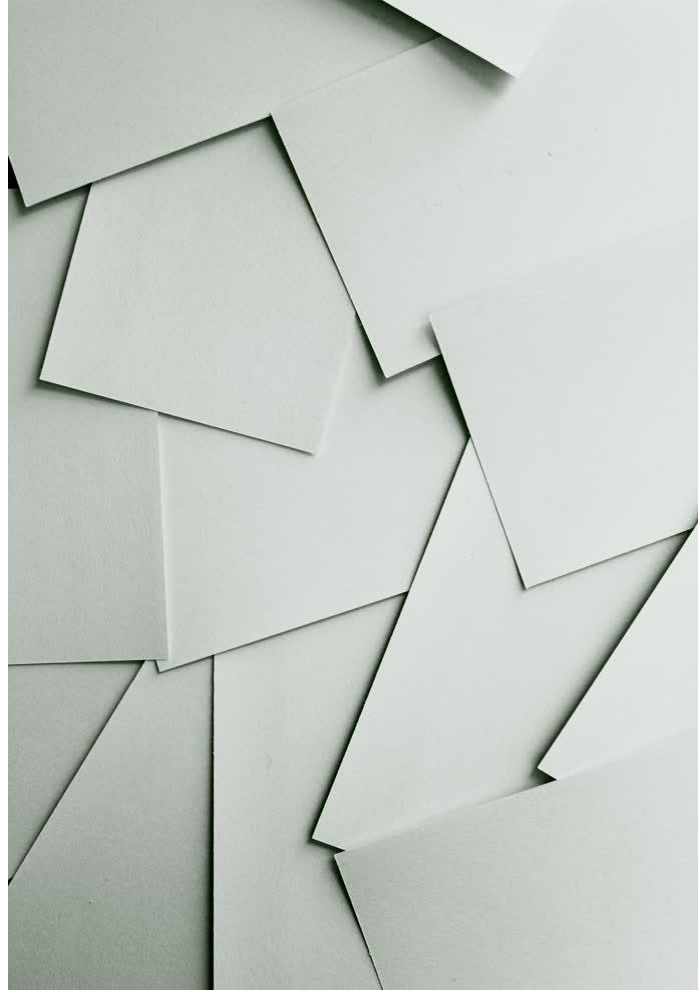




EC事業の最大化を目指し複数チャネルを運用するも、データが分散することでチャネル横断の分析に非効率が発生し、EC運営の全体最適化を難しくしている。

01 データの分散

ECチャネルが増えるほど、データは様々な場所に散在します。全体を一つにまとめるためには複数の管理画面からExcel/csvファイルをダウンロードし加工する、という作業が避けられません。

02 分析の遅れ

各チャネルの昨日/今週/今月の売上や予算の進捗率、昨対比のような単純な数値を見るだけでも、各管理画面をみに行く必要があります。また、特定の商品の各チャネル別の売上やアクセス数、購入率の変動などを集計しようとすると、Excel作業が避けられず重要な分析にも関わらず多くの時間がかかります。

03 意思決定の質が低下

チャネル横断のパフォーマンス分析に時間を要するため、EC全体の売上を上げるためにはどのチャネルのどの商品をどういう方向性でテコ入れするのか、あるいは広告費などのリソースを割り当てるのかを客観的に/タイムリーに判断できない場面が多い。

CROSS ANALYTICSは、複数ECサイトのデータ集約と分析効率化により 経営資源の全体最適化を実現します。

データの一元管理



- ✓ Amazon、楽天市場、Shopifyのデータを統合/ダッシュボード化
- ✓ データ更新の自動化*
- ✓ 商品情報も取り込み、連結させることで、各商品のチャネル別売上シェアも集計
- ✓ 売上に加え、商品ページへのアクセス数、購入率（CVR）もデータ連携
- ✓ 売上予算もチャネル単位で設定可能

* APIが公開されていない楽天市場のみcsvアップロードによるデータ取り込み

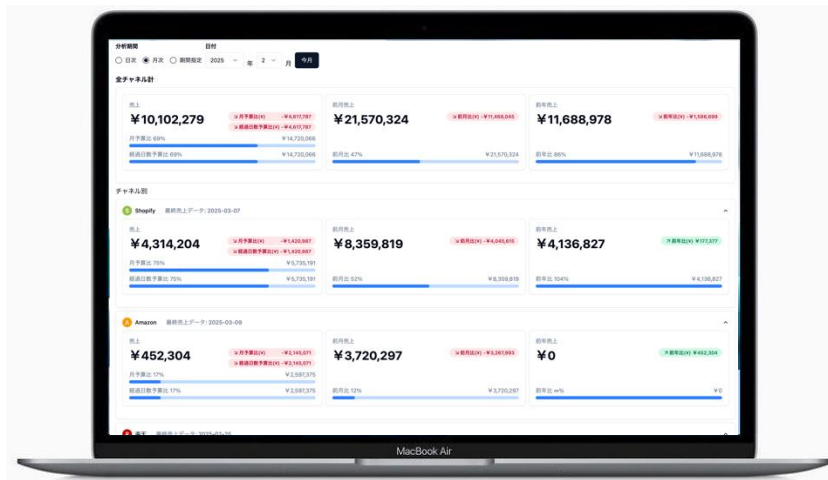
使いやすさ

- ✓ 直感的なUI/UX
- ✓ 前月比/前年比のデフォルト表示
- ✓ 売上、アクセス数、購入率、購入単価といった主要KPIに完全フォーカス
- ✓ 複雑で難解な分析を避け、分かりやすさを追求

柔軟なレポート設定

- ✓ 週開始曜日、年度開始月
- ✓ 税込・税別の集計切り替え
- ✓ 任意の商品グループを定義し、集計することが可能（注力商品、部署別、自社独自の商品カテゴリー、など）

EC全体、および各チャネル別の売上& 予算進捗を瞬時に把握

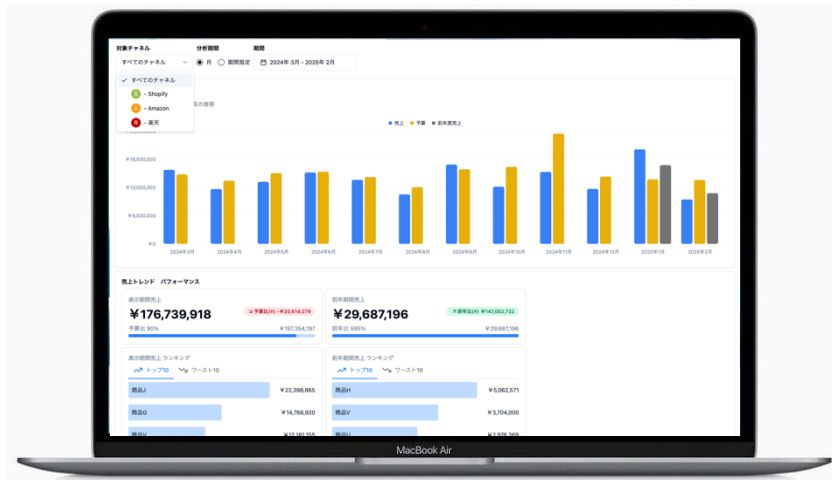


01 全サイト、各チャネル別の売上を一覧表示

02 前月比、前年比をデフォルトで表示

03 予算を登録し、達成状況を一目で把握

年度開始月からの売上推移、累計の予算進捗、売上を牽引する商品をEC全体、チャネル別にワンクリックで表示



01

年度開始からの売上を前年比・予算比と合わせてグラフ表示

02

商品の売上ランキングを併載

03

集計期間は自由に設定可能

注力商品を見極めるため、全商品の売上ランキングを
各商品の売上全体における構成比とチャネル別の占有率を合わせて表示

対象チャネル 分析期間 期間 比較期間

すべてのチャネル ☐ 前日 ☐ 前月 ☐ 前年 ☒ 前週 2025-02-01 - 2025-02-28 2025-01-01 - 2025-01-31 期間設定

すべてのチャネル

- Shopify
- Amazon
- 楽天

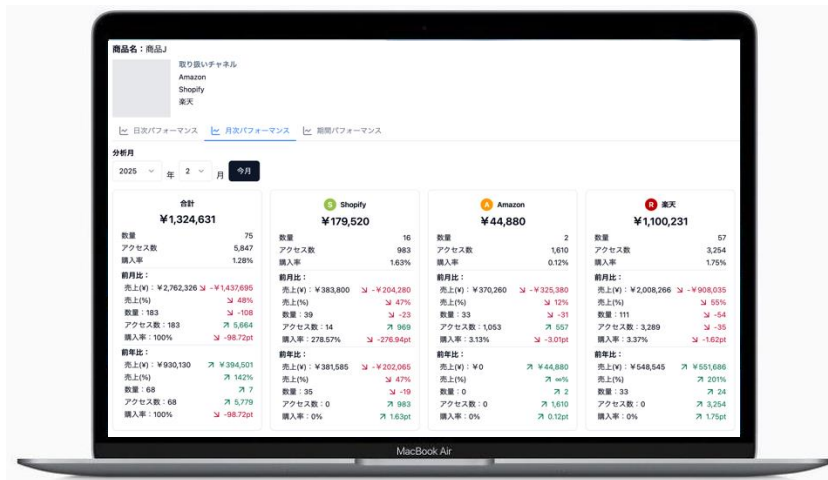
1 - 46 / 46件

順位	商品名	売上	対前週増減率(%)	対前週増減率(%)	売上構成比(%)	売上占有率(%)	売上占有率(%)	売上占有率(%)
						Shopify	Amazon	楽天
1	商品J	¥1,324,631	48%	▲ - ¥1,433,695	13%	14%	3%	83%
2	商品G	¥841,443	40%	▲ - ¥1,275,127	8%	11%	5%	84%
3	商品D	¥840,043	66%	▲ - ¥428,638	8%	100%	-	-
4	商品C	¥838,655	70%	▲ - ¥367,591	8%	11%	6%	83%
5	商品T	¥714,270	44%	▲ - ¥311,390	7%	32%	8%	60%

売上構成比(%) ↓	売上占有率(%) Shopify ↓	売上占有率(%) Amazon ↓	売上占有率(%) 楽天 ↓
13%	14%	3%	83%
8%	11%	5%	84%
8%	100%	-	-
8%	11%	6%	83%

- 01 任意の集計期間で商品の売上ランキングを全体、チャネル別に表示
- 02 全体の売上における構成比を確認することで、売上への影響の大きい商品を把握
- 03 商品単位でチャネル別の売上占有率を表示
売上に偏りがいないかをチェック

商品単体のチャネル横串のパフォーマンスを分析
商品ページへのアクセス、購入率を前月比・前年比の変動を確認することで、
アクション方向性を瞬時に割り出す



01

全商品について、売上/アクセス数/購入率等のKPIをチャネル横串に表示

02

日次/月次の集計をワンクリックで切り替え

03

集計期間は自由に設定可能
セール期間中のパフォーマンスなど、
ピンポイントに分析

売上予算を登録できるのがCROSS ANALYTICSならではの特徴

予算設定

対象チャネル S - Shopify 予算設定 2025 年度

[月次予算](#) [日次予算](#)

2025年 3月	6,000,000
2025年 4月	5,800,000
2025年 5月	7,000,000
2025年 6月	4,500,000
2025年 7月	5,000,000
2025年 8月	4,200,000
2025年 9月	5,000,000
2025年 10月	5,000,000
2025年 11月	11,000,000
2025年 12月	8,000,000
2026年 1月	4,000,000
2026年 2月	3,500,000

月次予算 日次予算

月間予算合計 2025年 4月 ¥5,800,000

日	月	火	水	木	金	土	日	月
30日	31日	1日	2日	3日	4日	5日	6日	第1週
193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	¥1,353,773
6日	7日	8日	9日	10日	11日	12日	13日	第2週
193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	¥1,353,331
13日	14日	15日	16日	17日	18日	19日	20日	第3週
193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	¥1,353,331
20日	21日	22日	23日	24日	25日	26日	27日	第4週
193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	193,333	¥1,353,331
27日	28日	29日	30日	1日	2日	3日	4日	第5週
193,333	193,333	193,333	193,333	225,800	225,800	225,800	225,800	¥1,450,760
4日	5日	6日	7日	8日	9日	10日	11日	第6週
225,800	225,800	225,800	225,800	225,800	225,800	225,800	225,800	¥1,580,642

01

チャネル単位で設定、いつでも修正可能

02

月次→日次（日数均等割）、日次→月次の両方のプロセスで予算設定可能

03

セール期間中は予算を多めに配分するなど、的確な売上マネジメントをし易くする

レポートのデフォルト設定を変更することが可能

消費税

☒ 税込 ☐ 税抜

年度開始月

☐ 1月 ☐ 2月 ☒ 3月 ☐ 4月 ☐ 5月 ☐ 6月 ☐ 7月 ☐ 8月 ☐ 9月 ☐ 10月 ☐ 11月 ☐ 12月

開始曜日

☒ 日曜日 ☐ 月曜日 ☐ 火曜日 ☐ 水曜日 ☐ 木曜日 ☐ 金曜日 ☐ 土曜日

※月末日で週を切り替えない

01

税込・税別の切り替え

02

自社の会計期に合わせて、年度開始月を設定

03

週の開始曜日に変更可能

Entry

Standard

Plus

連携ストア数*

2 ストア

3 ストア

4 ストア

共通仕様

登録商品数：無制限

導入サポートミーティング：45分 x 3回

無料トライアル

全プラン共通：30日間



料金：月払い（税込）

8,800円

11,000円

13,200円

料金：年払い（税込）

95,040円

118,800円

142,560円

10% OFF

7,920円/月

9,900円/月

11,880円/月

* ストアの数でカウントします。組み合わせは自由です。例) Amazon, 楽天で1ストアずつ。楽天で2ストアなど。

初心者でも安心なサポート体制を整え、
ユーザーニーズに応じて常に進化を続けます。



導入サポートミーティング

導入時の初期設定（API連携や商品設定）をサポートするため、45分 x 3回のオンラインミーティングを提供しています。経験豊富なスタッフが丁寧にサポートを行います。
無料トライアル期間中の開催も対応します。



ユーザーフィードバック

ユーザーの声を基に、機能の改善や新機能の開発を継続。常に利便性を追求し、分かりやすさ、使いやすさを向上し続けます。

CROSS ANALYTICSは、現場のEC担当者として、EC事業を統括するマネージャーとして、そして経営者として、私自身が長年思い続けた「こんな分析ツールがあったらいいのにな」を具現化したものです。

CROSS ANALYTICSは、複雑で高度な分析やレポートをあえて用意していません。四則演算以上の計算もしていません。そもそもECといっても「店舗」であることは変わりなく、そのパフォーマンスを知るのに複雑で難解な分析自体がナンセンスだと当社は考えています。

EC全体の売上がどうなっていて、どのチャネルが好調（不調）で、売上を向上させるためにどの商品にリソースを配分する必要があるのか。店舗管理の本質はそれだけです。リアルもデジタルも関係ありません。これが複数店舗になった時、データの扱いに様々な非効率が生れますが、そこを解決したいというのがCROSS ANALYTICSのコンセプトです。

このCROSS ANALYTICSが、複数のECチャネルを展開する世界中の企業を付加価値の低い作業から解放し、パフォーマンスを向上させることを期待しています。



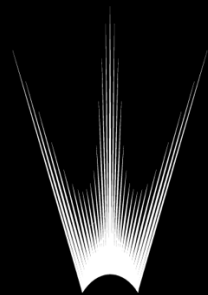
レギュラス・ソリューションズ株式会社
代表取締役 柴田 博

プロフィール

2000年アクセンチュア株式会社へ新卒入社。
経営コンサルタントとしてキャリアをスタート。
Yahoo! JAPAN等を経て、アマゾンジャパン合同会社に入社。
Amazon Musicのビジネス拡大に従事。
以降、MICHAEL KORS等にてEC責任者を歴任。
PC周辺機器メーカーLogicoolではAmazonでの
販売・マーケティングに従事。
その他、Instagramなどグローバル企業での実績も多数。
2020年8月当社設立、代表取締役社長に就任。

多くのメディアから注目されています





REGULUS
SOLUTIONS INC