

Showcase Gig、グローリーと資本業務提携 モバイルオーダーと連動した飲食店向け 無人注文決済端末（KIOSK）の開発体制を構築 飲食店の次世代 DX モデルを提供

次世代店舗創出プラットフォーム「O:der（オーダー）」を手掛ける株式会社 Showcase Gig（本社：東京都港区、代表取締役：新田 剛史、以下 ショーケース・ギグ）は、様々な決済手段に対応する券売機、KIOSK※1 端末、つり銭機などを全世界の流通・外食市場に展開するグローリー株式会社（本社：兵庫県姫路市、代表取締役社長：三和 元純、以下 グローリー）と資本業務提携を行うこととしましたので、お知らせいたします。また本クローズにより、ショーケース・ギグの累計資金調達額は約 50 億円となります。



■本提携の背景

ショーケース・ギグは「日常の消費に溶け込むテクノロジーにより生活を向上させること」をミッションに事業展開しており、2013年より国内初のモバイルオーダーサービスとして「O:der（オーダー）」を大手から中小規模まで幅広い飲食・小売店舗に導入してきました。現在「O:der」は、コンシューマー・フロントエンドから POS・基幹システムまでが連携可能な店舗システム構築を特長とした次世代店舗創出プラットフォームへと成長しています。ショーケース・ギグでは、単なるシステム提供に留まらず、新時代の消費行動を捉えたサステナブル（持続可能）な店舗モデルの創出に取り組んでいます。

グローリーは、スーパーやコンビニエンスストアなどのつり銭機や駅のコインロッカーなどで高いシェアを持つほか、2000年からは顔認証を含む「生体認証」の研究・開発にいち早く取り組んでいます。また、『長期ビジョン 2028』において、「データアナリティクス技術」を活用した DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進しています。現在、グローリーは外食市場を中心にリアル店舗向けに券売機や KIOSK 端末を国内に約 1 万 8000 台導入し、シェア 1 位を誇っています。

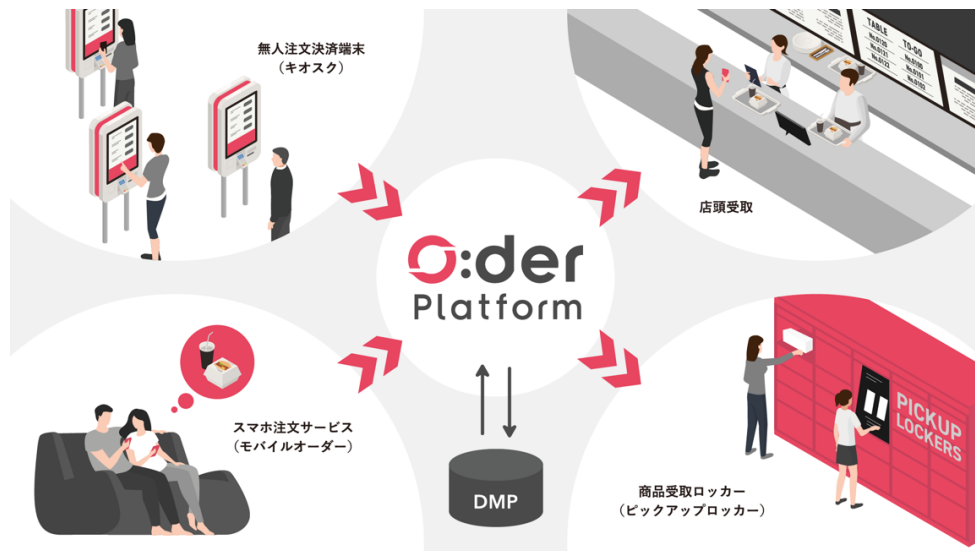
本資本業務提携により、ショーケース・ギグの提供サービスとグローリーの製品を連携させることによる店舗 DX を推進すると同時に、飲食店の経営課題に応える顧客分析や店舗分析等のサービス提供を促進してまいります。またハードウェア製品においては、共同 DMP※2 の構築により、両社が保有するデータやノウハウ等のリソースを最大限に活用し、外食市場における社会課題、経営課題を解決し集客・創客に繋がる新たなソリューションサービスの提供が可能になります。

今後、提携を通じて、券売機や KIOSK 端末の導入においてトップシェアを持つグローリーと、日本においてモバイルオーダー・事前決済サービスの草分けであるショーケース・ギグそれぞれのノウハウを掛け合わせることで、実店舗の DX による新たな消費体験の創出に力を合わせて取り組んでまいります。

飲食店のフルデジタル化に向けて各種ハードウェアの供給体制を構築

昨今、日本における DX の遅れは、新型コロナウイルス感染症の流行によりこれまで以上に喫緊の課題となっています。特に飲食業界では、過去数十年にわたって継続してきた既存のビジネスモデルが通用しなくなり、DX 推進による持続可能な店舗経営が必要不可欠です。

そのような新たな飲食モデルを構成する各種ハードウェアの開発および供給体制の構築を両社で進めてまいります。



KIOSK 端末

共同開発する KIOSK 端末は、ローカルネットワークでの動作を基本とする従来型の券売機とは異なり、モバイルオーダーサービスや店内の各種端末と共通のプラットフォームを活用することを前提とした店頭での無人注文決済端末です。インターネットサービスとの相互接続により、メニューや注文内容といった情報を一元管理することが可能になります。また、初回来店時のお客さまやモバイルオーダーに抵抗のあるシニアのお客さまにも直観的に操作が可能な UI/UX 設計を追求していきます。既存のレジを置き換える存在を目指します。

ピックアップロッカー

オンラインで事前に注文して店舗で受け取る「BOPIS※3」を推進する上で、店舗にロッカーを設置することによって商品の受け渡しにおいても非対面で完結させる動きが米国を中心に浸透しつつあります。“完全非接触”という衛生上の観点だけでなく、今後人口減少がさらに深刻化する日本においては、対面での受け渡しに店舗スタッフを配置するのが難しくなることが予測されます。日本において、生活導線上で注文商品を気軽にピックアップできる受け渡し体制の構築を目指します。

■出資概要

・グローリーは、ショーケース・ギグから10億円の第三者割当増資の引受、およびショーケース・ギグ既存株主から株式譲受を実施。

・株式売買契約締結日 2021年1月12日

・取引完了日 2021年1月18日

■提携および出資に関する各社のコメント

グローリー株式会社 執行役員 国内事業本部 販売企画統括部長 植村 裕

このたび、Showcase Gig様と資本業務提携を締結できたことを大変嬉しく思います。弊社は、オフライン領域において強みを発揮してまいりましたが、今回のパートナーシップにより、製品という強みを生かしながらOMOの推進で新たなサービスの実現を目指します。両社で新たな価値創造を探索し、お客様の店舗運営にまつわる課題解決に取り組んでまいりたいと思います。

株式会社 Showcase Gig 代表取締役 新田 剛史

これからの飲食業界において、省人化・自動化・デジタル化の機運がますます高まっていくことが見込まれる中で、券売機や顔認証技術等におけるハードウェアプロダクトのトッププレイヤーであるグローリー様との提携により、さらにShowcase Gigの製品開発・販売面でのドライブがかかってくるものと考えております。次世代の店舗モデル創出に向け、両社で取り組んでまいりたいと思います。

■グローリー株式会社について

所在地 兵庫県姫路市下手野 1-3-1

代表者 代表取締役社長 三和 元純

設立 1944年11月

事業内容 通貨処理機、情報処理機及び通貨端末機器、自動販売機、自動サービス機器などの開発・製造・販売・メンテナンス

企業 URL <https://www.glory.co.jp/>

■累計資金調達額について

ショーケース・ギグの累計資金調達額は、2020年に資本業務提携を行った株式会社電通（本社：東京都港区、社長：五十嵐 博）、DIMENSION株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：宮宗 孝光）、および三菱UFJキャピタル株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：坂本 信介）への株式割当及び日本政策金融公庫からの借入を含めて、本クローズで約50億円となりました。これまで以上に外部パートナーとの連携を強化し、「O:der」を通じて次世代の店舗づくりをさらに加速してまいります。

※1 KIOSKとは、近年、海外の飲食店で導入が進むタッチパネル型の無人注文決済機を指す。特に米国や中国では、多くのファストフード業態がモバイルオーダーサービスと並行して導入している。

※2 DMPとは、Data Management Platformの略で、インターネット上に蓄積された様々な情報データを管理するためのプラットフォームを指す。

※3 BOPIS（ボピス）とは、Buy Online Pick up In Storeの略で、「ネットで購入して店舗で受け取る」サービスを指す。受け取り方法には、カウンター、ロッカー、カーブサイドピックアップなどがある。

なお、「BOPIS」は株式会社 Showcase Gigの商標または登録商標です。

▶次世代店舗創出プラットフォーム「O:der（オーダー）」

<https://business.oderapp.jp/>



Showcase Gig について <https://www.showcase-gig.com/>

会社名：株式会社 Showcase Gig

所在地：東京都港区北青山 1-2-3 青山ビル 7F

代表者：代表取締役 新田 剛史

事業内容：モバイルオーダープラットフォームの運営、OMO ソリューションの提供

<報道関係者のお問い合わせ先>
株式会社 Showcase Gig 広報室
Email press@showcase-gig.com
TEL 03-5772-2947

<サービス導入に関するお問い合わせ先>
株式会社 Showcase Gig サービス窓口
TEL 03-5860-6511
※お問い合わせフォームはこちら
<https://business.oderapp.jp/>