



報道関係各位

2016年8月18日

リッチレリバンス株式会社

## ディノスオンラインショップ、リッチレリバンスの リアルタイム・パーソナライゼーションを採用、本番稼働開始

*Relevance Cloud™ のパーソナライゼーション・プラットフォームと Recommend™ が  
お客様のアクションごとにもっとも関係性の深いデータ・ドリブンなレコメンデーションをリアルタイムで提示*

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、通信販売の大手企業である株式会社ディノス・セシール(本社:東京都中野区、以下ディノス・セシール)のディノスオンラインショップにおいて、リッチレリバンスが採用され、本日、本番稼働が開始されたことを発表いたします。

ディノスオンラインショップでは、従来、社内で開発されたレコメンド・エンジンが利用されてきましたが、この度リッチレリバンスの Relevance Cloud™ パーソナライゼーション・プラットフォームと Recommend™ ソリューションを導入することで、EC サイトを利用する顧客に対し、リアルタイムに最適化されるレコメンデーションを提示することが可能になります。リッチレリバンスは 150 以上の先進的なアルゴリズムと機械学習エンジンにより、お客様ごとに異なる購買履歴や閲覧行動、嗜好性をベースとし、そのお客様に最も関係性の深い商品をリアルタイムで選択しレコメンドいたします。

ディノス・セシールの常務取締役の宇津洋一氏は、リッチレリバンスのリアルタイム・パーソナライゼーション技術が、ディノスオンラインショップを利用する多様な顧客ひとりひとりに対して、最適な商品提案を可能とし、さらに今後は、EC の商品レコメンドだけでなく、コンテンツのパーソナライゼーション、更にコールセンターや TV ショッピングに至るまでのオムニチャネルでのパーソナライゼーションにもリッチレリバンスが有効であると判断して、今回の導入に至ったと述べています。

さらに、ディノス・セシールは Recommend のリアルタイム・アルゴリズムと機械学習エンジン、強力なマーチャンダイジング機能とダッシュボードの使い勝手を評価し、リッチレリバンスの Relevance Cloud と Recommend への切り替えも決定しています。リッチレリバンスは、オムニチャネルのデータを活用しながら、リアルタイムでの意思決定を行う強力なパーソナライゼーション・プラットフォームを開発しており、プラットフォームに到達したデータは一秒以内にこのパーソナライゼーション・プラットフォームで活用されます。

ディノス・セシールで実際の導入を行ったマーケティング部門のマネージャーである菊池寛之氏は、リッチレリバンスのセッションあたり売上の最大化(RPS)を追求していく合理的な考え方、パーソナライズされたアルゴリズムの多彩さと常に最適なアルゴリズムをリアルタイムで選択しテストす

る機能、それを支える機械学習エンジン等、従来型のレコメンド・エンジンにはないテクノロジーを、今回採用決定の最大のポイントに挙げています。

また、リッチレリバンスでは強力なマーチャンダイジング・ツールのスイートを提供しており、この機能もディノス・セシールが高く評価したポイントでした。このマーチャンダイジング機能により、エンジンが自動選択するレコメンド・ストラテジーを更に精緻にチューニングしたり、レコメンド領域別にマーチャンダイジングを組み立てたりすることが可能です。更に、多変量・A/B テストツールや直観的なレポートもダッシュボードからアクセス可能であり、レコメンドの成果を容易に評価することが可能です。

リッチレリバンスの CEO である、エドワード・サンチェスは以下のように述べています。「当社は日本市場に継続的に投資しており、製品のローカライズを行い、また東京に私共の 12 番目となるデータセンターも設置しています。ディノス・セシール様にこのたびご採用いただき非常に光栄に思っており、今後さまざまなお客様との接点においてイノベーションを提供し更なる事業拡大に貢献できるように、ディノス・セシール様と共に取り組ませていただきたいと思います。」

## ■ディノス・セシールについて

ディノス・セシールは E コマース、カタログ販売、TV ショッピングの分野において日本を代表する通信販売企業です。2013 年 7 月に、株式会社ディノスと株式会社セシールが合併して誕生しました。通販ブランドとしての「ディノス」と「セシール」は、ファッション、インテリア・家具、美容健康器具、化粧品など、幅広いアイテムを取り扱い、それぞれ独立した事業を展開しています。

また、通信販売事業以外に、法人事業、催事事業、保険事業、更に海外事業も展開しています。

## ■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 42 カ国で事業を展開しに 240 社以上の業界の代表的な企業に採用され、No1 企業※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、マークス & 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.com](http://www.richrelevance.com) をご参照ください。

※ 出典: [San Francisco Business Times Tech & Innovation Award, May 2014](#)