

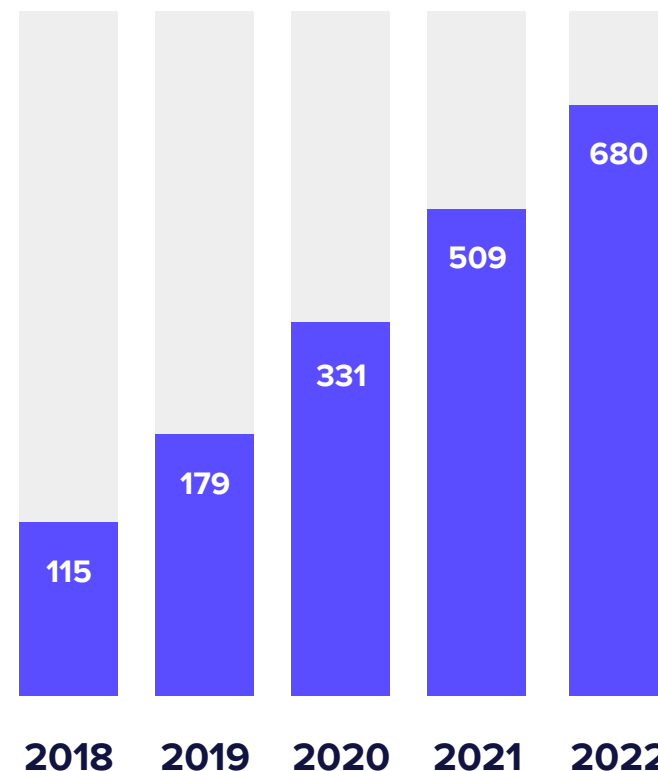
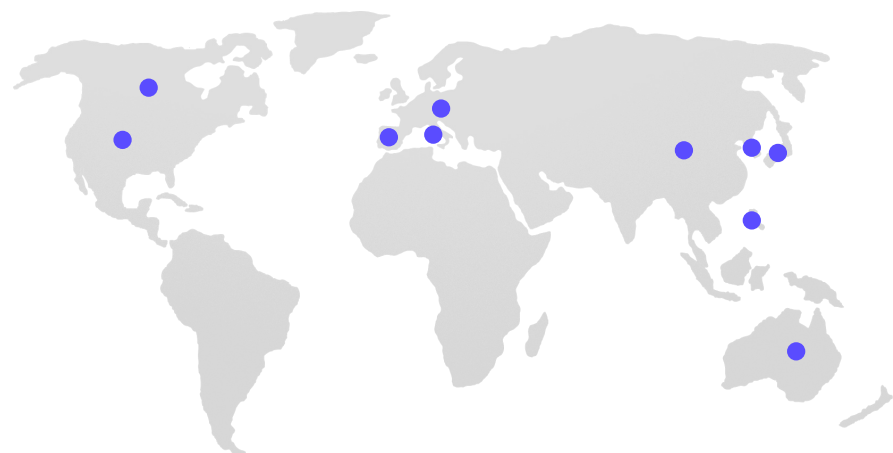


# ファッション業界レポート 2023

Riskifiedがソリューションを提供している最大の業界の1つであるファッション業界を一般ファッション(通常・低価格帯)、スニーカー、ハイエンドの3つに分類し、そのトレンドを分析しました。

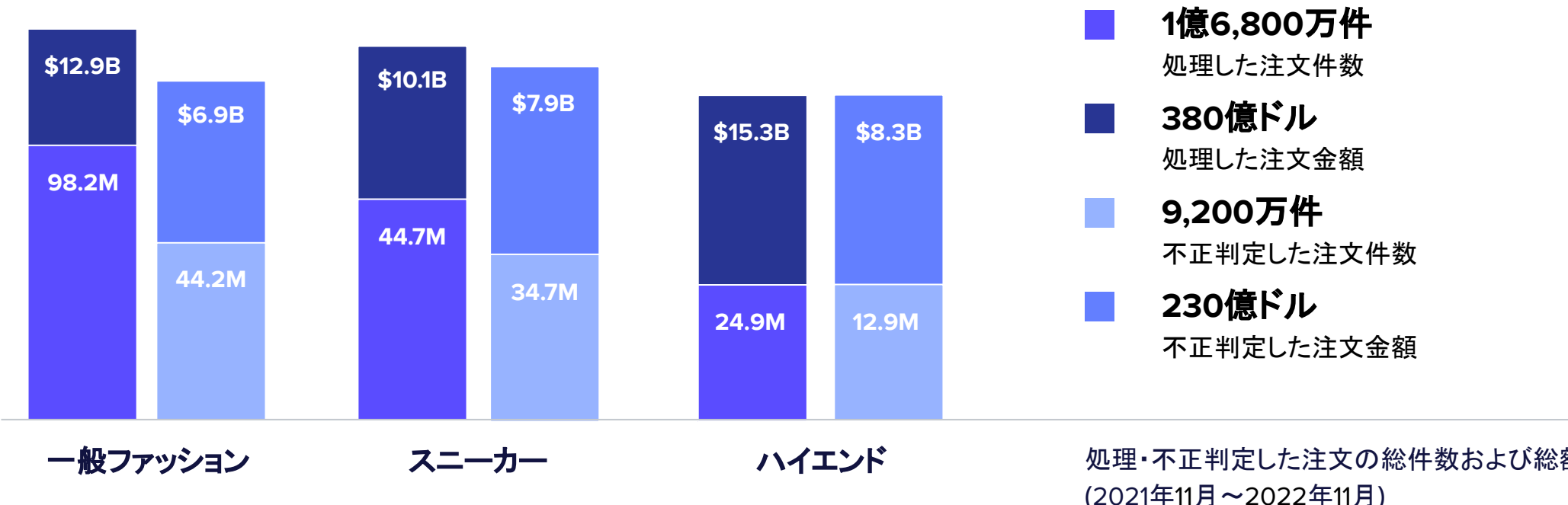
## 実績の拡大

Riskifiedの取扱高(不正判定した取引量)増加は各前年の取引履歴が反映している為、その変化はファッション業界におけるRiskifiedの実績の伸びを示します。



## 不正判定の実績

ファッション業界では世界中で400社以上がRiskifiedを利用しており、2021年11月～2022年11月に380億ドル以上の注文を処理し、230億ドル以上を超える注文を不正判定しました。



# ファッション業界レポート 2023

2022年は全3分野でリスクレベルの傾向が全般的に上昇しましたが2021年比では低下しています(リスクが低下)。

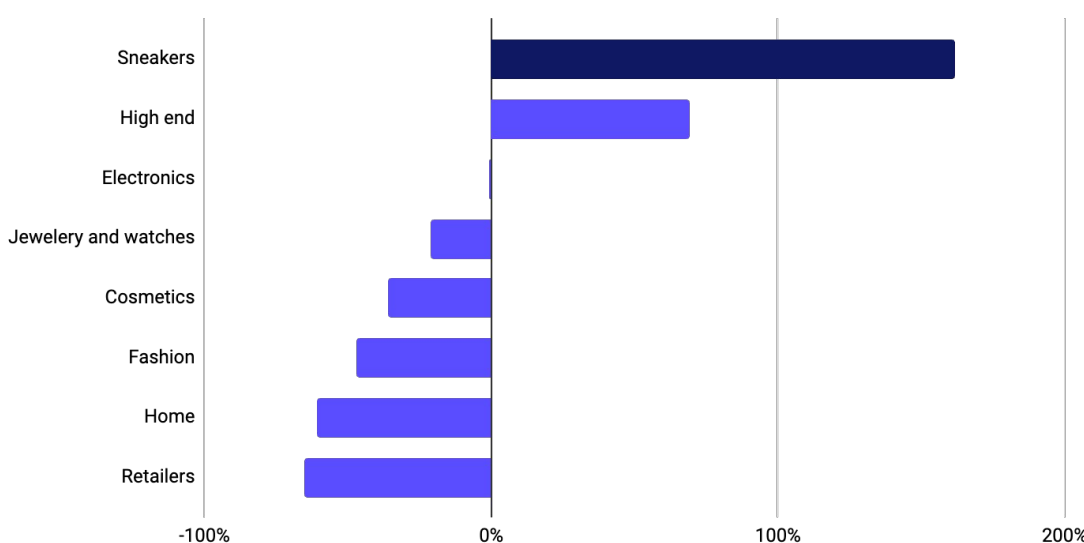
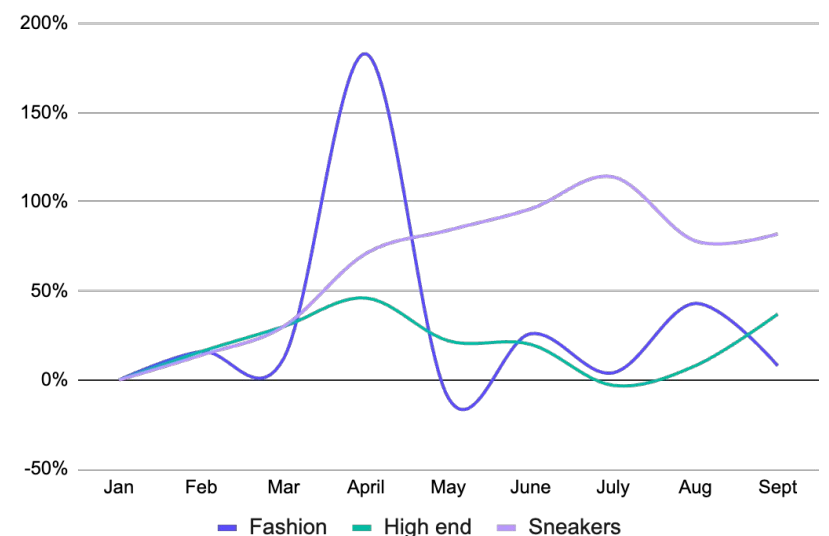
## ファッション業界のリスクの推移

一般ファッション分野の全般的なリスクレベルは上昇傾向です。4月の異常な上昇は、あるファッション業者を狙った大規模な「カードテスト」不正によるものです(これらはすべて拒否されました)。

スニーカー分野は7月に1月と比べてリスクレベルが2倍以上に跳ね上がりました。

ハイエンド分野は夏期の間は比較的安全でした。

前月比のリスクレベルの推移(取扱量ベース)



## 業界のリスク比較

スニーカー分野のリスクが突出していますが、2022年は主要業界の平均とのリスクレベルの差が拡大しており、他業界に比べてかなりリスクが高いと言えます。

## Riskifiedのアドバンテージ

「関連注文」とは過去に他の事業者で不正判定した注文のことでRiskifiedは少なくとも1つのデータポイントと(または複数のデータポイントを組み合わせ)現在の注文を関連付けることができます。これは、膨大なRiskifiedの取引ネットワークが提供する価値の1つです。

	一般ファッション	スニーカー	ハイエンド
1つ以上の関連を持つ注文の割合	84.97%	90.61%	93.35%
他関連事業者の中央値	5	7	8
関連注文の中央値	17	23	32



## Meshkiはどのように不正判定を自動化して リスクを減らし、売上を伸ばしたか



**66.3%**

チャージ  
バックが減少



**3%**

承認率が  
向上



**20**

週あたりの  
労働時間が減少

### Meshkiについて

Meshkiは2013年にシドニーで設立された、セレブやファッションに敏感な幅広い世代から高い評価を得ている、オンライン限定のアパレルブランドです。Meshkiという名前はペルシャ語で「黒」の意味で、これは創設者であるhadi KordとNatalie Khoeiのルーツにちなんでいます。新世代の消費者直販を代表するブランドであり、若いクリエイターがソーシャルメディアの力を借りて大きな成功を収めた典型例と言えるでしょう。

KordとKhoeiは大学在学中にファッションで意気投合し、Instagramアカウントでビジネスパートナーとして活動するようになります。彼女たちのアカウントは瞬く間に支持を集めてまもなくブティックを設立、2015年には高まる人気に後押しされるように自社ブランドを立ち上げました。現在では世界中にファンを抱え、ソーシャルネットワークの先見性を活用して顧客との緊密なつながりを維持し、ブランドの信頼を築き、マーケットの先頭を走ります。

「Riskified以前のカスタマーサービスチームは面倒な手作業に週20時間も費やしていました。時間を容赦なく奪う非効率的なプロセスが成長を阻害していました。必要に応じて拡張できるソリューションを手に入れた現在は、お客様からの問い合わせに注力することができ、実用的なインサイトに簡単にアクセスすることができます」

**Damien Park-Neilson**  
Meshki事業部長



### 手作業の限界

たった2人がガレージで始めたMeshkiが国際的なブランドへと成熟するにつれて、不正管理業務が重荷になっていました。未判定の取引は手作業で確認しなければならず、これが運用コストを押し上げていました。リスクが高い顧客には個別に連絡を取っていた為、チェックアウト体験にフリクションが生じ、しかもいったん不正と判定された取引を再確認することもできませんでした。また、事業の拡大に伴ってチャージバックに対する反証が増え、これを手作業で処理しなければならないという新たな課題が浮上しました。

成長の勢いを維持する為、同社はグローバル市場への規模拡大を強化し、カスタマーサービスチームを手作業から解消できる、利益を生み出すソリューションを探していました。

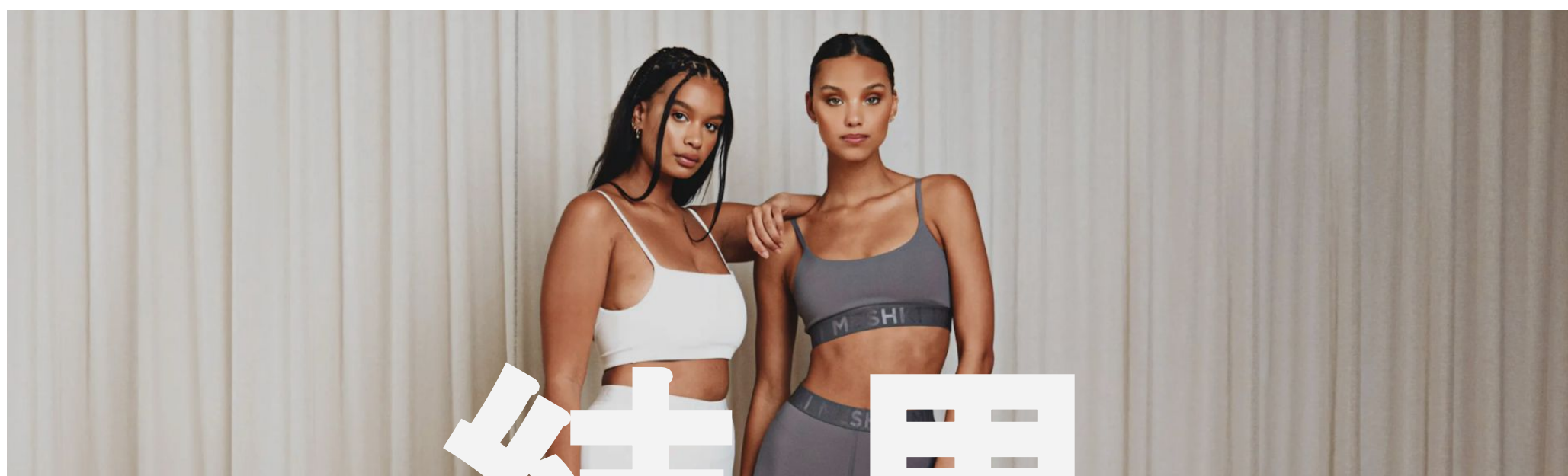
## Riskifiedを選んだ理由

Meshkiが探していたのは、アクセス可能なインサイトと判定を上書きできるオプションを備えた自動のソリューションでした。Riskifiedの機械学習テクノロジーは審査されたすべての取引についてリアルタイムで判定を行い、フリクションのないカスタマージャーニーを実現しながら、ボタンひとつでその判定を上書きする事ができます。またRiskifiedの直感的なコントロールセンターは、ログインからチャージバック反証まで、チームのニーズに応じてカスタマイズできる可視性と統合されたワークフローを提供します。Meshkiはチャージバック反証プロセスをシンプルにでき、業務効率が最適化され、パフォーマンスが向上しました。

Riskifiedが正当な注文だけを承認する事で、リソースを最適な顧客サービスの提供に充てることができます。成長が著しいMeshkiは、承認率の向上による収益の増加、100%チャージバック保証という心強い武器を持ってグローバルな事業拡大に立ち向かえるようになりました。

「Riskifiedでは不正が動的に管理され、私たちのフィードバックに基づいてAIモデルが改善されます。以前利用していたソリューションでは、一度拒否された注文は判定を覆すことはできませんでしたが、Riskifiedならもう一度リアルタイムで審査して、売上の機会損失をしたかもしれない正当な注文を取り戻す事ができます。」

**Damien Park-Neilson**  
Meshki事業部長



# 結果

### 販売収益の増加

**3%** 承認率が向上

- より多くの注文を承認
- CLVを改善

### 業務の効率化

**66.3%** チャージバック率が低下

- 手作業の時間を短縮
- 顧客の脱摩擦を実現



「使いやすいコントロールセンターはプロセス全体の合理化に役立っているだけでなく、承認率やチャージバック率の改善にも大きく貢献しました。待っているのは最高の結果です」

**Damien Park-Neilson**  
Meshki事業部長