

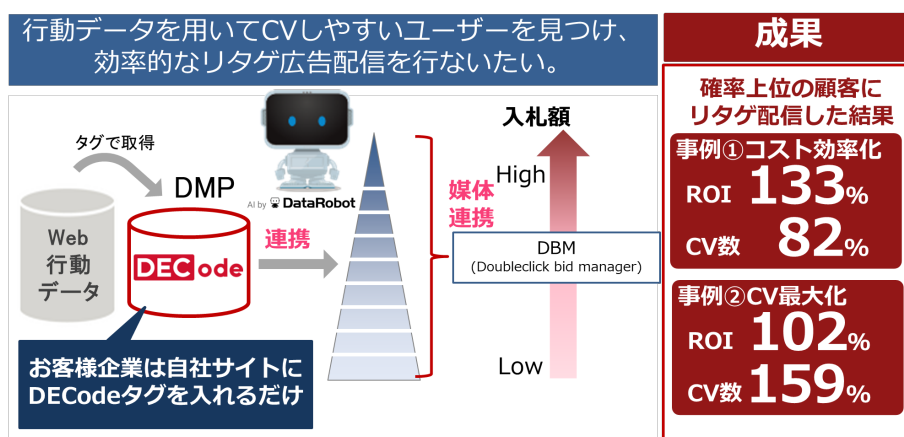
Press Release

2019年3月1日
 トランスコスモス株式会社

トランスコスモス、リターゲティング広告最適化 AI を使った広告運用サービスを開始

「DataRobot」で予測モデルを構築。ROI を改善しつつ成約数を 1.6 倍に拡大

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最先端 AI 「DataRobot」と独自の DMP(データマネジメントプラットフォーム)である「transcosmos decode」(トランスコスモスデコード、以下、DECode)を組み合わせたデータドリブンコミュニケーションサービスのひとつとして、リターゲティング広告最適化 AI を使った広告運用サービスを 2019 年 3 月より開始します。2019 年度内に 20 社以上の導入を目指します。



■「AI の民主化」に向けた取り組み

近年、「AI の民主化」(=あらゆる企業のあらゆる業務で AI 活用が進むという潮流)の中で、消費者と企業のマーケティングコミュニケーション領域においても AI/機械学習を活用する企業が増えています。しかし、データサイエンティストや AI エンジニアなどの専門人材を確保し、必要なデータを収集・加工して、高度な確率統計の予測モデルを構築し、業務用システムとして仕組み化し、運用部隊に実装するという一連の業務を、自社のみで遂行するのは極めて困難です。

トランスコスモスは、幅広いお客様企業における AI の民主化の実現を支援すべく、Web・EC・コールセンターなどのマルチチャネルデータを統合管理し、「DataRobot」などの AI との連携を可能にする独自 DMP「DECode」を構築し、2017 年 4 月に運用を開始しました。DMP と AI を連携させたデータドリブンコミュニケーションのスキームを構築し、既に 20 件以上のトライアルプロジェクトを実施、その成果の一部を新サービスや現場の業務効率化ツールの形で仕組み化し続けています。

■リターゲティング広告最適化 AI を活用した運用サービスとは

今回のリターゲティング広告最適化 AI も、そうした取り組みから派生した新サービスのひとつです。

第一弾として、自社サイトのアクセスログや CRM データを「DECode」で統合し、「DataRobot」による予測モデルを構築し、確率上位の顧客にリターゲティング広告を配信する際に、直接 GDN(Google Display Network)、DBM(DoubleClick Bid Manager)への連携が可能な仕組みを正式にリリースします。

従来の広告運用では、運用担当者が勘と経験による試行錯誤を繰り返しながら、人力で配信すべきセグメントの条件を発見/設定することが一般的でした。ただし、1 日前に TOP ページだけを閲覧した顧客と、7 日前に商品の詳細情報までじっくりと回遊した顧客のどちらに優先的に広告を当てるべきか、といった精緻な検証を人力で網羅することは現実的には不可能でした。

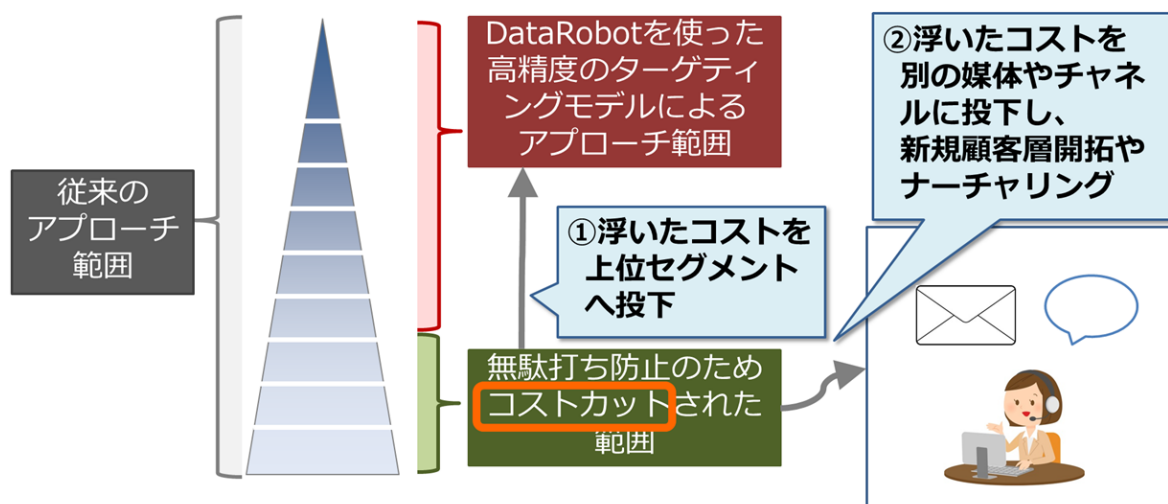
しかし、今回のリターゲティング広告最適化 AI を活用すれば、膨大に存在する自社 Web サイト内の顧客/cookie の行動パターンから「DataRobot」を用いてコンバージョン(購入や成約などの行動。以下、CV)しやすいパターンを学習し、未知の顧客に対し

自動的に CV 予測確率を付与することで、人力と比べスピーディーかつ高精度なセグメント配信が可能になります。しかも、お客様企業のご担当者は、自社サイトに DECode タグを入れるだけでよく、機械学習の知識や技能をもつデータサイエンティストや、予測モデルをシステム化し実装する AI エンジニアなどを自力で調達する必要はありません。

■短期間で ROI を改善しつつ、成約数を 1.6 倍に拡大した事例

実際にリターゲティング広告最適化 AI を試験導入したプロジェクトでは、お客様企業内に毎日蓄積される Web サイトの閲覧履歴と顧客属性情報を「DECode」で統合し、「DataRobot」を使ってリターゲティング広告配信用の濃淡の付いたセグメントを日次で生成。セグメントごとに入札額を変更することで、優良顧客の 80% を補足する高精度な予測モデルを構築しました。そのモデルを使ったセグメント配信を実施した結果、従来の広告運用と比べ 130% の ROI 改善に成功し、短期間で AI/機械学習を活用した最先端のデジタルプロモーションを実現しました。

しかし、いたずらに ROI だけを求めると配信規模が縮小してしまうため、現在は明らかに無駄打ちになっているセグメントへの配信を抑制し、それによって浮いた予算をより確度の高いセグメントにリソースを集中投下する、または別の媒体やチャンネルにまわし新規顧客層の開拓や見込み客の育成を強化するなどの運用上の工夫を行うことで、ROI を改善しつつ配信規模を拡大し、成約数を約 1.6 倍に伸ばすことに成功しています。



トランスコスモスは、今後も「DECode」の機能追加と、それらを使った運用サービスを拡充し、幅広いお客様企業にデータドリブンコミュニケーションを展開することで、お客様企業の収益改善と「AI の民主化」の実現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 31 カ国・170 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 49 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。(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)

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