

# NGB スタートアップ企業レポート



## 株式会社ジグザグ

【設 立】2015年6月24日  
 【所在地】〒150-0031  
 東京都渋谷区桜丘町 14-1 ハッチェリー渋谷  
 【代表者】代表取締役 仲里 一義  
 【URL】https://www.zig-zag.co.jp/

NGB スタートアップ企業レポートとは、スタートアップ企業にインタビューを実施し、その会社の知的財産に関する取り組みを中心に紹介するものである。今回は越境 EC 支援事業を行う株式会社ジグザグの仲里一義代表取締役と北村康晃取締役にインタビューを行い、事業概要や知的財産に関する活動についてお話を伺った。

### スタートアップ企業の知的財産に対する課題

革新的なアイデアや技術を持つスタートアップ企業にとって、知的財産に関する取り組みは不可欠なものである。しかしながらスタートアップ企業は、資金や人材等が限られた中で事業成長を追求しなければならないため、知的財産に対して十分に組み立てていない場合が多い。また、知的財産に関する重要性は認識しているが、自社に知的財産の担当者が不在であり、どのよう

な取り組みをすべきか分からないといった場合や、そもそも自社のサービスや製品が特許にはならないと先入観を持ってしまうスタートアップ企業も存在する。

本レポートではスタートアップ企業ながら創業当初から知的財産への取り組みを推進している株式会社ジグザグ（以下ジグザグ）の代表取締役を務める仲里一義氏と取締役を務める北村康晃氏に、事業概要や知的財産に関する活動についてお話を伺い、スタートアップに求められる知的財産への取り組みについてヒントを探していく。

Please Shop with the WorldShopping Cart.



図1 海外ユーザ専用のカートのイメージ図

## ジグザグの事業とは

### タグ 1 行で世界中の「欲しい」に応える

ジグザグは2015年6月に設立された、越境 EC 支援事業を行う日本企業だ。越境 EC とは国境を超えて行われる電子商取引 (e-commerce) のことであり、新型コロナウイルスによるロックダウン等の影響により、近年、注目度が増している分野だ。

ジグザグの提供する WorldShopping BIZ (ワールドショッピングビズ) は、既存の EC サイトにタグを 1 行追加するのみで利用することができる。タグを 1 行追加すると、海外から日本の EC サイトにアクセスした際に多言語に対応した海外ユーザー専用のカート (図 1 参照) が出現する仕組みだ。この海外ユーザー専用のカートで商品の注文が入ると、WorldShopping BIZ が海外ユーザーの代わりに国内の EC サイトで対象商品の購入代行を行う。国内の EC サイトは、WorldShopping BIZ から購入が行われると、国内に拠点のある WorldShopping BIZ 宛に商品の配送を行う。国内の EC サイトから対象商品が到着すると WorldShopping

BIZ の方から海外ユーザーに対して商品の発送を行うのだ。

つまり、国内の EC サイトの事業者は、海外ユーザーから注文があった際は WorldShopping BIZ 宛に国内配送をするだけで、海外のユーザーに商品を届けることが可能となるのだ。

WorldShopping BIZ が提供しているのは、このような物流に関するサポートだけではなく、WorldShopping BIZ では、海外ユーザーの決済が海外ユーザー専用のカート上で行われるため、国内 EC 事業者は海外向けに様々な決済方法に対応している必要がない。海外ユーザーが利用したい決済方法が自社の EC サイトで対応していない場合等に特に有効だ。また、海外ユーザーからの問い合わせは、WorldShopping BIZ で対応するため、国内の EC 事業者は問い合わせに対応する時間が省ける (図 2 参照)。

仲里氏は国内 EC 事業者が海外顧客に対して商品の販売をする際に「言語」「決済手段」「物流」の 3 つの壁が存在するという。ジグザグの提供する WorldShopping BIZ は、この 3 つの壁を「タグ 1 行」で解決し、世界中の「欲しい」に応えるのだ。



図 2 WorldShopping BIZ を介した注文から配送までの流れ

## ジグザグの知的財産に関する取り組み

ジグザグは2023年6月時点で計7件の日本の登録特許を有している。また国内出願を基礎にPCT出願をしており、米国で3件の登録特許を保有している。

まずは創業から数年の知的財産の取り組みについて見てみる（図3参照）。

### ■ 創業当初（2015～2016年頃）

#### スタートアップ企業の支援に強みのある弁理士と関係性を構築

2015年の創業後、スタートアップ企業支援に強みのある弁理士と出会い、現在のメインプロダクトの前身となる特許を出願・権利化。また、そのサービスの名称である“WorldShopping”の商標を出願・権利化し、知的財産に関する基盤を構築した。

#### 銀行やベンチャーキャピタルからの支援

会社創業当初からの知的財産に関する取り組みが高く評価され、銀行やベンチャーキャピタルからの資金調達が実現。そこで得られた資金を軸に更なる企業活動を展開した。

### 競合企業の知財活動の把握

自社ビジネスの競合になり得る企業を早くから把握。競合企業のサービスや知的財産に関する動向を見ながら、自社特許の分割出願に関する検討を進めた。

### ■ 中期～直近（2016年～現在）

#### 最初のプロダクトを改良した特許を取得

最初にリリースしたプロダクトで課題として挙げた点を改良し、現行のプロダクトを考案。特徴的な機能毎に特許出願・権利化を行うことで、他社との差別化、参入障壁を構築した。

#### キャッチコピーを商標出願

“ウェブインバウンド”、“タグ1行で越境EC”といった自社のキャッチコピーになり得る商標権を取得。取得した商標権は自社のブランディング、マーケティングツールとして活用している。

#### 取得した特許権の活用

他社で類似したサービスが存在しないか調査を行い、自社の特許権の活用を視野に入れた対応を検討している。

#### アイデア検討

月に一度の弁理士とのミーティングを実施。また、ボードメンバー内で週に一回、

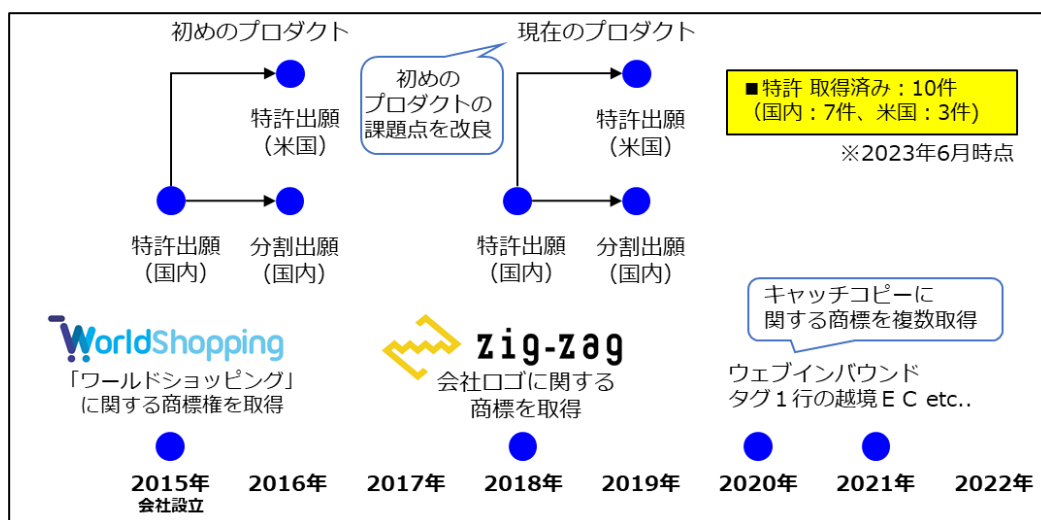


図3 ジグザグの特許・商標出願の概要

アイデア出しを行い、優位性のあるアイデアは特許出願や商標出願の可能性も視野に入れた検討を進めている。

### 今後の市場拡大を目指した出願

将来的に海外展開を視野に入れており、事業展開の可能性のある国には、早くから特許出願を進めている。

以上のようにジグザグは創業から早いタイミングで弁理士との関係性を構築し、自社製品の特許や商標の出願・権利化を実現していることが分かる。またこれらの知的財産に関する活動は単発に終わらず、分割出願や海外出願を継続して行う点や、キャッチコピー等の商標を出願・権利化を行うことで自社の知財ポートフォリオを構築していることが分かる。

## 最後に

本レポートではジグザグの仲里氏と北村氏にお話を伺い、ジグザグの事業概要や知的財産における活動についてまとめた。

ジグザグの知的財産への取り組みから分かるように、スタートアップ企業は知的財産関係者と早期の段階でコネクションを構築し、自社のプロダクトの権利化を実現することがまずは求められ、そこから今後の事業計画や経営戦略に紐づいた知財活動を進めていくことが重要と考えられる。

またスタートアップ企業を支援する知財関係者は依頼単位の一過性の支援ではなく、その後の事業計画や経営戦略等についてヒアリングを実施し、中長期的なサポートが求められるだろう。

本レポートがスタートアップ企業、そしてスタートアップ企業を支援する知財関係者にとって一助になれば幸いだ。



なかざと かずよし  
**仲里 一義** 代表取締役

### 株式会社ジグザグ

営業、Web マーケティング、新規事業開発で20年以上の経験、オプトHDでエンタメマーケット営業部長、新規事業本部統括などを歴任。その後、国際物流および転送サービスを提供する株式会社 groowbits 代表取締役を経て2015年に株式会社ジグザグを創業。

## NGB株式会社

IP総研

〒105-8408 東京都港区西新橋1-7-13

虎ノ門イーストビルディング

会社URL : <https://www.ngb.co.jp/>

YouTube : [https://youtube.com/@NGB\\_channel](https://youtube.com/@NGB_channel)

Mail (IP総研) : ip-soken@ngb.co.jp

担当者 : 田所凌、中根寿浩、伊藤寿

協力 : 元木新(モバイル・インターネットキャピタル株式会社)

この記事は2023年6月に取材をした情報に基づき作成されたものです。情報は作成時点のものであり、現在と異なる可能性があります。