

報道関係者各位

GMOメイクショップ株式会社

プレスリリース

株式会社タスネット

ビートレンド株式会社

開発不要で最短1ヶ月導入！**EC・POS・アプリ連携のユニファイドコマース****『店舗&EC クイック連携』提供開始****～小売の現場が抱える「分断」を解消し、標準仕様で次世代CXを実現～**

GMOインターネットグループのGMOメイクショップ株式会社（代表取締役社長CEO：向畠憲良、以下、GMOメイクショップ）、株式会社タスネット（代表取締役社長：山田和司、以下、タスネット）、ビートレンド株式会社（代表取締役社長：井上英昭以下、ビートレンド）は、小売業における店舗・EC・アプリのシームレスな連携を開発不要かつ最短1ヶ月で導入可能とする『店舗&EC クイック連携』を、2026年1月22日（木）より提供開始します。

本パッケージは、3社の主力サービスである『makeshop byGMO エンタープライズプラン』（EC）、『パワクラ』（POS）、『betrend』（アプリ・CRM）を標準連携したオールインワンのユニファイドコマース^{※1}パッケージです。在庫同期、ポイント統合管理、パーソナライズCRMを標準機能として提供し、最短1ヶ月で小売企業のユニファイドコマース基盤構築を可能にします。本パッケージにより、これまで分断されていたデータと業務を統合し、顧客満足度とロイヤリティを高める施策を加速します。

これまで別々に最適化されてきたEC・店舗・アプリ領域において、3社が連携し、共通パッケージを共同提供する取り組みは業界でも先駆的で、小売企業にとってユニファイドコマース導入のコスト・スピード・品質を抜本的に改善する新たな選択肢となります。

（※1）実店舗、ECサイト、モバイルアプリなど、すべての販売チャネルや顧客データを単一のプラットフォームで統合・管理する仕組み



EC・POS・アプリ連携の ユニファイドコマースパッケージ 「店舗&EC クイック連携」提供開始



提供の背景

近年、小売業界では商品力や価格競争だけで顧客を惹きつけることが難しくなり、CX（顧客体験）を軸とした差別化が重要課題となっています。オンラインとオフラインの垣根が曖昧になる中、購買チャネルを統合する「OMO（Online Merges with Offline）」から、顧客データと体験全体を一元化する「ユニファイドコマース」への進化が求められています。

しかし、多くの企業では、EC サイトと実店舗で在庫情報や顧客データが分断されており、一貫した顧客体験やデータに基づくマーケティングを実施するには高いハードルが存在しています。さらに、システム連携にかかる開発コストや運用の複雑さも、ユニファイドコマースへの移行を阻む障壁となっています。

こうした背景から、EC・店舗（POS）・アプリそれぞれの領域で実績を持つ 3 社の強みを結集し、「連携開発ゼロ・即導入・低コスト・ワンストップ管理」をコンセプトに、ユニファイドコマース導入の障壁を一気に取り払うパッケージを共同開発しました。

『店舗&EC クイック連携』サービス概要（URL :

https://www.makeshop.jp/main/function/omo/?utm_campaign=Betrend

『店舗&EC クイック連携』は、EC、店舗（POS）、アプリがシームレスに連携し、オンラインとオフラインを横断した顧客体験を実現するものです。お客様はアプリ上で会員連携を行うだけで、店舗と EC 双方の在庫情報やポイント情報が紐づき、あらゆる接点での情報を一元的に管理できるようになります。

これにより、ポイントの統合管理、オンライン／オフラインをまたいだデータの可視化、そして再



来店施策などの CRM 活動がワンストップで運用可能になります。導入企業は顧客の行動を捉えたマーケティングが行えるようになり、ファン育成と LTV^{※2} の最大化をサポートします。

(※2) 「Life Time Value (ライフタイムバリュー)」の略語で、1人の顧客が一定の取引期間中に企業にもたらす利益の総額を示す指標

●3 社サービスと役割



本パッケージは、EC・店舗・アプリという小売の主要領域を担う 3 社が、共通仕様での連携をし、単なる API 連携ではなく「エコシステム」として提供する点に最大の特徴があります。

●実現する機能

ポイント統合利用

EC と店舗で別管理されていたポイントの統合管理を実現します。チャネルごとに発生するポイントの付与・利用をリアルタイムで同期し、事業者は統合されたポイント情報を基盤に横断的な CRM 施策を展開することができ、単独チャネルでは実現できなかつた一体型の会員戦略を推進できます。

在庫のリアルタイム連携

店舗と EC の在庫データをリアルタイムで連携し、分断されていた在庫情報の可視化を実現します。店舗在庫の EC 販売活用や、EC 注文商品の店頭受取 (BOPIS)への対応が容易となり、在庫切れによる機会損失や過剰在庫の発生を防ぎます。^{※3}



パーソナライズ CRM

EC と店舗の購買履歴を管理し、『betrend』の CRM 機能を通じて、データに基づく最適なタイミングでのパーソナライズ配信を実現。顧客一人ひとりに合わせたアプローチで LTV の向上につなげます。

アプリ体験（デジタル会員証）

アプリ内で店舗と EC の会員情報を管理できるデジタル会員証を発行し、店舗でも EC でも同じ会員証を利用できる統一体験を実現します。アプリ上でクーポンや購入履歴、ポイント残高を一元的に管理できるため、オンラインとオフラインを行き来する顧客に対して一貫したサービス体験を届けられます。

(※3) OMS との連携が必要になります

●ユースケース

本パッケージにより、EC と店舗それぞれに分断されていた在庫、注文、ポイント、顧客データを横断的に統合し、来店前・来店中・来店後のすべての購買接点をひとつの体験として設計することが可能になります。

EC での事前注文や店舗での注文・配送対応、共通ポイントの活用を通じて、来店を確実な売上につなげるとともに、チャネルをまたいだ顧客理解と継続的な関係構築を実現します。



料金プラン

対象	『makeshop byGMO』をご利用の EC 事業者 『makeshop byGMO』にて EC サイトを新規構築される事業者
ご利用料金	<ul style="list-style-type: none"> ● 初期費用：1,210,000 円～（税別） ● 月額費用：510,000 円～（税別） <p>※POS ハード費用は別途費用がかかります</p>
パッケージに含まれる機能	<ul style="list-style-type: none"> ・ POS ・ EC ・ CRM 連携 ・ 在庫・ポイント統合 ・ 手ぶら帰宅サービス（自宅配送） ・ パーソナライズ CRM ・ リアルタイムデータ連携 ・ BOPIS 対応^{※4}
お申し込み方法	下記 URL よりお問い合わせください
詳細 URL	https://www.makeshop.jp/main/function/omo/?utm_campaign=Betrend

（※4）別途 JavaScript によるカスタマイズが必要になります

各社コメント

●株式会社タスネット 代表取締役社長 山田 和司氏

これまで多くの小売企業様が、店舗と EC をそれぞれ最適化しながら顧客満足度や売上の向上に取り組まれてきましたが、結果として店舗と EC で仕組みが分断されてしまうなど、最適なシステムを構築・運用することが難しく十分な効果を実感できずにいる企業様が多いのが現状です。今回の協業により、現場レベルで使いやすいユニファイドコマースを低コストで実現し、店舗と EC の間で顧客や商品在庫情報を無理なくスムーズに連携・活用できる土台を築きます。POS という現場の基幹システムから、より多くの小売企業様が次の成長ステージへ進むことを後押ししていきます。

●GMO メイクショップ 代表取締役社長 CEO 向畠 憲良氏

EC はこれまで、単体での成長や最適化が重視されてきましたが、今後は店舗やアプリと一体となり、顧客体験全体をどう設計するかが問われる時代に入っています。従来のオーダーメイド開発では、ユニファイドコマースの要件を明確に把握している小売事業者は少なく、実現には多くの時間とコストがかかっていました。今回のパッケージは、多くの店舗を抱えるプラットフォーマー3 社の知見をもとに、成功事例を仕様に反映したベストプラクティス型なので、スムーズにユニファイドコマースを始めていただけます。GMO メイクショップは、本取り組みを通じて、小売企業の挑戦を支えるインフラとして、次世代のコマース基盤を業界に提供してまいります。

●ビートレンド株式会社 代表取締役社長 井上 英昭

ユニファイドコマースの本質は、チャネルをつなぐことではなく、顧客一人ひとりを正しく理解し、最適な体験を継続的に提供できるかどうかにあります。今回の取り組みでは、EC・店舗・アプリに分散していた顧客データをリアルタイムで統合し、CRM を起点とした価値創出を“標準仕様”として実現しました。データ活用が一部の先進企業だけのものではなく、業界全体に広がる世界を目指し、本パッケージを通じて CX の進化と LTV 向上に貢献していきます。

今後の展望

3社は今後、共通仕様のさらなる拡張を進め、顧客セグメントの高度化、EC・店舗間でのレコメンド連携、アプリを介したリアルタイム接客機能など、ユニファイドコマースの高度化に不可欠な追加機能の共同開発を予定しています。また、他システムとの接続も見据え、業界全体で利用できる“ユニファイドコマース標準フォーマット”としての普及を目指してまいります。

■ GMO メイクショップ株式会社について

GMO メイクショップは「Commerce for a better future./商取引でより良い未来に」をミッションに掲げ、ネットショップ支援事業を展開しています。EC 構築支援をはじめ、EC マーケティング支援や EC 運用受託にも対応しており、さらに、運営資金調達のための補助金・助成金の申請支援や、EC 売上を最短即日で入金可能な『即日売上入金サービス』提供を通じて、キャッシュフローの改善も支援するなど、EC 領域における一気通貫の支援体制を構築しています。

13年連続で業界 No.1^{※5} の EC サイト構築 SaaS 「makeshop byGMO」に加え、アドオン開発に対応する上位版サービスとして、「GMO クラウド EC」も提供しており、スタートアップから大規模 EC まで、あらゆるビジネスの EC 化をサポートしています。

今後も GMO メイクショップは、広範な EC 領域において店舗様が抱えるさまざまな課題を解決できるよう、サービスのさらなる強化を図り、国内 EC 市場のさらなる活性化に貢献してまいります。

(※5) EC サイト構築サービス運営企業各社の発表数値より SaaS 型の数値を比較 (GMO メイクショップ調べ 2025 年 4 月時点)

■ 株式会社タスネットについて

株式会社タスネットは、ネットショップ連携のリーディングカンパニーとして POS 業界に先駆けて実店舗とネットショップの連携に取り組んでまいりました。「パワクラ」は、導入実績 3,500 店舗を突破したクラウド型 POS レジシステムです。単店舗から 100 店舗超の全国展開企業まで、アパレルや雑貨などの様々な小売専門店様にご利用いただいており、実店舗とネットショップをリアルタイムでつなげ、高度な売上/在庫/顧客管理によって、売上拡大とコスト削減を同時に実現します。6割を超えるユーザーがネットショップ連携の機能を使用し、導入後の EC 売上が昨対比 200%以上を記録したユーザーがいるなど、EC 化率・EC 売上の向上において数多くの実績を上げています。

■ ビートレンド株式会社について

ビートレンド株式会社は、スマートフォン・タブレット・携帯電話などを活用し、企業が顧客との接点を統合的に管理・運用可能なスマート CRM を実現するプラットフォーム『betrend』を開発。2000年の創業以来、マーケティング手法の変化に対応し機能追加を行い、流通業や飲食・サービス業を中心に導入されています。情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS(ISO27001))認証取得のシステム運用とプライバシーマーク取得の個人情報管理体制により、安全で信頼性の高いシステムを提供しています。

以上



【GMO メイクショップ株式会社】 (URL : <https://www.makeshop.co.jp/>)

会社名	GMO メイクショップ株式会社
所在地	東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー
代表者	代表取締役社長 CEO 向畠 憲良
事業内容	■ネットショップ支援事業 (EC 構築支援・EC マーケティング支援・EC 運用受託)
資本金	5,000 万円

【株式会社タスネット】 (URL : <https://www.tasnet.jp/>)

会社名	株式会社タスネット
所在地	東京都港区赤坂 2 丁目 19 番 4 号
代表者	代表取締役社長 山田 和司
事業内容	■リテールソリューション事業 ■IT ソリューション事業
資本金	1,500 万円

【GMO インターネットグループ株式会社】 (URL : <https://group.gmo/>)

会社名	GMO インターネットグループ株式会社 (東証 プライム市場 証券コード : 9449)
所在地	東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー
代表者	代表取締役グループ代表 熊谷 正寿
事業内容	持株会社 (グループ経営機能) ■グループの事業内容 インターネットインフラ事業 インターネットセキュリティ事業 インターネット広告・メディア事業 インターネット金融事業 暗号資産 (仮想通貨) 事業
資本金	50 億円

【ビートレンド株式会社】 (URL : <https://www.betrend.com/>)

会社名	ビートレンド株式会社
所在地	東京都品川区北品川 5 丁目 5 番 15 号 大崎ブライトコア 6F
代表者	代表取締役社長 井上 英昭
事業内容	■顧客管理の DX 推進事業
資本金	3 億 1,600 万円

【本プレスリリースについてのお問い合わせ先】

ビートレンド株式会社 企画本部

お問い合わせ先 : press@betrend.net