



HiveIQ

データマーケティングの現在のトレンドエ
ンジニアに必要なスキルとは？

はじめに・
超クイックに会社紹介(30秒)



2年前に会社立ち上げました！
”DX人材をバージョンアップしビジネスの未来を創造する“会社です

About us

- 会社名 株式会社ハイブアイキュー
- 設立 2023年5月16日
- 役員構成 代表取締役社長 重原洋祐
- 住所 東京都港区新橋2-16-1 ニュー新橋ビル 802-C

Business

- DX推進コンサルティング事業
- CDPのデータ活用支援事業
- 人材育成支援事業
- DXエンジニアネットワーク事業

What is HiveIQ ?

マーケティング領域における継続的な
データ利活用にコミットする会社です。

- 主な事業内容

1.CDP・データ活用プロジェクトの伴走支援

CDP・データ基盤構築

CDP・データ関連周辺サービスの構築

CDP・データ活用支援

CDP・データ活用リファクタリング支援

機械学習モデル構築

2.データ活用人材の育成・提供

CDP・データ活用支援企業数

50社以上（直接支援）

プロジェクト継続率

90%以上

*HiveIQだけではなくメンバーの過去の在籍企業での活動も含みます

Why we are data professionals ?

- おそらく日本で最も長いTreasure Data活用経験年数

Treasure Data経験**10**年以上

- 他社を圧倒するCDP・データ活用プロジェクト経験数

間接関与含め**100**社以上

- 失敗するプロジェクトの事例を多く持っている。

導入失敗・解約事例**50**社以上

- トレジャーデータ（著） ～CDP活用の最適解を導く～

執筆メンバーが**3**人在籍

*HiveIQだけではなくメンバーの過去の在籍企業での活動も含まれます



データやマーケティング関連のお仕事やってます

DXプロフェッショナルサービス

課題整理 / 要件定義 >> ソリューション選定 >> システム / データ設計 >> 導入 / 構築 >> ユースケースの拡張

DX推進コンサルティング事業

セカンド
オピニオンサービス

データアーキテクチャ
コンサルティング

組織設計
コンサルティング

伴走型コンサルティング

データ活用支援事業

リファクタリング
特化型支援

インプリメント
特化型支援

データ活用
総合支援

データマーケティング
特化型支援

リスキリングサービス

人材育成支援事業 DXエンジニアネットワーク事業

データ活用人材向け
ワークショップ

OJT型内製化
支援サービス

データエンジニア向け
基礎研修

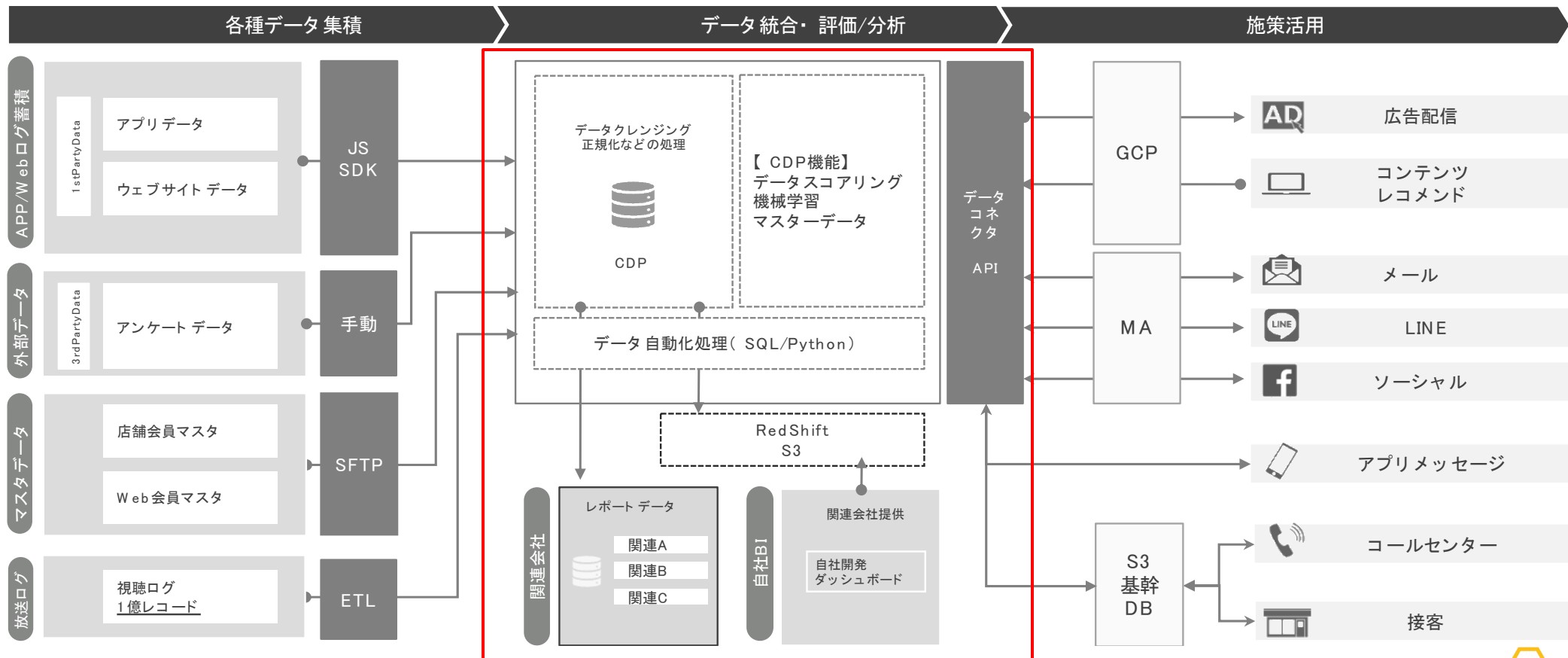
領域別
パートナー紹介

マーケティング領域におけるデータ活用と エンジニア領域

CDPを含むデータクラウドサービスの活用

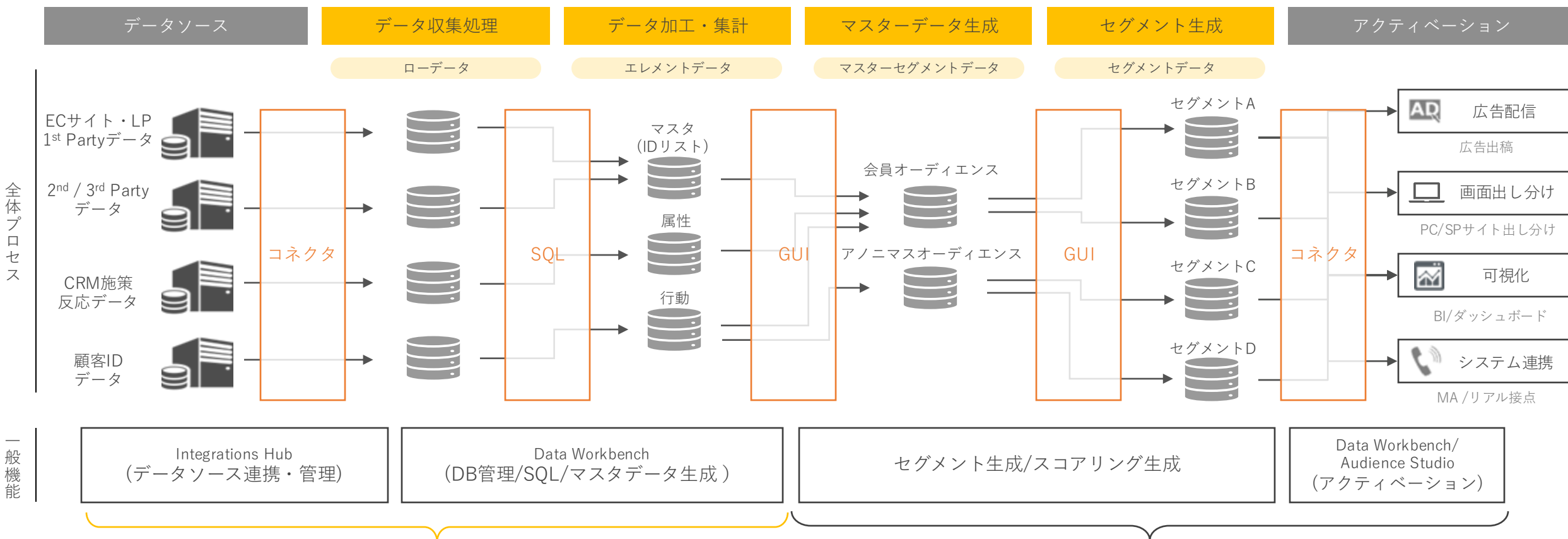
企業における、具体的なデータ活用

各種チャネルのデータを統合して、マーケティングやCRMをはじめとしたツールへ連携することにより、顧客の横断データや個別トラッキングが可能になります。・・・が各社苦戦しています。



データクラウド上でのデータ処理

一般的なデータクラウドのデータハンドリングの例



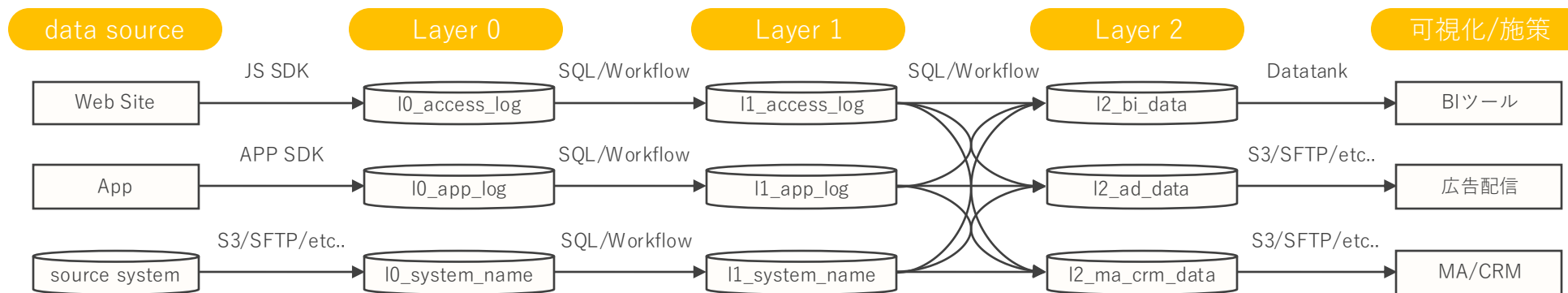
クラウドツール上でSQLなどを用いたデータハンドリング

クラウドツールの機能を活用し、マーケッターでのデータ活用

データレイヤーの設計

データレイヤー設計 **Hive独自に色々構築してます！**

SQLにより、トランザクションやストックデータなどを適切に処理



Ingestion（取り込み）= Layer 0

Foundation（1次集計）= Layer 1

Integration（統合）= Layer 2

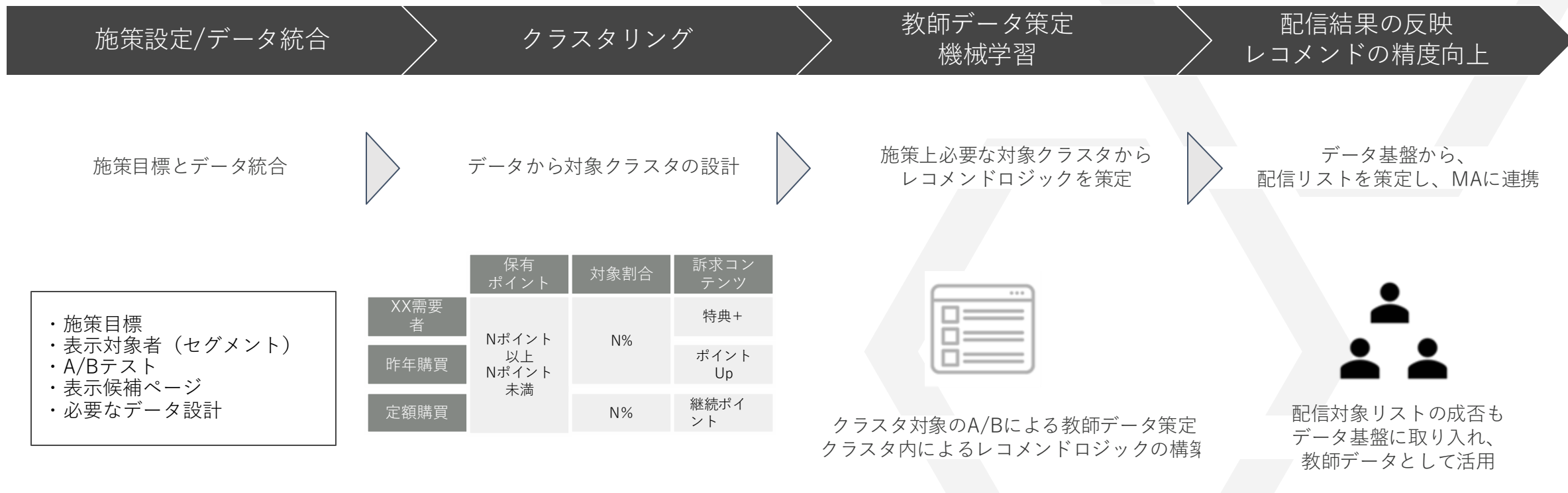
- 各データソースと差分が生じない環境を構築
- データソース毎にCDP内のデータベースを分割
- テーブル名やカラム名はデータソースと一致させる
- マスターデータはReplace
- トランザクションデータはInsertで更新

- 活用用途によらずデータソース毎に必要な処理を実施したデータを格納する
- Layer 0と同様、データソース毎にデータベースを分割
- データソース間の共通Keyとなるカラムを中心にカラム名の名寄せとデータ型の変更を行う

- Layer 1のデータを使用し、可視化/施策用に集計したデータを格納する。
- データベースはデータの連携先や用途毎に分割する
- 可視化/施策に使用しているデータはLayer 2のデータベースを参照すれば確認できるように、例外なくLayer 2のデータベースへ格納する

機械学習の活用事例（1/3）

マーケティング目線でのレコメンドを実施するうえで、
各種施策をベースに分析やクラスタリングを実施しデータの前処理や教師データとして活用



※LTVを上げる方法として、レコメンドエンジン開発以外にも、LLM（大規模言語モデル）で
RAG（Retrieval Augmented Generation）を構築し、ユーザと対話型のエージェントを策定、
コンテンツ探しを楽にしつつ売上を上げるという手法も考えられるため、アプローチ方法については既存基盤とあわせて検討が必要と思われる。

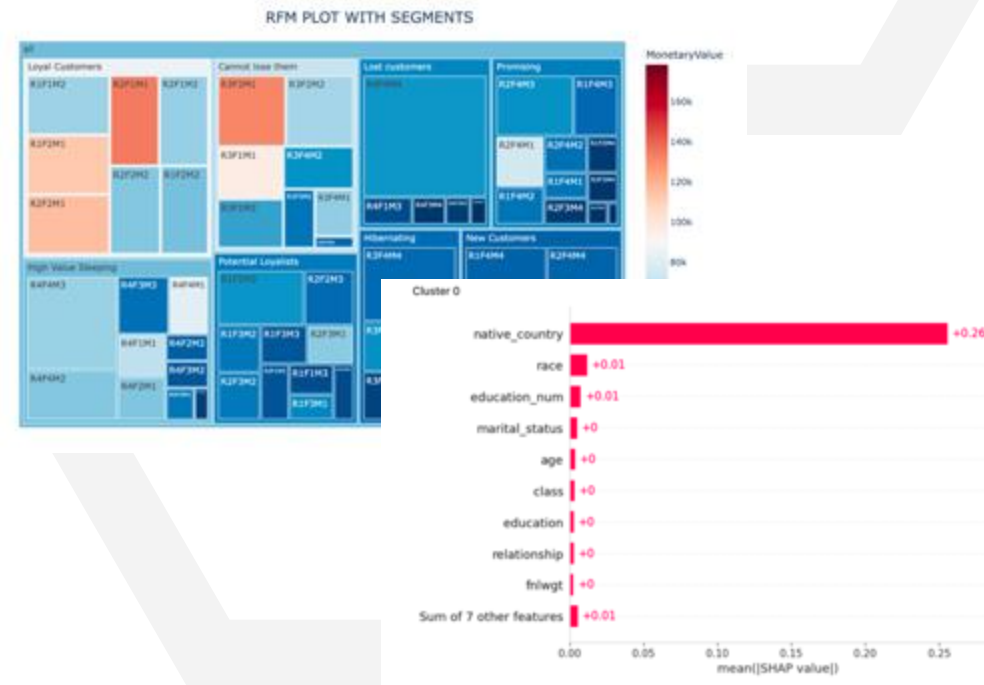
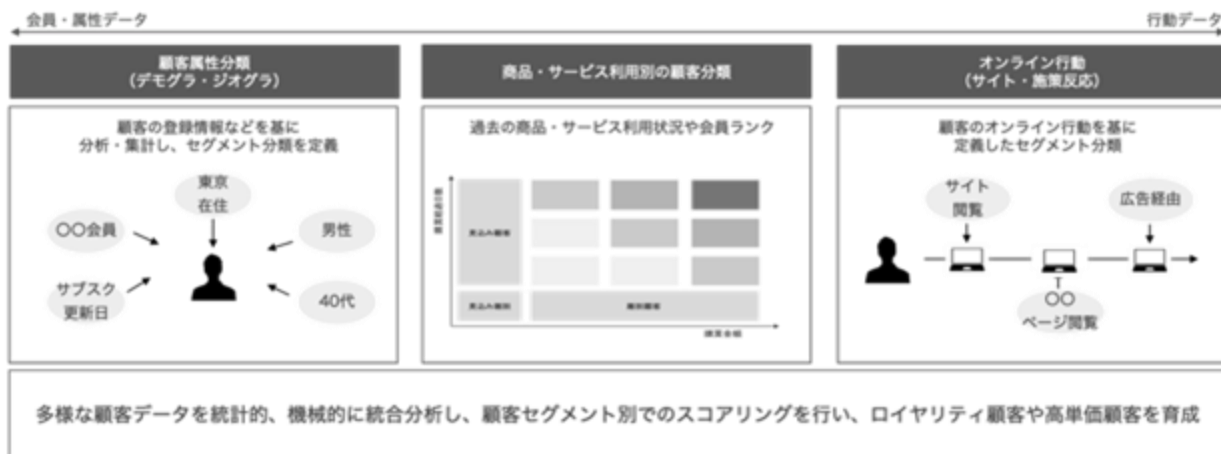
機械学習の活用事例 (2/3)

AutoML (NoteBook) などのMLモデルを使用し、
施策やマーケッターが使いやすい顧客レコメンドロジックや施策設計を多数行い、顧客LTV向上を実現

スコアリングに必要な要素の洗い出しと施策検討

(参考)

NoteBookを使用しての顧客スコアリング例



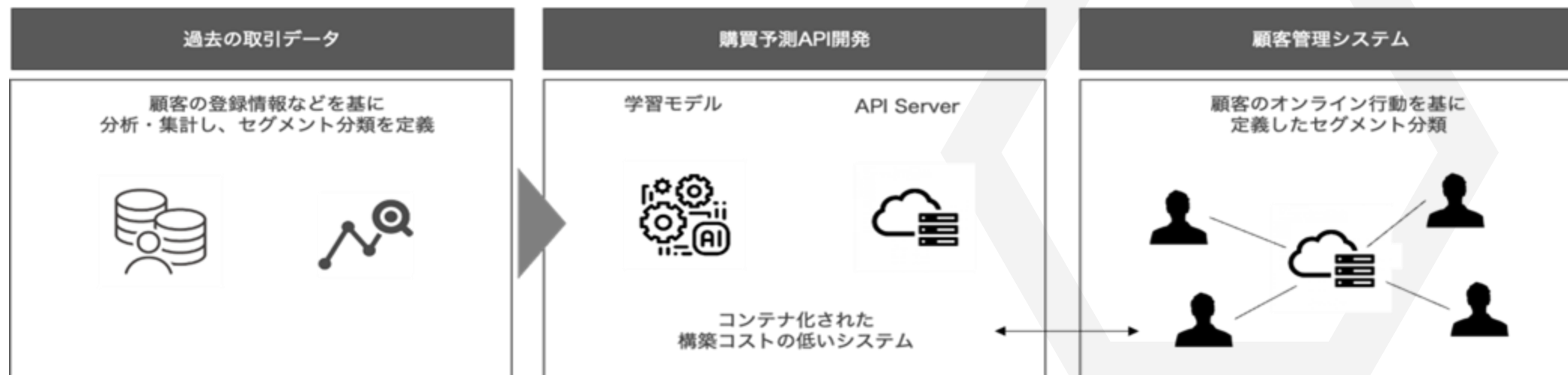
※出処: AutoML Notebook RFM Analysis/Clustering
(機械学習を使用したRFM分析及び、クラスター寄与度要素分析)

機械学習の活用事例（3/3）

担当者の推定予測モデルから機械学習モデルに変更し、某資格の需要を予測。誤差6%を実現
また、サービスコンテンツのレコメンド RMSE0.085前後を実現 離脱会員の予測精度を20-30%向上

※RMSE・・・数値予測のモデルの良さを測る指標の一つ

潜在顧客リストレコメンドAPI設計





Thanks for your time!

この領域に興味があれば
ぜひ、情報交換しましょう！

