受けられるのか、申し込み方法やパートナーからの声などを紹介します。

# Shopify パートナーエコシステム

Shopify は、すべての人にとってより良いコマースを実現できるよう目指しています。そのマーチャントが持つゴールに向かって強力にサポートしていくのが、パートナーなのです。マーチャントがビジネス確立に向けて通るすべてのステップに、パートナーにとって独自の価値を提供するたくさんの機会があります。個人のフリーランサーや大企業など、パートナーの規模は関係ありません。マーチャントの成功にはパートナーの存在が不可欠です。特に、日本のマーケットや日本の商習慣に精通したパートナーやアプリ開発者のサポートは日本で活躍する起業家やマーチャントの発展に大きく貢献します。

パートナープログラムの内容をよく理解していただければ、パートナーエコシステムをより活用でき、その利点を最大限に活かすことができます。



パートナー向けイベントの様子。



パートナー向けイベントで、パートナーが交流する様子。

## 数字で見る Shopify エコシステム

# 13,000+

Shopify アプリ



アプリによる機能拡張

# 40,000+

ウェブ制作やデザイン会社など



アクティブパートナー数

# Shopify パートナープログラムとは？

Shopify パートナープログラムとは、ストアを運営するマーチャントが抱える悩みや課題の解決を後押しするサポートプログラムです。主にオンラインストア構築から、デザイン、マーケティング、広告運用、SNS 連携、アプリ開発、コンサルティングなど、幅広い分野で皆様の得意を活かしていくことが可能です。



## パートナーの種類

### ストアの構築と移行

新しい Shopify ストアを構築したり、他のコマースプラットフォームから Shopify にストアを移行することで、定期的なレベニューシェアを獲得することが可能です。最適なストア構築を通じて、マーチャントのビジネスを成長させましょう。

### アプリの作成

Shopify のマーチャントの 87% が、アプリの力を借りてビジネスを運営しています。Shopify アプリストアで定期収入につながるアプリを作成したり、個々のマーチャント向けにカスタムアプリを作成しましょう。

### アフィリエイトとして活躍

Shopify を紹介することで収益を得ることが可能です。

### マーチャントの課題を解決

Shopify のマーチャントの 3 人に 1 人が、6 か月ごとに Shopify パートナーにサポートを求めています。デザイン、開発、マーケティングのスキルを活用して、彼らのビジネスが成長するよう支援し、収益を得ましょう。

### テーマの作成

テーマは、ストアの見た目と雰囲気、そしてストアの機能を決定するテンプレートです。テーマをデザインして Shopify テーマストアで販売しましょう。

# 3. Shopify Plus最新事例のご紹介

その他の Shopify Plus 最新事例は、こちらからご覧ください



## Case Study ①



### Anker キーパーソンが語る戦略 Shopify Plusで自社ECサイト売上 +200%以上を達成

- 以前のプラットフォーム……非公開
- 業種……電気機器
- 活用事例……サイト移築



米国・日本・欧州を中心にデジタル関連製品でトップクラスの販売実績を誇るAnkerグループの日本法人、アンカー・ジャパン株式会社。2020年に、自社ECサイトの強化を目的にShopify Plusを導入し、自社ECサイト売上を+200%以上達成。同社のキーパーソンである芝原航氏が、その成長を支えたEC戦略を語る。

#### 課題

Shopify Plusの導入前は、複数の課題が存在していた。特に突出していたのは「スピード」。当時使用していたプラットフォームでは、新しいアイデアやサービスの迅速な実現が難しく、各チームからの様々な要望に応えるためのリソースも不足。また、モバイルバッテリーのような低価格帯のカテゴリーだけでなく、ロボット掃除機やスマートプロジェクター、ポータブル電源などの高価格帯製品も拡充しており、それら製品群の顧客への価値伝達も課題だった。

#### ソリューション

Shopify Plusを導入し、柔軟なサイト構築と低コストで効率的な運用が可能になる。Shopify Plusはアプリの追加や機能の拡充がスピーディーに行え、さらに高価格帯製品の詳細な製品情報を提供し、顧客の購買意欲を高める環境を提供した。

#### 成果

Shopify Plusの導入により、自社ECサイトの売上を+200%以上増加させた。具体的な施策として、効果的なLPの制作、ECモールでのセール価格との連動、スタンプラリーキャンペーン、データ作業の効率化などが挙げられる。特に、オンラインとオフラインの顧客体験を統合し、より一貫性のある価値を提供している。Shopify Plusは限られたリソースの中で新しいチャレンジを実現するための最適な選択肢だと評価している。

私たちは Shopify Plus を利用してさまざまなチャレンジに取り組みました。  
新しいチャレンジを限られたリソースの中で実現しようとしたとき、  
Shopify Plus は最適な選択肢だと考えています

芝原 航氏 アンカー・ジャパン株式会社 執行役員 事業戦略本部 本部長

# DAISO

## DAISO、BtoBとBtoCのECサイトを「Shopify Plus」で運営。売上高400%とトラフィック249%アップを実現

- 以前のプラットフォーム …… 非公開
- 業種 …… 小売
- 活用事例 …… サイト構築、カスタマイズ、YouTube ショッピング連携など

2020年8月、大創産業 (DAISO) は、法人向けのBtoB-ECサイト「DAISOオンラインショップ」を開始した。消費者からの要望を受け、2021年4月、関東への配送限定でBtoC-ECサイト「DAISOネットストア」を開始。2021年10月には全国配送に対応して本格的な運用を開始した。

### 課題

BtoC-ECサイトのアクセスは爆発的に増加。対応が必要になった。また、先行していたBtoB-ECサイトは別のECサイトパッケージを導入して構築していたため、運営の効率化が必要になった。

### ソリューション

ノーコードでECサイトのスピード構築および運営を実現できるShopifyを選んだことで、予定を前倒してBtoC-ECサイトを開始。また、大量のトラフィックにも耐える安定的なインフラを持つShopify Plusの導入で、アクセスの急増にも対応できた。2023年3月、BtoB-ECサイトもShopify Plusへリプレースを実施。2つのサイトをShopify Plusで運営することで業務を合理化し、チェックアウトや商品レコメンド機能のカスタマイズ、送料の自動計算、YouTubeショッピングとの連携、ユーザーセグメントや在庫アラートといった機能を活用し、運営する側、利用する側、双方にとって使いやすいサイトへと改善を重ねた。

### 成果

BtoC-ECサイトの売上高は、サービスがスタートした2021年4月から12月と2022年4月から12月を比較すると、約400%アップとなった。BtoB-ECサイトはリプレース前の2022年3月から7月と移行後の2023年3月から7月の売上高を比較すると、3.5倍 (250%増) で伸長した。トラフィックも249%増と急成長。会員数は2023年8月時点でBtoC-ECサイトが約150万人以上、BtoB-ECサイトが約5万4,000人で、1週間でおよそ1万5,000人ずつ増加している。



Shopify は『お客様のニーズに早く応えるべく、早く実現・運用したい』という私たちの願いに答えてくれました。今は実現が難しい要望を出しても『将来はできる可能性がある』と前向きに捉えてくれます

山崎 禎弥氏 株式会社大創産業 店舗運営本部 運営企画部 EC 課 係長

# Francfranc

## Francfrancのオンラインストアが Shopify Plusで目指す 最高のブランド体験

- 以前のプラットフォーム……ecbeing
- 業種……インテリア、雑貨
- 活用事例……サイト移築

インテリアから雑貨まで、幅広いアイテムを取り扱うインテリアショップであるFrancfrancは、デザインにこだわった商品で、女性を中心に幅広く人気を集めている。現在は国内に144店舗、香港に8店舗（※2024年2月1日時点）を展開。さらに近年はオンラインストアの運営にも力を入れ、2019年にShopify Plusを導入してからはEC売上を大きく伸ばしている。同社のECストア運営部で部長を務める松原英之氏に、その成長の裏側について語ってもらった。

### 課題

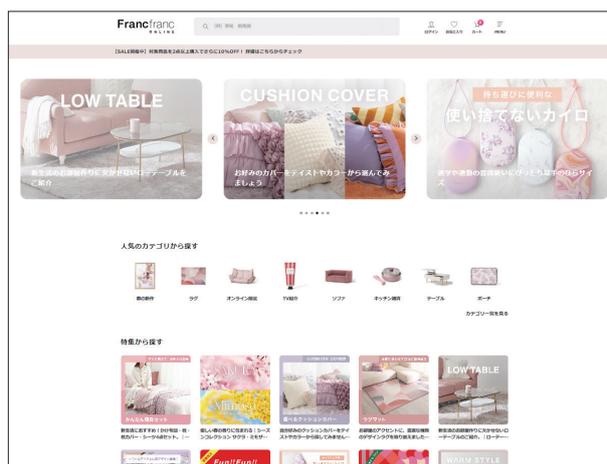
Shopify Plusの導入前は、大きく3つの課題が存在していた。1つ目は「サーバーの脆弱性」。たとえば、シーズン商品の販売開始日などにアクセスが集中し、サーバーダウンが発生する可能性があった。2つ目は「商品の複雑性への対応」。雑貨から家具まで幅広い取り扱いがあり、商品ごとに配送料や追加サービスが異なり、効率的な管理が課題だった。3つ目は「社内スキルセットへの対応」。プログラミングやWEB制作が未経験のメンバーも簡単に扱える機能が必要だった。

### ソリューション

Shopify Plusを導入し、堅牢性に加えて、柔軟性も兼ね備えた運営が実現。Shopifyのサーバーは99.9%の稼働率を誇り、サーバーがダウンする心配がない。さらに、自社の運用に合わせたECストアのカスタマイズが可能で、未経験メンバーも含めた限られたリソースをECに集中させられる環境が実現した。

### 成果

流通取引総額(GMV)が2018年から2022年で約2.2倍に上昇。特に、オンラインサイトに誘引する手段が大幅に増加。LINEのシングルサインオン(SSO)を実現したほか、リピーター増加のためのポイント付与、SEO対策と品質の担保が実現した。これらの結果、Organic検索からのセッションが約1.7倍、CVRも約1.6倍に伸びている。



Shopify を選定したことは、  
まさに神の一手といえるターニングポイントでした

松原 英之氏 株式会社 Francfranc EC ストア運営部 部長

# ちいかわマーケット

## ECサイトの アクセス集中問題を一気に解消し、 顧客満足度も向上

- 以前のプラットフォーム …… 国内 EC プラットフォーム
- 業種 …… キャラクター雑貨
- 活用事例 …… サイト移行、新機能追加と CRM

「ちいかわ」はイラストレーター、ナガノ氏が連載を開始した漫画作品で、そのキャラクターのグッズ制作を手掛けるのが株式会社グレイ・パーカー・サービス。コンテンツの人気ゆえにアクセス集中によりダウンするという深刻な問題を抱えており、リアルタイムで数万のアクセス量にも耐えられるECサイトを求めて、2022年4月にShopifyでオープン、同8月にShopify Plusへと移行。



### 課題

旧システムでは、人気漫画商品に数万のアクセスが集中するとサイトがダウンし、顧客は購入のチャンスを逃し、転売屋が商品を独占する問題があった。このような状況下で、サイトの不安定な運営基盤はセッションの伸びを妨げ、売上にも悪影響を及ぼしていた。また、使いづらい管理画面により、不正確なデータ分析も売上や在庫の正確な把握を難しくしていた。

### ソリューション

**Shopify Plusの導入と安定稼働:** Shopify Plusの導入により、サイトはリアルタイムで数万のアクセスにも関わらずダウンせず、安定した稼働を実現。これにより、顧客はサイトを快適に利用でき、ストレスなくショッピング体験を楽しむことが可能になった。他ブランドとコラボした際にも、先方のサイトがダウンした時に「ちいかわマーケット」は問題ないなどの変化からSNSでも評価の声が上がっている。

**Shopify Plusの機能活用と迅速な新機能追加:** Shopify Plusの豊富な機能を活用し、必要な新機能を簡単に追加できるようになった。顧客のニーズに迅速に対応し、手間がかからず、時間・工数・コストを削減したことでサイトの運用が迅速化された。

**SNS情報発信の強化と新規チャネルの活用:** 安定したサイト基盤を活かしてSNS情報発信に再注力し、Twitter(現X)やLINE公式アカウントといった新規チャネルを積極的に活用。顧客の拡大とコンバージョン率の向上に成功した。

**シームレスな分析とレポート:** Shopify Plusの管理画面を使って、日々の利用状況や売上・在庫状況を簡単に確認し、次のアクションを迅速に決定。生データの取得からレポートまでをスムーズに行い、的確なビジネス判断が可能になった。

### 成果

アクセス集中時でもサイトは安定し、顧客がストレスなく商品を購入できるようになり、顧客満足度が向上。さらに過去に購入できなかった顧客も購入できるようになったことで、売上も持続的に伸び続けている。

さらに、SNSからの流入が増加し、特にTwitter(現X)とLINE公式アカウントの活用により、顧客数とコンバージョン率が向上。

今後更なる増加が見込まれる膨大なアクセス数をも確実に捌ける EC プラットフォームはまさに Shopify 一択であると即時に答えが返ってきました

松下 友氏 株式会社グレイ・パーカー・サービス

CRM に注力することで、当社からお客様へのアプローチを積極的に行っていきたいですね。そのためのプラットフォームとしても、Shopify は最適であると確信しています

小林 辰也氏 株式会社グレイ・パーカー・サービス



KAMAKURA  
BENIYA

## 創業70年・人気菓子メーカー 鎌倉紅谷がShopify Plus導入で デジタル改革を推進

- 以前のプラットフォーム …… makeshop
- 業種 …… 製菓
- 活用事例 …… サイト構築



1954年創業の鎌倉紅谷は、クルミを使った焼き菓子などで知られる老舗菓子メーカー。代表商品の「クルミッ子」は、店舗で連日早い時間に完売となるほどの人気を集めている。これまで店舗中心にビジネスを拡大してきた同社だが、近年はオンラインショップでも成長。Shopify Plusを導入し、様々な成果をあげている。今回は、同社 ダイレクト・マーケティング部ディレクターの長野功一氏に成功のポイントを聞いた。



### 課題

人気・限定商品の投入時やメディア露出があった時などアクセス集中のタイミングに、お客様から「アクセスできない」「サイトにつながったと思ったらもう売り切れていた」という声。また、高額な転売など不正注文対策のための「抽選販売」導入や、CRM・マイページ機能の追加、ギフト機能の強化を検討するも、当時のカートサービスでは機能追加が難しく、可能な場合も開発費が高額だった。

### ソリューション

アクセスが集中してもダウンしない「サーバー強度」を第一に、複数のサービスを検討した結果、Shopify Plusの導入を決定。その決断が、サービス機能の充実（豊富な機能・アプリ）、デザイン性の充実（デザインが優れており、使いやすい）、最新技術の活用（常に最新サービスを活用）、業務改善（倉庫の管理システムとの自動連携が可能で業務効率の向上）も実現することになる。

### 成果

Shopify Plusの導入によりサイトダウンがなくなり、訪問者数が前年比190%に増加、売上も前年比120%の成長を実現。さらに、販売方法についてのネガティブな問い合わせ件数が90%以上の大幅な減少を見せた。ギフト機能を強化することで、ギフトで商品が届いたお客様が美味しいと感じ、次に自分で購入し、誰かに贈るというサイクルも回るようになった。

前の会社で Shopify を扱ったときに、機能やアプリの豊富さや拡張性の高さを実感していました。他社のサービスも検討しましたが、我々の今後の挑戦を踏まえると、今回も Shopify を選ぶのが最適な選択肢であることは明らかでした

長野 功一氏 株式会社鎌倉紅谷 ダイレクト・マーケティング部ディレクター



## 老舗菓子メーカーカンロ ShopifyPlusの多様な機能で 自社EC流通総額175%

- 以前のプラットフォーム……アンケートフォーム(簡易的ECサイト)
- 業種……菓子
- 活用事例……サイト構築



創業110年の歴史を持つ菓子メーカーのカンロ株式会社は、名前の由来でもある「カンロ飴」をはじめ、「金のミルク」や「ピュレグミ」など多数のヒット商品を生み出している。老舗企業でありながら、様々なチャレンジで新たな顧客層を開拓し、その試みの一つが直営店「ヒトツブカンロ」だ。そこで販売される「グミツツェル」はSNSで話題となり、入荷するや否や完売するほどの人気となっている。

### 課題

2020年4月、コロナ禍の緊急事態宣言により直営店が休業を余儀なくされ、お客様に商品を届けるために簡易的なECサイトを開設。人気商品のお陰もあり、1週間で目標販売数を超える成果を上げた。ただ以前、ECサイトの運営がうまくいかなかった経験から、ECビジネスに対して懐疑的な意見も存在していた。

### ソリューション

上記の成功体験で手応えを得て、ECを本格的にスタートすることになる。拡張性の高さという特長を評価し、ShopifyPlusを導入。LINEのアカウントを使った「シングルサインオン」、商品が在庫切れになった際に登録ユーザーに再入荷を通知、ECサイトとリアル店舗の在庫などの販売情報の一元管理ができるなど、多様な機能を活用し、大きな成果につなげる。

### 成果

GMV(流通総額)は前年比175%と順調に拡大、リピート率も1.3倍に向上。加えて、マーケティングにも前向きな変化が見られ、LINEID連携者のうちの約80%がマーケティング活用に同意しているのもその一つになる。

Shopify はビジネスの効率化や目標達成のために活用していますが、それだけではなく、次々に提供されるアプリに触れて『カンロで使ったら、こんな世界が実現できるかもしれない』と想像する楽しさがあります

武井 優氏    カンロ株式会社 デジタルコマース事業本部デジタル事業開発室  
兼 デジタルコマース統括室 課長

# Kuradashi

## ShopifyPlusでダウンタイムが0に。 マーケ施策も倍増でEC事業含む 全体売上140%

- 以前のプラットフォーム……EC CUBE
- 業種……菓子
- 活用事例……サイト移行、カスタマイズ、定期購買



フードロス削減を目指すショッピングサイト「Kuradashi」を運営する株式会社クラダシ。まだ食べられるにもかかわらず捨てられてしまう可能性のある食品などをお得な価格で販売し、売上の一部で社会貢献活動を支援する仕組みで注目を集めている。

### 課題

テレビCMが放映されるなど瞬間的にトラフィックが急増するスパイクと言われる状態になると、サーバーが落ちてしまい、機会損失に陥っていた。また、セキュリティをはじめとする、テクノロジーの変化に応じた最適な状態に保つためのメンテナンス負荷が高く、相応の体制が必要だった。

### ソリューション

Shopify導入により、システムが堅牢化し、ダウンタイムが0になった。また、メンテナンス負荷が軽減し、リソースを別に避けるようになったのも大きな成果である。さらに、Shopifyの特長として、サードパーティーを含め、さまざまな追加機能がアプリとして提供されている。クラダシでもリニューアル時に積極的に活用し、「定期購買」の導入コストなどを大幅に軽減できた。

### 成果

Shopifyアプリをはじめとする既存ツールを用いることで、運用工数は半分になり空いた分を施策の改善に回せるようになった。月の施策数は以前と比べると2倍になっている。結果的に、企業全体の売上が前年比で1.4倍(2022年6月期と2023年6月期予想を比較)となった。

Shopifyの将来性の高さはよく耳にしており、実際にアップデートなどメンテナンスが頻繁に行われています。サーバーやセキュリティなどシステムの堅牢性と、ECプラットフォームとしての将来性が採用の決め手になりました

城前 圭毅氏 株式会社クラダシ 執行役員 CTO 兼 CPO

# MIKI HOUSE

## オウンドのブランド& ECサイトの運用で、 顧客体験の更なる向上を目指す

- 以前のプラットフォーム …… Custom
- 業種 …… アパレル
- 活用事例 …… サイト統合、カスタマイズ、  
SNS 連携

「ミキハウス」は三起商行株式会社が1971年の創業以来展開する子ども向けのアパレルブランド。コロナ禍で増大した自社サイトへのアクセス量に耐えられるECサイトを求めて、2021年10月にShopify Plusを導入。



### 課題

コロナ禍にて百貨店が長期間休業になったため、ミキハウスのECサイトへのアクセスが集中。商品の多くが必需品であるため、オンラインでの需要が増加した結果、フルスクラッチで開発したシステムのキャパシティの問題からサーバーが一時的にダウンすることがあった。また、世界的なブランドを目指すミキハウスは、ブランドサイトとECサイトのドメインを統一し、一貫性のあるブランディングの実現を目指していた。

大量アクセスへの対応や将来の拡張性を確保し、ブランディングの一貫性を実現することを目指す中で最適な選択として、ShopifyPartnerであるWebLife社のサポートのもと、Shopifyの導入が決定した。

### ソリューション

Shopifyは安定性があるため、導入以降は一度もECサイトがダウンしたことがない。また、スケーラビリティが高く、当初目指していたブランドサイトとECサイトのドメイン統一がスムーズにでき、ミキハウスのブランディングが強化された。

さらに、Shopifyは多くのアプリがあり、スクラッチ開発にかかるコストや時間を節約しつつ、柔軟に必要な機能を組み合わせることができるようになった。その代表例としてFacebookやInstagramなどのSNSとのシームレスな連携が挙げられる。

Shopify Plusを利用することで「Shopify Connect」といったユーザーコミュニティのカンファレンスに参加可能となり、国内ユーザー企業とShopifyやコマース運営に関する有益な情報交換を行えるようになった。

### 成果

FacebookやInstagramなどのSNSからの流入の増加、顧客のリピーター化が進んでいる。

Shopifyのデータ、分析ツールを活用することで、ShopifyとCRMの併用でLTVを最大化する1to1マーケティングの仕組みを作ること、そしてグローバル展開を進めていきたい。

さまざまな要件をすべて満たすプラットフォームとして  
アドバイザー企業から提案されたのが Shopify であり、  
我々としてもすぐに『これだ!』と確信できました

宮本 周氏 三起商行株式会社 執行役員 マーケティング本部長



## ECサイトとメディアサイトを ひとつに統合、オーガニック流入が 従来の300%

- 以前のプラットフォーム …… ecbeing
- 業種 …… アパレル
- 活用事例 …… サイト統合、カスタマイズ、SNS 連携

株式会社ウィゴは全国に店舗を持ち、若者向けファッションを多数展開しているアパレルブランド。「自社ECのEC化率を上げることをゴールとして掲げ、LTVの向上や自社ECを使ってくれるファンを増やすことを実現するため、2022年1月にShopifyPlusを導入。



### 課題

WEGOのECサイトは、2022年1月にShopifyPlusでリニューアルされた。以前は他社のプラットフォームを使用していたが、ファンの増加に伴い注文件数も増えてきた。さらに、既存のサイトにカスタマイズを重ねることで補完性や柔軟性が低下し、最新のビジネスニーズに対応するための開発要件と開発コストが増加していた。また、ECサイトとブランドサイトの2つのサイトが存在しており、ドメインが分散してしまうデメリットがあった。

当時使っていたプラットフォームで構築したECサイトに足りない柔軟性や拡張性の高さに加え、システムの安定性を確保できるという観点で経営層も合意し、Shopifyの導入が決定した。

### ソリューション

Shopifyを導入してサイトをリニューアルすることで、ひとつのサイトに統合することができ、オーガニック検索の流入数は飛躍的に改善し、他社に負けないサイトとして生まれ変わった。

ShopifyのCMSやGUI(グラフィカルユーザー・インターフェイス)はノーコードで本格的なECサイトの制作や編集が可能のため、社内のPRやメディアチーム、現場のショップ店員でも視覚的に編集を加えることができ、社内で気軽にクリエイティブ対応ができる場面が増加した。

リアルタイムファッションを求める顧客のニーズに応えるにも、インテリアや雑貨の提供を通じてライフスタイルを提案する上でもSNSと連携しやすい点が大きな強みとなっている。特にファッション業界と相性のいいTikTokとの連携は様々な相乗効果をもたらしている。

### 成果

ShopifyPlusに移行して以来、オーガニックからの流入が300%向上、TikTokとの連携でページセッション率が37%増、コンバージョン率112%に向上した。WEGOのECサイトは「2世代のナンバーワンのショップとして支持されること」を目指しており、TikTokに限らず、Twitterなどその他のSNSと、それぞれのSNSの特性を活かして連携していくことで今求められているものを届けられる「リアルタイムファッション」というニーズに合わせたサイト構築を行っていききたい。

コストが安く入れ替えがしやすい、さらに拡張性が高い点もShopifyの魅力です。定められた予算の範囲内で『これをやろう』と決めたことに対し柔軟に入れ替えができることで、ストアもより良いものに改善できました

鈴木 遼太氏 WEGO 株式会社 事業本部 EC 部マネージャー

