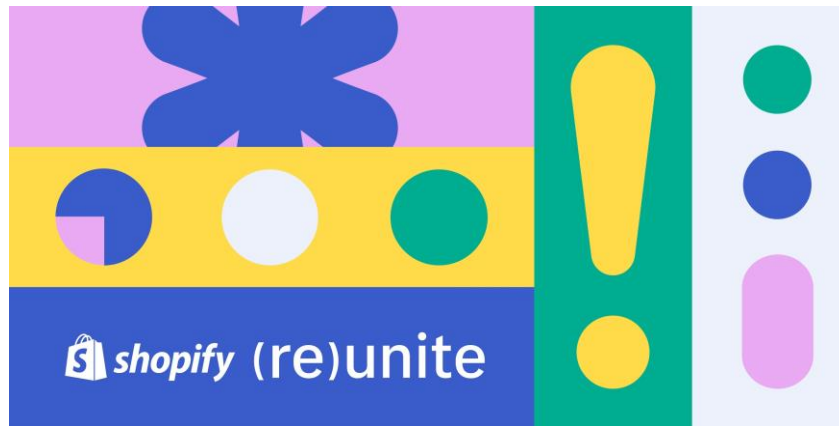


報道関係者各位

2020年5月22日
Shopify Japan 株式会社

Shopify 初となるバーチャルイベント「Reunite」にて Shopify Balance や Shop Pay 分割払いなどの新機能を発売 ～世界中から 10 万人以上が「Reunite」に参加しコロナ禍の EC 事情と今後の解決策を提案～



カナダ、オタワ-2020年5月20日発表 - 世界 175 カ国で 100 万以上のショップが利用するマルチチャンネルコマースプラットフォーム Shopify を運営する Shopify Inc. (NYSE : SHOP) (TSX : SHOP) は、Shopify のグローバルコミュニティ 10 万人以上のメンバーが参加し 5 月 20 日 (カナダ時間) に開催された同社初となるバーチャルイベント「Shopify Reunite」にて、新機能と既存サービスのアップデートを発表しました。Shopify パートナーおよび一般視聴者にも公開された [Shopify Reunite](#) では、金融、小売、配送などの分野における最新の機能ニュースを取り上げることで、Shopify が新型コロナウイルス感染症の中で EC 事業者のビジネスの将来性をどのように支援しているかを紹介しました。

Shopify の CEO である Tobi Lütke は次のように述べています。

「前例のない時代が訪れています。これは私たちの生涯の中で最も挑戦的なものの 1 つとなるでしょう。しかし、起業家は今あるものを最大限に活用することができる人々です。彼らは他の誰もが絶望を感じている場面でも勝機を見つけることができる人々です。現在、私たちはできるだけ多くの中小企業がこの困難を乗り切るための支援に専念しています。マーチャント (事業者) が出荷し、製品を世の中に出すため、Shopify のロードマップを広く見渡し、現時点で少しでも役立つ可能性のあるものを探するなどできる限りのことをしてきました。」

Reunite で発表された新機能とアップデート情報は、マーチャント (事業者) に対し、店の金銭管理の手助けから、簡単なローカルデリバリーオプションの提供、そして決済時に収益を生み出す新

しい方法の作成まで、常に進化する小売環境をナビゲートし、将来の計画を立てるのに役立ちます。

◆小規模ビジネスのために構築されたビジネスアカウント機能「Shopify Balance」

現在の金融機関のサービスのほとんどは昔ながらの専門的な視点から大企業向けに構築されています。それらは必ずしも小規模や独立したビジネス向けに作られたものではなく、柔軟ではありません。Shopifyの調査によると、5人に2人のマーチャント（事業者）が個人のプライベート口座とカードをビジネスに使用しているため、個人の財務とビジネスの財務を組み合わせていることになり、ビジネスの財務状態を測定することが困難です。

Shopify Balance では、事業の開始・実行・成長のために重要な金融商材へのアクセスを提供することにより、このギャップを埋める手助けをしています。Shopify Balance には次のものが含まれます。

- **Shopify Balance アカウント**：売上や支払いを統合し、資金へのアクセスを簡単にして一箇所から管理することが可能です。
- **Shopify Card**：店頭での支払いやモバイルやオンラインを利用した支払い、ATMから出金する際に、マーチャント（事業者）がより速くお金を得られるように使用可能なリアルカードをご用意しています。
- **特典**：マーチャント（事業者）に対し、配送・マーケティングのような日常のビジネス支出に関する割引やキャッシュバックを提供することを計画しています。

なお、Shopify Balance サービスは月額料金や最低利用額等の条件は付きません。このサービスは先行して2020年後半に米国にてリリースされる予定です。（詳細：[Shopify Balance](#)）

◆決済時の「分割払い」機能で決算の選択肢を拡張！

Shop Pay 分割払いにより消費者が決済へと進む際に、より多くの決済選択肢と柔軟性を提供できるようになり、消費者は無利子・追加料金なしで4分割払いができるようになります。このような柔軟な支払い方法は、特に現在の経済情勢の中で、消費者にとって少しでも利便性のあるものにする事で、平均購買単価を増やすのに役立ちます。

Shopify はパートナーと協力して、2020年後半より [Shop Pay の分割払い](#)を開始します。これはShopify ペイメントの対象となる米国のマーチャント（事業者）が利用可能です。

◆3密を避け地域に届けるための新しい方法「ローカルデリバリー」

新型コロナウイルス感染症は、地元での買い物の重要性を強調しています。マーチャント（事業者）は将来的に、今まで以上に地域に根付いた顧客とつながる効率的な方法を必要とするでしょう。4月24日までの6週間のShopifyでの1日あたりのローカルでの平均注文は、外出自粛措置等の影響もあり、前の6週間と比較して176%増加しました。また、2月末はShopifyの英語圏の実店

舗のわずか2%が何らかの形のローカルデリバリー（地域限定的なデリバリーサービス）を使用していたのに対し、4月24日時点のデータでは26%に増加しています。

Shopifyでは、近くのエリアへの配達が可能となる[ローカルデリバリー](#)を体験いただくために、世界中のマーチャント（事業者）向けの新しい店舗配達機能の運用を開始しました。マーチャント（事業者）はこのサービスを利用して次のことができます。

- 店舗からの一定の距離設定または郵便番号を使用して、配送エリアを制限
- 独自の配送料と最低注文価格を設定
- Shopifyの管理画面、モバイルアプリ、Shopify POSからローカル注文を管理
- 新しいShopifyローカルデリバリーアプリを使用して、最適な配送ルートを作成し、配送中に顧客に通知を送信

◆Shopifyフルフィルメントネットワークの拡大

2019年に立ち上げられたShopifyフルフィルメントネットワーク（日本未上陸）は、初期のテスト段階を突破し、現在[ネットショップ事業者の申し込み](#)を積極的に受け入れています。

これはテクノロジーと協働ロボット工学に投資することで、フルフィルメントの複雑さを取り除き、成長するパートナーネットワークを通じて、マーチャント（事業者）は発送データと箱や同梱物のブランディングをコントロールすることが出来ます。Shopifyは、オタワに最初の研究開発ハブを開設し、新しいロボット工学とフルフィルメントテクノロジーを試し、倉庫内の作業効率を向上させカナダを拠点とする注文に対応しています。

◆すべての企業家のためのオンラインストア改善

新型コロナウイルス感染症の影響で、多くのビジネスはオンライン化を余儀なくされていることを受け、Shopifyではあらゆる業種の起業家がオンライン化に役立つ機能を数々リリースしています。マーチャント（事業者）は、オンラインのチップ機能を決済画面に追加出来るようになります。また、マーチャント（事業者）がすばやくオンラインアクセスできる新しいページテーマ「Express」もリリースしました。

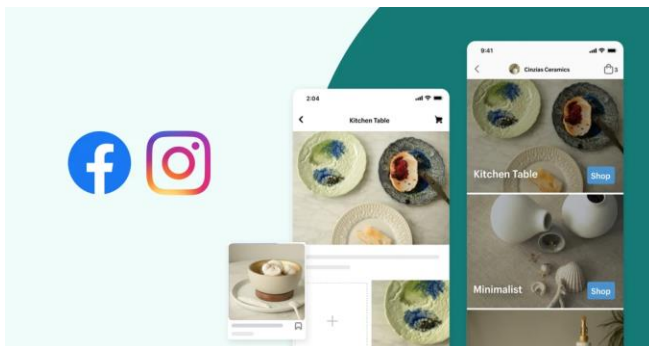
これらの機能は、地元レストランやコーヒーショップなどの外食業界を念頭に置いて構築されましたが、マーチャント（事業者）がオンラインで顧客と繋がるためにあらゆる角度から使用することもできます。

3月20日の時点で、すべてのマーチャント（事業者）がギフトカードを販売できるようになったことで、この機能を利用するショップがこれまで以上に増えていることが分かっています。また、新型コロナウイルス感染症の影響で製品を提供できない企業のために、キャッシュフローに必要な補足も提供しました。

◆より多くのチャンネルでより多くの選択肢を提供

- **Shop**：初めての消費者向け直販アプリであり、購入や注文の追跡をスムーズに行えるようにするパーソナルショッピングアシスタントである「[Shop](#)」を発表しています。

- **Shop Channel** : 今後ローンチされる Shopify の新しい「Shop Channel」では、ネットショップ事業者がショップ上でブランドをどのように表現されるかを管理できるようになります。また、プロフィールをカスタマイズしたり、アプリに表示する方法と場所をカスタマイズすることができます。Shop Channel は、カナダと米国のネットショップ事業者が先行して利用可能となります。
- **Facebook** : 5月19日に Facebook Shop を導入しました。これにより、マーチャント（事業者）は自社のオンラインストアのブランドバージョンを Instagram および Facebook 内に構築することが可能です。Shopify は Facebook と提携して、企業がブランド化されたストアフロントを作成し、マーチャント（事業者）がユニークなショッピング体験を提供できるようにし、消費者がアプリを離れることなく閲覧および購入できるようにします。



今回の製品新発表の場である「Reunite」の放送全体を視聴するには <https://www.shopify.jp/reunite> にアクセスし、字幕を日本語に切り替えてご視聴ください。

《Shopify Japan 株式会社 会社概要》

Shopify は、国内に限らず海外へのオンライン販売も、専門知識がない中で手軽に始められる、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オンラインストアの作成、カスタマイズ、在庫連携、売上管理を簡単に行うことができます。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は Shopify で一元管理ができる、という手軽さが大きな特徴です。カナダのオタワに本社を置く Shopify は、現在まで約 175 カ国で 100 万以上の企業をサポートしており、国内では BASE FOOD（ベースフード）、Tabio（タビオ）、Go Go Curry（ゴーゴーカレー）、海外では Allbirds（オールバーズ）、PepsiCo（ペプシコ）、Staples（ステープルズ）、などの大手有名企業から世界的な著名人まで国内外において、多くのブランドより信頼されています。詳細については、www.shopify.jp をご覧ください。

会社名： Shopify Japan 株式会社 所在地： 東京都渋谷区
代表： マーク・ワング URL： <https://www.shopify.jp/>
事業内容： マルチチャネルコマースプラットフォーム