

2025年3月6日

株式会社電通デジタル

## 電通デジタルと SmartOSC、EC 統合ソリューション 「ヘッドレスコマースアクセラレーター」を開発 -CX 向上と効率的な商品管理を実現し、多様化する生活者ニーズに対応-

株式会社電通デジタル（本社：東京都港区 代表取締役社長執行役員：瀧本 恒 以下、電通デジタル）と SmartOSC Japan 株式会社（日本オフィス：東京都港区 日本法人代表取締役社長：ドー・ドック・ザン 以下、SmartOSC）は、複雑化する生活者ニーズに対応し、より柔軟で最適化された EC 体験を提供することを目的に、株式会社セールスフォース・ジャパンが提供する EC プラットフォーム「Salesforce Commerce Cloud」と Magnolia International Ltd. が提供する「Magnolia Headless CMS」を組み合わせた EC 統合ソリューション「ヘッドレスコマースアクセラレーター」を開発し、本日より提供を開始します。

近年、EC サイトでの購買行動が一般化し、複数チャネルをまたいだシームレスな購買体験や、ブランド・商材ごとに個別最適化されたコンテンツなど、生活者が求めるニーズは複雑化しています。しかし、従来のテンプレート型コマースでは、ユーザーが触れるフロントエンドとシステム部分のバックエンドが密接に結びついているため、柔軟なカスタマイズが難しく、複雑化したニーズに対応することが多くの企業にとって課題となっています。

このような課題を解決するために注目されているのがヘッドレスコマースです。フロントエンドとバックエンドが分離したシステムであるヘッドレスコマースでは、柔軟な更新対応や複数のプラットフォームへの対応が可能のため、顧客体験（CX）の向上と効率的なコマースコンテンツ管理を実現します。一方で、ヘッドレスコマースへの移行には既存システムの見直しと最適な設計が必要となり、将来を見据えた導入コストや運用に必要な専門知識を考慮した上で、慎重な検討が求められます。

このたび、数多くの EC 構築支援の実績がある電通デジタルと、グローバルで EC や CMS の導入実績が豊富な SmartOSC は、企業がヘッドレスコマースを迅速かつ円滑に導入できるよう、信頼性が高く長期的に活用できる Salesforce Commerce Cloud と、操作性に優れた Magnolia Headless CMS を統合した「ヘッドレスコマースアクセラレーター」を共同開発しました。これにより企業はヘッドレスコマース環境のサービス構築において、スピーディーな開発と将来を見据えたテクノロジーアーキテクチャの導入、フロントエンドにおいて生活者のニーズに対応した最適な購買体験を提供することが可能となります。

### 【ヘッドレスコマースアクセラレーターの特長】

#### ① ヘッドレスコマースの試験的な導入が可能

あらかじめ準備されたテンプレートやコンポーネントを活用し、市場への導入を行い短期的な検証を行う MVP アプローチ<sup>\*</sup>によるヘッドレスコマースの試験的な導入が可能です。

## ② 顧客体験の改善を迅速かつ効率的に実施し、マーケティング施策への応用も可能

①の MVP アプローチで得たデータを活用し、顧客体験の改善を速やかかつ効率的に実施します。これにより市場のニーズをモーメントで捉え、マーケティング施策の検討から実施までのリードタイムを大幅に軽減します。

## ③ 柔軟な購買体験の構築

ヘッドレスコマースの導入には、高度なコーディングなどの専門知識が必要ですが、利用しやすいユーザーインターフェースを採用しているため簡易な編集が可能です。これにより、柔軟性の高いフロントエンドの提供や即時性のある情報発信を実現し、最適化された購買体験を提供します。

電通デジタルと SmartOSC は、「ヘッドレスコマースアクセラレーター」を通じて、生活者により魅力的で快適な購買体験を提供し、企業の持続可能な事業成長を支援します。

### ■電通デジタル 副社長執行役員 小林 大介 コメント

当社は生活者の CX 変革のために、多くのクライアント企業の EC サイト構築の支援をしてきましたが、今後より柔軟で高度な CX を実現するために「ヘッドレスコマース」の重要性が高まると認識しております。SmartOSCの協力によりこのたび「ヘッドレスコマース」を迅速に導入可能な「ヘッドレスコマースアクセラレーター」を開発しました。本ソリューションの提供によって、クライアント企業の CX 変革と事業成長に貢献してまいります。



### ■SmartOSC CEO 兼 Co-Founder タイ・ソン・グエン氏 コメント

SmartOSC と電通デジタルは、生活者の動きが活発な EC 市場において、新しい実用的なアプローチを行う準備を整えました。本ソリューションの開発により、現代の EC 取引が直面する課題へ迅速に対応し、企業が大規模なパーソナライゼーションと柔軟性を提供することを可能にします。また SmartOSC と電通デジタルで最新テクノロジーを活用し、競争上の優位性を求める企業へ大きな価値を提供することで、顧客体験変革と事業成長に貢献します。



※：MVP アプローチとは、MVP（Minimum Viable Product：顧客のニーズを満たす最低限のプロダクト）を必要最低限の範囲でスピーディーに市場投入し、市場での評価を受けてその効果を検証することで次の改善につながるアプローチ方法

<SmartOSC について> <https://www.smartosc.com/>

SmartOSC は、18 年間の歴史を持つ業界をリードするフルサービスのエージェンシーであり、ベトナム、オーストラリア、シンガポール、日本、タイ、インドネシア、韓国、アメリカ、イギリスなど、複数の国にわたる 1,000 人以上の専門家を擁しています。エンタープライズプラットフォームやテクノロジースタックにおける深い経験を持ち、1,000 以上のグローバルプロジェクトの成功に貢献しています。

以 上

<電通デジタルについて> <https://www.dentsudigital.co.jp/>

電通デジタルは、国内最大規模の総合デジタルファームです。「人の心を動かし、価値を創造し、世界のあり方を変える。」をパーパスに、生活者に寄り添うクリエイティビティとテクノロジーを統合的に活用することで、あらゆるトランスフォーメーションを実現しています。クライアント企業の事業成長パートナーとして、共に新たな価値を創造することで、経済そして社会の「変革と成長」を目指しています。

#### 【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル ブランディング&コミュニケーション部 社外コミュニケーショングループ  
北川・宮本 Email : [press@dentsudigital.co.jp](mailto:press@dentsudigital.co.jp)

#### 【本事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル エクスペリエンス&コマース部門 エクスペリエンステクノロジー事業部  
鈴木・永友 Email : [DD\\_headlesscommerce@group.dentsu.co.jp](mailto:DD_headlesscommerce@group.dentsu.co.jp)