

データ分析の専門ではないが
データを読み解き戦略を立てる方のための

データ分析力養成講座

2015年8月19日(水) 1日集中【東京教室】

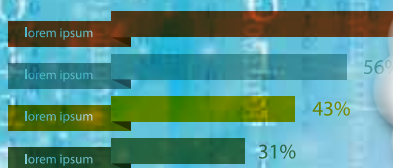
年間の売上推移や競合との
比較などデータはあるが、
いまいちどこを見ればよいのか
分からない。



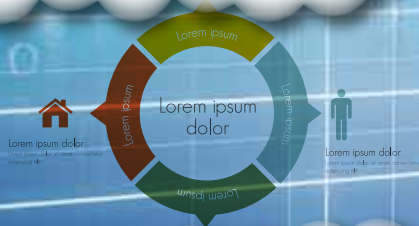
過去の反応率や申込のデータから
傾向は読み取れたが、そこから
戦略をどう立てればよいのか。



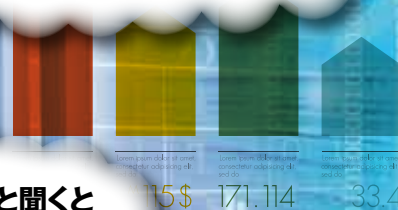
根拠となるデータが欲しいが、
これだ!というピンポイントなデータが
なかなか見つからない...



ひとまずグラフは作ってみたものの、
ここから何が読み取れるのか...



「データ」や「分析」と聞くと
つい尻込みしてしまう。



分析の手法は調べればいろいろ出てくるが、
難しそうで学ぶ気にはなれなかった...

マーケティング部門・
販促部門・
営業の方向け

統計的な知識がなくてもできるデータの読み方と
分析を通して「戦略の糸口を掴む力」を身に付けます。

ビッグデータ時代の今こそ、データから意味を見出し 戦略を発想する“人”のクリエイティビティが求められています。

昨今「ビッグデータ」に注目が集まっていますが、実はデータから何かを考える機会というのは、そうした専門家でなくても非常に多くあります。今月の売上や年間の推移、他社ブランドとの比較に市場規模など、新商品のマーケティング戦略を考える上で、またプロモーションの切り口を考える上で、さらに提案の企画書を考える上で、誰もが格闘しています。日々の経験から「こうじゃないか」という予想は考えられているのに、その根拠が集められない。データを見ると何かが起きているはずなのに、その原因が分からない。そうした悩みがあり情報を得ようと思っても、世に出ている分析の多くは統計的な知識が必要になる高度なものばかりです。しかし、データ分析でもっとも重要なのは「仮説力」であり、分析からアイデアを発想するプロセスと、着眼点さえ押さえれば誰でもできるものです。そこで、統計的な知識や手法ではなく、問題解決の糸口を見つけるためのスキルを身に付ける、「データ分析力養成講座」を開講します。

本講座のポイント

POINT 01

仮説設定力

分析は「正解」を出すわけではなく「ヒント」を出すものです。「こっちに手がかりがあるんじゃないか」という仮説設定力がどんな手法より重要です。

POINT 02

着眼点

分析においてのポイントは「どこに目をつけるか」です。やみくもにデータにあたらずセオリーを押さえることで、一気に分析はスムーズになります。

POINT 03

特異点

分析から意味のある結果を得るためのカギが「特異点」です。「ここに何かがある」という特異点を見つけれれば、その先の方向性が見えてきます。

POINT 04

分析から戦略を導くプロセス

分析には適切な順序があり、フェーズにしたがって進むことで、いま何について考えればよいのかがはっきりします。

事実

を集める

意味

を見出す

特異点

を見つける

要因

を特定する

仮説

を立てる

戦略

に落とし込む

下記のような方におすすめの講座です。

これまでの売上の推移や競合のデータを見ても、当たり前の結論しか得られず新しい切り口を見つけれ
ていない

とお考えの方



新しいプロモーションのアイデアには手ごたえがあるが、それが本当に有効なのか、裏付けがなく説得でき
ない

とお考えの方



提案の根拠となるデータを求められるが、どうにも数字や分析に苦手意識がある

とお考えの方



分析結果のポイントをグラフやチャートなどで明確に示し、説得力のある企画書を作りたい

とお考えの方



講座で学ぶこと

知識ではなく、文系・理系問わず活用できる"スキル"を身に付ける

STEP 01

価値あるデータを集め 事実から「意味」を見出す

- ✓分析は手法より着眼点
- ✓ハードなFactから始める
- ✓価値あるデータ収集法
- ✓データを読み解く3つの基本分析法
+企画に役立つ10手法

データは「3つの着眼点」と「3つの分析」で読み解く

注目点	内 容
①変化の度合いを見る →トレンド分析	長期間の時系列データを収集し、どのように変化しているのかの「流れ」を把握する。その中から特徴的な変化を見出す。
②分割して相違点を見出す →比較分析	全体をいくつかの要素に分割し、要素を比較して、相違点を見出す。
③影響を与える要因を探す →相関分析	全体の増減に影響を与える要因を探す。 要素の相違点をもたらす要因を探す。

長期時系列データから
変化度合をみる

分割したデータを比較し
相違点を見出す

影響を与える要因を探索する

STEP 02

データの「特異点」を見つけ 仮説を導き出す

- ✓分析結果と戦略をつなぐ特異点
- ✓特異点の要因の特定法
- ✓特異点から突破口を導き出す
- ✓特異点から仮説を見出す

データ分析のキモは「特異点」を見つけられるか

特異点…現時点の状況を端的に表わす特徴的なデータ・動き

- ☐ 全体がシュリンクしている中で伸びている商品やブランド
 - ビール系飲料の中のプレミアムビール
- ☐トレンドを変える変化変節点
 - 前々期から売上が伸びている商品カテゴリー
- ☐これまでと異なる志向や形態を表す要素
 - 各地に分散していたオフィスを1か所に集約
- ☐他のセグメントと違った動きをしているセグメント
 - 50代から「あずきバー」の消費が増える



STEP 03

仮説から戦略へ ジャンプする

- ✓状況仮説とニーズ仮説
- ✓仮説から課題を設定する
- ✓戦略を考えるためのフォーマット
- ✓仮説をアイデアへジャンプさせる
発想法
- ✓企画書をワンランクアップする
グラフ作成術

仮説から課題へ落とし込む

【本質的な要因】

【状況仮説】

【ニーズ仮説】

要因

要因

ターゲットが選
択(行動)してい
る理由・背景

発想

状況仮説を踏
まえて潜在ニ
ーズを探索する

発想

評価

課題
設定

カリキュラム

時間	テーマ	講義概要
10:00 ～ 12:00	データ分析きほんの“き” 基礎知識とプロセスを学ぶ	「仮説力」がすべて／データ分析のプロセス／定量データと定性データ／1次データと2次データ／価値あるデータの収集法／ハードなFactから始める／データを読み解く3つの基本分析／企画に役立つ10手法／ケーススタディ
13:00 ～ 15:30	データ分析から仮説を見出し 戦略構築への展開方法を学ぶ	データから意味を見出す／分析と戦略をつなぐ「特異点」／気づきの中から特異点を見極める／要因を考察する／特異点から仮説を導き出す／仮説から課題を設定する／仮説から戦略へ結びつける／TIPS:企画書をワンランクアップさせるグラフ作成法
15:50 ～ 17:20	データ活用の実例と 陥りがちなポイントを押さえる	データ活用は3つの視点で考える／データは何をしてくれるか／自社データと他社データの使い分け／データの販促活用3つのポイント／陥りがちなデータ活用の袋小路／ケーススタディから考える

講師プロフィール



蛭川 速氏
株式会社フォーカスマーケティング
代表取締役社長

大学卒業後、地方銀行を経てマーケティング専門のコンサルティング会社へ勤務。以来18年間、商品企画や販売促進などマーケティング支援を行う。2012年より現職。「マーケティングは仮説設定が全て」が信条。定量データから戦略仮説を見出す手法を考案。著書に「マーケティングに役立つ統計の読み方」「よくわかるExcelデータ分析入門」がある。



築島 亮次氏
株式会社インテュート・マージャー
代表取締役社長

世界最大級の統計アルゴリズムコンテスト「RSCTC 2010 Discovery Challenge」で世界3位。日本最大級を誇る約4億のオーディエンスデータを用い、DMP構築やデータ活用の支援、データ解析、データ利用チャネルへの連携事業を行う。月刊「販促会議」にて「明日から使えるデータ活用入門」を連載中。

講座概要

- 開催日程：2015年8月19日（水） 10:00～17:20
- 受講料金：49,000円（税別）
- 受講対象：マーケティング部門・販促部門・営業・プランナー・デザイナーなどで統計を専門に学んだことがないがデータを扱う方。また根拠のある戦略・提案を考えたい方。
- 講義会場：東京・南青山
- 定員：30名

お申込みはWebから またはこちらまで
FAXにてお送りください

➡ 03-3475-3033

お申込み者情報記載欄

氏名	会社名	部署・役職
派遣責任者氏名		部署・役職
〒 住所	TEL	
E-mail (本人)	E-mail (派遣責任者)	
申込形態 ①企業申込（請求書を発行します） ②個人申込	宣伝会議からの情報 ①いる ②いない	
お振込み先 三菱東京 UFJ 銀行 青山支店 普通 1145602 口座名義：株式会社宣伝会議		



コミュニケーション シンクタンク
宣伝会議

■お申込・お問合せ

株式会社宣伝会議 〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号

TEL：03-3475-3030 E-mail：info-educ@sendenkaigi.co.jp www.sendenkaigi.com/class/

※受講料について、開講前のご入金を原則とさせていただきます。入金が確認できず、ご受講いただけませんのであらかじめご了承ください。一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※受講は申込者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。企業派遣による申し込みの場合でも、受講者の変更は受け付けておりません。※天候不順によるアクシデントや講師の都合により、直前に日程変更になる場合がございます。その際、交通費の保証はできませんのでご了承ください。※弊社と発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除します。※弊社と同様の教育講座を開催している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とする受講等に関しましては、審査の上、お申し込みをお断りする場合がございます。また、お申し込みから審査までの間に、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※申込書により株主総会が取得した個人情報（お名前、住所、会社名、所属部署、所属職種、所属階級、所属部署、所属職種、所属階級、所属部署、所属職種、所属階級）は、本講座の運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内等をお送りするために利用します。プライバシーポリシー（http://www.sendenkaigi.com/privacy/）をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。