

お客さまの「あったらいいな」を超えて、
日常の未来を生みだし続ける。



金融行動と購買行動を組み合わせた先進的な分析で マーケティングの高度化を実現。グループデータの活用 により顧客獲得単価を2分の1に削減。

課題

- グループが保有する「金融」×「リテール」のデータを活用した、より高度な分析により、業務改善にとどまらず、新たな金融ビジネスの創出を目指したい
- データサイエンティストだけでなく、段階的にビジネスの現場担当者を巻き込み、より多くの部署にAI・データ活用の取り組みを広げたい

効果

- ✓ **AIを用いた先進的な分析で成果。異業種データを組み合わせ、力を引き出す**
高度なデータ分析スキルを持たずとも、AIによる高精度な分析ができ、かつ「土地勘」のない膨大な購買データとカードローンのニーズにおける関連性を導き出し、施策立案を実現
- ✓ **グループが保有するデータの活用で顧客獲得単価(CPA)を削減**
消費者の生活スタイル・価値観が表れやすい購買データの活用を通じて、顧客理解を深めることでマーケティングの高度化を実現し、CPAを従来の2分の1に削減
- ✓ **現場主導のAI・データ活用により業務改善から革新的なビジネスの創出へ**
現場主導のAI・データ活用を促進することで、業務改善のみに留まらず、より多くのニーズに応える柔軟性の高い新規サービスの立ち上げに向けた活用環境を構築

ソリューション

業務データに隠れた洞察を抽出し、高度な予測と的確な施策立案を実現

蓄積されていく
業務データ

- ・ 申込履歴
- ・ 取引履歴
- ・ 購買履歴
- ・ アクセスログ
- ・ 顧客マスター
- ・ 商品マスター
- ・ etc

dotData



人間では気が付かなかった
データに隠れた洞察（インサイト）

- 過去90日間の商品種別Aの購入比率が高い
- 過去30日間の支払方法Bでの購入比率が高い
- 過去60日間の購入時間帯がXXである購入件数が多い

高度な未来予測

ID	成約確度
X	0.94
Y	0.83
Z	0.21

↑ 成約
↓ 確度

要因探索/施策立案

- 対象となるお客様の
アプリ内でのバナー配信

グループが保有する購買データを活用し、顧客理解を深めたい

セブン銀行様では、かねてからAI・データ活用に力を入れており、成果も上げていました。中村氏は成功例として、「過去のATM利用実績を分析して、ATMの中にある現金の増減を予測し、ATMの現金管理の最適化に役立っていることなどを紹介してきました。」と話し、「セブン銀行が提供している後払いサービスの与信審査は、以前は外部委託などで対応していたのですが、いまは、その一部をAIやデータを駆使して当社のデータサイエンティストが行っています。」と取り組みを振り返ります。さらにカードローンの与信審査に購買データを活用する取り組みなど、セブン&アイグループ様の保有する購買データとセブン銀行様の金融データの組み合わせによる新しい金融商品の開発なども模索しています。中村氏は「金融データに比べると、購買データは生活スタイルや価値観が表れやすく、よりお客様を理解できると考えました。他社が同様の取り組みにチャレンジしてもさまざまな課題に直面し実現が難しいなか、私たちは、グループの共通会員IDに紐づく購買データなら、きっと成功させられると確信していました。」とする一方で、「セブン銀行はセブン&アイグループの一員ですが、リテールではなく金融業の企業。購買データに関しては素人で、当たりを付けられるような“土地勘”がありません。」と続けます。

dotDataで実現する、「金融」×「リテール」を組み合わせた先進的なデータ分析

データサイエンティストとして、データを取り扱う丹保氏は「私たちは購買データの扱いに慣れていませんから、その膨大な購買データの中から、ある商品や購買傾向に目星を付けて仮説を立て、それが本当に効果的かどうかを確かめるというアプローチを取ることが現実的ではありません。」としながら、この点をカバーするのが、AIデータ分析プラットフォーム「dotData」であったと説明します。「dotDataは、分析したいテーマを決めて、データを投入することで、dotData独自のAIが自動かつ網羅的にデータを分析し、データからビジネスに役立つ洞察を導き出すことができます。数十万から数百万ものパターンを自動で生成し、その中から有用と推測されるものを探索し、スコアとともに提示してくれます。スコアが上位の項目を対象に、さらに絞り込んで設計することも可能です。これにより、データ分析にかかる工数や時間を大幅に削減してくれます。私たちは、dotDataから導き出された洞察の中から、これはカードローンのターゲティングに有効と考えられそうなものを選んで分析モデルを仕上げ、その精度を再びdotDataで検証したりしながら取り組みを進めました。」



現場主導のAI・データ活用で目指す未来、業務改善から新規ビジネス創出へ

丹保氏はdotDataでのデータ分析成果として、「セブン銀行の保有するカードローンデータと、セブン&アイグループの購買データを紐づけることにより、ターゲティング広告の精度が大幅に向上しました。」と説明します。さらに、「購買データを活用する前に比べて顧客獲得単価(CPA)を2分の1に下げることができました。」と成果を強調しました。中村氏も、「dotDataでお客様の購買特徴とカードローンニーズの関連を分析することでより深い考察が可能になりました。」と顧客データ活用のマーケティングへの貢献を説明します。一方で中村氏は、カードローンのニーズが高い少数の顧客を特定するだけでは十分な効果は得られないとも加えます。「CPAと獲得数はトレードオフの関係にあり、その最適化を図るには、マーケティング業務のノウハウが必要です。データの力を引き出すには、データサイエンスだけでなく、現場担当者が持つビジネスの実業務の経験や知識が求められると考えています。高度なデータ分析スキルがなくても、だれでも高精度なデータ分析が行えるdotDataを活用することで現場主導のAI・データ活用を推進できます。」(中村氏) さらに中村氏は、データ活用の今後の展望について、「段階的にビジネスの現場担当者を巻き込み、NECにも伴走支援いただきながら、dotDataの活用をより多くの部署に広げていきたいですね。」と意気込みつつ、「セブン&アイグループが保有する購買データをフル活用することで、これまでなかった新しい金融ビジネスの立ち上げを早期に実現したいと考えています。」と語ります。丹保氏も、「[金融]×[リテール]のデータを用いた施策のノウハウを生かし、お客様のニーズや困りごとに柔軟に対応できる新たなサービスの検討を開始しています。」と、dotDataを活用したビジネスの発展に期待を寄せました。

株式会社セブン銀行

所在地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-1

従業員数 666名

創業日 2001年4月10日

事業内容 全国に約28,000台設置しているATMプラットフォーム事業をはじめ、「My セブン銀行」アプリや、「お買い物投資コレカブ」などユニークな商品・金融サービスを提供。

URL <https://www.sevenbank.co.jp/>

お問合せ先

合同会社 dotData Japan
〒105-0021 東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター5階
E-mail: contact-j@dotdata.com



 dotData