

BtoC
越境EC販売

amazon

JETRO

JAPAN  STORE

2025年度 JAPAN STOREプログラム 募集要項

ジェトロ デジタルマーケティング部
ECビジネス課

お問い合わせ



[よくあるご質問](#)

※お問い合わせ前にご覧ください

[お問い合わせフォーム](#)



[ジェトロJAPAN STOREプログラムページ](#)
[Amazon JAPAN STORE ページ](#)

JAPAN STOREについて

ジェトロは、Amazonと連携し、Amazon（米国/英国）上に**日本商品特集ページ「JAPAN STORE」**を設置し、共同での**プロモーション、マーケティング**を実施します。

参加事業者が
海外Amazonで出品・販売



アマゾンジャパンと連携し
日本企業をサポート



米国・英国



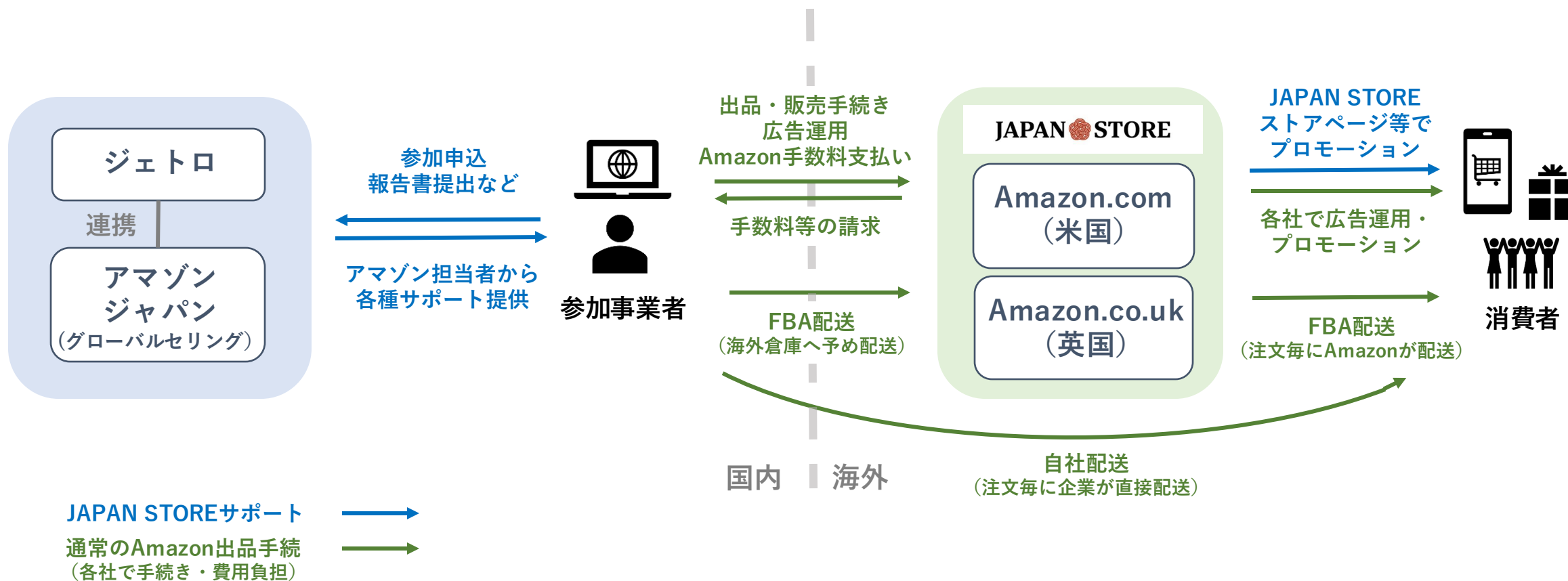
「JAPAN STORE」ストアページ



現地消費者への
リーチを後押し

JAPAN STOREのスキーム

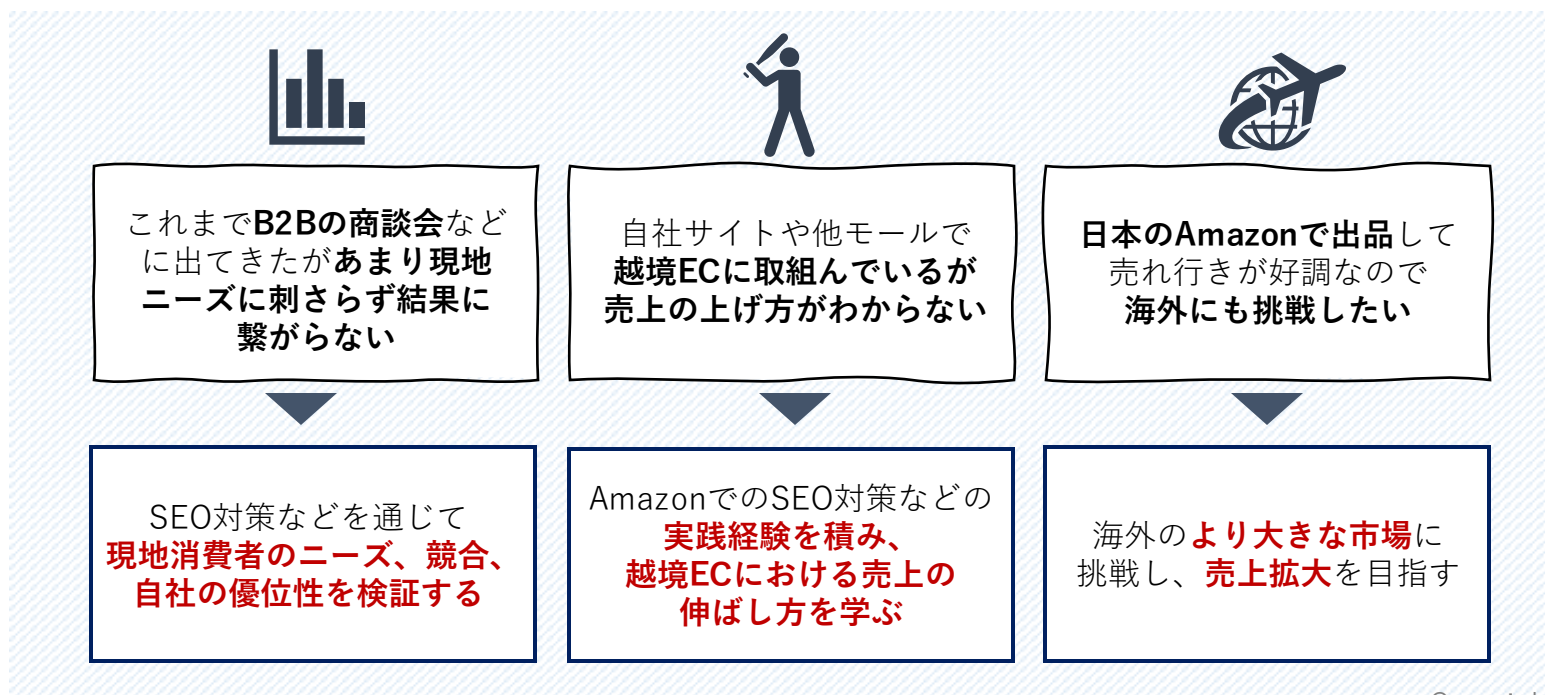
- ✓ Amazonグローバルセリング担当者が出品と売上拡大に向けた各種サポートを実施
- ✓ Amazon サイト内に設置した日本商品特集ページ「JAPAN STORE」を通じて現地消費者への露出機会を拡大



活用例

Amazonでの越境EC販売を通じて、どのようなゴールを目指しますか？

- ✓ 米国・英国の消費者に直接アクセスし、海外売り上げを増加させる
- ✓ 販促活動や購入者コメントを通じて現地消費者のニーズを検証する
- ✓ 競合分析やキーワード分析、購買データを通じて自社の優位性を理解する
- ✓ SEO対策や魅力的な商品ページ作成方法などの越境ECの知見を得て今後の販売に活かす



- 活用企業の声を [ジェットロHP](#) や [Amazonサイト](#) にて公開中！



- Amazonで販売中の成功事例ストーリーも [こちら](#) でチェック！

※掲載事例はJAPAN STORE参加事業者および海外販売事例に限りません。

プログラム概要

- ・ 事業名 : 2025年度 JAPAN STOREプログラム
- ・ 主催 : 日本貿易振興機構（ジェトロ）、アマゾンジャパン合同会社
- ・ 事業内容 : Amazon（米国/英国）への出品、およびプロモーションのサポート（詳細はp.9~13参照）
- ・ 実施期間 : 2025年4月1日～2026年3月31日
- ・ 応募期間 : **【第一期】4月下旬～6月末、【第二期】9月（予定）**
- ・ 対象地域 : 米国/英国
- ・ 対象企業 : 日本企業および日系企業（在米/在英）

日本企業：在日本企業、個人事業主の場合は開業届を税務署に提出済みであること

日系企業：日本企業の商品を取り扱っており、10%以上日本企業の資本が入っている在米・在英の事業者
（企業もしくは事業登録がなされている個人事業主）

- ・ 対象 : 「参加要件」（p.7）、「対象カテゴリと商品に関する定義」（p.6）を参照
- ・ 参加料金 : **無料。一部有料オプションあり**
※Amazon出品にかかる費用は自己負担
- ・ 定員 : 米国 800社程度、英国 200社程度

申込企業に対しジェトロおよびアマゾンジャパンにて審査を行います。定員に達し次第募集を終了します。

対象カテゴリと商品定義

米国/英国への輸出可否やAmazon出品可否、必要な認証は予めご自身でご確認ください。

出品商品の基準はAmazonの制限事項（米国/英国）に準拠します。

JAPAN STORE参加企業の出品商品の中で掲載資格を満たす商品は自動的にストアページに掲載されます。

※掲載を望まれない商品は、参加後に所定のフォームよりご連絡ください。

No.	対象カテゴリ	商品に関する定義
1	食品 (ただし、酒類、冷凍品、冷蔵品は除く)	日本で製造された商品
2	ファッション (ベイビー含む)	日本で製造された商品 または 日本企業および在米/在英日系企業により商品の規格を決定の上 設定した規格を満たしていることが保証されている海外製造商品
3	ビューティー・ヘルスケア	
4	キッチン	
5	ホーム (家電・家具・ガーデンなど)	
6	オフィス (文具・PC・産業系機械など)	
7	スポーツ・アウトドア (カー用品含む)	
8	ホビー (ゲーム・おもちゃ・ペット・楽器・本・DVD/CDなど)	

※仕入れ商品の場合、**正規のルートで仕入れていること**が証明できること。

※輸出入規制や販売規定、ガイドラインに準拠した商品であること。

特に食品など現地認証取得が必要な場合、**必要な認証（米国の場合FDAなど）を取得できること**（JAPAN STORE参加後の取得も可）

※対象外：**酒類、冷蔵・冷凍品**、中古商品、アダルト商品、Amazonデバイスなど。

Amazon（英国）では、脂肪、塩分、糖分が多い食品は、対象外（英国の規制に基づき露出・掲載が制限されるため）

詳細は[Amazonのウェブサイト](#)を参照。

※その他、**Amazonの制限事項（米国/英国）**に準ずる。

※商品の定義を満たしていることは自己申告制とし、上記定義に合致しない商品であることがジェットロもしくはアマゾンジャパン、またはAmazon（米国/英国）により確認された場合はストアから掲載を取り下げ、本プログラムの対象から除外します。

参加要件

1

※
定められた**実施報告書**やアンケートを指定の頻度でジェトロへ提出できること
かつ、過去のJAPAN STORE事業でジェトロが求める報告書・アンケートを提出していること

2

ジェトロやアマゾンからの**連絡に応答**できること
かつ、本事業の実施にあたり必要な**企業・製品・その他情報**を、ジェトロとアマゾンの求めに
応じて**提供**できること

3

Amazon（米国/英国）アカウントで「**大口出品**」の形態で商品を出品すること

※詳細は[大口出品（米国）](#) / [大口出品（英国）](#)をご確認ください。

4

日本企業、もしくは開業届を税務署に提出済みの**個人事業主**であること
在米/在英日系企業の場合、**日本企業の商品を扱っており、10%以上の日本の資本**が入っている在米/在英の事業者であること（企業もしくは事業登録がなされている個人事業主）

5

本募集要項および参加要綱（[こちら](#)）を確認し、
ジェトロおよびAmazonが定める規約に同意できること

このほか、次ページのポイントに基づき審査を行います

※アンケートへのご回答いただくとともに、Amazonの出品管理ツール「セラーセントラル」上のビジネスレポートに基づいて、「B2C売上ダッシュボード」上の情報を定期的にご提出いただきます。

企業審査のポイント

申込の時点で以下の準備ができていること →p.14-16を確認してください

- 対象商品について、米国または英国の**市場ニーズ、競合調査**を行っていること
- 越境ECの**販売戦略やロードマップ**を立てていること
- 米国/英国における**規制や関税等の税制度を確認**していること
- Amazon商品ページにて掲載する画像、英語原稿をすでに用意している、または用意できること

自力でAmazon運用や海外販売ができること

- ECで必要な知識（広告/SEO/FBA等）の習得と運用を自ら積極的に行う意思があること
- 認証取得等の海外販売手続きや広告運用等の販促活動を行う**予算・体制**があること
- Amazon（米国・英国）とのやり取り、カスタマーサービス等の**英語対応**ができること

プログラム内容

Amazon担当者による出品・売上拡大サポート

出品手続き、海外販売立ち上げ

➤ 多くの企業が躓く出品で、必要な手続きや疑問点をAmazon担当者に相談 新規出品企業対象

New ➤ 「スタートダッシュ成功パック」で初の売上創出を目指し、課題の把握と対策を実践 申込制

売上拡大サポート

➤ 売上拡大に向けた取組や役立つツール、セール情報等について、Amazon担当者が情報提供、相談に対応 出品済企業対象

New ➤ 各社の課題に応じた「売上拡大トレーニング・プログラム」でさらなる売上拡大に挑戦 申込制

マーケティングによる販売促進

特集ページ「JAPAN STORE」の設置・PR

➤ Amazon内・外広告で現地消費者にリーチ

New 有料マーケティング・プログラム 申込制・有料

- Amazon外広告やインフルエンサーマーケティング等での外部ユーザーの更なる取り込み
- JAPAN STORE上の追加広告枠設置

Amazon運用を後押しする情報提供

New ➤ 課題別・習熟度別ウェビナー

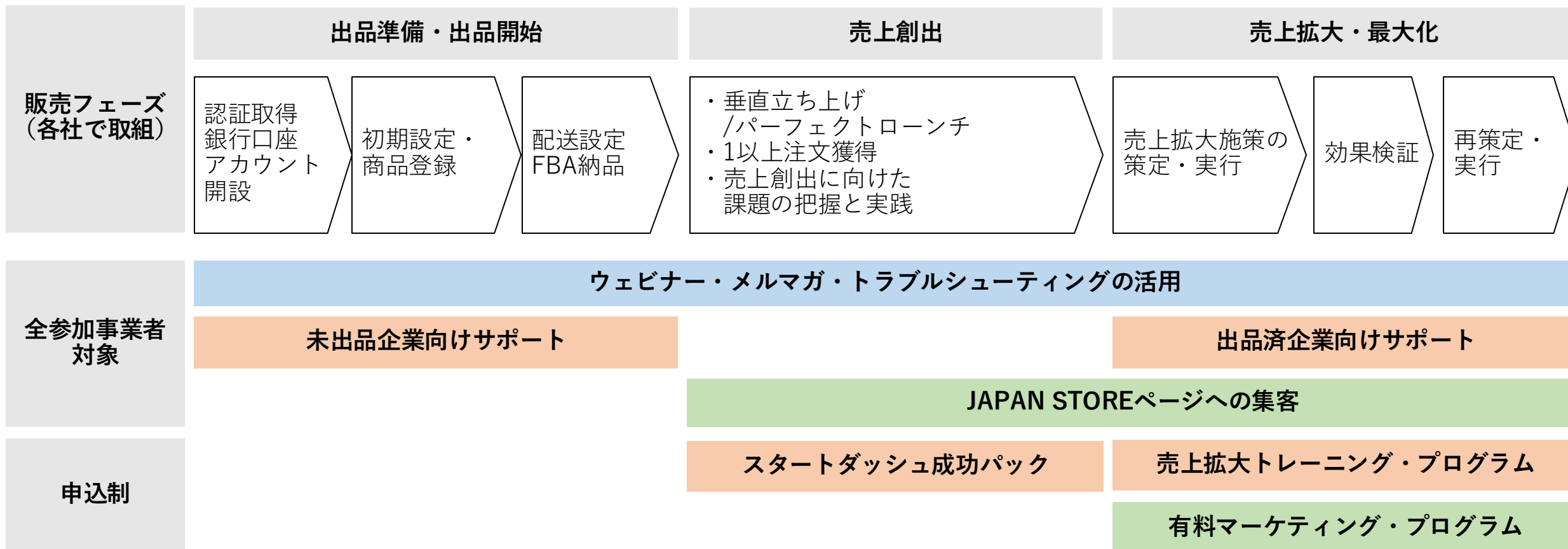
➤ 役立ち情報メルマガ

New ➤ 海外販売専用トラブルシューティングサポート
※夏～秋頃より設置予定



なお、本プログラムは「[新規輸出1万者支援プログラム](#)」におけるジェトロと独立行政法人中小基盤整備機構（以下、「中小機構」という）との連携の一環として、中小機構の協力を得て実施します。中小機構が実施する越境ECに関するセミナーやイベントのご案内、越境ECに役立つ情報等を、本プログラムの参加者にお届けします。

プログラム参加後の流れ



サポート内容① 未出品企業向け

JAPAN STORE
だけ!

出品手続き、海外販売立ち上げ

はじめてAmazon（米国/英国）で出品を開始される企業向けに、Amazonグローバルセリング担当者が出品開始までの準備をサポート

■ 出品にかかる各種手続きについて Amazonグローバルセリング担当者にご相談いただけます

- アカウント作成方法
- 商品登録方法
- FBA（Amazon配送）の利用方法
- 英国VAT登録（登録手続きについてアドバイス・サポート）

Amazon公式サービスプロバイダー紹介

- 海外口座開設、現地認証取得（FDA、VAT等）、物流など

■ 出品準備に役立つ情報が得られます

- メルマガ
 - 各国市場動向
 - Amazonポリシー、仕様変更 など
- ウェビナー
 - 出品準備のポイント など

■ 「スタートダッシュ成功パック」【申込制】

出品後、スムーズな売上創出がその後の売上拡大の鍵です。Amazon担当者とともに最長3ヵ月間、5回程度の個別面談を通じて自社の課題を把握し、課題に応じた対策を習得・実践しましょう



スケジュール例

- ✓ 1ヵ月目：販売拡大基礎、転換率向上方法の習得と実践
売上レポートの活用、商品ページの作りこみ、購入者レビューの獲得クーポン&広告運用の開始、必要在庫数の提案
 - ✓ 2ヵ月目：露出拡大方法の習得と実践
広告費の予算拡大、広告レポートの活用、品揃え拡大サポート
 - ✓ 3ヵ月目：露出拡大方法（応用）の習得と実践
商品ページおよび広告に対して、A/Bテスト実施
- 卒業

募集規模：200社
募集期間：5月中旬より順次
(定員に達し次第終了)

開始時期：6月上旬
費用：無料
対象国：米国・英国
実施期間：3ヵ月目安（進捗により変動）

応募条件：

- JAPAN STORE参加中であること
- 出品完了済みであること
- 出品開始が2025年1月1日以降であること
- ブランドオーナーであること
- FBA利用ができること
- 3ヵ月間販促費用を準備できること
(目安：売上目標の10~30%以上)

※実施施策の内容は予告なく変更される可能性があります。

サポート内容② 出品済み企業向け

JAPAN STORE
だけ!

売上拡大サポート

Amazon（米国/英国）出品済み企業に
Amazon担当者がついてサポート

■ 出品後のAmazon運用について Amazonグローバルセリング担当者にご相談いただけます

- ▶ FBA、広告、ブランド登録、割引設定等
各種Amazonツールの活用方法
- ▶ 一般的なトラブル相談やサポート など

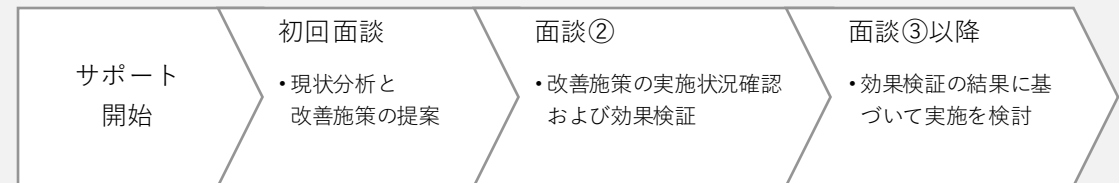
■ 売上拡大に役立つ情報が得られます

- ▶ **メルマガ**
 - 基本的な商品選定方法、品揃え拡大方法
 - SEO対策に効果的なスポンサー広告の方法
 - 転換率向上施策
 - クーポン設定方法
 - セールイベントの告知と活用ポイント
- ▶ **ウェビナー**
各課題におけるベストプラクティスの共有
 - 品揃え・商品選定
 - 露出拡大
 - 転換率向上

■ 「売上拡大トレーニング・プログラム」【申込制】

各社が抱える課題について
カテゴリーや商品に応じた対策の提案やフォローを行います

- ▶ **品揃え・商品選定**
需要や同業他社の分析をもとに
売上向上が見込める商品の選定や商品展開方針の立て方をレクチャー
- ▶ **露出拡大（SEO対策および広告運用）**
関連性の高いキーワード抽出・分析を行い
広告の最適化や効果的な運用方法をレクチャー
- ▶ **転換率向上（商品ページ改善）**
転換率向上に向け、商品ページのベストプラクティスをもとに
Amazonツールを活用した具体的な改善方法をレクチャー



募集規模：300社程度
募集期間：5月中旬
(定員になり次第終了)

開始時期：6月上旬頃～
費用：無料
対象国：米国・英国
実施期間：約1～3ヵ月間、面談最低2回
(改善施策の導入時期・効果により変動)

応募条件：
・ JAPAN STORE参加中であること
・ 出品完了済みであること
・ ブランドオーナーであること
・ FBA利用ができること
・ 販促費用を準備できること
(目安：売上目標の10%以上)

※実施施策の内容は予告なく変更される可能性があります。

サポート内容③ 日本商品特集ページを介した誘客施策

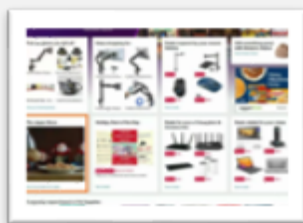
JAPAN STORE
だけ!

ジェトロ特別オンラインプロモーション

日本商品特集ページ「JAPAN STORE」に掲載し
現地消費者向けにプロモーション

■ Amazon内・外広告で現地消費者を誘導

- JAPAN STOREストアページ内に
特集商材、季節性商材、新規商材の特集枠を設置
- Amazonサイト内に「JAPAN STORE」バナー広告を設置
- Amazon登録者向けターゲティングメール※英国のみ
- Google広告等Amazon外プロモーション



バナー広告

■ 有料マーケティング・プログラム【申込制】

ストアページ上での露出を増やし更なる集客効果を狙う
※企画の詳細については都度、Amazonの営業担当よりご案内いたします

募集期間：4月下旬予定 ※以降複数回実施予定
開始時期：初回が7月上旬頃 ※以降複数回実施予定
実施期間：約1ヵ月程度
応募条件：

- JAPAN STORE参加中もしくは参加予定であること
- 出品完了済みであること
- ブランドオーナーであること

➤ Amazon外広告

Amazon外広告（GoogleやMeta,X等）を活用して
優先露出（右画像緑枠）させたページ上へ送客

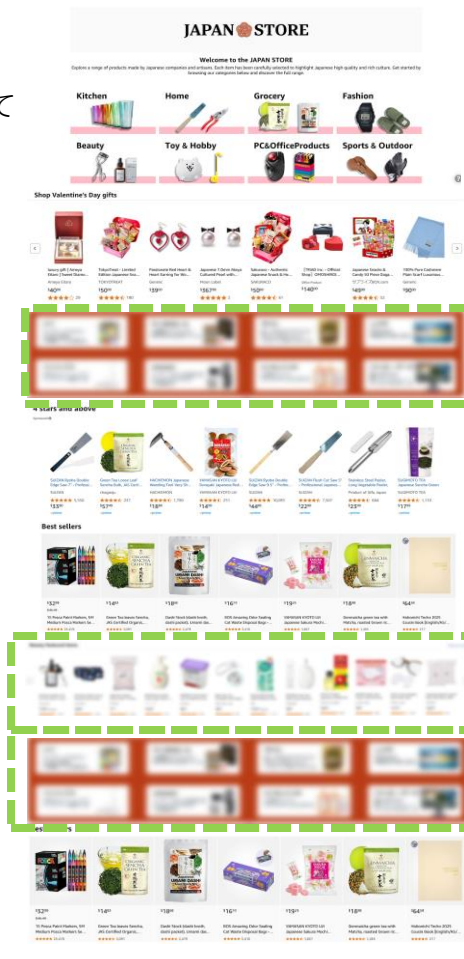


➤ インフルエンサーマーケティング

インフルエンサーを活用し各社の商品をダイレ
クトにプロモーション

➤ JAPAN STORE上の追加広告枠設置

JAPAN STOREページ上に各事業者の
ブランドや商品を優先的に露出する枠を設置
（右画像緑枠）



※予告なく変更になる可能性があります。

※画像はあくまでイメージであり、露出量や露出期間を保証するものではありません。
※内容はあくまで予定であり、実施や効果を保証するものではありません。

必要な取組

事前調査

ニーズ検討

- ・ 自社商品の**需要調査**
- ・ **競合**/自社商品
- ・ **輸入規制**/市場環境

コスト検討

- ・ 必要な**認証、関税**
- ・ 物流方法や**費用**
- ・ 予算・人員の**確保**

米国・英国
でAmazon
をやりたい



戦略検討

ロードマップ策定

- ・ 目的/ゴール/期間
- ・ 売上や利益の**目標**

販売戦略の立案

- ・ 顧客/ペルソナ
- ・ **差別化ポイント**
- ・ 商品選定/**価格設定**

販売準備

輸出手続き

- ・ 輸入規制対応
- ・ **VAT対応**（英国）
- ・ 配送業者選定/FBA納品
- ・ 海外保険/海外商標

Amazonアカウント開設

Amazon出品手続き

- ・ 商品登録/商品ページ作成
- ・ ブランド登録
- ・ 口座開設

JAPAN STORE掲載

販売・販促

アカウント保守・管理

カスタマーサポート

- ・ 受発注管理
- ・ 在庫管理
- ・ レビュー対応

販促施策

- ・ 商品ページ改善
- ・ SEO対策、広告運用
- ・ 販売データ分析
- ・ セール、商戦イベント参加
- ・ SNSマーケティング
- ・ 商標登録

※記載内容は一例です

申込前に各社で準備

ここまで完了している企業を
本事業の参加対象企業の目安とします

JAPAN STOREプログラムで サポートを受けながら各社で取組み

担当者に相談しながらAmazon出品・販売を進められます

必要な取組（事前準備）

事前調査

ニーズ検討

- ・ 自社商品の **需要調査**
- ・ **競合**/自社商品
- ・ **輸入規制**/市場環境

コスト検討

- ・ 必要な **認証、関税**
- ・ 物流方法や費用
- ・ 予算・人員の確保

戦略検討

ロードマップ策定

- ・ 目的/ゴール/期間
- ・ 売上や利益の目標

販売戦略の立案

- ・ 顧客/ペルソナ
- ・ **差別化ポイント**
- ・ 商品選定/価格設定

民間事業者への相談や外部委託などをお考えの方は「**ジェトロ越境EC支援パートナー**」をご活用ください。

越境ECに取り組む際の事前調査・戦略立てから販売準備、販売・販促をサポートする民間のサービス事業者の紹介が可能です。

詳細は [こちら](#)

規制等の制度情報は [こちら](#) を確認
[米国](#) [英国](#)

越境ECやAmazonの基礎的な知識を確認する

- 動画 [「越境ECではじめに知るべきこと」](#)
- 動画 [「はじめての海外戦略の考え方」](#)
- 動画 [「越境ECを始める前のニーズの整理」](#)
- 動画 [「Amazonを使って海外へ」](#)
- [Amazonで海外販売をする方法](#)

規制・関税・知財対応について確認する

越境ECでも通常の輸出と同様の規制・関税対応が必要です！
出品できる商品の有無や必要な対応を事前にご確認ください。

【米国】FDA（保健福祉省・食品医薬品局）登録：

- 食品・化粧品・医薬品等を扱う場合に対応が必要。現地の代理人を指定する必要がある。
- [バイオテロ法に関する情報（FDA食品施設登録・事前通知）について](#)
 - [米国食品安全強化法（FSMA）について](#) / [FSVP](#)について
 - FDAの公式ウェブサイトは [こちら](#)（資料）

【英国】VAT（付加価値税）登録：すべての輸出者に必要

- [VATへの対応](#)について
- [令和5年度版 英国VAT登録手続きガイドブック](#)
- [越境EC販売におけるVAT：EU・英国向け輸出](#)
- [VAT登録の要否](#)

【知財】

- 越境ECでの **模倣品被害**が増えています。
模倣品対策や相乗り対策など、ブランド保護の観点から [Amazonブランド登録](#) を推奨します。
- 海外でのブランド保護機能のご利用には **販売先現地での商標登録** が必要です。

Amazon上でニーズや競合を確認する

- 類似商品は出品されているか？ 出品商品数、価格、レビューを確認
- 実際に類似商品を買ってみて、自社商品と比較し差別化ポイントを検討
- JAPAN STORE参加企業の取組は [こちら](#) を参照

出品・掲載、広告運用にかかる 時間と費用

審査結果の通知

大口出品用
アカウント作成

規制・関税
対応

商品登録 &
配送設定

出品・掲載
完了

広告運用

JAPAN STORE審査通過前から
アカウント作成や規制・関税対応の
準備は各自開始できます

約2～3ヵ月（規制・関税対応を除く）

大口出品費用

【米国】

- ・ 月間登録料 \$39.99
- ・ その他詳細は [こちら](#)

【英国】

- ・ 月間登録料 £25
- ・ その他詳細は [こちら](#)

※アカウントを統合する場合、日本を含む
複数のマーケットプレイスの出品用アカウント
を合わせて\$39.99

※アカウント状況によっては統合ができない
場合がございます。

販売手数料

- ・ 販売額の5～46%、または最低額
手数料率はカテゴリ毎に異なる。
(参照：[Amazon.com](#) / [Amazon.co.uk](#))

FDA登録（米国/食品・化粧品等）

- ・ 申請から審査通過までに3ヵ月程度必要
- ・ サービスプロバイダー利用を推奨。
費用は各社にお問い合わせください。
- ・ 販売商品が輸出対象かどうか必ずご確認
ください ([p.15](#))

VAT（付加価値税）登録（英国）

- ・ 申請からVAT番号取得までに
3～6ヵ月以上必要。
- ・ サービスプロバイダーの利用を推奨。
費用は各社にお問い合わせください。
- ・ 手続き詳細は [こちら](#) ([p.15](#))

配送費用

①FBAの場合（手数料+在庫保管料）

- 約\$3～\$200/ 約£1.5～
- ※カテゴリ・重量等で異なる。
- ※他、廃棄手数料、長期保管手数料等が必要
(参照：[Amazon.com](#) / [Amazon.co.uk](#))

②自社配送の場合

カテゴリ・重量や配送先により変動

商品ページ作成用の画像や 詳細情報の準備

1週間～1ヵ月間程度
※必要な書類準備のほか、販売までに画像や
キーワードなどの準備を整える場合は約1ヵ月

広告

一般的に、広告インプレッション
数、クリック数、売上などの結果
は、1日当たり\$10相当の予算で効果
を見ることができる
(参照：Amazon広告予算については [こちら](#))

Amazon公式

「Amazon出品大学」

ウェブサイトは [こちら](#)
YouTubeは [こちら](#)

※2025年3月時点。こちらの金額・期間は目安です。各種サービスの詳細を必ずご確認ください。料金・期間についてジェトロは責任を負いません。

問い合わせ・申込はこちら

STEP 0

本募集要項・参加要綱 ([こちら](#)) を確認

STEP 1

申込フォームを提出

[JAPAN STOREプログラムページ](#)から「イベント申し込み」を完了してください
※初めてのお申し込みの方はジェトロ「お客様登録」が必要です。



申込完了メールに記載のURLからSTEP 2に進んでください

STEP 2

審査フォームを提出

審査結果はアマゾンジャパンよりメールで通知します

【第一期申込締切】 2025年6月30日（月） 17:00 ※締切厳守

※お申込み時にいただく企業・製品情報は、審査等のためアマゾンジャパンとジェトロで共有します。

ご質問は「よくあるご質問」をご確認の上、以下お問合せフォームよりお送りください。

[よくあるご質問](#)

[お問い合わせフォーム](#)