

WorldShoppingBIZ アカデミー ご契約ショップ様限定セミナー

meta広告 が熱い！

越境で **売上10倍** 達成ショップの

実例に基づく **実践** ガイド

2025 **2/6** [木] 15:00-16:15

オンライン・参加無料

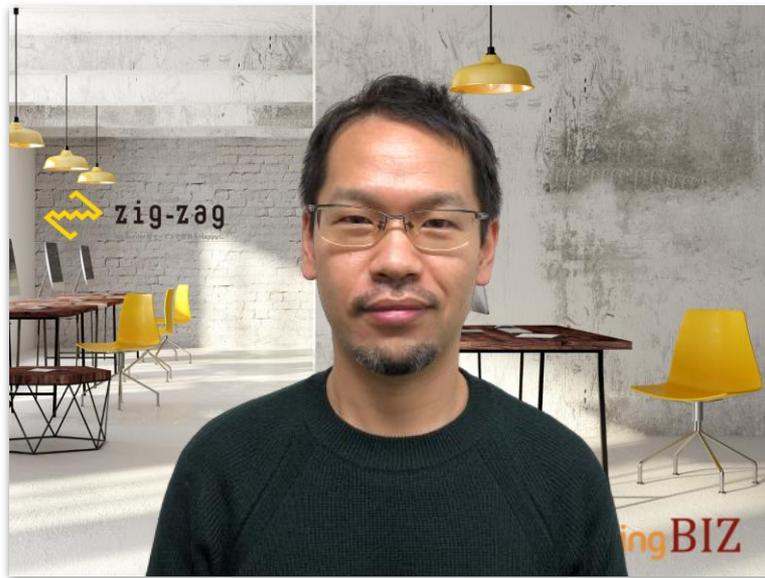


GUEST
世界へボカン株式会社
徳田 祐希 様

はじめに

川口 智史 (かわぐち さとし)

株式会社ジグザグ
ショップマーケティングチーム



WorldShopping BIZアカデミー



越境EC・海外販売に関する 「学びの場」



世界ヘボカン株式会社 代表取締役 徳田 祐希

イギリス留学を経て、2007年海外向けWEBマーケティングを行う会社に入社。

外国人マーケターと共に海外WEBマーケティングチームを牽引する。

海外WEBコンサルティングで、東アフリカ向け中古車販売台数を日本1位に導く。

中古車輸出、製造業、不動産関連のプロジェクトで数多くの実績を残す。

2014年8月世界ヘボカン株式会社を設立し、代表取締役に就任。

チャンネル登録数10,000人超えの海外WEBマーケティングチャンネルで情報を発信中。

[JETROにて製造業・メーカー様の海外マーケティング講師、ad:tech tokyoスピーカーも務める。](#)

メディア取材実績



YouTubeチャンネル



<https://www.amazon.co.jp/dp/4866214058/>

<https://www.youtube.com/channel/UCHIBxIa5MrBikL03XZTN>
EWA

アンケートにご協力をお願いいたします



ご回答いただいたなかから
抽選で10名様にプレゼント

※発売日（4/1予定）以降にお送りいたします



SEKAI HE BOKAN

海外WEBマーケティングチャンネル

ご案内

本日の流れ

- ① WorldShoppingBIZからのご案内
- ② ショップ様事例のご紹介 & ディスカッション
- ③ 売上をさらに伸ばすために何ができるか
- ④ Q&A

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

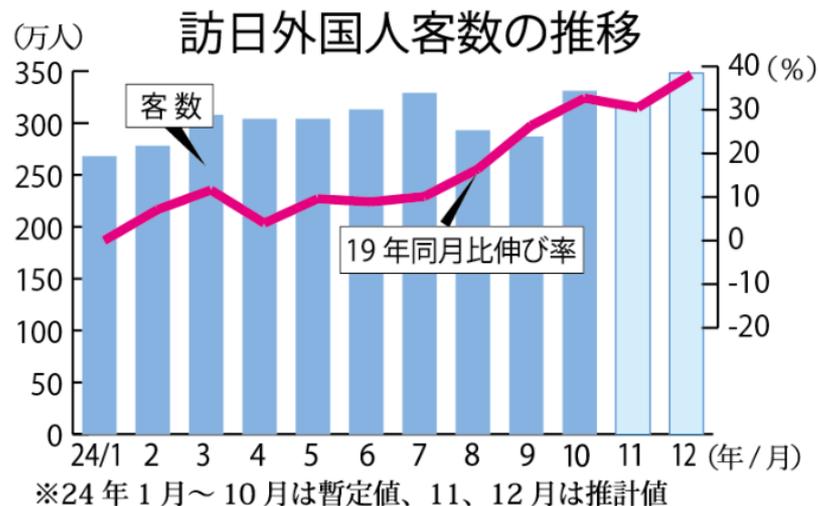
The image shows a screenshot of a webinar interface. The main content area displays a promotional banner for a webinar titled "最短1日・タグ1行で実越境ECウェビナー" (Shortest 1 day, 1 line of tags for real cross-border EC webinar). The banner includes the text "すぐに海外販売、多言語翻訳が可能!" (Possible to sell overseas immediately, multi-language translation possible!), the date and time "2021年 5月17日(月) 14:00~15:00", and the logo for "shutto". A red arrow points from the "Q&A" icon in the bottom right corner of the webinar window to a separate "質問と回答" (Questions and Answers) window. This window has a title bar with "質問と回答" and standard window controls. The main area of the Q&A window contains the text "ようこそ" (Welcome) and "ホストとパネリストに気軽に質問してください" (Please ask the host and panelists questions easily). Below this is a text input field containing the question "越境ECとはなんですか？" (What is cross-border EC?). At the bottom of the Q&A window, there is a checkbox for "匿名で送信" (Send anonymously), which is checked, and two buttons: "キャンセル" (Cancel) and "送信" (Send).

本日の流れ

- ① WorldShoppingBIZからのご案内
- ② ショップ様事例のご紹介 & ディスカッション
- ③ 売上をさらに伸ばすために何ができるか
- ④ Q&A

リアルインバウンドが好調

24年の訪日外国人客数は19年を上回る3,687万人



引用：訪日外国人客数 24年は19年を上回る3687万人（織研新聞社、2025年1月16日）

訪日経験がある人は越境ECを利用しやすい傾向

図 68：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）

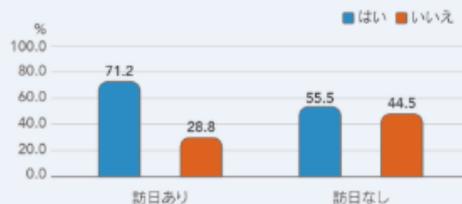


図 14：中国のユーザーの越境EC活用（訪日経験でクロス集計）



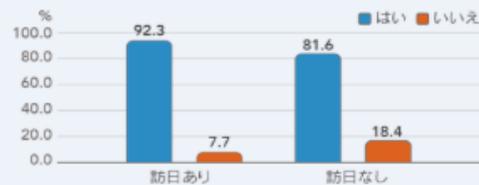
図 50：台湾のユーザーの越境EC活用（訪日経験でクロス集計）



図 32：香港のユーザーの越境EC活用（訪日経験でクロス集計）



図 86：シンガポールのユーザーの越境EC活用（訪日経験でクロス集計）



引用：越境EC・ウェブインバウンド白書 Vol2-2024

情報収集にはFacebookがよく利用されている

図 69 : アメリカのユーザーの情報収集 SNS
(訪日経験でクロス集計)



図 51 : 台湾のユーザーの情報収集 SNS
(訪日経験でクロス集計)



図 33 : 香港のユーザーの情報収集 SNS
(訪日経験でクロス集計)



図 87 : シンガポールのユーザーの情報収集 SNS
(訪日経験でクロス集計)



引用 : 越境EC・ウェブインバウンド白書 Vol2-2024

メタ、25年 A I 投資は最大650億ドルに – 大規模データセンター新設

Dana Wollman

2025年1月24日 23:36 JST 更新日時 2025年1月25日 3:34 JST

米メタ・プラットフォームズは2025年に人工知能（A I）関連のプロジェクトに最大650億ドル（約10兆1700億円）を投じる計画だ。大規模データセンターの新設やA Iチームでの採用拡大などに振り向けられる。マーク・ザッカーバーグ最高経営責任者（C E O）が24日に明らかにした。

ザッカーバーグC E Oはフェイスブックへの投稿で、この投資により「マンハッタンのかんりの部分をカバーするほど大規模」なデータセンターを建設すると説明した。メタの25年の設備投資額については、ブルームバーグがまとめた市場予想は513億ドルだった。

投稿でザッカーバーグ氏は「これは極めて大きな取り組みで、今後数年にわたって当社の主力製品・事業をけん引するほか、歴史的なイノベーションを実現し、テクノロジー業界における米国のリーダーシップを強化していく」と表明した。

メタはここ数年、A Iに多額の投資を行っており、最近ではルイジアナ州に100億ドル規模のデータセンターを新設すると発表。A Iアシスタントや「レイバン」ブランドのスマートグラスといった製品向けに、新しいコンピューターチップも購入している。ザッカーバーグ氏は24日の投稿で、メタが25年に「A Iチームを大幅に拡大する」と記した。

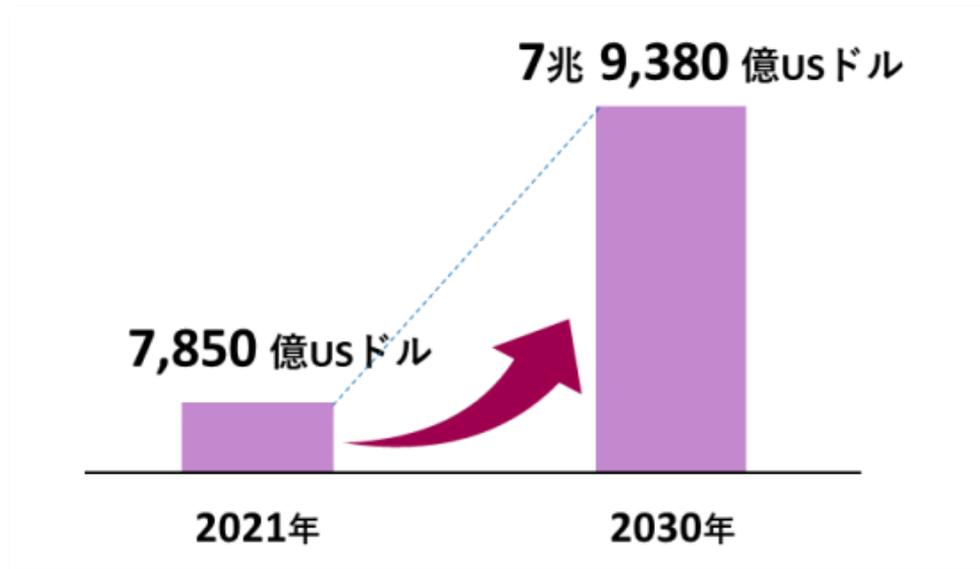
ブルームバーグ・インテリジェンス（B I）のシニア・クレジット・アナリスト、ロバート・シフマン氏は「メタは25年の設備投資額を最大650億ドルに急増させた。これは市場のコンセンサス、そして昨年の水準を大きく上回る。将来の成長を促進し、A I能力のリーダーとしての地位を確立させるといふ意味で、最も有効な資本活用といえるかもしれない」と分析した。

原題：[Meta to Spend as Much as \\$65 Billion on AI Efforts in 2025 \(1\)](#) (抜粋)

(詳細や背景を追加し、更新します)

世界の越境EC市場は今後も拡大見込み

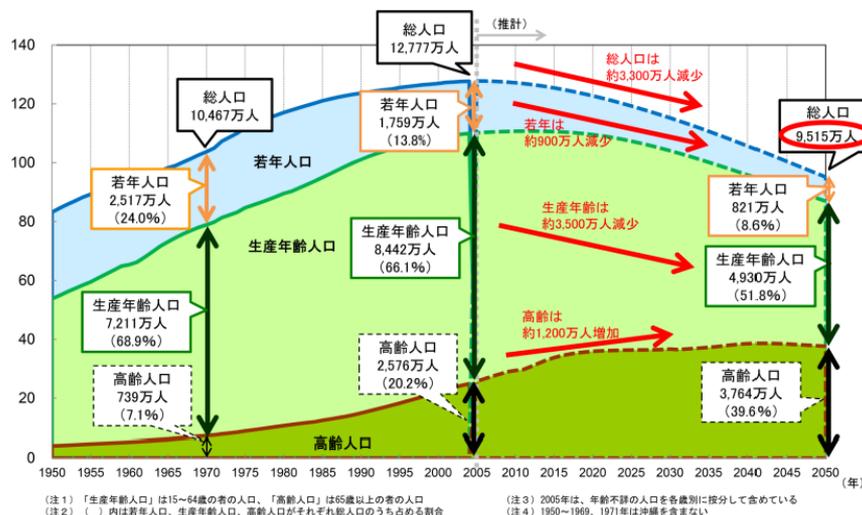
約10年間で10倍以上の成長予測



電子商取引に関する市場調査（経済産業省、2024年9月25日）

日本のマーケットは縮小していく

生産年齢人口は3,500万人減少、若者人口は半分以下に



出典：「国土の長期展望」中間とりまとめ 概要（平成23年2月21日国土審議会政策部会長期展望委員会）

WorldShoppingBIZ で

売上を伸ばしていくショップの共通点

1

WorldShoppingBIZを導入
自然流入してくる海外のお客様
が購入してくれる

2

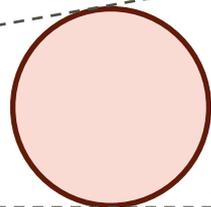
海外のお客様向けコンテンツ
や導線を整備
海外のお客様が購入しやすい
場が整えられている

3

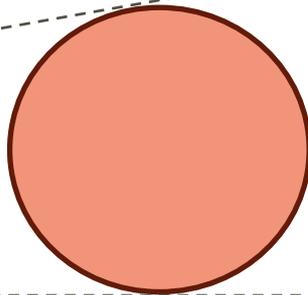
海外向けマーケティングで
集客を強化
売上拡大と効率化のバランス
を探索している

売上安定
するまでに
通過する
ステップ

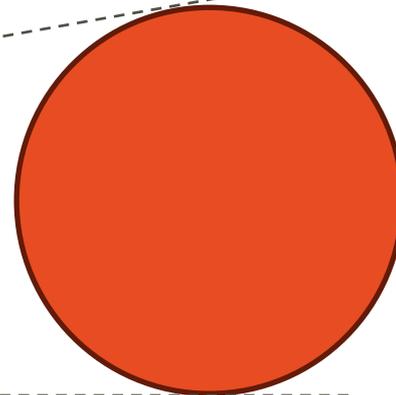
顧客層の
変化



もともとショップやブランド
に興味を持っていたお客様



顧客層が緩やかに広がる



海外向けの発信を強化し
顧客層の拡大が加速

1

2

3

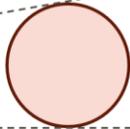
売上安定
するまでに
通過する
ステップ

WorldShoppingBIZを導入
自然流入してくる海外のお客様
が購入してくれる

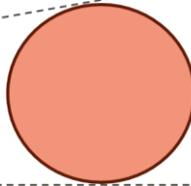
海外のお客様向けコンテンツ
や導線を整備
海外のお客様が購入しやすい
場が整えられている

海外向けマーケティングで
集客を強化
売上拡大と効率化のバランス
を探求している

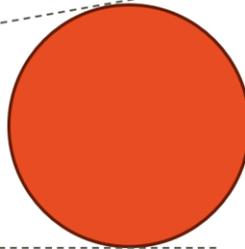
顧客層の
変化



もともとショップやブランド
に興味を持っていたお客様



顧客層が緩やかに広がる



海外向けの発信を強化し
顧客層の拡大が加速

各ステップ
でおすすめ
の施策

タグを設置

海外向けガイドンページ

SNSアカウント運用

Metaとのコンバージョン
データ連携

サイト内導線改善

広告配信

多言語翻訳

インフルエンサーマーケ

海外限定クーポン

海外向けプレスリリース

1

WorldShoppingBIZを導入

自然流入してくる外国人が
購入してくれる状態

売上安定
するまでに
通過する
ステップ

2

海外のお客様向けコンテンツや
導線を整備

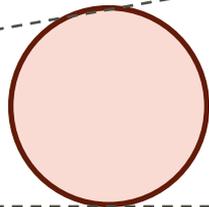
購入されやすい場を整える

3

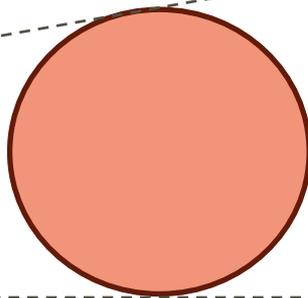
海外向けマーケティングで
集客を強化

売上拡大と効率化のバランス
を探索

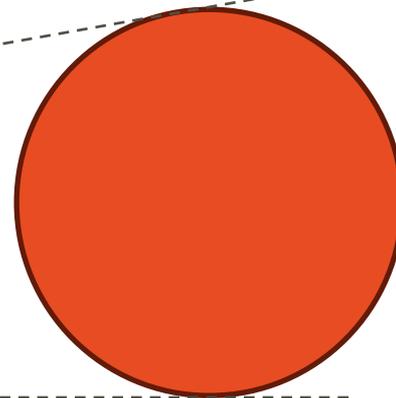
顧客層の
変化



もともとショップやブランド
に興味を持っていたお客様



顧客層が緩やかに広がる



海外向けの発信を強化し
顧客層の拡大が加速

1

WorldShoppingBIZを導入
自然流入してくる外国人が
購入してくれる

売上安定
するまでに
通過する
ステップ

2

海外のお客様向けコンテンツや
導線を整備

購入されやすい場を整える

3

海外向けマーケティングで
集客を強化

売上拡大と効率化のバランス
を探索

タグを設置

海外向けガイドンページ

SNSアカウント運用

サイト内導線改善

広告配信

多言語翻訳

インフルエンサーマーケ

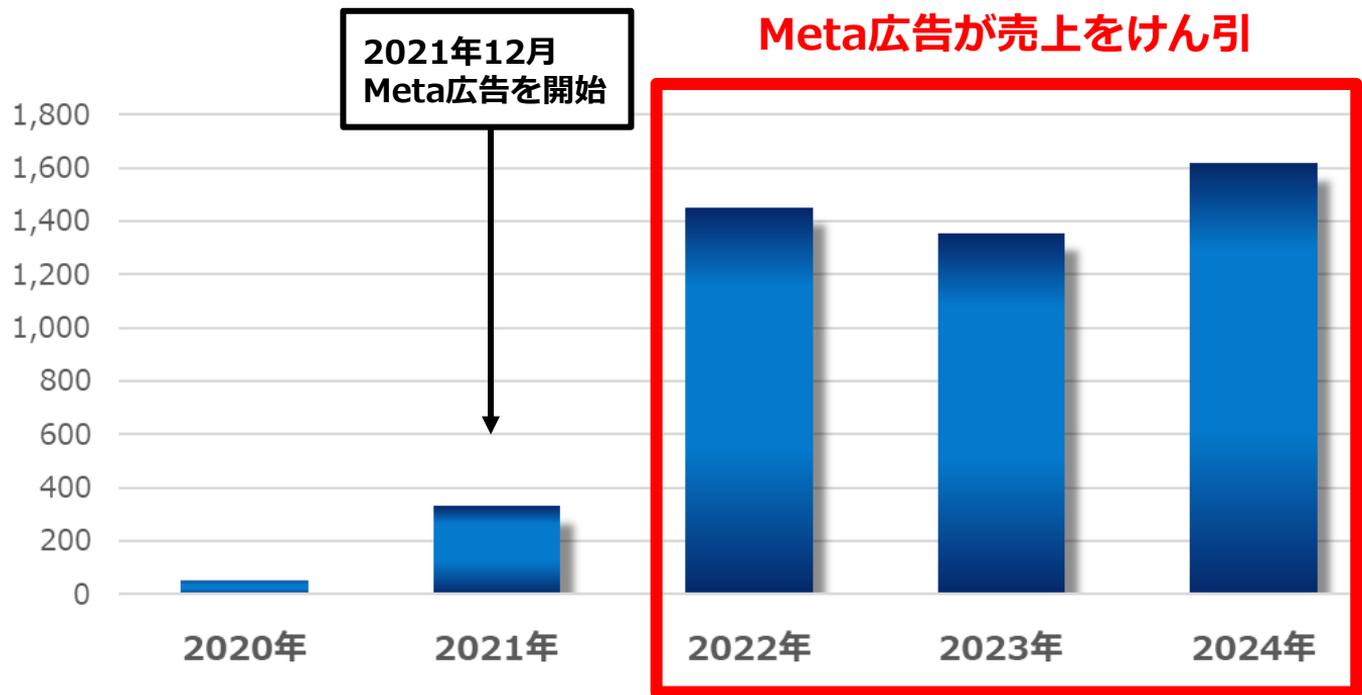
海外限定クーポン

プレスリリース

各ステップ
でおすすめ
の施策

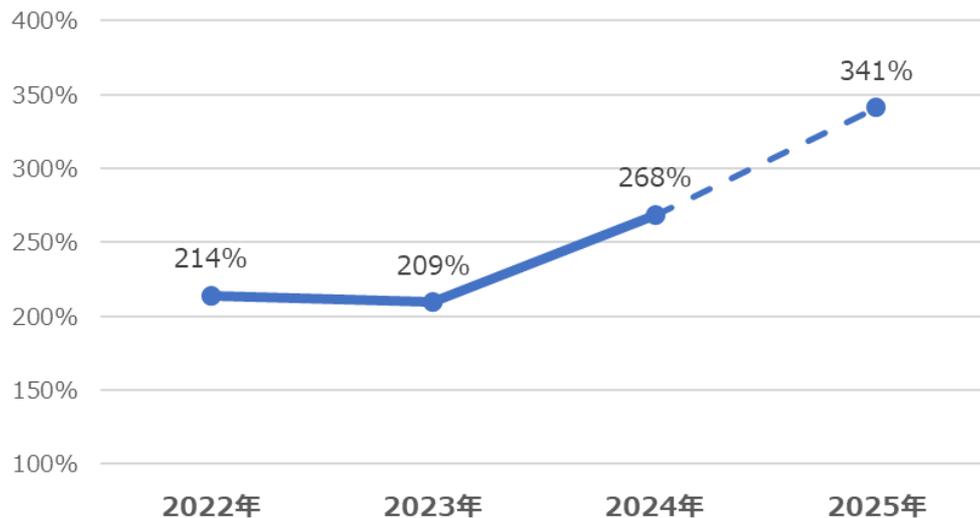
あるアパレルショップ様の越境事例

Meta広告を活用して売上が急拡大



あるアパレルショップ様の越境事例

ROASが改善傾向



Meta コンバージョンデータ連携

WorldShoppingBIZ から ∞ Meta へ

購買データを連携させよう

日本国内でアクセスしてお買い物する場合

ECサイト内のカートでお買い物



Meta広告の精度向上に貢献

コンバージョンAPI

海外からアクセスしてお買い物する場合

ECサイト内のカートでお買い物



 Meta

Meta広告の精度向上に貢献

購入者情報

イベント情報

コンバージョンデータ連携機能







海外向けには広告配信してないけど設定したほうがいいのか？



ぜひ設定してください

広告を見たかどうかに関係なく、

購入された情報がすべてMetaへ連携されていきます

将来的にMeta広告を始めようと思ったときに

蓄積されたデータがアドバンテージ になります



1

WorldShoppingBIZを導入

自然流入してくる外国人が
購入してくれる状態

2

海外のお客様向けコンテンツや
導線を整備

購入されやすい場を整える

3

海外向けマーケティングで
集客を強化

売上拡大と効率化のバランス
を探索

売上安定
するまでに
通過する
ステップ

各ステップ
でおすすめ
の施策

タグを設置

海外向けガイドンページ

SNSアカウント運用

Metaとのコンバージョン
データ連携

サイト内導線改善

広告配信

多言語翻訳

インフルエンサーマーケ

海外限定クーポン

海外向けプレスリリース

設定方法

専用フォームからピクセルIDをお送りいただく

WorldShoppingBIZ

Metaコンバージョンデータ連携 利用申し込みフォーム

利用をご希望の際はこちらから必要事項をご入力のうえ送信してください。
機能についての詳細はヘルプページをご参照ください。

【利用料金】
料金：無料
※広告配信にかかる費用はショップ様それぞれでご負担ください。

【予めご確認ください】
[利用規約](#)
[プライバシーポリシー](#)

satoshi.kawaguchi@zig-zag.co.jp [アカウントを切り替える](#)

* 必須の質問です

連携させるピクセルIDをご入力ください。*

回答を入力

グロースナビでアカウント発行とPixel IDの確認方法をご紹介します



今回ご参加いただいたショップ様限定

設定をオンラインでサポートさせていただきます



- 1ショップ様あたり20～30分程度
- SNSや広告まわりのご担当者様が別途いらっしゃる場合はご同席いただけるとスムーズです。

本日の流れ

- ① WorldShoppingBIZからのご案内
- ② ショップ様事例のご紹介 & ディスカッション
- ③ 売上をさらに伸ばすために何ができるか
- ④ Q&A



世界ヘボカン株式会社 代表取締役 徳田 祐希

イギリス留学を経て、2007年海外向けWEBマーケティングを行う会社に入社。

外国人マーケターと共に海外WEBマーケティングチームを牽引する。

海外WEBコンサルティングで、東アフリカ向け中古車販売台数を日本1位に導く。

中古車輸出、製造業、不動産関連のプロジェクトで数多くの実績を残す。

2014年8月世界ヘボカン株式会社を設立し、代表取締役に就任。

チャンネル登録数10,000人超えの海外WEBマーケティングチャンネルで情報を発信中。

JETROにて製造業・メーカー様の海外マーケティング講師、ad:tech tokyoスピーカーも務める。

メディア取材実績



YouTubeチャンネル

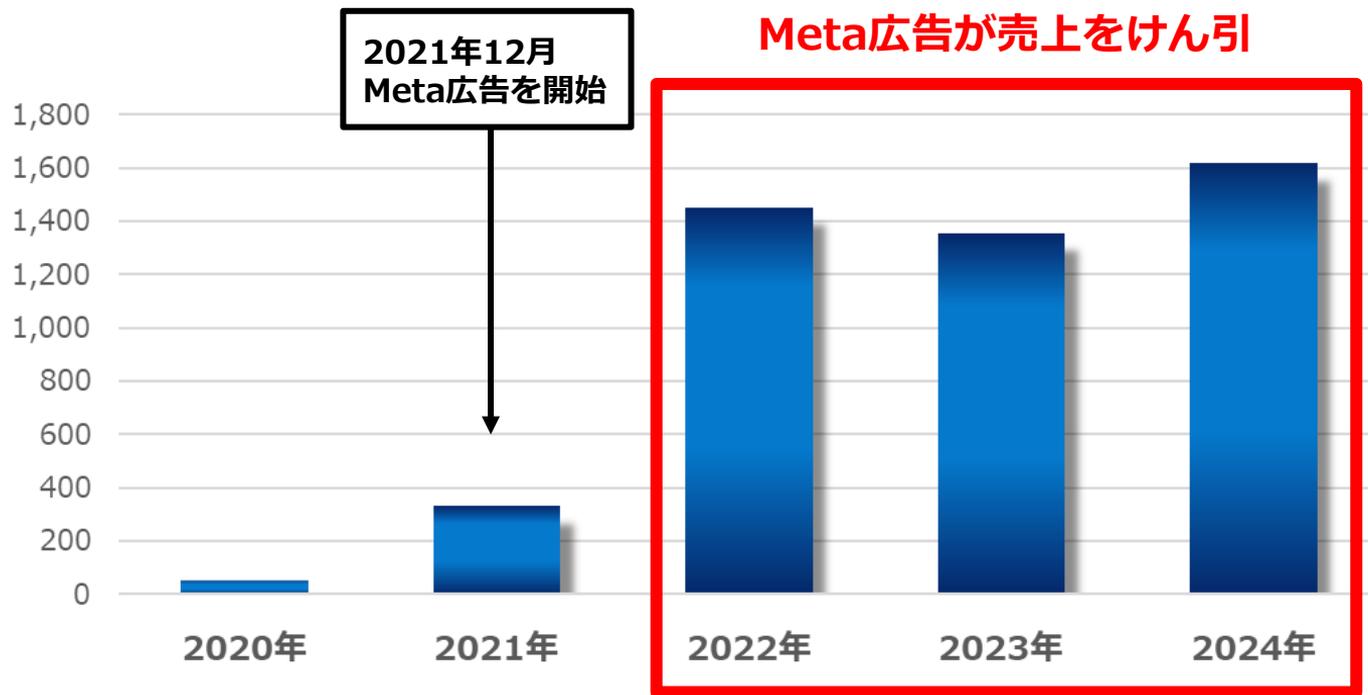


<https://www.amazon.co.jp/dp/4866214058/>

<https://www.youtube.com/channel/UCHIBxIa5MrBikL03XZTN>
EWA

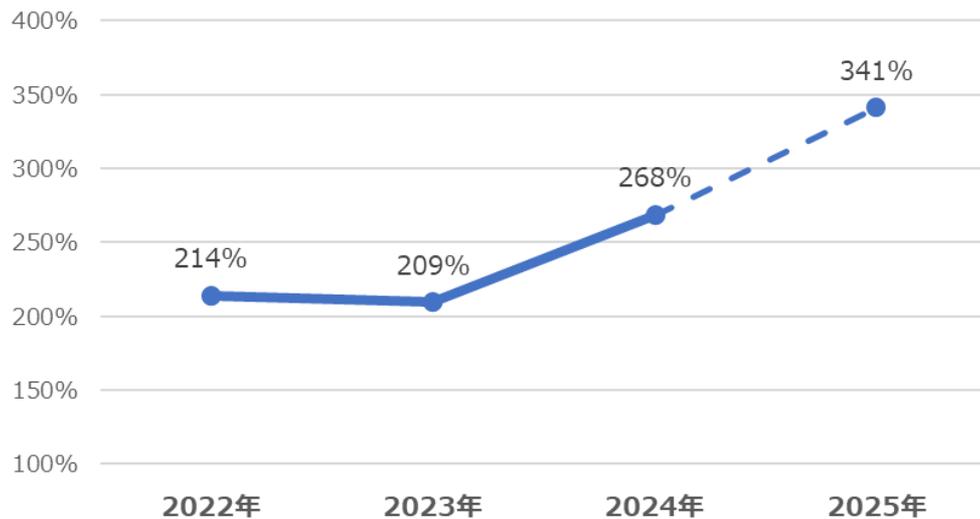
あるアパレルショップ様の越境事例

Meta広告を活用して売上が急拡大



あるアパレルショップ様の越境事例

ROASが改善傾向



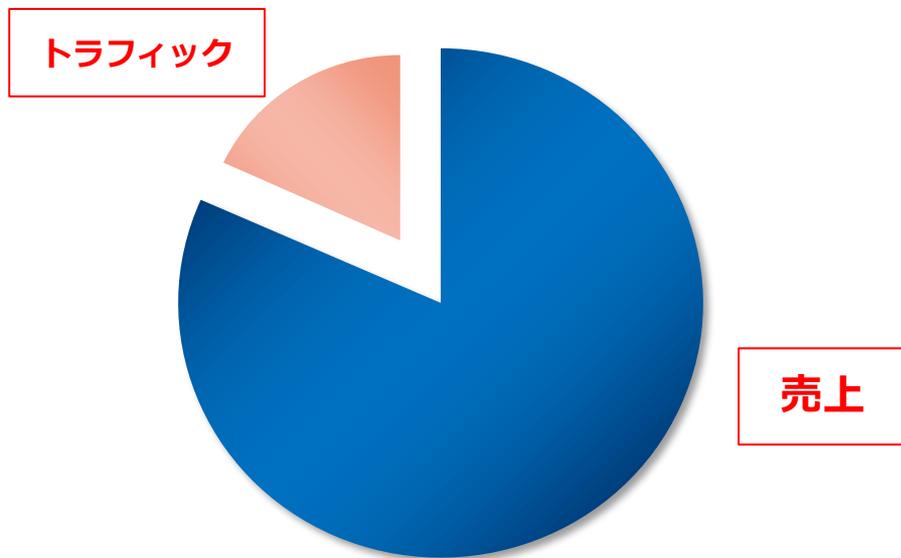
WorldShoppingBIZ → Metaへの連携でコンバージョンが反映

どのようにMeta広告を配信している

- ① WorldShoppingBIZのコンバージョンデータ連携機能を利用
- ② 売上目的のキャンペーンがメイン、クリック目的のキャンペーンも同時並行で走らせている
(割合は8:2くらい)
- ③ Advantage+ カタログ広告で配信している カタログはデータフィードで1日1回更新
- ④ 商品名の記載ありと記載なしの広告を併用している (カタログの商品名が日本語のため)
商品名有無で有意差は見られない
- ⑤ ECサイトは翻訳させている (shutto翻訳を利用)
- ⑥ 定期的にどの国で売れているかをチェックして予算を調整している (逆にそれしかしてない)
- ⑦ 台湾、香港は反応がよい
- ⑧ 1ヶ月あたりのオーダー数は50件~60件ほど
= Metaの機械学習の基準値 (週50CV) には達していない

① どのようにMeta広告を配信しているか

売上目的とトラフィック目的のキャンペーンを同時に展開



②どのようにMeta広告を配信しているか

ECサイトを多言語翻訳させている

(29 国々の消費者 8,709 人を対象に行われた調査結果)



引用 : Can't Read Won't Buy — B2C、CSA Research、2020 年 6 月)

③どのようにMeta広告を配信しているか

海外のお客様向けのガイドページを用意

GLOBAL SHIPPING GUIDANCE

※こちらは海外在住のお客様に向けて、よりスムーズに商品を購入していただくためのガイドページになります。
This is a guide page for overseas customers to purchase products more smoothly.

[English](#) [Chinese](#) [Korean](#)

International Shipping

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

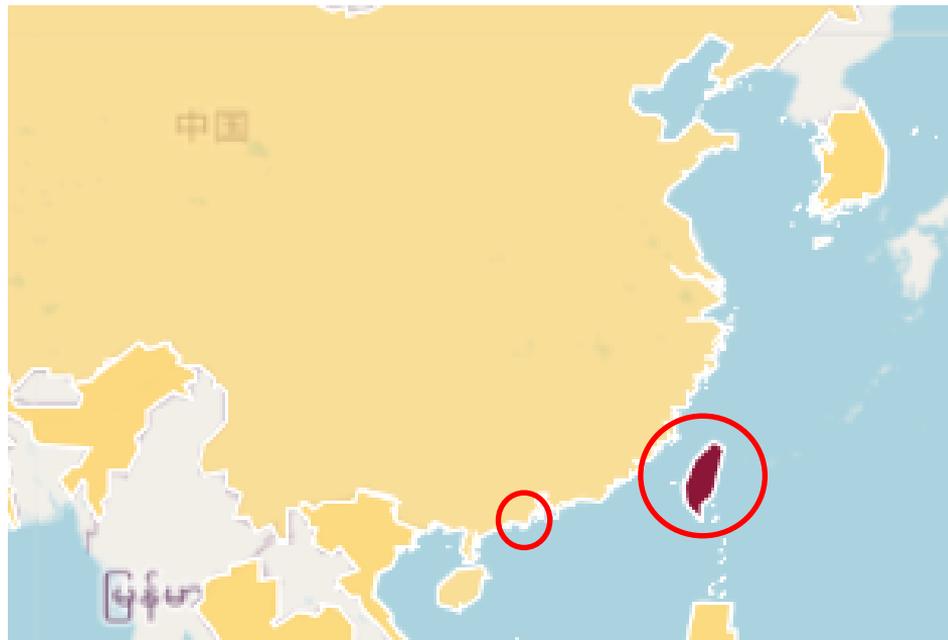
弊社提供の素材を利用



WorldShoppingのバナーに吹き出しでテキストリンクを表示

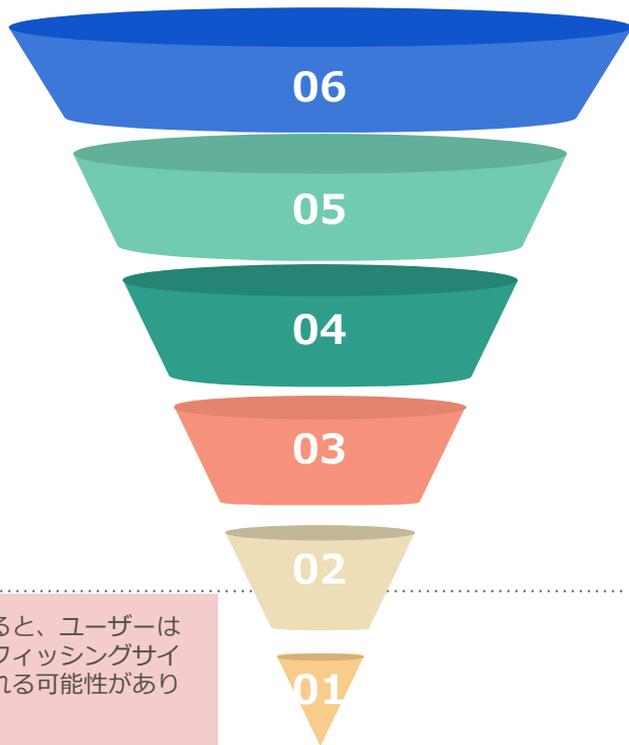
④ どのようにMeta広告を配信しているか

ターゲットエリアはおもに台湾、香港



翻訳レベルの違い

近年、機械翻訳の精度が驚異的に上がり、より自然な英語に翻訳できるようになっています。ただ、高級ブランド品を扱う際は、「完璧で格調のある英語」であり、トピックの選択も文化的にマッチする必要があります。多くの企業がコピーライターを雇う理由がここにあります。



このレベルであると、ユーザーは不信感を持ち、フィッシングサイトだと間違えられる可能性があります。

レベル6：コピーライティング

TOPページ、About Usページに推奨

感情に響くような独自の表現を用いてターゲット層に強く訴求します。

レベル5：ローカリゼーション

商品、FAQ、ブログ等に推奨

ターゲット層が普段使用している言葉遣いを用いた表現で、文化的な差異を感じさせない文章になり、ブランドに対する信頼性ができます。

レベル4：ネイティブによる校正

Policyページに推奨

語彙/スペル/文法/句読点/表現など自然な表現になりますが、基本的には、直訳的な翻訳となります。

レベル3：生成AIによる翻訳

ChatGPT等の高度な生成AIツールを使用します。文法ミスがなく、自然な英語になりますが、表現が形式的であったり、ステレオタイプ的に感じられることがあります。

レベル2：一機械学習による機械翻訳

Google翻訳やDeepLなどの機械学習翻訳ツールによる翻訳で、堅苦しく、ぎこちない感じが残ることが多く、訴求メッセージには適していません。

レベル1：レベルの低い非ネイティブ翻訳

語彙、スペリング、文法、句読点、表現などにエラーが発生しがちで、訪問者に不信感を与えることがあります。

売上を分解して考える

$$\text{売上} = \text{必要アクセス数} \times \text{成約率} \times \text{客単価}$$

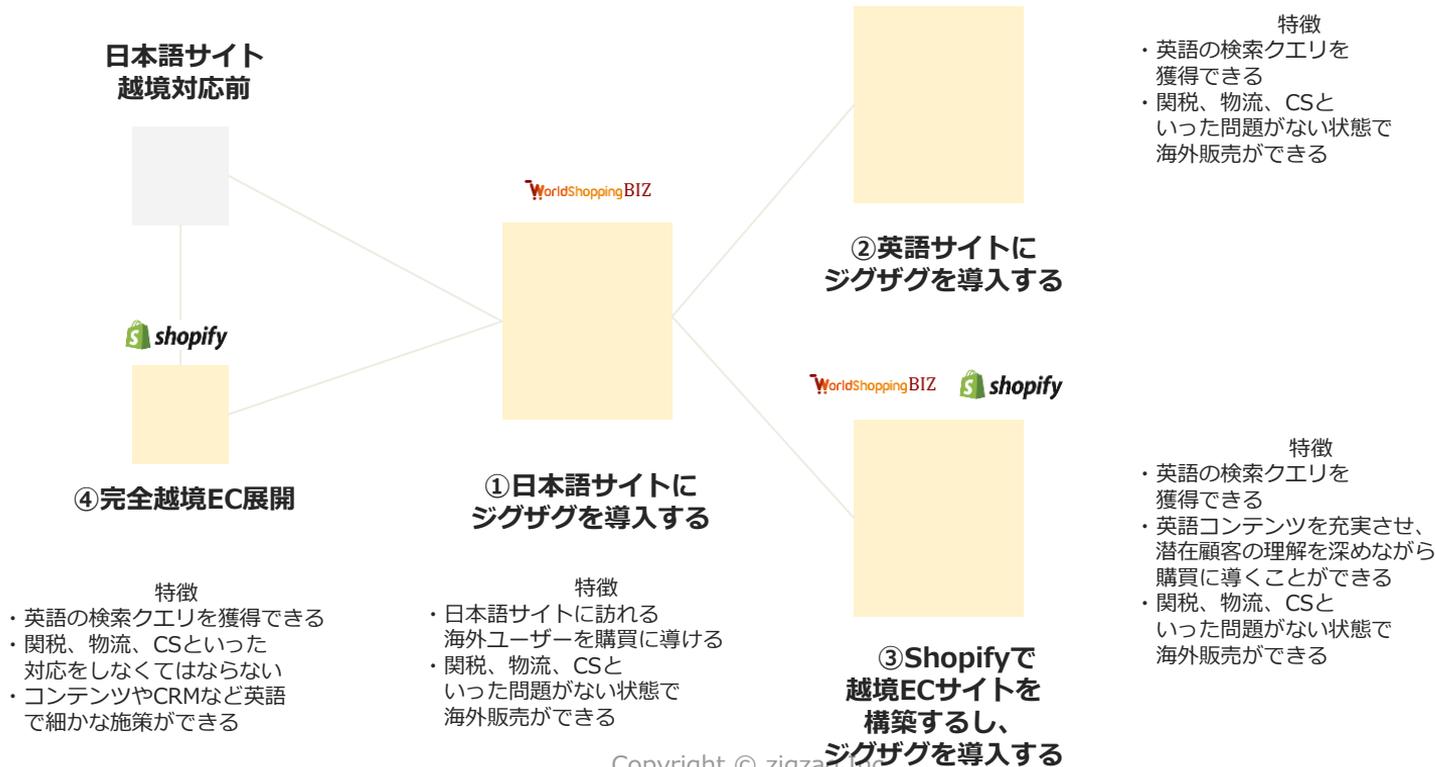
	売上	=	必要 アクセス数	×	成約率	×	客単価
現実的な 目標	100万円		10,000件		1%		10,000円

成約率が1%未満の場合は、WEBサイトの改善が必要なため、
何処がボトルネックになっているのかを確認する。

越境ECへの取り組み方が異なります

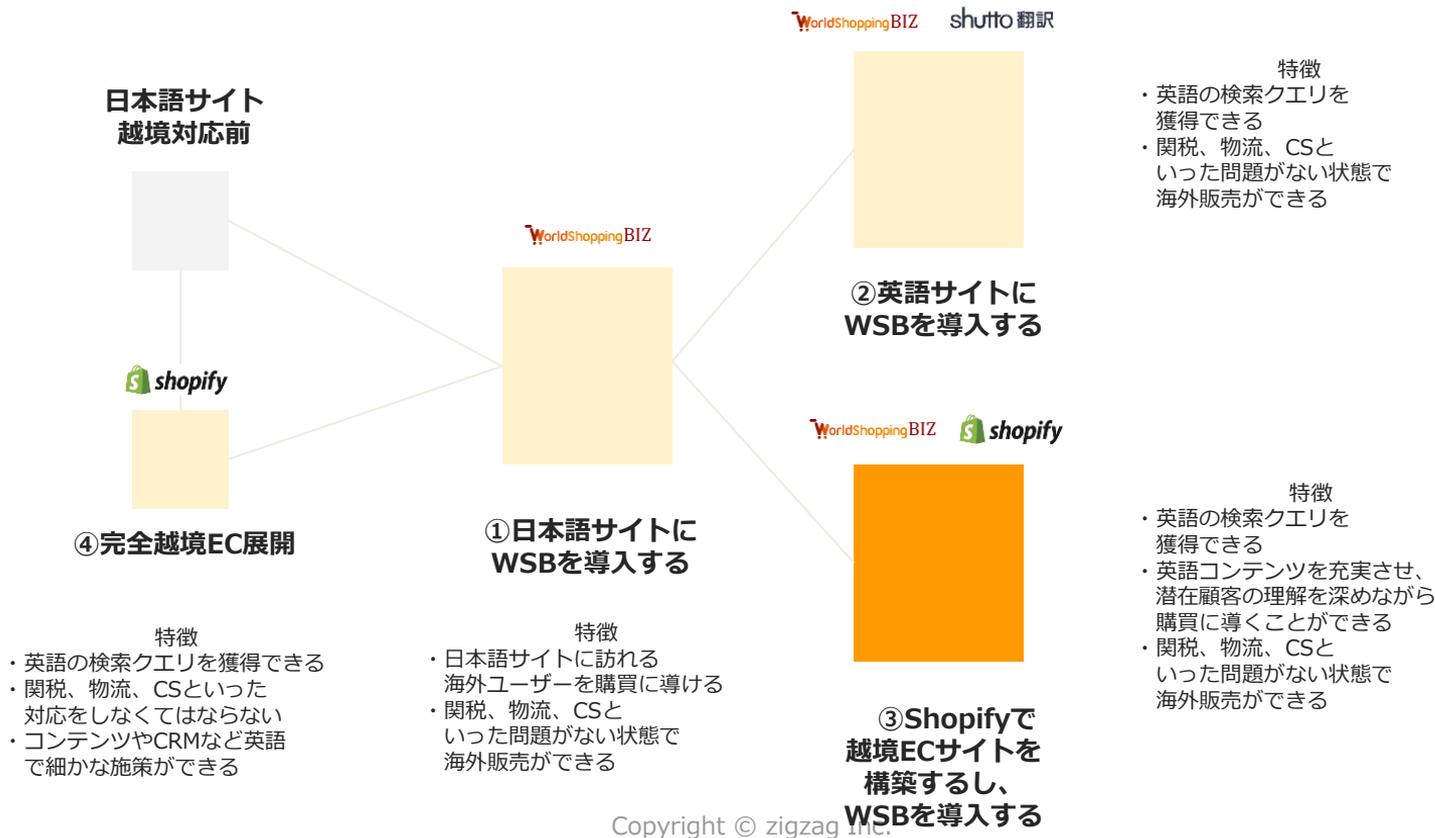
越境ECと一言で言っても、自社の体制や目的に応じて対応方法は異なります。
まずは①からスタートし、徐々に②、③と展開していくことで海外で売上げを伸ばしていきます。

WorldShoppingBIZ shutto 翻訳



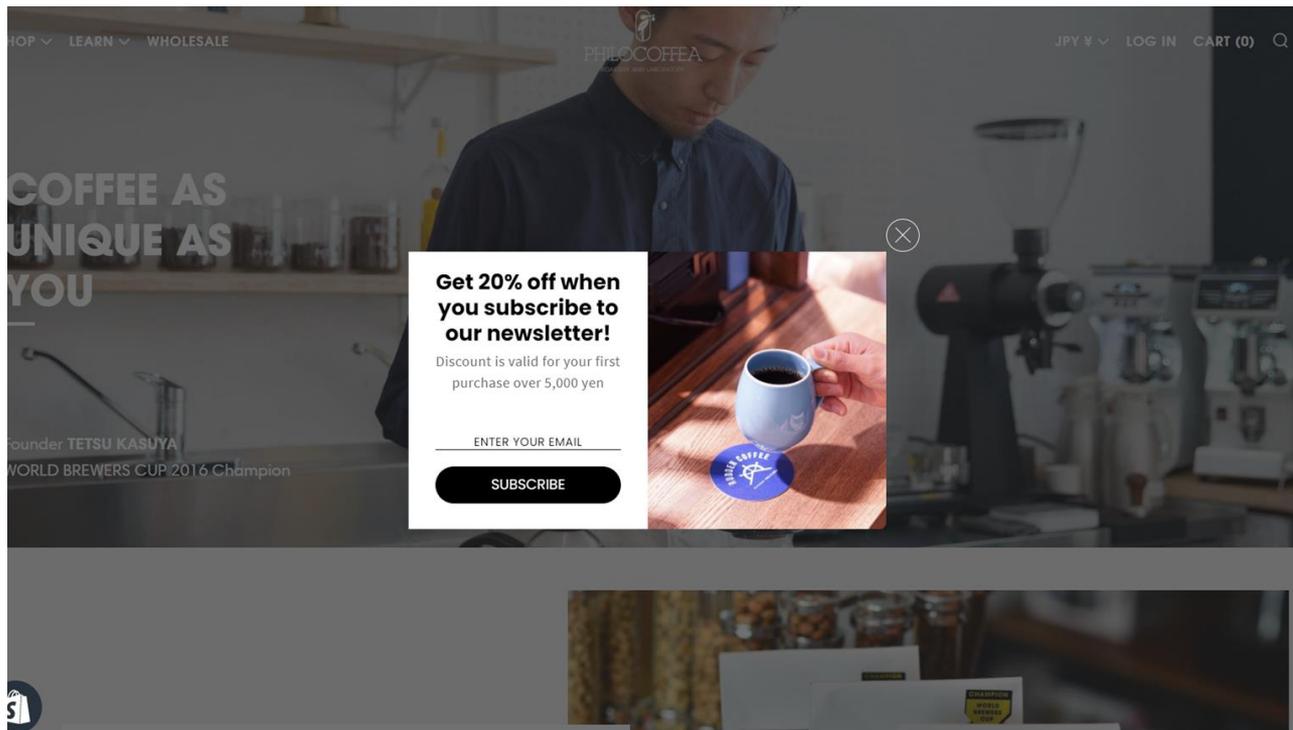
越境ECへの取り組み方が異なります

③のShopifyを活用し、英語で越境ECサイトを構築した場合もWSBを使用することが可能です。



初回訪問のユーザーに会員登録オファーを促す

共感価値、保証価値、実利価値商材など、商品の価値を説明して徐々に購買意欲が増すアイテムについては、CRM（顧客管理）ツールOminisendのPopup機能を活用することで初回訪問したユーザーにオファーをすることができます。



初回訪問のマイクロCVの設定 階段設計

越境ECはとにかく初回では、ほとんどのユーザーが購入してくれません。

ハードルが高いせいで
購入に踏み切れない



購入

サイト訪問

初回訪問のマイクロCVの設定 階段設計

初回訪問時はマイクロCVポイントを設定し、購入し、コンテンツ、メールマーケティングと併用して、購入に導きましょう。

**Get 20% off when
you subscribe to
our newsletter!**

Discount is valid for your first
purchase over 5,000 yen

ENTER YOUR EMAIL

ENTER YOUR COUNTRY ▼

SUBSCRIBE



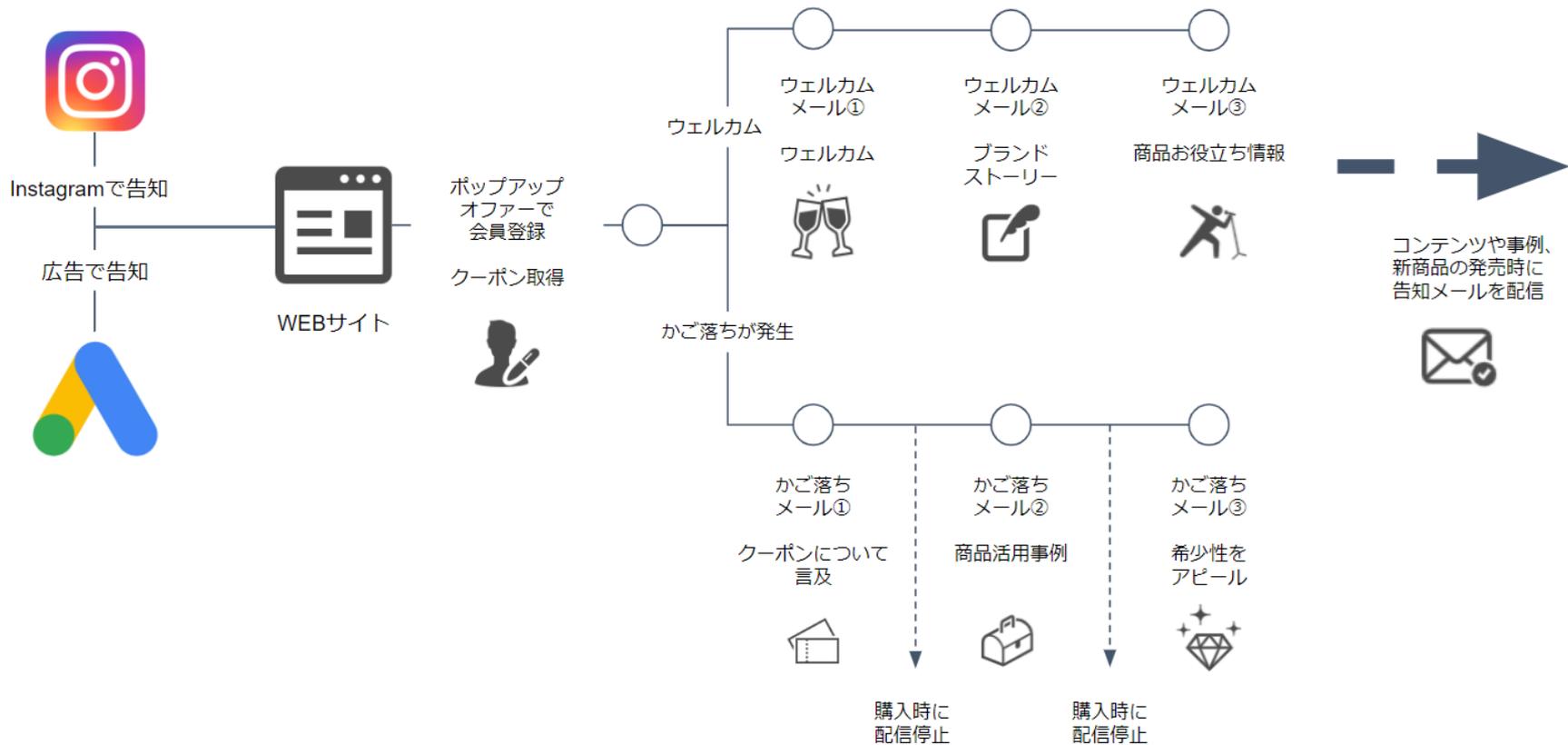
クーポンオファーを
駆使し、会員登録を促進

会員登録

サイト訪問

購入

メールマーケティング



事例紹介 | 岡山デニムの選び方コンテンツで売上25倍に増加！



Keep Earth Series SG01XXKE

100% Natural Indigo Rope-Dyed Organic 17oz
Narrowleg Denim

Our flagship world-famous eco-environmentally
conscious denim fabric meticulously developed using
100% organic cotton yarn blended with recycled cotton.
With a rope-dyed process using 100% natural indigo, this
denim fabric is environmentally friendly and a sustainable
choice.

More About Keep Earth Series



参考：<https://www.s-bokan.com/voice/post-37831/>

株式会社SlowLife 様

<https://klaxon-sotre.com>

企業概要

デニムの製造販売で有名なエリアである岡山県倉敷市児島で岡山発世界のデニムブランド【The Strike Gold】を展開。エイジングをテーマにした高品質デニムは海外のデニムプロショップでも取り扱われる。

問題点

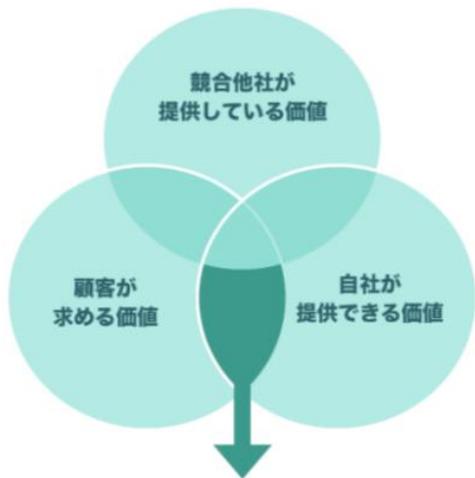
コロナを経験し、販路拡大を目的とし越境ECをはじめたものの、Shopifyをどのように活用して売上を伸ばせば良いかわからず、売上が伸び悩む。

解決施策

- 越境ECグロスハック
- ・ SNSを活用したソーシャルリスニング
- ・ 認知未購買顧客をターゲットとした不安払拭施策
- ・ BFCM企画でCVR1.8倍に改善

成果

海外認知未購買顧客の不安払拭施策で越境EC経由の売上5倍！（BFCM時は10倍）



バリュープロポジション=独自の価値



岡山 デニム × 経年変化



3年後の経年変化のイメージ

Keep Earth Series SG01XXKE

100% Natural Indigo Rope-Dyed Organic 17oz
Selvedge Denim

Our flagship model features an environmentally conscious denim fabric meticulously developed using 100% organic cotton yarn blended with recycled cotton. With a rope-dyed process using 100% natural indigo, this denim fabric is environmental friendly and a sustainable choice.

[More About Keep Earth Series](#)

施策：顧客の分類ピラミッド ①海外のお客さまが買える場所を作る



Deer Leather Patch

The leather patch is made of soft, smooth deerskin and is embossed with the brand's red logo.



The Red Brand Tab

Our rayon brand tab are woven with The Strike Gold name and designed to shrink and twist with each wash, enhancing the vintage vibe of our jeans.



Back Pockets

The stitching on our back pockets is inspired by the gold-mining pickaxes that are a nod to our brand's roots. As the stitching ages, it frays and gains character, creating a pronounced, embossed effect that adds to the jeans' unique flavor.



Top Button

The top button, embossed with our distinguished brand name, is crafted from iron to evolve with wear. As it develops a patina of rust, it adds a uniquely vintage charm, enhancing the luxurious feel of our jeans.



Button Fly

Our front closure pays homage to vintage jeans with a standard iron button fly—a



Hidden Rivets

Copper rivets, a classic feature in old jeans, play an essential role in reinforcing the back



Rivets (Front)

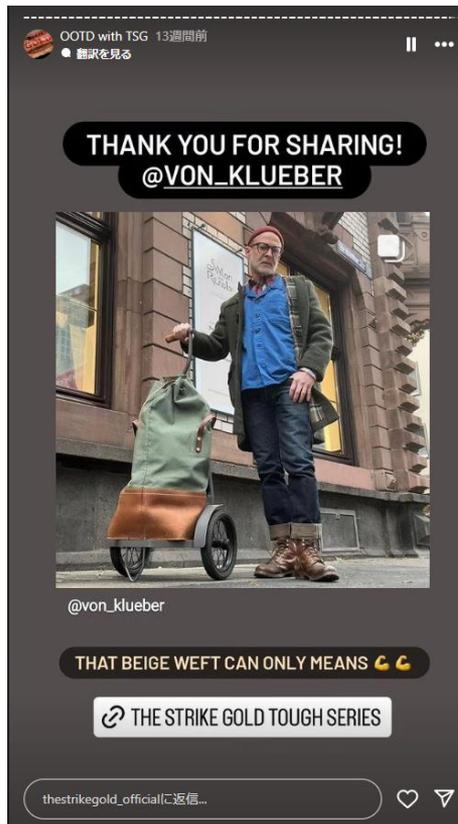
We've opted for punched iron rivets for their robustness, while the surfaces are copper-



Rivets (Back)

On the reverse side, we maintain the raw iron rivets, which will naturally rust and

経年変化へのこだわり



Q&Aセッション

- ✓ 海外販売において、ターゲットとなるエリアや年齢層、関心のあるキーワードが明確に把握するにはどのような方法がありますか？
- ✓ Metaと連携していますが、CVが少なく機械学習がうまく機能していないのではと考えています。そのためカートに追加をミドルCVとしてCVポイントに設定したいのですが、カートに追加のイベントを連携することはできますか？
- ✓ shopify×ZIGZAGの場合個人情報についてはshopifyでは保持しないような形になるのでしょうか？先々も見た際に海外のお客様の個人情報についても可能であれば、保持できればと思っておりますが、klaviyoなどを組み合わせることで個人情報を保持することや、最終販売者はZIGZAGではあるが、個々のお客様を特定して、CRM施策等を実施できるような構成を組むことも可能なのでしょうか。またZIGZAGのタグを挿入した際にshopify側の動作が遅くなってしまう等の懸念はございますか。

- ✓ ワールドショッピングビズからMetaへ連携する、購入者情報・イベント情報とは具体的にどのようなデータでしょうか？また、導入するECサイトではGDPRなどへの対応は必要になりますか？
- ✓ ジグザグさんへの登録が済んだばかりでその他まだ何もしてありませんが、Metaとの連携は直ぐにしておいた方が良いでしょう。
- ✓ 多言語化のやり方のマニュアルはありますか？

- ✓ 購入者情報とユーザーIDなどを連携しているのでしょうか？ワールドショッピングビズで購入が広告CVとして判別できる仕組みが知りたいです

おわりに

アンケートにご協力をお願いいたします



ご回答いただいたなかから
抽選で10名様にプレゼント

※発売日（4/1予定）以降にお送りいたします

今回ご参加いただいたショップ様限定

コンバージョンデータ連携の設定をオンラインでサポートさせていただきます



- 1ショップ様あたり20～30分程度
- SNSや広告まわりのご担当者様が別途いらっしゃる場合はご同席いただくとスムーズです。

WorldShoppingBIZ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