

報道関係各位

2015年10月20日  
リッチレリバンス株式会社

## アスクル、リッチレリバンスのパーソナライゼーションを採用

～最新のビッグデータ・パーソナライゼーション技術の採用により、拡大を続けるアスクルのEC事業の成長を加速～

オムニチャネル・パーソナライゼーション技術の世界的なリーダーである RichRelevance®(本社: 米国カリフォルニア州サンフランシスコ、日本法人:リッチレリバンス株式会社、東京都港区、以下リッチレリバンス)は、アスクル株式会社(東京都江東区、以下アスクル)が法人向けサービスにおいてリッチレリバンスのクラウドベースのパーソナライゼーション・ソリューションを採用することを決定したと発表いたしました。アスクルでは、以前より常に先進的な e コマース技術を導入し日本の EC 市場をリードしてまいりましたが、取扱商品分野・商品数の拡大、事業の更なる成長により、このたび、リッチレリバンスの最新のパーソナライゼーション技術とベストプラクティスの導入を決定したものです。



アスクルはリッチレリバンスの Relevance Cloud™とそのアプリケーションである Recommend を活用し、アスクルが販売する多種多様なカテゴリと商品アイテムの中から、業種も規模も多岐にわたるアスクルのお客様が、アスクルとの接点を持ったその時点でもっともご関心を持たれるようにパーソナライズされた商品レコメンデーションを提示してまいります。お客様の行動情報により常に最新化されるリッチレリバンスのリアルタイムかつ集合学習型の最新型エンジンを活用することで、PC サイトはもちろん、モバイルチャネル、E メールなどあらゆるお客様との接点において、そのお客様が求める商品を瞬時に推論し提示することが可能となります。リッチレリバンスが提供するリアルタイム型アルゴリズムは 150 にもわたりますが、リッチレリバンスの独自技術により、その時点で最もお客様の購買行動を誘導する上で最適なアルゴリズムをその中から瞬時に選択できることに加え、更に、アスクルが培ってきたノウハウを活用し、アスクル独自のパーソナライゼーション・ストラテジーを開発し実装していく予定です。これにより、アスクルのきわめて多様なお客様が、自分の欲しい商品をより簡単に発見できることが期待でき、また購買頻度自体は低いもののお客様にとっての必要性は高いいわゆる「ロングテール」商品についても、効果的なレコメンデーションが出来ることが期待されます。

アスクル執行役員である秋岡洋平は以下のように述べています。「アスクルの事業も拡大を続け、取扱商品分野も大幅に増えております。今後も継続的に成長していく予定で、その中でパーソナライゼーションの戦略性はますます高まっています。弊社では、リッチレリバンスがこの分野で大きなポテンシャルを持っている先進企業として早期から注目し、以前から調査と検討を重ねてまいりましたが、こうした事業の更なる拡大を背景とし、このたび導入を決定いたしました。欧米の大手 EC サイトで採用されている実績や、リアルタイム・パーソナライゼーションというコンセプトが魅力的であること、また A/B テストで常に好結果を出していることももちろんですが、パーソナライゼーションのプラットフォームとして、柔軟性・拡張性に富み機能も豊富であり、マーチャンダイザーが直接利用出来ることも魅力でした。今後、リッチレリバンスのパーソナライゼーションの活用と適用領域の拡大により、アスクルの事業の更なる成長を実現してくれることを期待しております。」

アスクルのインフォメーション・テクノロジー担当である大重統括部長 は以下のように述べています。「コア事業であるオフィス用品から、医療・介護分野、工場間接資材などアスクルの事業が拡大する中で、パーソナライゼーションにも更なる進化が求められています。リッチレリバンスはリアルタイム性、発展性、カスタマイズ性、機能の多様性などが魅力的である一方、マーチャンダイザー自身でもさまざまな実験ができる使いやすさも兼ね備えており、今後リッチレリバンスを活用してさまざまなパーソナライゼーションの施策と検証を積み重ね、売上の伸長を実現していきたいと考えております。」

リッチレリバンスのCEOであるエドワード・サンチェスは次のように述べています。「アスクルは日本の最大規模の通販・EC企業であり、フルフィルメントを始めとするさまざまな先進的な取り組みで知られていますが、IT面でもいち早く先進的なテクノロジーを導入されてきました。こうした先進企業にこのたび弊社のRecommendをご採用をいただいたことに非常に光栄に思っており、今後弊社のパーソナライゼーション技術の導入・展開を通じ、アスクルの更なる事業拡大に貢献していきたいと考えております。」

## ■アスクル株式会社について

(本社東京都江東区、代表取締役社長 岩田彰一郎、URL: <http://www.askul.co.jp/>) 2004年4月、東証一部上場。2015年度5月期の連結売上高は2,768億円。

## ■リッチレリバンスについて

リッチレリバンスはオムニチャネル・パーソナライゼーション分野のグローバル・リーダーです。米国および欧州を中心に世界の49カ国で事業を展開しに200社以上の業界の代表的な企業に採用され、No1企業<sup>\*</sup>として認知されています。リッチレリバンスはビッグデータ分析に基づいてお客さまを統合的に理解し、ウェブサイトでも、モバイルでも、実店舗でも、それぞれのお客さま、「個客」に最適と考えられるエクスペリエンスをリアルタイムで提供します。リッチレリバンスは毎日10億回以上の消費者の意思決定をサポートしており、オフィスデポ、コストコ、マックス&スペンサーなどリッチレリバンスのユーザー企業に累計で1兆円以上の売上増を実現しています。詳細については [www.richrelevance.jp](http://www.richrelevance.jp) 及び [www.richrelevance.com](http://www.richrelevance.com) (本社英文サイト)をご参照ください。

<sup>\*</sup> 出典: San Francisco Business Times Tech & Innovation Award, May 2014

**【米国本社】**

代表者:CEO エドワード・サンチェス

所在地 :米国カリフォルニア州サンフランシスコ市

事業内容: オムニチャネル・パーソナライゼーション技術の開発・提供

**【日本法人】**

代表者 :代表取締役 工藤 啓介

所在地 :東京都港区芝 5-29-20 クロスオフィス三田 509

事業内容 :日本市場におけるリッチレリバンс製品の提供とサポート

[www.richrelevance.jp](http://www.richrelevance.jp)

###