

2022年8月8日

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社

シルバーエッグ・テクノロジー、 新サービス「OMO Recommend・ソリューション」の提供を開始

～EC と実店舗の垣根を越えたパーソナライズ接客で、双方の利用率を再活性～

AI 技術をベースとしたデジタルマーケティングサービスを提供するシルバーエッグ・テクノロジー株式会社（本社：大阪府吹田市、代表取締役社長&CEO：トーマス・フォーリー、証券コード 3961、以下 シルバーエッグ社）は、リアルタイム・レコメンドサービス「アイジェント・レコメンダー」およびリアルタイム・レコメンドメールサービス「レコガゾウ」とそのオプションサービスの「POS 連携機能」を統合した、新サービス「OMO Recommend・ソリューション」の提供を、本日より開始いたします。

本サービスは、これまで EC サイトのユーザーに対し提供していた AI による高精度の商品レコメンド機能を、実店舗の会員顧客（ポイントカード会員など）に対しても提供できるようにしたものです。店舗会員顧客の EC 利用の促進や、店舗の再訪率向上、1 回あたりの購入点数向上などに効果を発揮します。



- ◆ 店舗顧客データをAIで分析
高精度レコメンドを店舗
顧客にも提供
- ◆ メールやアプリを通じた
パーソナライゼーション
で、“次の買い物”を促進
- ◆ 商品購入後のレコメンド
送信EC・店舗を問わず、
リピート利用の頻度向上
を実現

OMOレコメンド・ソリューション

Online Offline

■ オンラインとオフラインの垣根を越えた購買意欲向上の仕組みを、容易に実現する

スマートフォンなどのモバイル端末が人々の生活に浸透し、消費者はオンライン・オフラインの違いを意識せず、商品探索や購入を行うようになりました。リテール業界では、EC と実店舗の垣根をなくし、双方の顧客体験を統合することで顧客の購買意欲を高めていく OMO の手法が求められています。

OMO を実現するマーケティング施策は多岐に渡りますが、「BOPIS」や「ショールーミング」のような大規模施策は、店舗のオペレーション等にも大幅な変更を加えるため、導入ハードルが高いという課題がありました。また、比較的容易に実現可能な店舗会員カードのアプリ化も、店舗決済時以外でのアプリ利用率の伸び悩みなど、費用対効果に課題があります。

オンライン・オフラインを問わず顧客の購買意欲を高めるには、単にアプリや店舗の仕組みを整備するだけでなく、顧客のニーズに沿った商品のプロアクティブな提案ができるようになることが重要です。このニーズにこたえるためシルバーエッグ社は、既存の実店舗 POS データを使って高い精度で個人のニーズを予測し、店舗会員向けのアプリやメールを介したレコメンドを実現する「OMO レコメンド・ソリューション」の提供を開始しました。

■ EC でのレコメンドによる高い効果を、実店舗にまで拡大

本サービスは、これまで EC 顧客に限定されていたレコメンドの効果を店舗会員へと拡大し、EC と実店舗相互で、顧客の活性化を実現します。具体的な特長は、以下の通りです。

1. 高精度レコメンドを店舗顧客にも提供

店舗顧客の購買履歴データを、EC サイトの顧客行動データと統合して AI 分析することで、店舗顧客の関心・ニーズに合う商品を高い精度で予測し、一人ひとり最適な商品やコンテンツのレコメンドが可能になります。

2. メールやアプリで“次の買い物”を促進

店舗会員顧客向けのメールやアプリのプッシュ通知で、「あなただけのおすすめ」としてパーソナライズした商品を提案することで、顧客の関心を引き出し、EC サイトへの送客や店舗への訪問を促進します。

3. EC と店舗の区別なくリピート利用が拡大

商品購入後のサンクスメッセージや、シーズン末のセール告知など、顧客の感度が高まるタイミングで商品をレコメンドすることで、「次に購入したくなる商品の発見」を促し、EC・店舗問わず、リピート利用の頻度向上を図ります。

■ 高い実績を持つ AI レコメンドエンジンで、消費者の「欲しい」を見つける

「OMO レコメンド・ソリューション」の先行導入された事例では、POS データを利用した店舗会員向け

レコメンドにおいて、店舗会員の来店時の購買金額が 150%向上するという効果が示されています。また、「レコガゾウ」を使ったメールでの EC 利用促進施策では、クリック率が通常メールの 125%、購買額が通常の 300%という高い効果が出ており、「OMO レコメンド・ソリューション」では店舗会員に対しても、同様の効果が期待されます。

本サービスは、レコメンドサービスとリアルタイム・パーソナライズド・メールサービスの仕組みを利用することで、大規模なシステム改修を必要とせず、EC 事業者にも負荷がかからない形で、オンライン・オフラインの垣根を越えた EC と実店舗への相互送客を容易に実現します。

シルバーエッグ社は、AI によるパーソナライゼーションを通じて、消費者の買い物体験の向上を実現し、オンライン・オフラインを問わず、顧客生涯価値（LTV）の向上に貢献してまいります。

■サービスをご紹介するウェビナーを実施

本サービスのリリースにあたり、CRM・EC 運用担当者の皆様を対象としたウェビナーを開催いたします。OMO に興味・関心がある方、OMO 施策を通じて CVR 向上や顧客の LTV 向上を実現したい方におすすめのウェビナーです。

また、サービス概要に加え、OMO レコメンドを活用した具体的なサービス向上施策のシナリオも展開しますので、リテール業界の動向に関心のあるメディアの皆様も、ぜひご参加ください。

▼ウェビナー概要

表 題： 店舗と EC、ダブルでリピート顧客を回復！新サービス「OMO レコメンド・ソリューション」発表会

日 時： 2022 年 8 月 30 日（火）16 時 00 分～16 時 50 分

場 所： Zoom ウェビナー ※以下の URL よりお申込みください。

参加登録 URL：<https://www.silveregg.co.jp/archives/event/2022-08-30-OMO-solution-webinar>

参加費： 無料

主催： シルバーエッグ・テクノロジー株式会社

▼プログラム概要

16:00 – 16:05 ご挨拶

16:05 – 16:25 Part.1 「新サービス『OMO レコメンド・ソリューション』のご紹介」

16:25 – 16:45 Part.2 「リピート顧客を増やす、OMO レコメンド活用シナリオ」

16:45 – 16:50 質疑応答

16:50

閉会

「アイジェント・レコメンダー」について

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社の提供する、独自に開発した AI アルゴリズムを搭載した、リアルタイム・レコメンダーサービスです。予測精度と処理速度の両面を担保した機械学習エンジンにより、サイトのアクセスや購買状況、各ユーザーの動線を「リアルタイム」に把握・分析し、1人ひとりの嗜好に合ったおすすめの商品を、瞬時に表示することができます。顧客企業は、利用場面に応じて最適な技術を容易に選択・導入することができ、AB テストによる効果検証も可能です。また、多機能な管理画面やレポートサービスにより費用対効果の検証を行い、売上増大に向けた対策などを、専任コンサルタントが継続的にサポートします。

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 について

シルバーエッグ・テクノロジーは、AI（人工知能）技術で高度なパーソナライゼーションを実現するデジタルマーケティング・ソリューションを開発、提供しています。業界最高レベルのレコメンダーエンジンであるアイジェント X をはじめ、高性能な製品群とお客様のビジネス結果を出し続けるコンサルティングノウハウでパーソナライゼーションの未来を実現してまいります。

会社概要

社名 : シルバーエッグ・テクノロジー株式会社
所在地 : <大阪本社>
大阪府吹田市江坂町 1-23-43 ファサード江坂ビル 10F
<東京オフィス>
東京都千代田区永田町 2-13-1 オカムラ赤坂ビル 7F
代表者 : 代表取締役社長 & CEO トーマス・フォーリー
設立 : 1998 年 8 月 26 日
資本金 : 285 百万円 (2022 年 3 月末時点)
事業内容 : AI (人工知能) 技術をベースにしたデジタルマーケティングサービスの開発・提供

【お問い合わせ先】

シルバーエッグ・テクノロジー株式会社 マーケティング部 大野 恵利子
TEL : 03-5357-1255 (東京オフィス) Email: set_pr@silveregg.co.jp