

ヘッドレスEC基盤 構築PoC ご提案

Medusa v2 で実現する 自社EC基盤戦略

～ 12週間で「自社のEC」を手に入れる、フォースター流PoCアプローチ ～

- SaaS依存からの脱却**
プラットフォーム手数料ゼロ、コードは資産として保有
- AIエージェント時代対応**
Claude等のAPI連携を前提とした基盤設計
- 日本市場完全対応**
楽天・Amazon同期、JP決済・物流、インボイス対応

01 EXECUTIVE SUMMARY

本提案書のエグゼクティブサマリー

本提案書は、SaaS型ECプラットフォームの制約から脱却し、AIエージェント時代に対応した自社EC基盤を構築するための、12週間のPoC（概念実証）プロジェクトをご提案するものです。

フォースター株式会社は、世界的に注目されるヘッドレスコマース基盤「Medusa v2」をベースに、日本市場特有の決済・物流・在庫管理・税制対応を包含した独自モジュール群を組み合わせ、貴社のEC事業を「資産化されたソフトウェア」へと転換いたします。

項目	内容
プロジェクト名	Medusa v2による自社EC基盤構築PoC
実施期間	12週間（4フェーズ構成）
想定インフラ費	月額3～5万円程度（AWS環境）
AI API利用料	月額2～5万円程度（PoC期間中の見込み）
開発費	別途お見積もり（規模・要件により変動）
想定対象	年商3億円以上のEC事業会社
ゴール	本番運用可否の経営判断材料を獲得

本PoCで得られる3つの経営価値

- プラットフォーム手数料からの脱却** GMV手数料・アプリ利用料・カスタマイズ制約から解放され、利益率が改善します。
- AIエージェント連携の早期実装** 商品説明生成・問合せ自動応答・レビュー要約等で運用工数を3～5割削減します。
- ソフトウェア資産としての価値創出** 開発した基盤は貴社の知的資産として残り、将来の事業価値向上に直結します。

02 ISSUE**いまEC事業者が直面している経営課題**

この2～3年、EC業界の現場では明らかな転換点が訪れています。SaaS型ECプラットフォーム（Shopify、BASE、楽天市場、Amazonなど）の制約に対する不満が、事業成長フェーズに入った経営者の方々から急増しているのです。

現場で実際に伺う5つの声**● カスタマイズの天井に達した**

やりたい施策があるのに、プラットフォーム制約で実現できない。

● 手数料の累積が利益を圧迫

決済・GMV・アプリ・カスタムテーマ。「気づいたら毎月数百万円」という事業者も。

● AI連携の自由度が足りない

顧客データ・購買履歴をAIに繋ぎたいが、SaaSのAPIに限界がある。

● 多店舗在庫の同期がカオス

楽天・Amazon・自社サイト・店頭で在庫がバラバラ、欠品事故が頻発。

● 越境ECで複雑性が爆発

多通貨・多言語・現地決済・関税対応で、SaaSアプリのつぎはぎが限界。

これらは個別事業者の問題ではありません。「便利な定型」であるSaaSと、独自性を必要とする成熟事業との間に構造的なズレが生じる――それが、いま全国で起きている現象なのです。

解決アプローチ：ヘッドレスコマース

解決策として世界的に採用されているのが「ヘッドレスコマース」というアーキテクチャです。これは、EC基盤の「中身（商品・注文・在庫・顧客）」と「お客様が見るストア画面」を切り離し、それぞれを独立して最適化できるようにする設計思想です。

本提案では、このヘッドレスコマースを実現するオープンソース基盤として世界的に急成長中の「Medusa v2」を採用し、12週間で本番運用可否を判断できる実機構築を完了させます。

03 WHY MEDUSA

なぜMedusa v2なのか

ヘッドレスEC基盤の選択肢は複数あります。代表的なものは「Medusa」「Saleor」「Vendure」「Commercetools」など。フォースターはこれらすべての評価・PoC実績を踏まえ、日本の中堅EC事業者にとっての最適解はMedusa v2であると結論づけています。

Medusa v2 と Saleor の比較

観点	Medusa v2	Saleor
開発言語	Node.js / TypeScript	Python / Django
国内エンジニア人材	◎ 豊富	△ 限定的
AI / エージェント連携	◎ 最適	○ 良好
立ち上げスピード	◎ 速い	○ 中程度
越境EC・多通貨	○ 拡張で対応	◎ 標準装備
運用難易度	○ 低～中	△ 中～高
初期投資	◎ 抑えやすい	△ 大きめ
対象事業規模	中堅(年商数億～数十億)	大手(年商50億超)
国内中堅EC適性	◎ 最適	△ オーバースペック

Medusa v2を推奨する4つの根拠

1. AI時代との適合性

Node.js/TypeScript環境は、Anthropic Claude、各種MCPサーバー等の主要AI SDKが最も充実。AIエージェントによる商品検索・自動接客・購買代行を前提とした基盤設計が自然に行えます。

2. モジュラーアーキテクチャ

Medusa v2のモジュール式设计により、商品・在庫・注文・決済・顧客管理が独立した部品として提供。最小構成でスタートし、事業成長に応じて拡張できます。

3. ベンダーロックインの低さ

MITライセンスのオープンソースで、コードは100%貴社の資産となります。国内のNode.jsエンジニア人材も豊富で、特定ベンダーに依存しない長期運用が可能です。

4. 急成長コミュニティ

GitHub Star数は3万超、月間成長率30%超。世界中のEC事業者・開発者からの貢献でプラグイン・モジュールが急速拡充中。「枯れ感」と「勢い」のバランスが取れた採用最適時期です。

04 ARCHITECTURE

提案する基盤アーキテクチャ

本PoCでは、以下の4層アーキテクチャを構築します。各層を独立して開発・拡張できる設計とし、貴社事業の変化に長期的に対応できる構造とします。

	層	構成要素	責務
①	タッチポイント層	Next.js Storefront / 管理ダッシュボード / 店頭タブレット / 外部チャンネル	お客様接点・スタッフ操作画面
②	AIエージェント層	Anthropic SDK Gateway / Forcetar MCP Hub / Workflow Engine	AI連携・自動化処理の中核
③	Medusa v2コア層	Product / Cart / Order / Customer / Inventory / Payment / Fulfillment	EC基盤の中核ロジック
④	インフラ層	PostgreSQL / Redis / S3 / 外部PSP / WMS	データ永続化・外部サービス連携

フォースター独自モジュール群（差別化資産）

Medusaの標準機能だけでは日本市場のEC運用に必要な要件をカバーできません。フォースターは下記5つの独自モジュールを社内資産として整備しており、これらをPoC構築時に組み合わせることで、開発期間を大幅に短縮します。

モジュール名	主な機能
forcetar-jp-payment	KOMOJU連携 / GMOペイメントゲートウェイ / コンビニ決済 / 楽天ペイ / Amazon Pay
forcetar-jp-fulfillment	ヤマトB2クラウド / 佐川e-飛伝 / 日本郵便ゆうパック / 3PL WMS連携
forcetar-vip-memo	VIPランク自動判定 / LTV・RFMスコア算出 / 顧客メモ・申し送り / AI接客サマリ
forcetar-crossborder	改正PIPA第28条対応 / 多通貨・為替 / HSコード・関税 / 台湾・香港PSP
forcetar-marketplace-sync	楽天RMS / Amazon SP-API / Yahoo Store API / 在庫一元化エンジン

05 ROADMAP

12週間 PoC実施ロードマップ

PoCは4フェーズで構成し、各フェーズ完了時に成果物の判定基準を設けます。途中段階でも中断・方針転換が可能な、リスクを抑えた進行設計です。

Phase 1 基盤構築（第1～2週）

作業項目	成果物
Medusa v2バックエンドのクラウド構築	AWS上の動作環境（EC2/RDS/ElastiCache/S3）
Next.js Storefrontの初期実装	お客様用フロント画面の雛形
Medusa Admin管理画面の設定	管理者ログイン・基本操作環境
代表商品データ100点の投入	カタログ・カテゴリ・在庫データセット
CI/CDパイプライン構築	継続的デプロイ環境

完了判定基準：商品100件登録 / Next.js storefrontで商品閲覧・カート投入可能

Phase 2 日本市場特化モジュール組込み（第3～6週）

作業項目	成果物
KOMOJU決済モジュール連携	クレジット・コンビニ・銀行振込のテスト決済貫通
ヤマトB2クラウド連携	出荷伝票自動発行機能
VIP顧客管理・ランク別価格出し分け	VIPランクUIと自動判定ロジック
顧客メモ・申し送り機能	スタッフ用接客支援画面
インボイス制度対応領収書発行	適格請求書PDF生成
基本的な税率・送料計算	日本仕様の税額表示

完了判定基準：テスト決済1件貫通 / 出荷伝票発行 / VIPランクで価格出し分け動作

Phase 3 AI・MCP統合（第7～9週）

作業項目	成果物
Anthropic Claude API接続	AI機能基盤の動作
Forcetar MCP Hub接続	楽天・在庫・査定MCPの統合
商品説明文の自動生成機能	100商品の説明文一括生成
問合せ自動応答（FAQ）	3パターン以上の問合せ自動対応

レビューサマリーAI生成	レビュー要約の自動作成
AEO/GEO最適化対応	AI検索エンジン向けメタデータ整備

完了判定基準：Claude経由で商品説明100件生成 / 問合せ3パターン応答

Phase 4 本番化準備（第10～12週）

作業項目	成果物
負荷試験・性能チューニング	想定TPSでの動作確認レポート
セキュリティ監査	脆弱性スキャン・対策レポート
監視・ログ基盤構築	Sentry / CloudWatch等の運用環境
運用手順書整備	管理者・運用担当者向けマニュアル
貴社UAT（受入テスト）	実データ投入による検証
本番移行計画策定	段階移行ロードマップ

完了判定基準：貴社UAT合格 / 横展開判断資料完成

06 TEAM & INVESTMENT

実施体制と投資シミュレーション

プロジェクト実施体制

フォースターは、20年以上のEC支援実績を持つ専門家チームを編成します。貴社側は、意思決定者（経営層）1名と、業務窓口担当者1名のご準備で進行可能です。

役割	担当	主な責務
プロジェクト責任者	川連 一豊（代表取締役）	全体戦略策定・経営層対応・意思決定支援
テクニカルリード	シニアエンジニア	Medusaアーキテクチャ設計・モジュール統合
フロントエンド担当	Next.js専任エンジニア	Storefront UI実装・パフォーマンス最適化
バックエンド担当	Node.js / TypeScript専任	カスタムモジュール開発・API設計
AI/MCP担当	AI統合エンジニア	Anthropic Claude / MCP連携・プロンプト設計
QA / 運用設計	インフラ・QA担当	テスト計画・セキュリティ・監視設計

PoC期間中の投資シミュレーション

費目	内訳	PoC期間合計（参考）
インフラ運用費	AWS EC2 / RDS / ElastiCache / S3 等	月3～5万円 × 3ヶ月 = 約9～15万円
AI API利用料	Anthropic Claude / その他生成AI	月2～5万円 × 3ヶ月 = 約6～15万円
ドメイン・SSL	PoC用ドメイン取得・証明書	約1～2万円
開発費（人件費）	上記体制での12週間プロジェクト	別途お見積もり
ライセンス費	Medusa v2はMITライセンス	0円

※ 開発費は事業規模・要件・既存資産活用度により変動します。貴社状況をヒアリングの上、個別お見積もりをご提示いたします。

SaaS型ECとのコスト比較（年商10億円規模の例）

- ◆ 既存SaaS継続: 決済手数料・GMV・アプリ等で年間2,000～4,000万円
- ◆ Medusa自社運用: インフラ・API・保守で年間500～1,000万円

3～5年で初期投資回収、以降は構造的に利益率改善

07 RISK & FAQ

リスク対策とよくあるご質問

想定リスクと対応

リスク	対応策
想定外の追加要件発生	各フェーズ完了時に判定会議を設け、スコープ調整を合意
既存システムとのデータ整合	PoC段階で並行運用前提、本番移行は別フェーズで段階実施
社内エンジニア体制不足	フォースターが運用保守を継続サポート、内製化は中長期で計画
Medusa v2の仕様変更	LTSバージョン採用、メジャーアップデート時は別途検証
本格展開時の費用見積もり	PoC完了時に本番化見積もりを提示、未着手判断も可能

よくあるご質問

Q1. 既存のShopifyからの移行は可能ですか？

可能です。商品・顧客・受注履歴の移行設計はフォースターの定型業務として確立しています。Shopifyを止めずに並行運用しながら段階移行する方式もご提案できます。

Q2. 楽天市場・Amazonの店舗はどうなりますか？

そのまま継続できます。Medusaを「在庫・受注の中央管制塔」として位置づけ、楽天・Amazonへの在庫同期・受注取り込みを自動化する設計が一般的です。

Q3. 社内にエンジニアがいなくても運用できますか？

可能です。多くのクライアント様は開発・保守・運用をフォースターにアウトソースされています。重要なのは「システムの所有権が貴社にある」ことであり、運用の手間を貴社が抱える必要はありません。

Q4. PoC完了後、本番化しない選択もできますか？

はい、可能です。PoCで構築したコード・知見はすべて貴社の資産となります。本番化判断は経営判断としていつでも下せる構造にしています。

Q5. Saleorで構築することも可能ですか？

可能です。ただし年商50億円以上・5カ国以上展開・専任エンジニアチームを置く前提に該当する場合のみ推奨します。中堅EC事業者の場合、Medusa v2が最適解となるケースが大半です。

08 NEXT STEP

お問合せ・次のステップ

本提案書をご検討いただきありがとうございます。EC基盤の刷新は経営判断であり、決して急ぐ必要はありません。しかし、「いま検討を始める」ことが3年後の事業ポジションを決定的に変えるとフォースターは考えています。

次のステップ

STEP	内容	所要時間
1	初回オンラインミーティング（無料）	60～90分
2	貴社事業ヒアリング・現状分析	1～2週間
3	カスタマイズPoC提案書ご提示	提案ご提示まで2～3週間
4	契約締結・PoCキックオフ	～1ヶ月
5	12週間PoC実施	12週間
6	本番化判断・移行計画策定	判断は貴社の任意

お問合せ先

フォースター株式会社
代表取締役 川連 一豊

Web: <https://forcetar.jp/>

Email: お問合せフォームよりご連絡ください

初回オンラインミーティングは無料です。

まずはお気軽にご連絡ください。

09 PROFILE

代表者プロフィール

川連 一豊（かわづれ かずとよ）

フォースター株式会社 代表取締役

JECCICA（ジャパンEコマースコンサルタント協会）代表理事

JACCA（日本越境EC協会）専務理事

経歴

1999年	低反発枕の通販事業をスタート
2003年	楽天市場ショップ・オブ・ザ・イヤー受賞、「低反発枕の神様」と呼ばれる
2004年	SAVAWAY株式会社を創業（事業計画書1枚で6,000万円の融資獲得）
2007年	初の越境ECに参画
2009年	『年商1億円究極のおもてなし』出版
2013年	月間流通総額150億円規模を達成、JECCICA設立・代表理事就任
2014年	SAVAWAYをNHN Playartへ売却
現在	フォースター株式会社代表として中堅～大手EC事業者のDX・基盤戦略を支援

専門領域

- ◆ ヘッドレスコマース基盤構築（Medusa / Saleor / Vendure 評価実績）
- ◆ AI×EC統合（Anthropic Claude / MCP / Agentic Commerce）
- ◆ 越境EC戦略（台湾・香港・中国・東南アジア向け展開）
- ◆ 楽天市場・Amazon・Yahoo!ショッピングの多店舗運用
- ◆ 中堅～大手EC事業者向けOMO・オムニチャネル戦略
- ◆ EC人材育成（JECCICAコンサルタント認定講座主宰）

著書

『年商1億円究極のおもてなし』（2009年）

『ネットのおもてなし』（2013年・電子書籍）

講演・コンサルティング実績

楽天、ヤフー、ドコモ、Eストアー、佐川システム、日経、早稲田大学を含む各大学・高校、各商工会議所などで講演実績多数。合計1万社以上の企業・モール・ネットショップへのアドバイスを実施。