

プレスリリース
報道関係者各位

2026 年 7 月 27 日

株式会社ジグザグ (340A)

海外向け広告運用支援「WorldShopping BIZ Growth」 提供開始に関するお知らせ



実購入データ



海外購入データを
活用した配信設計

広告運用



国別、商品別の
広告投資判断

成果連携



Meta/Google広告への
成果データ連携

海外向け広告運用支援 **WorldShopping BIZ Growth**

当社は、越境 EC 支援サービス「WorldShopping BIZ」の導入企業を対象に、海外向け広告の戦略設計から運用、効果検証、改善までを一気通貫で支援する「WorldShopping BIZ Growth」の提供を、2026 年 7 月 27 日（月）より開始いたしましたのでお知らせいたします。

本サービスは、海外カスタマーのアクセス・購買データを可視化する「ショップダッシュボード」を起点とし、商品やショップと相性の良い国・地域、訴求商品、広告施策を設計するマーケティング支援サービスです。Meta 広告・Google 広告とのデータ連携基盤に加え、デジタル広告運用の専門家（リーンマーケティング株式会社）との連携体制を構築し提供するものです。

1. 本サービス提供の背景と目的

ジグザグは、越境 EC 支援サービス「WorldShopping BIZ」を通じて、国内 EC 事業者の海外販売を支援しています。WorldShopping BIZ の導入ショップからは、海外販売を開始後の次のステップとして、

「海外から注文は入っているが、次にどの国へ販促すればよいか分からない」

「海外向け広告を配信した経験がなく、何から始めればよいか分からない」

「Meta 広告や Google 広告を海外向けに運用できる社内担当者がいない」

「海外広告の運用を、どの会社へ依頼すればよいか分からない」

といった相談が寄せられていました。

海外向け広告は、国内向けの広告運用とは異なり、対象国・地域の選定、言語、商習慣、クリエイティブ、広告媒体、予算配分など、検討すべき項目が多岐にわたります。

一方で、対象市場を定めないまま幅広い国を対象に広告配信をすると、予算が分散し、十分な検証や改善につながらない場合があります。

WorldShopping BIZ が提供しているショップダッシュボードは、海外からのアクセス数、売上、CVR、平均注文単価、国別・商品別の実績、流入元、購入までのファネルなどのデータを可視化することができます。

今回、提供を開始する「WorldShopping BIZ Growth」では、海外販売データを確認するだけでなく、次に注力する国・地域や商品、広告施策を検討するための起点として活用します。海外カスタマーのアクセス・購買行動を可視化し、Meta・Google 広告とのデータ連携、広告運用の専門家による実運用を組み合わせることで、海外向け広告を実施したことのないショップでも、データに基づいて海外販促を始められる支援体制を整備しました。

2. サービス概要および特長



本サービスにより、販売基盤の提供にとどまらない一貫した支援体制を構築いたします。

サービス名	WorldShopping BIZ Growth（ワールドショッピングビズ グロース）
対象	海外向け広告の実施を検討しているブランド／海外市場での売上拡大を目指すブランド（※WorldShopping BIZ 導入企業を対象）
提供内容	データ分析、対象市場・商品の選定、広告プランニング、広告運用、レポートニング、改善提案
提供開始	2026 年 7 月 27 日（月）

・データ起点の広告戦略設計：

ショップダッシュボードに蓄積されたアクセス・購買データ（国・地域別の売上、CVR、平均注文単価、流入元、購入ファネル等）を分析し、検証すべき市場・商品・ターゲット・訴求内容を整理した優先順位に基づく広告施策の設計を支援。

・Meta・Google 広告への対応：

海外カスタマーの購買行動に応じた媒体および施策の組み合わせと、コンバージョンデータ連携基盤の活用による購入成果を把握した運用と改善。

・専門家による継続的な運用支援：

リーンマーケティング株式会社との連携による、アカウントや計測環境の確認、広告プランニング、配信設定、予算管理、レポートニング、改善提案など、海外広告未経験のショップに対するトータルサポートを提供。

・販売基盤と集客施策の一体支援：

「WorldShopping BIZ」による海外販売環境の整備と、認知から購入促進までを一貫支援。

3. 導入事例における実績（参考）



提供開始に先立ち実施した実証運用（株式会社 Dolls／レディースアパレルブランド「MAYLA」）では、ショップダッシュボードのアクセス・購買データを分析し、相性が見込まれる国・地域（アメリカ・台湾・香港）および商品を選定したうえで、Meta 広告を活用した運用・効果検証を実施し、以下の実績が得られました。

指標	実績
売上への影響	対象3市場（アメリカ・台湾・香港）における Meta 広告の売上高が 4.8 倍に増加
広告費用対効果	3 市場全体で、ROAS 434%を達成。台湾経由の売上では ROAS 632%を実現（3 か月運用実績）
広告経由購入件数	104 件（2026 年 3 月 6 日～5 月 20 日の配信）

導入事例 URL：<https://www.worldshopping.biz/case/202607-dolls>

※本実績は一事例によるものであり、今後の全ての案件における成果を示すものではありません。

4. 今後の展開

今後は、ショッピングダッシュボードに蓄積されるデータと広告配信によって得られるデータを活用し、海外販売におけるマーケティング支援を強化いたします。

単に海外販売を可能にするだけでなく、データをもとに海外カスタマーを理解し、購入後も継続的につながる仕組みを提供することで、国内 EC 事業者の海外展開を支援してまいります。

尚、本サービスは提供を開始した段階であり、当社グループの 2027 年 5 月期連結業績に与える影響につきましては軽微であると見込んでおります。

以 上

■ 企業情報

会社名 : 株式会社ジグザグ

上場区分 : 東証グロース (340A)

代表者 : 代表取締役 CEO 仲里 一義、代表取締役 COO 鈴木 賢

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>

- ・インバウンド導線支援モデル : 訪日インバウンド顧客の来店～購買までの導線最適化支援 (インバウンドナビ・インバウンドスワイプ等を提供)

<https://www.worldshopping.biz/blog/inbound-series>

■ 広告運用支援パートナー :

リーンマーケティング株式会社は、マーケティング戦略の設計、デジタル広告運用、データ分析を通じて、企業の事業成長を支援しています。WorldShopping BIZ Growth では、海外アクセス・購買データを基にした対象国・商品の選定、Meta 広告・Google 広告の戦略設計、広告運用、効果検証、改善提案を担当します。

会社名 : リーンマーケティング株式会社

代表者 : 代表取締役 CEO 佐伯知亮

設立 : 2021 年 11 月

事業内容 : マーケティング戦略設計、デジタル広告運用、データ分析を通じた事業成長支援

コーポレートサイト : <https://leanmarketing.jp/>

＜本件に関するお問い合わせ＞

担 当：経営企画チーム マネージャー 木原 貴行

TEL：03-6777-7189（代表）

＜取材・登壇などに関するお問い合わせ＞

担 当：広報 樫村 芽久未

メール：pr@zig-zag.co.jp