

# 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05月08日

作成者: シニアデータサイエンティスト

Coconala にてデータ分析サービスを提供中

## 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し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。

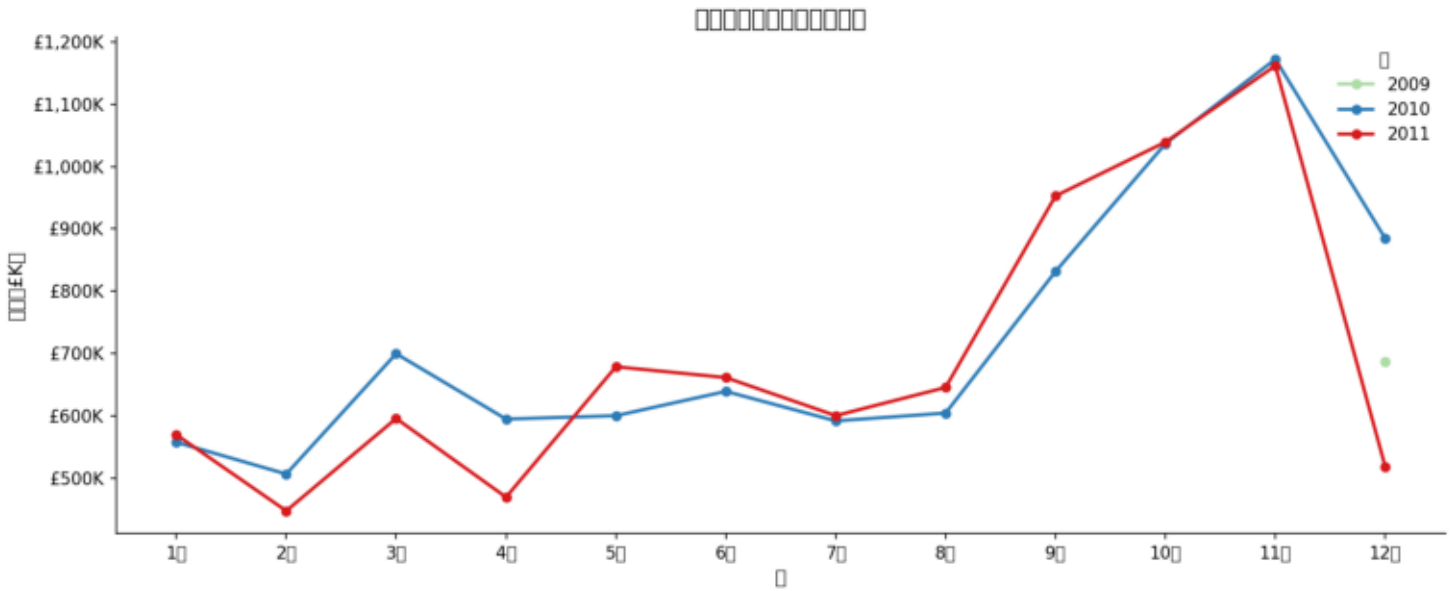
## 主要な発見（3点）

- 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	約4,300名
対象商品数	約3,600品目
対象国	英国を中心に40カ国以上

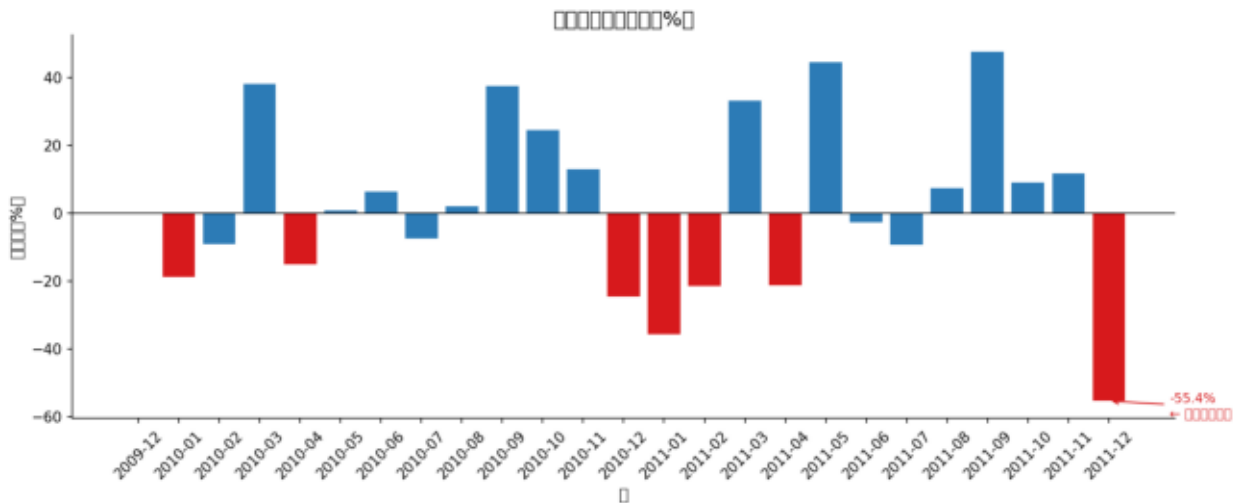
月別売上推移（前年比較）



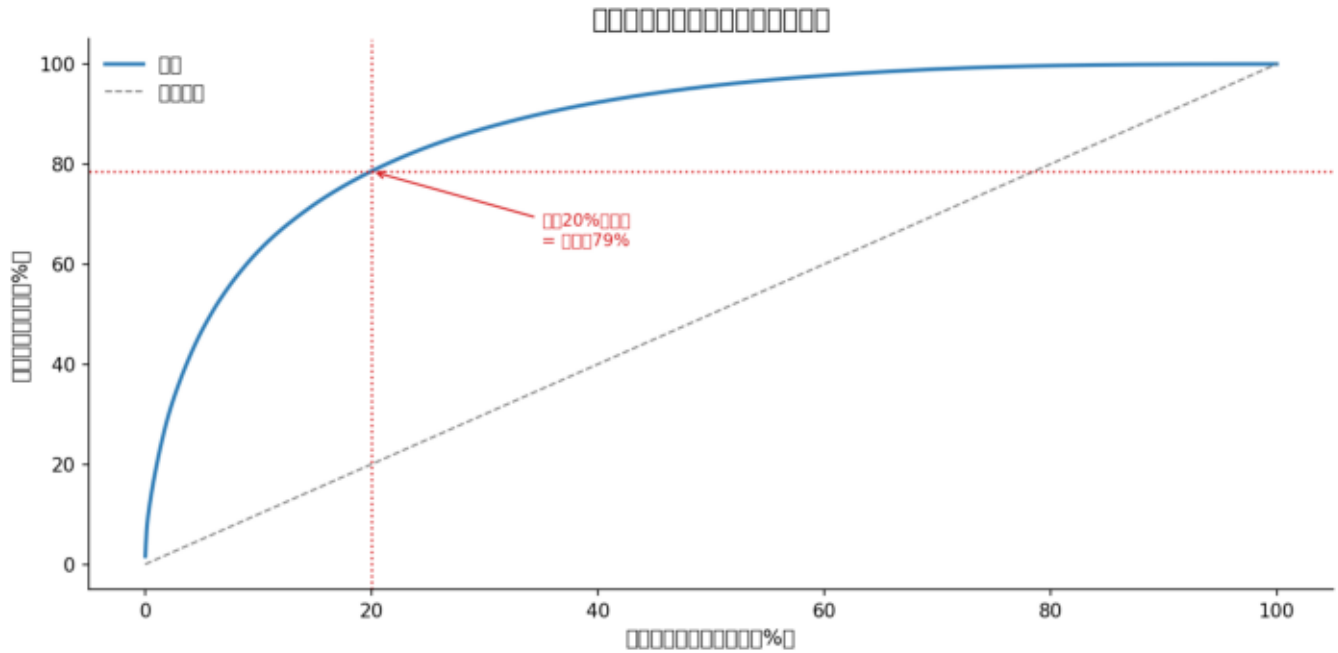
分析コメント

- ▶ 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。
- ▶ 1～2月（Q1）は年間で最も売上が低迷する時期。割引・新商品投入などの施策検討が有効。

前月比変化率（月次）



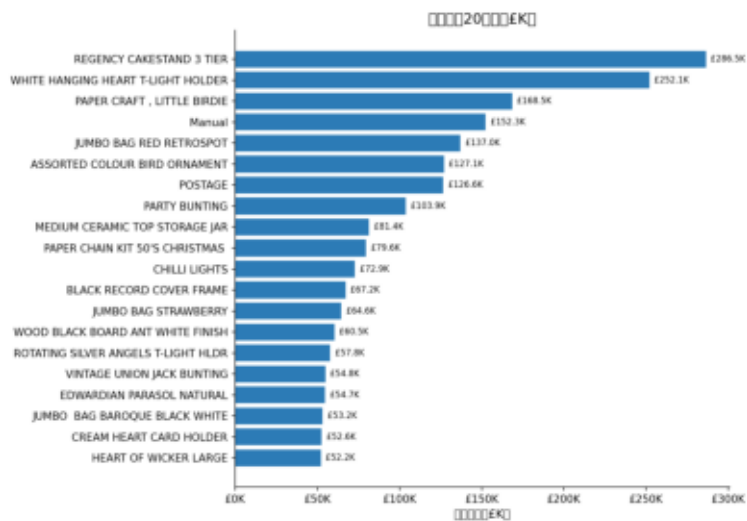
### パレート分析（売上集中度）



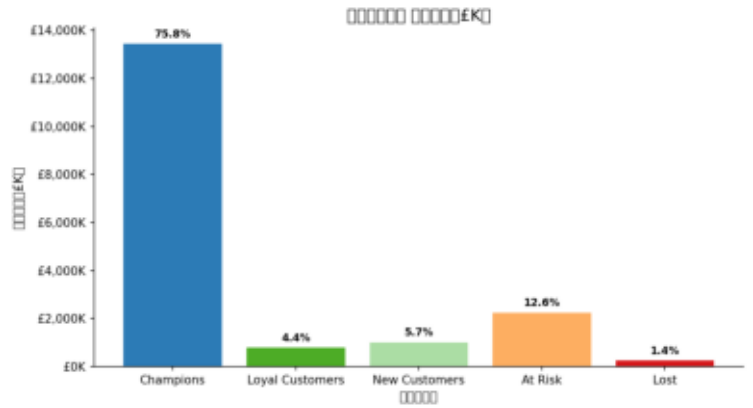
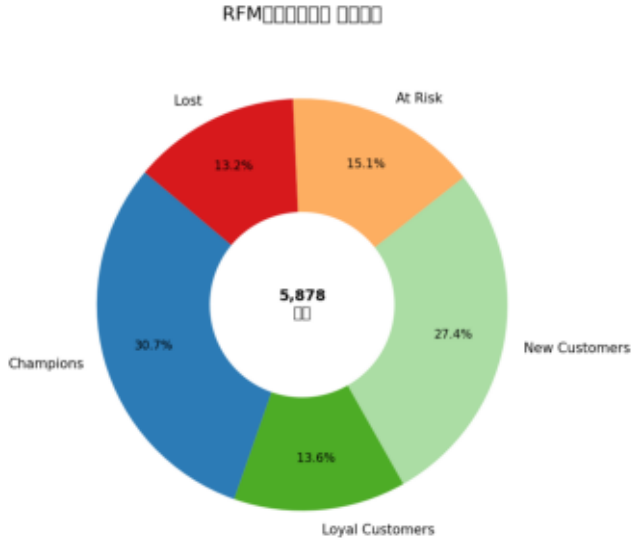
### 分析コメント

- ▶ 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。
- ▶ 主力商品の欠品は売上全体に直接影響するため、在庫管理の最優先対象として管理すること。
- ▶ 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。

### 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

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
- ・ 日本語でのわかりやすい解説つき
- ・ データの内容や目的が不明確でもご相談いただけます

Coconalaにてサービスを提供中です。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。