

分析しやすいデータに加工する

データの抽出とピボットテーブルの活用

練習用データ

2章_練習用_09_1
2章_練習用_09_2

収集したデータは、目的に応じて加工すると、分析しやすくなります。データを加工する際は、数式や関数を使い、できるだけ元のデータを変更しないようにしましょう。ここでは、数式や関数を使ってデータを加工する方法と、ピボットテーブルなどの機能について解説します。

データの意味を見出す

データはそのままでは意味をなさない数値の羅列です。意味を持たせるためには、データを加工する必要があります。

具体例で見ていきましょう。下の表は、ある小売業者の売上高の推移です。この業者は、年度ごとに売上高が伸び、店舗数も増加しています。このままでも「店舗を増やすことで売上高を伸ばしていること」がわかりますが、1店舗ごとの販売力が増しているのかどうかはわかりません。そこで、各年度の売上高の合計を店舗数で割った、1店舗あたりの売上高を計算します。

こうすると、1店舗あたりの売上高は減少しており、1店舗ごとの販売力は年々低下していることがわかります。こうした分析結果から、「営業の範囲を広げることは経営資源に限界があるので、各店舗を強化していこう」などの判断をしていくことになります。

α 1店舗ごとの販売力

各年度の売上高計を店舗数で割ると、1店舗あたりの売上高を計算できます。1店舗の売上高の推移を見ることで、店舗の販売力の増減がわかります。こうしてみると、店舗増加によって売上高を増加させているだけで、1店舗あたりの販売力は減少していることがわかります。

1店舗あたりの売上高を計算する

	A	B	C	D
1		売上高計	店舗数	
2	2005年度	100,000,000	1	
3	2006年度	190,000,000	2	
4	2007年度	220,000,000	2	
5	2008年度	310,000,000	3	
6	2009年度	320,000,000	3	
7	2010年度	508,000,000	5	
8	2011年度	596,000,000	6	
9	2012年度	684,000,000	7	
10	2013年度	722,000,000	8	
11				

売上高と店舗数が増加していることはわかるが、1店舗ごとの販売力はわからない

	A	B	C	D
1		売上高計	店舗数	1店舗あたり売上高
2	2005年度	100,000,000	1	100,000,000
3	2006年度	190,000,000	2	95,000,000
4	2007年度	220,000,000	2	110,000,000
5	2008年度	310,000,000	3	103,333,333
6	2009年度	320,000,000	3	106,666,667
7	2010年度	508,000,000	5	101,600,000
8	2011年度	596,000,000	6	99,333,333
9	2012年度	684,000,000	7	97,714,286
10	2013年度	722,000,000	8	90,250,000
11				
12				

売上高計を店舗数で割ると、1店舗あたりの売上高がわかる