

9割のデジタルマーケターが陥る 「データ分析」の罠

羅針盤なき時代の、迷わないための
データ活用設計図

合同会社NY33
代表社員 二宮 佑介



取る

見る

使う

最大の錯覚：「データ = 分析」という思い込み



「データ」と聞くと、瞬時に「高度な分析（統計など）」を思い浮かべていませんか？
この無意識の結びつきこそが、現場の思考を停止させる最大の原因です。

データ活用を阻害しているのはツールではなく、言葉の誤解です。

データ活用の「3つの基本構造」

専門的な用語を削ぎ落とせば、データ活用はこの極めてシンプルな3ステップに集約されます。
目的は常に「使う」ことにあります。



データ活用を阻害しているのはツールではなく、言葉の誤解です。

「分析」の正体

[分析] = [比較]

知りたいことを、データの中から見つけ出す作業

分析とは、決して難解な数字の羅列をこねくり回すことではありません。「比較」することによって、意味のあるメッセージを抽出する極めてシンプルなプロセスです。

[取る]

[見る]

[使う]

思考モデル：収穫データから「アクション」が生まれるまで



雑多なデータ (収穫した野菜の山)。
この時点では意味を持たない。



種類別に整理し、可視化する。

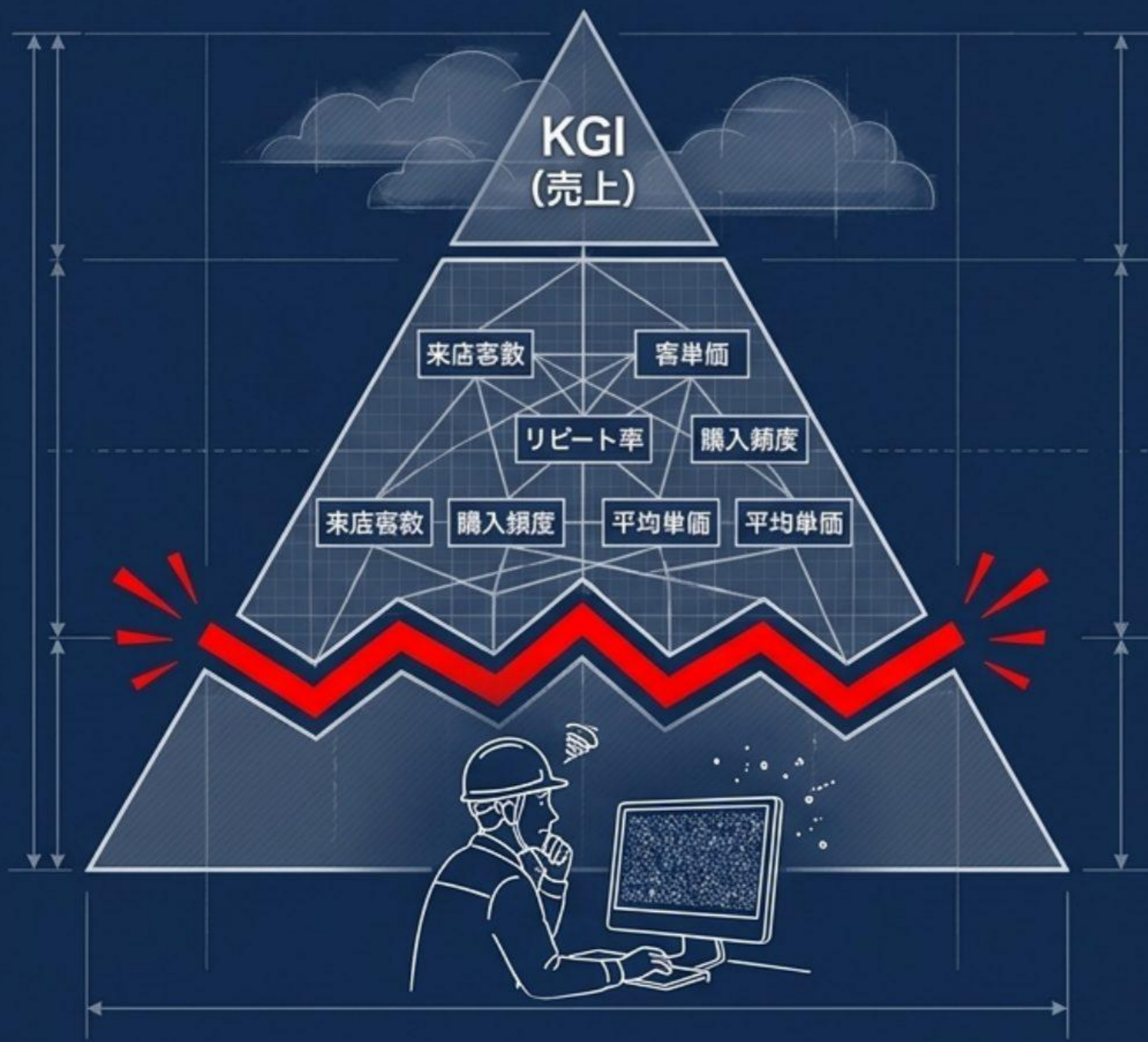


目標との「比較」によって、初めて異常 (玉ねぎの不足) に気づく。



原因 (産地) を特定し、収穫を増やす改善アクションへ繋げる。

KPIの錯覚：トップダウンの限界



売上 (KGI) を数式で分解していく従来の「KPIツリー」。

論理的ですが、現場の具体的な「日々の施策」から乖離しやすく、「KPIの数字を作ること」自体が目的化する本末転倒を引き起こします。

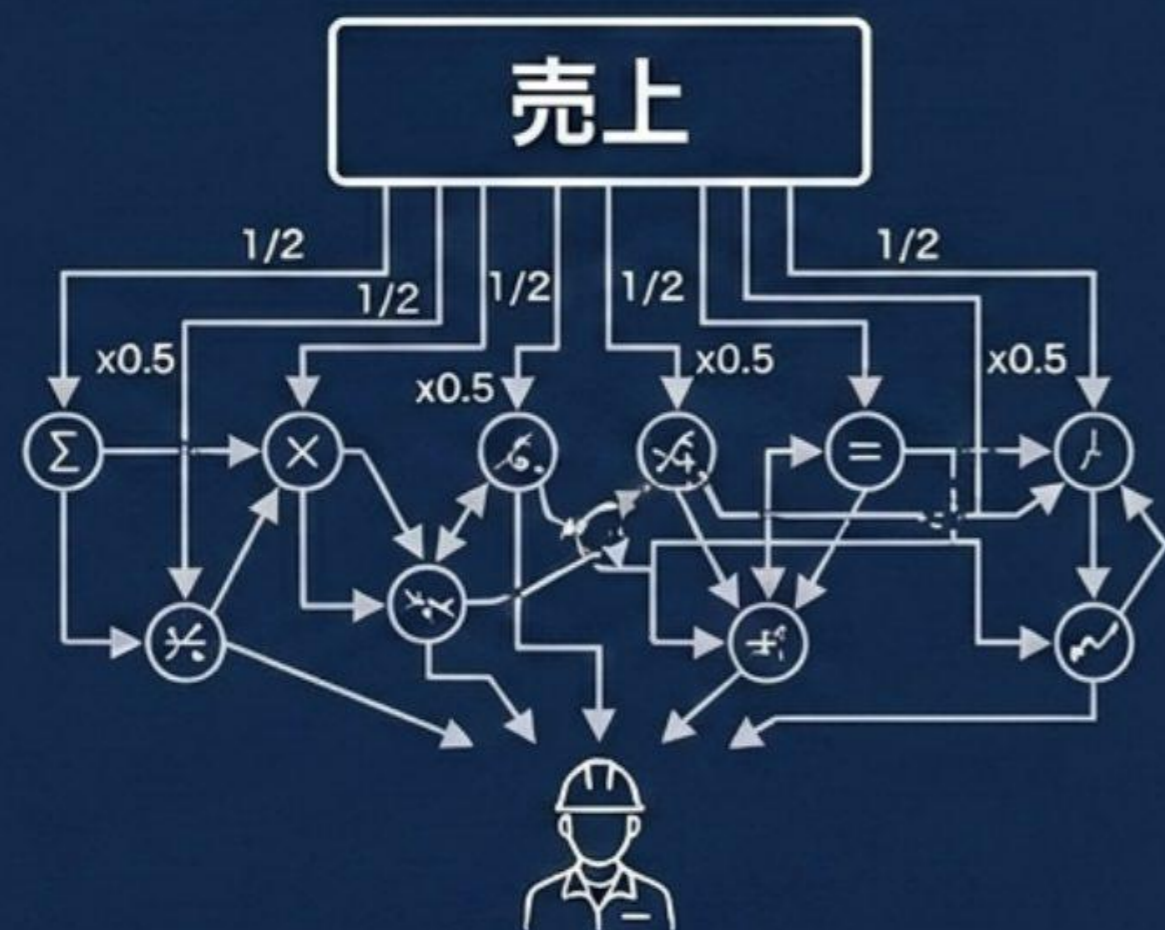
[取る]

[見る]

[使う]

現場を動かす「アクション起点」のKPI設計

従来のKPI (Top-Down)



- 数値の因果関係に依存
- 現場の行動と結びつかない
- PDCAが停滞する

無数にあるKPIから「何を見るべきか」を探すのではなく、
あなたの「アクションを評価する数値」こそがKPIです。



ツールに対する大いなる誤解



84%の上場企業が導入しているGoogle アナリティクス。
「とりあえず見れば、ツールが勝手に分析して答えをくれる」——そう思っていないですか？

GA4を開いて「どこを見たらいいですか？」と迷うのは、ツールの中に答えを探しているからです。
答え（目的）は、常にあなたのビジネスの中にしかありません。

[取る]

[見る]

[使う]

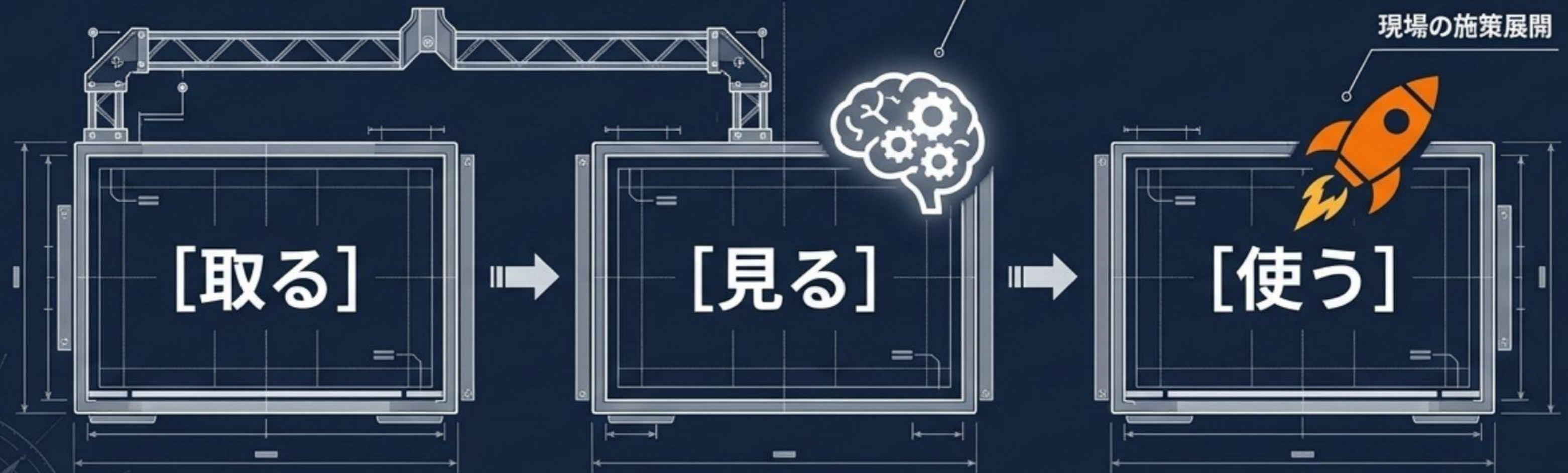
GA4の本当の「現在地」

ツール名に「アナリティクス（分析）」とついていますが、GA4単体では分析はしてくれません。
GA4は強力な「データ計測・集計ツール」であり、分析を行うのは人間の役割です。

GA4がやってくれること 

あなたがやること：分析（比較・意味づけ）

現場の施策展開



現代のGA4における「AI」の真の役割

AIを活用するためには、基盤となる「正確なデータ計測（取る）」がこれまで以上に重要になります。

データ補完



欠損したデータを学習から予測・補完する。

予測オーディエンス



過去のデータから「購入しそうなユーザー」を予測し、
広告配信を最適化する。



拡張へのロードマップ：無償版 vs GA4 360（有償版）

有償版にしかない「魔法の分析機能」は存在しません。ビジネスが成長し、より大規模なデータ量と高度なデータ基盤（Google Cloud連携）が必要になった時が、アップグレードのタイミングです。

	無償版	GA4 360
基本機能	✓	✓
データ量 / キャパシティ		
BigQueryエクスポート	100万件	数十億件

パラダイムシフト・マトリクス

	9割の誤解	データマスターの真実
データの捉え方	データ=高度な統計分析	分析とは目標に対する「比較」である
KPIの導き方	売上から逆算されたツリー構造	現場の「アクション」を評価する数値
GA4の役割	答えを教えてくれる分析官	計測と集計を担う最強の「インフラ」



羅針盤を手にも、次のアクションへ

ダッシュボードの前で立ち止まるのは、
今日で終わりにしましょう。
まず決めるべきは、あなたのビジネスの
「目的」と「アクション」です。
データはその後から、必ずあなたを
正しい方向へ導いてくれます。

GA4の高度な活用、GA4 360への移行、
データ基盤構築のご相談はアユダンテまで。
<https://ayudante.jp/> | info@ayudante.jp

[取る]



[見る]



[使う]

