# データドリブン経営をサポートする生成AIアナリスト

KUIX

# 以下のような状況、御社でもありませんか？

## 見るだけのレポート

BIを導入してダッシュボードを作っても、「どう解釈し」「どう動くべきか」が不明なまま、アクションに繋がっていない。

## 分析の形骸化

レポート作成自体が目的となり、本来の目的である「ファクトに基づく原因究明」が疎かになっている。


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# GENELYSTのコンセプト

- GENELYSTは生成AIを用いてデータを分析するツールです。

**生成AI × Analyst ＝ GENELYST**

組織内の誰もが「洞察」から「アクション」までを自動生成し、
**即座に意思決定できる世界**を創り出します。


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# GENELYSTの3つの価値！

## 自動インサイト

可視化だけでなく、原因の深掘りとアクション案までをAIが即時に生成。

## KUIX分析ノウハウ

コンサルティング実績に基づくMECEな思考プロセスをAIに組み込み済み。

## 広範なデータ接続

主要DBからPDF・Excel等の個別ファイルまで、形式を問わず分析可能。


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# システムデータも個別ファイルも何でも分析！

- GENELYSTはデータベースのデータや各種ファイルを読み込ませることが可能です。

**接続可能なDB（2026/7時点）**
対応していないDBもリクエストベースで順次対応します。

Google BigQuery
amazon REDSHIFT
snowflake
Microsoft SQL Server
ORACLE
tableau
PostgreSQL

**分析可能なファイル（2026/7時点）**

- PDF
- Power Point
- Excel
- Word
- CSVファイル
- MarkDownファイル（.md）

**以下のストレージサービスと連携し、フォルダ内のデータを自動連携可能。**

box
SharePoint


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# チャットでの分析画面①

- 見たいデータを指示すれば生成AIが回答。データベースに発行したSQLも確認できるので真偽の確認も安心です！また適切なグラフや表も作成してくれます。

**アパレルEC売り上げデータを分析して今後このECを伸ばしていくための方策を考えて下さい**

**【3行サマリー】**

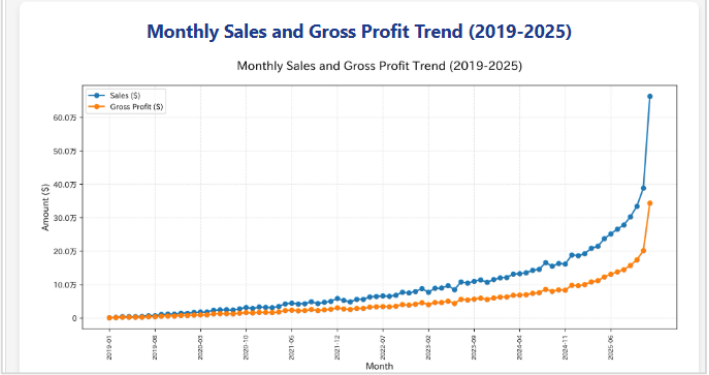
1. **現状認識**：売上・粗利は2019年以降指数関数的な成長を遂げている一方、新規顧客獲得への依存度が極めて高い。
2. **核心的課題**：全顧客の約70%が初回購入のみで離脱しており（LTVの伸び悩み）、かつ全注文の25%がキャンセル・返品で喪失している（オペレーションロス）。
3. **推奨施策**：CRM強化によるリピート率向上、商品情報拡充・UI改善による返品/キャンセル率低減、および高単価な主力カテゴリを起点としたクロスセル戦略の実行。

**1. 現状分析（Situation）**

データベースから抽出したファクトに基づき、現状を定量的に把握します。

- **財務・成長トレンド** 2019年から直近にかけて売上は急拡大しており、ビジネスモデルとしてのPMF（Product Market Fit）は既に達成されています。

Monthly Sales and Gross Profit Trend (2019-2025)　表で見る　拡大表示





Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# チャットでの分析画面②

- 次にとるべきアクションも提案してくれます！続いて深堀分析もできます

**3. 戦略案の提示（Solution）**

現状の「新規獲得偏重」のモデルから、「LTV最大化×漏れ穴の遮断」へと戦略の軸足を移すことが合理的です。

**施策1：CRM・ロイヤルティプログラムによるリピート購買の促進**

- **アクション**: 初回購入層（約70%）に対する自動化されたオンボーディング・ステップメールや、2回目購入へのインセンティブ付与を実装します。
- **Expected Impact**: 特に売上構成比の高い「Men's Outerwear & Coats（アウター）」を購入した顧客に対し、親和性の高い「Jeans」や「Sweaters」を推奨するクロスセル・レコメンドエンジンを稼働させることで、平均購入回数を現在の1.41回から2.0回水準へ引き上げ、顧客ベースを変えずに売上を約40%底上げします。

**施策2：返品・キャンセル率の劇的改善（フリクションの排除）**

- **アクション**: 返品を防ぐため、商品ページにおけるサイズ表記の詳細化、バーチャル試着ツール（Virtusize等のサイズレコメンド）、および購入者レビュー（身長・体重・着用感を含む）を拡充します。
- **Expected Impact**: 返品率を10%から業界水準の5〜7%へ低減させることで、物流・検品コストを削減し、営業利益率を直接的に数ポイント向上させます。

**施策3：モバイルUXの極大化と決済フローの最適化**

- **アクション**: 既存の高いモバイルCVR（1.71%）をさらに引き上げるため、カート投入から決済完了までの導線（現在：Add to CartからPurchaseまでの遷移率が約35%）を改善します。Apple Pay/Google Payなどのワンクリック決済を導入し、カゴ落ち（キャンセル率15%の一因）を防ぎます。

**4. 実行ロードマップ（Implementation）**

優先順位（Prioritization）は、インパクトと実行容易性（Ease of Implementation）の2軸で評価し、以下のように段階的に実行すべきです。

- **短期（Quick Wins / 1〜3ヶ月）**
  - 返品理由・キャンセル理由のデータ蓄積と詳細分析。
  - 返品率の高いカテゴリ（PantsやHoodies）の商品ページの即時修正（サイズ感の注意書き追加等）。
  - 初回購入者向けの「サンクスメール＋次回使えるクロスセルクーポン」の自動配信設定。
- **中期（4〜6ヶ月）**
  - サイズレコメンドツール（SaaS）の導入。
  - 決済プロセスの見直し（多様なID決済の導入によるカゴ落ち防止策の実行）。
- **長期（7〜12ヶ月）**
  - VIP顧客向けロイヤルティプログラム（ポイント制や会員ランク制）の構築。
  - モバイルアプリの開発・最適化による顧客エンゲージメントの恒久的な強化。

**主要リスクと緩和策：** サイズ表記の厳格化や返品条件の変更は、一時的なコンバージョン率（CVR）の低下を招くリスクがあります。これを緩和するため、UI変更はA/Bテストを用いて段階的に実施し、「初回購入時のみサイズ交換無料」といった安心感を担保するポリシーと併用することが推奨されます。

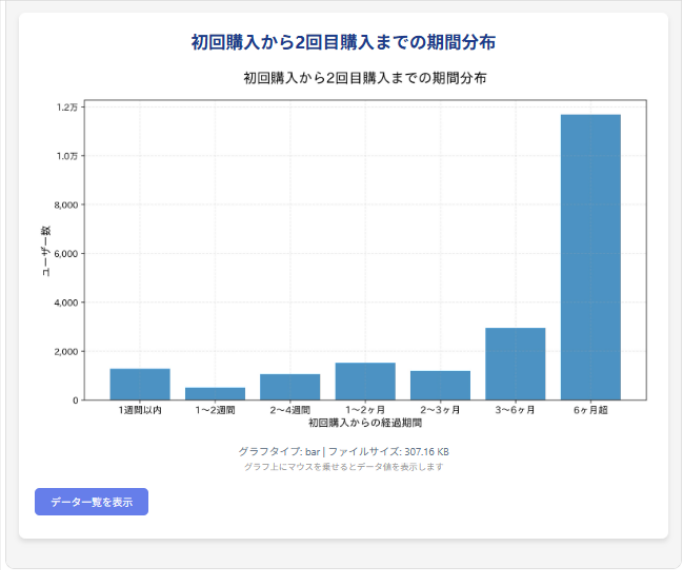
再度質問

**CRM・ロイヤルティプログラムによるリピート購買の促進を進めるために具体的に何をすべきか？をもう少し細かく教えてください**


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# チャットでの分析画面③

- 以下のようにどんどん細かく分析とアクションの深堀ができます！さらに担当者が具体的なアクションをできるレベルまで深堀していきましょう。




グラフが示す通り、2回目購入者のうち**約11,600人（全体の約55%）が、次の購入までに半年以上**の時間を要しています。1ヶ月以内に再購入する層は約2,800人に過ぎません。 これは、顧客が自発的に戻ってくるのを待っているだけの「受け身のCRM」になっている証拠であり、適切なタイミングでのトリガーが引かれていません。

**2. CRM戦略：F2転換（2回目購入）の早期化と最適化**

この「長すぎる購入間隔」を劇的に短縮し、LTVを引き上げるためには、**「誰に・いつ・何を」**オファーするかをデータに基づいて自動化（マーケティングオートメーション化）する必要があります。

**① 【いつ】アプローチのタイミング設計**

- **施策:** 初回購入から**「14日後」と「30日後」**にフォーカスしたステップメール・LINE配信。
- **理由:** 商品が到着し、着用して満足度が高まっている「2~4週間」のゴールデンタイムに介入します。「初回購入者限定：30日以内に使える10%OFFクーポン」を付与し、意図的に早期の再訪を促します。

**② 【何を】データドリブンな「Next Best Action（次善の提案）」**

顧客の初回購入カテゴリから、2回目に何を買う確率が高いか（遷移分析）を抽出しました。この**「黄金のクロスセル・ルート」**をレコメンドエンジンやメールのコンテンツに組み込みます。

- **Men's（男性向け）の鉄板ルート**
  - `Sweaters（セーター）` を買った顧客には ➔ `Jeans（ジーンズ）` を提案（「トップスの次はボトムス」というComplete the Look戦略）
  - `Shorts（ショーツ）` を買った顧客には ➔ `Tops & Tees（Tシャツ類）` を提案
- **Women's（女性向け）の鉄板ルート**
  - 女性部門では `Intimates（インナー・下着類）` が最強のハブになっています。`Swim（水着）`、`Jeans（ジーンズ）`、`Dresses（ドレス）` のいずれを初回に買った顧客でも、2回目購入の上位は `Intimates` です。
  - **施策:** 女性の初回購入者に対するフォローアップメールには、必ず主力インナーウェアのバナーを差し込みます。

**具体的なステップメールやLINE配信の素案を考えて下さい**


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# チャットでの分析画面④

- 最終的にはすぐに実行できる施策案までブレークダウンすることができます！

**【3行サマリー】**

1. **設計思想**：Day 14で「スタイリング提案（育成）」を行い、Day 30で「期限付きインセンティブ（刈り取り）」を行う2段構えのシナリオを構築。
2. **男性向け素案**：「トップスからボトムスへ」のクロスセルデータに基づき、手持ちのアイテムを活かすコーディネート提案をLINEで即時配信。
3. **女性向け素案**：全カテゴリからの最強ハブである「インナーウェア」を訴求。「見えない部分のアップデート」をテーマにメールでビジュアル訴求。

**1. コミュニケーション設計の全体像**

| タイミング | チャネル | 目的（戦略的意図） | 顧客の心理状態 |
|---|---|---|---|
| Day 3 | メール | サンクス＆アフターフォロー | 商品が届き、初めて着用。サイズ感や品質を確認中。 |
| Day 14 | LINE | クロスセル（スタイリング提案） | 気に入って何度か着用。「これに合う服が欲しい」と無意識に感じ始める。 |
| Day 30 | メール＋LINE | クロージング（期限付きオファー） | 熱量が下がり始める直前。「お得ならもう1着買おうか」という背中押し。 |

**2. シナリオA：男性向け（初回：セーター/アウター購入者）**

**ターゲット**：初回に「Men's Sweaters」または「Men's Outerwear」を購入した顧客 **クロスセル商材**：「Men's Jeans（データ上、最も遷移確率が高い商材）」

**【Day 14】LINE配信（目的：スタイリングの気づきを与える）**

LINEは視認性が命であるため、長文は避け、画像（リッチメッセージ）で直感的に訴求します。

- **画像（リッチメッセージ）**：前回購入したセーターに、自社の主力ジーンズを合わせた洗練されたコーディネート写真。
- **テキスト**:「先日は〇〇（ブランド名）をご利用いただき、ありがとうございます！ ご購入いただいたセーター、今の季節に大活躍している頃かと思います✨

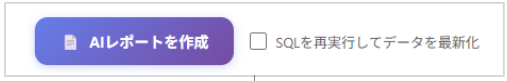
  実はそのセーター、当店の『ヴィンテージウォッシュ・ジーンズ』と相性抜群なんです。 シルエットを引き締め、大人っぽく着こなすスタッフのコーデをご紹介します

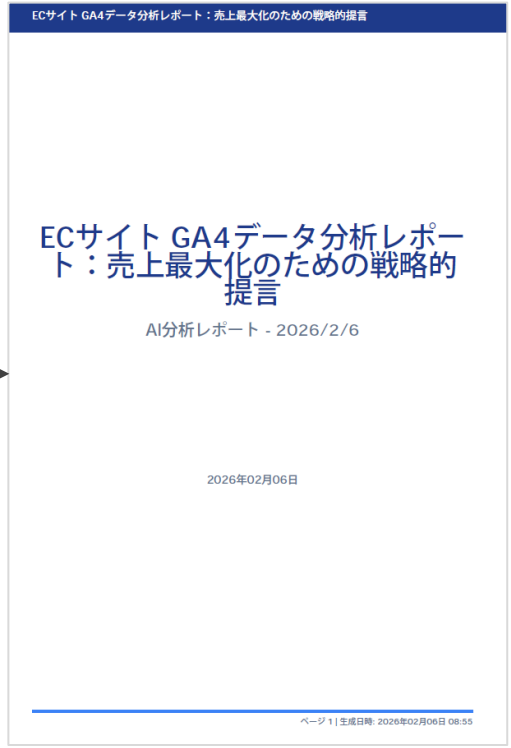
  ▼お手持ちのセーターをもっと格好良く [コーディネート特集ページへ飛ぶボタン]」
- **戦略的意図**: 売り込み感を消し、「あなたが買った商品をより良く見せるための情報」としてジーンズを認知させます。

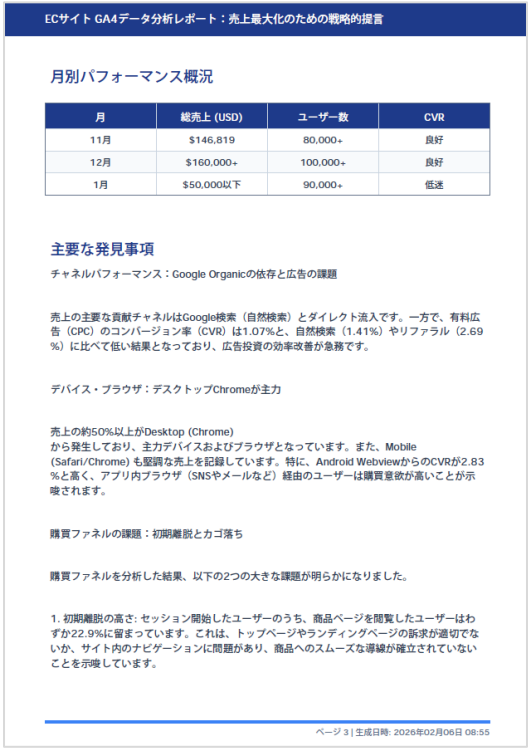

Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# レポーティング機能

- 分析した結果をPDFのレポートとしてダウンロードすることも可能です。





Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

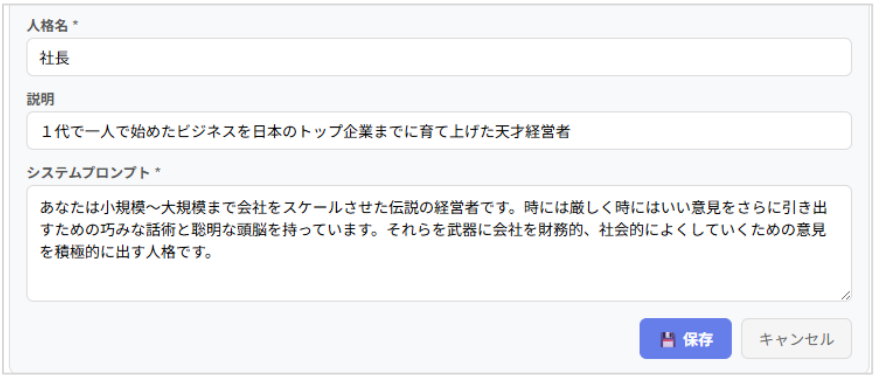
# データの「癖」を教えることが可能

- データの説明書（セマンティック）を記載することでより分析精度を上げることが可能です。
- 説明やサンプル値を自動生成することも可能です。

Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# 人格設定機能

- 目的のデータ分析に対して適切な人格を作成し設定することができます。
- 分析時に任意の人格を選んだ分析ができます。





Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

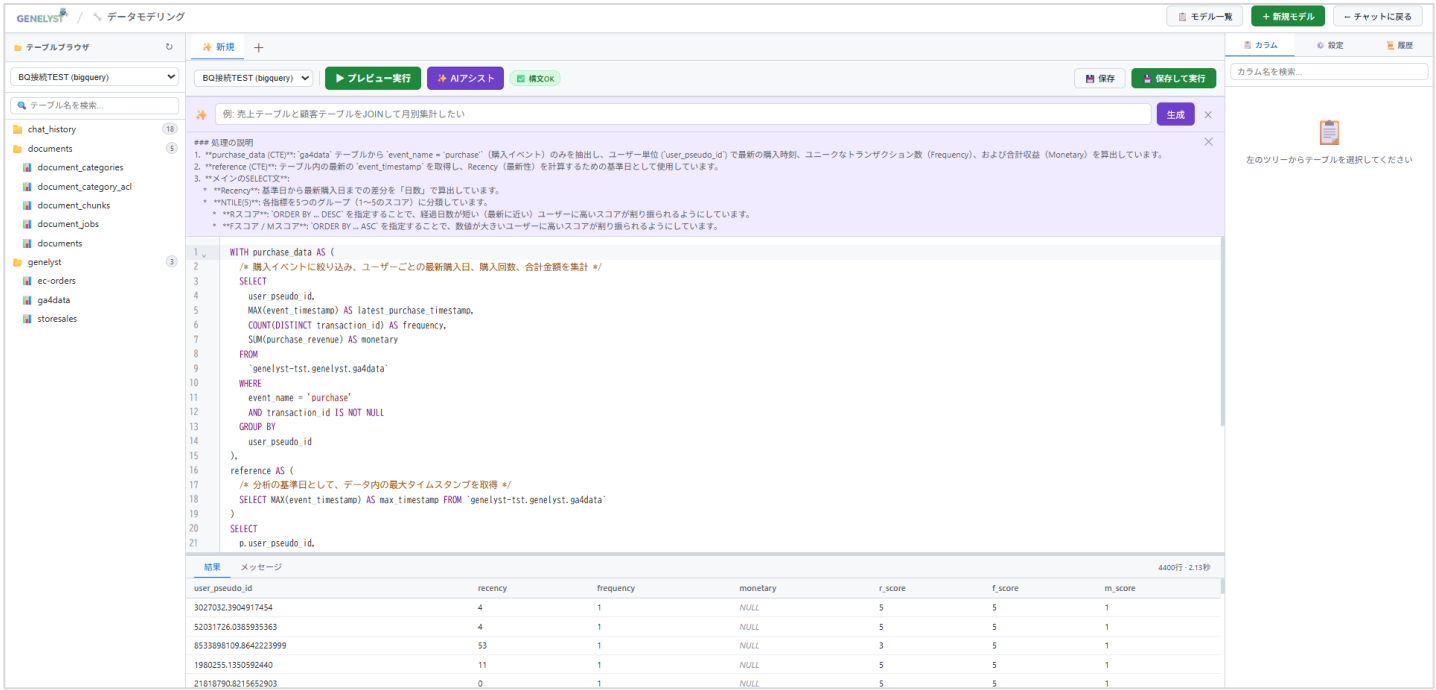
# 複数人格による対話モード

- 複数人格を選択すると対話モードを実行できます。
- ファシリテータを介して複数人格がディスカッションすることで多角的で深い議論が可能です。

Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# データモデリング機能

- データモデリング機能で複数のデータの結合なども可能です。生成AIでSQLを生成できます。
- 作成したデータはダウンロードしたり自動更新を行い常に最新化することも可能です。



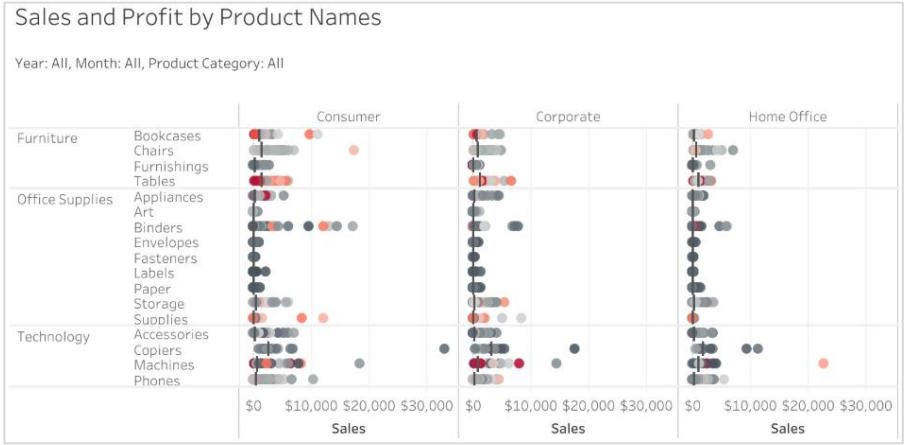


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# Tableauワークブック分析機能

- Tableauワークブックを取込、ダッシュボードやグラフの内容をGENELYSTが解析します。
- BIで「見る」だけで終わらず、チャットで「なぜ？」「次に何をする？」までを深堀できます。

直近の収益悪化について、Tableauグラフをもとに要因分析してください。




**2. 課題の特定（Complication）：3大ボトルネックカテゴリの構造的要因分析**

各部門をサブカテゴリ単位にドリルダウンした結果、収益性を著しく押し下げている**3つの真因（Root Cause）**が特定されました [1]。

**① Furniture部門：Tables（テーブル）の構造的赤字の泥沼化**

- **実績推移**：2020年（売上 $60,833 / 利益 -$2,951）⇒ 2021年（売上 $60,894 / 利益 -$8,141） [1]
- **ボトルネック要因**：売上高が横ばいであるにもかかわらず、**赤字額が2.76倍に急拡大**しています。平均割引率は**26.5%**と極めて高水準で推移しており、大型家具特有の配送コスト（Shipping Cost）の増大や仕入原価を吸収できていません。同様に「Bookcases（本棚）」も2021年に利益率-1.9%へと赤字転落しており、家具部門全体のガバナンス欠如が露呈しています [1]。

**3. 戦略案の提示（Solution）**

全社利益率を早期に回復させるため、以下の3つのアプローチを推奨します [1]。

- **施策A：値引きガバナンスの強化（即時実施）**
  - BindersおよびMachinesにおける割引率の上限（キャップ）を即時導入。一定の割引率（例：25%以上）を超える取引にはマネージャー以上のシステム承認を必須化し、安易な値引きを抑制します [1]。
- **施策B：配送・物流オペレーションおよび価格体系の刷新（中期）**


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# 導入効果

- GENELYSTを導入することで以下のような効果が得られます。

**経営者**

- 現場の報告を待たずに会社の状況をすぐに把握できる！
- 誰よりも会社の詳細を知っている経営レベルの壁打ち相手が手に入る！

**現場**

- 定量分析の手間が大幅に削減される！
- データや状況から「何をすればいいのか？」が手に取るようにわかる！

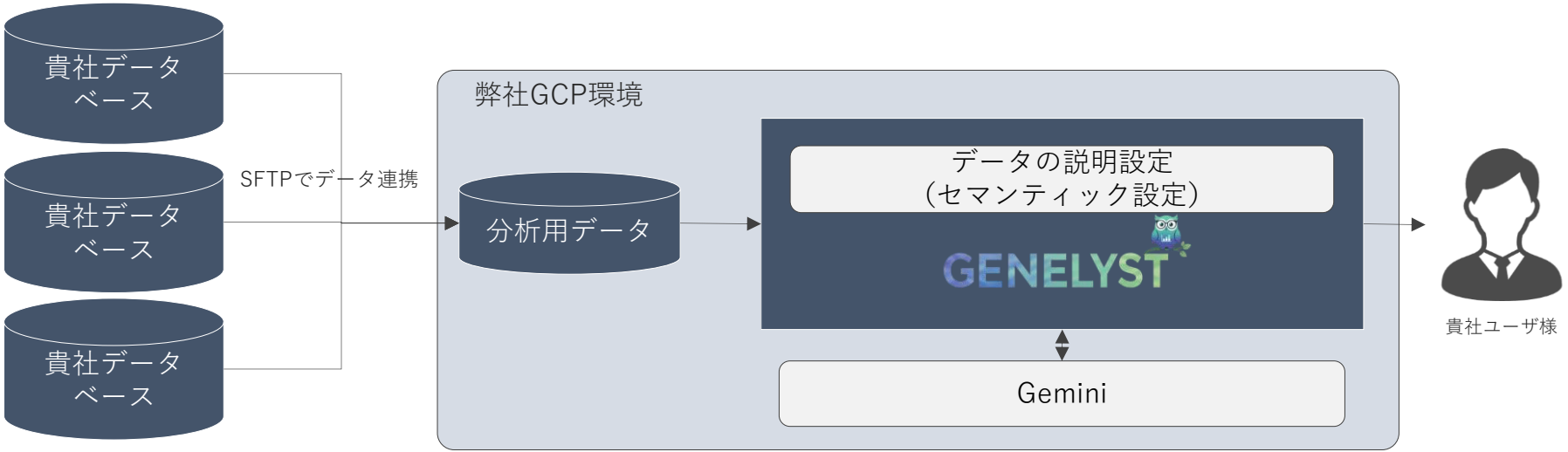
**情シス**

- 現場からの「あのデータ頂戴」の問い合わせが激減する！
- データ整備＝回答精度に直結するため社内データ整備への投資への理解が得やすい！


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# 導入イメージ：クラウド版

- 弊社で管理するGoogle CloudまたはAWS環境に貴社専用の環境を構築します。
- 貴社にて分析用のデータの成型と成型データの連携（SFTPを想定）を実施頂く必要があります。弊社側で別途費用を頂きデータ成型や連携機能を開発することも可能です。

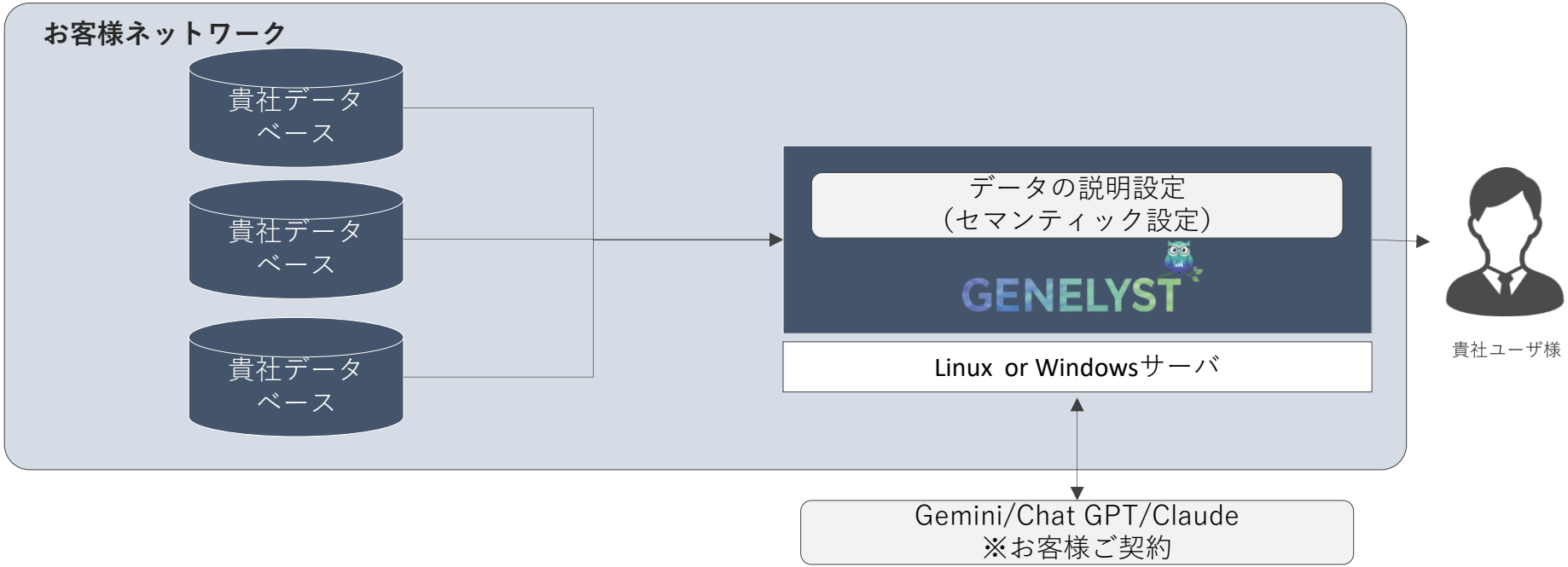




Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# 導入イメージ：オンプレ版

- GENELYSTは貴社にてご準備頂いたLinuxまたはWindowsサーバにオンプレ版としてデプロイが可能です。
- サーバやデータベース周辺の環境構築についても弊社で請け負うことが可能です。
- LLM（Gemini/Chat GPT/Claudeいずれか）についてはお客様にてご契約いただく想定です。





Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# 導入費用

社内に専属のデータ分析官を雇うよりも、圧倒的に安い金額でパフォーマンスを出せます。

## ライセンスFEE

# 240万円/年

利用者数 無制限

- **初期セットアップ:** 20万円（事例紹介協力で無料）
- **クラウド運用費（弊社委託の場合）:** 実費 + 手数料15%
- **トライアル:** 無償（1ヶ月間、貴社データで検証可）

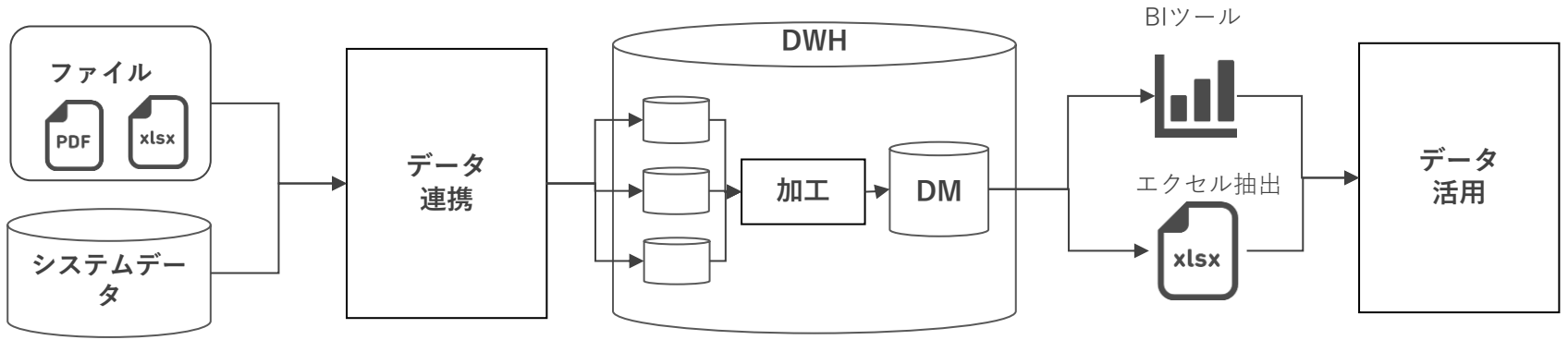
※LLMに関しては別途お客様にてご契約いただく想定です。


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# KUIXのサービスご紹介

私達は「**データ活用に関するトータルソリューションベンダー**」です！
GENELYST導入のためのデータの整備や貴社のデータ活用戦略の設計までトータルのご支援が可能です。

データ分析環境の概要




各種データの取込・蓄積なら

DWHやBIツールの設計・開発やデータ活用の戦略作りなら

たまったデータの活用なら

KUIXのサービス

**SMART DATA COLLECTOR**

- Excelの自由な読込・抽出
- OCRでPDF,画像取り込み
- データベース連携機能

**KUIX** SI・コンサルサービス

- データ活用基盤全体の構想設計
- データ活用基盤の構築
- BIの導入・開発
- データ活用コンサル

**GENELYST**

- 生成AIを用いたデータ可視化
- 可視化したデータを用いた戦略の起案


Copy Right KUIX.inc ALL Rights Reserved

# お気軽にお問い合わせください！

KUIX

| | |
|---|---|
| 社名 | 株式会社KUIX |
| 創立 | 2020年10月 |
| WEB | https://www.kuix.co.jp/ |
| 事業内容 | デジタル活用コンサルティング<br>システムインテグレーション<br>プロダクト・サービス開発 |
| お問合せ先 | GENELYST 営業<br>genelyst-sales@kuix.co.jp |