



業界をリードするD2C消費財ブランド ・ D2C消費財 / Eコマース ・ グローバル（APACおよび米州：フィリピン、日本、米国、カナダ、韓国、シンガポール、インド） ・ 継続中

APACおよび米州に7つのShopify Plusストアを展開。売上高121%成長を達成し、読み込み時間を14秒から1秒未満に短縮。

121.32%

国際ストアネットワーク全体の売上成長

121.32%

国際ストアにおける売上成長

30%

パフォーマンス改善によるコンバージョン率向上

16%

チェックアウト後の購入完了数増加

クライアントの背景

この機密保持契約を結んだクライアントは、欧州で確固たる基盤を持つ急成長中のD2Cブランドであり、アジア太平洋地域および米州の高成長市場への拡大を明確に目指しています。同社の製品は、自社デジタルチャネルを通じてのみ販売されており、ストアフロントのパフォーマンス、ローカライズされた顧客体験、そしてコンバージョンを促進するインフラが、事業成果にとって極めて重要です。すでに国際ストア全体で年間4,000万ドル以上の収益を上げているため、マルチマーケットEコマースを成功させることの重要性は非常に高いものでした。

このブランドは、当初、少数の安定した欧州市場向けにデジタルインフラを構築していました。その基盤は、グローバル展開のスピード、複雑さ、あるいは規模に対応できる設計ではありませんでした。同社が7つの国際市場へ同時に参入しようとした際、既存のシステムでは限界があることが明らかになりました。

課題

クライアントの社内プラットフォームは、予測可能性を重視して構築されており、事業拡大には対応していませんでした。言語、価格モデル、物流フローが統一された少数の市場であれば対応可能でしたが、異なる通貨、税制、フルフィルメントの制約、顧客の期待を持つ2大陸にまたがる7つの異なる市場への同時参入には対応できませんでした。

Shopify

Plusへの移行決定により、プラットフォームに関する課題は解決されました。しかし、新たな問題が発生しました。APACおよび米州でトラフィック量が増加するにつれて、Shopifyの標準機能だけでは不十分であることが判明したのです。中でもパフォーマンスは最も喫緊の課題でした。デスクトップでの読み込み時間が14秒にも達し、顧客が商品ページに到達する前にコンバージョンを著しく損なっていました。ローカライゼーションは断片化されており、チェックアウトフローは地域ごとの行動様式に最適化されていませんでした。また、エンタープライズグレードのカスタムツールが不足していたため、チームは重要な商取引ロジックに対

する制御が限定的でした。

このブランドは、テンプレート展開ではなく、真に国際規模に対応できるShopify Plusインフラを設計・構築し、パフォーマンス、ローカライゼーション、そして長期的な成長のために設計されたマルチマーケットシステムを提供できるパートナーを必要としていました。

アプローチ

Gradionは、フィリピン、日本、米国、カナダ、韓国、シンガポール、インドの7つのターゲット市場すべてをカバーするマルチマーケットShopify Plusアーキテクチャを設計・構築しました。各ストアフロントは、地域ごとの言語、通貨、価格設定、顧客体験の期待に合わせて完全にローカライズされ、同時に保守運用を効率化する統一された技術フレームワーク内で運用されました。

テーマ開発は、ストアフロント間の整合性を損なうことなく、市場固有のニーズをサポートするためにカスタム構築されました。Shopifyのネイティブ機能ではこの規模に対応できない機能的ギャップを埋めるため、FreshChat（顧客コミュニケーション）、Aftership（購入後追跡）、Yotpo（レビューとロイヤルティ）、Ometria（マーケティングオートメーション）といったサードパーティ連携を選定し、実装しました。

エンタープライズグレードのカスタマイズが、本プロジェクトの中心でした。Gradionは、コードレベルでのチェックアウトフローを制御するCheckout Extensions、カスタム割引・プロモーションロジックのためのShopify Functions、購入完了前のビジネスルール適用を強制するCart Validation、ヘッドレスおよびカスタムフロントエンド連携のためのStorefront API、地域ごとの配送オプションの複雑性に対応するDelivery Customizationを実装しました。

パフォーマンス最適化は、ローンチ後のタスクではなく、最優先要件として扱われました。レンダリングブロックリソースの体系的な削減、画像最適化、クリティカルパスエンジニアリングを通じて、デスクトップでの読み込み時間を14秒から1秒未満に、モバイルでは約4秒に短縮しました。この改善は、すべてのコンバージョン指標に直接的かつ測定可能な影響を与えました。

成果

121.32%

国際ストアフロントネットワーク全体の売上成長

30%

パフォーマンス改善とローカライズされたUXによるコンバージョン率向上

16%

Checkout ExtensionsとCart Validation導入後のチェックアウト完了率増加

5

マルチマーケットアーキテクチャのスケーラビリティを実証し、1年以内に新規市場へ参入

国際ストアフロントネットワーク全体で売上高121.32%成長

パフォーマンス改善とローカライズされたUXによりコンバージョン率30%向上

読み込み時間：14秒から1秒未満（デスクトップ）。コンバージョン前の離脱の主要因を排除

Checkout ExtensionsとCart Validationの実装により、チェックアウト完了率16%増加

商品閲覧数23%増加。顧客エンゲージメントと閲覧深度の向上を示す

直帰率29%削減。初回印象の質とページ速度の改善を反映

マルチマーケットアーキテクチャのスケーラビリティを実証し、1年以内に5つの新規市場へ参入

フィリピン、日本、米国、カナダ、韓国、シンガポール、インドで7つのストアフロントが稼働中

提供サービス

- マルチマーケットShopify Plusアーキテクチャ
- カスタムテーマ開発
- サードパーティ連携（FreshChat、Aftership、Yotpo、Ometria）
- Checkout ExtensionsとShopify Functions
- カート検証および配送カスタマイズ
- Storefront API実装
- パフォーマンス最適化
- ローカライゼーション（言語、通貨、地域別UX）

技術スタック

- プラットフォーム：Shopify Plus
- API：Storefront API、Shopify Functions、Checkout Extensions
- 統合：FreshChat、Aftership、Yotpo、Ometria
- カスタム：カート検証、配送カスタマイズ

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com