News Release



2024年10月15日 SCSK株式会社

パーソナライズドスタイリングサービス「MIM」を提供開始 ~画像生成 AI を活用したバーチャル試着を通じて革新的なショッピング体験を提供~

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長:當麻 隆昭、以下 SCSK)は、AI 技術に強みを持つ AIQ 株式会社(本社:東京都文京区、代表取締役社長 CEO 兼 COO 渡辺 求、以下 AIQ)のノウハウを活用して、EC サイト上で再現性の高いバーチャル試着を可能とするパーソナライズドスタイリングサービス「MIM(My Image Model)(ミム)」を 2024 年 10 月 1 日から提供開始いたしました。革新的なショッピング体験を提供することで消費者の体験価値向上を実現いたします。

1. 背景

近年、オンラインショッピングが一般化し、多くの消費者が EC サイトで購入するなか、特にアパレル事業者において、EC サイトでの購入品の返品率の高さに加え、EC サイトに掲載する商品画像やモデル着用画像の撮影負担が大きいといった課題を抱えています。返品率が高い理由の一つとして、EC 上に掲載されている商品画像やモデル着用画像は、顧客一人ひとりの体型や雰囲気など個性に合わせた商品画像とすることが難しく、購入後に実際の商品イメージとの不一致が発生していることが挙げられます。

このような課題を解決するため、SCSKは「顧客接点の高度化」に向けて、新しい顧客体験の創出に取り組むなか、生成 AI の技術要素を活用した消費者の個性に寄り添うオリジナルサービス「MIM」の開発に至りました。

2. サービスの概要

MIM は、EC サイト上に消費者の属性情報や雰囲気などの特徴を反映した「マイモデル」がアパレル商品を着ることでバーチャル試着を可能とするだけでなく、消費者の特徴に合わせた全身のコーディネートを画像で提案するレコメンド機能が搭載されたサービスです。本サービスにより、アパレル事業者の運営する EC サイトの売上向上とモデル着用画像の撮影負荷を軽減し、コスト削減を実現します。







3. サービスの特長

① 消費者の特徴を反映した AI モデルのリアルタイム生成

消費者が入力した自身の体型や髪型などの特徴をもとに、パーソナライズモデルを AI でリアルタイムに生成します。また、自身の顔写真をアップロードすることで、本人の顔を反映させたモデルの作成も可能です。これらの機能により、消費者自身にそっくりなパーソナライズモデルがバーチャルで試着します。



② 再現性が高いバーチャル試着

実際の商品画像を画像生成としてインプットすることで、服のシワ・光沢・透け感など、服の特徴を捉え再現性の高いバーチャル試着を実現できます。これにより消費者は実際の店舗に行くことなく、着用感や服の質感を確認できます。また、従来は EC サイト上に掲載されている、組み合わせ済みのコーディネート画像しか確認できませんでしたが、MIM は自身の特徴やイメージに合った好みの商品を選択し、自由な組み合わせによる全身コーディネートの確認が可能です。



③ パーソナライズドレコメンド

従来のECサイトでは単品商品のレコメンドにとどまっていましたが、MIMのレコメンド機能はユーザの身長・体重だけでなく骨格タイプ・パーソナルカラーなどを合わせた全身トータルコーディネートを提案します。従来のレコメンドに比べ、消費者はよりコーディネートをイメージしやすくなります。



④ 導入の手軽さ

EC サイトに掲載されている商品画像と着丈や袖丈などのサイズ情報を連携するだけで消費者の特徴を反映 した AI モデルのリアルタイム生成を開始することができます。新たにデータを準備する必要はありません。

MIM に関する詳細・お問い合わせは以下の製品ページをご覧ください。 https://www.scsk.jp/product/common/mim/

MIM のサービスロゴ



4. 本サービスを導入することによる期待効果

① コンバージョン率の増加

試着ができないことによる購入を控えたユーザの取りこぼし防止やアップセル・クロスセルの誘発効果が期待できます。一般的なフィッティングツールは導入によりコンバージョン率が 200%増加すると言われていますが、MIM はさらに高いコンバージョン率の増加に貢献します。

② モデル撮影コストの削減

アパレル事業者が EC サイトへ商品情報を掲載する際に必要となる、商品を着用したモデルの撮影作業を MIM で代替することができ、モデルの撮影費といったコストの削減が可能です。

③ 取得データの活用

これまで収集できなかったユーザの体型データや着用データを入手することが可能となり、精度の高いマーケティングや新商品の企画にデータを活用できます。

5. 提供価格

詳細はお問合せください。

6. 今後の展望

2029年3月に約13億円の売上を目指します。

また 2025 年度には、靴や鞄などを含めた対象商品の拡充や、コミュニケーション機能の追加を行います。 2026 年度以降は、ペットを対象としたバーチャル試着機能の提供など他業界への適用を検討しています。

SCSKグループのマテリアリティ

SCSKグループは、経営理念「夢ある未来を、共に創る」の実現に向けて、社会と共に持続的な成長を目指す「サステナビリティ経営」を推進しています。

社会が抱えるさまざまな課題を事業視点で評価し、社会とともに成長するために、特に重要と捉え、優先的に取り組む課題を7つのマテリアリティとして策定しています。

本取り組みは、「豊かな未来社会の創造」に資するものです。

- 顧客体験の高度化とデータ利活用による新たな付加価値の創出を支援
 - ・SCSKグループ、経営理念の実践となる7つのマテリアリティを策定

https://www.scsk.jp/corp/csr/materiarity/index.html

本件に関するお問い合わせ先

【製品・サービスに関するお問い合わせ先】

SCSK株式会社

ビジネスデザイングループ

CX センター サービス開発第三部

E-mail: cx-info@scsk.jp

【報道関係お問い合わせ先】

SCSK株式会社

サステナビリティ推進・広報本部 広報部 須田

TEL:03-5166-1150

- ※ 掲載されている製品名、会社名、サービス名はすべて各社の商標または登録商標です。
- ※ 本サービスで活用している技術は特許出願中です。