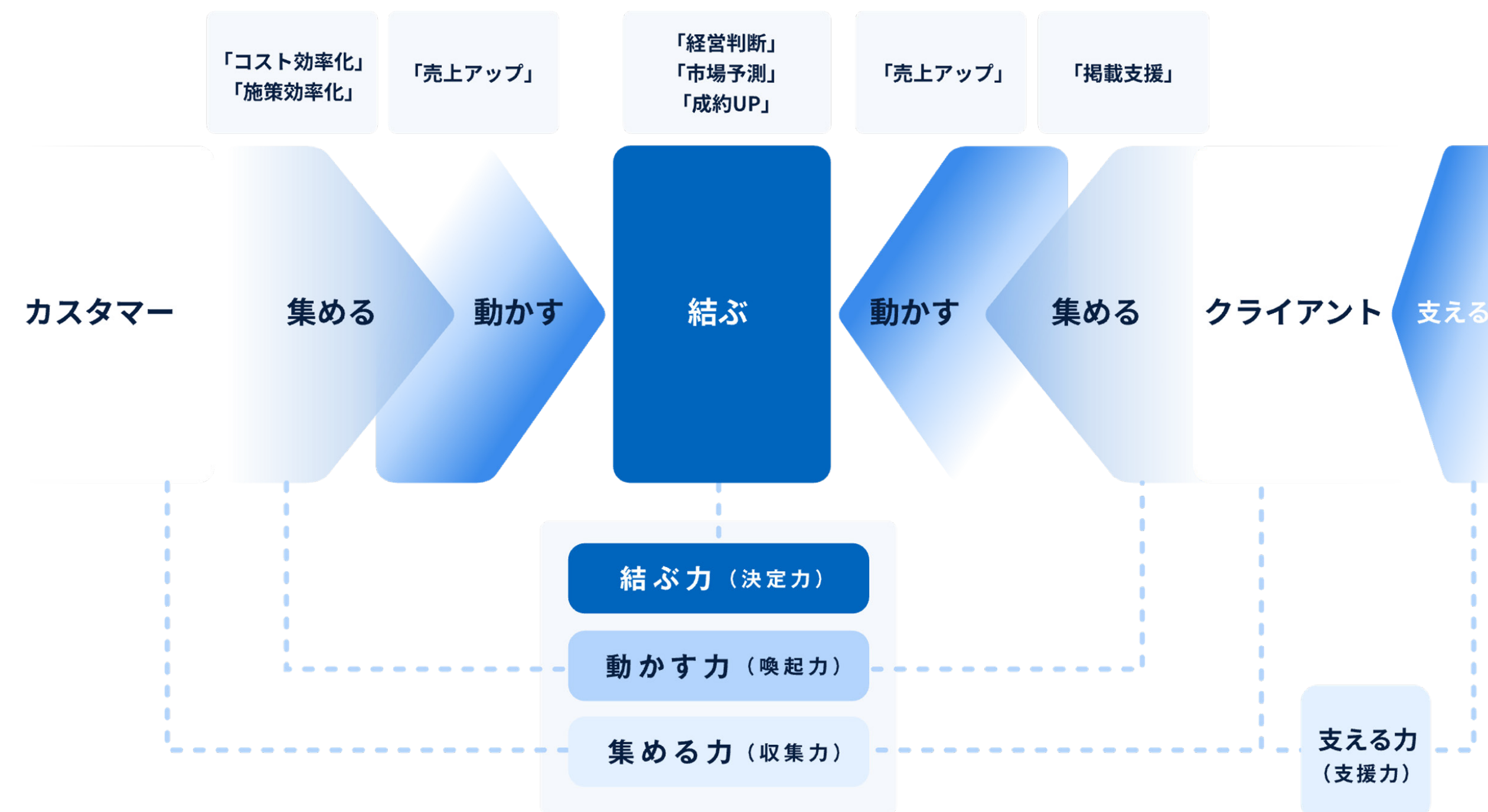
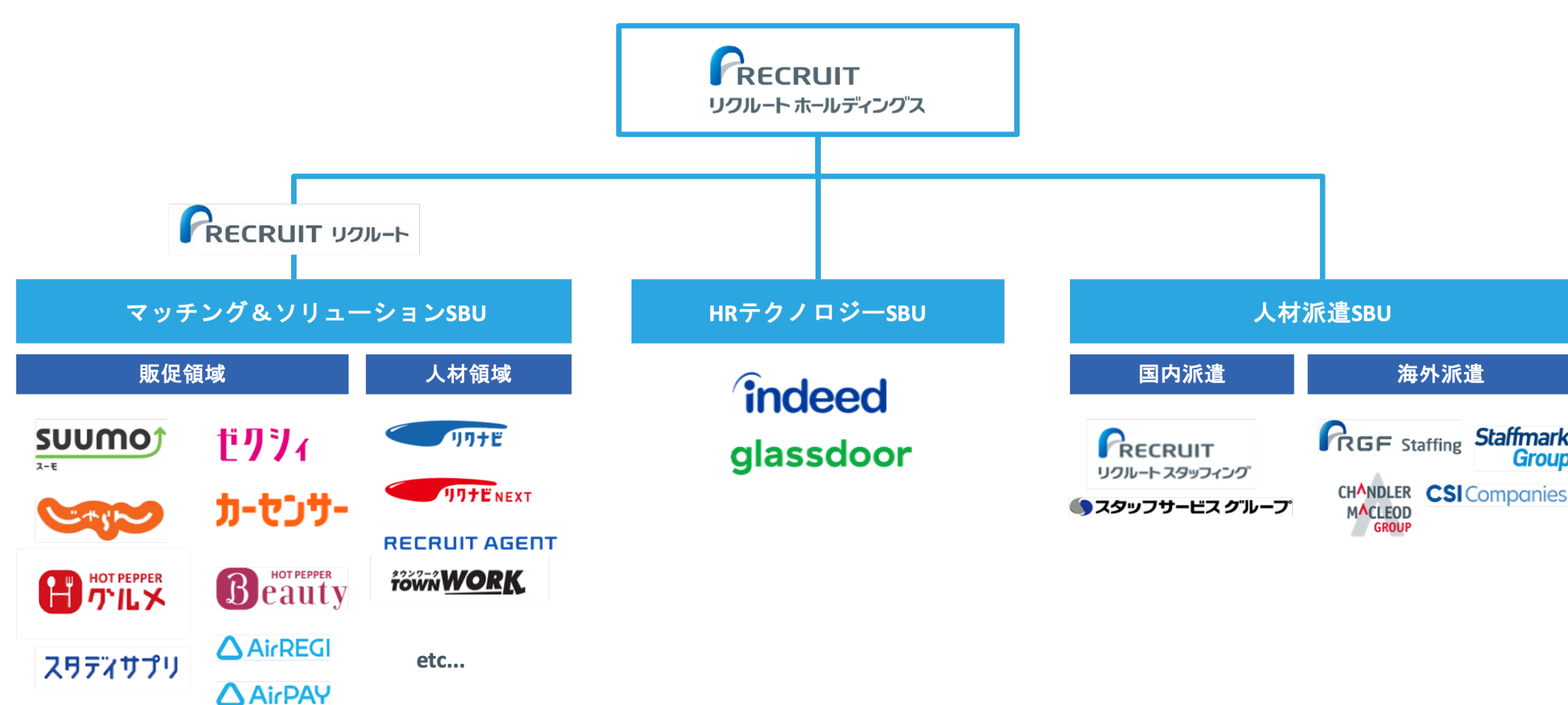


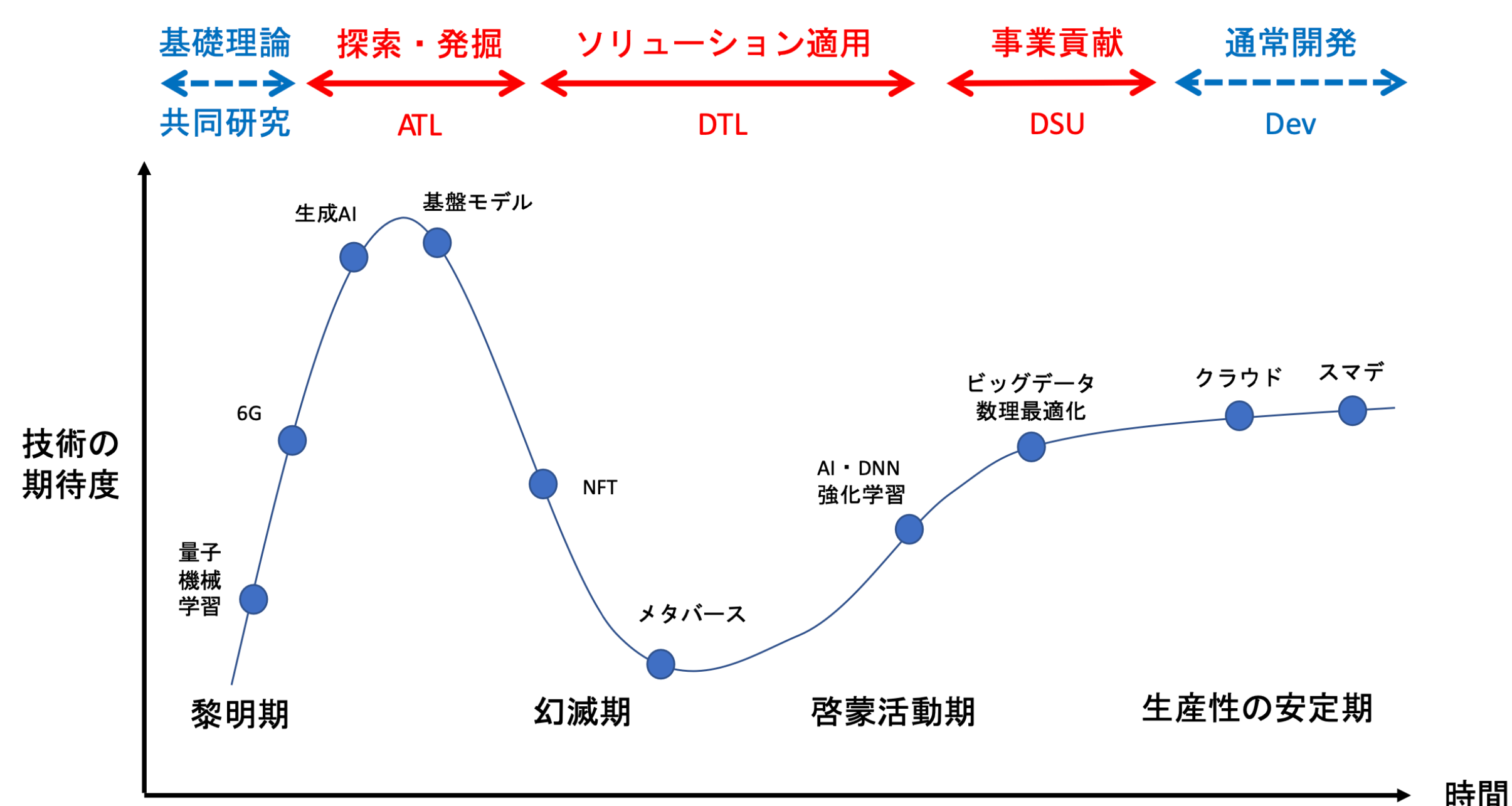
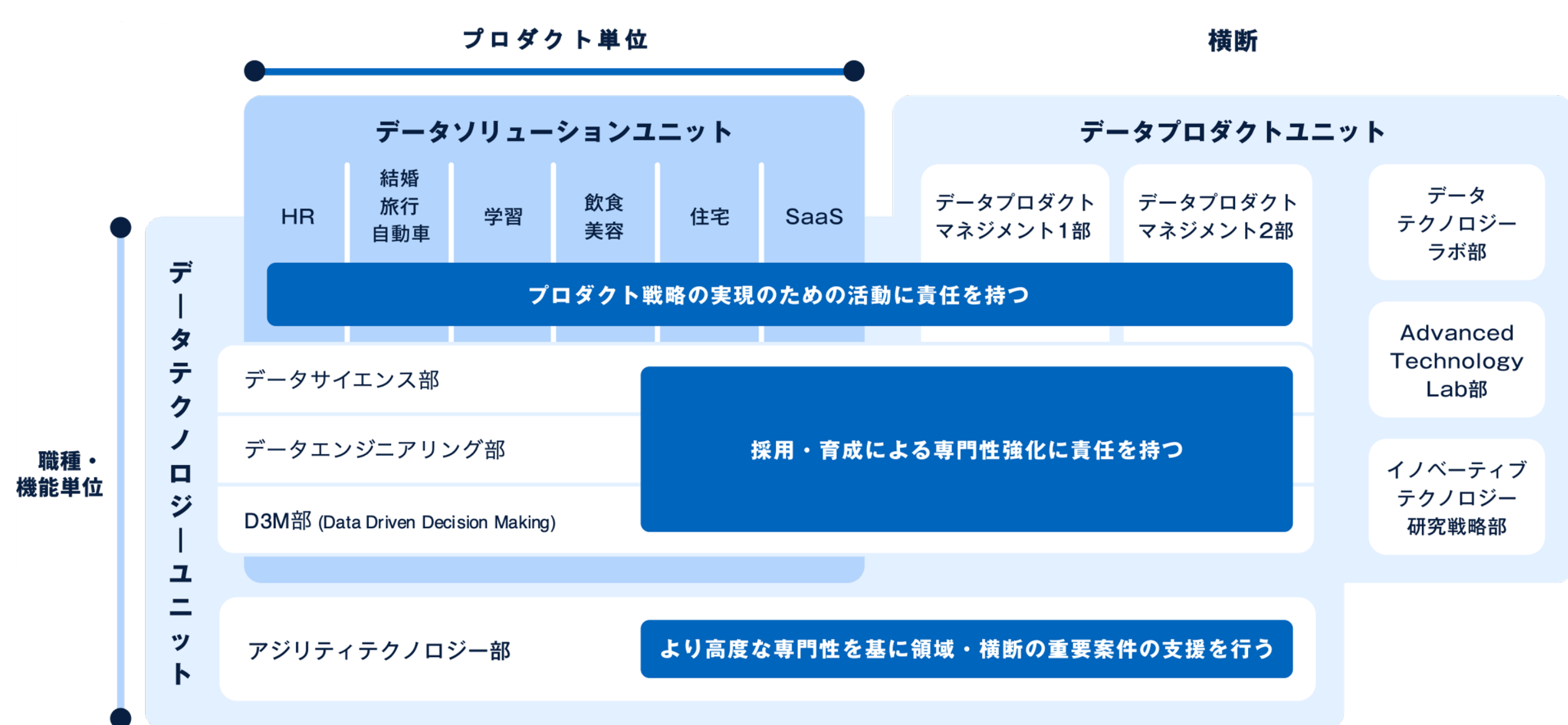
リクルートおよびデータ活用事例のご紹介

株式会社リクルート データ推進室

① リクルートについて



② データ推進室について



③ データ活用事例 (代表例を抜粋)

Case01

**機械学習モデルによる
予測値を利用し、顧客の
新ジャンル利用数を最大化**

データサイエンティスト × ビューティ

ヘア/ネイル/リラク等様々なジャンルがある中、未経験ジャンルの利用を促すためのギフト券を配信しました。しかし、属性情報に基づいた配信は「顧客にとって適切な配信ができていない」とは言い切れない状況でした。

そこで、ギフト券配信の予算の制約がある中、顧客に適切なギフト券を配信できるように、「新ジャンル利用機会を最大化するためのギフト券配当問題」として捉えました。

機械学習モデル予測値を用いて、新ジャンルの予約数と配信に伴う利用金額を予測し、ギフト券配当の予算の制約がある中、新ジャンルの利用機会を全てのジャンルにおいて増やす、最適な配信を実現することができました。

Case03

**対話型チャットボットで実現する
旅行代理店のような検索体験**

機械学習エンジニア × 旅行

国内宿泊予約における旅行代理店窓口の利用は、非ネット予約シェア全体の17%にも届くことから、Webサービスでも窓口同様の接客サービスを創出できないかと考えました。

そこで、旅行代理店に課題を感じている層に着目し、アプローチするためのプログラム「チャットボット」を開発。機械学習・自然言語処理を用いて窓口利用と同じような接客を行うボットを目指しました。

その結果、プログラム利用者の57%が「旅行代理店のような接客力を感じられた」と回答し、チャット接客の有用性を見出すことができました。

Case02

**飲食店の調理順序を最適化し
料理の提供遅れ防止を実現**

データサイエンティスト × 業務・経営支援

これまで小規模な飲食店にとって、料理の提供時間を精緻に計測することや遅れの兆候を把握することは難しく、顧客のクレーム要因やリピート率の低下に繋がっていました。

この「提供遅れの問題」に、SaaSプロダクトである「Airレジ オーダー」の「キッチンモニター(注文の調理・配膳を管理するツール)」で最適な順番を提案できれば解決できるのではないかと考え、取組を開始しました。

結果として、「Airレジ オーダー」から定常取得される業務データを活用することで提供遅れ時間の最小化を実現し、調理遅れの件数を削減することができました。

RECRUIT

就活生対象! 市場調査 兼 キャリア支援面談のご案内

概要

- IT人材の育成やキャリアイメージ醸成機会の検討のため、市場調査に協力いただける方を募集します
- 話を聞かせていただいた上で、キャリア選択についてのアドバイスや相談を個別にお受けします
- ※ご協力いただいた方には先着で弊社オリジナルのノベルティグッズをプレゼント!

実施形式

12/12(火)~12/22(金) ※先着20名・オンライン形式・30分~1時間

こんな方におすすめ

- 研究経験や研究を通して学んだことを活かしたいが、キャリアの選び方に悩んでいる方
- 自分が携わってきた研究分野や技術がビジネスの場でどのように活かせるかを知りたい方

※過去弊社のイベントやキャリア支援面談に一度も参加されていない方が対象となります
※面談枠数上限に達し次第終了となります
※QRが読み込めない方は以下のリンクからご応募ください
※URLは転送不可です。他の方に送ったりどこかに投稿するなどはお控えください

ご応募は右のQRより (所要時間1分) →