

業務データ分析レポート

サンプル - 小売業 売上・顧客分析

分析対象

ECサイト 売上・顧客データ (2009-2011年)

分析項目

- ① データクレンジング・品質確認
- ② 売上トレンド分析 (月次・週次・前年比)
- ③ 商品別パフォーマンス・パレート分析
- ④ 顧客セグメント分析 (RFM)

作成日: 2026年06月01日

作成者: シニアデータサイエンティスト

データ分析・レポート自動化サービス提供中

分析の背景と目的

あるECサイトが2年分の売上・顧客データを保有しているものの、データを経営判断に活かせていない状況でした。本分析では、売上トレンド・商品パフォーマンス・顧客行動の3つの観点から現状を整理し、次にとるべきアクションを提示しています。

£17.7M

総売上

2009-2011年

5,878

分析対象顧客数

クレンジング後

上位20%

の商品が売上の80%を占める

パレートの法則

主要な発見（3点）

1

売上は前年比で成長しているが、11月に集中する季節性が強い。
→ 9月中旬までに在庫・人員の準備が必要。

2

上位20%の商品が売上の大半を占める（パレートの法則）。
→ 主力商品の欠品防止を最優先課題として管理すべき。

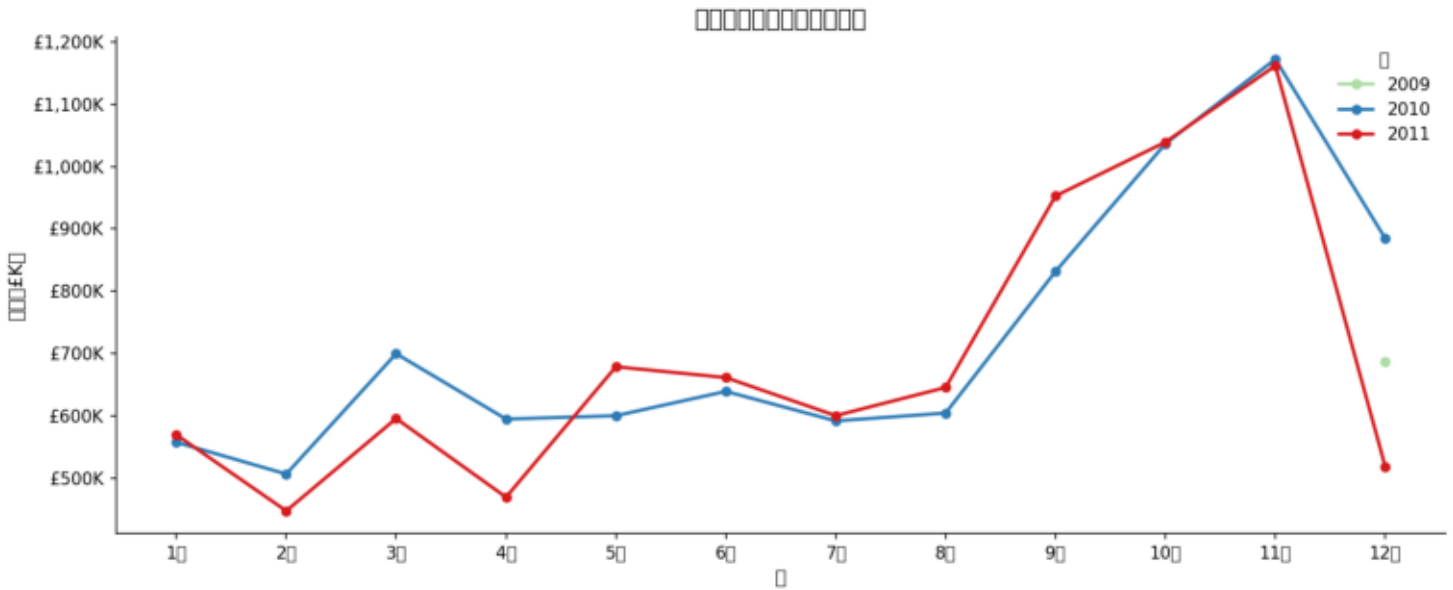
3

優良顧客（Champions）は顧客全体の一部だが、売上への貢献度は突出して高い。
→ このセグメントの離脱防止策が最大のROIをもたらす。

データ概要

分析期間	2009年12月～2011年12月
取引レコード数	約80万件（クレンジング後）
対象顧客数	5,878名
対象商品数	5,283品目
対象国	英国を中心に40カ国以上

月別売上推移（前年比較）



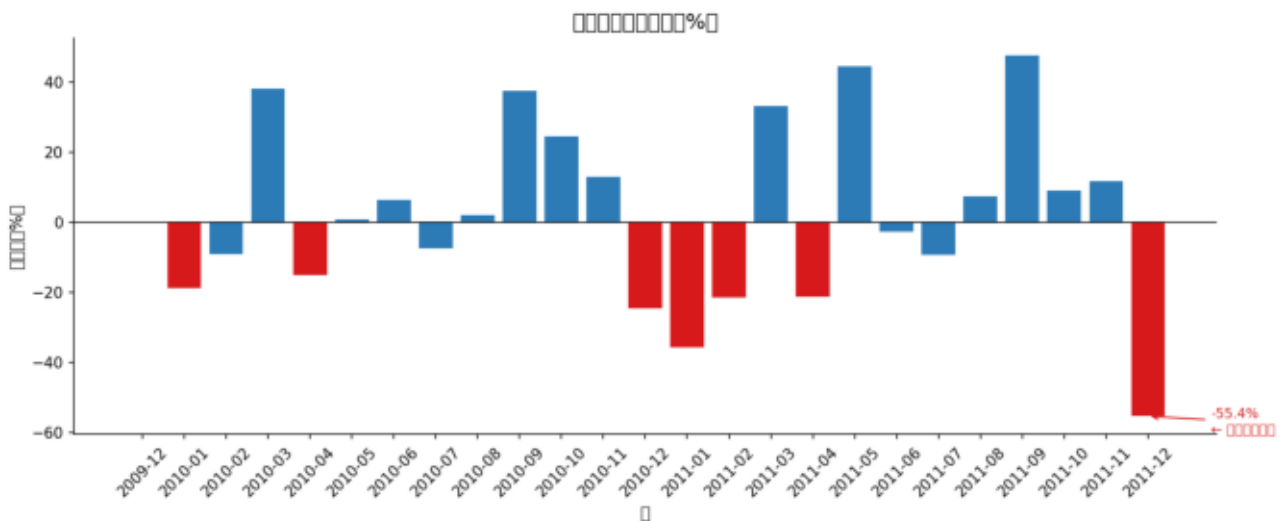
分析コメント

▶ 11月に売上が急増する季節性が2年連続で確認される。ホリデーシーズン需要が最大の変動要因。

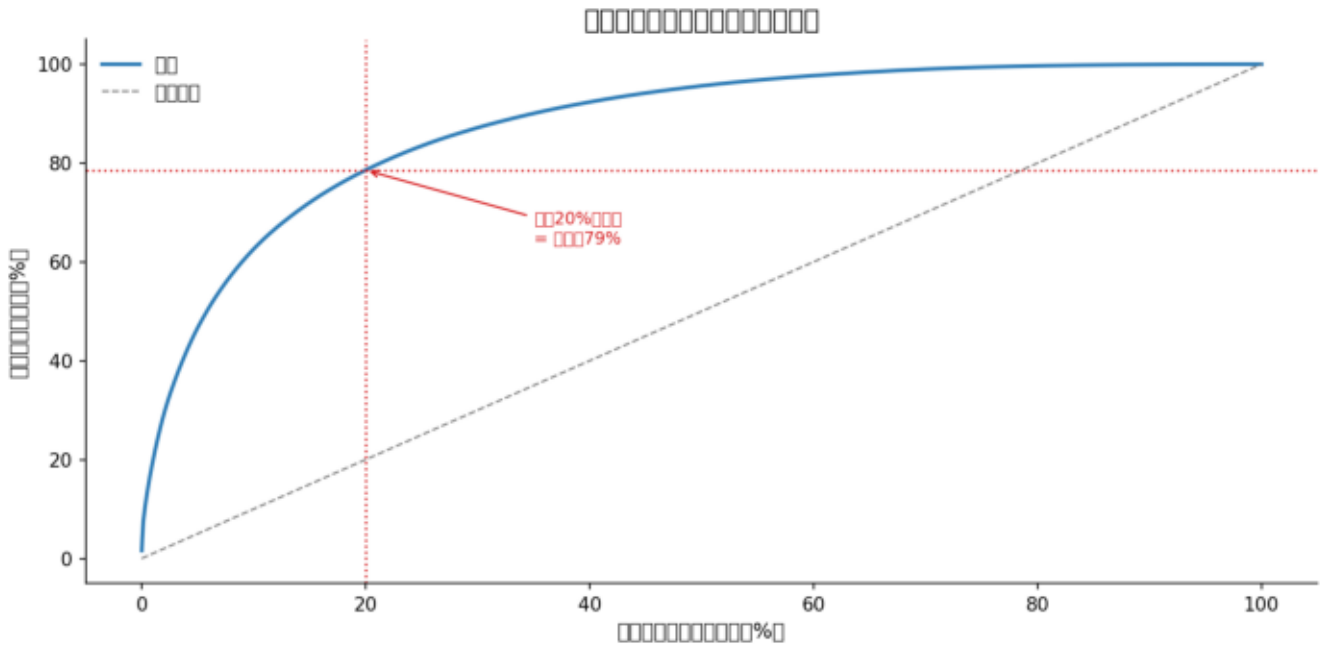
▶ 2011年の売上は前年比で成長しており、事業の基礎的な成長トレンドは維持されている。

→ 在庫・人員の準備は9月中旬が限界ライン。ホリデー需要を逃さないための早期手配が収益を左右する。

前月比変化率（月次）



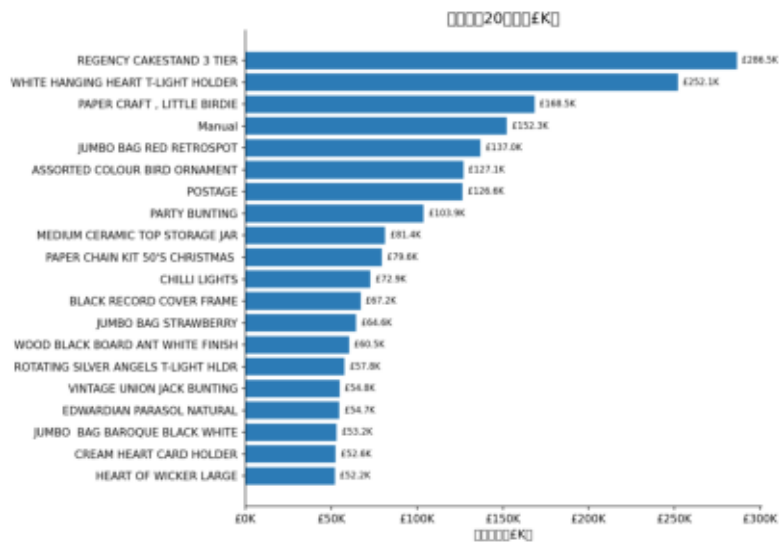
パレート分析（売上集中度）



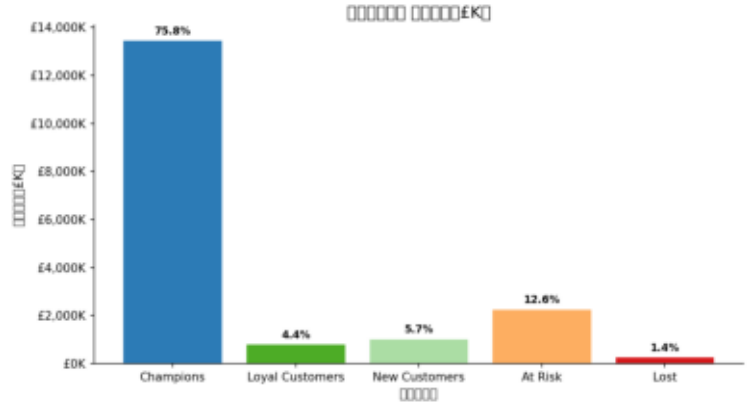
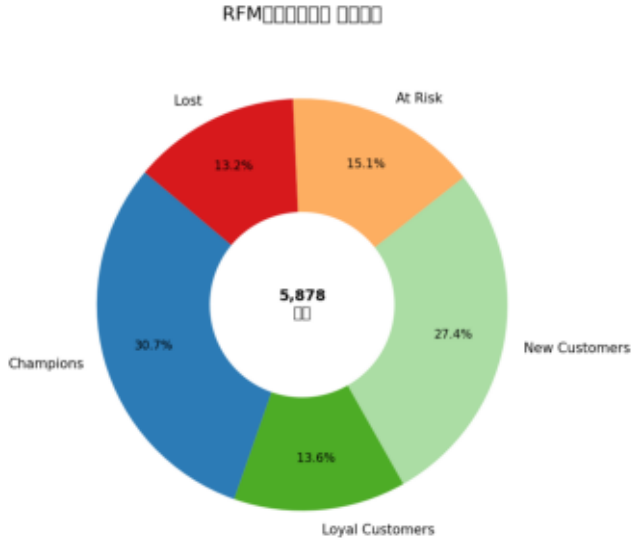
分析コメント

- ▶ 上位20%の商品が売上の大部分を占める「パレートの法則」が成立している。
- ▶ 注文件数が多いが売上上位でない商品は、価格改定（値上げ）による利益改善の余地がある。
- 主力上位10品目の欠品ゼロが最優先。この10品目だけで全売上の約40%を支えている。

売上上位20品目



セグメント別 顧客数・売上構成



セグメント別 推奨アクション

Champions	最近・頻繁・高額	VIP特典・新商品の先行案内で関係を深める
Loyal Customers	継続購入・関与高	ポイントプログラム・定期購入割引を提案
At Risk	過去優良・最近なし	30日以内に限定クーポンで再来店を促す
New Customers	初回・少数回購入	購入後7日以内のフォローメールで2回目へ
Lost	長期未購入	再獲得キャンペーン or リスト管理へ移行

→ Championsは顧客の約31%だが売上の76%を担う。このグループの離脱防止が最大ROIの施策。

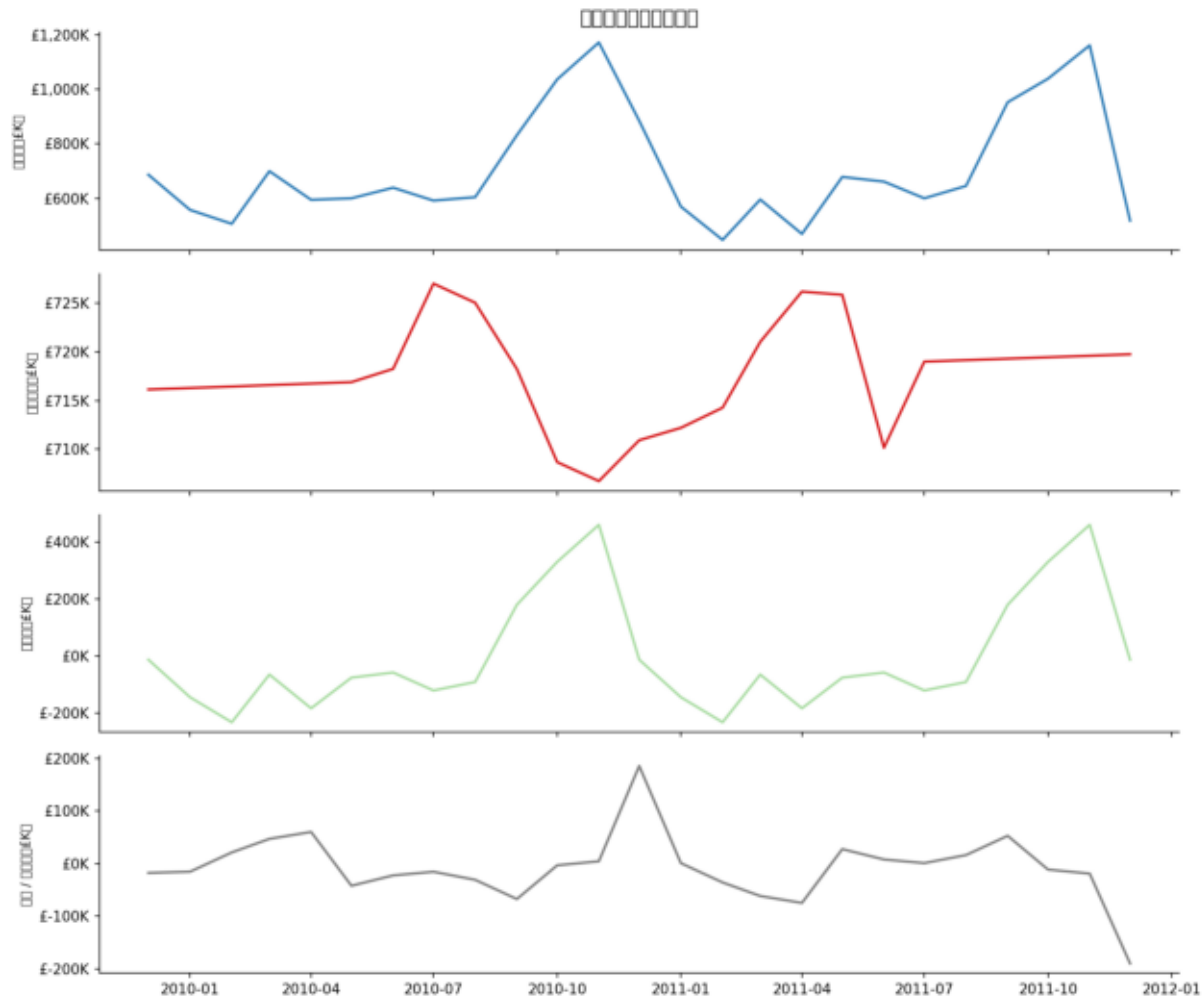
スコア別 RFMヒートマップ



各セグメントのR（直近性）・F（頻度）・M（金額）の平均スコアを示します。Championsはすべてのスコアが高く、Lostはすべてが低いことが確認できます。

季節性分解（トレンド・季節成分・ノイズ）

売上時系列を「長期トレンド」「季節性」「残差」に分解。季節性を除いても右肩上がりのトレンドが確認でき、事業の基礎成長が示されています。



分析手法について

本レポートは以下の手法・ツールを用いて作成しています。専門知識がなくても理解できるよう、結果はすべて日本語で解説しています。

■ データクレンジング

キャンセル・欠損・異常値の除去。分析に使えるデータだけを抽出します。

■ トレンド分析

月次・週次の集計と前年比較。季節性分解により構造的な成長トレンドを抽出します。

■ パレート分析

売上の集中度を可視化し、どの商品・顧客に注力すべきかを明確にします。

■ RFM分析

最終購入日・購入頻度・購入金額の3指標で顧客をスコアリングし、5グループに分類します。

ご依頼・お問い合わせ

現役データサイエンティストが対応します。

- ・ ExcelやCSVファイルを送るだけでOK
- ・ 図表付き分析レポート（PDF or Excel）で納品
- ・ わかりやすい日本語解説つき
- ・ データの目的が不明確でもご相談いただけます

まずはお気軽にメッセージをどうぞ。

本レポートはサンプルです。実際のご依頼内容に応じてカスタマイズした分析・レポートを作成します。