

日本語ECでも海外顧客は狙える 顧客を逃さない方法

～WorldShopping Biz活用で始める失敗しない越境EC戦略～

💡 貴社の日本語ECサイト、海外ユーザーを逃していませんか？

チャンスを最大化する実践的手法を解説します。

 国内EC →  グローバル展開



日本語ECサイトに潜む海外需要の実態

🌐 意外な事実：海外からのアクセス

日本語ECサイトにも**2~8%の海外アクセス**が存在しています。

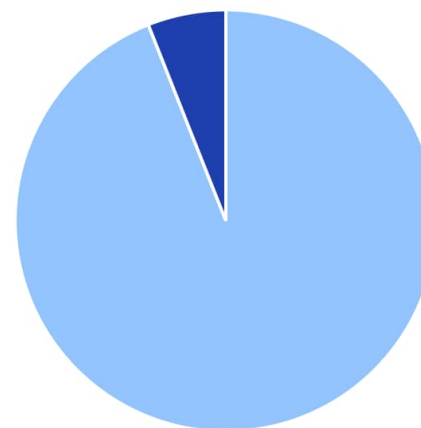
アクセス解析で潜在市場を可視化し、購入導線の整備で機会損失を防ぎましょう。

⚠️ そのまま放置は売上ロスに直結！

- ✔️ GA4で海外アクセスを確認・分析
- ✔️ 購入意欲のあるユーザーの取りこぼし防止
- ✔️ 越境ECの初期検証にも最適

💡 5%のアクセスがあるサイトで月商500万円の場合、適切な導線がないと**年間300万円以上**の機会損失の可能性があります

日本語ECサイトのアクセス構成比



国内アクセス 海外アクセス

🔍 Googleアナリティクス (GA4) 地域別レポートで簡単に確認できます

既存導線を活かすことで失敗を防ぐ

👤 小さく始めて大きく育てる

多言語サイトを構築する前に、日本語ECサイトに流入する海外ユーザーの購買意欲をテストしましょう。

既存の流入を活かすことで、最小限の投資で市場検証が可能になります。

💡 最小限の投資・工数で 施策検証→リスク低減&効果最大化！

- ✓ 海外ユーザーの反応を低コストで検証
- ✓ 売れ筋商品・ニーズをデータで把握
- ✓ 検証結果に基づいた確実な投資判断

×

従来のアプローチ

AZ

いきなり多言語サイトを構築
→高コスト・高リスク

VS

✓

テストマーケティング

📈

既存日本語サイトで検証
→低コスト・低リスク

💡 海外需要を確認してから本格投資することで、「撤退・方針転換」のコストと時間のロスを防げます

WorldShopping Biz (WSB) とは？

🌐 海外販売を即座に実現する支援サービス

日本語サイトにそのまま導入可能な越境EC支援サービスです。

各種言語・決済・配送・カスタマーサポートをすべて代行し、ミニマムな開発工数で海外販売を開始できます。

✔ 販売・運営の負荷ゼロでグローバル販売開始！

- ▶ 「Zigzag」との提携で実務をアウトソース
- ▶ 海外住所入力や関税・通貨などの障壁を一掃
- ▶ 小さな投資でテストマーケティングが実施可能

💡 **税務・法務も安心：** WSBを導入すれば越境ECの税務処理や貿易実務に直接対応する必要がなく、リスクを最小化できます。



多言語対応

複数言語での自動表示・翻訳サポート



決済代行

各国対応の決済方法をワンストップ提供



物流サポート

国際配送・関税手続きを完全代行

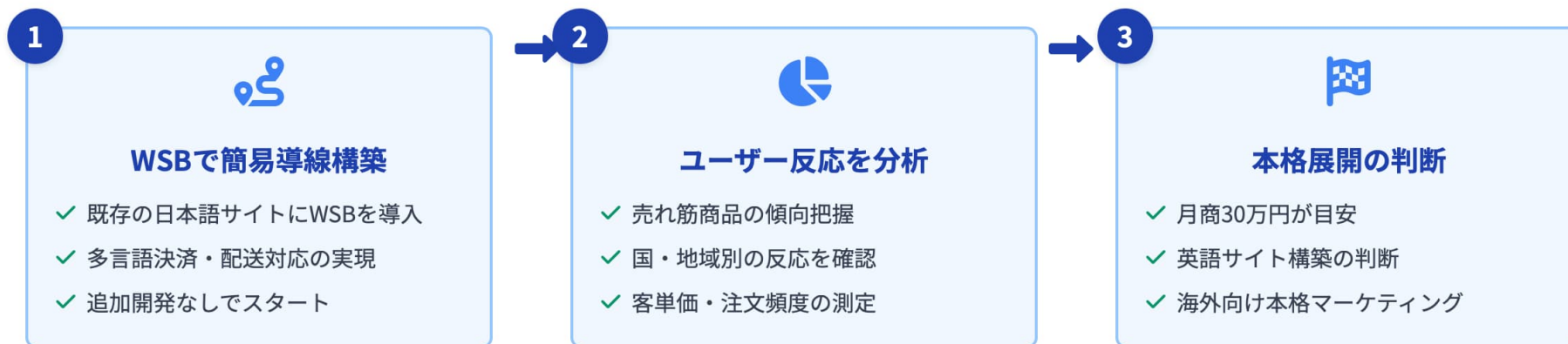


CS対応

多言語カスタマーサポート完備

日本語サイト×WSB活用の3ステップ

最小限の投資で越境ECを検証し、成果に基づいて段階的に拡大する戦略がポイントです。



段階的な検証でスピードと効果を両立！

WSBを活用した低コスト・短期間の検証アプローチで、投資判断に必要なデータを集めることができます。

成功事例に学ぶ！フェーズ戦略&成果比較

💡 WSB活用事例

日本語サイト+WSB導入で月商100万円を突破！

英語サイト展開後も、日本語サイト経由の売上が依然として優勢という驚きの結果に。

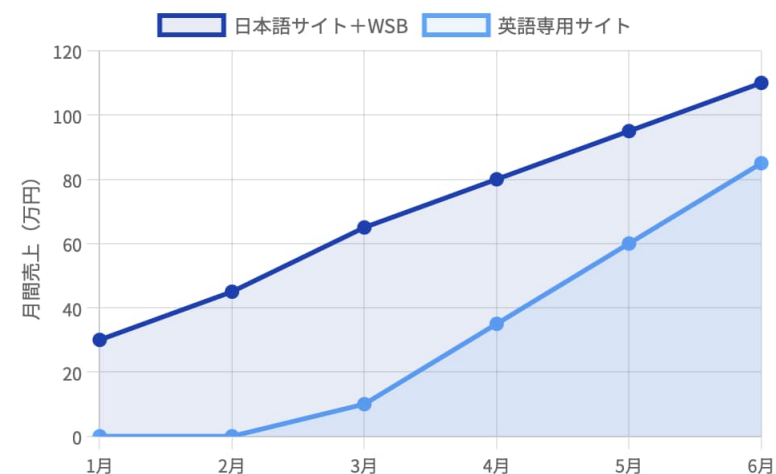
🗨️ 成功へのフェーズ



★ 成功要因

- 👉 価格優位性：日本語サイトでは現地向け価格設定なし
- 👉 ユーザー層：価格感度の高いアジア圏ユーザーに強い訴求力
- 👉 WSBサポート：決済・配送・サポート対応で顧客安心感

📈 チャンネル別売上推移



日本語サイト+WSB平均注文額

¥12,500 / 件

英語サイト平均注文額

¥9,800 / 件

💡 **ポイント：**日本語サイトと英語サイトの両方を維持することで、異なる顧客層へのアプローチが可能になり、総合的な売上増加につながりました。WSBは最小コストで海外展開テストを可能にする強力なツールです。

いきなり越境ECで失敗しないために

⚠️ 多言語サイトだけでは売れない理由

ターゲットや市場ニーズを正しく捉えていないことが主な原因です

- ❌ 検証なしの大規模投資
市場ニーズ確認前の多言語サイト構築は非効率
- ❌ 顧客データの蓄積なし
どの商品・地域に需要があるかの検証が不十分
- ❌ 税務・法務対応の複雑さ
事前準備なく始めると運用負荷が想定以上に

✅ 成功のための次のアクション

- 1 自社ECサイトの海外アクセス分析
GA4で国・地域別レポートを確認し、潜在需要を把握
- 2 WSB導入で小規模テスト開始
最小限の投資・工数で海外購入導線を構築
- 3 データに基づく次の一手決定
月商30万円達成を目安に本格展開を検討

💡 成功の鍵

「小さく始めて、データを貯めて、成長する」という低リスク型アプローチが越境EC成功の近道です。WSBを活用して、まずは既存リソースで検証を始めましょう。

👉 **今すぐ始められるアクション**：GA4でアクセス解析を確認し、WSB導入の相談をスタート。まずは「既存リソースでできること」から着実に。