



パートナースタートガイド

2022年5月版



パートナースタートガイド

目次

04	はじめに
第1章 Shopifyについて	
06	Shopifyの料金プラン
07	ShopifyとShopify Plus
08	Shopify Plusのストア拡張機能
09	Shopify Plusのサポート
10	サービス・機能比較
11	決済方法
12	日本で人気のアプリ
13	モバイルアプリ
13	POS
14	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？	
20	Shopify パートナーエコシステム
21	Shopify パートナープログラムとは？
22	パートナープログラムのレベニューシェア
23	Shopify パートナープログラムでできること
24	Shopify パートナープログラム申し込み方法
26	パートナーインタビュー：株式会社フラクタ
27	パートナーインタビュー：株式会社ウェブライフ
28	パートナーインタビュー：株式会社飛躍
第3章 パートナー管理画面の利用：ストア構築方法	
34	Shopify Plus のリード申請
第4章 パートナー管理画面の利用：ストア納品方法	
36	構築したストアの納品方法
第5章 パートナー管理画面各ツールの説明	
44	5-1 [ストア管理] 画面
46	5-2 [アプリ管理] 画面
46	5-3 [テーマ] 画面
47	5-4 [支払い] 画面
48	5-5 [教育] 画面
50	5-6 [サポート] 画面
52	5-7 [アカウント] 画面
53	5-8 [設定] 画面
54	5-9 アフィリエイトツールの利用方法
57	パートナー活動に役立つリンク集

はじめに

Shopify (シヨッピファイ) は、国内外関わらずにオンライン販売を手軽に始められる、クラウド基盤のマルチチャネル コマースプラットフォームです。

ウェブ、モバイル、ソーシャルメディア、マーケットプレイス、実店舗などの複数の販売チャネルを持つネットショップの作成、カスタマイズ、在庫連携、売上管理などを簡単に行うことができます。Shopify のプラットフォームには、ストアの経営者にとって強力なバックオフィス機能も備えられており、オンライン販売に必要なものすべてを Shopify で一元管理ができる、という手軽さも大きな特徴です。

2004 年にカナダで設立されて以来、Shopify は現在、約 175 ヶ国で展開しており、大手有名企業から世界的な著名人まで海外および日本国内において、多くのブランドから信頼されています。

※ 2021 年 12 月現在



日本には 2017 年より本格進出を開始し、管理画面やヘルプセンターなどの日本語化ローカライズ、様々なサービスや決済方法との連携を進めております。

このガイドブックは、Shopify に関する幅広い知識を深め、マーチャントへの Shopify の紹介と販売プロセスの強化を目的としており、今後 Shopify パートナーとして活躍する際に役立てていただくと幸いです。

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。Shopify パートナーについてくわしく知る前段階として、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 の料金プラン

	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	プレミアム 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	米ドル\$ 29	米ドル\$ 79	米ドル\$ 299	米ドル\$ 2000
特徴				
ネットショップ EC サイトとブログを含む	○	○	○	○
無制限の商品登録数	○	○	○	○
スタッフアカウント数 管理画面と Shopify POS へのアクセス権 があるスタッフメンバーです	2	5	15	無制限
日本語のメールサポートと SNS サポート	○	○	○	○
販売チャネル追加機能 オンラインマーケットプレイスとソーシャル メディアで販売するチャネルの公開状況 は国によって異なります	○	○	○	◎ 卸販売専用ストアも 作成可
手動で注文作成	○	○	○	○
クーポンコード	○	○	○	○
無料 SSL 証明書	○	○	○	○
カゴ落ち対策メール	○	○	○	○
ギフトカード	○	○	○	○
プロフェッショナルレポート	—	標準	詳細	詳細
カスタムレポートビルダー	—	—	○	○
外部サービスの計算済み配送料 チェックアウト時に自分のアカウントまたは は外部アプリで計算された料金を表示する	—	—	○	○
SHOPIFY ペイメント				
不正分析	○	○	○	○
日本発行のオンラインクレジット カード手数料	3.4%	3.3%	3.25%	お問い合わせ
海外発行 / AMEX のオンライン クレジットカード手数料	3.9%	3.85%	3.8%	お問い合わせ
JCB のオンラインクレジット カード手数料	4.15%	4.1%	4.05%	お問い合わせ
Shopify ペイメントを介さずに他 の決済サービスを使用する場合の 追加料金	2.0%	1.0%	0.5%	お問い合わせ

shopify と shopifyplus

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、プレミアム）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。

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（ショッピングファイブプラス）のプランをご用意しています。

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 では最大20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。

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表示されている配送先住所や決済情報を、カスタマイズできます。

3. マルチチャネル販売

B2B：卸販売に対応したストアの構築が可能です。

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。

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。

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>

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	\$29 ~	4,950 円	無料	4,900 円
クレジットカード手数料	3.25 ~ 4.15% (Shopify ペイメント利用時)	4.0% ~	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。Shopify ペイメントを介して決済すると、プランによって異なる 0.5% ~ 2.0% の取引手数料がゼロになります。



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ことで、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。



docomo digital

ドコモ、au、ソフトバンクの携帯キャリア決済を一括でストアに導入することができます。



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。



お客様の「後で支払いたい」に対応する 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。

決済手数料比較

shopify payments	PayPal	NP後払い atone	KOMOJU	docomo digital	GMO EPSILON	paidy	SB Payment Service
3.25% ~ 3.4% ^{*1} 3.8% ~ 3.9% ^{*2} 4.05% ~ 4.15% ^{*3}	3.6% + 40円 ^{*4}	5% ^{*5} 2.9% ^{*6}	2.75% (コンビニ決済)	6.4% ^{*7}	3.2% ^{*8} 3.5% ^{*9}	個別案内	個別案内

*1 日本国内発行の Visa、Mastercard の決済手数料（ベーシック 3.4%、スタンダード 3.3%、プレミアム 3.25%）

*2 American Express もしくは海外発行カードの決済手数料（ベーシック 3.9%、スタンダード 3.85%、プレミアム 3.8%）

*3 JCB の決済手数料（ベーシック 4.15%、スタンダード 4.1%、プレミアム 4.05%）

*4 国内標準レート

*5 NP 後払いの決済手数料

*6 atone の決済手数料

*7 デジタルコンテンツ以外の決済手数料

*8 Visa、Mastercard の決済手数料（Diners は 3.5%）

*9 American Express、JCB の決済手数料。月額最低手数料が必要な場合あり。

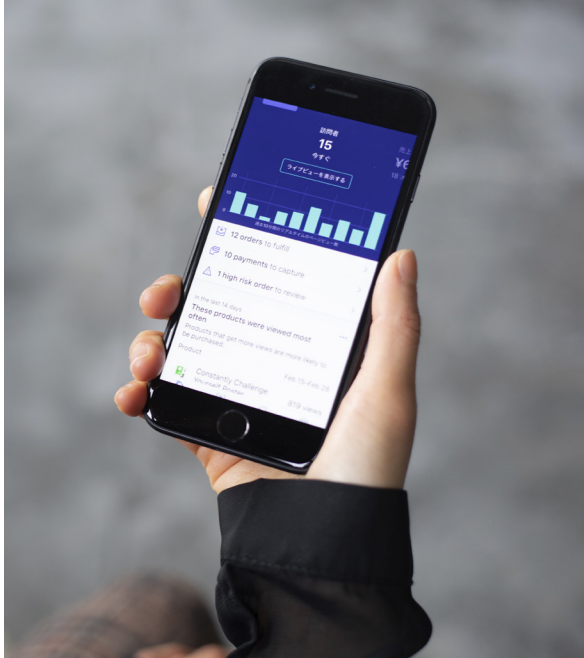
日本で人気のアプリを紹介

Shopify では 8000 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>Ship&co</p>  <p>様々な会社の送り状がワンクリックで発行できるので、出荷作業時間を短縮することができます。</p>	<p>Instafeed</p>  <p>ストアにインスタグラムのフィードを掲載して、投稿内にある商品を紹介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>Klaviyo: Email Marketing & SMS</p>  <p>メルマガなどを配信してメールマーケティングを自動化できるアプリです。テンプレートが豊富で導入も簡単です。</p>	<p>PageFly Landing Page Builder</p>  <p>コーディング不要で本格的なランディングページを簡単に構築するアプリです。ドラッグ&ドロップエディタでページ全体の設計を自由にカスタマイズできます。</p>	<p>Printful</p>  <p>低リスクで1枚からTシャツやオリジナルプリント商品を作成して、世界中へ販売することができます。</p>
<p>配送マネージャー</p>  <p>配送日時指定、伝票の一括出力、送り状番号の一括処理が一度にできます。日本向けの配送伝票に連携できる CSV ファイルを作成できます。</p>	<p>Matrixify</p>  <p>顧客情報や注文情報といったデータのインポート／エクスポートに特化したアプリです。CSV ファイルのほか、Excel や Google スプレッドシートも使えます。</p>	<p>Page Speed Booster (遷移速度改善アプリ)</p>  <p>ページの読み込み時間を減らして、ユーザーにとって快適な買い物体験を提供することができます。コーディングの必要がなく、簡単に設定できます。</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>まるっと集客</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

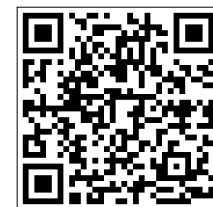
実店舗をお持ちの方は、Shopify POS をご利用いただくことで、実店舗の在庫や売上データ、顧客データなどをオンラインストアとリアルタイムで同期させることができます。POS を活用してスムーズの店舗運営を実現しましょう。



[ダウンロードはこちら](#)



iOS



Android

マーチャントが Shopify を選ぶ理由

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

ストアは完全にホストされていて、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コマースの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。



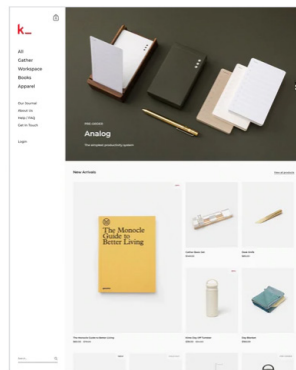
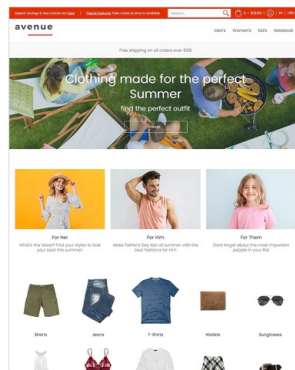
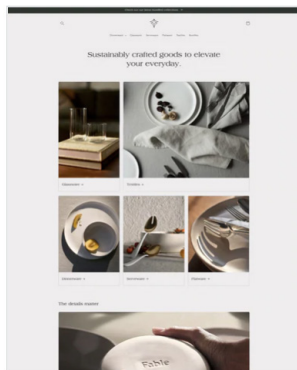
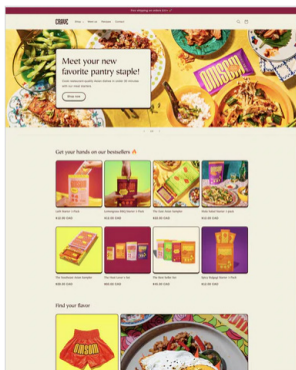
1. 豊富なアプリ

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。8,000 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。



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



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。

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ます。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



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
Amazon	Amazon と Shopify の両方で商品や注文を追跡することができます
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

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か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

8,000+

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。

パートナープログラムの レベニューシェア



ストア構築パートナー

マーチャント向けのストア構築を行います。

マーチャントのプランの月額利用料の 20% を毎月お支払いします。Shopify Plus の場合は、毎月 10% をお支払いします。



アプリ開発パートナー

Shopify の機能を拡張するアプリを開発し、Shopify アプリストアで販売します。

総収益が 100 万ドル以内の場合は、売上の 100% が支払われます。それ以上であれば 85% が支払われます。



テーマ開発パートナー

テーマをデザインし、Shopify テーマストアで販売します。総収益が 100 万ドル以内の場合は、売上の 100% が支払われます。それ以上であれば 85% が支払われます。



Shopify Plus パートナー

「Shopify Plus パートナー」に認定されると、Shopify Plus のマーチャントを Shopify に紹介した場合、月額サブスクリプション料金の 20% に相当する定期的なレベニューシェアが支払われます。



紹介パートナー

紹介コードを使い、Shopify をメールやブログ、イベントなどで広めます。

マーチャントのプランの 2 ヶ月分をお支払いします。

Shopify パートナープログラムで できること

パートナー専用の管理画面からのストア構築

・無期限の無料トライアル期間

通常 14 日間の無料トライアルが、パートナー専用の管理画面からマーチャント向けストア構築をする場合、無期限になります。また、構築期間中の Shopify の月額利用料は一切かかりません。マーチャントに納品後も、ストアがオープンする（有料プランに切り替わる）まで無料です。

・無制限のストア数

ストア構築数の制限はありません。実際にマーチャントから依頼を受けてストアを構築する他、パートナーとしてスキルアップのためにストアを試作してみる、営業活動で貴社のポートフォリオとしてマーチャントに見せるためのデモストアの作成、ご自身で開発したアプリやテーマが上手く稼働するかをテストするためのストア作成といった利用方法もお勧めします。アプリやテーマのテスト用に作成したストアは、完成したテーマやアプリを公開した際には、それらをデモストアとしてリストに掲載することができます。

ストア構築やマーチャント紹介による継続的な収益の獲得

アクティブなパートナーである限り、開発ストアを通じてクライアントを紹介をするたびに、定期的なレベニューシェアを得ることができます。マーチャントの無料トライアルアカウントやコラボレーターとしてストアを構築した場合、このレベニューシェアは支払われませんのでご注意ください。また、12 ヶ月間パートナー活動を行っていないと非アクティブパートナーとなり、すべての定期的なレベニューシェアの支払いはリセットされます。

Shopify パートナーのレベニューシェア：

▶ <https://help.shopify.com/ja/partners/how-to-earn>

アクティブな Shopify パートナー

▶ <https://help.shopify.com/ja/partners/how-to-earn#active-shopify-partner>

API を使ったストアのカスタマイズ

API ドキュメント

▶ <https://shopify.dev/api?shpxid=6f6cfb6d-661A-4678-3E49-DEC5E0ADAE68>

開発したアプリ・テーマの販売

開発者向けのリソース

▶ <https://shopify.dev/>

Shopify パートナーロゴの使用

▶ <https://help.shopify.com/ja/partners/getting-started/shopify-branding>

パートナープログラムにお申込後から使用可能です。

Shopify パートナー向け教育リソースへのアクセス

Shopify パートナーだけがアクセスできるリソースにより、継続的なスキルアップが可能です。また、パートナー向けのイベントやセミナーを開催することもあります。

Shopify イベント情報

▶ <https://events.shopify.com/japan>

Shopify パートナープログラム申し込み方法

01 パートナープログラムの登録を開始する



パートナープログラムお申し込みページ : <https://www.shopify.jp/partners>

02 ShopifyID を作成する



03

パートナーアカウントを作成する

パートナーアカウントの作成画面が表示される

[新しいパートナーアカウントを作成する] をクリック

04

アカウント情報を入力して登録を完了する

ShopifyID の作成画面が表示される

ビジネス名や連絡先を入力

パートナープログラム契約を確認し、チェックを入れる

 **パートナープログラムの解説**
(<https://www.shopify.jp/blog/partner-terms-request>)
も確認してください。

[ダッシュボードを表示] をクリック

申し込みが完了すると、ダッシュボードが表示される

株式会社フラクタ

株式会社フラクタは、デザイン性に優れた EC サイト制作によって日本の D2C ブランドを支えるブランディングエージェンシーです。前身企業で自社プロダクトとして EC サービスを提供している中で、「ブランドをもっとうまく表現したい」との要望を受けて、スピンアウトする形で設立されました。



Shopify パートナーになる前の課題

フラクタ社は、前身企業の自社プロダクト展開にあたって、売上アップや表現の部分での支援を目指していたにも関わらず、日々の運用に精一杯という話が多く、開発コストの面も含め、限界を感じていたそうです。

Shopify パートナーになる重要性

フラクタ社では、Shopify の導入によって、顧客とのコミュニケーションが Shopify の機能をどう活用するかを顧客と一緒に考えていくスタイルへと変化し、本業であるブランディングに費やす時間が増えました。さらに、Shopify 導入にあわせてサポートチームが解体され、全員がテクニカルディレクターとして、必要に応じてコンサルティングとサポートの役割を使い分けつつ対応できるよう組織改革が行われています。また、パートナー企業と手をつなぎやすいという点を、Shopify の最大の強みと感じており、Shopify を通じて他のパートナー企業とコラボレーションしやすくなった、とのことでした。

今後の展望

フラクタ社は、「日本にたくさんブランドを増やす」というミッションを掲げており、小さなブランドでも世に出られるようサポートしていきたいと考えています。Shopify は、費用負担が少ない上に、ブランド表現もできるためお店を始めやすいことから、今後は 3～5 年を目途に、Shopify で 1000 店舗のブランド作りを支援していくことが目標だそうです。

より詳しいインタビュー内容は[こちら](#)からご確認ください。

株式会社ウェブライフ

株式会社ウェブライフは、代表を務める山岡義正さんが、富士通で営業職を経験した後に独立して、2007年に設立した企業です。当初は、データセンター事業や受託開発を手がけていましたが、2009年からはEC-CUBEやPHPシステム開発を中心に事業を展開し、2016年にShopify中心の事業に移行しました。



Shopify パートナーになる前の課題

ウェブライフ社が、Shopify を扱う前に使っていた EC-CUBE は、カスタマイズ性こそ高いものの、コアの部分を変えてしまうと次のバージョンアップの際に倍のコストがかかるなど、運用・保守面での課題を感じていたそうです。

Shopify パートナーになる重要性

ウェブライフ社にとって、Shopify はコアの仕組み・エンジン部分が強固であり、小規模なサイトから大規模な案件まで、プラットフォームを変えずに使っていけることが強みの1つとなっています。また、海外の本社が Shopify を使っているのも、日本での利用といった、はじめから Shopify を指定されるケースも増えているそうです。また、ウェブライフ社は Shopify パートナーの中でもとりわけ、海外企業との連携実績が豊富であり、現在もさまざまな海外企業との連携を進めており、コンタクトを取り合う企業は数十社にのぼるといいます。

今後の展望

ウェブライフ社は、他社と連携して Shopify 開発の技術を持つメンバーを揃えたチーム「Shopify ギルド」を立ち上げており、今後はアジアなど海外を中心にどんどんチームを拡大していくとのことでした。また、日本各地の企業が手がける商品を世界へと発信していくためのプラットフォームとして Shopify を活用しつつ、日本企業に Shopify 導入を促していくことが目標だそうです。

より詳しいインタビュー内容は[こちら](#)からご確認ください。

株式会社飛躍

株式会社飛躍は、サイト構築から運営代行までワンストップでサービスを提供する企業であり、国内向けはもちろん、越境 EC でも多くの実績を有しています。飛躍社の代表取締役を務める明石健夫さんは、EC 事業支援会社の役員だった頃に Shopify を知り、初開催された Shopify イベントに参加して「コレだ!」と感じたそうです。



Shopify パートナーになる前の課題

明石さんが前職時代に感じていたことは、IT 業界の若者は営業をガツガツやって歩合でお金を稼ぐことにあまり興味がない一方で、顧客の EC の売上を上げたりすることにはやりがいを感じてがんばる、ということでした。その後 Shopify と出会い、前述した IT 業界の若者の影響で Shopify を専門とした運営代行サービスを立ち上げたそうです。

Shopify パートナーになる重要性

Shopify を使用した飛躍社の顧客は、わかりやすく直感的にサイトを構築できることから、第一印象が非常によいといいます。また、Shopify の利点として、倉庫と連携したいといったときなどに、サードパーティツールとスムーズに連携可能な点、テクノロジーに詳しくない人でも運用できることを挙げました。ベーシックプランでもかなり詳細なストア分析ができ、従来のツールではかなりの知識がないと行えなかった分析機能が、直感的にわかりやすいレベルで実装されている点を、飛躍社では高く評価しており、「一般的な総合通販や B to C のメーカーサイトの分析はこれで十分」と述べています。

今後の展望

飛躍社は今後、越境 EC へさらに注力していく一方で、送料の高さや食品など取り扱いの難しい商材の多さから、現地法人の立ち上げや、海外における既存の EC 事業の買収なども考えているそうです。また、ソフトウェアやアプリなどの自社プロダクト開発も視野に入れており、全自動で世界中にもものが売れるような仕組みをつくるべく、自社プロダクト開発や海外とのパートナーシップに取り組んでくとのことでした。

より詳しいインタビュー内容は[こちら](#)からご確認ください。

3

パートナー管理画面の利用： ストア構築方法

Shopify の概要を把握したら、続いてはいよいよストアの構築です。この章では、パートナーダッシュボード上での操作を解説しますが、わかりやすい操作画面なので迷うことなくストア構築ができるでしょう。

01

確認メールを送信する



メールアドレスを入力

02

メールを確認する



メーラーを起動して受信したメールを表示しておく

[メールを確認する] をクリック

03 ストアを追加する



ストア管理画面を
表示しておく

[ストアを追加する] を
クリック

04 ストアタイプを選ぶ



ストアを追加する
画面が表示される

[開発ストア] を
クリック

05

追加するストアの情報を入力する

shopify partners

保存されていないストア キャンセル 保存

ストア管理
紹介
アプリ/エイツール
アプリ管理
テーマ
支払い
教育
サポート
アカウント
設定

保存されていないストア

ストアを追加する

ストアタイプ

それぞれのストアタイプには、特定の目的のために設計した固有の制限や機能があります。ご自身のニーズに最適なストアタイプを選んでください。

お客様がShopifyのBogus GatewayまたはShopify ペイメントのテストモード **β** を使用して注文の支払いをどのように行うかテストすることができます。

スタッフが追加された後、スタッフメンバーにこのストアでの作業許可を付与できます。

ログイン情報

ストアに名前を付けて、使用するパスワードを入力してストアに接続ログインします。ビジネスでお使いのメールアドレスを使用してログインします。

開発者プレビュー (New)

このストアに開発者プレビューを追加して、管理画面に公開されていない機能やアップデートをテストしましょう。開発者プレビューについての詳細情報 [はこちら](#)。

ストアのアドレス

ストアの所在地を教えてください。

ストアの目的

ストアの使用目的を教えてください。より良いアドバイスが可能です。

ストアタイプを導示

開発ストア
作成したアプリやテーマをテストするか、クライアント向けにストアを設定してデモを行います。所有権をクライアントに譲渡すると、定期的なレビューを依頼することができます。

管理ストア
クライアントサービスを提供したり、アプリをサポートしたりするために、コラボレーターのアカウントにリクエストを送って、既存のShopifyストアにアクセスします。1回で最大500件まで、保留中のリクエストを追加できます。

ストア名
japan-partners01

ストアURL
japan-partners01 .myshopify.com

ログイン

アカウントについてあなたに連絡をする必要がある場合、このアドレスを使用します。

パスワード
.....

パスワードを確認
.....

開発者プレビューを使用する (なおクライアントへの移管はできません)。

住所

市区町村
郵便番号

国
郵便庁員

日本
東京都

開発ストアで何ができますか。

クライアントのために新しいストアを構築する

アプリまたはテーマをテストする

ただ遊んでいるだけです

キャンセル 保存

ストアの情報入力画面が表示される

ストア名やログイン情報を入力

ストアのアドレスを入力

ストアの目的を選択

[保存] をクリック



ストアが追加され、
ストアのホーム画面
が表示される

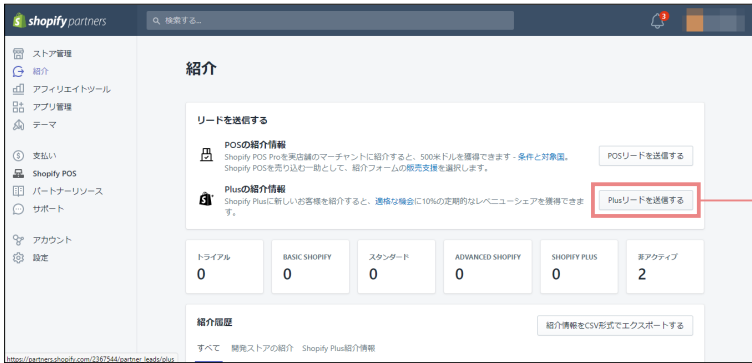
🔗 ストアの構築に関しては、[ストア解説ガイド](#)を参考にしてください。

マーチャントのためにより高度なストアのカスタマイズをしたい場合は、[開発者向けのブログ](#)や Shopify コミュニティフォーラムの[技術的な Q&A](#) もチェックしてみましょう。

Shopify Plus のリード申請

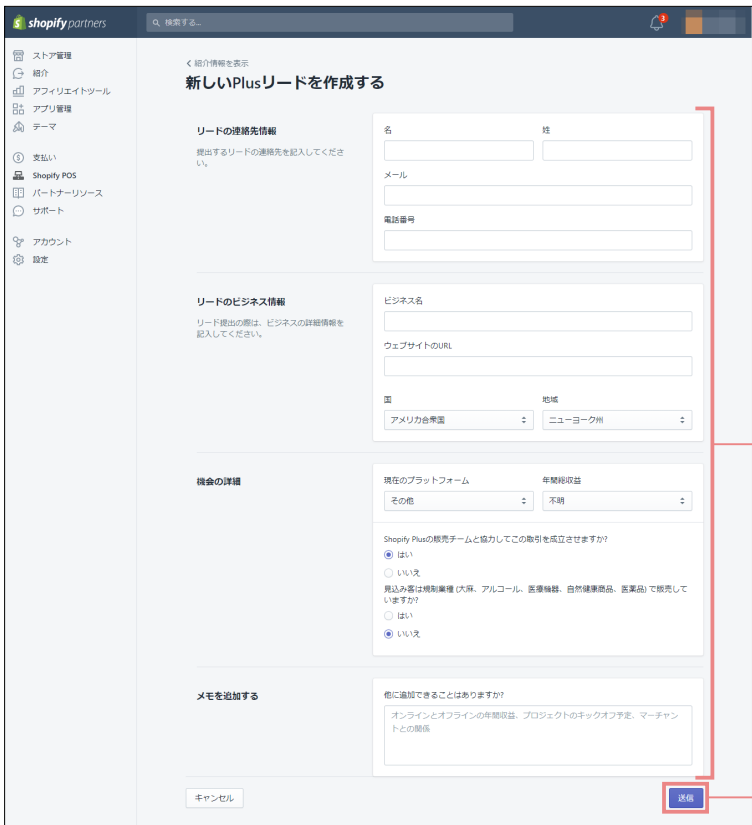
Shopify Plus 案件を受注する前に、事前に必ずリードを申請するようにしてください。

01 Plus リードを送信する



[Plus リードを送信する] をクリック

02 Plus リードのフォームを記入する



[新しい Plus リードを作成する] の画面が表示される

申請時点でわかっている情報をできるだけ記入

[送信] をクリック

4

パートナー管理画面の利用： ストア納品方法

ストアの構築と追加が終わったら、続いてパートナー管理画面からストアにスタッフを追加しましょう。パートナー管理画面では、追加したスタッフそれぞれに管理権限を細かく設定できるほか、スタッフへのストア所有権の移行も可能です。

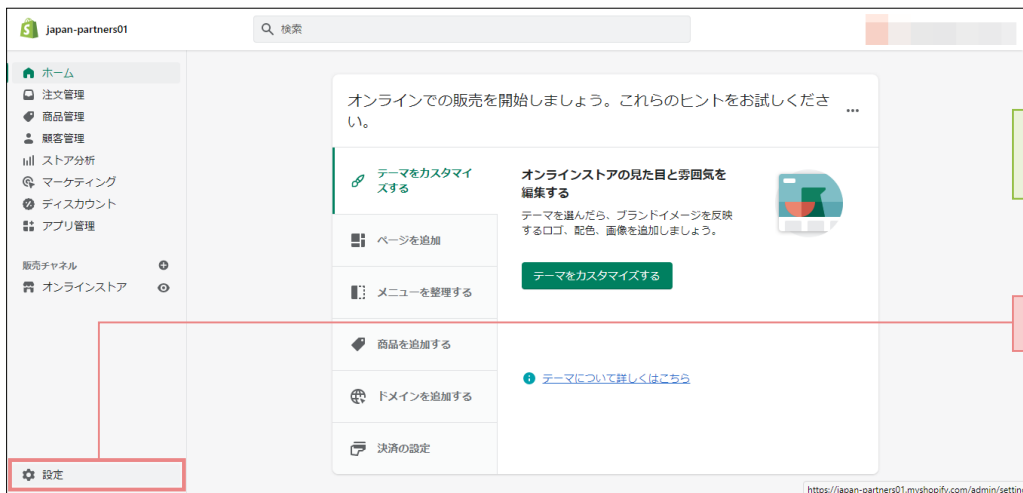
構築したストアの納品方法

01 パートナー管理画面からストアにログインする



[ログイン] を
クリック

02 設定画面を表示する



ストアのホーム画面が
表示される

[設定] をクリック

03 ユーザーの追加画面を表示する



[設定] 画面が表示される

[ユーザーと権限] をクリック

04 スタッフを追加する



[ユーザーと権限] 画面が表示される

[スタッフを追加] をクリック

05

スタッフの情報を入力する

設定

設定ガイド: 0/6

← スタッフを追加する 招待を送信する

スタッフ
彼らに招待状を送ってあなたのストアへのスタッフアクセスを与えます。デザイナー、開発者、またはマーケティング担当者として仕事をしている場合は、[コラボレーターがストアにアクセスできるようにする](#)を確認してください。

名 姓

政府発行の身分証明書に記載されているスタッフの名前と名前を入力します。

メールアドレス

このスタッフには、このストアで権限が付与されていません。

すべてを選択

一般

- ホーム
- 注文管理
 - 注文を編集する
- 下書き注文
- 商品管理
- ギフトカード
- 顧客管理
- レポート
- ダッシュボード
- マーケティング
- ディスカウント

オンラインストア

- テーマ
- ブログ記事とページ
- メニュー
- ドメイン

管理

- 設定を管理
- ロケーションを管理する
- 権限を編集する
 - スタッフを追加および削除する
- Shopify ペイメントの支払いを表示する
- 請求情報を表示し、請求書のメールを受信する
- スタッフやコラボレーターが開発したアプリを表示する
 - アプリを開発 新規

アプリとチャネル

- アプリとチャネルを管理およびインストールする
インストール済みのアプリやチャネルの追加、削除、アクセス
- アプリ料金を承認する

キャンセルする 招待を送信する

スタッフの情報を入力する画面が表示される

名前とメールアドレスを入力

「すべてを選択」をクリック

06

追加するスタッフに招待メールを送信する

設定

設定ガイド: 0/6

このスタッフには、このストアですべての権限が付与されます。 すべての選択を解除

一般

- ホーム
- 注文管理
 - 注文を編集する
- 下書き注文
- 商品管理
- ギフトカード
- 顧客管理
- レポート
- ダッシュボード
- マーケティング
- ディスカウント

オンラインストア

- テーマ
- ブログ記事とページ
- メニュー
- ドメイン

管理

- 設定を管理
- ロケーションを管理する
- 権限を編集する
 - スタッフはすでに持っている権限以外を付与することはできません。詳しくはこちら
 - スタッフを追加および削除する
- Shopify ペイメントの支払いを表示する
- 請求情報を表示し、請求書のメールを受信する
- スタッフやコラボレーターが開発したアプリを表示する
 - アプリを開発 新規

アプリとチャネル

- アプリとチャネルを管理およびインストールする
インストール済みのアプリやチャネルの追加、削除、アクセス
- アプリ料金を承認する

キャンセルする 招待を送信する

追加するスタッフに権限が付与される

「招待を送信する」をクリック


07 スタッフアカウントの作成画面を表示する



The screenshot shows an email from 'japan-partners (Shopify) <mailer@shopify.com>' with the subject 'スタッフアカウントを作成' (Create staff account). The email content includes a greeting, an invitation to join as a staff member, and a link to create the account. A red box highlights the 'スタッフアカウントを作成' button. A green box on the right notes that the store information input screen is displayed. A red box on the right notes that clicking the button leads to the creation screen.

ストアの情報入力画面が表示される

[スタッフアカウントを作成] をクリック

 スタッフアカウントに通知されるマーチャントには、招待メールが届くことをあらかじめ連絡しておいてください。

08 スタッフアカウントを作成する



The screenshot shows the 'スタッフアカウントを作成' (Create staff account) form. The form includes fields for email, name (first and last), phone number, and password. A red box highlights the form fields. A green box on the right notes that the creation screen is displayed. A red box on the right notes that email address, name, and password are entered. A red box on the right notes that clicking the 'アカウントを作成' button leads to the creation screen.

スタッフアカウントの作成画面が表示される

メールアドレス、名前、パスワードを入力

[アカウント作成] をクリック

09

スタッフアカウントの招待が完了する



ストアのホーム画面が表示される

10

ストアの所有権をマーチャントに移行する



ストアの管理画面を表示しておく

[アクション] をクリック

[所有権を移行する] を選択

11

所有権を移行するスタッフアカウントを選択する



ストアの管理画面
を表示しておく

所有権を移行する
アカウントを選択

[ストアを移行す
る] をクリック

12

所有権の移行が完了する



所有権の移行が完
了したメッセージ
が表示される



 **shopify**

5

パートナー管理画面 各ツールの説明

Shopify のパートナー管理画面には、ストアやアプリの管理のほか、開発や運用に利用できる教育コンテンツやパートナーサポートへの問い合わせ画面もあります。この章では、管理画面の各項目の内容をご紹介します。

5-1 [ストア管理] 画面

[ストア管理] 画面では、新規ストア構築だけでなく、既に構築したストアやパートナーとして他の既存ストアを管理するため、スタッフアカウントとしてログインすることができます。新たにご自身がパートナーとしてマーチャントのためにストア構築をする場合の手順は、本ガイドブックの3章・4章でご案内した通りです。既存ストアの修正や他のパートナーが構築中のストアに支援する形でアクセスする場合の関わり方を「コラボレーター」と呼びます。コラボレーターとして関わるストアの追加方法は以下の通りです。なお、コラボレーターとしてストアを構築した場合はレベニューシェアは発生しませんので、ご注意ください。

01 ストアを追加する



02 ストアタイプを選択する



shopify partners

保存されていないストア

キャンセル 保存

ストア管理
紹介
アフィリエイトツール
アプリ管理
テーマ
支払い
POS/パートナー
教育
サポート
アカウント
設定

ストア管理

ストア管理

ストアタイプ

それぞれのストアタイプには、特定の目的のために設計した固有の制限や機能があります。ご自身のニーズに最適なストアタイプを選んでください。

お客様がShopifyのBogus GatewayまたはShopify Paymentsのテストモードを使用し注文の支払いをどのように行うかテストすることができます。

スタッフが追加された後、スタッフメンバーにこのストアでの作業許可を付与できます。

ストアタイプを選ぶ

開発ストア
作成したアプリやテーマをテストするか、クライアント向けにストアを設定してデモを行います。所有権をクライアントに譲渡すると、定期的なレベニューシェアを得ることができます。

管理ストア
クライアントサービスを提供したり、アプリをサポートしたりするために、コラボレーターのアカウントにリクエストを送って、既存のShopifyストアにアクセスします。1回で最大500件まで、保留中のリクエストを追加できます。

ストアのアドレス

ストアの詳細を入力してこのリクエストを送信する。Shopifyヘルプセンターでメールがどのように表示されるか確認できます。

ストアURL

権限

ストアオーナーが選択した権限を確認します。

このストアでコラボレーターの権限をリクエストしていません。

すべてを選択する

一般

ホーム

注文管理

注文を編集する

下書き注文

商品管理

ギフトカード

顧客管理

レポート

ダッシュボード

マーケティング

ディスカウント

アプリとチャネルを管理およびインストールする

インストール済みのアプリやチャネルの追加、削除、アクセス

アプリ料金を承認する

オンラインストア

テーマ

ブログ記事とページ

メニュー

ドメイン

管理

設定を管理する

ロケーションを管理する

Shopify Paymentsの支払いを表示する

請求情報の詳細を表示する

スタッフやコラボレーターが開発したアプリを表示

アプリを開発

メッセージを追加する

メッセージを追加してリクエストをパーソナライズしてください。Gravatarを設定してからリクエストを送信することをおすすめします。

メッセージ

キャンセル 保存

[ストアを追加する] 画面が表示される

管理するマーチャントのストア URL を入力

そのストアから許可してもらいたい権限について、[権限]の項目をクリック

必要に応じて追加メッセージを記入する

[保存] をクリック

マーチャントにアクセス許可依頼のメールが送信される

アクセス許可が承認される、ストアにアクセスできる

5-2 [アプリ管理] 画面

Shopify パートナーは、アプリ開発パートナーとして Shopify と連携するアプリを開発することが可能です。アプリはパブリックアプリとカスタムアプリの二種類があります。パブリックアプリは [Shopify アプリストア](#) で全世界に向けて販売することができます。カスタムアプリは、Shopify API を使用して特定のマーチャント向けのカスタムアプリを作成することができます。同じ仕様のカスタムアプリを複数のマーチャントに実装することはできないので、ご注意ください。その他、アプリ公開にはいくつか条件があるので、Shopify アプリ公開パーフェクトガイドを確認してください。

Shopify アプリ公開パーフェクトガイド

▶ <https://www.shopify.jp/blog/partner-app-store-publishing-guide>



5-3 [テーマ] 画面

テーマとは、マーチャントのオンラインストアのデザインや機能を左右するテンプレートです。Shopify テーマは、HTML、CSS、JavaScript、および Liquid と呼ばれる強力なテンプレート言語で開発されています。Shopify パートナーは、Shopify のテーマを開発することが可能です。

審査を通過したテーマは公式テーマとして [Shopify Theme Store](#) で全世界向けに販売することができます。



5-4 [支払い] 画面

Shopify パートナーとしてのレベニューシェアが発生した場合、[支払い] 画面でその収益を確認することが可能です。レベニューシェアの受取りをするには、[設定] 画面よりお支払い方法の設定をしていただく必要があります。レベニューシェアが US25 ドル以上になると、アカウントに支払われます。レベニューシェアの支払いサイクルは以下の通りです。

- ・月の1日から15日までに獲得したレベニューシェアは、15日から約5日経過後に支払われます。
- ・月の16日から月の最終日までに獲得したレベニューシェアは、月の最終日から約5日経過後に支払われます。

レベニューシェアが US25 ドル未満の場合には、次の支払いサイクルまで保留されます。レベニューシェアが発生していない場合は以下のように表示されます。

レベニューシェアが発生していない場合



01 レベニューシェアの受け取りを設定する



[設定] 画面の [支払い] を表示しておく

[支払い方法を管理] をクリック

02

Hyperwallet アカウントを設定する

shopify partners

検索する...

ストア管理
紹介
アフィリエイトツール
アプリ管理
テーマ

支払い
Shopify POS
パートナーリソース
サポート
アカウント
設定

設定 < 支払い方法

Hyperwalletアカウント

支払いは、サードパーティプロバイダーであるHyperwalletによって行われます。支払い方法を設定するには、Hyperwalletアカウントが必要です。詳しくはこちら

ビジネスの種類

理由を選択

有限責任会社 (LLC)、パートナーシップ、または法人である場合は、ビジネスを選択してください。個人事業主、シングルメンバーのLLCである場合、またはビジネス登録番号を持っていない場合は、個人を選択してください。

メール

住所 アパート名など (任意)

市区町村

国/地域 Zip/postal code

アイスランド

Hyperwalletの利用規約とプライバシーポリシー を読む

送信

[Hyperwallet アカウント] の設定画面が表示される

必要な情報を入力

[送信] をクリック

5-5 [教育] 画面

[教育] 画面では、パートナー専用の管理画面の利用方法、Shopify パートナーとして活躍するために必要なリソース、そしてパートナー限定の特典について確認することができます。

[今すぐはじめる] ページ

[教育] 画面の [今すぐはじめる] ページでは、アプリ開発方法、新規ストア構築方法、管理中ストアの利用方法、アフィリエイト、Shopify パートナープログラムに関するリソースなど Shopify パートナーとして必要な情報を確認することが可能です。

shopify partners

検索する...

ストア管理
紹介
アフィリエイトツール
アプリ管理
テーマ

支払い
POS/パートナー
教育
今すぐはじめる
ドキュメント
パートナーアカデミー
パートナー向けタウンホールミーティング
サポート
アカウント
設定

今すぐはじめる

クライアントと連携して既存のストアを改善する

おめでとうございます! クライアントがストアへのアクセスを許可しました。

ストアを表示する マーチャントストアを表示するの詳細を確認する。

おすすめの記事

Shopifyマーチャントと連携しているため
Shopify パートナーのブログでクライアントと連携するためのインサイトとヒントを得る (英語) 読む

その他のアクティビティ

クライアントあるいはShopify アプリストア向けのアプリを構築する

[ドキュメント] ページ

[教育] 画面の [ドキュメント] ページには、Shopify パートナーとしてスキルアップをするために、ご自身で学習していただけるドキュメントを揃えています。

ドキュメント

Shopify パートナープログラムで開始する

Shopify パートナーとして収益を上げる方法について学びます。これらの役立つリソースをチェックアウトして開放してください。

- Shopify パートナープログラムのウォークスルー
- 収益を上げる方法について学ぶ
- Shopify パートナーアカデミーでのShopifyの基礎 [英語](#)
- Shopify パートナーアカデミーでのShopify パートナープログラムの基礎 [英語](#)
- Shopify パートナーブログ

クライアントと連携して新しいストアを構築する

Shopifyストアを設定しクライアントに所有権を移行して、紹介料を獲得しましょう。

クライアントを見つける連携する

- ビジネスを成長させるための初心者向けガイド [英語](#)
- ウェブデザインクライアントを見つけるための究極のガイド
- Shopify パートナーアカデミーでのデザインとテーマの基礎 [英語](#)
- Shopify パートナーアカデミーでの販売の基礎 [英語](#)

クライアントのために新しいストアを構築

- ストアを設定する
- 開発ストアをクライアントに移行する
- 開発ショップの紹介情報の支払いを受け取る
- Shopify パートナーのブログのクライアントと連携するためのヒント [英語](#)

WooCommerceからShopifyに移行する

- ステップバイステップのストア移行ガイド
- WooCommerceからShopifyに移行するメトリック [英語](#)
- ストアの移行デモ [英語](#)

Shopify アフィリエイトになる

Shopifyでのビジネスを紹介して他の人の起業家精神を促進しましょう。

- アフィリエイト101
- Shopify アフィリエイトプログラムについて
- 効果的なアフィリエイト戦略
- Shopify パートナーアカデミーでアフィリエイトマーケティングの基礎を学ぶ [英語](#)
- アフィリエイトリンク紹介の支払いを受ける
- Shopify パートナーのブログのアフィリエイトマーケティングのヒント [英語](#)

クライアントあるいはShopify アプリストア向けのアプリを構築する

クライアントをサポートするか、独自のアプリビジネスを開始する。

アプリを作成

- アプリの作成について詳しく知る [英語](#)
- Shopifyのアプリを開発するためのベストプラクティスを学ぶ [英語](#)
- Shopify パートナーアカデミーで開発の基礎を学ぶ [英語](#)
- ngrokを使って公開URLを作成する
- アプリの認証の設定 [英語](#)
- 開発ストアの作成 [英語](#)
- 開発ストアへのアプリのインストールについて詳しく知る [英語](#)
- 重要な更新をAPI変更ログで見つける [英語](#)

開発ストアにアプリをインストールする

- サンプル商品のデータをインポートする
- 最初のAPIリクエストを行う [英語](#)
- GraphQL Admin APIへの最初の呼び出しを行う [英語](#)
- GraphQLとShopify [英語](#)
- Polarisデザインシステムの使用方法を確認する [英語](#)
- アプリ拡張機能を使用してアプリをマーチャントのワークフローに統合する [英語](#)

開発ストアでAPIコールを行う

- アプリのAPIを選択 [英語](#)
- APIガイド [英語](#)
- マーチャントの臨みに対処するアプリを構築すべき理由
- Shopify アプリストアで掲載されるためのガイドラインとリソース [英語](#)
- フォーラムにアクセスしてマーチャントが望むアプリを確認する [英語](#)
- Shopify パートナーのブログのアプリ開発のヒント [英語](#)

コードサンプル

- Shopify Railsアプリ [英語](#)
- Shopify Rails API [英語](#)
- Shopify ノードアプリ [英語](#)
- Shopify PHP [英語](#)

[パートナーアカデミー] ページ

[教育] 画面の [パートナーアカデミー] ページでは、Shopify パートナー向けの様々なオンライン講座 (英語) を受講することが可能です。講座や受けた試験に応じて認定書を得ることができます。

[Shopify パートナー向けタウンホールミーティング] ページ

パートナー向けタウンホールは、Shopify がパートナーの皆さんに向けてプロダクトアップデートや最新の情報をお届けします。Youtube プレイヤー右下の [字幕] アイコンをクリックし、[設定] - [字幕] - [日本語] を選択すると日本語字幕でご覧いただけます。

5-6 [サポート] 画面

Shopifyのヘルプセンター、コミュニティフォーラムなどでも問題が解決しない場合には、[サポート] 画面よりサポートチームまで問い合わせることができます。

※日本語によるサポートは電子メールにて行っています。

01 パートナーサポートに問い合わせる



[サポート] 画面を表示しておく

[パートナーサポートに問い合わせる] をクリック

02 ログインする



[ログイン] をクリック

組織の選択画面が表示されたときは、サポートを受けたい組織名を選択する

03 問い合わせ方法を選択する



問い合わせ方法が表示される

チャットや電子メールなどから問い合わせ方法を選択し、連絡する

5-7 [アカウント] 画面

[アカウント] 画面ではオーナーとスタッフメンバーを管理することが可能です。オーナーは、すべての権限を持っている管理者のことで、他のオーナーを追加することや、スタッフメンバーの追加も行えます。スタッフメンバーについては、特定のセクションにアクセスできないよう権限を制限することができます。各担当者がそれぞれパートナープログラムに登録するのではなく、代表者がパートナーアカウントを作成し、スタッフを登録するようにしてください。そうすることで、同じ管理画面をスタッフ全員が共有して見るできるようになります。

01 オーナーまたはスタッフメンバーを招待する



オーナーを追加するには[オーナーを招待する]をクリック

スタッフメンバーを追加するには[スタッフメンバーを招待する]をクリック

[オーナーを招待する] 画面



追加するオーナーのメールアドレスを入力

[招待を送信] をクリック

[メンバーを招待する] 画面



追加するスタッフメンバーのメールアドレスを入力

許可する権限をクリック

画面上または画面下の [招待を送信する] をクリック

【設定】画面では、各種設定の確認や変更を行うことができます。ビジネス名や登録しているメールアドレス、住所、支払い情報などを変更したい場合はこちらをご確認ください。

パートナーアカウントの設定

個人プロフィール情報
 パスワード、メールアドレス、アカウント名、希望する言語を変更するには、個人プロフィールを編集します。
 日本語
 前回のログインは6日前
 個人プロフィールを編集する

アカウント情報
 パートナーID
 アプリスタ登録

ビジネス名

ウェブサイト

連絡先情報
ビジネスメール

 すべての一般的なアカウント情報を送信するメールです。
サポートメール

 すべてのサポート情報を送信するメールです。
電話番号

住所

住所

市区町村 **郵便番号**
都道府県 **国**

緊急連絡用の開発者連絡先
 これらの詳細は、Shopifyのアプリを管理する開発者に重要な技術情報を伝えるために使用します。
[さらに詳しく](#)。
緊急連絡用開発者メール

 すべてのAPIの重大な変更やアプリの運用情報を送信するメールです。
緊急連絡用開発者電話番号

 APIの重大な緊急な変更や運用上の問題を通知するために使用できる電話番号です。

支払い
 収益の支払い方法を管理します。 [さらに詳しく](#)。
支払い方法
 支払い方法を追加することで、期日通りに支払いを受け取ることができます。

税
 税の徴収のために、ビジネスを登録している地域の納税者番号を入力してください。
 カナダ - GST/HST

請求書
 メモ
 Shopifyの手数料やアプリスタ広告の請求書の下部に表示されます。
 請求書をカスタマイズする。古い請求書には現在の値が表示されます。

請求情報
 請求情報を管理し、請求書を表示します。

Partner APIクライアント
 Partner APIを介して、収益、アプリーvent、エキスパートマーケットプレイスのジョブデータにアクセスします。

CLIトークン
 アプリプロジェクトの継続的インテグレーションと継続的デプロイメントのロックを解除します。 [さらに詳しく](#)

Shopify では、パートナー管理画面から Shopify アフィリエイトプログラムに申し込むことができます。

01 アフィリエイトプログラムの申し込み画面を表示する



[アフィリエイトツール] 画面を表示しておく

[今すぐ申し込む] をクリック

02 チャンネルの詳細を入力する



チャンネルの情報を入力し、利用規約を確認

[適用する] をクリック

各入力項目の詳細と記入例について

■ 主なプロモーション用チャネル

Shopify を宣伝する計画の場所について教えてください。

主なプロモーション用チャネルの URL をご記入ください。

例：https://www.example.com

※ https のサイトをご入力ください

■ サンプルコンテンツ

コース、ブログ記事および動画など、Shopify の宣伝方法を示すコンテンツのリンクをご記入ください。

■ 追加のプロモーション用チャネル（オプション）

Shopify の宣伝に使用する計画の他のチャネルへのリンクをご記入ください。

■ オーディエンス

ターゲットとするオーディエンスの地域や言語をお選びください。

■ 経験と戦略（150 文字以上）

Shopify の経験と、Shopify をオーディエンスに宣伝する計画について教えてください。

03

申し込み受領のメッセージが表示される



💡 申し込みが完了すると、管理画面内に申し込み内容確認中のメッセージが表示されます。

04

申し込み内容が承認されると、画面表示が変わる

The screenshot displays the 'Affiliate Tools' dashboard in the Shopify Partners interface. The main content area is titled 'アフィリエイトツール' (Affiliate Tools) and includes a search bar, a 'リンクを作成する' (Create Link) button, and a 'リンクをコピーする' (Copy Link) button. Below this, there are four performance charts for the 'default' campaign over the last 30 days (March 21 to April 18):

- ユニークなクリック (Unique Clicks):** 1 click recorded on March 28.
- トライアルの登録 (Trial Registrations):** 0 registrations recorded.
- 支払い済のコンバージョン (Paid Conversions):** 0 conversions recorded.
- 収益 (Revenue):** \$0.00 USD recorded.

💡 申し込み内容が承認された後、紹介されたストアのページに紹介用のリンクが発行されていることを確認できます。

パートナー活動に役立つリンク集

Shopify パートナープログラムお申込ページ

<https://www.shopify.jp/partners>

Shopify ヘルプセンター（日本語）パートナープログラムについて

<https://help.shopify.com/ja/partners/about>

Shopify パートナープログラム規約の解説とお願い

<https://www.shopify.com/jp/blog/partner-terms-request>

Shopify 公式ストア開設ガイドブック

<https://www.shopify.com/jp/blog/shopify-merchant-guidebook>

API などの開発者向けのリソース

<https://shopify.dev/>

Shopify コミュニティーフォーラム

<https://community.shopify.com/c/Shopify-Community-Japan/ct-p/jp?proile.language=ja>

技術に関する記事

<https://community.shopify.com/c/%E6%8A%80%E8%A1%93%E7%9A%84%E3%81%AAq-a/%E6%8A%80%E8%A1%93%E3%81%AB%E9%96%A2%E3%81%99%E3%82%8B%E8%A8%98%E4%BA%8B/td-p/610034>

Shopify パートナーロゴなどブランドアセット

<https://help.shopify.com/partners/getting-started/shopify-branding>

Shopify ヘルプセンター（日本語）

<https://help.shopify.com/ja>

Changelog

<https://changelog.shopify.com/>

Shopify 稼働情報

<https://www.shopifystatus.com/>

Shopify アプリストア

<https://apps.shopify.com/?locale=ja>

Shopify テーマストア

<https://themes.shopify.com/>

Shopify ブログ

<https://www.shopify.com/jp/blog/topics/shopify%E9%96%8B%E7%99%BA%E8%80%85>

Shopify 日本公式 YouTube サイト

https://www.youtube.com/channel/UC86JLjRtzmstyNqJBF_70Q

Shopify 日本公式 Twitter

<https://twitter.com/shopifyjp>

Shopify イベント情報

<https://events.shopify.com/japan>

