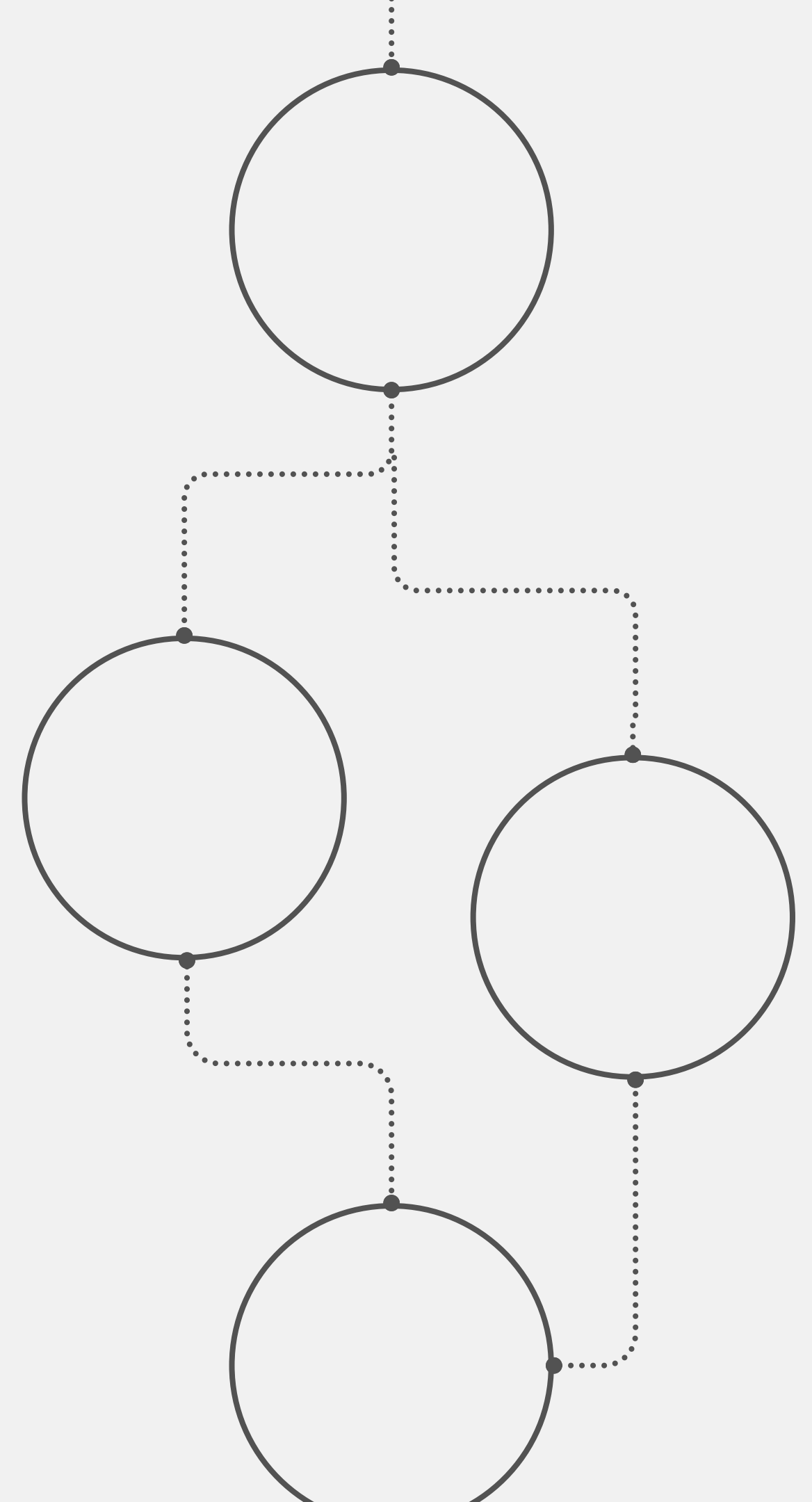


データサイエンス 支援メニューのご紹介

—

Future Innovation 事業本部
ソリューションサービス事業部



目次

01

はじめに

目的と背景

02

背景（よくある悩み）

分析業務におけるよくあるお悩み

03

ご提供メニュー一覧

当社が提供するデータサイエンス支援メニュー

05

トレーニング/支援の分析環境

分析業務で使用する環境

06

進め方/スケジュールイメージ

標準的な進め方

07

分析例

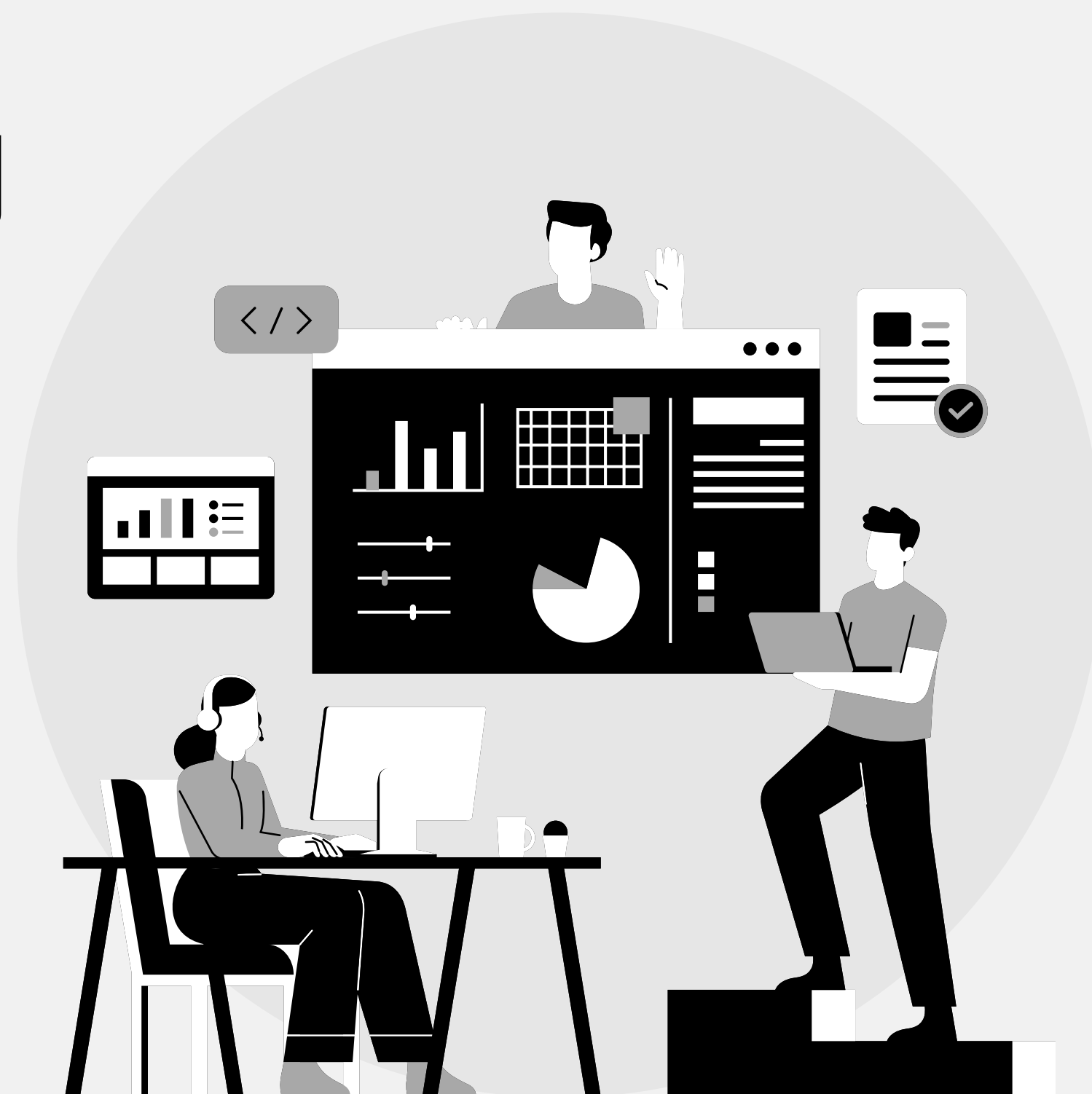
小売・EC / 製造業 / 金融の分析例をご紹介します

- はじめに

データから現状把握と未来予測 分析業務を自走できる組織へ

本メニューでは貴社の分析業務を「自走できる状態」へ引き上げる事で以下を実現します。

- 分析の内製化によるコスト最適化
- 売上予測・需要予測などの具体課題を、再現性ある手順で解決
- 現場に知見が残る形で、継続的に改善できる分析体制の構築



- 背景（よくあるお悩み）

現状のボトルネック

- 分析テーマはあるが、何から着手すべきかわからない
- 進め方（データ整備→特徴量→モデル→検証）が属人化
- 外注で成果が出ても社内にノウハウが残らない
- 精度評価、運用を見据えた設計が難しい
- 「学習（講座）」、「伴走」、「代行」を組み合わせで支援



当社のアプローチ

（最短距離での価値創出）

学習(講座)

スキル習得

伴走支援

共同推進
定着

分析代行

スピード重視

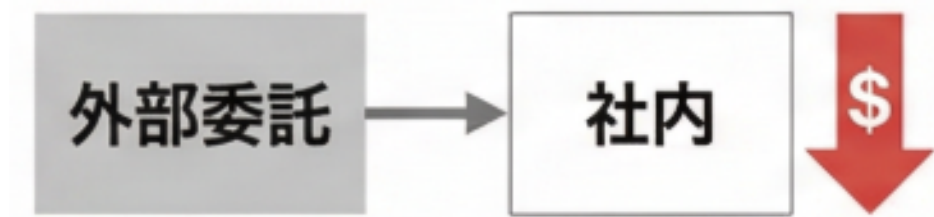
多くの企業でのボトルネックを前提に、
貴社状況に合わせて最短距離で価値創出
する支援メニューです。



• こんなお客様におすすめ

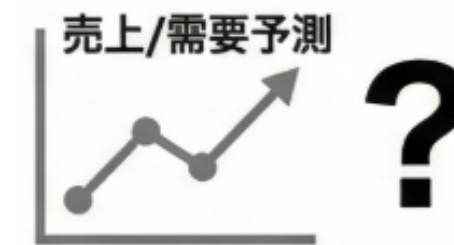
分析業務の内製化・標準化をめざしつつ、具体テーマを推進したい企業様におすすめです。

▶ 分析の内製化とコスト削減



高額な外部委託費を抑え、
社内での分析能力を高めたい

▶ 具体的な分析課題の解決



売上予測や需要予測など、
明確な課題を既にお持ちの方

▶ 推進方法の確立



課題はあるが、具体的な進め方や
着手方法に悩んでいる

▶ 分析基盤での標準化



組織全体で標準的な
分析基盤を利用したい

● ご提供メニュー一覧

貴社の体制・成熟度に合わせて4つのメニューから最適な物を提案

分析入門講座



自力で分析できる
土台づくり（基礎固め）

分析中級講座



売上予測、需要予測等で
解決手順を習得

分析伴走支援



貴社主体で専門家が並走
し、成功角度を上げる

分析支援(代行)



リソース不足時には御社
に代わって、弊社が実施

ニーズに合わせて、学習、伴走、代行を組み合わせて提供いたします。

基礎固め 分析入門講座



対象者

- 分析課題を分析で解決する為の基礎を学びたい方



目的

- 分析の一連の流れを理解
(可視化→仮説→特徴量→モデル)
- 機械学習の基本的な考え方を理解
- 簡単な機械学習を扱える状態になる



期間・回数

- 3時間×4回(週1回)/約1か月
※要相談



前提

- 分析課題を分析で解決する為の基礎を学びたい方



内容

- データを可視化し、手動で分析した後に、機械学習を用いて分析するという一連の流れを学習する。



価格

- 40万円×人数(1~3名)
- 160万円(4~10名)

実課題で解決する力を獲得 分析中級講座



対象者

- 分析課題を分析で解決する方法を学習したい方



目的

- 売上予測、需要予測などの実務テーマを課題に、再現性のある分析プロセスを習得
- 「自分で考えて分析が進められる状態になる



期間・回数

- 3時間×8回（週1回）/約2か月
※要相談



前提

- Fabricでの簡易分析は習得済み。
または、「分析入門講座」受講済み



内容

- 実際の具体的な分析課題（売上予測、需要予測など）を、分析して解決する方法を学習



価格

- 160万円（1～10名）

内製を成功させる並走型 分析伴走支援



対象者

- 内製で成果を出したい方
(自分たちで分析)

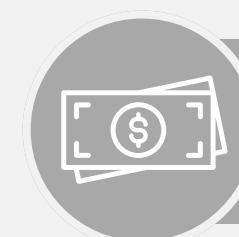


前提

- Fabricで分析は習得済み、または、
中級講座を受講済み



実施イメージ (支援スタイル)



価格

- 50万円 (40時間/月)



契約形態

- 準委任契約

貴社主体の
推進

分析の実施・推進

弊社による
伴走

平行調査・検証



定例会議で 知見を共有

- 特徴量案
- モデル比較観
点
- 評価設計
- 改善方針

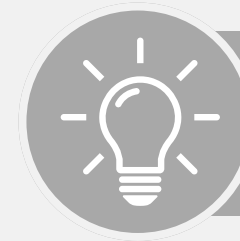
※定例会の回数頻度などは要相談

難易度が高い/内製の工数が取れない際に最適 分析代行



対象者

- 分析をしたが上手くいかない
- 分析そのものを外部に委託したい



内容

- 分析課題の整理から分析・検証まで弊社が代行
- 要件整理→データ確認→分析設計→実装→検証まで一貫して対応



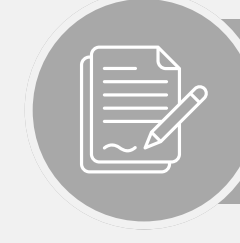
期間

- 6ヵ月～12ヵ月



月単価

- 180万円～

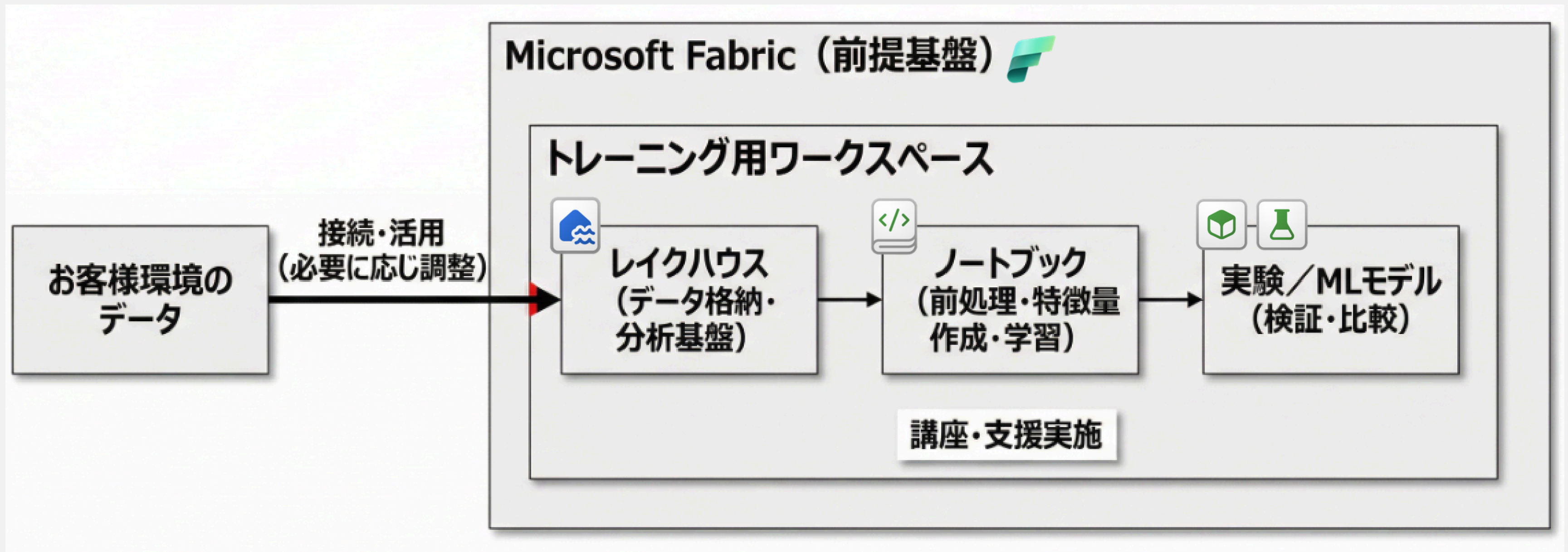


契約形態

- 準委任契約

※詳細は個別ヒアリング後
お見積りとなります

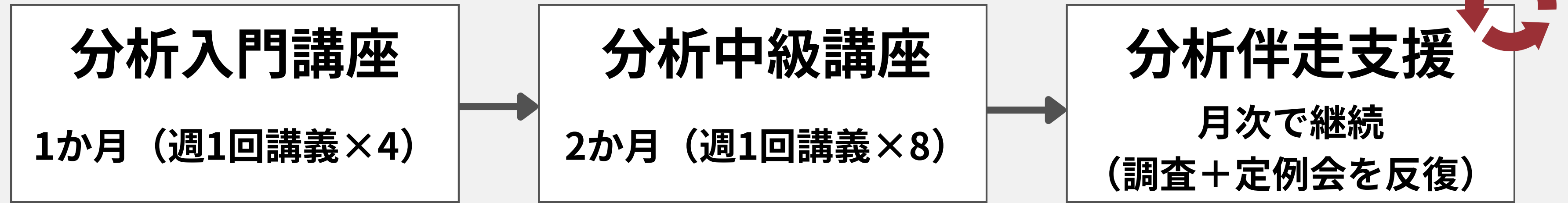
- トレーニング/支援の分析環境



- 講座・支援はMicrosoft Fabric上の構成要素（ワークスペース、レイクハウス等）を前提とします。
- Microsoft Fabricをお客様にてご準備いただく必要があります。
- お客様環境データの接続は必要に応じて調整します。

- 進め方/スケジュールイメージ

体制・データ状況に応じスケジュール等の見直し可能



分析代行

6～12か月（別途計画・見積）

- 標準的なスケジュールのイメージを提示しています。
- 分析基盤として利用するMicrosoft Fabricの利用に不安がある場合には、こちらの講座も準備がありますので、お気軽にご連絡ください。

• 分析例：小売・EC

需要・顧客・施策を「売上に直結」させる分析

狙い（業務効果）

欠品・過剰在庫の削減 / 粗利改善 / CRM精度向上

分析ユースケース例

- 需要予測（SKU × 店舗 / 倉庫 × 日次）
 - 発注量の予測、欠品・在庫過多の抑制、発注判断の標準化
- 顧客分析（解約 / セグメント）
 - リピート率向上、CRM精度改善

主なデータ例

販売実績、価格、販促情報、会員/購買履歴、天候、曜日、イベントなど

主な手法例


- 予測：時系列 / 回帰・ツリー系モデル
- 顧客：RFM、クラスタリング、解約予測

- 分析例：製造業

予兆検知・品質改善で現場KPIを改善

 狙い（業務効果）

突然停止の低減 / 不良率低下 / 歩留まり改善

 分析ユースケース例

- 故障予測
 - 設備の異常兆候を捉え、停止リスクを事前に低減
- 品質予測・不良要因分析
 - 不良率低下、歩留まり改善

 主なデータ例

設備センサ、稼働ログ、保全履歴、工程条件、作業実績、欠品情報

 主な手法例

- 予測：回帰 / 分類、異常検知
- 要因分析：特徴量分析、相関分析

- 分析例：金融（銀行・カード）

リスクと収益の両立（不正検知・与信 / 解約予測）

狙い（業務効果）

被害抑止 / 審査効率化（過検知低減） / 継続率向上 / アップセル精度向上

分析ユースケース例

- 不正検知（取引）
 - 不正兆候の検知、アラート品質改善
- 与信・延滞予測
 - 貸倒コストの抑制、延滞リスクの把握
- 解約・休眠予測 / アップセル対象抽出
 - 離脱兆候の検知、継続率向上、アップセル精度向上

主なデータ例

属性情報、利用 / 取引履歴、返済履歴、外部指標など

主な手法例

- 予測：分類モデル、異常検知

その他、業種 / 分野でも対応可能

まずはお気軽にお問合せください。

貴社の課題・体制・目標に合わせて、支援内容（講座／伴走／代行）や進め方は柔軟にカスタマイズ可能です。まずは現状とお困りごとを伺い、最適なメニューと進め方をご提案しますので、お気軽にお問い合わせください。



Future Innovation 事業本部
ソリューションサービス事業部



<https://www.sts-inc.co.jp/>



03-3342-9620

(受付時間：平日10:00～18:00)



ml-cloud-all@sts-inc.co.jp