

<PRESS RELEASE>

報道関係各位

2024年9月26日

株式会社ビーツ

## 株式会社ビーツ、顧客体験向上プラットフォームを 開発・展開する株式会社 REGALI と業務提携

コンバージョン向上を目指す UGC サイネージの共同開発を開始（特許出願中）

クラウド型デジタルサイネージ「OMO クラモニ」（以下「クラモニ」）を展開する株式会社ビーツ（代表取締役社長：柏木又浩、大阪府大阪市中央区、以下「ビーツ」）は、株式会社 REGALI（代表取締役社長：稲田光一郎、東京都渋谷区、以下「レガリ」）と提携し、新たなデジタルサイネージシステム「UGC※クラモニ」の共同開発を開始し、現在進めている PoC（Proof of Concept：概念実証）を更に加速させてまいります。また、この UGC サイネージに関する技術は現在特許出願中です。

※UGC（User Generated Content：ユーザー生成コンテンツ）



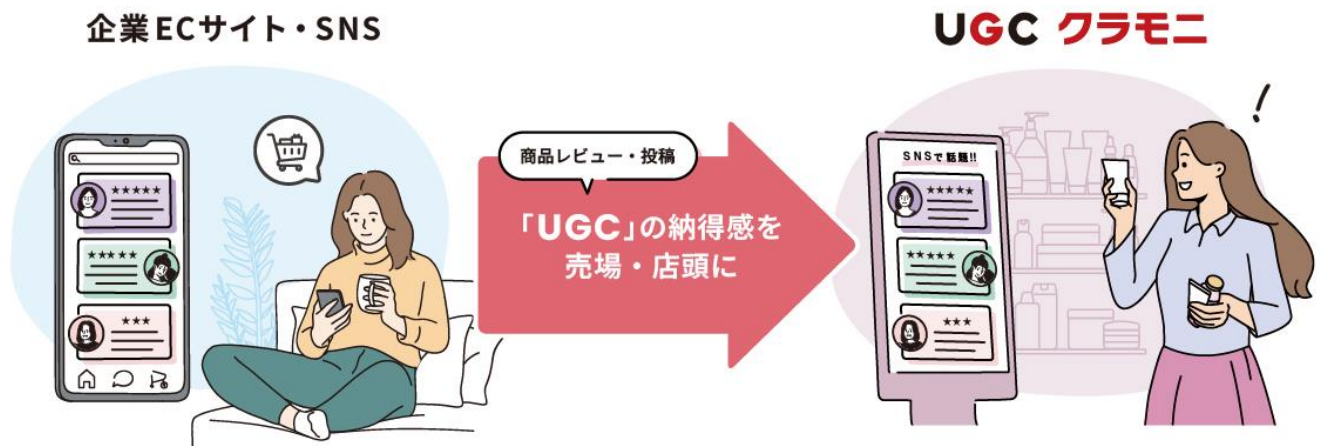
（写真左から）ビーツ代表取締役社長 柏木、レガリ代表取締役社長 稲田氏

## UGC サイネージ「UGC クラモニ」とは

「UGC クラモニ」は、商品レビューや動画の SNS 投稿など、ユーザー生成コンテンツ（UGC）を自動的に収集し、店頭サイネージに配信するサイネージサービスです。UGC を活用することで、消費者の購買行動を促進し、店頭での CV（コンバージョン）向上を目指します。このサービスは、レガリの EC サイト顧客体験向上プラットフォーム「LEEEP（リープ）」の技術を活用して UGC を自動集約する仕組みを構築し、2025 年の市場投入を予定しています。

### 開発の背景：店頭での購買を後押しするサイネージを目指して

デジタルサイネージは店頭での広告や販促活動において重要な役割を果たしていますが、効果的なコンテンツ制作には依然として課題があります。一方、EC サイトでは消費者のレビューや SNS での投稿などの UGC が CV 向上に貢献していることに注目し、ビーツは UGC の効果をリアル店舗でも活用するため、「UGC クラモニ」の開発に取り組みました。このサービスを通じて、EC サイトのレビューや SNS のユーザーコンテンツを店頭で活用し、新たな販促手法の実現を目指します。



### 店頭 CV 向上を目指す「UGC クラモニ」の共同開発

「UGC クラモニ」は、EC サイトや SNS でのユーザー投稿、スタッフ投稿を自動的に集約し、「クラモニ」で配信スケジュールなどを設定して、店頭で設置されたサイネージに配信する仕組みです。配信コンテンツには、レビューや画像に加え、動画も含めることが可能です。また、レビュー画面は商品や企業ごとにカスタマイズできるよう設計を進めています。この自動集約機能には、レガリの「LEEEP」の技術を活用し、ビーツとレガリが共同で、新たな購買促進機能の実現に向けて開発を行っています。



## 2社の技術力と知見を結集した新しい店頭体験の創造

この業務提携により、レガリの高度なプラットフォーム技術とビーツの店頭プロモーションおよびサインージ活用に関する豊富なノウハウが融合し、より効果的なサインージサービスの提供を実現します。両社が持つ技術力と知見を活かすことで、企業の販促活動における課題を解決し、新たな店頭体験の創出を目指します。今後も、UGCが持つ販促力を最大限に活用し、オンラインとオフラインを融合させた新しい価値の提供を続けていきます。

UGC クラモニサービスページ：[https://www.beeats.co.jp/service/omo\\_solution/ugc\\_clomoni/](https://www.beeats.co.jp/service/omo_solution/ugc_clomoni/)

### クラモニとは

クラモニは低価格で導入できるクラウド型デジタルサインージシステムとして、小売・流通を中心に飲食店・レジャー施設・オフィスなど、約7,000スクリーン/200社のお客様にご利用いただいております（2024年9月現在）。

手元のパソコンから複数箇所、複数台のモニターを自由自在に管理でき、従来は手作業で行われていたコンテンツの更新や配信切り替えを、遠隔から一括管理することで負担を軽減します。また、時間別、曜日別、天気などに合わせたコンテンツの即時切り替えも可能なため、タイムリーにお客様へ情報を提供することができます。

サービスページ：[https://www.beeats.co.jp/service/omo\\_solution/clomoni/](https://www.beeats.co.jp/service/omo_solution/clomoni/)

### LEEEPとは

LEEEPは、UGCや動画などのコンテンツを簡単にECサイトに掲載できる、ECサイトの顧客体験向上プラットフォームです。ECサイトのコンテンツを充実させることで、商品への信頼感や納得感が向上し、購入の後押しに繋げることが可能です。

導入サイトは1,000サイトを突破しており、幅広いジャンルのECサイトで利用されています。

サービスページ：<https://leeeep.jp/>

### 【レガリ 代表取締役社長 稲田光一郎氏コメント】

REGALIでは、これまで「テクノロジーの力で小売を進化させる」というミッションのもと、LEEEPを通じて多くのECサイトにおける顧客体験の向上を支援してまいりました。今回、ビーツ様との協業により、ECサイトだけでなく、店舗でもUGCを活用することで、さらに多様な顧客接点での体験向上を実現できると考えております。「UGCクラモニ」がオンラインとオフラインを融合し、より多くのお客様に新しい購買体験をもたらすことを期待しております。また、今回の取り組みを通じて、小売業界全体のさらなる変革に貢献できることを楽しみにしております。

### ■レガリについて

商号：株式会社 REGALI

代表：稲田光一郎

所在地：東京都渋谷区南平台町12-6 南平台ベルウッド403

設立：平成29年（2017年）9月

資本金：1 億円

事業内容：(1) ショッピング SNS 「PARTE」 の開発、運営

(2) UGC や動画を活用した顧客体験向上プラットフォーム 「LEEEP」 の開発、運営

URL：<https://regali.co.jp/>

### 【ビーツ 代表取締役社長 柏木又浩コメント】

前職の小売り企業の時代から、EC 事業とリアル店舗のあるべき連携をトライ & エラーしてきました。コロナ禍より展開し、約 200 社のリテールにご活用いただいているデジタルサイネージ「クラモニ」を持つ、ビーツだからこそできる「NEXT サイネージ」を検討した結果、EC 売上アップに最も寄与する動画とレビューという、UGC をリアル店舗の売上アップに活かす構想が生まれました。

この度、EC の顧客体験向上プラットフォーム「LEEEP」を有するレガリ様とコラボレートすることで、売上アップを実現するデジタルサイネージ、強いては「売れるリテールメディア」を創造できたらと思います。

### ■ビーツについて

ビーツは、スペースデザインと店舗デジタルソリューションを最適化するマーケティング企業です。

クリエイティビティにデータやテクノロジーを組み合わせることで、

リテールという最強の顧客接点で体験できるブランドエクスペリエンスを大きく進化させ、

生活者のリアルな感動・喜び・信頼を生み出す心地よい「共感」を創っていきます。

商号：株式会社ビーツ (BEEATS CO.,LTD.)

所在地：大阪府大阪市中央区北浜 2 丁目 2 番 22 号北浜中央ビル

資本金：1,000 万円

設立：昭和 52 年 (1977 年) 4 月

URL：<https://www.beeats.co.jp/>

事業内容：

- ・新製品の市場導入、店頭プロモーション企画・什器開発
- ・店舗施工
- ・海外マーケティング戦略立案・展開
- ・デジタルコンテンツ・映像制作
- ・イベント・展示会・プレス発表 展開・運営
- ・キャンペーン企画立案・運営
- ・WEB マーケティング制作
- ・DX 機器・サービスの開発
- ・人材・情報管理システムの制作・運営

### 【お問い合わせ】

info@beeats.co.jp

担当：西村・迫田