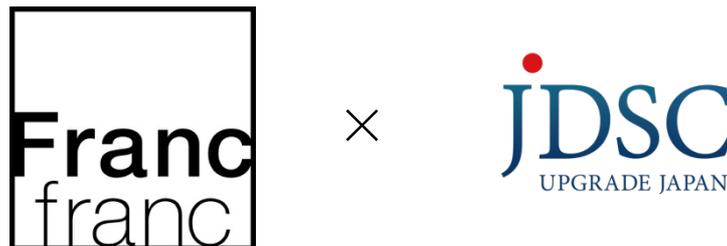


Francfranc EC サイトの LTV 向上を成果報酬モデルで受注し、 データサイエンスを活用した CRM 施策で購入率を改善

株式会社 JDSC（本社：東京都文京区、代表取締役：加藤 エルテス 聡志、以下「JDSC」）は、株式会社 Francfranc（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：佐野 一幸、以下「Francfranc」）から同社 EC サイトにおける LTV（Life Time Value、顧客生涯価値）向上を成果報酬モデルで受注し、2022年5月から7月にかけて、データサイエンスを活用した CRM 施策の実行により、顧客の購入率を 60%～217%*改善させるとともに、対象顧客セグメントの売上を 19%～100%*増加させることに成功しました。



1. 背景と課題

Francfranc では、高い成長ポテンシャルを有する EC チャンネルの強化と DX 推進による収益力の改善に向け、顧客あたりの LTV を向上するために、購買行動のメカニズムの解明と、顧客育成を達成する CRM 施策パッケージの確立が課題となっていました。特に、EC サイトに実装したクーポンシステムにおいて、顧客セグメントとクーポン内容を最適化し、売上改善に寄与する手法の確立が求められていました。

2. プロジェクトの内容と成果

上記課題の解決に向け、JDSC が課題の抽出、コンサルティングからデータサイエンスによる改善までを一気通貫で支援する形で、顧客セグメントとクーポン内容、配信時期の効果的な組み合わせを複数パターン作成し、ユーザー向けに同時平行で比較検討する AB テストを実施しました。結果、新規会員登録から特定の期間が経過した顧客のうち、初回購入以外の取引が無い顧客に対して一定条件のクーポンを付与する戦略が最も有効であることを解明し、顧客の購入率を 60%～217%*改善させるとともに、対象顧客セグメントの売上を 19%～100%*増加させることに成功しました。



報道関係者各位

2022年9月12日
株式会社 JDSC

なお、JDSC は本件により改善される年間売上高のうち、特定料率（非公表）の成果報酬型の手数料収入を得ています。

株式会社 Francfranc WEB・EC 部 部長の松原 英之氏は次のように述べています。

「Francfranc は皆様に支えられ 2022 年 7 月にブランド創立 30 周年を迎えました。Francfranc ブランドの維持発展と更なる成長には、EC チャンネルの強化と DX の推進による収益力の向上が重要です。今回、JDSC さまとの協働によって売上改善を実現できたことは、極めて大きな成果だと感じております。今後もより信頼され、愛されるブランドへと Francfranc は進化・深化していくことを目指してまいります」

※セグメントにより変動

以上

■株式会社 Francfranc について (<https://www.francfranc.co.jp/>)

会社名：株式会社 Francfranc

代表者：代表取締役 社長執行役員 佐野 一幸

所在地：東京都港区北青山 3-5-12 青山クリスタルビル B1

事業内容：インテリア・雑貨小売販売事業

■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。

《JDSC の 3 つの特長》

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

[本プレスリリースに関するお問合せ先]

株式会社 JDSC 広報担当 info@jdsc.ai