

報道関係者各位

PRESS INFORMATION



平成 20 年 11 月 27 日
株式会社ホットリンク

エージェントシステム開発のホットリンク、
ビックカメラの EC サイト「ビックカメラ.com」に
レコメンデーションエンジン「レコナイズ」を提供

株式会社ホットリンク（本社：東京都千代田区、以下ホットリンク）は、株式会社ビックカメラ（本社：東京都豊島区、以下ビックカメラ）が運営する EC サイト「ビックカメラ.com」<http://www.biccamera.com/>において、サイト利用者の行動履歴をもとに、利用者の嗜好性に合った商品を自動推薦・表示するレコメンデーションエンジン「レコナイズ」<http://www.hottolink.co.jp/reconize/index.html> を 11 月 4 日（火）より本導入しております。

◆ ビックカメラ「ビックカメラ.com」レコメンデーションエンジン導入

ご担当者様コメント

ビックカメラ.com のサイトへ来訪してくださるユーザーが、目的とする商品へ効率的に辿りつける仕組みをレコメンデーションエンジンによって実現し、サイト内の回遊率向上や離脱率の低減を図れればと考えました。

この点に関しては、レコナイズの強みであるパーソナライズドレコメンデーションによって、ユーザー個々の嗜好性によって表示する商品を変えることで、改善させていこうと考えています。さらには、既に購入を検討しているユーザーに対して、カートページにて関連度の高い別商品を自動推薦・表示することで、ついで買いを促すとともに顧客単価の向上を図っていくことを考えています。

◆ 導入ポイント

<課題>

ビックカメラ.com では、商品種類や点数が多い中で、来訪してきたユーザーをいかに簡単に目的商品へ誘導させるかが一つの課題となっていました。

<解決方法>

- (1) サイトトップページやカテゴリトップページ等で、関連商品を自動推薦することで、離脱率を低減し目的商品へ効率的な誘導を促進。
- (2) サイトトップページで、ユーザーの行動履歴と商品の属性情報を掛け合わせたハイブリッ

ド型協調フィルタリングを導入し、ユーザーの嗜好性により近い商品をパーソナライズド化して推薦・表示することを可能とした。

- (3) ショッピングカートページで、ついで買いによる顧客単価を向上させるために、過去にカートに入れた商品に紐づく関連商品を表示させている。これによって、ユーザーが既に購入を決めている商品と併せて、関連度の高い商品をカートに投入する可能性が高まる。

◆ 導入目的

- 離脱率の低減（ユーザビリティ改善）
- 一人当たりの購入点数の向上
- 一人当たりの購入金額の向上

◆ 導入効果

- 現在検証中です。

◆ SaaS 型レコメンドソリューション「レコナイズ」について

株式会社ホットリンクが提供する、SaaS 型レコメンドソリューションです。ユーザーの購買履歴などの情報や、取扱商品の属性情報などを基に、ユーザーの嗜好に合った商品などを自動的にお勧めすることができます。大量トラフィックに耐えうる高い信頼性と高速レスポンスを兼ね備えた強固なシステムや、多彩な独自のアルゴリズムの組み合わせによる多様なレコメンド手法、EC サイトに留まらない様々な外部システムとも柔軟に接続できる API（Application Program Interface）などが特徴です。

◆ 株式会社ビックカメラについて <http://www.biccamera.com/>

- 会社名：株式会社 ビックカメラ
- 所在地：東京都豊島区高田三丁目 23 番 23 号
- 代表者：代表取締役社長 宮嶋 宏幸
- 資本金：184 億 238 万円
- 設立日：1980 年（昭和 55 年）11 月

◆ ホットリンクについて <http://www.hottolink.co.jp/>

ホットリンクは、レコメンデーションエンジンやロコミマーケティングツール「電通バズリサーチ」、「クチコミ@係長」の提供を中心に、クライアント企業のインターネットマーケティング活動を先端技術で支援するエージェントテクノロジーカンパニーです。

- 会社名：株式会社ホットリンク
- 所在地：東京都千代田区大手町 1-6-1 大手町ビル 7 階（〒100-0004）
- 代表者：代表取締役社長 内山 幸樹
- 資本金：2 億 5199 万 6 千円

- 設立日：2000年6月26日

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社ホットリンク 営業企画部

担当窓口：池上 武藤

E-mail : sales-htl@ml.hottolink.com

TEL : 03-6268-3855