

プレスリリース
報道関係者各位

2025年5月19日

株式会社ジグザグ（340A）

越境EC支援のジグザグ、訪日外国人6,000万人時代へ “旅マエ・旅ナカ・旅アト”導線支援モデルを本格展開

～訪日インバウンド体験をより快適に。旅マエ認知から旅アト越境リピート購入まで一貫支援～

WorldShoppingBIZ



訪日インバウンド導線支援 パッケージ提供を開始



ウェブインバウンド・越境EC支援を行う「WorldShopping BIZ」を展開する株式会社ジグザグ（本社：東京都渋谷区、代表取締役：仲里一義）は、訪日外国人観光客の購買体験を「旅マエ（訪日前）」「旅ナカ（旅行中）」「旅アト（帰国後）」の3ステージで一貫して支援するソリューションパッケージを発表しました。

インバウンド需要が高まる中、日本全国の小売店・観光地に向けて、GoogleマップとGoogleビジネスプロフィールの最適化を支援する旅マエ対策、旅ナカでの“手ぶら購入”、そして帰国後の越境ECリピート購入まで、デジタルとリアルを融合した導線設計を包括支援する仕組みです。

特に、旅マエ段階でのGoogleビジネスプロフィールの最適化を含むインバウンド向け店舗誘導最適化サービス「インバウンドナビ™」は、株式会社トライハッチとの業務連携による特別プランとして始動。旅ナカでは「旅ナカクリック™」、旅アトでは「WorldShopping BIZ」のリピート購入支援により、訪日客との接点最大化とLTV向上を支援します。

背景：「旅アト消費」時代のインバウンドにおける店舗の課題とは

日本政府が掲げる「訪日外国人旅行者6,000万人／消費額15兆円」の目標を受け、都市部だけでなく地方・中小店舗にもインバウンド対応の強化が求められています。しかし、訪日前の認知獲得から旅行中の購買体験、帰国後のファン化・リピート購買に至るまで、店舗単独で対応するのは難しく、売上機会を取りこぼす事例が少なくありません。

そこで、国内市場に限らず、世界中の顧客をターゲットにできる「EC化」「海外販売」は売り上げ向上の鍵となっています。

また、インバウンド需要に応えるための打ち手としてEC販売を開始するのみではなく越境EC対応にすること、SNSやデジタル広告などを活用したプロモーション活動の強化も合わせて行うことで「旅マエ・旅ナカ・旅アト」で発生する購買の機会を、顧客のファン化に繋げることができます。

こうした課題を受けて、ジグザグでは3段階に対応する“一気通貫”的仕組みを構築しました。

ジグザグの提供する“一気通貫”インバウンド導線支援モデル

株式会社ジグザグは、以下の3ステージに対応した機能・サービスを統合的に提供することで、店舗の海外対応力を高め、「世界中にファンをもつ店づくり」を支援します。

【1. 旅マエ】：訪日前に“見つかる”を実現する「インバウンドナビ™」

(株式会社トライハッチとの共同提供)

「インバウンドナビ™」は、ジグザグとトライハッチの協業から生まれた、訪日インバウンド支援サービスです。MEO領域で高い実績を持つトライハッチ社の技術をベースに、旅マエから旅ナカの集客導線を最適化。

訪日前に現地の言語・ブラウザ・IP環境での検索順位を測定し、施策効果を可視化。
英語・中国語（繁体字）・韓国語・日本語に対応した投稿代行・クチコミ支援・サイテーション登録を含む包括サービス。

自国での事前検索から旅ナカの地図検索まで、訪日観光客がよく使う地図アプリやSNSアプリに適切に登録・順位計測することで“発見される店舗”へ。

インバウンドナビ™は、初期費用20,000円（税別）、月額費用10,000円（税別）～。詳細はお問い合わせください。

【2. 旅ナカ】：荷物を持たずに越境ECで買える「旅ナカクリック™」

(WorldShopping BIZ機能／導入企業は無料提供)

店舗に設置されたQRコード・チラシなどに記載したQRコード（Shop Card）を読み取ると、日本国内でもWorldShopping BIZが起動し、海外の自宅宛てに商品を直接購入することができます。

訪日中のショッピング体験を「その場で海外配送」に繋げることで、“手ぶら旅”の新しい購買体験を提供します。

店舗側は通常の国内発送のみで対応可能。

QRコード経由のアクセス情報や購入に関するデータは「ショップダッシュボード」で確認する事が可能です。本機能は、WorldShopping BIZ導入企業に追加費用なく提供します。

【3. 旅アト】：帰国後もファンとして購入し続けられる「WorldShopping BIZ」

訪日中に気に入った商品を、帰国後もリピート購入が可能となります。

多言語UI・国際配送・決済・カスタマーサポートを一括提供し、店舗側の手間ゼロで継続した販路を実現。インバウンド顧客のギフト需要やリピート需要を捉え、LTV最大化と長期ファン化を後押しします。

ジグザグの提供する“一気通貫”インバウンド導線支援モデル



国内EC事業者のメリット

旅マエでお店を見つけてもらい、旅ナカでは手ぶらで買ってもらい、旅アトでリピート購入をしてもらうという一連の流れを一気通貫で実現することができます。

複数施策の個別導入に比べ、導入負荷を抑えながら短期間で集客・売上の最大化を実現します。

海外カスタマーのメリット

旅のすべてのタイミングで「日本の商品」にアクセス・購入可能。

旅行前の検索、現地での出会い、帰国後の余韻まで、感動をそのまま“買える”体験を提供。

手荷物不要で安心、いつでもどこでも購入できる利便性と、日本滞在の満足度が高まります。

本件による当社業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。

<企業情報>

企業名 : 株式会社ジグザグ

上場区分 : 東証グロース (340A)

代表 : 仲里 一義

設立 : 2015年6月

所在地 : 東京都渋谷区桜丘町14-1

事業内容 :

- WorldShopping BIZ : EC事業者向け海外販売支援サービスの開発・提供

<https://www.worldshopping.biz/>

- WorldShopping : 海外カスタマー向け購入代行サービスの開発・提供

<https://www.worldshopping.global/>

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社ジグザグ

[担当] 檻村（かしむら）・本間

メール : pr@zig-zag.co.jp

TEL : 03-6777-7189 (9:00~18:00)