

データで紐解く、 越境EC 成功の鍵とは

越境EC・ウェブインバウンド白書をもとに徹底討論！

パネルディスカッション



鷲澤 圭 氏

株式会社Resorz 取締役
Digima ~出島~ 編集長



川口 智史

株式会社ジグザグ
ショップサクセスチーム
マネージャー



2023.3.29

水

15:00-16:15

参加費無料



はじめに

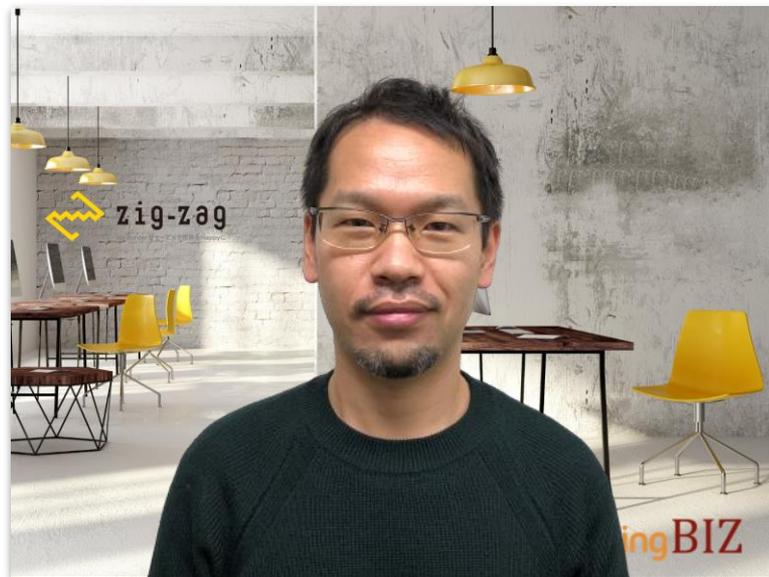
川口 智史（かわぐち さとし）

岡山県倉敷市出身、37才

株式会社ジグザグ
ショップサクセスチーム マネージャー

2009年～ 株式会社マーケットエンタープライズ
リユース業界でバイヤー、CS、EC管理、
プラットフォーム運営などを担当

2022年～ 株式会社ジグザグ



株式会社ジグザグ

企業理念：「世界中のワクワクを当たり前」



越境EC支援事業：

『世界中の欲しいに応える、世界中に想いも届ける』

- ・ 「売り手」の海外販売支援 ～ 
- ・ 「買い手」の海外ショッピング支援 ～ 

“シヨツプサクセス”

越境EC・海外販売に関する 「学びの場」

WorldShopping BIZアカデミー



本日のアジェンダ

時間 (目安)	内容	登壇者
15:00-15:05 (5分)	開会のご挨拶・ご案内	ジグザグ川口
15:05-15:15 (15分)	【第一部】 WorldShopping BIZアップデート	ジグザグ川口
15:15-15:55 (40分)	【第二部】 パネルディスカッション	株式会社Resorz 鷺澤様 ジグザグ 川口
14:55-15:10 (15分)	Q&A	株式会社Resorz 鷺澤様 ジグザグ 川口
15:10-15:15 (5分)	閉会のご挨拶	ジグザグ 川口

ご案内

① Q&Aについて

セッション内容に関するご質問は、下部の【Q&A】から投稿ください
Q&Aセッションにて取り上げさせていただきます

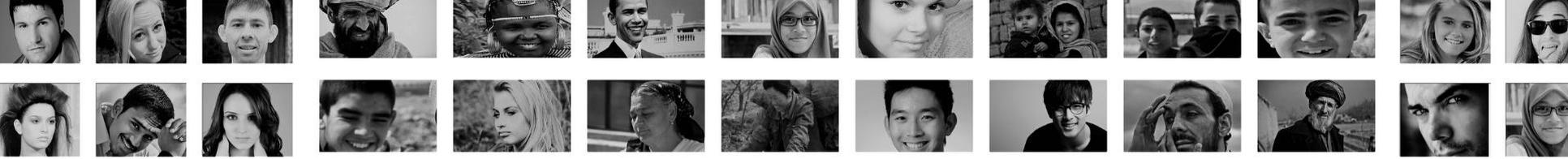


②事後アンケート

弊社のサービス改善のために、事後アンケートにご協力ください
アンケートにご回答いただいた皆様に越境EC・ウェブインバウンド白書を
プレゼントさせていただきます



第一部



WorldShopping BIZ アップデート



2023/3/29
株式会社ジグザグ 川口智史



WorldShoppingBIZ とは

日本国内向けのECサイトに、

海外からでも購入できるようにする“**仕組み**”を提供しています



海外からのアクセス

アクセス全体の2%~4%の割合で**すでに**存在している

海外オーダーからお届けまでの流れ



WorldShoppingを通じて海外から購入



オーダー
情報



 zig-zag
(株) シグザグ

代理購入



ショップ様

ユーザーから
問合せがきたら
すべて弊社が
対応します

検品・税関手続き
海外発送



国内発送





ECサイトの売上の方程式 海外アクセスの場合

$$\text{売上} = \text{海外アクセス数} \times \text{購入率 (CVR)} \times \text{客単価}$$

一般的な国内ECサイト **0%**
(海外対応していない)



WorldShoppingBIZ

WorldShopping BIZは、
海外のユーザと日本のECサイトを気持ちよく繋ぐ
役割を強くしていきます。

そして、
私達のカスタマー (Shop)サクセスは、
「海外に売れること」が大きいので、その機能を
増やしていきます。

Topics

- ・ ECMSスタンダードEXPRESS導入
- ・ 2022年の海外不正決済ブロック 1億3,300万円相当
- ・ 酒類の取り扱い地域が拡大しました
- ・ WorldShopping流 Twitter運用のポイント公開
- ・ ガイダンスページ作成用キットをアップデートしました

Topics

- ・ **ECMSスタンダードEXPRESS導入**
- ・ 2022年の海外不正決済ブロック 1億3,300万円相当
- ・ 酒類の取り扱い地域が拡大しました
- ・ WorldShopping流 Twitter運用のポイント公開
- ・ ガイダンスページ作成用キットをアップデートしました



**ECMSスタンダード EXPRESS
導入開始**

より安く、安全な海外配送に対応



アジア圏への海外配送料金が安くなります

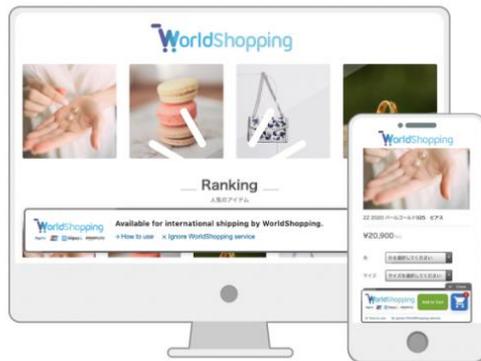
対象国：中国、香港、韓国、台湾、シンガポール、マレーシア、タイ、フィリピン、ベトナム

Topics

- ・ ECMSスタンダードEXPRESS導入
- ・ **2022年の海外不正決済ブロック 1億3,300万円相当**
- ・ 酒類の取り扱い地域が拡大しました
- ・ WorldShopping流 Twitter運用のポイント公開
- ・ ガイダンスページ作成用キットをアップデートしました



WorldShopping BIZ



WorldShopping BIZ 不正決済防止実績

年度	件数	不正決済防止額
2018	302	¥35,881,982
2019	575	¥83,037,540
2020	1665	¥103,877,232
2021	1786	¥106,828,371
2022	3714	¥133,465,238

およそ1億3300万円分の不正決済を未然防止!

WorldShopping BIZの「セキュア・ペイメント」機能が 海外不正決済と思しきアクセスを検知し、未然にブロック

Topics

- ・ ECMSスタンダードEXPRESS導入
- ・ 2022年の海外不正決済ブロック 1億3,300万円相当
- ・ **酒類の取り扱い地域が拡大しました**
- ・ WorldShopping流 Twitter運用のポイント公開
- ・ ガイダンスページ作成用キットをアップデートしました



酒類の
販売可能な
地域が拡大!

最大、21の国と地域への
配送が可能に!

WorldShoppingBIZ

1) 以下の免許をお持ちのECサイト

- ・全酒類 卸売業免許
- ・ビール 卸売業免許
- ・洋酒 卸売業免許
- ・輸入酒類 卸売業免許
- ・自己商標酒類 卸売業免許
- ・特殊酒類 卸売業免許

2) 取扱いアルコール度数

- ・70度以下
(一部商品のみが該当する場合も、
国別・商品別に販売可否設定が可能です。)

3) 配送可能国 (順次拡大予定、順不同)

香港・シンガポール・中国・オーストラリア・
マレーシア・エクアドル・ベトナム・タイ・
ベルギー・ドイツ・ルクセンブルク・台湾・
オランダ・カンボジア・ドミニカ国・韓国・
フィリピン・フィジー・タンザニア・
コートジボワール・コロンビア

Topics

- ・ ECMSスタンダードEXPRESS導入
- ・ 2022年の海外不正決済ブロック 1億3,300万円相当
- ・ 酒類の取り扱い地域が拡大しました
- ・ **WorldShopping流 Twitter運用のポイント公開**
- ・ ガイダンスページ作成用キットをアップデートしました

WorldShopping BIZ流 Twitterアカウント運用のポイント14選

#	カテゴリ	目的	施策	ポイント	継続に活用におけるポイント	例 (https://twitter.com/worldshopping)
1	プロフィール設定	ターゲットの明確化	アカウント名とアイコンは視認性を高くする	アカウント名にも簡単に検索が入れることで、明確になり、ターゲットユーザーからのフォロー率が高くなります	英語は英語で記載しましょう	
2	プロフィール設定	ターゲットの明確化	プロフィール欄を詳細に記載する	プロフィール欄でアカウントを説明、ショップURLを記載することでショップへの誘導を促します	英語は英語で記載しましょう	
3	ツイート	継続的なコミュニケーション強化	1日最低1ツイートは投稿する	継続的に投稿してユーザーとの接触機会を増やしましょう	海外ユーザーと継続的な関係を築くことを意識しましょう	—
4	ツイート	効果的な投稿内容の作成	投稿の「目」を用意しておく	毎週趣向を凝らした投稿も良いですが、「シリーズ」化すると企画の負担が減ります。特に反応の良いものは継続しやすいので「目」化しましょう	弊社では「Town Tour of WorldShopping」というシリーズで、日本の街や風景紹介をしています	
5	ツイート	効果的な投稿内容の作成				

6	ツイート	投稿に対するエンゲージメント向上	投稿に対するエンゲージメント向上	画像や動画を投稿する	テキストやリンクだけでなく、画像や動画を使いましょう。	特に動画は15-30秒程度のショート動画が好まれますし傾向にあります。ユニークなGIF画像なども海外では度々利用されています。	
6	ツイート	投稿に対するエンゲージメント向上					

Topics

- ・ ECMSスタンダードEXPRESS導入
- ・ 2022年の海外不正決済ブロック 1億3,300万円相当
- ・ 酒類の取り扱い地域が拡大しました
- ・ WorldShopping流 Twitter運用のポイント公開
- ・ **ガイダンスページ作成用キットをアップデートしました**

画像データ

📄 画像データのダウンロード方法

WorldShopping ロゴを含むご案内文

フォントを3種類ご準備しました。

📄 [ダウンロードはこちらから](#)

Please Shop with the  Cart.

Please Shop with the  Cart.

Please Shop with the  Cart.



PC・スマホ画面

3種類ご準備しました。簡単に自社の画面を埋め込みできます。

📄 [ダウンロードはこちらから](#)

+ ☰

SET画面

フォントを3種類ご準備しました。

そのままご利用いただけます。

📄 [ダウンロードはこちらから](#)



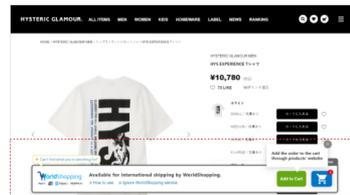
作成例

International Shipping

1. When you access the [website](#) from overseas, the "WorldShopping Cart" will be displayed automatically.

2. Add your favorite items to the WorldShopping cart.
Click "Add to Cart" of the WorldShopping banner to proceed to buy your favorite items.
The cart will only appear for Items that can be purchased from your country.

Explore [WorldShopping Guide](#) for More details.



Fee

WorldShopping will charge 10% service on the "Total Product Price". Once we deliver the product to WorldShopping, you will receive another payment request from WorldShopping containing International Shipping Fee, Handling Fee and Other Fees (if any). See [WorldShopping Fees](#) for details.

*Total Product Price=(Product Price + Domestic Shipping Fee In Japan).

ヘルプ・アーカイブページからご覧いただけます

You can buy
our products
from overseas!

Let's use WorldShopping cart!
Shipping available to
228 Countries and Regions.
Please access our online store.

XXX official online store
<https://xxx.jp/>



We have confirmed there are lots of fake products on the market. Please be sure to use the official website / store listed when you make a purchase.

We hope you enjoy shopping with us!

Purchase and shipping process

You can order from your country with WorldShopping cart.



Various payment methods are



5 Languages
supported

Japanese / English
簡体中文 / 繁體中文
Korea



海外からのお客様向けのフライヤーも テンプレートをご用意しています

世界中の「欲しい」に応える。
世界中に「想い」も届ける。

WorldShoppingBIZ



第二部

登壇者のご紹介



鷺澤 圭 様

株式会社Resorz 取締役
Digima～出島～ 編集長

大手出版社での編集者を経て、'12年株式会社Resorzに入社。
'15年、「Digima～出島～」編集長に就任。newsやノウハウを配信。
また、'14年より海外進出企業の相談をもとにした「海外進出白書」を
執筆・発表してきた。

越境EC・ウェブインバウンド白書とは



越境ECニーズの高まりを受け、「WorldShopping BIZ」を提供している株式会社ジグザグと、海外ビジネス支援プラットフォーム「Digima～出島～」が共同で作成いたしました。

ジグザグが保有するマーケットデータと、「Digima～出島～」を運営するResorz社へ寄せられた最新の海外ビジネス相談、海外進出検討企業へのアンケートなどをもとにまとめたレポートになります。

第1章：出島に寄せられた相談内容4,000件を分析

第2章：アメリカ・マレーシア・シンガポール・台湾・香港在住

20歳～59歳、男女

1,795名にインターネット調査した結果からユーザー動向を分析

第3章：越境EC事業を実施・検討している事業者236社に活用実態を

調査し、成功の鍵を探る

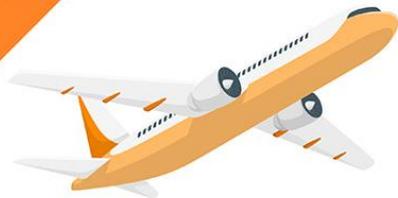
越境EC・ウェブインバウンド白書を無料公開した理由

1. マーケットデータが古いものも多いうえに点在しているような状態
2. 越境ECプレイヤーとして知りたいデータが見当たらない
3. 2023年、3年ぶりの観光復活で、より新しいデータが必要になる

越境ECと一緒に取り組む仲間を増やしていきたい

越境EC・
ウェブインバウンド
白書
2023

WorldShoppingBIZ
Digima ~世界~



海外在住者1,795名へアンケート！
越境EC利用調査で見えた次なる注目市場のASEAN諸国
越境EC活用企業の実態調査、海外向けマーケットトレンドと抱える課題を公開

これから海外への販売を始めたい人へ
必ず知るべきマーケットデータが満載！

発行：株式会社ジグザグ / 株式会社ResorZ

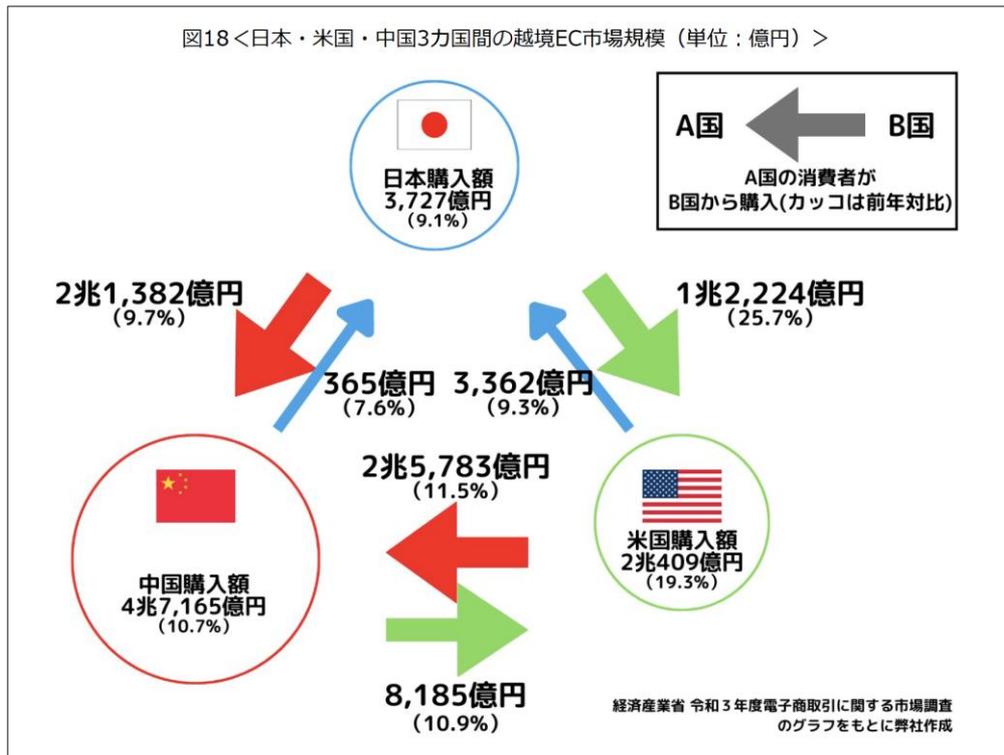


無料ダウンロード

今回取り上げるテーマ 大きくは3つです

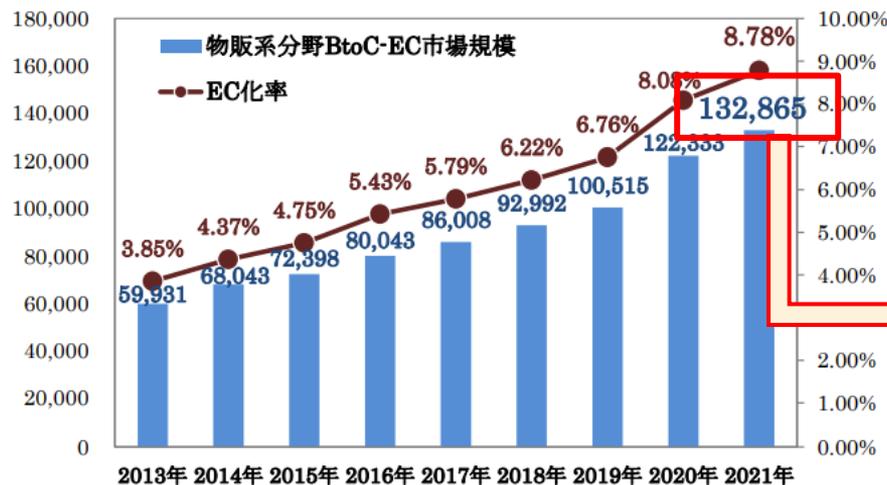
1. 越境ECが持つポテンシャル
2. 海外でのプロモーション事情
3. 越境ECで成功する鍵とは

越境EC市場が持つポテンシャル



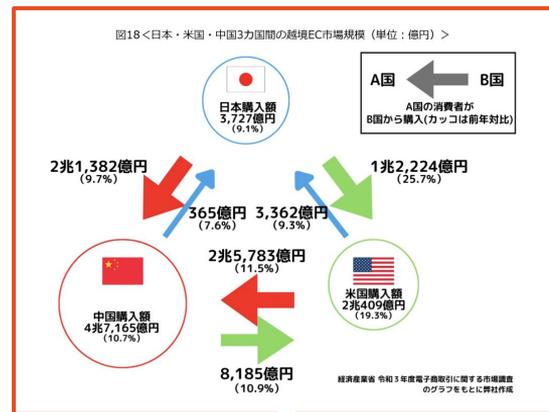
越境EC市場が持つポテンシャル

図表 1-2：物販系分野の BtoC-EC 市場規模及び EC 化率の経年推移
(市場規模の単位：億円)



引用元：電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめました (経済産業省)

Copyright © zigzag Inc.



アメリカ、中国だけで3.3兆円

EC市場規模 13.3兆円

世界中の欲しいに応える、
世界中に想いも届ける **WorldShoppingBIZ**

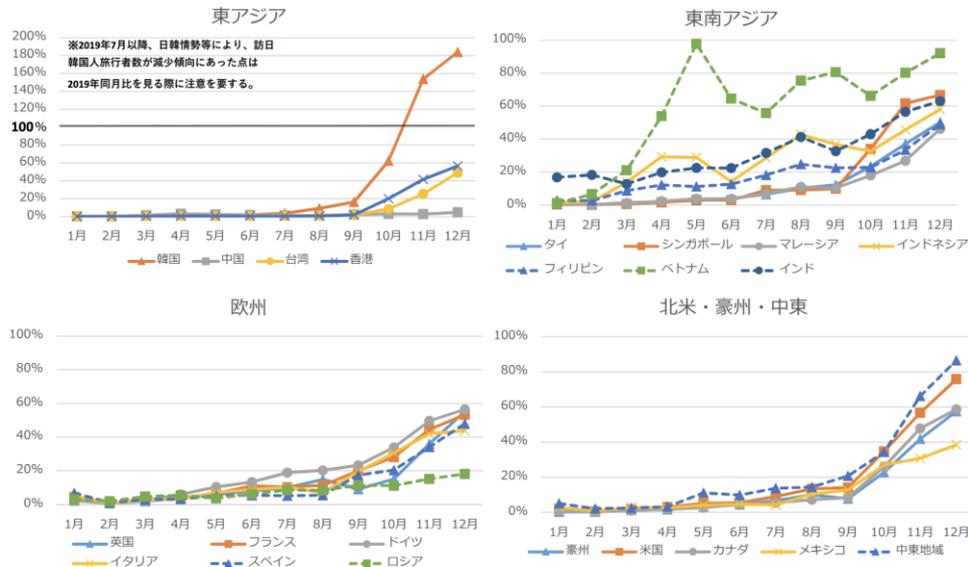
転換点になる？ コロナ収束でインバウンド客が急増

▶ 2023年1月の訪日外国人数 (対2019年比) 

国・地域	2019年1月 (人)	2023年1月 (人)	伸び率 (%)
総数	2,689,339	1,497,300	-44.3
韓国	779,383	565,200	-27.5
中国	754,421	31,200	-95.9
台湾	387,498	259,300	-33.1
香港	154,292	151,900	-1.6
タイ	92,649	63,400	-31.6
シンガポール	22,676	26,700	17.7
マレーシア	31,399	27,100	-13.7
インドネシア	32,477	22,600	-30.4
フィリピン	35,987	29,700	-17.5
ベトナム	35,375	51,500	45.6
インド	12,468	9,000	-27.8
オーストラリア	81,063	52,600	-35.1
アメリカ	103,191	88,100	-14.6
カナダ	22,293	18,700	-16.1
メキシコ	3,615	2,300	-36.4
イギリス	21,554	15,100	-29.9
フランス	15,320	9,800	-36.0
ドイツ	11,358	7,400	-34.8
イタリア	6,033	4,300	-28.7
スペイン	4,382	3,100	-29.3
ロシア	6,316	1,600	-74.7
中東地域	3,936	4,000	1.6
その他	71,653	52,700	-26.5

出典：日本政府観光局 (JNTO)

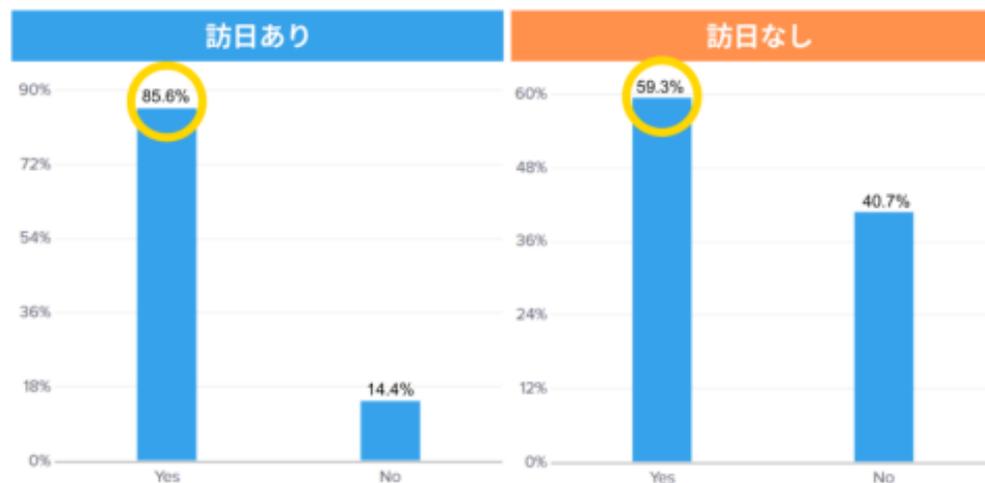
2022年訪日外客推移 (2019年同月比)



https://www.jnto.go.jp/jpn/news/press_releases/20230118_monthly.pdf

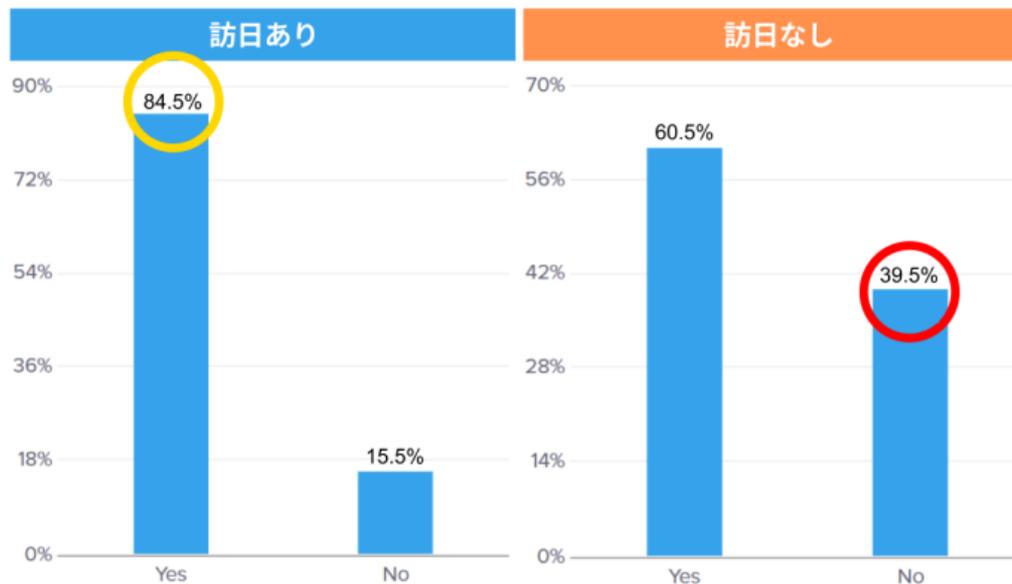
訪日している人ほど越境ECで物を買う傾向（香港・台湾）

図30 <中華圏（香港・台湾）ユーザーの越境EC活用（訪日経験でクロス集計）>



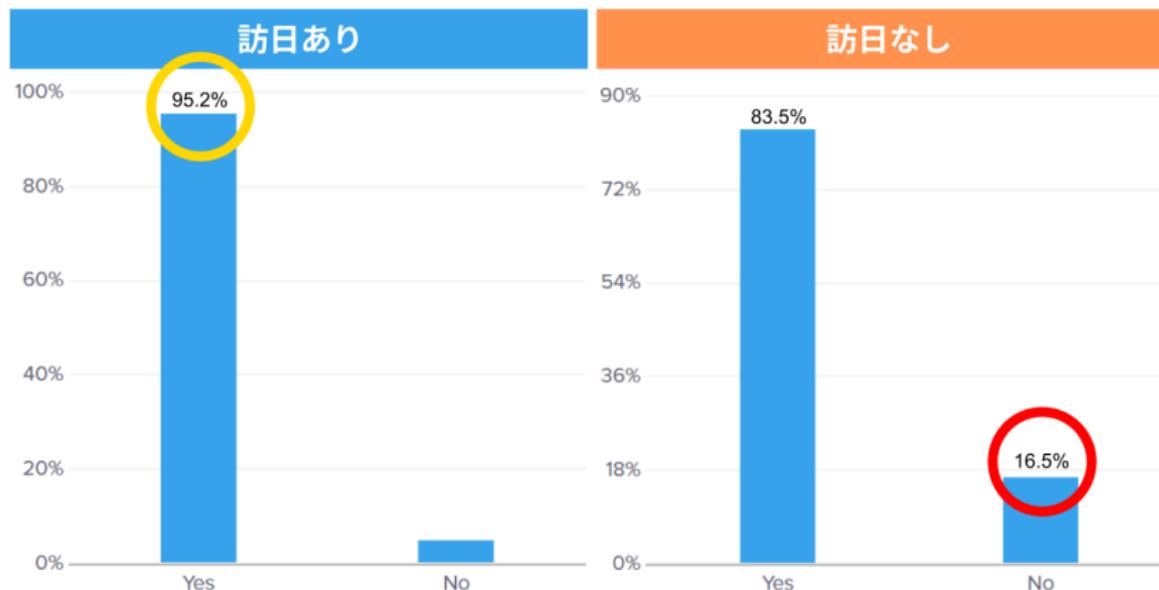
訪日している人ほど越境ECで物を買う傾向 (アメリカ)

図45 <アメリカのユーザーの越境EC活用 (訪日経験でクロス集計) >



訪日している人ほど越境ECで物を買う傾向 (シンガポール・マレーシア)

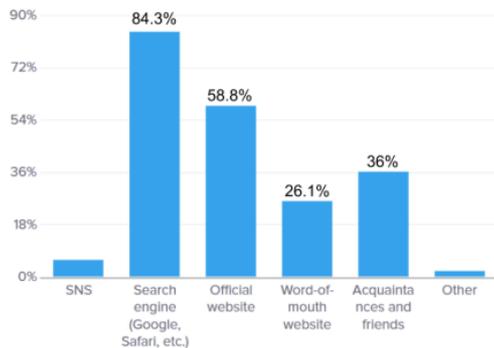
図60 <ASEAN (シンガポール・マレーシア) のユーザーの越境EC活用 (訪日経験でクロス集計) >



海外ユーザーが情報収集する方法は？

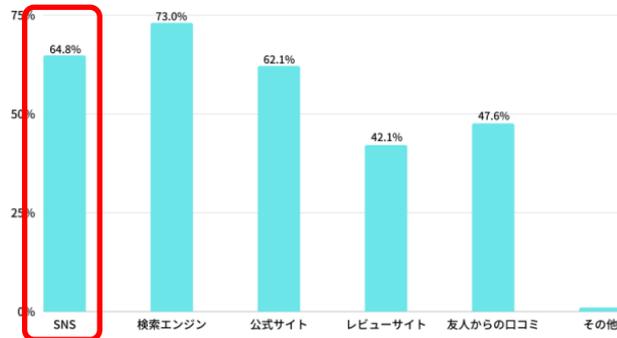
アメリカ

図38 <アメリカのユーザーの商品情報を調べるメディア>



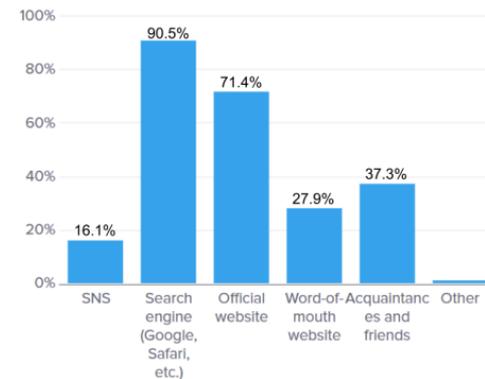
香港・台湾

図23 <中華圏（香港・台湾）ユーザーの商品情報を調べるメディア>



シンガポール・マレーシア

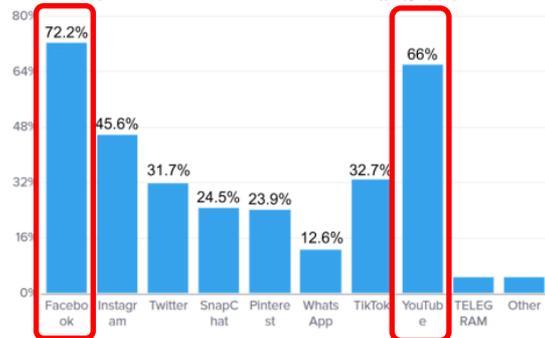
図53 <ASEAN（シンガポール・マレーシア）のユーザーの商品情報を調べるメディア>



どんなSNSが好まれている？

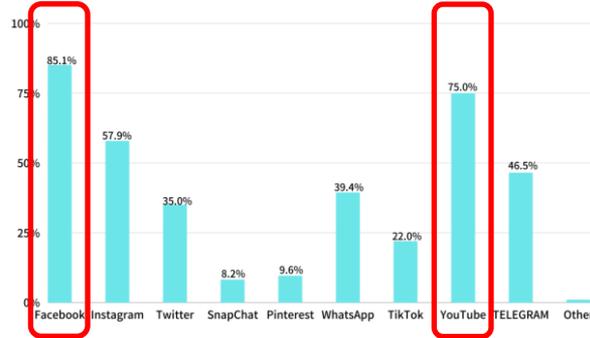
アメリカ

図37 <アメリカのユーザーの情報収集SNS>



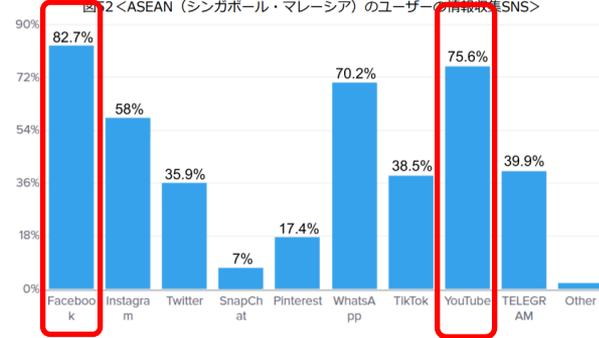
香港・台湾

図22 <中華圏（香港・台湾）ユーザーの情報収集SNS>



シンガポール・マレーシア

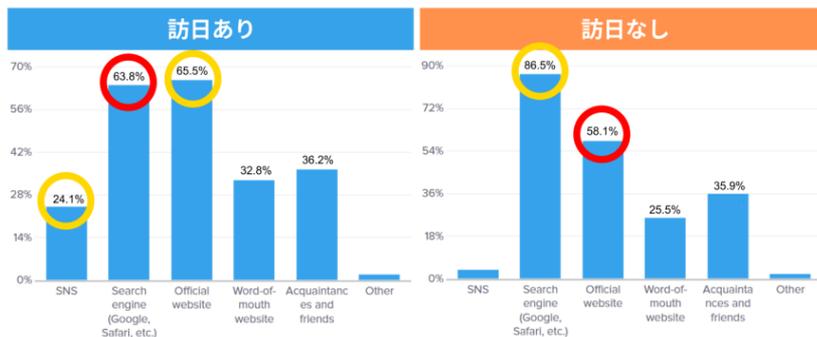
図2 <ASEAN（シンガポール・マレーシア）のユーザーの情報収集SNS>



訪日×情報収集する方法

アメリカ

図47<アメリカのユーザーの商品情報を調べるメディア（訪日経験でクロス集計）>



香港・台湾

図32<中華圏（香港・台湾）ユーザーの商品情報を調べるメディア（訪日経験クロス）>

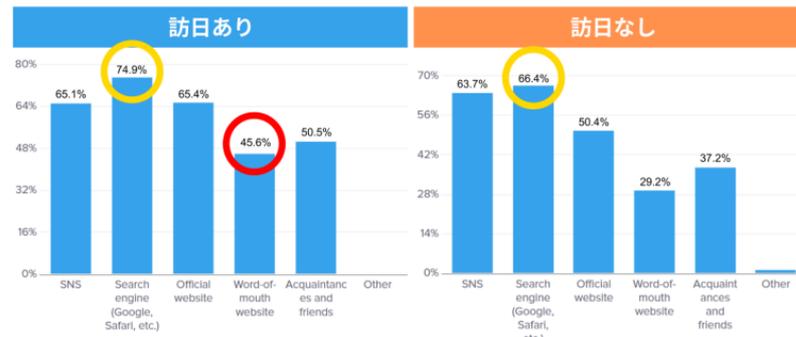
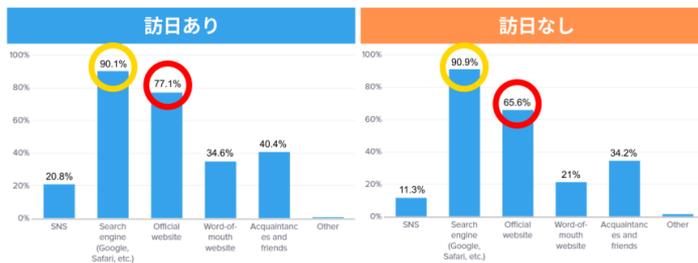


図62<ASEAN（シンガポール・マレーシア）のユーザーの商品情報を調べるメディア（訪日経験でクロス集計）>



シンガポール・マレーシア

どんなプロモーションが良い？

図84 <越境EC事業におけるプロモーション方法>

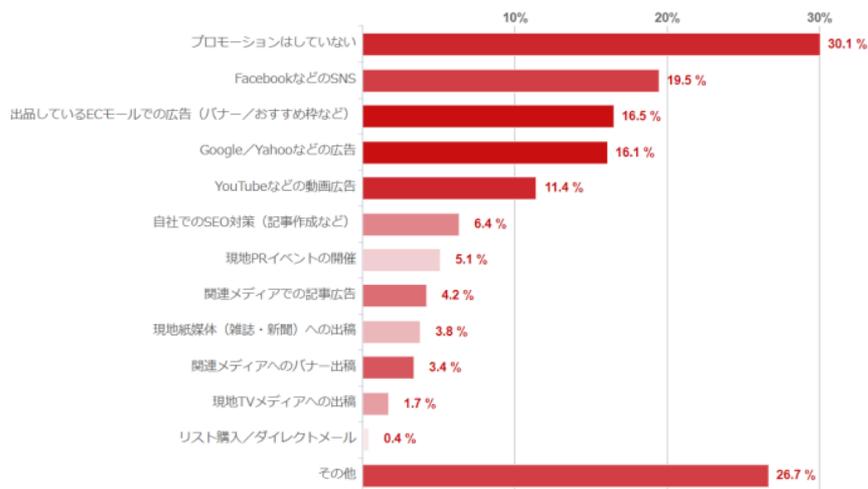
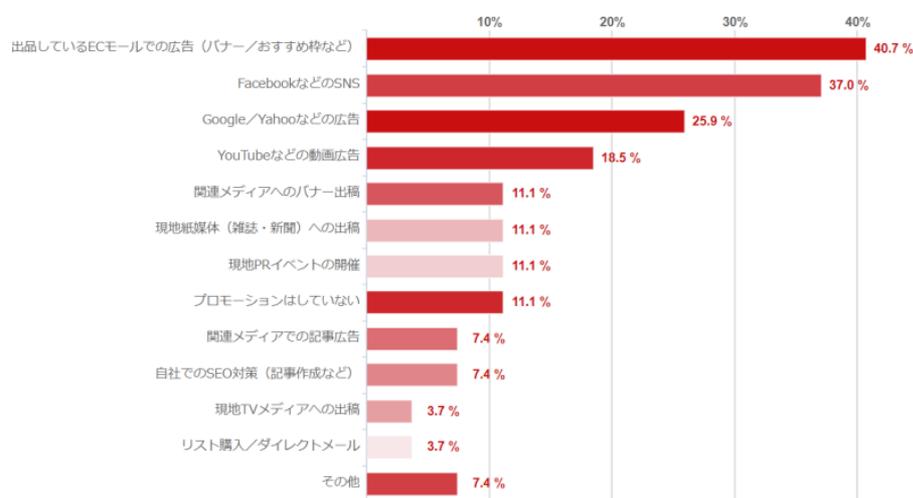


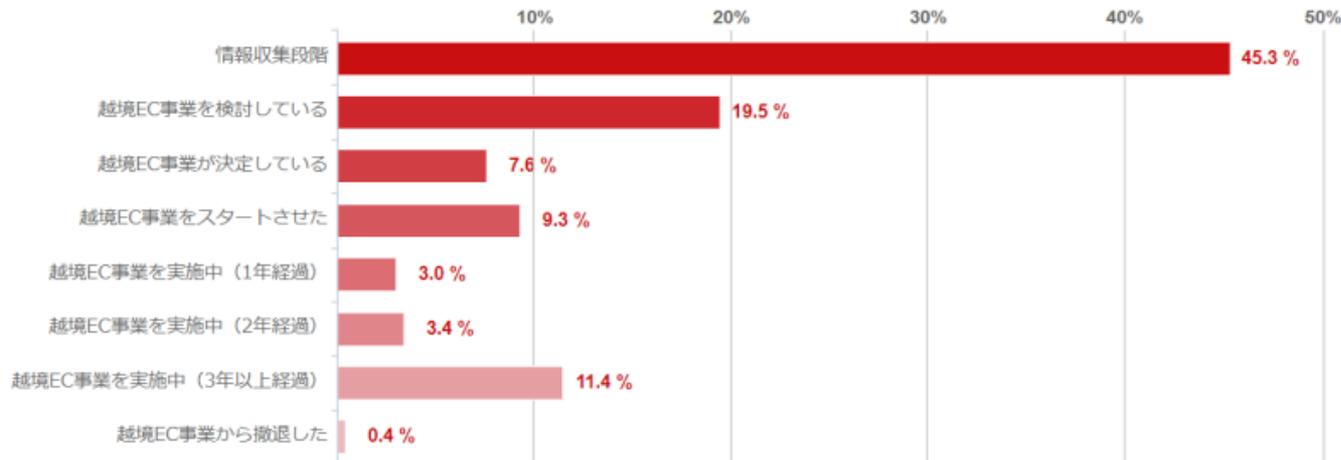
図85 <越境EC事業におけるプロモーション方法（成功企業）>



越境ECにおける成功とは？

▼ 越境ECにおける成功とは？ 越境EC事業を3年以上継続している企業は11.4%

図69 <御社の越境EC事業の進捗について教えてください>



成功しているショップは越境ECで月商100万円以上が7割以上

図72 <越境ECでの1ヶ月あたりの平均売上（全体）>

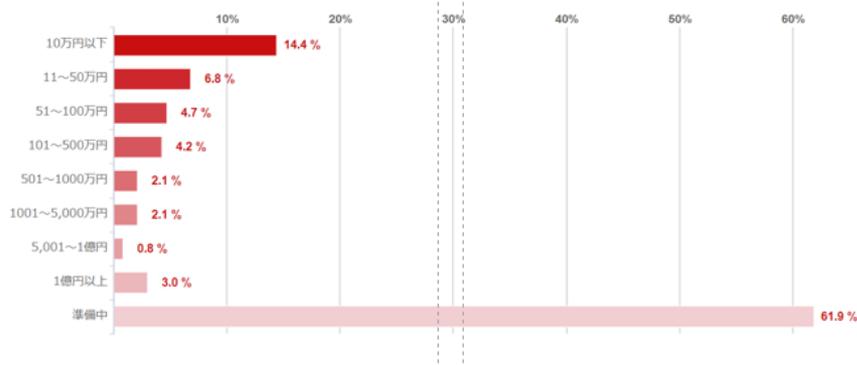
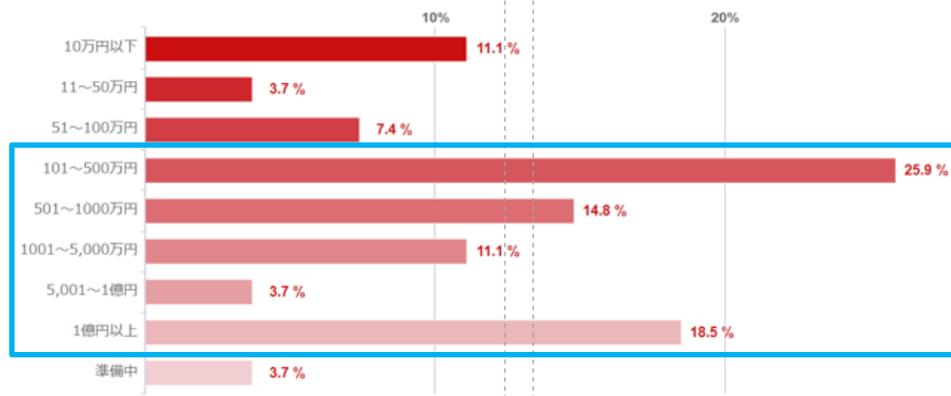


図73 <越境ECでの1ヶ月あたりの平均売上（成功企業）>



自社ECと現地のECプラットフォームの併用が勝ち筋？

図80 <越境EC事業の形態（全体）>

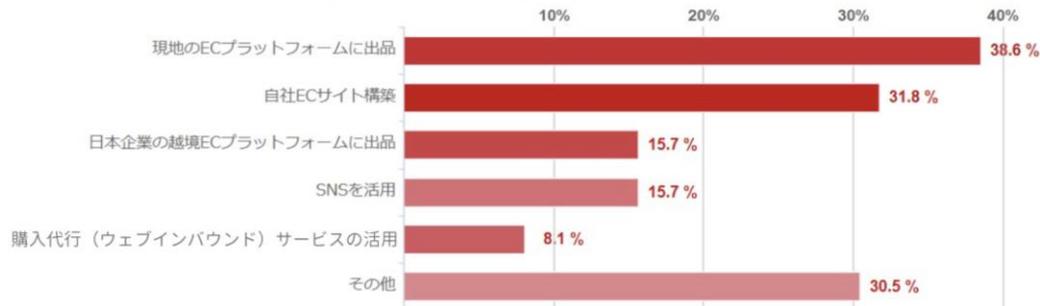
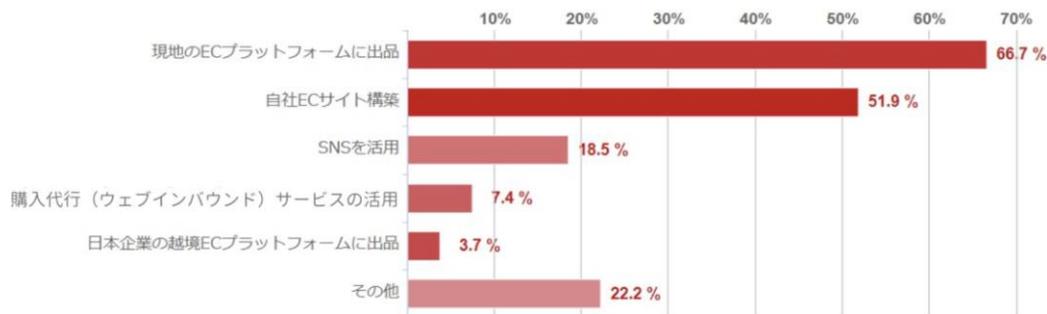
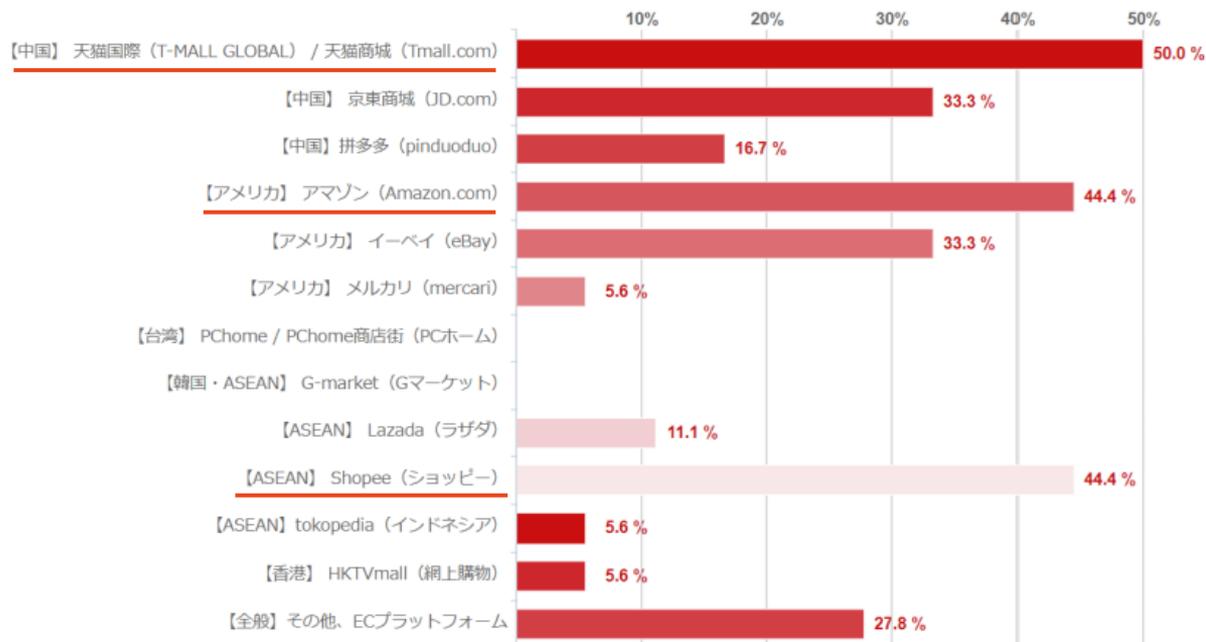


図81 <越境EC事業の形態（成功企業）>



よく利用されているECプラットフォームは？

図83 <活用しているECプラットフォーム（成功企業）>



ローカライズは必要？

図96 <越境EC事業において、新商品を開発しましたか？>

■ はい ■ いいえ



図97 <越境EC事業において、新商品を開発しましたか？（成功企業）>

■ はい ■ いいえ



図98 <越境EC事業において、商品のローカライズをしましたか？>

■ はい ■ いいえ



図99 <越境EC事業において、商品のローカライズをしましたか？（成功企業）>

■ はい ■ いいえ



理想的な組織体制は？

図102 <越境EC専門の事業・部門はありますか？>

■ はい ■ いいえ



図103 <越境EC専門の事業・部門はありますか？（成功企業）>

■ はい ■ いいえ



図104 <越境EC事業の担当人員数>

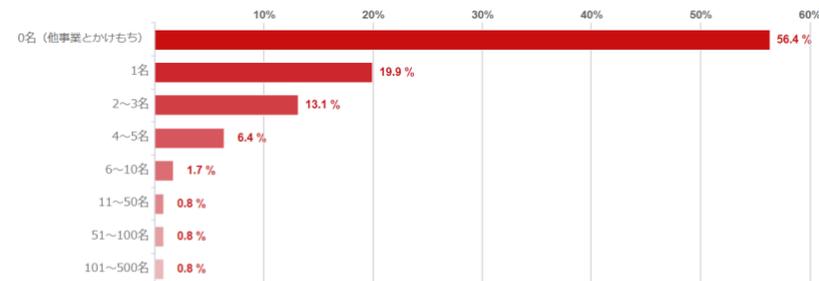
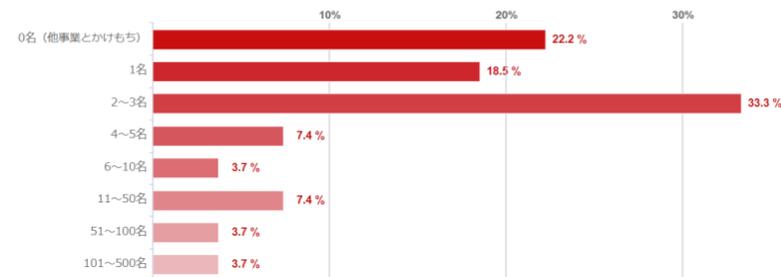


図105 <越境EC事業の担当人員数（成功企業）>



WorldShoppingBIZ

お問い合わせフォーム

会社名 *

DemoShop

返信メールアドレス *

メールアドレスを入力ください

担当者名 *

担当者名を入力ください

問い合わせ種別 *

選択してください

海外ユーザーからの問い合わせ

リニューアルについて

サービス改善のご要望

その他のご質問

『サービス改善のご要望』

ぜひご意見をお寄せください

- ○○で困っています
- 国内向けにこんな施策をやっていました
- ○○ができるようにしてほしい

Q&Aセッション

- ✓ 健康食品の割合とか、それらの企業の取り組みなどについて教えてください。宜しくお願い致します。
- ✓ GAME会社で、実際に海外プラットフォーム&自社サイト双方行っています、ただ越境ECを含めて国内と販売個数を比較すると9分の1ぐらいです、具体的販促方法例とかあれば教えてください。
先程のGAME会社ですが因みに、各国の許認可やパッケージ変更は全部しています
レトロ筐体です、TOYですね
- ✓ B2Cで健康食品を販売しても、現地での輸入許可たとえばアメリカのFDA認証など要りますか？

- ✓ 台湾・香港からはSNSのプロモーションが効果的でフェイスブックが多いかと思いますが、具体的にフェイスブック、他SNS等で効果的な販促の打ち出し方はあるのでしょうか。
- ✓ 自社ECと現地のプラットフォームとの併用が有効的とお聞きしましたが、発送のハードルが比較的低いおおすすめのプラットフォームをご存じでしたら教えてほしいです。現地のプラットフォームまわりもジグザグ様が網羅できるならベストではありますが、簡単にはいかないと思いますので...
- ✓ 成功企業において「サイトの海外言語対応」をしているECサイトはどれくらいの割合か教えていただけますでしょうか。カート部分だけでなく商品ページ上の商品説明文などまでどれくらい言語対応できているのか知りたいです。

- ✓ 国内でのECシェア率と越境ECでの成功企業数との相関性についてお伺いしたいです。インバウンドに対してのPRということだと国内での知名度もある程度必要なのではと想像しているのですが。
- ✓ World Shopping BIZ を利用している企業様は大体どのぐらいの頻度で海外のお客様向けのプロモーションをかけていますか。

おわりに

【再掲】 事後アンケート

弊社のサービス改善のために、事後アンケートにご協力ください
アンケートにご回答いただいた皆様に越境EC・ウェブインバウンド白書を
プレゼントさせていただきます



zoom

サポート 日本語

ウェビナーにご参加頂き、ありがとうございます。
[続行]をクリックして簡単なアンケートにご協力ください。

下記の外部URLアクセスするとzoom.usから開れます
https://

本当に続行しますか？

続行 zoom.usにとどまる



5/26 越境ECセミナー参加者アンケート
※所要間3分※

このたびは、越境ECのセミナーにご参加いただきありがとうございました。このイベントはお楽しみいただけましたでしょうか。

参加者の皆様からのフィードバックをもとに、今後イベントを充実させてまいります。つきましては、こちらの簡単なアンケートにご回答をお願ひいたしますようお願いいたします。

*必須

メールアドレス*

回答を入力

お名前*

回答を入力

WorldShoppingBIZ
Digima

越境EC・
ウェブインバウンド
白書
2023



海外を達する1,795名へアンケート！
越境EC利用調査で明らかになった注目市場のASEAN諸国
越境EC活用企業の実業調査、海外向けマーケットと入居する課題を公開

これから海外への販売を始めたい人へ
必ず知るべきマーケットデータが満載！

発行：株式会社シグザグ / 株式会社Resorrc

**WorldShopping BIZ アカデミー
は以上となります**

**本日はご参加いただき
ありがとうございました**