

2020年1月30日
凸版印刷株式会社**凸版印刷、b8ta Japan と次世代小売り事業 RaaS で協業**

消費者に世界中のイノベーティブな製品を発見・体験・購入できる場を提供する b8ta に出資
日本市場の実店舗におけるデータマーケティングビジネスの拡大と新事業創出を推進

凸版印刷株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:麿 秀晴、以下 凸版印刷)は、「サービスとしての小売り(RaaS:リテール・アズ・ア・サービス)」(※1)を提供する米国の b8ta,Inc (本社:米国サンフランシスコ、CEO: Vibhu Norby、以下 b8ta)への出資を通じて、新たに設立されたベータ・ジャパン合同会社(本社:東京都千代田区、カントリーマネージャー:北川 卓司、以下 b8ta Japan)との協業を開始します。

b8ta Japan は、米国 b8ta とベンチャーキャピタル Evolution Ventures (本社:米国サンフランシスコ) が設立。2020 年夏に新宿マルイ本館、三菱地所が一部保有する有楽町電気ビルへの出店を皮切りに、日本市場への参入が決定しています。

凸版印刷と b8ta Japan は本協業により、RaaS の日本市場拡大と、凸版印刷が持つマーケティングノウハウや店頭ソリューションなどの連携による新事業の創出を推進。多様化する消費者のニーズに対応した次世代小売り店舗の実現を目指します。



b8ta 店舗内イメージ

■ 協業の背景

近年、EC 市場の拡大を背景に、スタートアップメーカーはもちろん、大手メーカーや全国の工芸品メーカーなどが製品を自社の EC サイトで消費者に直接販売する D2C(消費者直販)ビジネスモデルが拡大しています。拡大に伴い、D2C モデルを EC だけでなくリアルな店舗へも展開し、製品体験・ブランド世界観の訴求・消費者の行動データを収集する場として活用するブランドも増加しています。

b8ta は 2015 年に米国サンフランシスコで創業し、「サービスとしての小売り(RaaS:リテール・アズ・ア・サービス)」をソリューションとして提供しています。米国内 24 店舗、ドバイに 1 店舗(2020 年 1 月現在)を構え、店舗内の区画をさまざまなブランドに定額で提供。区画を購入した企業には、製品の PR や説明映像を流すためのディスプレイが割り当てられます。ディスプレイのコンテンツはいつでもオンライン上で変更でき、手軽に実店舗への出品が可能です。また、店内に設置されたカメラにより消費者の行動を分析。出品者はそれらのデータもオンラインから確認でき、マーケティングに活用することができます。

凸版印刷は、これまでプロモーションやスペースデザイン、購買データ分析によるマーケティング支援など変化する消費者のニーズに対応した次世代の店頭ソリューションを提供してきました。

凸版印刷と b8ta Japan は本協業により、両社のシナジーを発揮し、RaaS の日本市場拡大と新事業の創出を推進。多様化する消費者のニーズに対応した次世代小売り店舗の実現を目指します。

協業の具体的な取組みの第一弾として、凸版印刷が持つ小売りやメーカーにおける店頭ソリューション提供実績や顧客基盤、データ分析によるマーケティング支援実績を活用し、b8ta 店舗および日本市場における出店者の開拓を支援。RaaS の日本市場拡大を推進します。

■ ベータ・ジャパン合同会社について

本社: 東京都千代田区

設立: 2019 年 9 月

カントリーマネージャー: 北川 卓司

事業概要: 各種マーケティング・小売業務の遂行及びコンサルティング

URL: <https://b8ta.jp>

■ b8ta (ベータ)について

b8ta は 2015 年に体験型の小売店を米国サンフランシスコ近郊のパロアルトでオープン。Retail as a Service のパイオニアとして約 5 年間新しいソリューションを先導してきました。b8ta のミッションは「メーカー、消費者両者にとってリテールをより身近な存在にすること」です。まるでオンライン広告を購入するのと同じくらい実店舗への出品を手軽なものにし、消費者に世界中の最もイノベティブな製品を発見、体験、購入できる場を提供しています。

今日まで、b8ta には 1,000 以上のブランドが出店し、5,000 万以上の消費者と商品の関わり(エンゲージメント)を得ています。2020 年 1 月現在、ドバイの 1 店舗を含み世界で 25 店舗の実店舗を運営しています。全店舗の売り場面積の合計は約 1,265 坪(約 4,181 平米)に及び、年間 300 万人以上の来店客が訪れています。

※1 「サービスとしての小売り(RaaS :リテール・アズ・ア・サービス Retail As A Service)」

従来の伝統的な小売業とは一線を画し、実店舗への出店をより手軽に実現するための包括的なサブスクリプションモデル。例えば、店舗運営に必要な従業員の手配、トレーニングやシフト管理、在庫管理、物流サポート、POS、それらは全て付帯サービスとして月額の商品料金に含まれており、また店内で来店者がどのような体験をしたかを店内に設置したカメラを通じて収集し、ソフトウェアで行動分析が可能に。

* 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

* 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以 上