



2025年4月23日

各位

会社名 株式会社ジグザグ
 代表者名 代表取締役 仲里 一義
 (コード番号: 340A 東証グロース市場)
 問合わせ先 取締役 北村 康晃
 TEL. 03-6777-7189 (代表)

投資家の皆様より多く寄せられた質問と回答 (2025年5月期第4四半期)

日頃より、株式会社ジグザグにご関心をお寄せ頂き誠にありがとうございます。2025年5月期第3四半期決算発表から本日までに投資家様より頂きました主なご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に行い、四半期決算毎に同様の開示をさせて頂く予定です。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1. 課金モデルについて改めて説明して欲しい。

当社売上の約95% (当第3四半期累計実績) は、購入代行手数料や海外配送手数料といった、海外カスタマーからの従量課金によって構成されております。

一方で、国内ECショップに対しては、WorldShopping BIZの初期費用33,000円 (税込) および月額利用料5,500円 (税込) の固定課金モデルを採用しており、これらの国内ECショップ向け課金は売上全体の約5% (同累計実績) のみとなります。

business model

ビジネスモデル

海外カスタマーから資金を事前に受け取る前受金モデル
 ECショップの売上が増えるほど当社の収益が増加するビジネス



Q2. WorldShopping BIZ の導入先として、どのような EC サイトをメインターゲットとされているのでしょうか？

海外からのアクセス数が多い EC サイトがメインターゲットとなります。国内で規模が小さい EC サイトでも海外に人気があるケースもあるため、幅広いカテゴリ、規模の EC サイトにご利用頂いております。導入実績は以下をご参照下さい。

(ご参考)

事業計画及び成長可能性に関する事項 P. 18

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/340A/tdnet/2587239/00.pdf>

Clients

導入実績

タグ1行であらゆるショップに対応できるため
大手企業から中小企業まで、幅広いカテゴリのショップで採用されている

The image displays a grid of logos for various clients, categorized by industry. The categories are: FASHION, ANIME / TOY / GAME, MUSIC, JEWELRY, STATIONERY, GROCERY / FOOD, and HOME&KITCHEN. Each category contains several brand logos.

- FASHION:** BEAMS, UNITED ARROWS LTD., TSI HOLDINGS, RAGTAG, 2nd STREET Reuse Shop, i.Lumine カミタのネット通販, calif, PEACH JOHN, SANYO Online STORE, ABAHOUSE INTERNATIONAL Co., DoCLASSE, TOKYO SHIRTS, ELLE SHOP.JP
- ANIME / TOY / GAME:** SuperGroupies, MAYLA, 漫画全巻ドットコム
- MUSIC:** TOWER RECORDS, pink panther
- JEWELRY:** agete, 貴和製作所, minne GMAO.NET
- STATIONERY:** oaity, CLASKA ONLINE SHOP
- GROCERY / FOOD:** KAWASHIMAYA, 船坂酒造店 INTERNET SHOP 船田, 橋の川酒造株式会社
- HOME&KITCHEN:** UCHINO, 花楽-KARAKU, 奥右衛門, HAYASHI うえん

zig-zag

© zig-zag, Inc | 株式会社ジグザグ 18

Q3. ECサイトの集客に関して、どのようなソリューションを提供しているのでしょうか？

集客施策として、WorldShopping をご利用された海外カスタマー向けのメールマガジン配信や、WorldShopping BIZ 導入ショップのセール情報を当社から発信しております。また当社サービス（WorldShopping）の公式 SNS アカウントでキャンペーン告知なども行っております。それに加えて、当社の連携サービスをご利用頂くことで、EC サイトの多言語翻訳、インフルエンサーマーケティング、海外 PR 配信なども実現可能です。

（ご参考）

エックス（公式アカウント）

<https://x.com/worldshoppingjp>

インスタグラム（公式アカウント）

https://www.instagram.com/japanfashion_by_worldshopping/

微博 Weibo（公式アカウント）

<https://www.weibo.com/u/6587535158>

Q4. 事業計画及び成長可能性に関する事項 P.44 に、今後の機能開発として「かご落ち改善、決済オプション、パーソナライズドエクスペリエンス」などが記載されています。こちらは EC サイト側の機能ではなく、ジグザグとして施策が打てるのでしょうか？

当社から施策を講じることが可能です。海外のお客様は、各 EC サイトのショッピングカートではなく、当社が提供する海外カスタマー専用のショッピングカートを通じて購入頂きます。よって当該機能が実装された場合は、当社の機能として施策を提供することが可能な設計となります。詳細については、以下の動画もご参照下さい。

（ご参考）WorldShopping BIZ ご説明動画

<https://youtu.be/406mf0BIqtU?si=DIF3mH4QPmCJg0sH>

Q5. 今後流通量が拡大した場合、倉庫の拡大や取得など計画していますか？

現在はパートナー企業の委託倉庫を活用しており、物量の増加に応じて柔軟に拡張可能な体制を構築しております。そのため現体制で当面の事業拡大に十分対応可能と考えております。

一方で、中長期的な事業成長を見据えて、将来的に戦略的な判断として自社倉庫の保有を検討する可能性もございます。

Q6. 為替相場が業績に与える影響について、考え方を教えてくださいませんか？

当社サービスの利用者はわざわざ日本語の EC サイトを訪問して、欲しい商品を購入するファンカスタマーがメインとなります。短期間で大幅な為替変動が生じた場合等、一時的に買い控えが発生するリスクはございますが、欲しい商品を購入するため、為替変動による業績変動は限定的と考えております。

Q7. 中国向けの売上比率は高いのでしょうか？中国の景気悪化の影響を受けるのでしょうか？

中国向けの売上比率は低く（売上全体の10%以下）、影響は限定的となります。

Q8. 競合環境についてどのように考えているのでしょうか？

「事業計画及び成長可能性に関する事項」P.24 に掲載のポジショニングマップをご参照ください。当社の提供する WorldShopping BIZ は、「自社ECサイト」でかつ「簡単に」越境ECを実現できるという、右上象限に位置するユニークなポジションを確立しています。タグ1行で導入可能で、海外顧客はECサイト内で購入を完結できる仕様となっており、ECショップ・海外顧客双方にとってスムーズな越境体験を提供しています。

これに対して、以前より越境モール（左上の象限）の事業者が、新規サービスとして当社と類似のサービスを展開されております。購入プロセスが自社ECサイト内で完結せず、海外顧客が外部モールへ遷移して購入する仕組みが多く見られます。また、モール側での会員登録を要するケースもあり、スムーズさやブランド体験において制約があります。

当社のサービスは、自社サイトを訪れた海外顧客がその場で離脱せず、ショップの世界観を保ったまま購入完了できるという点で、ブランド志向のECショップから高く評価されており、これが差別化要因となっております。

（ご参考）

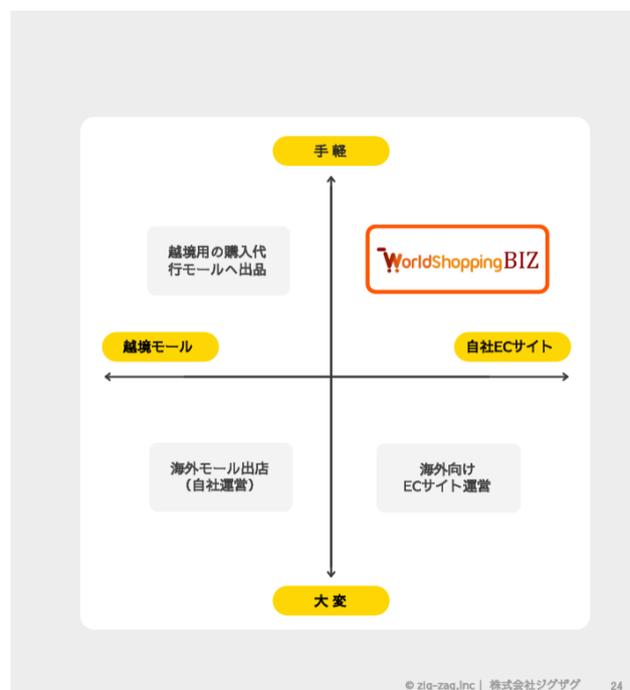
事業計画及び成長可能性に関する事項 P.24

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/340A/tdnet/2587239/00.pdf>

Position

ポジショニング / 海外販売手法

越境ECを『自社サイトで』
『簡単に』実現できる
ユニークなポジション



その他のご質問

売上高の季節性、米国の関税政策の影響、テイクレート、業務提携している EC カート事業者、売上原価及び販管費の主な内容などに関するご質問につきましては、以下にて回答させて頂いております。ご参照下さい。

(ご参考)

2025 年 5 月期第 3 四半期決算説明資料 P. 29 以降

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/340A/tdnet/2593649/00.pdf>

本件に関するお問い合わせ

株式会社 ジグザグ IR 担当

ir@zig-zag.co.jp

<https://ir.zig-zag.co.jp/contact/>

以上

【免責事項】

本資料は、当社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、当社の発行する株式への勧誘をするものではありません。本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の作成時点において当社が入手可能な情報に基づいて作成されていますが、その情報の正確性、合理性及び適切性等についてすべて検証されているものではありません。そのため、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれております。