

needs 顧客コミュニケーションを深化し、
ブランディング・売上の向上を実現したい

■AI 技術で構築した「ソムリエアプリ」が、個客※の嗜好に合わせた日本酒を提案し、日本酒の楽しみ方を後押し
※個客：個々のお客様一人ひとりに寄り添うことを重視する際に用いる用語

会社名 : 月桂冠株式会社
事業内容 : 清酒、リキュール類の製造販売、ビール、ワインの輸入販売
従業員数 : 375 名 (2021 年 4 月 1 日現在)
所在地 : 京都府京都市伏見区南浜町 247 番地

背景
・多彩なバリエーションの日本酒を展開していたが、日本酒に詳しくないお客様にとっては、どう選べばよいか分からない状態であった。
・社の日本酒造りの技術や開発ストーリーなど、お客様に知ってもらえるより日本酒をお楽しみいただけるような情報コンテンツが、モノづくり現場に埋もれてしまっていた

【お問い合わせ先】
営業推進部 広告宣伝課 矢野様
TEL:075-623-2030
E-mail:yano@gekkeikan.co.jp

AIを活用した課題解決の内容

既存メディアや店頭などで紹介しきれず埋もれていた商品情報を、AI 技術を活用しお客様ごとに提供情報を最適化
⇒個客の嗜好にあわせて飲み比べ提案を行い、商品理解を深めるコミュニケーションを実現
⇒開発ストーリーなども併せて知っていただくことで、さらなる日本酒選びの楽しみを醸成

・検討・開発期間 : 1 年半
・開発者 : (株)オージス総研、シナジーマーケティング(株)、月桂冠(株)
・開発コスト : 非公開

課題

・自社 Web サイトや店頭 POP など、既存メディアでは多くの情報を紹介することができず、内容を絞り込まざるを得なかった
・お客様ごとに、日本酒の好み、知りたい、興味のある情報が異なり、ひとりひとりのお客様に最適な情報が何か、判断することが難しかった

解決方法

お客様が3つの質問に回答すると、お客様に最適な、飲みくらべにお勧めの日本酒 2 種類の組み合わせを提案するアプリと、そのアルゴリズムを AI 技術で開発。

特徴

月桂冠ソムリエアプリ



「お酒を購入する目的」「普段のお酒の飲み方」「飲食に関するライフスタイル」の3つの質問に回答

機械学習を活用して構築したアルゴリズムが、お客様に合った飲み合わせを提案



日本酒の開発ストーリーなどの現場に埋もれていた情報を紹介

導入成果

【定量評価】
・AI 診断で導き出された商品の購入率は 5 倍、飲みくらべセット購入率は 10 倍に向上※、アプリ未利用のお客様と比べ購入金額は 1.2 倍になった。※いずれも、AI アプリ診断を利用し、その商品をお勧めされていない人と比較しての数値
【定性評価】
・「自分では目に付かなかった商品をお勧めされて、興味が出た」「普段あまり日本酒は飲まないが、友人と一緒に飲みくらべがしたくなった」などの声が上がった。

成功したポイント

・「行動観察」手法※を用いて洞察したお客様ニーズと自社の強みを起点にして、アプリの企画デザイン・開発 (UX デザイン、システムおよび機械学習によるモデリングの設計) を行ったこと
参考 : <https://www.ogis-ri.co.jp/column/kr/389.html>

今後の展開予定

・2020 年度に月桂冠大倉記念館で運用した実績を踏まえ、2021 年度からは、より多くのお客様に利用いただけるよう、自社 Web サイトにて展開。新商品開発にあわせて随時コンテンツもバージョンアップしていく予定。