

# Press Release

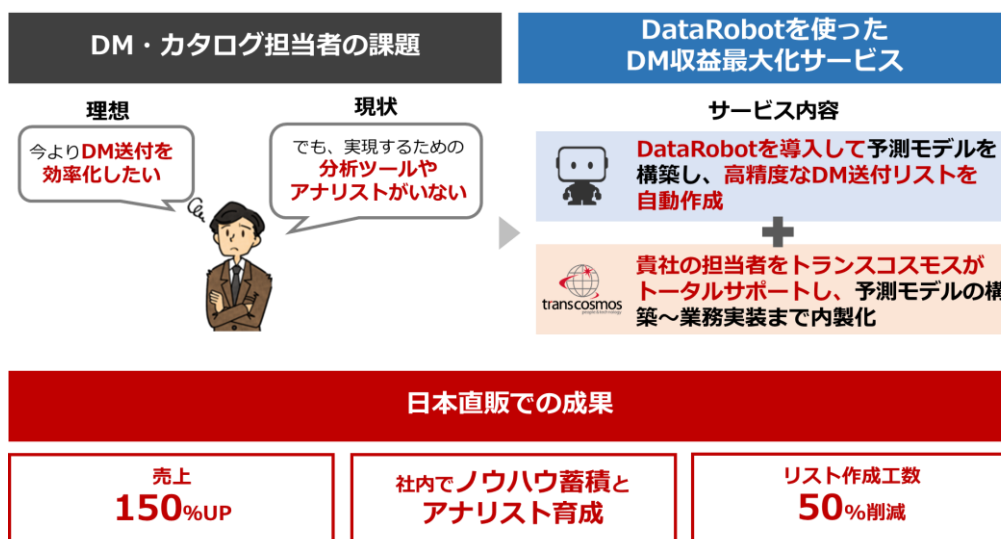


2019年8月6日  
トランスコスモス株式会社

## トランスコスモス、DataRobotを使ったDM収益最大化サービスを開始

### 機械学習による高精度なDM送付リスト作成で、売上150%拡大・コスト10%削減

トランスコスモス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長兼COO:奥田昌孝)は、機械学習を自動化する「DataRobot」を活用したDM収益最大化サービスを2019年8月より開始しました。トランスコスモスの通販事業やお客様企業向けサービスで培った成功ノウハウと最先端AIを活用し、高精度なDM送付リスト作成業務の内製化と収益最大化を支援します。2019年度内に10社への導入を目指します。



#### ■DataRobotを使ったDM収益最大化サービスとは

DataRobotをお客様企業に導入し、機械学習により顧客ごとの購買確率を予測します。購買確率が高い顧客にはDM送付、低い顧客はメール配信に切り替えるなどの施策により、売上拡大とコスト削減をはかることが可能です。DataRobotの利用には分析力やデータ加工、DM施策ノウハウをもつ人材が必要ですが、トランスコスモスのデータサイエンティストがお客様企業の担当者に分析支援やノウハウ提供をすることにより、自社内で高精度なDM送付リストを作成できるようになります。

#### ■人材・ツール不足により分析業務を内製化できない問題を解決

通販事業にとってハガキ・カタログなどのDM施策は、載せられる情報量が多いことや高齢者層の顧客にも見てもらいやすいという理由から、売上に直結するコア業務となっています。一方で、DMの制作や郵送にはコストがかかるため、近年ではデータ分析を活用しDM施策の費用対効果を高めたいという企業が増加しています。

とはいえ、自社内に分析人材やツールが不足している企業も多く、高度な分析は外部業者に業務委託するケースがほとんどです。しかし、データの仕様や業界・商品を熟知している自社内の担当者が分析するほうが外部業者よりも優れた分析結果を得られることが多いため、トランスコスモスではDataRobotによる分析業務の自動化・内製化を推奨しています。その際、単にDataRobotを導入するだけでなく、トランスコスモスのデータサイエンティストが分析を支援し、DM送付リストを作成していくノウハウも提供します。

トランスコスモスでは既に多くのDM収益最大化プロジェクトを実施しています。従来の郵送DM中心の通販事業だけでなく、会員サービスやデジタル施策でも成功を収めています。売上を拡大するだけでなく、コストを最適化しながら売上維持、LINEなどのデジタルチャネルの活用、DM過剰送付によるブランドイメージの毀損防止などの成果を得ています。

## ■事例

### ①日本直販での DM 収益最大化事例

トランスコスモスの通販事業「日本直販」では毎月会員に対して DM を送付していますが、コストが膨大にかかるため、これまで外部業者に DM 送付リスト作成業務を依頼し、機械学習で予測された購買確率上位の顧客に DM 送付を行っていました。外部業者に依頼したのはデータサイエンティストと呼ばれる人材が社内に不足しており、内製化が困難とされていたためです。

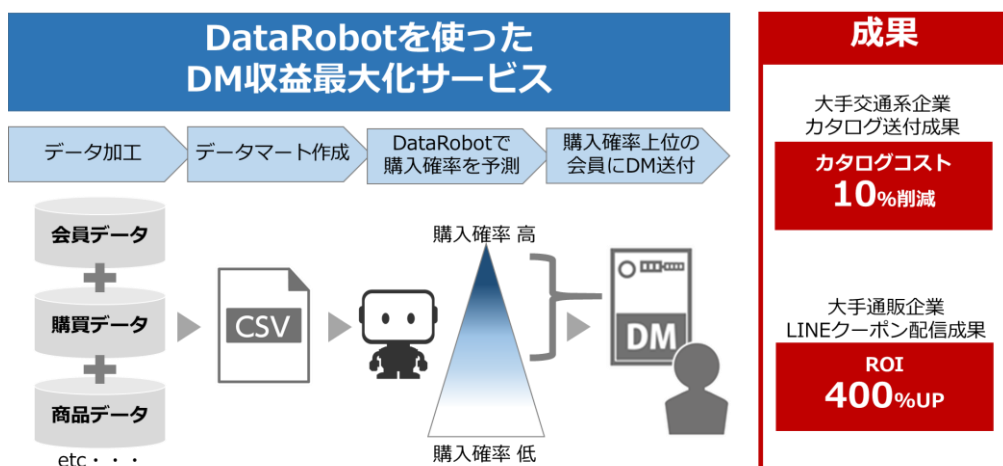
しかし、DataRobot の登場によりデータサイエンティストが不在でも機械学習が行えるようになりました。トランスコスモスは DataRobot をいち早く日本直販の DM 送付リスト作成業務に活用し、外部業者が作成したリストよりも売上拡大したリストを短時間で構築することに成功しました。DataRobot で作成した DM 送付リストは、外部業者の作成した従来リストに比べ、売上が 150% 増加、工数 50% 削減の効果を生み出し、分析ノウハウの社内蓄積も可能になりました。

### ②大手交通系会員サービス

大手交通系企業では DM 送付施策の最適化に本サービスを活用しています。従来は RFM のルールベースで DM 送付リストを作成していましたが、DM の過剰送付や無駄打ちが多く経営課題となっていました。そこで DM 送付リストを DataRobot で作成し、売上を維持しつつ、無駄打ちとなっていた DM のコストを 10% 削減することに成功しました。

### ③大手通販 LINE 会員向けサービス

大手通販企業では LINE ユーザーへの効率的なクーポン配信に本サービスを活用しています。従来は全ユーザーにクーポンを配信していましたが、DataRobot で購買確率を予測し、高確率層に絞った LINE セグメント配信を行うことで ROI を 400%UP させることに成功しました。



トランスコスモスは今後も DataRobot を使った DM 収益最大化サービスをお客様企業に提供することで、データ分析に基づく高精度な DM 送付リスト作成業務の内製化と収益最大化に貢献していきます。

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です  
※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

### ●トランスコスモス株式会社について

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界 30 カ国・167 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 48 カ国の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。

### 報道関係者お問い合わせ先

トランスコスモス株式会社 広報宣伝部 富澤 Tel: 03-4363-0123 Email: pressroom@trans-cosmos.co.jp