

プレスリリース
報道関係者各位

2026年9月4日

株式会社ジグザグ（340A）

9月30日開催【EC事業者限定オンラインセミナー】

「越境EC、売れたその先に何がある」開催のお知らせ

EC事業者様限定

MAYLA × WorldShoppingBIZ

台湾・ドイツ 海外POPUP実践事例

越境EC、 売れた「その先」に 何がある？

— 人気ブランドMAYLAが台湾・ドイツで見た、海外顧客のリアル —

台湾では想像以上の需要が、ドイツでは購入を左右する条件が見えた。
ECデータだけでは分からない海外顧客と出会い、得た学びとは？

台湾・ドイツの
海外POPUP実践事例

海外顧客のリアルな声から
見えた発見と学び

越境ECを「売れる」で終わらず
次の成長につなげるヒント

開催日時

2026年9月30日水
14:00-15:15

開催形式

オンライン
(ZOOM)

登壇者

株式会社Dolls
ゼネラルマネージャー
池上 なつ美 氏

株式会社ジグザグ
執行役員
松野 亘

※登壇者・内容は予告なく変更となる場合がございます。

ウェブインバウンド・越境EC支援を行う「WorldShopping BIZ（ワールドショッピングビズ）」を展開する株式会社ジグザグ（東証グロース：340A、本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：仲里一義、代表取締役COO：鈴木賢、以下「ジグザグ」）は、日本発のファッションブランド「MAYLA」を展開する株式会社Dolls（本社：大阪府大阪市、代表：山田竜悟）と共催で、EC事業者様限定のオンラインセミナー「越境EC、売れた『その先』に何がある？」を、2026年9月30日（水）14:00～15:15に無料で開催いたします。

越境ECに取り組むと、ある日、海外から注文が入ります。しかし「なぜ売れたのか」「なぜ、それ以上売れなかったのか」「まだ売れる余地はあるのか」—こうした”その先”の問いは、ECデータを見ているだけでは、なかなか見えてきません。

試着して「欲しい」という表情に変わったお客様が、サイズが合わず購入を諦める。ECの画面では”ただの離脱”としか映らないその瞬間に、私たちは現地で立ち会いました。数字の向こうにいる海外顧客の「買う理由」と「買わない理由」は、実際に会うことで初めて見えてきます。これは業種やブランドを問わず、「海外からの注文はあるが、その先を描けない」すべてのEC事業者に通ずる壁です。

MAYLAとWorldShoppingは、台湾・ドイツの2市場で、リアルな顧客接点と越境ECを組み合わせた海外ポップアップストアを実施しました。台湾（2026年5月・台北）では、7日間で約2,000人が来場し、台湾向け越境EC売上は通常月商比 約10倍、平均注文単価は通常期比 約1.6倍、購入者の約9割が越境ECでの新規顧客という成果を記録。ドイツ（2026年7～8月・アニメイベント「AnimagiC」）でも、3日間で約3,000名が来場し、開催期間中の欧州向け日次売上は開催前30日平均比 約11倍を記録しました。同時に、台湾とは対照的に、ECデータだけでは見えにくい「購入を左右する障壁」も浮き彫りになっています。

2市場の実績サマリー

【台湾】

- ・ 2026年5月・台北にて開催
- ・ 7日間で 約2,000人 来場
- ・ 越境EC売上 通常月商比 約10倍・平均注文単価 約1.6倍・購入者の約9割が新規

【ドイツ】

- ・ 2026年7～8月・AnimagiC内にて出展
- ・ 3日間で 約3,000名 来場
- ・ 欧州向け日次売上 開催前30日平均比 約11倍

本セミナーでは、MAYLAを運営する株式会社Dollsからブランド統括責任者の池上なつ美氏を迎え、台湾・ドイツで実際に何が起きたのか、そこでどんな海外顧客と出会い、何を学んだのかを、成功だけでなく現場でのリアルな発見も交えてお話しします。あわせて、ジグザグが提供する越境OMOサービス「WorldShopping BIZ OMO」を活用し、海外ポップアップストアの開催を起点に、リアルな顧客接点を越境ECでの継続的な購入へとつなげ、そこで得たデータを次の施策に活かす—オフラインとオンラインを循環させる仕組みについてもご紹介します。

すでに越境ECに取り組み海外売上をさらに伸ばしたい事業者様、海外からのアクセス・購入はあるものの次の打ち手に悩んでいる事業者様に、ぜひご参加いただきたい内容です。なお本セミナーは、EC事業者様だけが集まるクローズドな場として開催いたします。

こんな方におすすめ

- ・海外からのアクセスや注文はあるのに、購入まで至らず、理由がわからない
- ・特定の国から急に注文が入ったが、なぜ売れたのかが掴めず、横展開できていない
- ・送料・価格・サイズなどで離脱している気がするが、確証が持てない
- ・越境ECの海外売上を、“たまに売れる”から“継続的に伸びる”に変えたい

※業種は問いません。アパレルに限らず、越境ECで海外売上の伸ばし方に悩むEC事業者様全般が対象です。

本セミナーで得られること

- ・通常月商比 約10倍を生んだ、海外ポップアップストア×越境ECの設計と現地需要のリアル
- ・EC上では見えない「購入を左右する障壁」と、その見つけ方・向き合い方
- ・”見えている数字”の先を理解し、学びを自社ECに戻して継続的な成長につなげる視点

【開催概要】

1. 開催日時：2026年9月30日（水）14:00～15:15
2. 会場：オンライン（Zoom ライブ配信）
3. 参加費：無料
4. 登壇者：執行役員 松野 亘
5. 主催：株式会社ジグザグ / 共催：株式会社Dolls
6. お申込み：専用申込フォームよりお申し込みください
7. https://us06web.zoom.us/webinar/register/5517824499625/WN_ONGbW_huT007ytE7iMjZPA#/registration

参加条件・注意事項

※本セミナーはEC事業者様限定となります。コンサルティング会社・支援会社・個人の方など、EC事業者以外のお申し込みはご遠慮いただいております。また、Gmail等のフリーメールアドレスでのお申し込みは、ご参加をお断りする場合がございます。あらかじめご了承ください。

※WEBセミナーのURLについては、お申し込み後にZoomよりご案内いたします。

※内容は予告なく変更となる場合があります。

※競合企業さまのご参加はお断りする場合がございます。ご了承ください。

アジェンダ

第1幕：売れた、その先へ

越境ECの現状／ジグザグ・WorldShopping BIZのご紹介／台湾・ドイツで実施した取り組みの全体像

第2幕：現地で分かった「売れる理由・売れない理由」

台湾・ドイツの海外ポップアップストアで顧客に会って見えた、数字の向こう側

第3幕：「その先」を自社で回すために

2市場の学びを自社ECで再現するための考え方とアクション

質疑応答

事前にお寄せいただいた質問への回答を含む

登壇者プロフィール

株式会社Dolls ブランド統括責任者 池上 なつ美

株式会社Dollsが展開するファッションブランド「MAYLA」の立ち上げから参画し、現在はブランド統括責任者を務める。ブランド戦略、商品企画、マーケティング、店舗運営、IPコラボレーションなどブランド事業全般を統括。近年は海外市場の開拓にも注力し、台湾でのポップアップストア企画・運営、越境EC、現地パートナーとの連携など、海外展開を推進している。

株式会社ジグザグ 執行役員 松野 亘

オプトHD、トランスコスモス株式会社などでデジタルマーケティング・EC支援に10年以上従事。2021年に株式会社ジグザグに入社後、BtoB・BtoCマーケティング責任者、プロダクト領域の責任者を歴任し、現在は海外事業を管轄するGlobal Business本部の責任者を務める。2026年設立の台湾法人 Zig-Zag Taiwan Co., Ltd. 代表。台湾・ドイツの海外ポップアップストアでは自ら現地に立ち、顧客対応やヒアリングまで行った経験をもとに、机上の分析にとどまらない知見を語る。

以上

■ 企業情報

株式会社Dolls

所在地：大阪府大阪市福島区福島1丁目1番12号 堂島リバーフォーラム202号

設立：2005年

資本金：700万円

代表：山田 竜悟

従業員数：15名（正社員）

ホームページ：<https://mayla.jp>

事業内容：アパレルブランド「MAYLA」企画・小売事業・コミュニティ運営・不動産事業

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

ホームページ：<https://www.zig-zag.co.jp>

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>

【吉克查克股份有限公司（Zig-Zag Taiwan Co., Ltd.）】

株式会社ジグザグの台湾子会社。台湾を起点としたアジア市場への越境EC・マーケティング支援および現地パートナーとの連携推進を担う。

会社名：吉克查克股份有限公司（英語表記：Zig-Zag Taiwan Co., Ltd.）

所在地：台北市中山區南京東路一段15號3樓

代表者：董事長 松野 亘

事業内容：台湾市場におけるマーケティング支援ほか

＜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