



# デジタルマーケティングトレンドと AWS/Amazonによるアプローチ

AWSJ

事業開発本部 Digital Marketing Solution, Sr.BDM 松本鋼治

# Self Introduction



## 松本 鋼治/ Koji Matsumoto

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社  
事業開発本部, Digital Marketing Solution,  
シニア事業開発マネジャー

外資系コンサルティングファームにおける戦略コンサルタント、  
Amazon等での事業開発や経営企画を経て、現職

商学学士、経営学修士(MBA)

現職では、お客様の経営課題や事業課題解決を、IT・クラウド活用と  
いう側面よりご支援させて頂いております。

# Agenda

1. デジタルマーケティングのトレンド

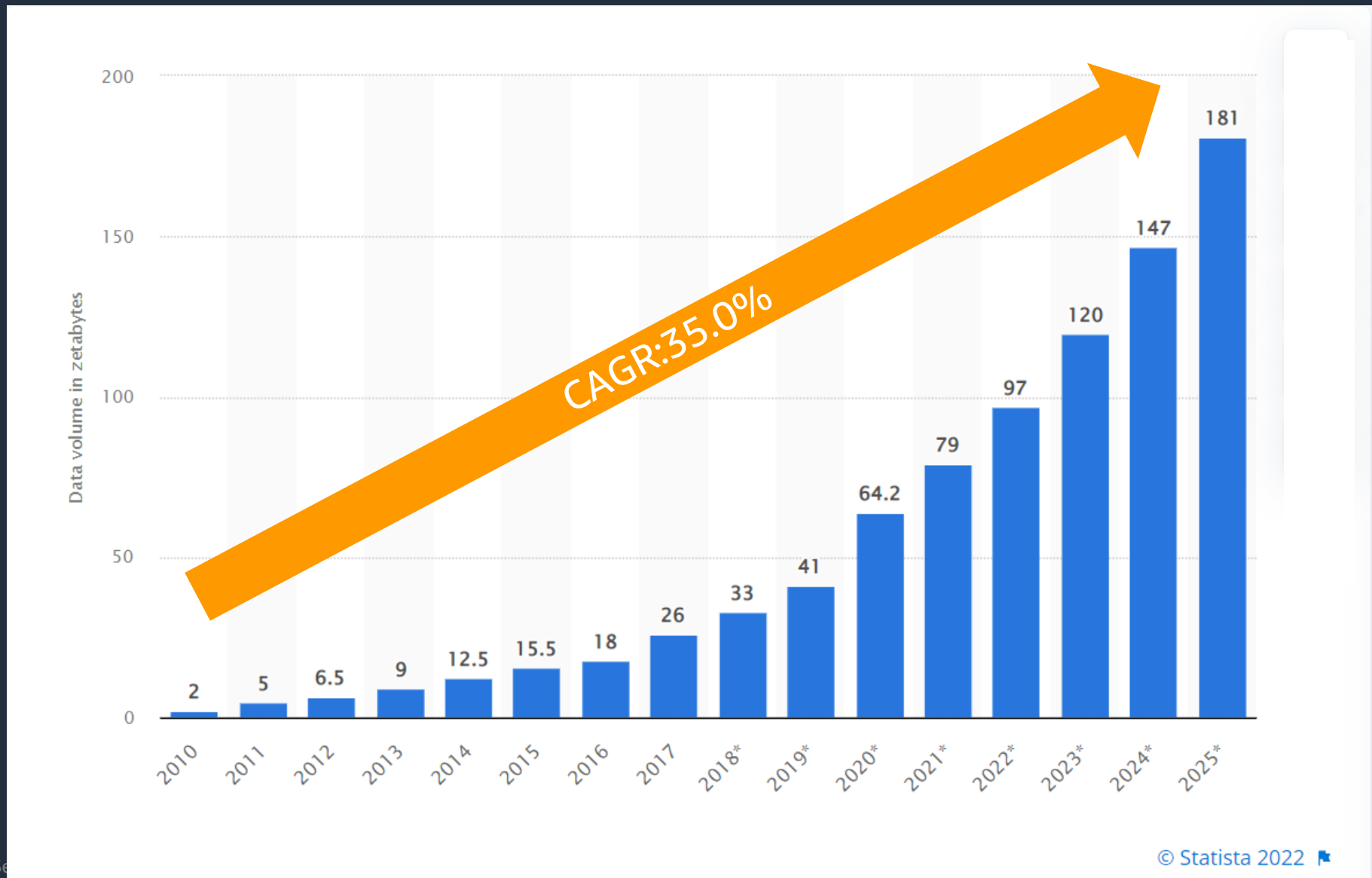
2. What's next with AWS

# Agenda

1. デジタルマーケティングのトレンド

2. What's next with AWS

# データ量の推移と今後の予測



# 取得方法に基づくデータ分類

0

Party Data

Data provided by  
directly by the end  
users/customers

Data Collected by  
forms (Survey,  
profile, preferences  
etc)

1<sup>st</sup>

Party Data

Data collected  
directly by the  
company

Website  
engagement, app  
usage, online  
purchase, SNS  
engagement

2<sup>nd</sup>

Party Data

1<sup>st</sup> party data collected  
by another source  
shared as part of a  
partnership agreement

Someone else's 1<sup>st</sup>  
party data.

3<sup>rd</sup>

Party Data

Data derived  
indirectly by the  
customers/user via  
3<sup>rd</sup> party or  
aggregated data  
from various  
sources

Data Collected  
via buying signals,  
demographic info,  
obtained via 3<sup>rd</sup>  
party tracking tech  
etc

# 個人情報保護を目的とした**3rd Party Data**への対応

## 主な3rd Party Data規制の流れ(2020年以降)

---

- ✓ 2020年1月 : Google、Chromeでの3rd Party cookieを2年以内に打ち切る方針発表
- ✓ 2020年8月 : 米国、カリフォルニア州消費者プライバシー法執行
- ✓ 2021年3月 : Google、全広告で今後個人を追跡しないことを発表(Cookie以外も)
- ✓ 2021年4月 : Apple、IDFA取得のオプトイン
- ✓ 2022年4月 : 日本、改正個人情報保護法施行
- ✓ 2024年～ : Google、Chromeでトラッキング用3rd Party Cookieサポート終了

# 市場のトレンドに鑑みたデータ利活用の3Step

## データ活用の3Step

### 溜める

- ✓ 顧客のニーズに応えながら、IDの拡充と、多種多様なデータの取り込み  
(1<sup>st</sup> Party Data became Essential)

### 繋げる

- ✓ 企業内外のDataを繋ぎこみ、事業強化や新規事業創出

### 活かす

- ✓ 微に入り細に入った分析と顧客の利便性向上
- ✓ Dataの外部提供/販売

- Datalake
- Data Ware House

- Data Clean Room
- CDP

- Personalization
- Data Provision



# Data Clean Roomの動向

溜める

繋げる

活かす

日本経済新聞

朝刊・夕刊  
LIVE

トップ 速報 オピニオン 経済 政治 ビジネス 金融 マーケット マネーのまなび テック 国際 スポーツ 社会

日本経済新聞

トップ 速報 オピニオン 経済 政治 ビジネス 金融 マーケット マネーのまなび

電通と電通デジタル、複数のデータクリーンルーム環境を

あなたの雇

コラム + フォロー

2023年6月5日 5:00 [有]

保存

## Disney's Clean Room Solution

POWERED BY Disney SELECT

While there are many ways to engage with Disney for data-driven advertising, our Disney Clean Room Solution provides a unified platform for planning, activation, and measurement.



Plan



Overlap  
Audience Indexing

Activate



Audience Precision  
Segmentation

Measure



Expanded Measurement  
Reach + Frequency

上宗  
・運用  
デー  
連規  
名以  
時代に

# Data Clean Roomの例 : Amazon Marketing Cloud

Amazon Advertising の Data Clean Room Solution。広告主は、Amazon の広告関連データと自社保有の 1st party data を基に、インサイト導出が可能



# Personalization ("個々人の最適体験"の追及)

溜める

繋げる

活かす

## 様々な仕様に浸透



カテゴリ

アートワーク

広告枠

カルーセル

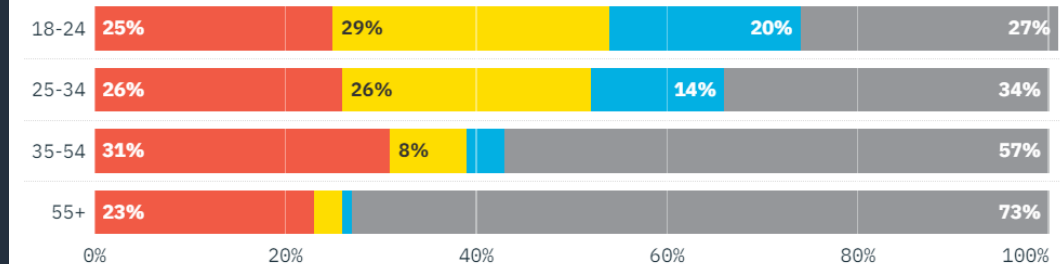
表示順

## 離脱防止(Churn)対策のスタンダード化

### Churn Habits by Age

Survey Q: How many times in the last year have you signed up for a streaming service to see something and canceled/paused your membership after you finished watching it?

● 1-2 times ● 3-4 times ● 5+ times ● None



FOR MORE DATA, VISIT [VIP+](#)

SOURCE: CIVICSCIENCE; NOTE: 1,508 RESPONSES AUG. 20-23, 2022

- 離脱防止策を立てずして収益化なし
- “平均して50ドルから75ドルを支払って加入者を獲得し、6ヶ月から9ヶ月で解約されるのであれば、5ドルから10ドルの購読料の単価はあまり意味をなしません” (Keith Valory, CEO of Plex)

## 日経のデータビジネス

- 新聞・電子版 記事データ
- 日経NEEDS
  - 財務データ
  - 株価データ
  - マクロ経済統計
- 業界解説レポート
- 企業活動情報
- 日経POS情報

2018年より、テキストも数字も「人が読む」だけでなく「機械が読む」データとして、購入しやすい価格で販売

## 日経の目指す 法人向けデータビジネス



## ② 日経POS情報

日経が独自に収集しているPOS（販売情報管理）データ

国内約1500店舗のデータを直接買い付け、商業統計に合わせて店舗を選択して提供

「どのメーカーの商品がどれだけ売れたか」実数値を提供、2日ディレイで日本の消費動向を把握できる



全国1,500店舗のスーパーマーケット、コンビニエンスストア、ドラッグストア



小売



金融



メーカー



官公庁

# Agenda

1. デジタルマーケティングのトレンド

2. What's next with AWS

# AWS とは

---

- 2006 年より、他社にさきがけてクラウドサービスを提供
  - 190 か国以上、世界数百万、日本では数十万以上のお客様
  - 全国をカバーするパートナーコミュニティ
  - 累計で 129 回以上値下げをして利益をお客様へ還元
- 

※ お客様とはアクティブカスタマー数を指します。アクティブカスタマーとは、AWS クラウド無料利用枠を含むAWS アカウントの先月の使用状況のあるアマゾン会員でない対象アカウントです。

# AWS の日本における投資



東京、大阪 2 リージョンに関する設備・運用投資総額  
累計 **1 兆 3,510 億円** (2011 年～ 2022 年)  
2022 年単年では 3,480 億円



東京、大阪 2 リージョンによる国内総生産 (GDP) への寄与  
**1 兆 3,060 億円** (2011 年～ 2022 年)

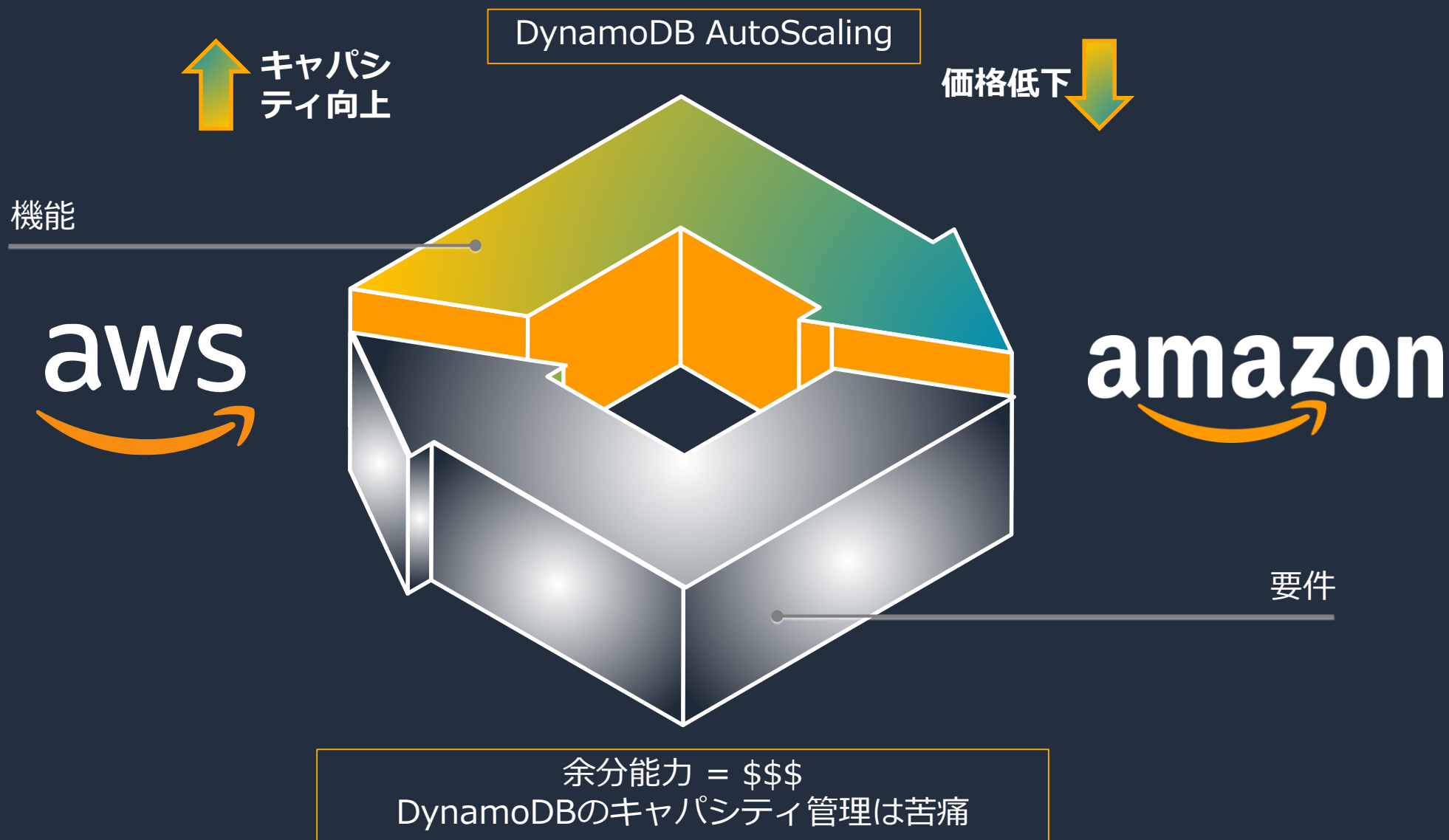


サードパーティにおけるフルタイムの雇用創出  
2022 年、**20,300 人**を超える  
(建設、エンジニアリング、コンピュータープログラミング、情報通信などを含む)



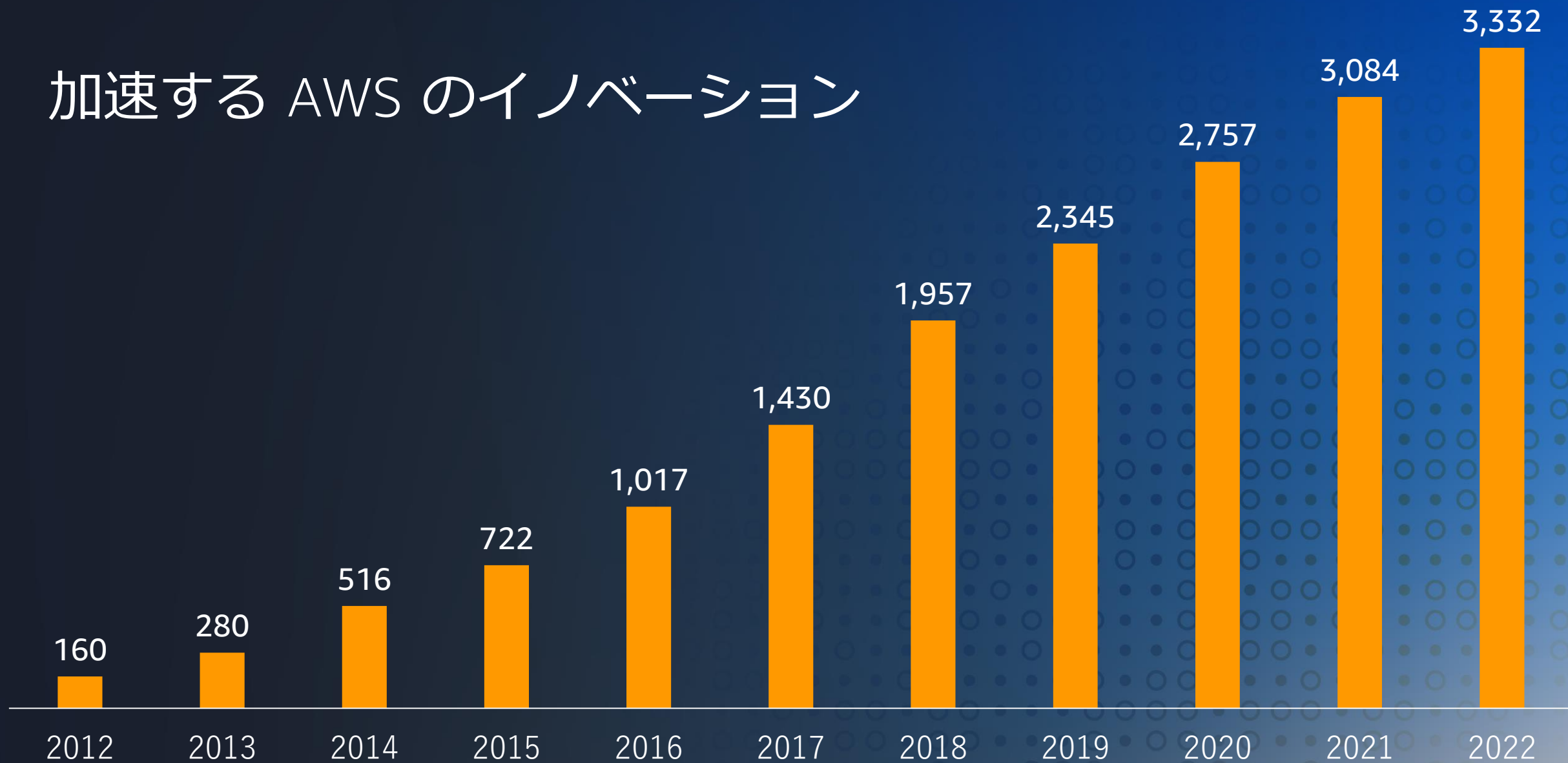
数千に及ぶ国内スタートアップ企業に  
**数十億円**に相当する支援提供 (2013年～2022年)

# (参考)AWSとAmazonの相互関係

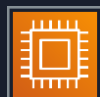




# 加速する AWS のイノベーション



# 200 を超えるクラウドサービスで あらゆるワークロードをサポート



コンピューティング



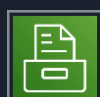
モバイル



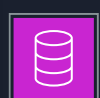
ARとVR



エンドユーザーコンピューティング



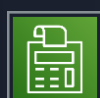
ストレージ



データベース



ネットワークとコンテンツ配信



AWS コスト管理



機械学習



IoT



ロボット工学



ビジネスアプリケーション



メディアサービス



分析



マネジメントとガバナンス



開発者用ツール



サーバーレス



アプリケーション統合



Game Tech



量子テクノロジー



カスタマーイネーブルメント



移行と転送



ブロックチェーン



セキュリティ・ID・  
コンプライアンス



人工衛星



コンテナ



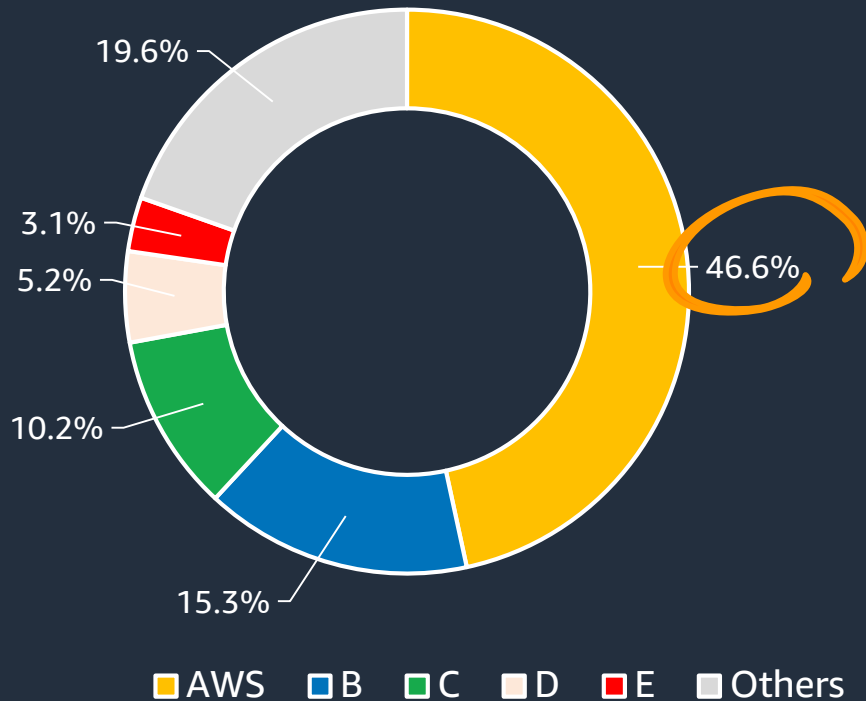


あらゆる場所で



# (参考) 富士キメラ総研： 2023 クラウドコンピューティングの現状と将来展望

IaaS/PaaS 国内市場セグメント占有率（リソース提供）2022年



(単位：百万円、%)

ベンダー	2022 国内売上	2022 国内 占有率	2023 国内売上 予測	2023 国内 占有率 予測
AWS	489,400	46.6	584,500	46.2%
Provider B	160,700	15.3	195,100	15.4%
Provider C	107,000	10.2	151,000	11.9%
Provider D	54,500	5.2	64,800	5.1
Provider E	32,500	3.1	40,000	3.2
Others	205,200	19.6	230,700	18.2
Total	1,049,300	100.00%	1,266,100	100.00%

出典：「富士キメラ総研 2023 クラウドコンピューティングの現状と将来展望」  
をもとにアマゾン ウェブ サービス ジャパン（同）が作成

# 市場のトレンドに鑑みたデータ活用の3Step

## データ活用の3Step

### 溜める

- ✓ 顧客のニーズに応えながら、IDの拡充と、多種多様なデータの取り込み  
(1<sup>st</sup> Party Data became Essential)

### 繋げる

- ✓ 企業内外のDataを繋ぎこみ、事業強化や新規事業創出

### 活かす

- ✓ 微に入り細に入った分析と顧客の利便性向上
- ✓ Dataの外部提供/販売

- Datalake
- Data Ware House

- Data Clean Room
- CDP

- Personalization
- Data Provision

# AWS Clean Roomsの概要

溜める

繋げる

NEW

数回クリックするだけで、独自の Data Clean Room を作成  
簡単に数多の AWS ユーザー同士で、データコラボレーションが実現



- ✓ Raw データの共有不要。数多の AWS ユーザーとの連携が容易
- ✓ 幅広いアクセス制御を使用して、基になるデータを保護
- ✓ 柔軟性に富んだ分析ルールを使用して、ユーザーそれぞれのニーズに応じたクエリを実装し、インサイト導出可能
- ✓ 多数の Analytics や AI/ML の AWS サービスとの連携も容易
- ✓ 低コスト (クエリのコンピューティング容量のみ)

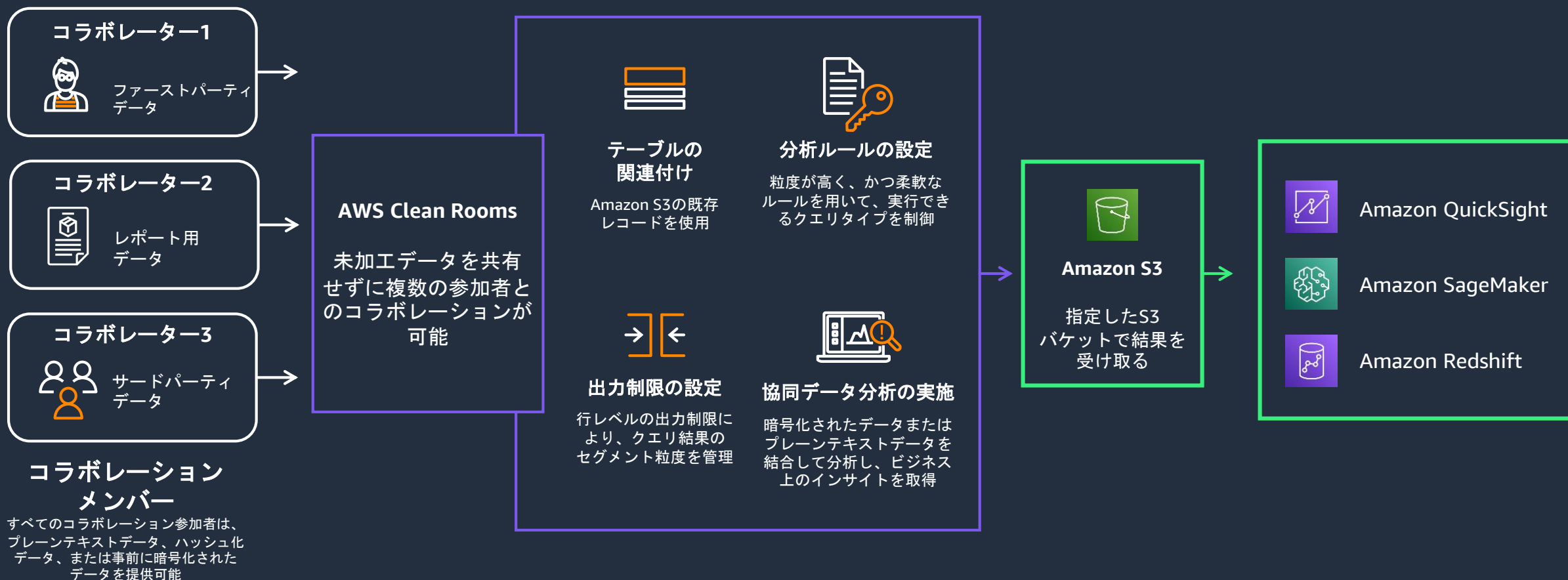


# AWS Clean Roomsの仕組み

溜める

繋げる

活かす



# AWS Clean Roomsでの新規事業創造

例えば、利用者間の関係とデータ伝達方法で分けるだけでも、いくつか想定が可能

## AWS Clean Rooms の活用方法

		利用者間関係	
		買い手/売り手	協働者
データ伝達方法	単方向	①	②
	双方向	③	④

## 想定活用モデル

### ①データ直販

- ✓ データ自体を商材とし、顧客に提供

### ②機密情報提供

- ✓ 機密データを持ち寄り、特定目的のために横断して利活用

### ③既存事業補完

- ✓ 既存事業の補完として、データ連携
- ✓ インサイト導出を基に、既存事業の活性化を意図

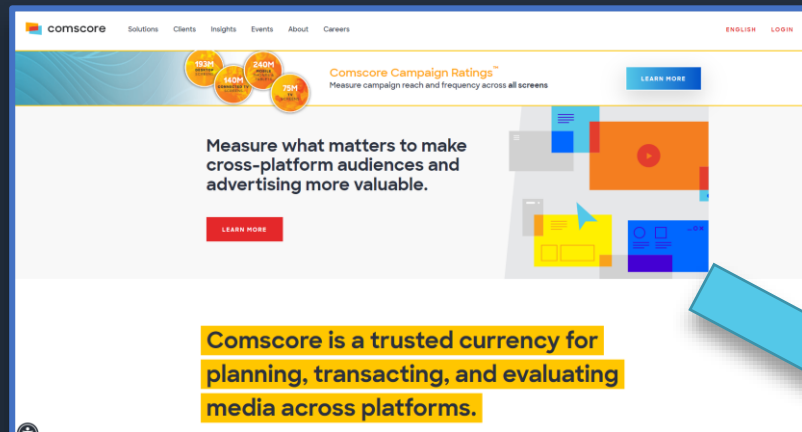
### ④共通データベース構築

- ✓ データを持ち寄り、ビッグデータを形成
- ✓ 新たな顧客提供価値を創出



# AWS Clean Rooms事例 (Comscore)

- Comscore は、Audience 分析と、Campaign Planning を世界40か国以上で展開
- AWS Clean Rooms により、パブリッシャーや Comscore は、Raw データを他社に移動/開示することなく分析が可能
- 結果、複数のパブリッシャーからのデータ収集コストの低減とセキュリティの両方を実現



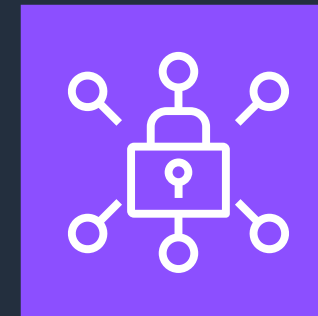
パブリッシャーが収集した  
イベントレベルのデータ

Publisher  
S3 bucket



Amazon S3

--



AWS Clean Rooms

--

Comscore  
S3 bucket



Amazon S3

各々が所有する Amazon S3 から  
データの移動が不要

# AWS Entity Resolutionの概要

- 複数のアプリケーション、チャネル、データストアに保存されている関連レコードを、簡単にマッチング、リンクする事が可能



- ✓ 機械学習を活用し、セットアップにわずか数分
- ✓ 高度なマッチング技術を簡単に設計し、ビジネスニーズに基づきデータ精度を向上
- ✓ 既存のデータ保管場所からデータを読み込み、データを保護し、移動は最小限に抑えることが可能

# AWS Entity Resolutionの活用シーン

- 異なる種類のデータが生み出す非効率やデータの不一致を、AWS Entity Resolutionで解決

## 多くの企業の現状



## AWS Entity Resolutionの活用シーン

### ①レコードの重複排除

- ✓ 関連するレコードの重複を排除し、情報の分析を改善、AIモデルのトレーニング用にデータを準備し、ビジネス成果を向上

### ②顧客プロフィール作成

- ✓ 様々な消費者とのやりとりを1つのプロフィールに結び付け、インサイトを導出し、新たな潜在顧客を特定

### ③顧客体験のPersonalize

- ✓ 広告やマーケティングキャンペーン、カスタマーサポート、ロイヤリティプログラム、EC等全体に統一されたインサイトを適用することで、最適なCXを提供

### ④製品コードのリンク

- ✓ SKU、JAN Code、独自の製品ID等のコードを統一された製品レコードに関連付け、店舗やSCM全体での追跡を改善

## 機械学習を活用したPersonalizationのAWS Serviceで、CX向上を実現



- **Impactful features** that go beyond basic ML practices



- Respond quickly to changing user intent using **real-time recommendations**



- Automate steps to **reduce time to market**



- **Integrate seamlessly** with existing systems



- Encrypted to be **private and secure**

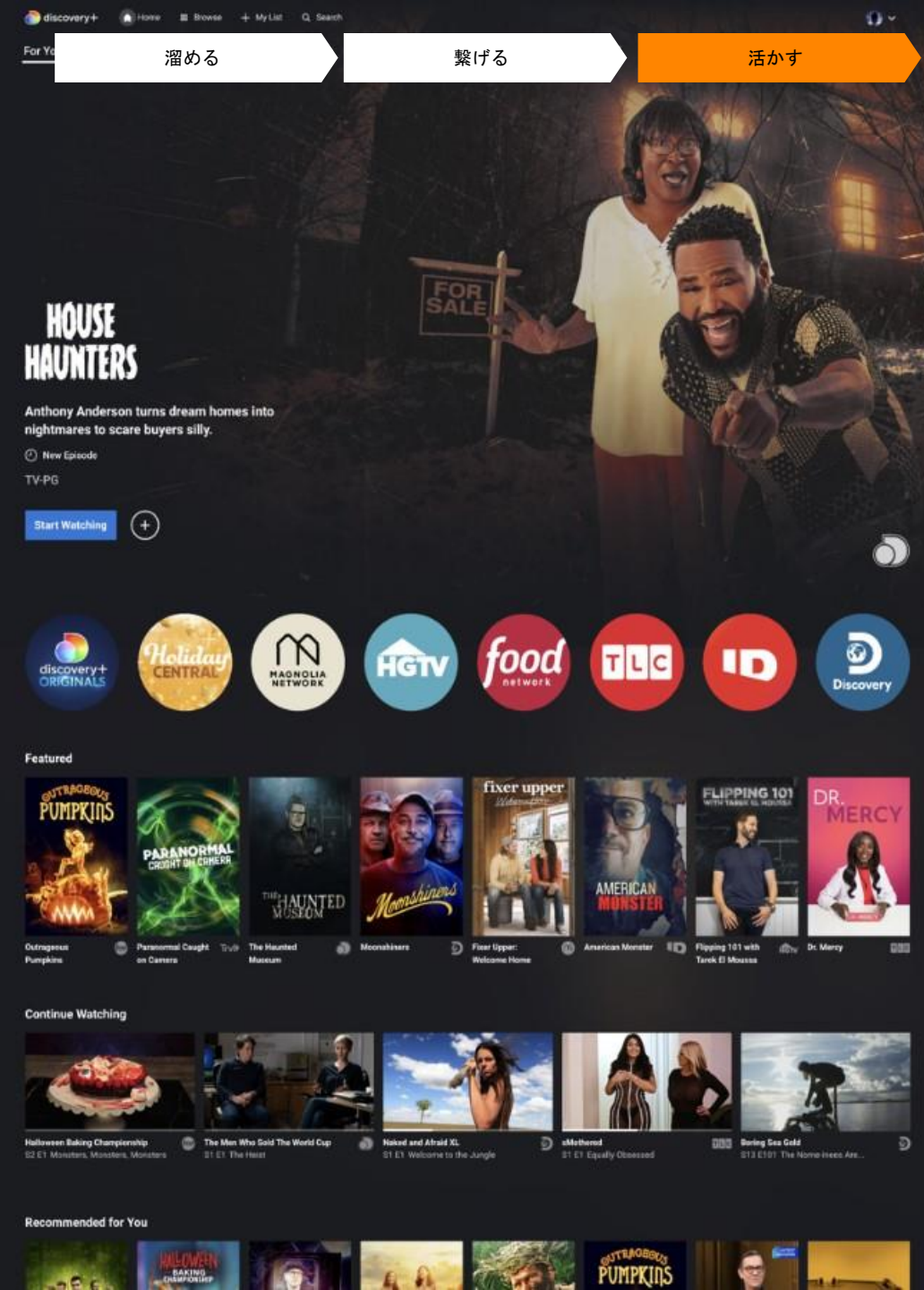
# Amazon Personalize活用事例 (Discovery)

## 活用エリア

- ・ ジャンル・ブランド
- ・ 検索
- ・ 作品リコメンデーション  
(この作品を観た人はこれも観てます)

## 効果

- ・ 個人に最適化したカルーセルで3-4倍のimp獲得
- ・ “トレンドイング”・“おすすめ”以外でもカタログへのアクセスが増加
- ・ 6か月という短期間での機能ローンチ
- ・ 6,000時間のエンジニア工数削減



# AWS Data Exchange

溜める

繋げる

活かす

3<sup>rd</sup> Party Dataを容易に検索、収集、連携可能。お客様への提供も容易に実現



- **Easy to use**



- **Secure and compliant**



- **Self-service options**



- **Cloud native**



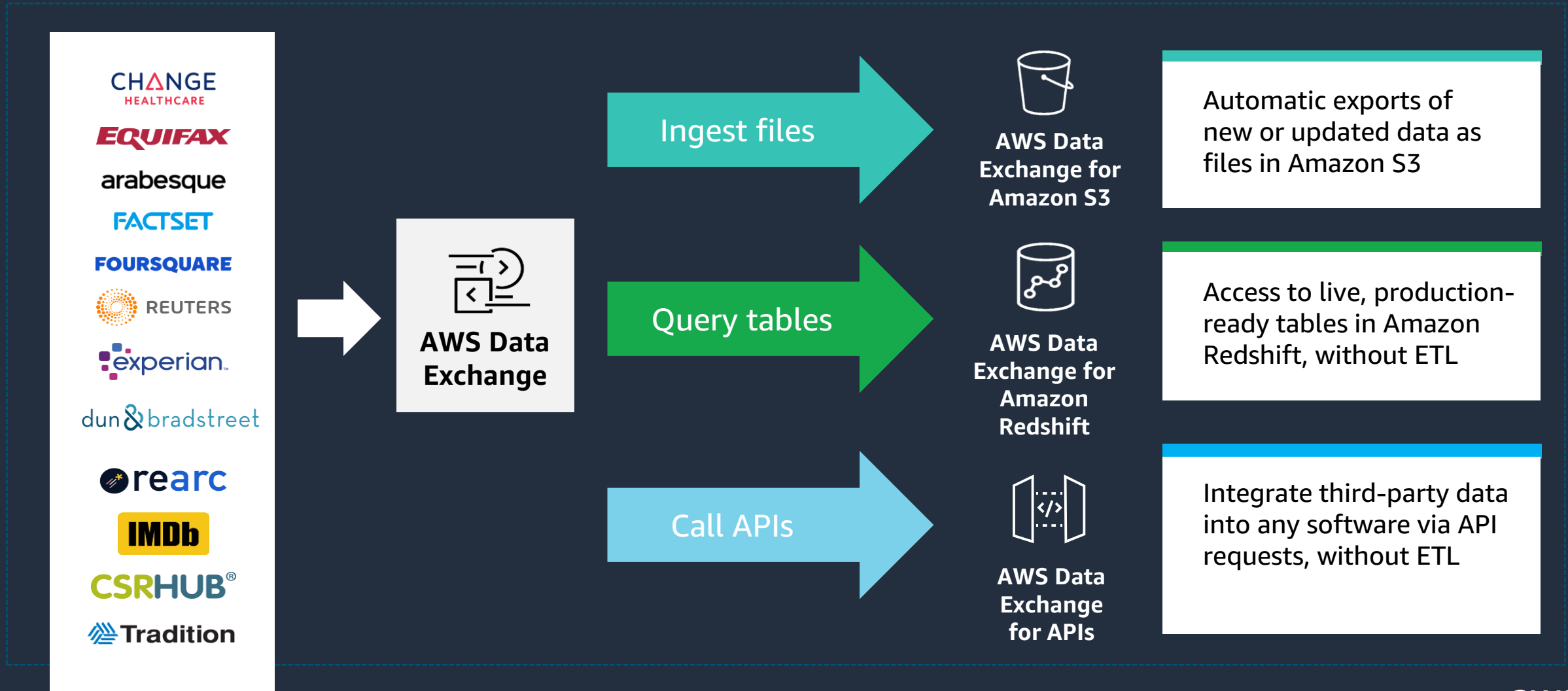
- **Seamless experience from start to finish**

# AWS Data Exchangeでの外部データ活用

溜める

繋げる

活かす



# (サマリ)市場のトレンドに鑑みたデータ活用の3Step

## データ活用の3Step

### 溜める

- ✓ 顧客のニーズに応えながら、IDの拡充と、多種多様なデータの取り込み  
(1<sup>st</sup> Party Data became Essential)

- Datalake
- Data Ware House

### 繋げる

- ✓ 企業内外のDataを繋ぎこみ、事業強化や新規事業創出

- Data Clean Room
- CDP

### 活かす

- ✓ 微に入り細に入った分析と顧客の利便性向上
- ✓ Dataの外部提供/販売

- Personalization
- Data Provision





# Thank you!