



～EC事業を成功させる決済トレンドセミナー～

Shopifyで実現する自社ECとソーシャルコマース

株式会社トランスコスモス技術研究所

松野 亘

松野 亘

Wataru Matsuno

トランスコスモス技術研究所 サービス事業部
シニアコンサルタント

Shopify導入支援やコミュニティ運営など、企業のEC
事業支援を幅広く担当。

■経歴

2008：株式会社オプト

2010-2017：クロスフィニティ株式会社

2018-2019：トランスコスモス株式会社

2019-：株式会社トランスコスモス技術研究所

■趣味

サッカー・革製品・コーヒー・担々麺



トランスコスモス技術研究所は国内では数少ない「Shopify Plus」の公式パートナーです。
Shopifyとの密接な連携のもと、企業のEC化促進に向け様々な取り組みを行っております。

Shopify各種イベントへの協力



国内4社しかない
Shopify Plusパートナーシップを締結
※2019年12月時点



Shopifyの特徴であるAPIの豊富さを活かして、実店舗で活用するPOSシステムとのAPI連携やERP（基幹システム）との繋ぎ込み開発など、ECサイト運営を一つ上のレベルに引き上げる技術的な支援をいたします。

・ Shopify Meet Upの開催



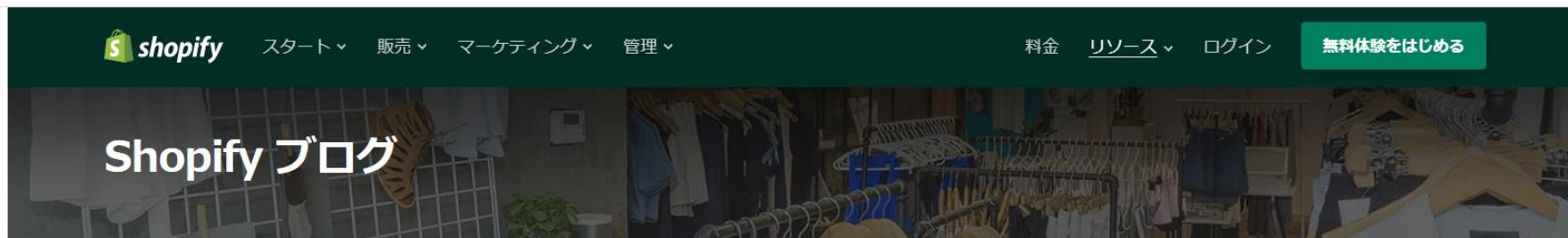
Shopifyの利用推進を目的に、Shopify社や同じくShopifyパートナーである企業様と連携し、定期的に「成長フェーズに応じたShopifyの活用方法」や「Instagramとの連携」など毎回様々な切り口でEC事業者様をお招きしたセミナーイベントを開催しています。

Shopify用アプリの開発・提供

・ LINEでお客様へダイレクトにアプローチ「Kisuke」



- ✓ LINE上でのやり取りからそのまま購買へと誘導可能
- ✓ リッチコンテンツを自分好みにカスタマイズできる
- ✓ 購買データを元にしたセグメンテーションも可能



ホーム > Shopify ブログ > 日本向けのアプリ開発をリードするトランスコスモス技術研究所

日本向けのアプリ開発をリードするトランスコスモス技術研究所

by Elise Hirata · Shopify パートナー

2020年9月28日 · この記事は1分で読めます · コメントを残す



🔍 記事を検索する



世界中の446,005以上の起業家が購読しています。

無料のオンラインマーケティングのコツやECに関する最新情報をゲットしましょう。

メールアドレス

登録する

いつでも購読は解除することができます。

Shopifyでネットショップを作成する方法

無料ウェビナー

Shopifyアプリストア内弊社開発アプリ (<https://apps.shopify.com/partners/transcosmos>)



個人ビジネスが世界で必要とされています。新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) の影響を踏まえたShopifyの対応方針について

shopify app store カテゴリー コレクション

TRANSCOSMOS RESEARCH AND DEVELOPMENT INC.

3 アプリ 平均評価: ★4.9

- Uchuya Shipping Cooperation**
作成: TRANSCOSMOS RESEARCH AND DE...
【ヤマト・佐川急便対応】 配送日時を指定でき、CSVで配送伝票印刷と追跡番号を一括で更新します。日本語アプリ。
★4.8 (5)
7日間の無料体験
- Kisuke**
作成: TRANSCOSMOS RESEARCH AND DE...
LINE公式アカウント経由の購買率アップ。ユーザーの属性にあわせた特別なリッチメニュー表示・プッシュメッセージ配信が可能
※ レビューなし
無料
- shopping for note**
作成: TRANSCOSMOS RESEARCH AND DE...
商品URLをnoteの記事内に貼ると商品カードがリッチ表示可能になります。コンテンツマーケティングに最適
※ レビューなし
無料

Uchuya Shipping



- 配送日指定
- ヤマト・佐川送り状連携

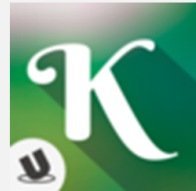
Shopping for note



- note連携
- note内商品表示

Apps

Kisuke



- LINEアカウント連携
- セグメント配信

ポイントニンジャ



- ポイント管理
- 会員ランク設定

研究熱心ブログ (<https://blog.t-rnd.com/Blog>)

【Shopify (ショッピファイ) 事例集】食品・飲料系ECサイト・導入アプリ編

トップ / ブログ / 【Shopify (ショッピファイ) 事例集】食品・飲料系ECサイト・導入アプリ編



Shopify事例集

食品・飲料ECサイト編



07/03/2020

今回はShopify(ショッピファイ)で作成された食品、飲料関係のECサイトの事例をご紹介します。

国内外で作成されたサイトをピックアップするだけでなく、各サイトで導入されているアプリについても併せてご紹介します。

Shopifyの導入を検討されているお客様は、是非ご覧ください。

Shopifyをご利用中の店舗運営者向け

Shopify 運用お役立ち資料

- 販売チャネルの拡大を検討
- SNSを有効活用できないか
- CRMとの連携をしたい
- 多店舗運営を考えている

無料でダウンロード

LINEの機能を拡張するShopifyアプリ

Kisuke

- セグメント配信
- リッチメニュースタイリング
- キーワード検索機能

詳細はこちら

kenji

お問合せ

Twitter (<https://twitter.com/transcosmosrnd>)

株式会社トランスコスモス技術研究所 - Shopify Plus Pa...
1,532 件のツイート



プロフィールを編集

株式会社トランスコスモス技術研究所 - Shopify Plus Partners

@transcosmosrnd

日本3番目の@ShopifyPlus PartnersとしてShopifyの導入支援実施中。本アカウントでは@Shopifyを中心としたEC情報を毎日配信中。LINE×Shopifyアプリの開発など、自社オリジナルアプリもリリース中。物流業務の効率化、自動化を技術で解決。各種API、ウェブサービス構築も提供。

📍 Tokyo-to, Japan 🌐 blog.t-rnd.com/Blog
📅 2018年6月からTwitterを利用しています

815 フォロワー中 1,223 フォロワー

ツイート ツイートと返信 メディア いいね

固定されたツイート

株式会社トランスコスモス技術研究所 - Shopify Plus Partn... · 2月8日

弊社代表下田も #WBS のインタビューに答えさせて頂きました！気になるShopifyについてはこちらをどうぞ。資料無料ダウンロードもございます。弊社の中でも人気コンテンツです！
blog.t-rnd.com/blog/shopify-m...

- 1. Shopifyとは**
- 2. Shopifyが選ばれる3つの理由**
- 3. ソーシャルコマースとShopify**
- 4. Shopifyの決済設定**

Shopifyとは



■Shopify (ショッピファイ) とは？



自社ECとプラットフォームEC（モールEC）

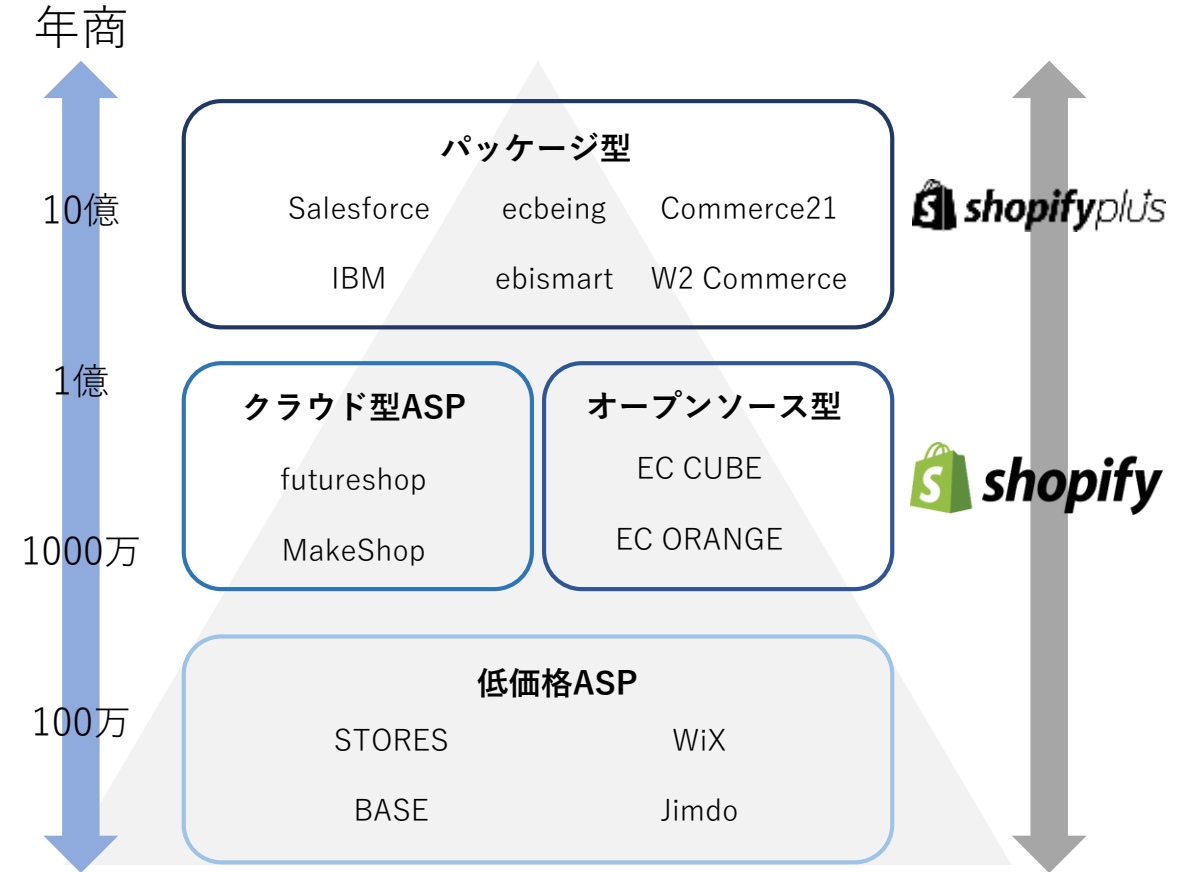
- 【自社EC vs プラットフォームEC（モールEC）】 という二項対立ではない
- 「お客様起点」で考え、自社の戦略上におけるそれぞれの役割や特性を理解する

	自社EC	プラットフォームEC（モールEC）
ユーザーの動機	自社ECで買う理由があるか <ul style="list-style-type: none">• 他で売っていない（限定商品）• 独自企画（コンテンツ）• 公式サイトとしての安心感	他社と比べてお得か・買いやすいか <ul style="list-style-type: none">• ポイント• 価格• 会員アカウント
特徴	<ul style="list-style-type: none">• 独自性（ブランド）を打ち出すことが可能• 直接的なCRM活動がしやすい• 会員登録のハードルが高い• システム改修費・保守費がかかる• 返金対応などのオペレーション	<ul style="list-style-type: none">• CV率が高い• システム改修費用は不要• 販売手数料（3～10%程度）• 直接的にデータが取れない• ブランド構築がしづらい

自社（オウンド）EC構築プラットフォーム

- 自社ECを構築するうえでは、低価格ASP～パッケージ型まで幅広い選択肢が存在
- 自社の要求事項を満たせるか、短期的視点だけでなく成長も踏まえて検討

パッケージ型	月商1億円を超える大規模ECサイトで、 オリジナルなショッピングカートやプラットフォームの機能性やカスタマイズ が必要なECサイト向き
オープンソース型	中規模ECサイトでオリジナルな機能性やカスタマイズが必要なECサイト向き
クラウド型ASP	月商数十万円～月商数千万円程度までのスタートアップから、中規模EC事業者向き
低価格ASP	月商0円～100万円程度の個人や小規模で、初めてECサイトにトライするには安価で最適



- カナダ発のマルチチャネル販売に対応した**SaaS型のECプラットフォーム**
- 世界No.1シェアを誇り175ヵ国で100万以上のマーチャント（店舗）により利用されている



175ヶ国

展開国・地域

マルチチャネルECの作成やカスタマイズに加え、在庫管理、売上管理、顧客管理といった機能を網羅。さらに越境ECの課題である、言語、通貨、決済、配送を解決できるShopifyは、世界No.1シェアを誇ります。



100万

アクティブストア数

2019年のブラックフライデーのキックオフからサイバーマンデーの終了まで、2,550万人以上の消費者がShopifyのマーチャントから購入。ピーク時の売上は米ニューヨーク時間15時に1分あたり1.5億円を超えています。



17兆円

流通総額

創業から2018年末までにグローバル累計の流通総額（GMV）が10兆円を超え、2018年単年では4.5兆円となり、前年比56%増と大幅成長を継続。

※Shopify社は創立2006年、従業員約3,000人、ニューヨーク証券取引所(NYSE:SHOP)の上場企業です。

- ECに必要な機能を取り揃えている点に加え、連携・拡張性に優れる
- 強固なインフラと柔軟性で、予算やビジネス目標に合わせたECサイト構築が可能



圧倒的にスケーラブルなインフラ

世界最大のSaaS型ECプラットフォーム。
世界基準のセキュリティに加え、1分間に10,000件以上のCVにも耐えます。

- ・ 無制限の帯域幅
- ・ 99.98%のアップタイム
- ・ PCI DSS Level 1 準拠
- ・ 迅速なアップグレード
- ・ 10,149/分のオーダー処理 など



柔軟な機能拡張

パートナーエコシステムにより3,700以上のアプリが存在。
またECに必要なほぼ全ての項目をAPI化することにより、基幹システム・周辺マーケティングツールとの連携も容易です。

利用したい機能のみをプラグインするAPP仕様(3,700種類以上により自由自在にカスタマイズが可能。
API連携により外部ツールとの連携もスムーズです。

多言語、多通貨にも対応したマルチチャネルプラットフォーム



ソーシャル連携

Pinterest、Instagram、Facebook、Twitter、Tumblrといったソーシャルメディアとの連携が可能。

- ・ Instagram投稿からの購入
- ・ 在庫の一元管理 など



マルチチャネル

オンライン、リアル店舗など、どこにいても販売できる単一のプラットフォームです。

- ・ Amazon等のモール連携
- ・ POS連携
- ・ SNS連携 など



バックオフィス機能

販売場所の数に関係なく1つのツールを使用してすべての商品、在庫、およびお客様を管理できます。

- ・ ダッシュボード機能
- ・ CRM機能 など



越境EC

多言語・多通貨設定に対応しており、越境ECサイト構築をスムーズにします。

- ・ 多通貨決済機能
- ・ 自動課税機能 など



商品管理

在庫管理

在庫数を追跡し、在庫切れ商品の販売を自動的に停止できます。

デジタル商品

デジタル商品の注文またはダウンロードが可能です。

商品登録数無制限

オンラインストアで販売できる商品の数やタイプに制限はありません。

SEO商品タグ

商品固有のメタタグ、タイトル、URLハンドルを使用して、検索エンジンに対する商品ページを最適化できます。

商品整理

カテゴリ、タイプ、季節など、売上ごとに商品を整理できます。
スマートコレクションを使用して販売元、価格、在庫レベルに基づいた商品の並び替えを自動的に実行可能です。



分析

ダッシュボード

売上、注文、トラフィックに関する実用的なダッシュボードが利用可能です。

商品レポート

購買傾向などストアの成長に必要なインサイトを得ることができます。

トラフィック/紹介レポート

訪問者のアクセスルートを把握し、訪問者がオンラインストアを見つけた方法を把握できます。

Googleアナリティクス

Googleアナリティクスがオンラインストアと連携するので、売上数、訪問数、紹介数を追跡可能です。



マルチチャネル

POS

リアル店舗とオンライン販売を統合する多機能なPOSシステムがあります。

各プラットフォーム連携

amazonをはじめ、楽天、yahooショッピング、Google Shopping等との一元管理が可能です。(※1)

購入ボタン

既存のウェブサイトやブログへ設置することで、簡単にオンラインショッピングを可能にします。

SNS連携

Facebook (Messengerを含む)、Instagram、PinterestといったSNSとの連携がスムーズです。

ロケーションの追加

複数倉庫拠点にある同一商品の出荷割り当て、大量販売、実店舗や複数出荷倉庫の管理が可能。



越境EC

多言語対応

オンラインストアのチェックアウトは50以上の言語に対応。

100種類の決済サービス

コンビニ決済やキャリア決済をはじめ、PayPal、iDEALまで、世界中の100種類を超える外部の決済サービスと統合しています。

多通貨決済機能

決済、配送などの対象国のニーズにあわせて設定することができます。

エクストラストア機能

追加で9サイト、合計10サイトまでShopify Plus仕様で運営が可能です。

Shopifyの利用料金

- 29ドル～始められるプラン。SaaSのため、自前でサーバーを用意する必要もなし。
- ブランドの成長、拡大に合わせて柔軟にプラン変更も可能

プラン	shopify			shopify plus
	ベーシック	スタンダード	プレミアム	
月額利用料	29.00ドル (約3,200円) ^{※1}	79.00ドル (約8,700円) ^{※1}	299.00ドル (約32,900円) ^{※1}	月額売上金額80万ドル (約8,400万円) 以下の場合 2,000.00ドル (約220,000円) ^{※1} 以上の場合 月額売上金額 × 0.25%
カード手数料	3,4%~	3,3%~	3,25%~	3,15%~
外部決済サービス 利用料	2,0%	1,0%	0,5%	0,15%
スタッフアカウント数	2	5	15	無制限
契約単位	1ヶ月	1ヶ月	1ヶ月	12ヶ月

- 機能追加のスピードが非常に速い
- 昨今は日本市場へのローカライズも急速に進んでいる



9/29 リリース内容（抜粋）

- ✓ 実店舗とネットショップを連携させるShopify POSを日本で提供開始
- ✓ 国内で多くのユーザーを有する「JCB」「PayPay」の導入開始で決済方法の多様化に対応
- ✓ 既存サイトよりShopifyストアへの移行を実現する新サービス
- ✓ EC事業の立ち上げ方やオンラインストアの構築に関する講座が開設

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000046.000034630.html>

Shopifyが選ばれる3つの理由



- **ただの「直販」ではなく、製販一対でありながら「直接的な関係性」を作ること**

- ① デジタル（データ）起点の「テック企業」要素を持つ
- ② 生産から販売まで垂直統合、顧客とのダイレクトな対話を行う
- ③ コト+モノの「体験」を通して、「ライフスタイル」を価値提供する

- ① CMSとしての利便性
- ② 多様化する販売チャネルへの対応
- ③ ブランドの成長に合わせた拡張性

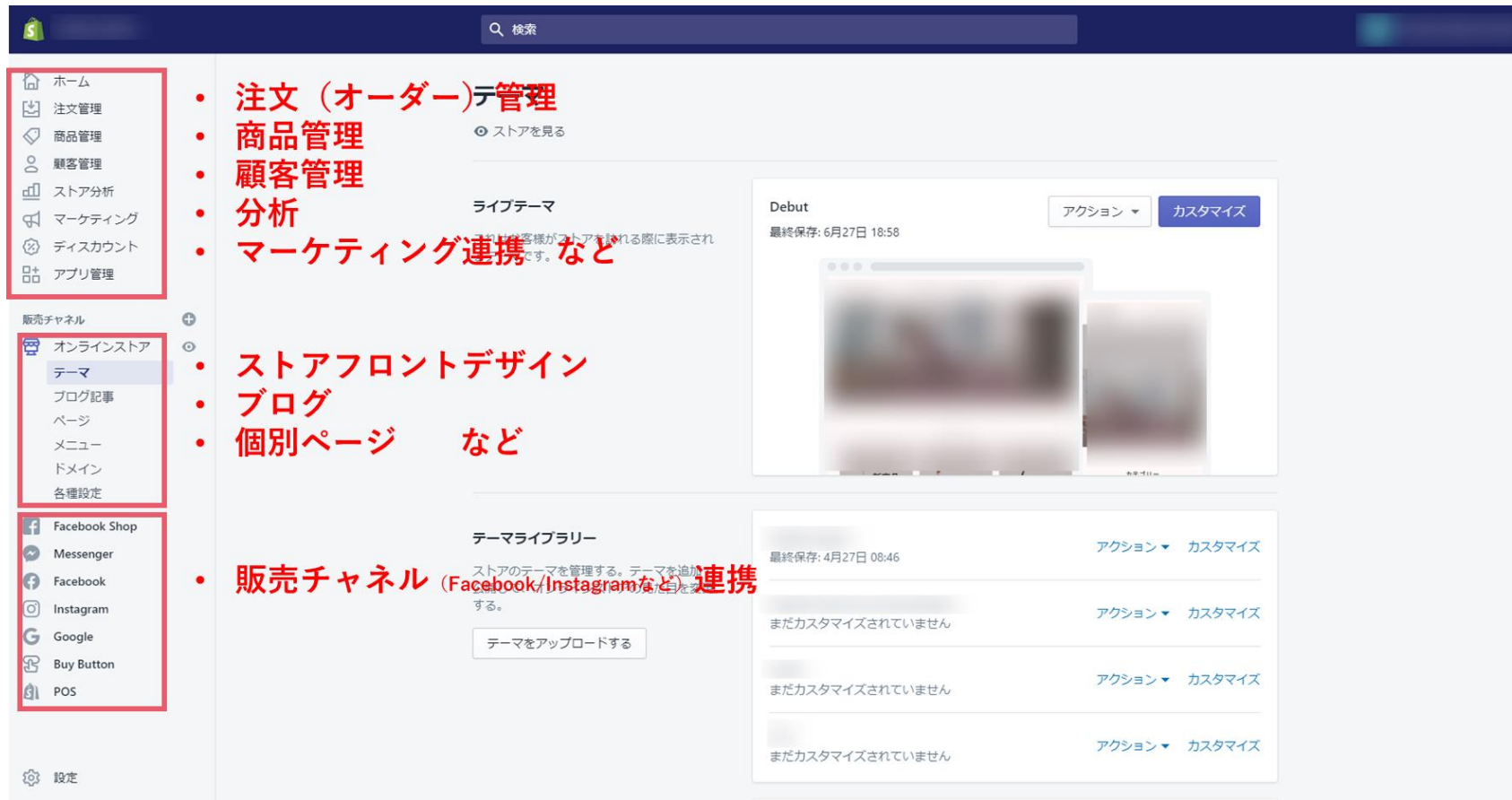
①CMSとしての利便性

②多様化する販売チャネルへの対応

③ブランドの成長に合わせた拡張性

①CMSとしての利便性

- 誰でも簡単にECサイト構築が可能なUI
- 注文（決済）・商品・顧客データを一元管理

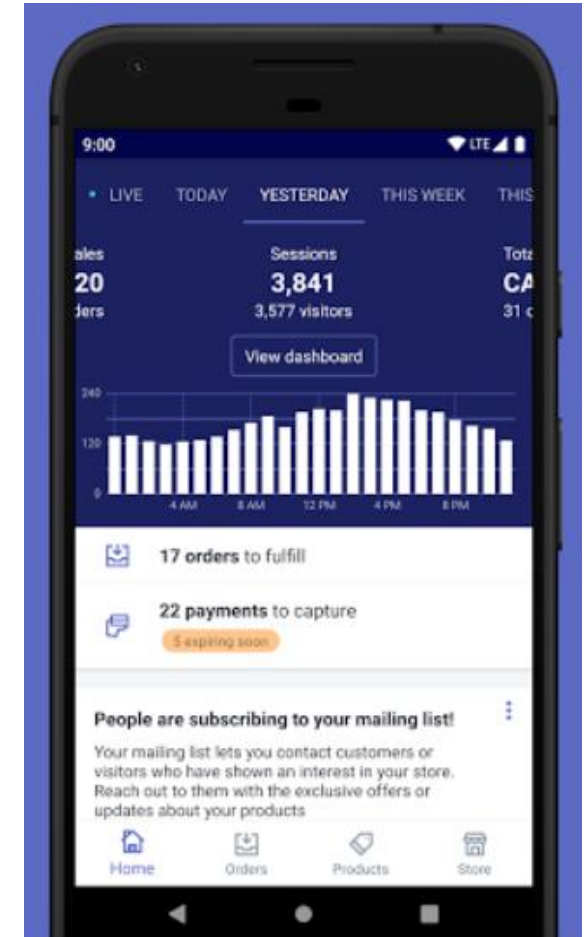


The screenshot shows a CMS admin dashboard with a sidebar menu and a main content area. The sidebar menu includes:

- ホーム
- 注文管理
- 商品管理
- 顧客管理
- ストア分析
- マーケティング
- ディスカウント
- アプリ管理
- 販売チャネル
- オンラインストア
 - テーマ
 - ブログ記事
 - ページ
 - メニュー
 - ドメイン
 - 各種設定
- Facebook Shop
- Messenger
- Facebook
- Instagram
- Google
- Buy Button
- POS
- 設定

The main content area displays a 'Debut' theme preview with a 'ライブテーマ' (Live Theme) section and a 'テーマライブラリー' (Theme Library) section. Red annotations highlight key features:

- 注文（オーダー）管理
- 商品管理
- 顧客管理
- 分析
- マーケティング連携 など
- ストアフロントデザイン
- ブログ
- 個別ページ など
- 販売チャネル (Facebook/Instagramなど) 連携



The screenshot shows a mobile app dashboard with a dark theme. The top navigation bar includes 'LIVE', 'TODAY', 'YESTERDAY', 'THIS WEEK', and 'THIS'. The main content area displays:

- sales: 20
- Sessions: 3,841
- visitors: 3,577
- Orders: 17 orders to fulfill
- Payments: 22 payments to capture
- Marketing: People are subscribing to your mailing list!

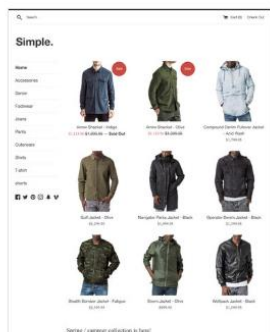
The bottom navigation bar includes 'Home', 'Orders', 'Products', and 'Store'.

①CMSとしての利便性

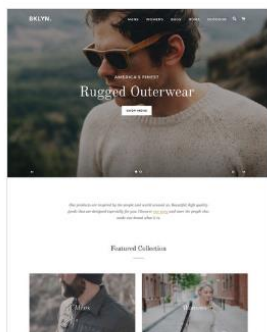
■ 100種類以上のデザインテンプレート

■ 一からサイトデザインを作る必要がなく、好きなデザインテンプレートを基に制作が可能

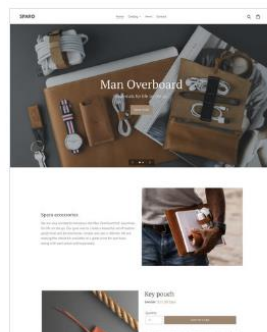
Trending this week



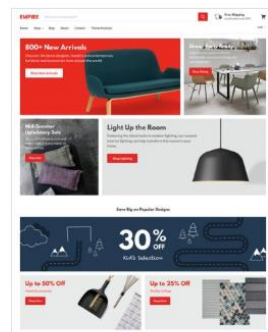
Simple - Free
3 styles



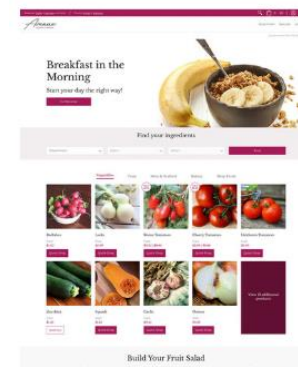
Brooklyn - Free
2 styles



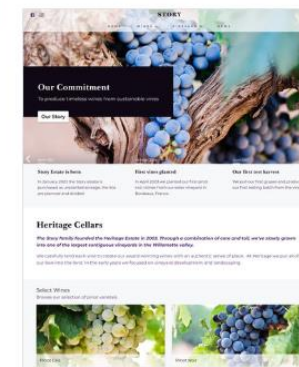
Debut - Free
2 styles



Empire - \$180
3 styles



Avenue - \$180
3 styles

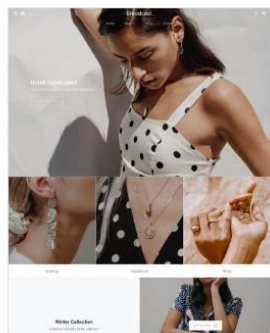


Story - \$180
3 styles

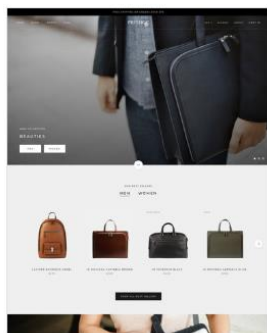


Loft - \$160
3 styles

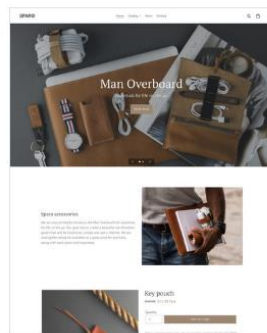
Product recommendations



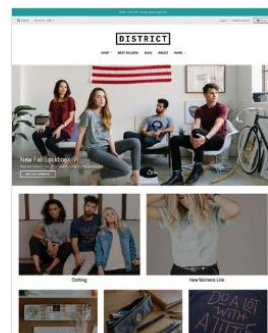
Broadcast - \$180
3 styles



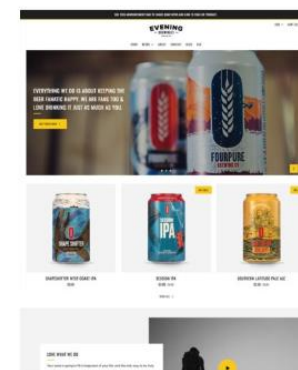
Prestige - \$180
3 styles



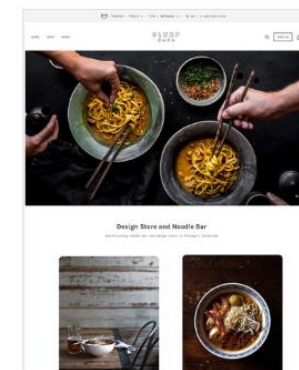
Debut - Free
2 styles



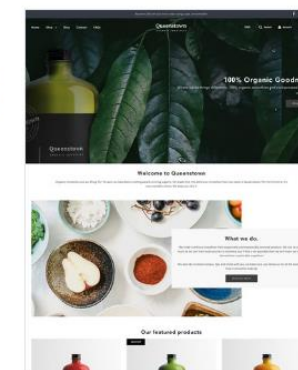
District - \$160
3 styles



Venue - \$180
3 styles



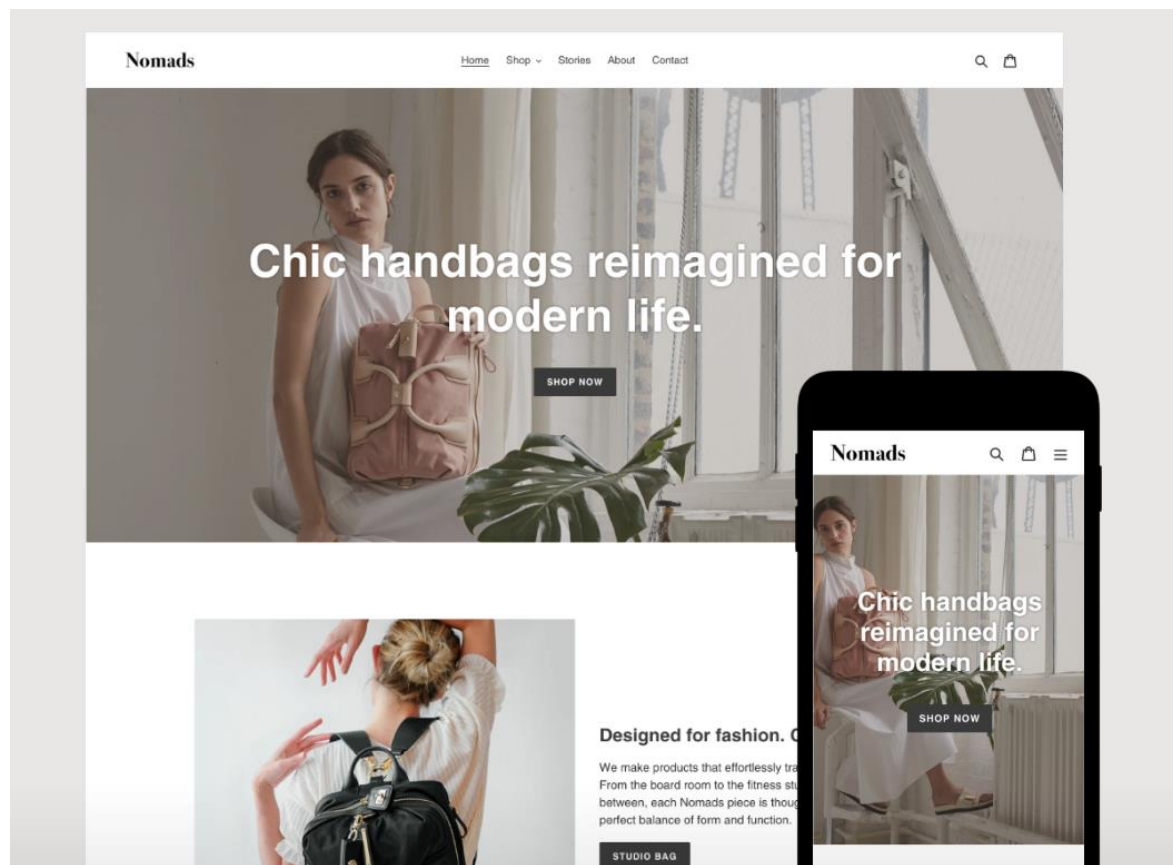
Local - \$160
3 styles



Flow - \$180
3 styles

①CMSとしての利便性

- モバイルユーザー体験はもちろん、世界各国のCDNからコンテンツ配信しパフォーマンス向上。
- フラッシュセールにも耐えるインフラ基盤。



読み込み時間をより速く

ShopifyのContent Delivery Network (CDN) で、あなたのお客様は世界中のどこにいても、あなたのウェブサイトを迅速に読み込むことができます。

Shopifyは、CDNを使用してホストされる初めてのECソリューションです。

- ① CMSとしての利便性
- ② 多様化する販売チャネルへの対応**
- ③ ブランドの成長に合わせた拡張性

②多様化する販売チャネルへの対応～販売チャネル連携～

- Instagram/facebook/Google/楽天など販売チャネル連携が容易
- ユーザーとのタッチポイントを増加させることが可能



②多様化する販売チャネルへの対応～販売チャネル連携～

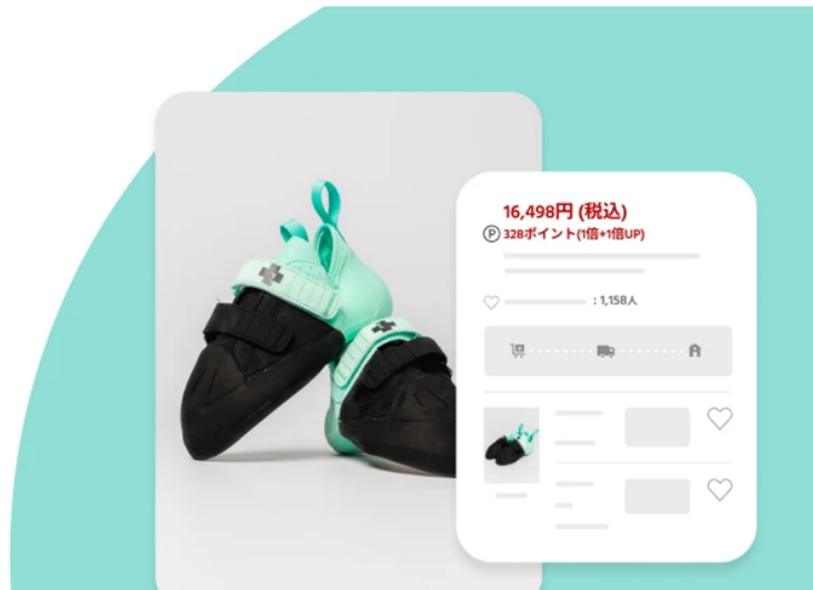
- 国内では楽天市場との販売チャネル連携も実現
- Shopifyで情報管理しながら、楽天市場への出店も容易に

ホーム > Shopify ブログ > Shopifyと「楽天市場」の販売チャネル連携がスタート！

Shopifyと「楽天市場」の販売チャネル連携がスタート！

by Shopify Japan ・ お知らせ

2020年5月14日 ・ この記事は5分で読めます ・ コメントを残す



Shopifyの管理画面でできること

- 商品登録
- 在庫管理
- 受注管理



<https://www.shopify.jp/blog/rakuten-sales-channel>

②多様化する販売チャネルへの対応～販売チャネル連携～

- ストアが多言語対応を設定画面から追加可能
- 越境EC対応の容易さも多くのマーチャントに支持されるShopifyの魅力

このスクリーンショットは、Shopifyの「ストアの言語」設定画面を示しています。画面の上部には「< 設定」という戻るボタンと「ストアの言語」というタイトルがあります。右側には「言語を追加する」という青いボタンがあります。中央には「デフォルト言語」として「日本語」が設定されており、その下に「オンラインストアの訪問者が希望の言語を利用できない場合に表示される言語です。」という説明があります。また、「テーマ言語を変更する」というリンクも表示されています。右側には、さまざまな言語がリストアップされたドロップダウンメニューが開いており、「ウルドゥー語」が現在選択されている状態です。リストにはアカン語、アゼルバイジャン語、アッサム語、アフリカーンス語、アムハラ語、アラビア語、アルバニア語、アルメニア語、イディッシュ語、イボ語、インターリングア、インドネシア語、ウイグル語、ウェールズ語、ウオロフ語、ウクライナ語、ウズベク語、ウルドゥー語、エウエ語、エストニア語などが含まれています。メニューの下部には「選択...」というオプションがあります。

- ①CMSとしての利便性
- ②多様化する販売チャネルへの対応
- ③ブランドの成長に合わせた拡張性**

③ブランドの成長に合わせた拡張性～Shopifyアプリの豊富さ～

- Shopify アプリストアには3,700種類を超えるアプリが存在。用途に応じて機能追加
- 無料～からアドオンで追加可能。自社の要件に合わせてアプリを組み合わせ。

レポート	生産性	財務	セキュリティ	カスタマーサポート	在庫管理
 トラフィックレポート	 タスクの自動化	 請求書カスタマイズ	 不正注文検知	 ライブチャット	 複数ストアの在庫管理
 会計ソフトへ自動出力	 製品の一括編集	 利益・費用一元管理	 SNS認証	 返品サポート	 事前注文・在庫通知
 ヒートマップ分析	 注文の自動タグ付け	 利益計算の自動化	 アクセス制限	 FAQ管理	 他モールとの在庫共有
 カスタムレポート作成	 検索エンジン最適化	 ストア内に原価を追加	 Cookie同意	 フォームカスタマイズ	 需要予測・棚卸し
注文・配送	売上アップ施策	マーケティング	デザイン	販売チャンネル	仕入れ管理
 受発注管理	 ポップアップ	 メールマーケティング	 独自LP制作	 POS、店舗販売	 総合仕入れ
 店舗ピックアップ	 関連商品レコメンド	 リファラル	 クリエイティブ自動作成	 Google Shopping	 ニッチ商品仕入れ
 送付状・納品書印刷	 購入商品リアルタイム表示	 広告管理	 商品の追加表示	 Insta Shopping	 カスタム印刷アパレル
 サブスクリプション	 ポイント付与	 リターゲティング	 商品ページ編集	 Facebook Shopping	 カスタム印刷ポスター

- 成長フェーズで直面する課題に対して、効率的にアプリを使い分けていくことが重要
- 乗り換えすることなく、同一プラットフォームで運用することが可能

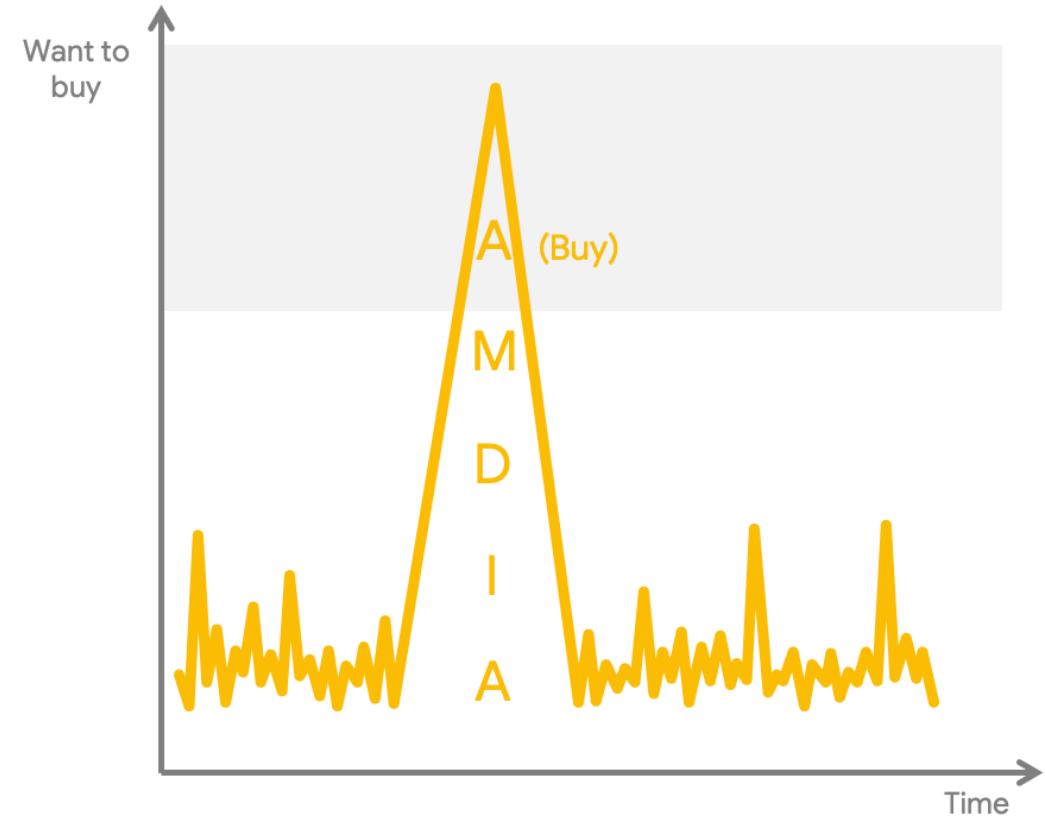
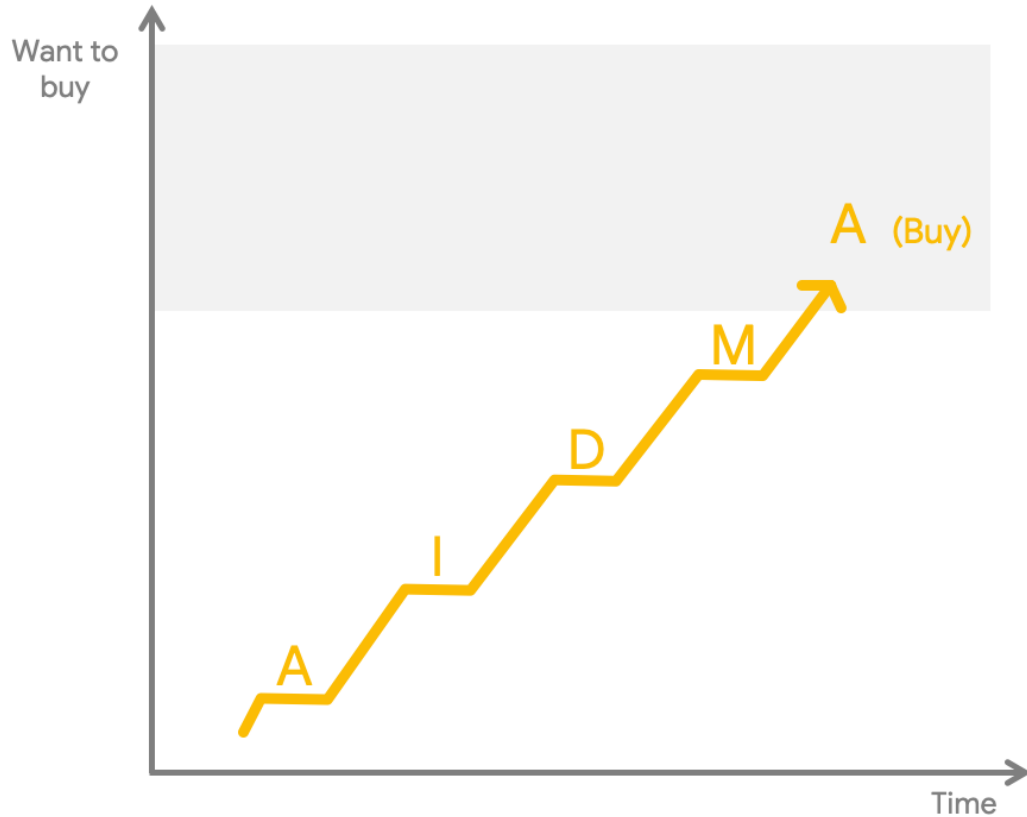
	創業フェーズ	成長フェーズ	安定フェーズ
売り上げ規模	少	中	多
組織規模	小	中	大
テーマ（デザイン）	既存	カスタム	カスタム
アプリ	既存	既存 + 独自開発	既存 + 独自開発
連携システム	なし	一部	複数
キーワード	低コスト クイックウィン 売上拡大に集中 守	スタイルの確立 ピンポイントでの開発 運用の「型」化 破	組織拡大 システム間連携 業務効率化・自動化 離

Shopifyと ソーシャルコマース



パルス型消費行動

- 「ジャーニー型消費行動」と異なる「パルス型消費行動」
- 「パルス型消費行動」の特徴として、特定の商品を購入する意図を持たない情報収集から開始



<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/ja-jp/marketing-strategies/app-and-mobile/shoppersurvey2019-2/>

- 2020年6月16日にFacebook/Instagramショッピング機能を発表。
- Shopifyを商品DBとして活用し、SNSチャネルとの連携が可能に。

EC Mikanaka (ECのミカタ) navigation: 読む, 相談する, 探す, 学ぶ, 開店する

ShopifyでFacebook・Instagram上でのECショップが展開可能に

2020/05/20 ECのミカタ編集部

いいね! 25 ツイート 81 noteで書く

One Shop Across Our Apps

ShopifyはFacebookと連携し、企業・ブランドがFacebookショップを立ち上げる上での支援サービスを提供することを公表した。同社は今後、数か月で本格的なサービス提供が開始される見込みとしている。

Shopifyは2015年からFacebookと提携

Shopifyは2015年からFacebookと提携して、マーチャントにおいて価値あるマル

Facebook コマースマネージャ

Set Up Using a Partner Platform

Select Your Partner

For some partners, you might need to finish setting up directly on their site.

SNS連携の容易さ



販売チャネルを追加

あなたのストアに合ったオススメのアプリ

- POS**
Free to add. Point of Sale fees may apply.
Sell anywhere. Accept any payment. Grow your business.
- Facebook**
Free to add. Facebook fees may apply.
Sell on Facebook from the Shop section of your Facebook Page.
- Instagram**
Free to add. Instagram fees may apply.
Sell on Instagram by tagging products in your posts & stories.
- 購入ボタン**
Free to add. Buy Button fees may apply.
Sell products on any website or blog, or share checkout links
- Messenger**

販売チャネルを管理する

キャンセル

ホーム
注文管理
商品管理
顧客管理
ストア分析
マーケティング
ディスカウント
アプリ管理

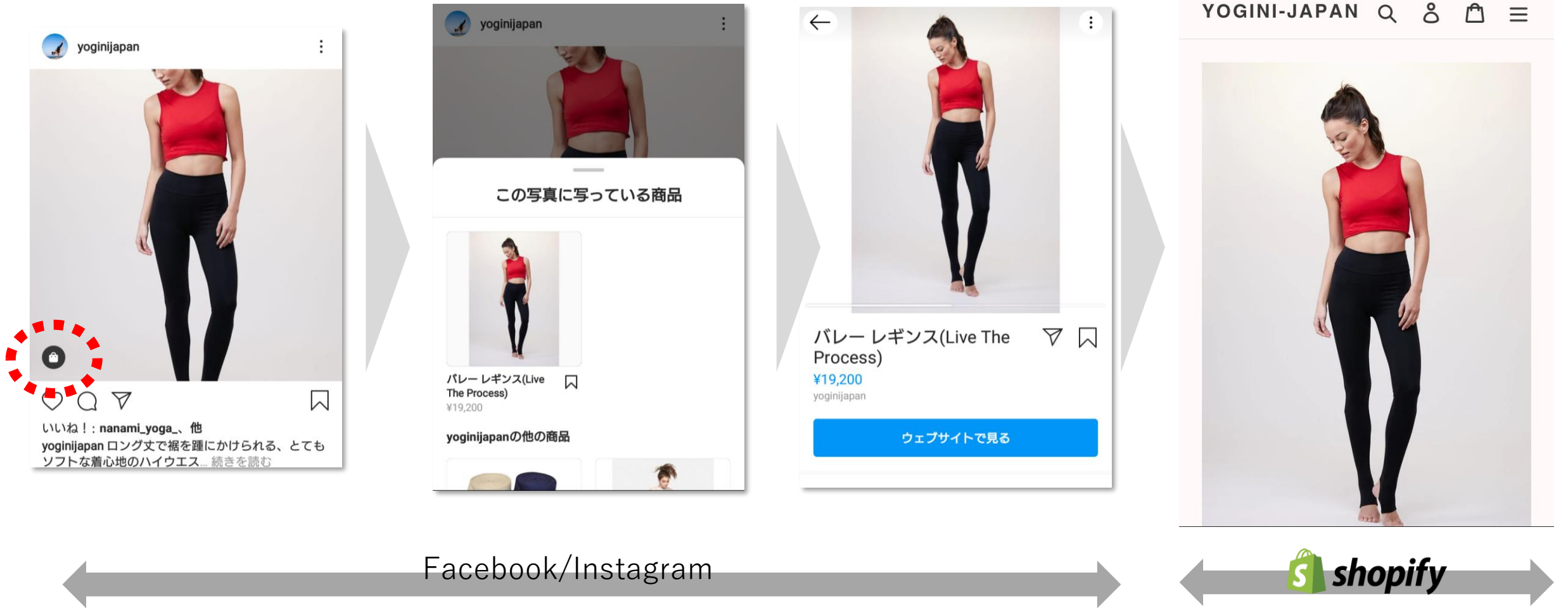
販売チャネル +
オンラインストア

設定

過去14日間
これらの商品は、最も頻繁にカートに追加されました
これには、販売、未完了のチェックアウト、カートへの追加が含まれます。

詳細を送信

SNS→自社ECの購入体験がシームレスに



Shopifyと決済



- 決済手段のバリエーションはユーザーにとって重要
- Shopifyは決済システムのインテグレーションが容易
- 近年日本独自の決済手段が増加している



ホーム
注文管理
商品管理
顧客管理
ストア分析
マーケティング
ディスカウント
アプリ管理

販売チャネル
オンラインストア
Facebook

設定

検索

設定

決済サービス

開発ストアでは、テスト決済のみを処理できます。
決済サービスをテストするを有効化するか、決済サービスをテストモードに設定します。開発ストアでテストするについて詳しくはこちら。

決済サービス

あなたのストアで、Shopify ペイメントや外部サービス、その他の決済方法といったプロバイダーを使って、決済を承諾します。

あなたのストアはShopify PaymentsとCash on Delivery (COD)で支払いを承認します。

shopify payments

管理する

支払いの受け取りを開始するために、詳細情報を提供する必要があります。
Shopify ペイメントの設定を完了する

クレジットカード手数料 3.4% + ¥0の最低料金

取引手数料 0%

利用中の決済サービス

VISA Mastercard AMEX DPay Apple Pay G Pay

支払いを表示する アカウントの設定を完了する

PayPal

エクスプレスチェックアウト

お客様がチェックアウトから直接PayPalを利用できるボタンです。PayPal エクスプレスチェックアウトの詳細を確認する。

PayPalエクスプレスチェックアウトを有効にする

amazon pay

決済サービス連携の容易さ



The screenshot shows a payment settings page with a sidebar on the left containing navigation items: ホーム, 注文管理 (3), 商品管理, 顧客管理, ストア分析, マーケティング, ディスカウント, アプリ管理, 販売チャンネル (+), オンラインストア (o), Facebook, and 設定 (gear icon).

The main content area has four sections highlighted with red boxes:

- amazon pay**: Includes a description and a button labeled "Amazon Payを有効にする".
- 外部サービス**: Includes a description and a button labeled "外部サービスプロバイダーを選択する".
- 代替決済方法**: Includes a description and a button labeled "代替決済手段を選択する".
- 手動の決済方法**: Includes a description and a dropdown menu labeled "手動の決済方法".

Below these sections, a box indicates "Cash on Delivery (COD)は有効です" with a button labeled "編集する".

クレジットカード以外の代替決済方法

検索

決済サービス

代替決済サービス

代替決済サービスを絞り込む

China Payments	
auかんたん決済-SBペイメント	
BitPay	
JCB クレジットカード決済 - KOMOJU	
KOMOJU・コンビニ/その他	
NihaoPay	
Paiddy毎月払い (コンビニ/銀行)	
Pay-easy決済-SBペイメント	
PayPay (オンライン決済) -SBペイメント	
Paysera payment gateway	
キャリア決済 - ドコモデジタル	
クレジットカード決済 - SBペイメント	
クレジットカード決済(3Dセキュア) - SBペイメント	
クレジットカード決済 (日本国内・GMOイブシロン)	
コンビニ決済 - KOMOJU	
コンビニ決済 -SBペイメント	
コンビニ決済 (日本国内・GMOイブシロン)	
ソフトバンクまとめて支払い-SBペイメント	
ドコモ払い-SBペイメント	
楽天ペイ-SBペイメント	
銀行振込 - KOMOJU	-

代替決済サービスについて詳しくはこちら。

検索

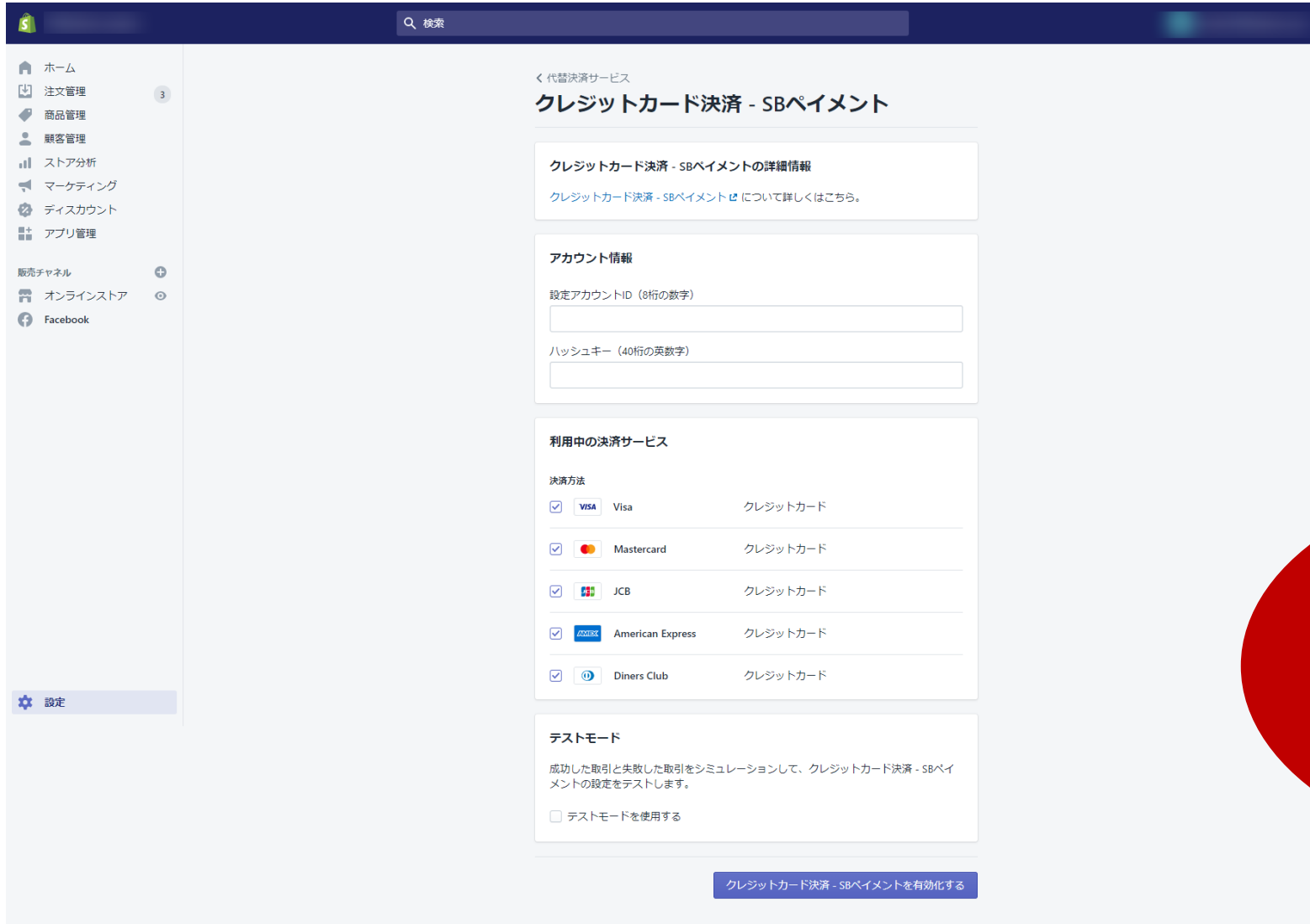
決済サービス

代替決済サービス

SB

auかんたん決済-SBペイメント	
Pay-easy決済-SBペイメント	
PayPay (オンライン決済) -SBペイメント	
クレジットカード決済 - SBペイメント	
クレジットカード決済(3Dセキュア) - SBペイメント	
コンビニ決済-SBペイメント	
ソフトバンクまとめて支払い-SBペイメント	
ドコモ払い-SBペイメント	
楽天ペイ-SBペイメント	

代替決済サービスについて詳しくはこちら。



The screenshot shows a management console interface for SB Payment integration. The left sidebar contains navigation items: ホーム, 注文管理, 商品管理, 顧客管理, ストア分析, マーケティング, ディスカウント, アプリ管理, 販売チャネル, オンラインストア, and Facebook. The main content area is titled '代替決済サービス' and 'クレジットカード決済 - SBペイメント'. It includes sections for 'クレジットカード決済 - SBペイメントの詳細情報', 'アカウント情報' (with fields for account ID and hash key), '利用中の決済サービス' (listing Visa, Mastercard, JCB, American Express, and Diners Club), and 'テストモード' (with a checkbox for using test mode). A blue button at the bottom right says 'クレジットカード決済 - SBペイメントを有効化する'.

ぜひSBペイメント様へ
ご連絡ください

まとめ



①Shopifyとは

SaaS型ECプラットフォーム。最低限の技術的知識で、コストを抑えた早期立ち上げが可能。

②Shopifyが選ばれる3つの理由

操作性の高さ、マルチチャネルでの接点作りと、成長に合わせた拡張性

③Shopifyとソーシャルコマース

パルス消費時代においてはコマース体験をあらゆるタッチポイントに溶け込ませる。特にSNSは重要。

④Shopifyと決済

ローカライズが進み、日本の決済サービス連携も非常に容易

トランスコスモス技術研究所の Shopify関連サービス



Shopifyを起点としたECワンストップサービスを提供。
BtoC、BtoB問わず、システム構築からユーザーロイヤリティの向上まで幅広く支援します。

フルフィルメント

物流周りの最適化

- 梱包や配送サービスに関する改善施策の実施。
- 同梱や棚卸、配送会社との連携業務効率化の実現

事務局・受発注

自動化による徹底した業務効率化を推進

- 煩雑なアナログ管理を見直し、RPAを組み込んだ一元管理により、コスト削減と業務の効率化を実現。

カスタマーケア

マルチチャネルに対応したコンタクトセンター運営

- バックオフィス業務と連携したカスタマーケアサービスをチャネルを問わず幅広く提供。

調査分析・戦略立案

ロイヤリティプログラムとCXマネジメント

- ユーザーデータやVOC、行動履歴などを連携・分析することで、タッチポイントの構築・再設計を実施。

ECプロモーション

さまざまなチャネルを通じて製品を宣伝

- 広告アカウント、ソーシャルアカウントの設定
- キャンペーンとクリエイティブの作成

ECサイト構築運用

Shopifyを使ったEコマースシステムの構築

- ショップに必要な機能の構築
- コンテンツの戦略立案から伴走



The screenshot shows the Shopify homepage. At the top, there is a navigation bar with the Shopify logo and menu items: スタート, 販売, マーケティング, 管理. On the right, there are links for 料金, リソース, ログイン, and a green button labeled 無料体験をはじめる. The main content area features a large heading: ネットショップを開設しよう. Below this is a form to enter an email address and a green button 無料体験をはじめる. A small text block below the form states: Shopifyを14日間無料でお試し、クレジットカードは不要です。メールアドレスを入力することにより、Shopifyからのマーケティングメールを受信することに同意します。 To the right of the text is a video player showing a barista working at a coffee shop, with a play button and the text ビデオを見る. Below this is a dark green section with the heading: 最高のデザインのショップを作りましょう. Underneath is the text: こだわりのブランドを表現できるデザイン性の高いECサイトを作成しましょう。 and a link 事例はこちら →. At the bottom, there is a row of five small images showing various e-commerce products and website designs.



The screenshot shows a dark-themed sign-up form for Shopify. The heading is: Shopifyの14日間の無料体験をはじめる!. Below the heading are four input fields: メールアドレス, パスワード, ストア名, and ストアURL. The ストアURL field has a dropdown menu showing .myshopify.com. At the bottom right is a green button labeled ストアを開く.

通常14日間の無料体験デモを、弊社お申込みでは1か月可能

Thank you

