

YAHOO! ショッピング
JAPAN

セミナー参加者様向け 出店案内資料

2024年7月

LINEヤフー株式会社

コマースカンパニー ショッピング統括本部

1

Yahoo!ショッピング FY2024の戦略

2

Yahoo!ショッピングの強み

3

出店申込～開店までのプロセス

4

運営課題に対するソリューションご紹介

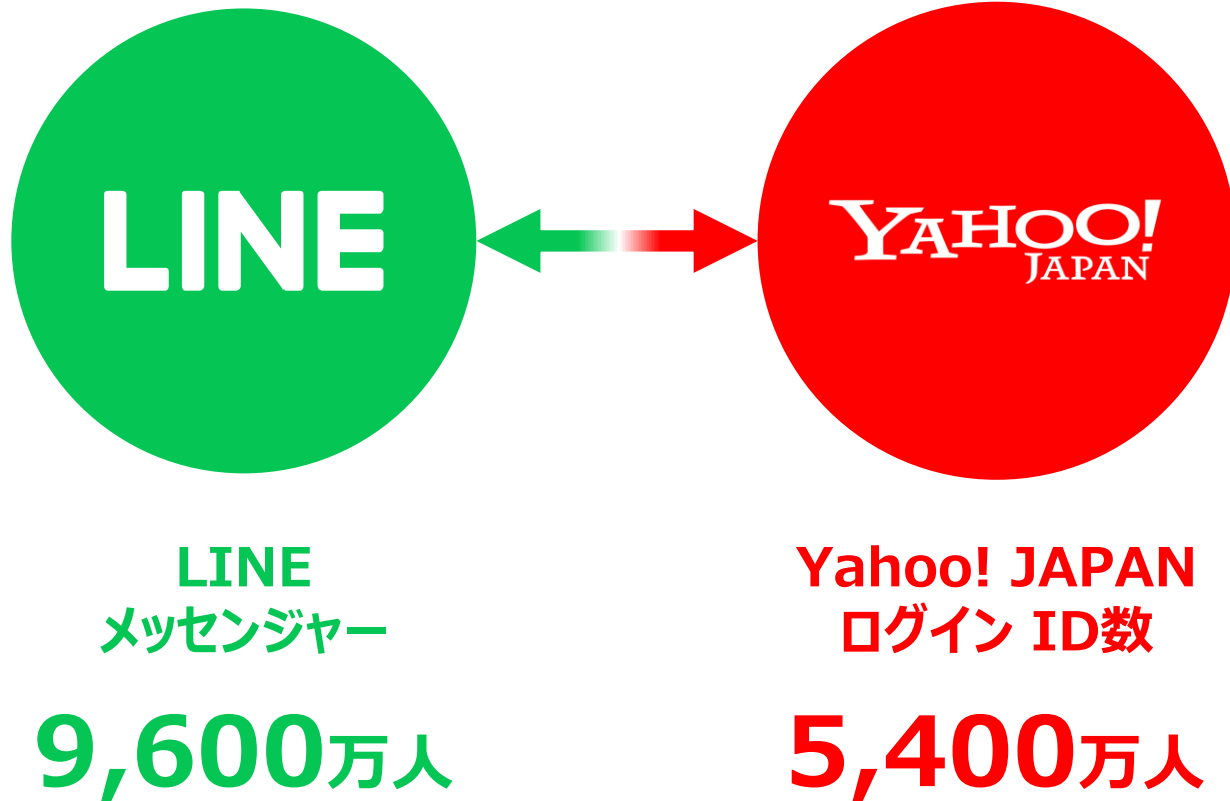
① Yahoo!ショッピング FY2024の戦略

2023年10月1日

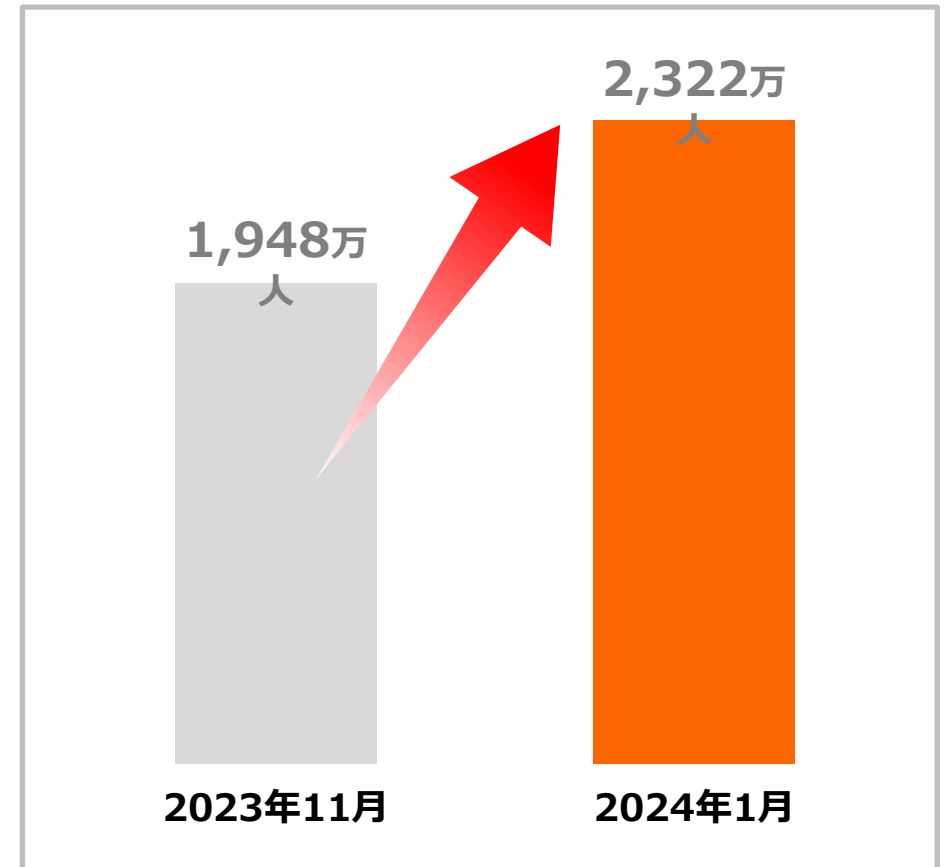
LINEヤフー

LINEヤフー始動

アカウント連携 2023年10月～開始



アカウント連携数¹は順調に拡大



1. 2023年11月6日と2024年1月末時点のアカウント連携数を比較

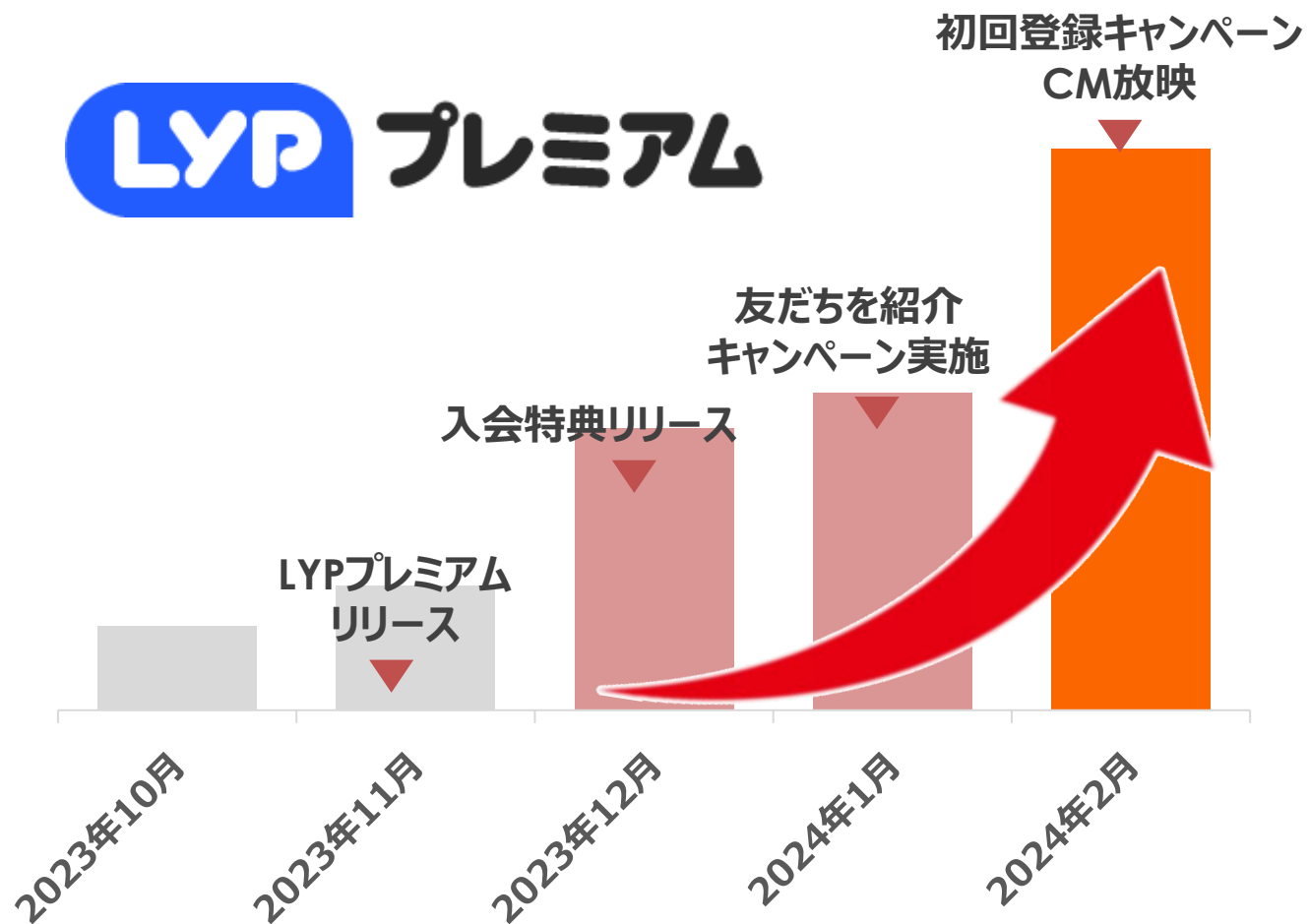


毎日が プレミアム

LINE、ヤフー、PayPayが
もっと楽しく、もっとおトクに

新規入会数推移

LYP プレミアム



LYPプレミアム会員ならY!SHPのPayPayポイントが【+2%】



LINEの新たなユーザー層からの集中送客開始



サービス利用者比較



男性 > 女性

性別

男性 < 女性

送客

30代～50代
中心

年齢

10代～60代
偏りなく利用

オフィシャルアカウント等を活用したユーザー送客

大型～デイリーセール誘致



LINE ホーム画面からの送客



リマインド通知



FY24中のリニューアルに向け順調に進捗



ホーム タブ¹

ニュース・コンテンツが
集まる新ポータル



検索サービス

トーク タブ¹

VOOM タブ¹

動画力強化



ショッピング タブ¹

LINE起点の
ショッピング体験



ショッピングサービス

プレイス タブ¹

ガイドマップメディアで
新たな発見



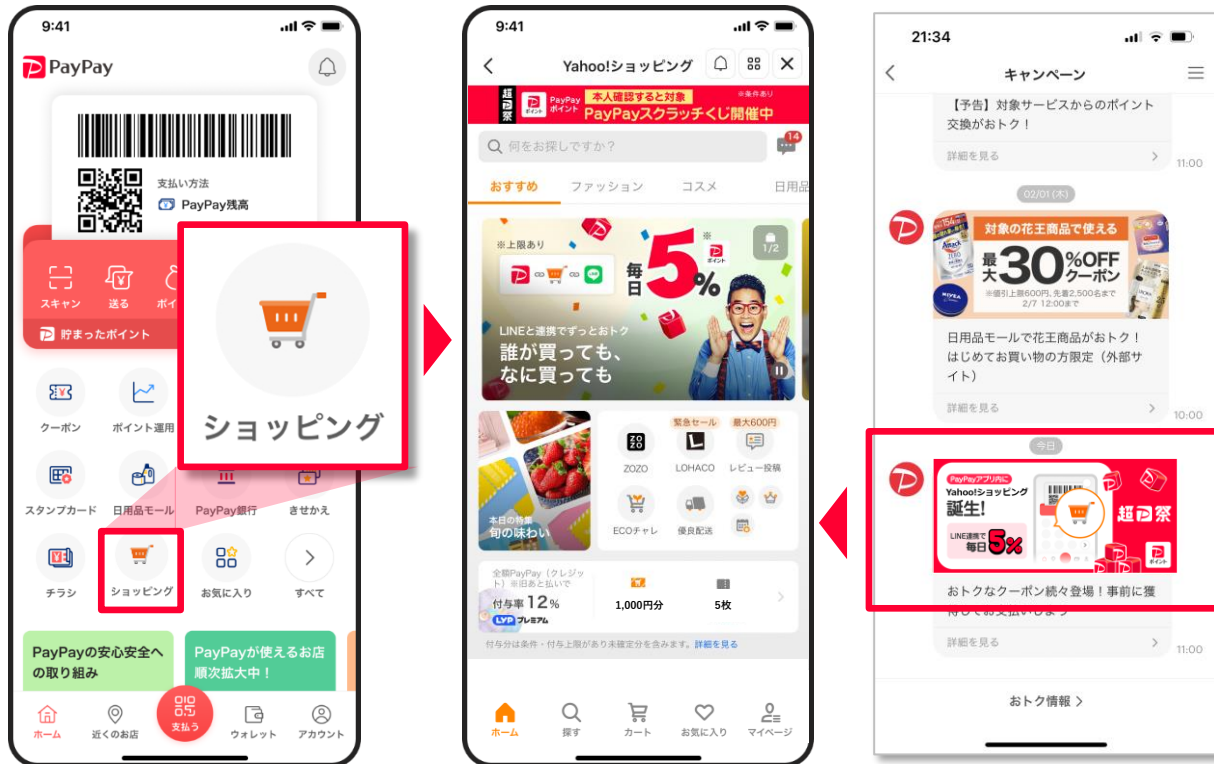
ローカルサービス

※画像は開発中のものであり、今後の変更の可能性あり

※2024年5月9日 2023年度決算説明会資料より抜粋

PayPayアプリとの連携本格化

PayPayアプリ内での購買促進を更に強化



PayPayクーポンによる最大化

PayPayクーポンと重ね合わせて
垂直立ち上げを実施中



※CPは予定利用数に達し次第終了となります
※企画内容は予定なく変更/中止となる場合があります
※イメージは開発中のため実際と異なる場合があります

② Yahoo!ショッピングの強み

- ① 多様なキャンペーン・ポイント還元施策
- ② 出店費等無料 ローコスト
- ③ 外部リンク～相互リンク可
- ④ 豊富なコミュニケーションツール



【超PayPay祭】など多様な販促キャンペーンを実施

大型セールキャンペーン・ポイント還元施策

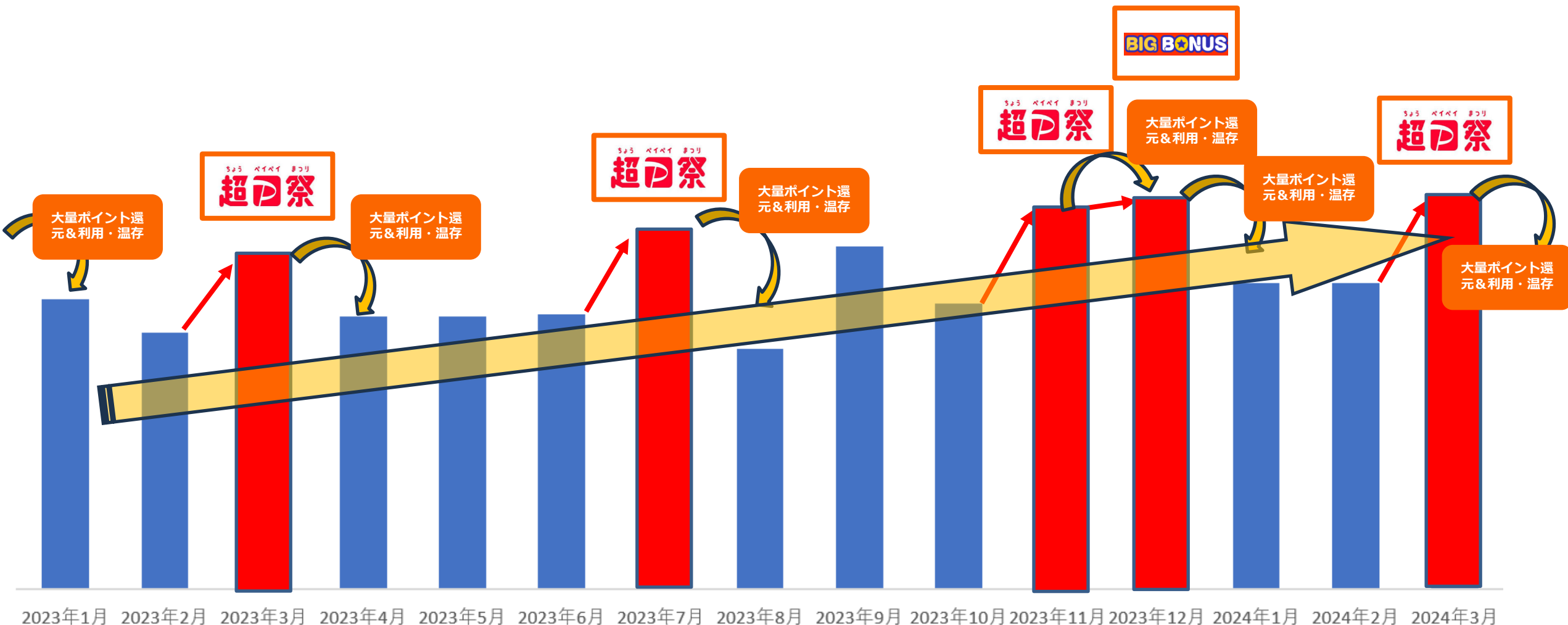


定期的なキャンペーン



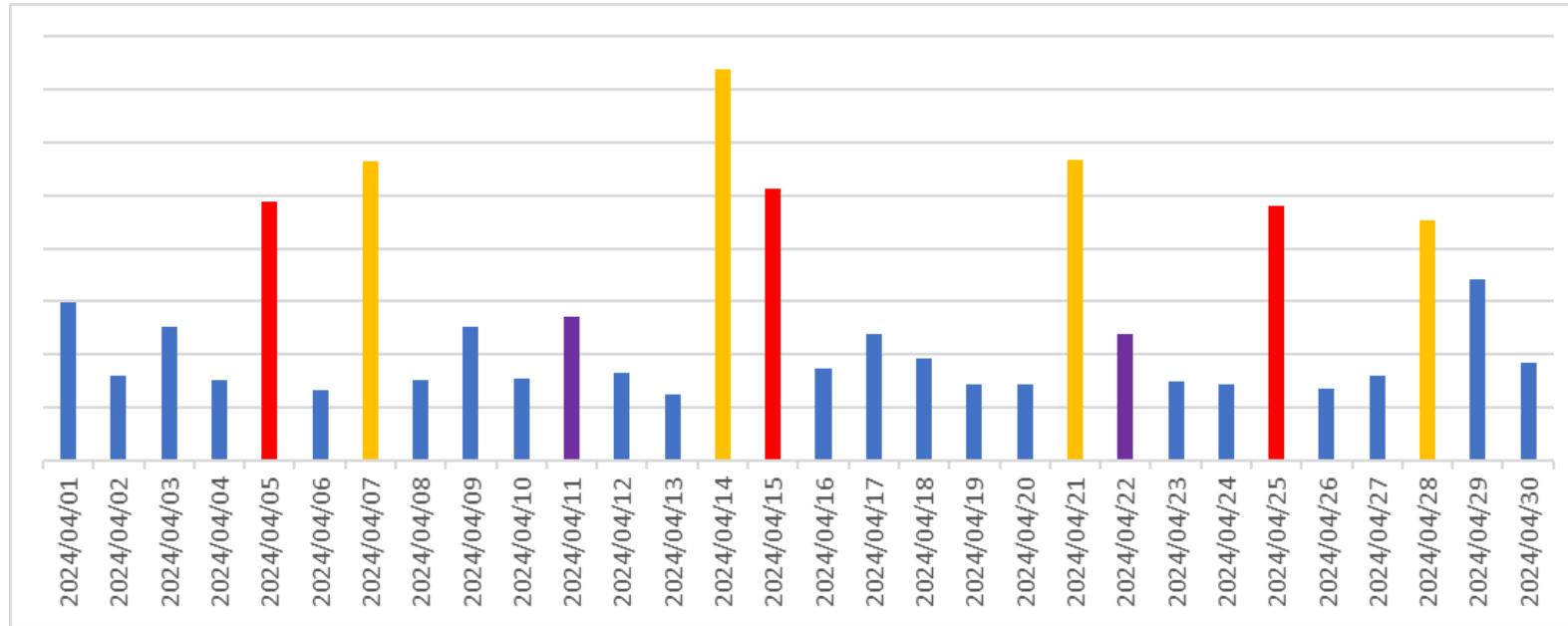
※各種キャンペーンの開催時期や内容は変更となる可能性があります。重ねて一部ストア様やお客様条件限定の還元施策等もございます。（※プロモーションパッケージ加入ストア様限定など）

大型キャンペーン→ポイント還元による成長・困り込みサイクルを構成



強み①：大型セール&ポイント還元：毎月のターゲットDay

開示先：セミナー参加者限定



毎週日曜日

※イベント併載時変動あり



日曜日

約400~500%

毎月5日、15日、25日



5のつく日

約200~300%

毎月11日、22日



ゾロ目

約120~130%

平日



平日

100%

出店費・月額システム利用料などが無料で**低コスト**

出店費

無料

月額利用料

無料

毎月の固定費の負担が少なく、事業者様が続けやすい

※月額費用シミュレーションページもご活用ください

<https://business-ec.yahoo.co.jp/shopping/cost/#simulation>

Yahoo!ショッピング出店

月商（税込）をご入力ください 円

ストアポイント原資負担の設定をご入力ください
（ストアポイント1%は必須でご負担いただきます。詳しくは※1をご覧ください）

キャンペーン原資負担
（キャンペーン原資充当分1.5%は必須でご負担いただきます。詳しくは※1をご覧ください）

アフィリエイトパートナー報酬原資の設定をご入力ください

入金サイクルについてご設定ください

内訳	初期費用	無料！
	毎月の固定費	無料！
	売上ロイヤルティ	無料！
	ストアポイント原資負担(税込)※1	40,000 円
	キャンペーン原資負担(税込)※1	15,000 円
	アフィリエイトパートナー報酬原資※2	909 円
	アフィリエイト手数料※2	273 円
	入金サイクル手数料※3	0 円
	決済サービス個別手数料※4	29,455 円
	決済サービス基本手数料	無料！
	合計	85,637 円 <small>(税込 88,701 円)</small>

月額の費用を
シミュレーション
できるページです。

※例
【必須】
・ストアポイント=1%（～）

【任意】
・追加のストアポイント
・プロモーションパッケージ=3%
※追加の販促費等も加算のうえ
ご試算ください。

※例
・税込みベースで月額コストは
売上の約9%

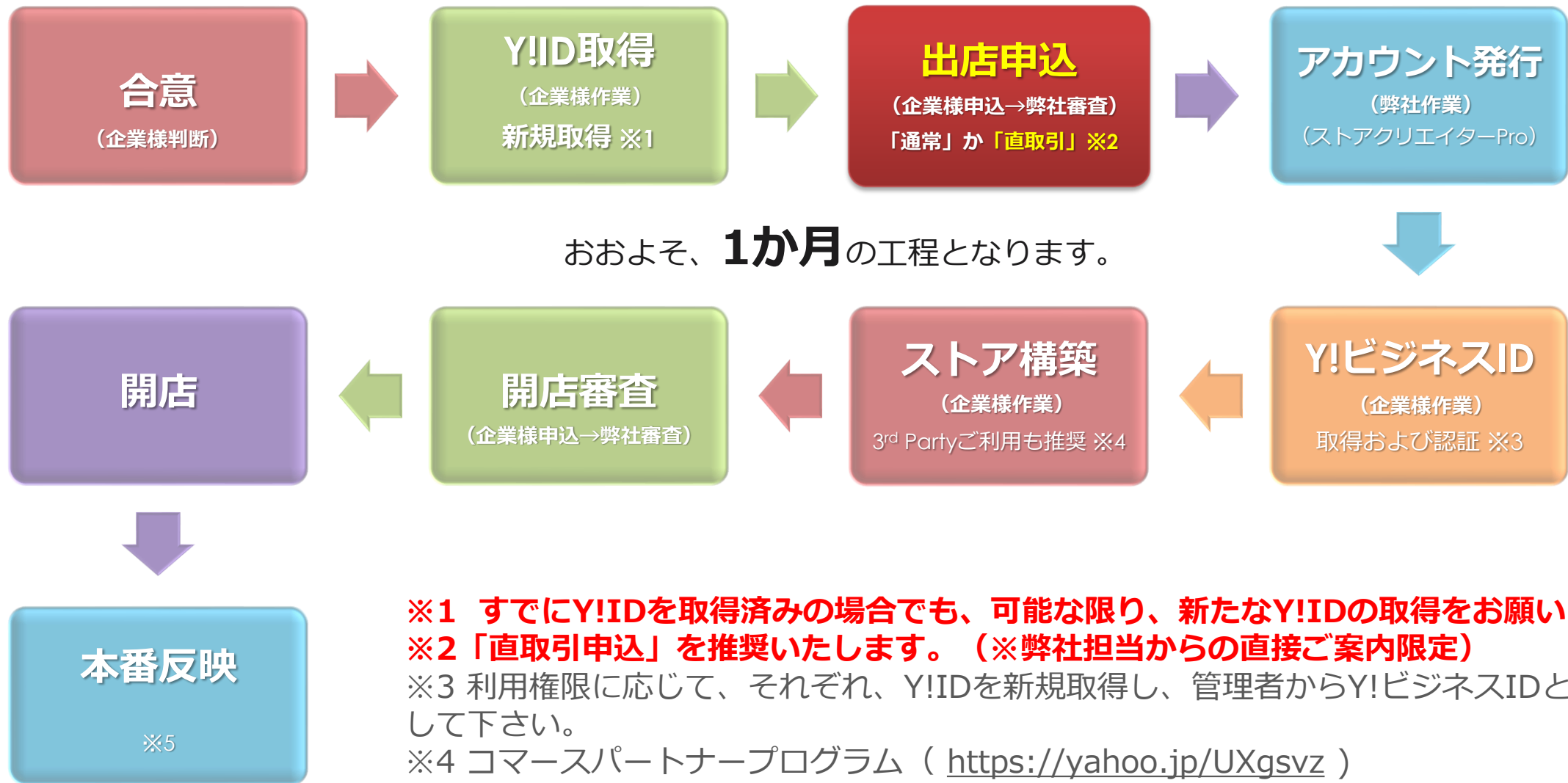
外部自社サイトとの相互リンク・コミュニケーションツール活用

 <p>相互サイト 送客 自由</p>	 <p>メール送信 ストアニュースレター (メルマガ機能)</p> <p>無料</p>	 <p>LINE オフィシャルアカウント 200通/月 (コミュニケーションプラン)</p> <p>無料</p>
---	--	---

ストアページ⇔外部自社サイトへのリンクが可能なので
ストアページ内で本店ECのセール情報なども併せて告知が可能

③ 出店申込～開店 までのプロセス

開店までのフロー概要



※1 **すでにY!IDを取得済みの場合でも、可能な限り、新たなY!IDの取得をお願いします。**

※2 **「直取引申込」を推奨いたします。（※弊社担当からの直接ご案内限定）**

※3 利用権限に応じて、それぞれ、Y!IDを新規取得し、管理者からY!ビジネスIDと紐づけして下さい。

※4 コマースパートナープログラム (<https://yahoo.jp/UXgsvz>)

※5 商品数の多寡にも依りますが、本番反映 (FE) および検索結果へのリスティングも、開店後、半日～1日程度掛かります。

出店申込について

出店手数料について

開示先：セミナー参加者限定

初期費用	無料 (0円)
月額システム利用料	無料 (0円)
売上ロイヤルティ	無料 (0円)
ストアポイント原資負担	1%~15% (1%は必須)
キャンペーン原資負担	1.5%必須
アフィリエイト パートナー報酬原資	1%必須 (任意で50%まで設定可能)
アフィリエイト手数料	30% (パートナー報酬原資に対して)
決済サービス手数料	PayPay残高払い 3.0% (税別) クレジットカード 3.24% (非課税) (PayPayカード(株)発行カードは決済金額の3.0%) PayPayあと払い 決済金額の3.0% (税別)、ゆっくり払い 決済金額の3.24% (税別) モバイル支払い(キャリア決済) 決済金額の4.48% (税別) コンビニ決済・・・150円/件から(税別)、銀行振込決済(ペイジー)・・・150円/件(税別)

お取り扱い商材により必要な免許および情報

下記商材を販売する場合、免許、許可証のコピーや免許情報の入力が必要です。
お申込み完了後、ご提出時期や方法について、別途メールでご連絡いたします。

販売する商材	お申込みにあたり必要なこと
古物（中古品） ※1	古物商許可証の免許情報の入力
酒類全般	酒類販売業許可証の免許情報の入力
医薬品	一般医薬品販売業許可証の免許情報の入力とコピー提出 ※2
コンタクトレンズ	高度管理医療機器等販売業許可証の免許情報の入力とコピー提出 ※2
ブランド品	販売する商材の情報入力 (仕入先 / 卸売先、仕入れ方法、正規流通品であることの証明方法などの入力)

※1 古物（中古品）を出品される場合は、都道府県の公安委員会の許可が必要です。
手続きについては、営業所の所在地を管轄する警察署にご相談ください。

※2 提出時期や方法については別途、お申込み完了後に送信されるメールをご確認のうえ、ご対応ください。

お申込に必要な情報

Yahoo! JAPAN ID

Yahoo!ショッピング出店後にストア管理ツールへログインする際に使用します。

クレジットカード情報

有料オプション利用料など、出店者様のお支払い差額が発生した場合に、ご登録のクレジットカードへ請求が発生します。

会社情報

法人様は、「登記簿謄本」の記載内容と「13桁の法人番号」の入力が必要です。

代表者情報

ご本人確認およびクレジットカード決済サービスの加盟店審査に利用します。

銀行口座情報

決済サービスの利用代金やポイント利用料金などの振込先として利用します。

提出書類

法人様

登記簿謄本（履歴事項全部証明書） 発行から3カ月以内のものをご提出ください。

公共料金の領収書等、国税・地方税の領収証書または納税証明書、青色申告承認申請書（控）、社会保険料の領収書または納入告知書（納付書） いずれか1つ

管理者情報に入力いただいた方の運転免許証、運転経歴証明証、在留カード、マイナンバーカードのいずれか1つ

個人事業主様

業務地住所記載の開業届、青色申告決算書もしくは賃貸借契約書のいずれか1つ

代表者様の運転免許証、運転経歴証明証、在留カード、マイナンバーカードのいずれか1つ

Yahoo! JAPAN IDを取得する

まずはYahoo! JAPAN IDを取得する

開示先：セミナー参加者限定

①

The screenshot shows the Yahoo! JAPAN homepage. At the top, there are navigation links for 'ホームページに設定する', 'Yahoo! BB', 'きっぷ版', 'アプリ版', and 'ヘルプ'. Below these are icons for 'トラベル', 'ヤフオク!', 'ショッピング', 'PayPay STEP', 'カード', and 'メール'. The main navigation bar includes 'ウェブ', '画像', '動画', '知恵袋', '地図', 'リアルタイム', and '一覧'. A search bar with a '検索' button is present. Below the search bar, there are trending topics: '人気の「シャインマスカット」など、旬のブドウが集合' and '太い血管部分を冷やして 熱中症の応急処置や予防法'. The left sidebar contains various service icons like 'ショッピング', 'PayPayモール', 'ヤフオク!', 'PayPayフリマ', 'ZOZOTOWN', 'LOHACO', 'トラベル', '一休.com', '一休.comレストラン', '出前館', 'ニュース', '天気・災害', 'スポーツナビ', 'ファイナンス', 'テレビ', '映画', 'GYAO!', '知恵袋', and 'LINE MUSIC'. The main content area features a 'ニュース' section with categories like '経済', 'エンタメ', 'スポーツ', '国内', '国際', 'IT・科学', and '地域'. A news article titled '平和な世界を' is visible. Below the news is a sports section for the '第104回全国高等学校野球選手権大会' (High School Baseball Championship), showing a match between '聖光学院 福島' and '日大三 西東京'. The right sidebar contains a 'デジタル庁' banner for 'マイポイント' (My Point) with a '20,000円分!' offer, a '国内の新型コロナ発生状況' (Domestic COVID-19 Status) table, and a '電力ひっ迫情報' (Power Shortage Information) table. At the bottom right, the 'ログイン [ID新規取得]' button is circled in red, with '登録情報' next to it. Below the login button are icons for 'メール', 'クーポン確認', and 'PayPay残高確認'.

新規感染者数 (前週同曜日比)	重症者数 (前日比)
137,859 (-1.712)	555 (+4)

北海道電力	東北電力	東京電力	中部電力	北陸電力
関西電力	中国電力	四国電力	九州電力	沖縄電力

② 携帯電話をご用意ください



The screenshot shows the Yahoo! JAPAN ID registration process. At the top left is the Yahoo! JAPAN logo, and at the top right is a "ヘルプ" (Help) link. Below the logo is a progress bar with three steps: STEP1, STEP2, and STEP3. STEP2 is currently active. The main heading is "携帯電話番号でID登録" (Register ID with mobile phone number). To the left of the text is an illustration of a smartphone with "SMS" on it and a laptop displaying a registration form. The text says: "スムーズに登録するために、携帯電話を手元に用意しましょう" (To register smoothly, please have your mobile phone ready). Below this is a text input field labeled "携帯電話番号" (Mobile phone number) and a blue button labeled "次へ" (Next). At the bottom, there is a link for "すでにYahoo! JAPAN IDをお持ちですか？ ログイン" (Already have a Yahoo! JAPAN ID? Login). At the very bottom, there are links for "プライバシー - 利用規約 - ヘルプ・お問い合わせ" (Privacy - Terms of Use - Help/Contact Us) and the copyright notice "© Yahoo Japan".

③ 携帯電話のSMSに届いた4桁の確認コードを入力



The screenshot shows the Yahoo! JAPAN ID registration process at the 'STEP2' stage, titled '確認コードの入力' (Input Confirmation Code). It features a progress bar with 'STEP1', 'STEP2', and 'STEP3'. An illustration shows a smartphone with an 'SMS' icon and a laptop displaying a confirmation code. The main text reads: 'SMSを送信しました。記載されている確認コードを入力してください。' (SMS has been sent. Please enter the confirmation code listed.) Below this is a text input field labeled '確認コード' (Confirmation Code) with an example '例: 1234'. A note states: '登録した携帯電話番号をご自身で利用されなくなる場合は、最新の情報に修正してください。詳細' (If you are no longer using the registered mobile phone number, please update the latest information. Details). At the bottom, there are two buttons: '戻って再送信する' (Return and resend) and '確認する' (Confirm). A link for 'ログイン' (Login) is provided for existing users. Footer links include 'プライバシー - 利用規約 - ヘルプ・お問い合わせ' and '© Yahoo Japan'.

YAHOO! JAPAN

ヘルプ

STEP1 STEP2 STEP3

確認コードの入力

SMSを送信しました。
記載されている確認コードを入力してください。

確認コード

例: 1234

登録した携帯電話番号をご自身で利用されなくなる場合は、最新の情報に修正してください。詳細

戻って再送信する 確認する

すでにYahoo! JAPAN IDをお持ちですか？ [ログイン](#)

[プライバシー](#) - [利用規約](#) - [ヘルプ](#)・[お問い合わせ](#)

© Yahoo Japan

④

必要事項を記入して登録する

YAHOO! JAPAN

ヘルプ

STEP1 STEP2 STEP3

性別

男性 女性 その他 回答しない

生年月日

1980 年 1 月 1 日

郵便番号

表示名 (例：やふたろう)

連絡用メールアドレス

お知らせメール (Yahoo!ダイレクトオファー) を希望

利用規約 (プライバシーポリシー、Yahoo!メールガイドライン、Yahoo!ボックスの利用ガイドラインを含む) をお読みいただき、同意される方のみ「登録」ボタンを押してください。Yahoo! JAPANは、「プライバシーポリシー」にしたがってお客様の情報を取り扱います。また、お客様のご連絡先に各サービスや特集などのご案内をお送りすることがございます。

なお、グループ企業とのデータ連携をお読みいただき、希望されない場合は以下のチェックを外してください。

グループ企業とのデータ連携に同意する

登録する

⑤

順に設定していきます



登録完了

次にWEBから出店お申込み

WEBでお申し込み

開示先：セミナー参加者限定

①

The screenshot shows the Yahoo! JAPAN Shopping homepage. At the top, the logo "YAHOO! JAPAN ショッピング" is visible, along with the user name "tak*****" and a cart icon showing "0枚". A search bar contains the text "何をお探しですか?". To the right, there are icons for "カート" (1), "お気に入り", "注文履歴", "新着情報" (3), and "マイページ". Below the search bar, there are category tabs: "おすすめ", "ファッション", "日用品", and "コスメ". The main banner features a large "毎日 5% 上限あり" (Daily 5% off, limit applies) promotion for PayPay, with the text "PayPayなら毎日5%! いつでもおトクに貯まる※上限あり". Below the banner, there are three promotional cards: "【おせち】もふるさと納税で" (Specialty food for tax), "日替わりクーポン" (Daily rotating coupon) with "最大 30% OFF" (Maximum 30% off), and "おトク宝箱" (Benefit treasure chest). At the bottom, a status bar shows "全額PayPay残高払いで 付与率7% (内訳)" (Full payment with PayPay balance, 7% reward rate), "1,785円 (15:34時点)" (1,785 yen as of 15:34), and "0枚" (0 items).

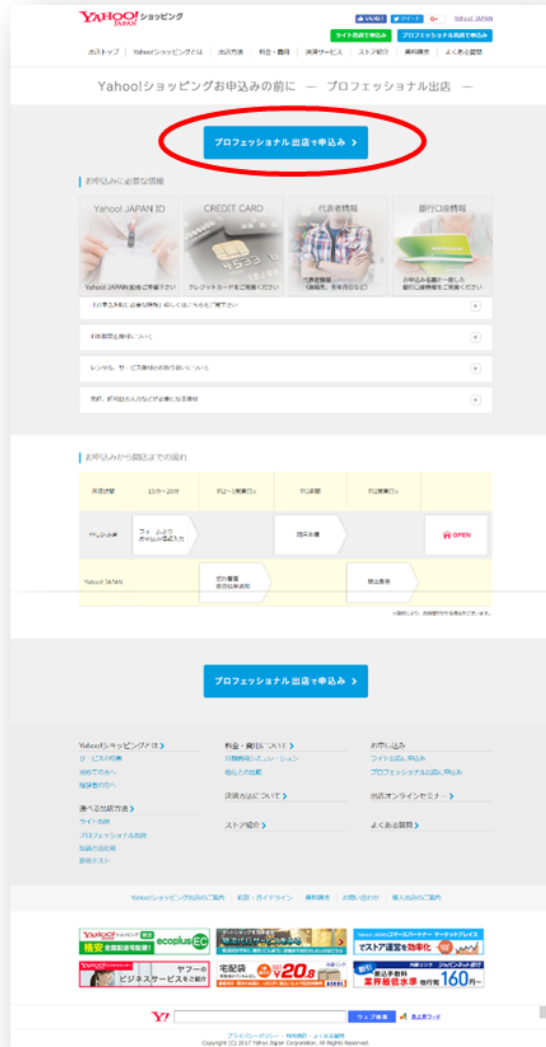
②

The screenshot shows the Yahoo! Shopping website interface. At the top left is the logo "YAHOO! ショッピング JAPAN". To the right are social media icons for Facebook and Twitter, and the text "Yahoo! JAPAN". Below this is a navigation menu with items: "トップ", "Yahoo!ショッピング出店", "料金・費用", "決済サービス", "ストア紹介", "よくある質問", and "PayPayモールのご案内". A red dashed oval highlights the "出店の申込み" button in the top right navigation area. Below the navigation is a red text notice: "恐れ入りますが、現在出店事務局の業務を一部縮小して営業しており、お電話での問い合わせ業務を休止しております。ご迷惑をおかけして申し訳ございませんが、ご了承くださいませようお願い申し上げます。". The main banner features a grid of product images including a rice cooker, a coffee maker, a cake, a bowl of food, a teapot, a shopping bag, headphones, a t-shirt, sneakers, a Champion t-shirt, a bicycle, a ring, and skincare products. A large white text box in the center of the banner reads "ネットショップ開業を0円で!" and "急成長のモールにお店を開こう". A blue button with the text "出店の申込み" and a right-pointing arrow is positioned at the bottom center of the banner, also highlighted by a red dashed oval.

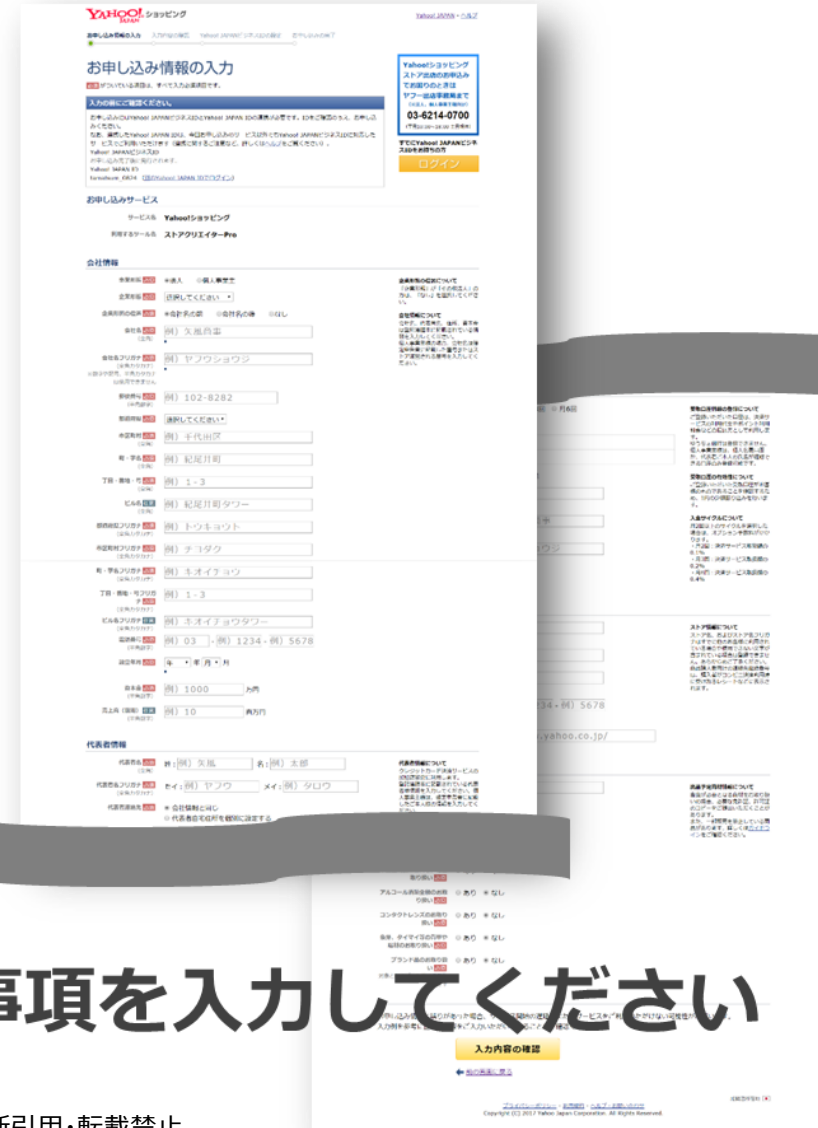
WEBでお申し込み

開示先：セミナー参加者限定

③



④



必要事項を入力してください

申込→審査→アカウント発行完了後：【ストア構築】



※開店後→LINE公式アカウント発行



※ストアクリエイターPro（管理画面）にて御社による構築作業をお願い申し上げます。
オンラインマニュアル等を参考に、**10個のステップ完了後→【開店審査ボタン】**を押下

① 出店ご検討段階

■ 出店ご案内総合ページ (Top)

<https://business-ec.yahoo.co.jp/shopping/>



■ 出店 お申込みの時に必要な情報

<https://business-ec.yahoo.co.jp/shopping/attention/>



■ 出店 料金・費用関連

<https://business-ec.yahoo.co.jp/shopping/cost/>

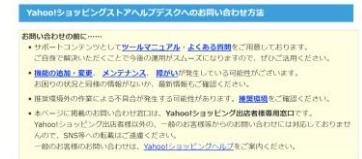


② ストア構築段階 (※出店審査完了後)

■ 弊社 ヘルプデスク

※注) ストアアカウント発効前にはご利用いただけません。

<https://store-info.yahoo.co.jp/shopping/apply/helpdesk.html>



■ 開店までの10ステップ マニュアル

<https://store-info.yahoo.co.jp/shopping/open/>



■ 出店までのかんたんガイド by Magnet

<https://ec-magnet.com/lp/openstep>



■ コマースパートナー

※弊社提携運用サポートパートナーサービス

https://business-ec.yahoo.co.jp/commerce_partner/



④ 運営課題に対する ソリューションご紹介

- ① **ストア構築にリソース**が割けない
- ② **物流**に課題がある（倉庫がない）
- ③ **楽天等の他ECデータ**を移行したい
- ④ **自社システム**で注文管理を行いたい
- ⑤ **実店舗**チャンネルをうまく活用したい
- ⑥ **リピーター**獲得を優先したい

①ストア構築にリソースが割けない



コマースパートナー

ネットショップ運営に関する厳選ソリューションをご紹介します。
運用や構築をアウトソーシングすることにより、
店舗運営の判断優先やリソース確保などのメリットも多数ございます。

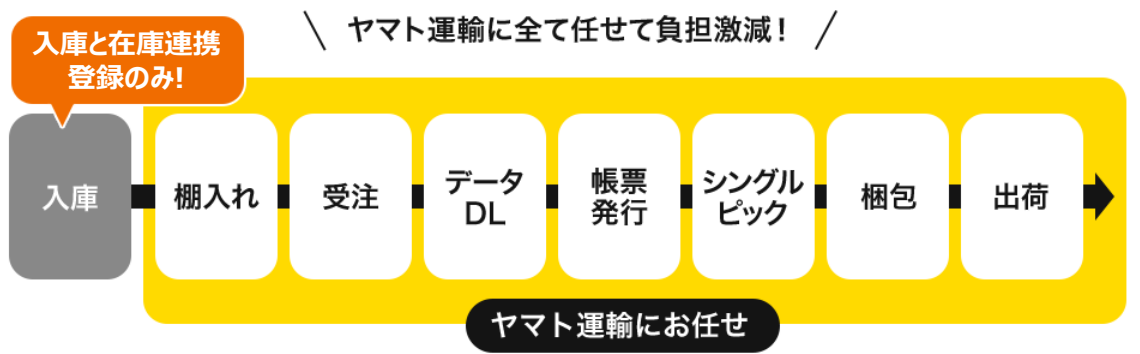


②物流に課題がある（倉庫・発送）



ヤマト・フルフィルメント

ヤマト運輸の物流拠点に事業者様の商品を保管し、
入庫以後の各作業をヤマト運輸が代行する「在庫型倉庫」サービスです。



※別途お申込み作業・入庫対応・在庫連携ご登録が必要となります。

③ 楽天等のECデータを移行したい



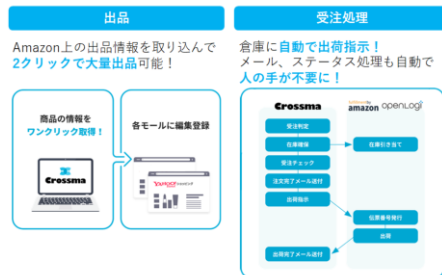
コマースパートナー

楽天市場等他社ECのデータ移行につきましても同様に、コマースパートナー各社からのご希望のソリューション提供企業をご検討ください。

楽天ショップの商品データをらくらく変換!
Yahoo!ショッピング移行ツールの決定版
STORE CONVERTER
ストアコンバーター for SKU

- ここがスゴい! 画像の準備が不要!
- ここがスゴい! スペックブランドコード自動登録!
- ここがスゴい! 基本機能は無料! 今すぐ使える
- ここがスゴい! プロダクトカテゴリを自動登録!
- ここがスゴい! 必要なのは楽天のCSV項目の結びけ登録が不要!

受注数が増えても月額**14,800円**の圧倒的コストパフォーマンス!



※イメージはサービス一例となります。

④ 自社システムで注文管理を行いたい



Yahoo!デベロッパーネットワーク

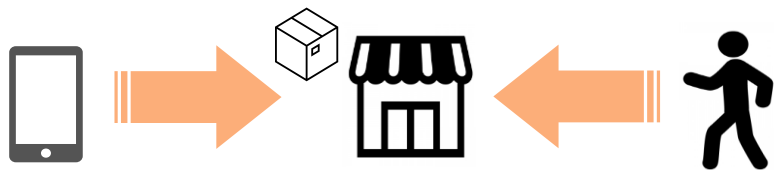
ストア運営をサポートする各種APIもご用意しています。

APIドキュメント

- ショッピング**
Yahoo!ショッピングが持つ日本最大級の商品データやEC機能を利用でき、アフィリエイトも提供します。
- YOLP(地図)**
地図・地域情報に関するさまざまな機能を提供します。各種デバイスでも利用できます。
- テキスト解析**
日本語のテキストを解析し扱いやすいデータに加工したり、日本語にまつわるさまざまな機能を提供します。

※別途ショッピングAPI利用申請等が必要となります。

⑤ 実店舗チャネルを活用したい



店頭受け取り機能

ストアクリエイターPro上で実装しております。

「店舗へ商品を発送する」場合と「店頭在庫を販売」することが可能

(1) 店頭受取

EC在庫を販売し、購入された商品を実店舗へ発送。ECの在庫を活用し、実店舗への来店を促進。

EC在庫

- プラス面
・お届け方法に店頭受取を追加するのみ
店舗在庫のシステム連携の開発が不要

- マイナス面
・倉庫→店舗間の自社配送便がなければ
送料が個別に発生

(2) 店頭在庫購入

各店舗ごとの在庫を表示し、ユーザーが店舗を選択、購入が可能。ECだけでなく店舗での在庫も活用。

EC在庫

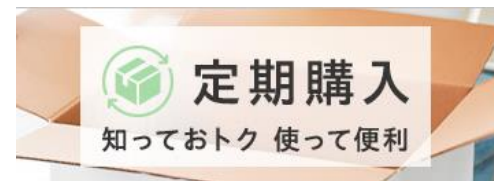
+ 店頭在庫

- プラス面
・店舗&ECの在庫オペレーションの最適化
・受領までのリードタイムが短い

- マイナス面
・店舗在庫のシステム連携の開発が必要

※一部店舗在庫のシステム連携開発が必要となる場合がございます。

⑥ リピーター獲得を優先したい



定期購入機能

ストアクリエイターPro上で実装しております。

定期購入商材に対する追加ポイント設定なども可能



ご希望の頻度でお届け

一度申し込みすれば、いつも買っている商品をご指定の頻度で定期的にお届けします。



スキップなど変更も簡単

お届け予定日の11日前までなら、ご注文後も配送頻度・スキップ・数量の変更も可能です。



おトクな商品がたくさん

定期購入の商品は通常購入よりもおトクなことがあります。ぜひチェックしてみてください。

※ストアによっては変更できないことがあります。

※定期購入による2回目以降の売上に対して、一律1.0%の利用手数料が別途発生いたします。

LINEヤフー株式会社

「物価高に負けていけない！」おokayama県産品WEB物産展事務局

担当：高岡 保夫、松村 隆仁

メールでお問い合わせ

件名：【令和6年度岡山県WEB物産展】事業者名

メールアドレス：

ml-ec-okayama@lycorp.co.jp

出店に関してや、岡山県WEB物産展に関してご不明点がありましたら
お気軽にお問い合わせください

※岡山県WEB物産展の正式名称は、「物価高に負けていけない！」おokayama県産品WEB物産展です。

LINEヤフー

「WOW」なライフプラットフォームを創り、日常に「！」を届ける。