

各 位

2026年6月2日
株式会社インプレス

データを成果につなげる、事業成長のエンジンに変える実践術
『顧客データ基盤 (CDP) 構築・運用マスター講座』を6月2日に配信開始
明日から現場で動ける「アクションプラン」を描き、最初の施策を成功に導く

インプレスグループでIT関連メディア事業を展開する株式会社インプレス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：高橋隆志）は、人気書籍と連動して動画化したビジネス・実務で役立つスキルや考え方が学べるオンデマンド配信講座「Impress Books Academy（インプレス・ブックス・アカデミー）」の新講座として、中小～中堅企業でも再現可能なCDPの実践的な構築・運用方法を学ぶ『ビジネスを最大化する顧客データ基盤 (CDP) 構築・運用マスター講座』を2026年6月2日（火）から配信開始します。



CDPのつくり方

ビジネスを最大化する
顧客データ基盤(CDP)
構築・運用マスター講座

PDF版電子書籍付き

GA4×BigQueryによる顧客データ基盤構築・活用実践ガイド

CDPのつくり方

小川 卓・小畑陽一・柳井隆志・渡邊侑紀

UNCOVER TRUTH 小畑 陽一氏

UNCOVER TRUTH 渡邊 侑紀氏

GA4×BigQueryによる顧客データ基盤構築・活用実践ガイド

CDPのつくり方

小川 卓・小畑陽一・柳井隆志・渡邊侑紀

UNCOVER TRUTH 小畑 陽一氏

UNCOVER TRUTH 渡邊 侑紀氏

GA4×BigQueryによる顧客データ基盤構築・活用実践ガイド

CDPのつくり方

小川 卓・小畑陽一・柳井隆志・渡邊侑紀

UNCOVER TRUTH 小畑 陽一氏

UNCOVER TRUTH 渡邊 侑紀氏

■クッキー規制時代のマーケティングを最大化する「CDP」の必要性

サードパーティクッキーの廃止動向や、世界的なプライバシー規制の強化を背景に、従来のデジタルマーケティング活動は根本的な変革を迫られています。今、あらゆる企業に求められているのは、自社で取得した「ファーストパーティデータ」を中心に、多様な接点に点在する顧客データを統合・活用する「CDP（カスタマー・データ・プラットフォーム）＝顧客データ基盤」の整備です。

しかし、多くの企業において、CDPは「高額なシステムを導入したものの、どう運用して施策に繋げればよいか分からない」「データが集まっただけで現場が動かない」といった課題に直面しています。本講座は、CDPを単なるシステム投資に終わらせず、真にビジネス成果を生み出すための「事業成長のエンジン」へと変える知見を提供します。

■ビジネスを最大化するCDPの構築・運用をマスター

この講座は、中小～中堅企業でも再現可能なCDPの実践的な構築方法を解説した書籍『CDPのつくり方

GA4×BigQueryによる顧客データ基盤 構築・活用実践ガイド』の電子書籍（PDF版）と、著者陣による解説動画がセットになったオンデマンド講座です。ビジネスにおいてCDPを活用できるように「顧客データ基盤をどのようにつくるのか」「どうやって運用していくべきか」について、ビジネス観点からのエッセンスを凝縮して1時間45分という短時間にまとめて解説。CDPを「事業成長のエンジン」に変えるための戦略から、失敗しないための要件定義、現場を動かす施策PDCAまでを体系的に学ぶことができます。

■「導入しただけ」で終わらせない。最初の施策を成功に導くアクションプラン

この講座は「自社でCDPプロジェクトを主導し、最初の施策を成功させる」ことを受講ゴールとして設定しており、動画視聴による学習で「明日から現場でどう動くべきか」という具体的なアクションプランを描けるようになります。システムの完成を待つのではなく、CDPの構築と並行して「すぐに成果が見える施策（Quickwin）」を実行し、社内に価値を示していく実践力を養うことができます。

■ 本講座の特長

1. 少工数・低コストで始める現実的なスモールスタート手法

中小～中堅企業でも導入可能な現実的なスモールスタートの手法を解説。魔法のツールとして過度な期待をするのではなく、すぐに成果が見える取り組み（Quickwin）から着実に進める方法が学べます。

2. 「ビジネス観点」に特化した実践的な運用ノウハウ

システムの構築だけでなく、CDPを活用して「現場を動かす」ための分析手法や施策実行のPDCAサイクルに焦点を当てています。LTV（顧客生涯価値）経営の実現や、パーソナライズ施策の展開方法など、ビジネス成果に直結する知見が網羅されています。

3. 「失敗しない」ための要件定義とプロジェクト進行術

CDP構築においてよくある失敗例を提示し、ミッションの可視化、業務整理、運用体制の策定といった、プロジェクトを成功に導くための「ビジネス要件定義」の手法を丁寧に解説します。

4. 書籍の「技術的ロジック」と、動画の「ビジネス観点のエッセンス」で実践力を高める！

付属となる書籍『CDPのつくり方 GA4×BigQueryによる顧客データ基盤 構築・活用実践ガイド』では、Google アナリティクス 4（GA4）とBigQueryを活用し、少工数・低コストで構築・運用できる顧客データ基盤の具体的な実装方法を解説しています。名寄せ処理や行動履歴の統合など、これまで明文化されにくかった技術的なロジックを実践的に学べるため、手元に置いて辞書のように活用するのに最適です。

動画講座では「ビジネス観点」に特化し、CDPをどのように事業へ活かしていくかのエッセンスを凝縮しており、プロジェクトの進め方や、経営層・現場を巻き込むための要件定義、効果検証とPDCAの回し方など、ビジネスの現場で「明日からどう動くべきか」のアクションプランを視覚的・直感的に習得できます。

5. コエテコカレッジによる利便性の高い配信

配信には「コエテコカレッジ」を採用。受講者は場所や時間を選ばず、PCやスマートフォンからいつでも学習をスタートできます。

■本講座は以下のような方におすすめです

- ・企業のDX・マーケティング担当者
- ・顧客データ基盤を構築・運用したい中小～中堅企業のリーダー
- ・CDPの導入が決まったものの、具体的にどうビジネス成果につなげればいいのか分からない方
- ・すでにデータ統合はしたものの、現場でツールが使われず形骸化していることに悩んでいる方

■オンデマンド講座の画面イメージ

自分に適したCDPの選び方 UNCOVER TRUTH

データ蓄積型 (アナリティクス型)	リアルタイム型 (アセンブリー型)	CX / CRM型
様々な様式のデータを柔軟かつ長期間にわたり蓄積。膨大なデータソースを組み合わせて条件分級したセグメントに強み。	タグマネジメントをベースに顧客データ管理へ発展。データ収集のリアルタイム性に優れているところが強み。	レコメンド/MA/接客ツールなどを高度利用するために施策ツールから発展。特定の施策ツールを高度活用する専用CDP。
Google Cloud Platform TREASURE DATA	hightouch TEALIUM	KARTE Datahub Rtoaster Sprocket DataStudio

CDP をどのように事業へ活かしていくかのエッセンスを凝縮。1時間45分という短時間で解説

効果測定 金額インパクトの算出 UNCOVER TRUTH

施策実施後には効果検証を実施しましょう。改善効果が見られたら、改善した数値から金額インパクトを算出しましょう。CRM施策は継続的に実施することで顧客育成や売上向上に繋がっていきます。**中長期的な継続を加味した金額インパクトを算出**しましょう。

▼F2転換施策 効果検証例 (1か月間の実績)

対象者	対象人数	購入者数	F2転換率
施策対象顧客	11,405	5,338	46.8%
非施策対象顧客	11,329	4,350	38.4%

988人増 8.4% UP

1年間の施策継続を想定すると…

推定引き上げ人数/月 (988人) × F2時平均単価 (¥2,520) = CDP関与金額/月 (¥2,489,760) → **年間金額インパクト 約3,000万円**

ビジネスの現場で「明日からどう動くべきか」のアクションプランを視覚的・直感的に習得できる

■講座の構成 (カリキュラム) 合計 1 時間 45 分

- < 第 1 章 > イントロダクション
- < 第 2 章 > 戦略編：CDPを「事業成長のエンジン」に変える
- < 第 3 章 > 設計・推進編：CDP構築における「失敗しない」ための要件定義
- < 第 4 章 > 運用・実践編：「現場を動かす」分析と施策実行PDCA
- < 第 5 章 > 総括・アクションプラン

■講師プロフィール

小畑陽一

株式会社UNCOVER TRUTH 取締役COO

music.jpやルナルナを手がけるエムティーアイ社出身。BtoBソリューション事業責任者として、大手企業向けモバイルサイト構築ソリューションで、国内ナンバーワンのASP (SaaS) サービスにグロースさせる。当サービスはEC業界で国内売上TOP100社のうち50社以上で採用された実績を持つ。2014年、取締役COOとして(株)UNCOVER TRUTHの経営に参画。主にマーケティングおよびストラテジーを管掌し、複数のクライアントではコンサルティングにも従事。当社の「顧客理解を深めるデータ分析力」を武器に、CRM戦略設計からCDPを活用したデータ活用・施策推進まで、上流から伴走するコンサルティングを得意とする。ad:tech Tokyo / Kyushu、宣伝会議、MarkeZine、Web担当者フォーラムなど講演活動多数。著書に日本初のCDP専門書籍『ユーザー起点マーケティング 実践ガイド』がある。

渡邊侑紀

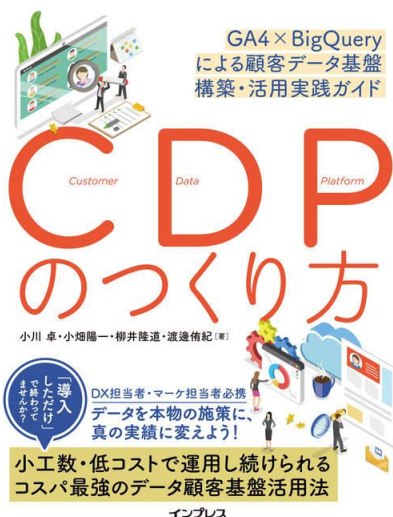
株式会社UNCOVER TRUTH コンサルティンググループ アナリストチーム リーダー

2017年に大手化粧品メーカーに入社後、ECサイトの改善分析や施策PDCAの促進を担当。DWHとBIを用いて社内データの集約、可視化、レポートを行い、社内データの有効な活用促進を行う。その後UNCOVER TRUTHに参画し、体系的な分析や施策活用を見据えたCDPの構築設計やBIツールを使ったダッシュボード構築で多くのクライアントを支援。

■オンデマンド講座の概要

- ・名称：ビジネスを最大化する「顧客データ基盤(CDP)」構築・運用マスター講座
- ・配信開始日：2026年6月2日（火）
- ・動画時間：1時間45分
- ・講師：小畑陽一氏、渡邊侑紀氏
- ・販売価格：電子書籍セットプラン 6,930円（税込）
動画のみ（書籍なし）プラン 3,850円（税込）
※研修など多人数でのご利用についてはお問い合わせください
- ・視聴期限：期限なし
- ・セット書籍：
『CDPのつくり方 GA4×BigQueryによる顧客データ基盤 構築・活用実践ガイド』（PDF版）
- ・講座販売ページ（コエテコカレッジ）
 - ・電子書籍セットプラン：<https://coeteco.impress.co.jp/live/ynjcy1x7>
 - ・講座（動画）のみプラン：<https://coeteco.impress.co.jp/live/7wpc6v1j>

■（参考）書籍情報



書名：『CDPのつくり方 GA4×BigQueryによる顧客データ基盤 構築・活用実践ガイド』

著者：小川 卓氏、小畑 陽一氏、柳井 隆道氏、渡邊 侑紀氏

発売日：2025年8月7日

ページ数：416ページ

サイズ：B5変形判

定価：3,905円（本体3,550円＋税10%）

電子版価格：3,905円（本体3,550円＋税10%）

※インプレス直販価格

ISBN：978-4295021643

◇インプレスの書籍情報ページ：

<https://book.impress.co.jp/books/1124101034>

※本講座のセット版に含まれるのは本書のPDF版電子書籍です。

以上

【株式会社インプレス】 <https://www.impress.co.jp/>

シリーズ累計8,000万部突破のパソコン解説書「できる」シリーズ、「デジタルカメラマガジン」等の定期雑誌、IT関連の専門メディアとして国内最大級のアクセスを誇るデジタル総合ニュースサービス「Impress Watchシリーズ」等のコンシューマ向けメディア、「IT Leaders」をはじめとする企業向けIT関連メディアなどを総合的に展開・運営する事業会社です。IT関連出版メディア事業、およびデジタルメディア&サービス事業を幅広く展開しています。

【インプレスグループ】 <https://www.impressholdings.com/>

株式会社インプレスホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役：塚本由紀）を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「航空・鉄道」「モバイルサービス」「学術・理工学」を主要テーマに専門性の高いメディア&サービスおよびソリューション事業を展開しています。さらに、コンテンツビジネスのプラットフォーム開発・運営も手がけています。

【本件に関するお問合せ先】

株式会社インプレス 広報担当：丸山

E-mail: pr-info@impress.co.jp URL : <https://www.impress.co.jp/>

※弊社はテレワーク推奨中のため電話でのお問い合わせを停止しております。メールまたは Web サイトからお問い合わせください。