

報道関係者各位

2022年2月16日

<共同リリース>

株式会社JDSC

ゆこゆこホールディングス株式会社

## シニアマーケティングのゆこゆこ、DM等による販促サポートサービスへ

JDSCのAIを導入。複数の実証実験においてCVRが平均2.4倍に。

株式会社JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役社長：加藤エルテス聡志、以下：JDSC）は、ゆこゆこホールディングス（本社：東京都中央区、代表取締役社長：徳田 和嘉子、以下：ゆこゆこ）の持つアクティブシニアを中心とした530万人の会員データベースを使った実証実験を2021年5月より実施しておりました。ゆこゆこの提供しているDM（ダイレクトメール）等による販促サポートサービスにJDSCが開発協力したAIを活用することで、通常の手によるセグメント指定に比べて、平均2.4倍のCVRを達成したことをご報告いたします。

今後、JDSCでは本取り組みで得られた知見を、マーケティング最適化AI SaaSである response insight®の精度改善に活かし、無駄な紙のDMの送付を抑え、真に関心が高い人のみが広告を受け取れる社会の実現を目指します。

### ※イメージ

#### 従来の顧客リスト

- 社内マーケターが過去の反響や商品特性をもとに、反応の良いと考えられるセグメントから必要数を抽出
- CVRの高い人と低い人が混在している

セグメント	過去実績	送付数
都内60代以上男性	3%	10000件
女性	0.5%	0件
18ヶ月以内宿泊 30-50代男性	2%	3000件

#### AIによる顧客リスト

- 数十の特徴量をもとに、AIが対象商品と親和性の高い個人を識別（更にルールベースの制限を加えることも可能）
- 一人ひとりの特徴を細かく見て判別することができる

会員ID	予想CVR	送付有無
00001	2.5%	送付
00002	0.5%	非送付
00003	4%	送付

報道関係者各位

2022年2月16日

<共同リリース>

株式会社 JDSC

ゆこゆこホールディングス株式会社

### ■リスト抽出におけるセグメンテーションの課題

ゆこゆこは自社の会員基盤を活かし、自社会員に親和性の高い商品・サービスを DM 等で紹介するマーケティング支援事業を実施していましたが、従前のセグメントベースでのリスト抽出では、商品に対する親和性の高い顧客と低い顧客がセグメント内に混在するため、CVR として十分な反響を得られるセグメントの総数が限られるという課題を抱えておりました。

しかし、現在利用しているセグメント情報より細かい単位での会員選定や、反響の予測を行うことは人力では困難と考えられ、人の手に頼らないセグメント選定が必要とされておりました。

### ■response insight®を使用して自社広告の効率化、ならびに社外向けサービスへ展開

JDSC では、2020 年より、ゆこゆこの DM・カタログの送付先選定に、「マーケティング最適化 AI SaaS である response insight®」を利用する取り組みを実施しており、年間 1.7 億円相当の広告コスト削減を達成していました。

今般、同 AI を他社製品の広告であるマーケティング支援事業においても活用することで、会員一人ひとりベースで広告商品との親和性を測ることができるようになり、従来のセグメント指定よりも高い効果が期待されるプランを提供することが可能となりました。

### ■実証実験の結果

実際に 2021 年中に DM 等 3 回の実地検証を行いました。

その結果、いずれも従来提供していたセグメントに比べて約 2 倍、平均 2.4 倍の CVR を達成しており、AI によるリスト抽出の有効性を裏付ける結果となりました。

実証実験	ご案内商品	従来セグメントからの改善
第 1 回	非開示	2.9 倍
第 2 回	健康食品	2.7 倍
第 3 回	化粧品	1.6 倍
全体平均		2.4 倍

今後、ゆこゆこではこのサービスを JDSC 協力の下で正式プランとして提供することを予定しており、顧客の属性を明確化した精緻な分析により、より顧客のニーズに応える商品を提供していくことを目指します。



報道関係者各位

2022年2月16日

<共同リリース>

株式会社JDSC

ゆこゆこホールディングス株式会社

■ゆこゆこホールディングス株式会社について (<https://www.yukoyuko.co.jp/>)

所在地：東京都中央区銀座2丁目3番6号 銀座並木通りビル

代表者：代表取締役社長 徳田 和嘉子

設立年月：2016年7月（前身は2000年1月に設立）

事業内容：・ウェブサイト運営事業（ゆこゆこネット）

・温泉メディア事業

・広告事業

（各社チラシ同梱、広告掲載、FAX 配信、DM 発送、電話等を使った各種ご案内、等）

取扱高：265億円（2019年グループ全体の旅行関連売上）

■株式会社JDSCについて (<https://jdsc.ai>)

JDSCは、物流最適化や需要予測、フレイル検知や教育など、基幹産業を中心とした幅広い分野で、一気通貫型の高付加価値なAIソリューションを提供しています。アルゴリズムモジュールの開発とライセンス提供事業、ITシステムの開発と運用事業、データサイエンスに関するビジネスマネジメント事業を行い、業界全体の課題解決にAIを活用し、日本の産業のアップグレードを目指しています。

《当社の3つの特徴》

- 1.AI アルゴリズムに関する技術面での豊富な知見
- 2.AI による解決策の提示から実行まで一気通貫で支援するビジネス面での高い執行能力
- 3.大手企業との共同開発と産業横展開を両立する生産性の高いビジネスモデル

所在地：東京都文京区本郷2-38-16 JEI 本郷ビル8階

代表者：代表取締役社長 加藤 エルテス 聡志

設立年月：2018年7月

[本プレスリリースに関するお問合せ先]

◇株式会社 JDSC 担当 広報 [info@jdsc.ai](mailto:info@jdsc.ai)

◇ゆこゆこホールディングス株式会社 担当 広報 [yuko\\_pr@yukoyuko.co.jp](mailto:yuko_pr@yukoyuko.co.jp)