

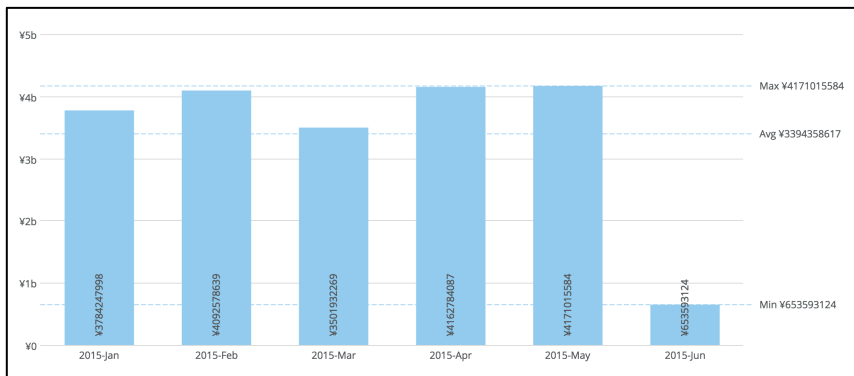
予測値の表現方法 ～ プロジェクションとBeast Mode

2015年6月9日(火)

蓮池 拓哉

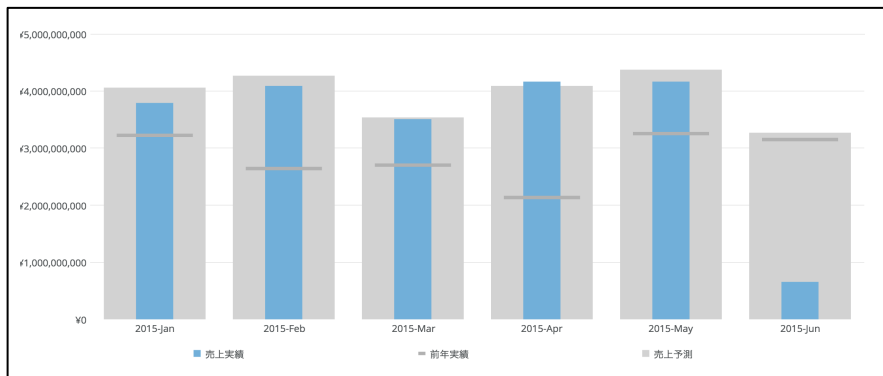
売上データの表現方法

実績の積み上げ



- 現在までの実績を時系列で追い、現在地の把握が容易
- 前後を比較した値の大小の把握が容易

予実比較



- 過去実績と現在の状態の把握が容易
- 現在の状態と当初の目標との差の把握が容易

実績とは過去の話・・・。

未来の話をしましょう

現在までの実績を元に未来の値を予測し、今らかの活動に役立てる

予測値の表示

DOMOの「最後の値の予測」機能を利用することで、実績値を基に未来の値を予測することができる。



【利用可能なチャート】

1. 単一積み上げ棒グラフ
2. 折れ線グラフ
3. 集合縦棒+折れ線グラフ

【予測の設定】

1. 指定された値
2. 前の値の平均
3. 線形回帰

予測値の表示(BeastMode)

最後の値だけではなく、任意の場所までの予測値を計算し、表示が可能

【例1：日次で売上を追っているケース】

前年同日の売上達成率を当年目標値に掛け合わせ、過去の同時期の実績から今季の予測値を算出する。

```
case
when `売上実績` = 0
then
    round(`前年達成率` * `売上予測`, 0)
else
    0
end
```

【例2：月次で売上を追っているケース】

当月締め日までの実績平均値を算出し、残日数を掛け合わせて当月の締め日以降の予測値を算出する。

```
sum(
    case
        when DATE_FORMAT(`latest_date`, '%Y%m') =
            DATE_FORMAT(order_date, '%Y%m')
        then
            (order_amount / dayofmonth(latest_date)) *
            (DATE_FORMAT(last_day(latest_date), '%d') -
            dayofmonth(latest_date))
        else
            0
    end
)
```