



クライアント【A様】

アフィリエイト報酬の増加に  
向けて



Mini 統計沖縄

# 依頼内容

個人事業として書籍を紹介して報酬を得ている（アフィリエイト）。

手持ちのアフィリエイト実績データを基に、販売数量・紹介料の増加を図りたい。

## 【A様のアフィリエイト活動の現状】

- アフィリエイトサービスは、Amazonアフィリエイトを利用
- 集客手段として、ブログとTwitterを利用
- 紹介している書籍は、ビジネス書や投資関連書籍、自己啓発書など

# A様より受領したデータ

ご自身のアフィリエイト実績のエクセルファイル（1つのみ）。

※A様の許可を得て一部加工して掲載しております。

データ内容：2022年1月1日～2022年7月31日（7ヶ月間）のアフィリエイト実績  
売上高、紹介料、リンクのクリック数など、下記の項目データを受領。

	A	B	C	D	F	G	H	I	J	K	L	M
1	ストア	商品名	ASIN	出品者	発送日	価格	発送済み商品	返品済み商品	売上	紹介料率	紹介料	デバイスの種類
2		ビューティー&グルーミングタングルティーザー ザ・ウ	B09LCQM74B	Amazon.co.jp	2022-01-02 06:17:32	1818	1	0	1818	5.01	91	PHONE
3		ビューティー&グルーミングなめらか本舗 薬用泡洗顔	B08T9WG9DK	Amazon.co.jp	2022-01-03 00:38:21	585	1	0	585	4.96	29	PHONE
4	Kindle書籍	意識はいつ生まれるのか	B01GJQSQS02	3rd Party	2022-01-08 09:09:02	1575	1	0	1575	8	126	PHONE

	A	B	C	D	E	F
1	日付	クリック数	注文済み商品Amazon.co.jp	注文済み商品マーケットプレイス	注文数合計	コンバージョン
2	2022-01-01	215	0	0	0	0
3	2022-01-02	195	8	0	8	4.1
4	2022-01-03	153	0	0	0	0

# 業界分析①

## アフィリエイトの市場調査

株式会社矢野経済研究所のレポートによると、現在の国内アフィリエイト市場規模は、**約3,490億円**。

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受ける業種もあるものの、巣ごもり需要などで急拡大した分野もあり、市場規模は微増傾向となっている。

[https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/2936](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2936)

国内アフィリエイト市場規模推移と予測



矢野経済研究所調べ

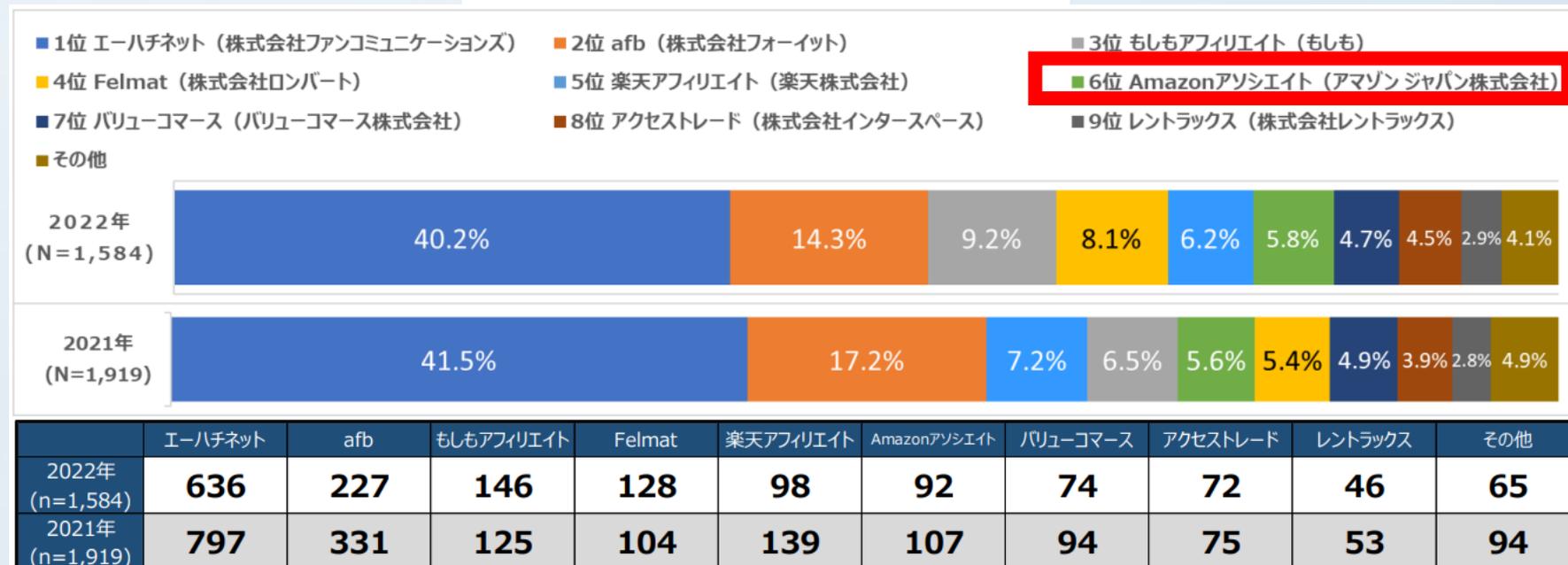
注1. 市場規模は、アフィリエイト広告の成果報酬額、手数料、諸費用（初期費用、月額費用、オプション費用等）などを合算し、算出。  
注2. 2021年度は見込み、2022年度以降は予測値。

# 業界分析②

## アフィリエイトの市場調査

特定非営利活動法人 アフィリエイトマーケティング協会の資料によると、Amazonアソシエイトは顧客満足度で第6位のアフィリエイトサービスとなっており、満足度は全体の5.8%程しかない。 <https://affiliate-marketing.jp/conf/21.html>

利用している ASP の満足度 (単一回答)



# 業界分析③

## アフィリエイトの市場調査

ひと月のアフィリエイト収入の分布は以下の通り。1,000円未満が49.1%を占める。

<https://affiliate-marketing.jp/conf/21.html>



	収入はない	1000円未満	1000円以上5000円未満	5000円以上1万円未満	1万円以上~3万円未満	3万円以上~5万円未満	5万円以上~10万円未満	10万円以上~20万円未満	20万円以上~50万円未満	50万円以上~100万円未満	100万円以上
2022年 (n=1,584)	517	262	148	96	136	65	64	71	70	52	103
2021年 (n=1,919)	598	303	167	128	164	60	107	77	88	70	157

## A様のアフィリエイト実績を基 に現状を分析①

売上高（1ヵ月あたり）：20,886円

紹介料（1ヵ月あたり）：986円

最大売上高（一点あたり）：19,164円

最大紹介料（一点あたり）：575円

## 顧客の反応は良好の様子

210日間（7ヶ月間）の内、  
110日間で発送や返品といった  
何らかのアクションがなされている。

52.3%：2日に1回のアクション数

## データの統計要約量

項目	データ型	総数	パターン数	平均値	標準誤差	最小値	最大値
紹介料率	float64	110	37	5.798272727	2.408788518	1.99	10
返品済み商品	int64	110	2	0.018181818	0.134220015	0	1
紹介料	int64	110	62	62.78181818	75.10266757	-186	575
発送済み商品	int64	110	4	1.009090909	0.253252405	0	3
売上	int64	110	80	1329.136364	2112.637234	-3711	19164
価格	int64	110	78	1418.272727	2033.825301	180	19164
発送日	object	110	80				
曜日	object	110	7				
商品名	object	110	106				
出品者	object	110	3				
トラッキングID	object	110	3				
デバイスの種類	object	110	3				
ストア	object	110	17				
ASIN	object	110	106				

項目	データ型	総数	パターン数	平均値	標準誤差	最小値	最大値
コンバージョン	float64	210	44	0.440666667	1.406335811	0	14.56
注文済み商品マーケットプレイス	int64	210	6	0.314285714	1.270303326	0	15
注文済み商品Amazon.co.jp	int64	210	6	0.242857143	1.108070191	0	9
注文数合計	int64	210	10	0.557142857	1.699724557	0	15
クリック数	int64	210	94	123.8571429	34.59704569	20	270
日付	object	210	210				
曜日	object	110	7				

## A様のアフィリエイト実績を基 に現状を分析②

- ジャンル別販売実績では、『Kindle書籍』、『書籍&テキスト』が圧倒的多数。A様の目的通り、書籍の紹介を通じたアフィリエイト報酬を得られている。
- 販売数量は、下記の順となっている。

『Kindle書籍』、『書籍&テキスト』  
の書籍関連：75点

『おもちゃ&ホビー』：9点

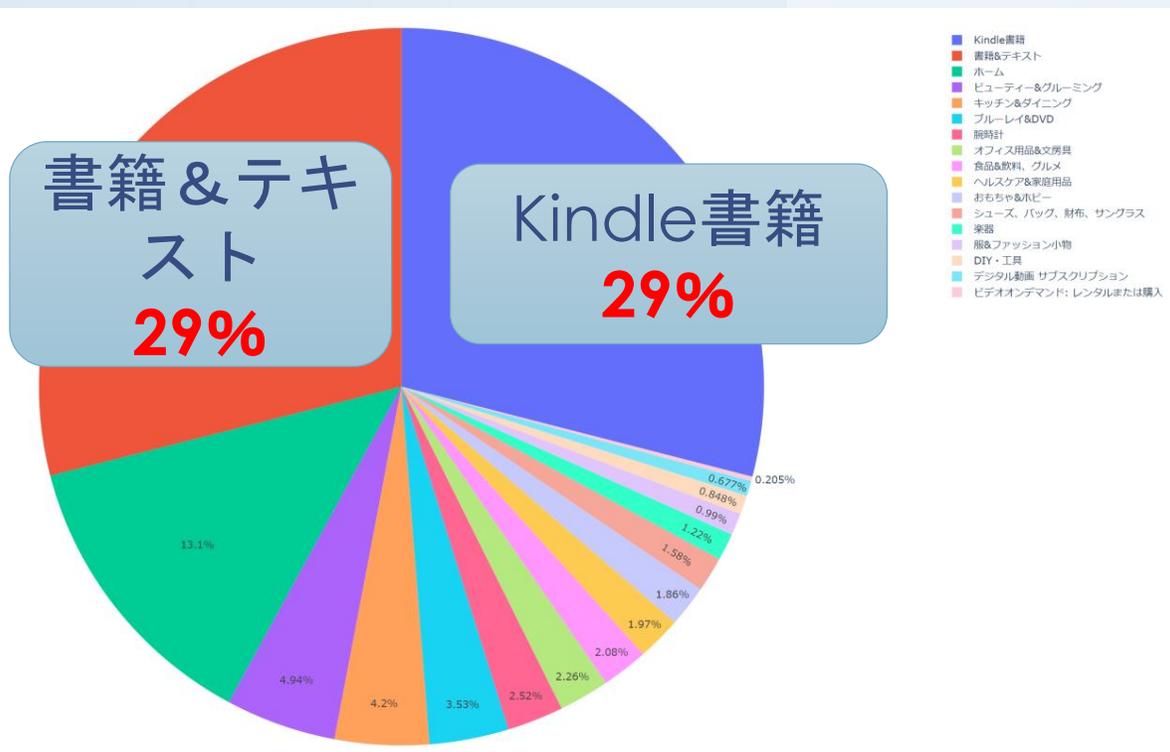
『ビューティー&グルーミング』：9点

ジャンル別販売実績	合計 / 売上	合計 / 紹介料	合計 / 発送済み商品
DIY・工具	¥1,240	¥50	1
Kindle書籍	¥42,455	¥3,391	52
オフィス用品&文房具	¥3,300	¥99	1
おもちゃ&ホビー	¥2,713	¥83	9
キッチン&ダイニング	¥6,139	¥123	2
シューズ、バッグ、財布、サングラス	¥2,303	¥184	1
デジタル動画 サブスクリプション	¥990	¥20	1
ビデオオンデマンド: レンタルまたは購入	¥300	¥30	1
ビューティー&グルーミング	¥7,217	¥361	9
ブルーレイ&DVD	¥5,164	¥103	1
ヘルスケア&家庭用品	¥2,884	¥145	4
ホーム	¥19,164	¥575	1
楽器	¥1,782	¥36	1
書籍&テキスト	¥42,389	¥1,273	23
食品&飲料、グルメ	¥3,036	¥243	2
服&ファッション小物	¥1,447	¥116	1
腕時計	¥3,682	¥74	1
<b>総計</b>	<b>¥146,205</b>	<b>¥6,906</b>	<b>111</b>

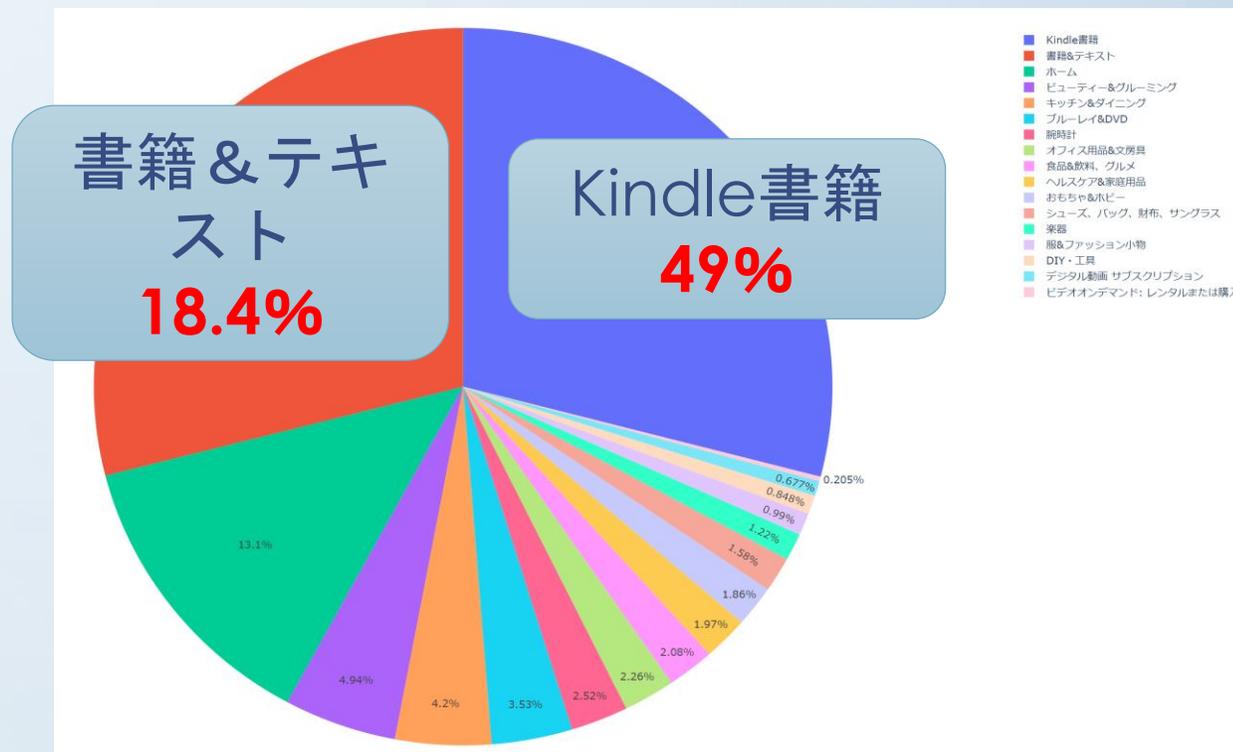
# A様のアフィリエイト実績を基に現状を分析③

売上、紹介料ともに、構成比は書籍関連が約 6 割

ジャンル別 売上高構成比



ジャンル別 紹介料構成比



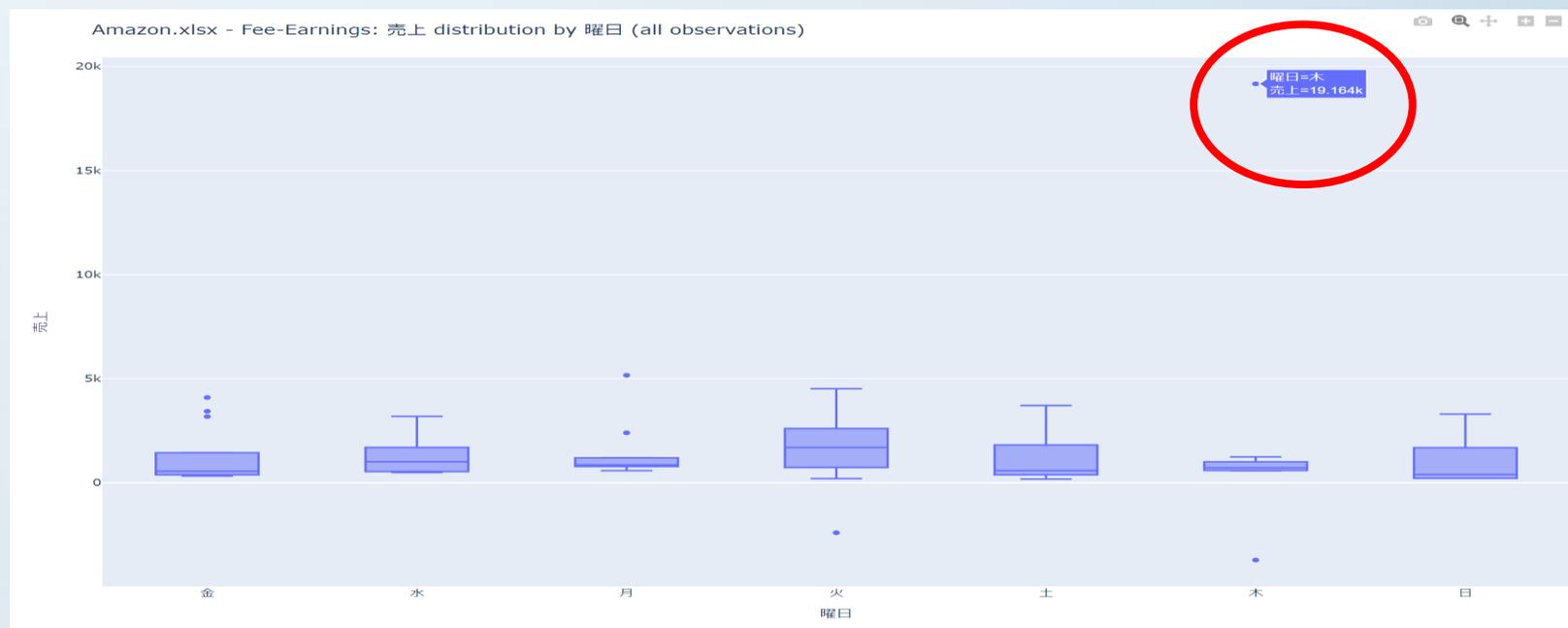
## A様のアフィリエイト実績を基に現状を分析④

曜日別、ジャンル別売上高で見ても、土曜日の売上高が突出している。

土曜日の総売上高：  
41,331円

木曜日に19,164円の売上高があるが、外れ値である。ゲーミングチェアがたまたま売れた。

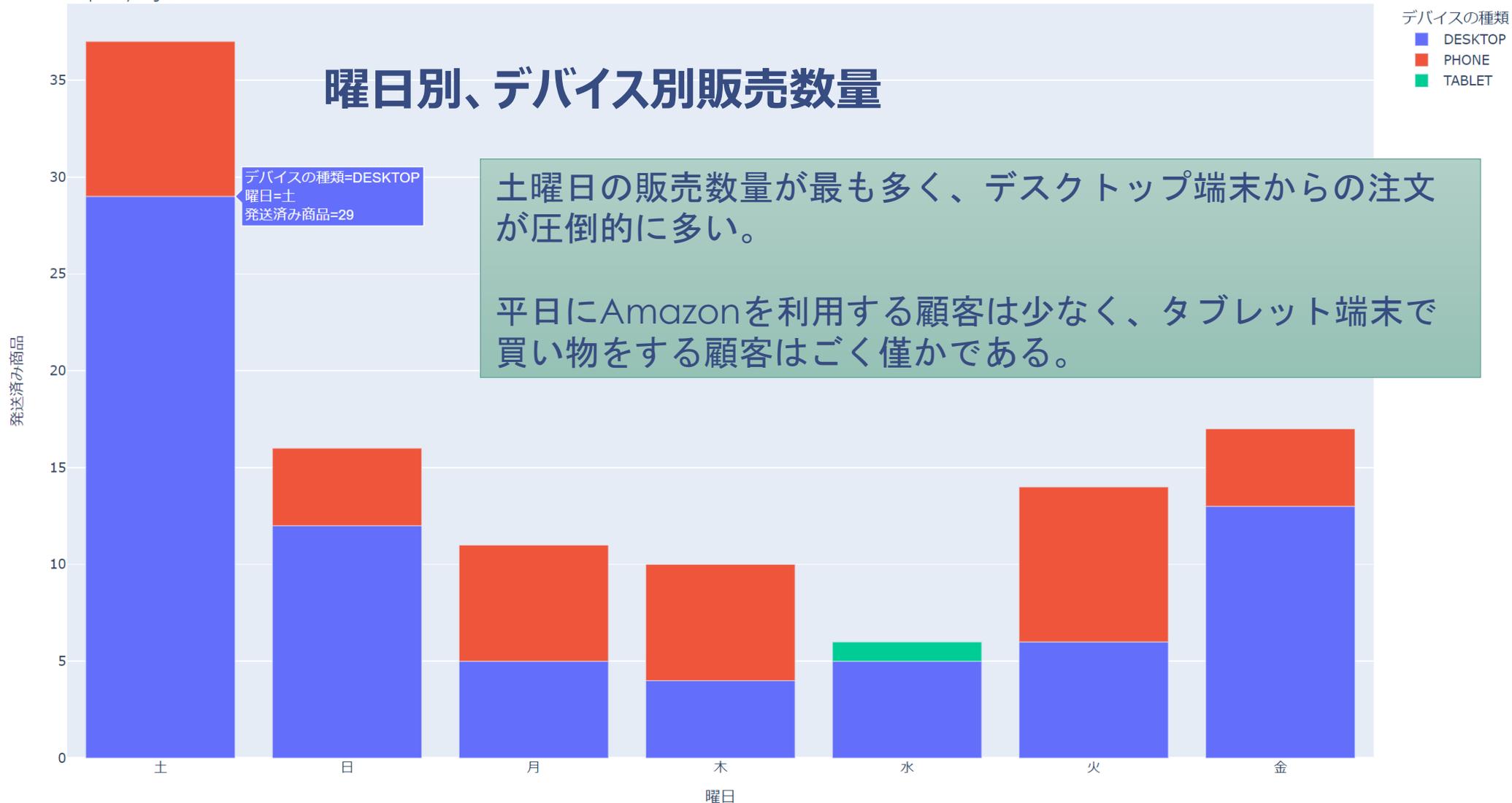
ジャンル別販売実績	日曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日	総計
DIY・工具					¥1,240			¥1,240
Kindle書籍		¥3,134	¥8,454	¥3,052	¥4,104	¥9,614	¥14,097	¥42,455
オフィス用品&文房具	¥3,300							¥3,300
おもちゃ&ホビー	¥2,713							¥2,713
キッチン&ダイニング						¥3,436	¥2,703	¥6,139
シューズ、バッグ、財布、サングラス							¥2,303	¥2,303
デジタル動画 サブスクリプション						¥990		¥990
ビデオオンデマンド: レンタルまたは購入	¥300							¥300
ビューティー&グルーミング	¥1,818	¥585			¥-3,711		¥8,525	¥7,217
ブルーレイ&DVD		¥5,164						¥5,164
ヘルスケア&家庭用品	¥2,176						¥708	¥2,884
ホーム					¥19,164			¥19,164
楽器							¥1,782	¥1,782
書籍&テキスト	¥3,991	¥5,621	¥15,418	¥4,890	¥1,791	¥4,998	¥5,680	¥42,389
食品&飲料、グルメ		¥1,185					¥1,851	¥3,036
服&ファッション小物						¥1,447		¥1,447
腕時計							¥3,682	¥3,682
総計	¥14,298	¥15,689	¥23,872	¥7,942	¥22,588	¥20,485	¥41,331	¥146,205



# A様のアフィリエイト実績を基に現状を分析⑤

Amazon.xlsx - Fee-Earnings: average of 発送済み商品 by 曜日 ({groupby\_obs} derived obs. from 110)

Grouped by Legend



# A様のアフィリエイト実績を基に現状を分析⑥

1日の平均売上高：1,329円

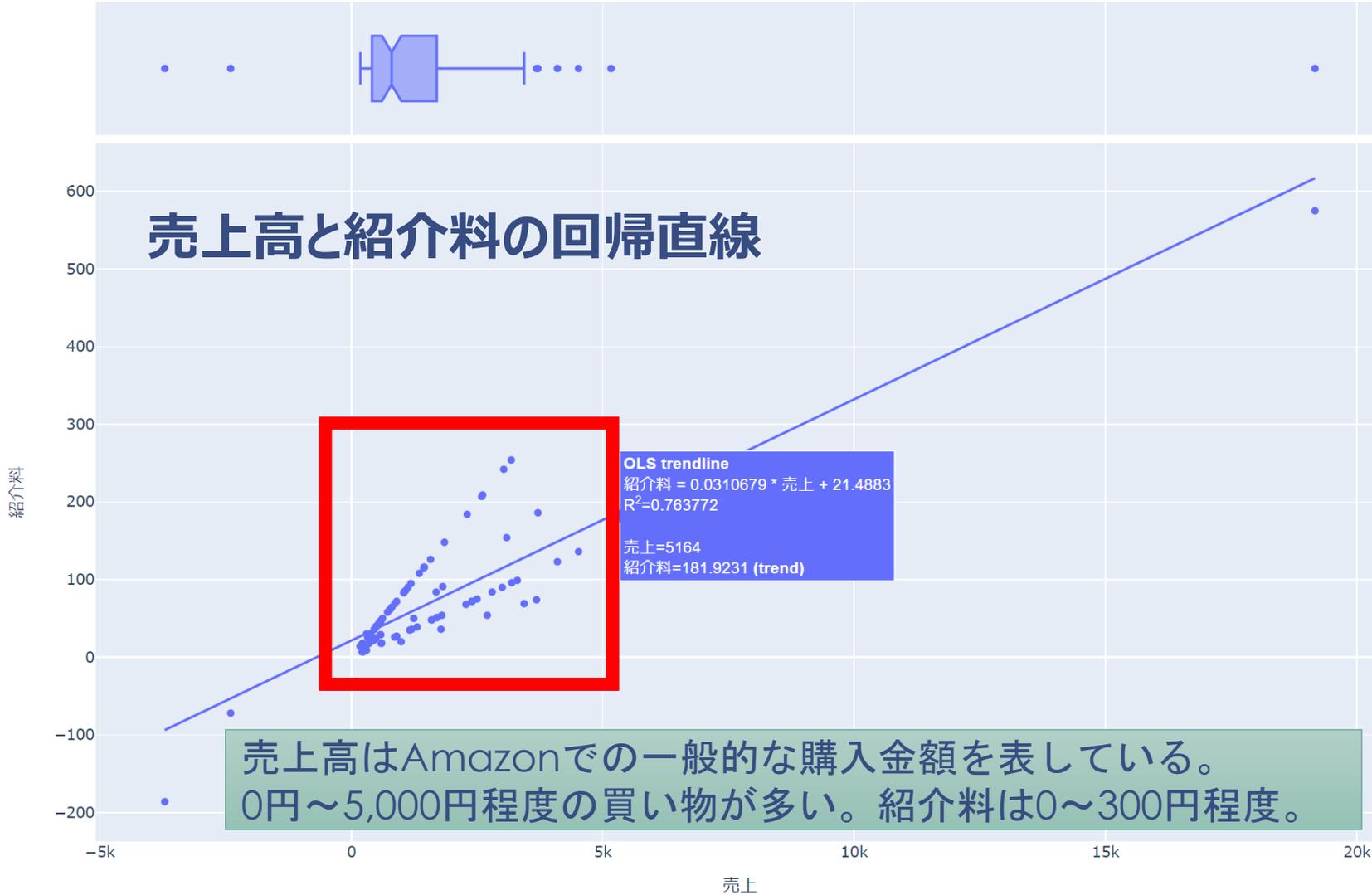
1日の平均紹介料：62円

最大売上高：19,164円

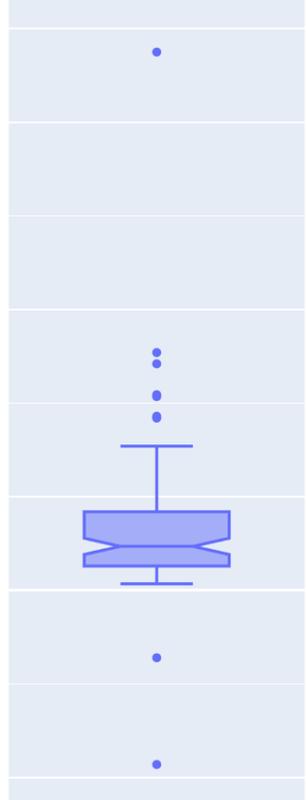
最大紹介料：575円

Amazon.xlsx - Fee-Earnings: 紹介料 over 売上 (all observations)

trend lines are o/s



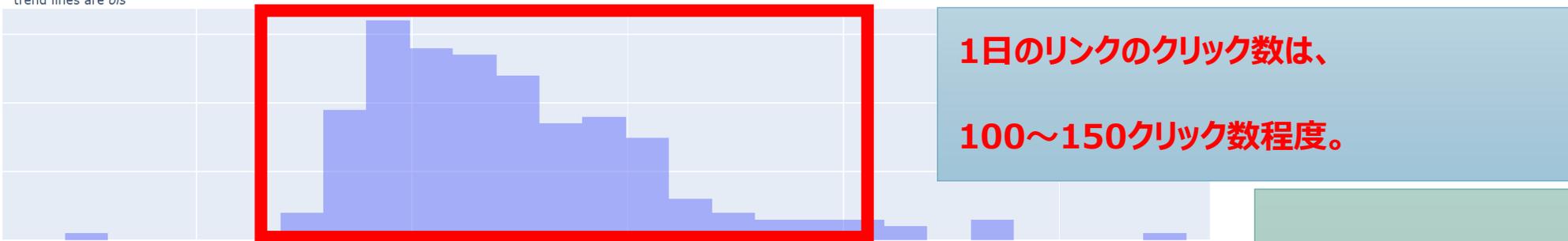
売上高はAmazonでの一般的な購入金額を表している。  
0円～5,000円程度の買い物が多い。紹介料は0～300円程度。



# A様のアフィリエイト実績を基に現状を分析⑦

Amazon.xlsx - Fee-DailyTrends (2): 注文数合計 over クリック数 (all observations)

trend lines are o/s

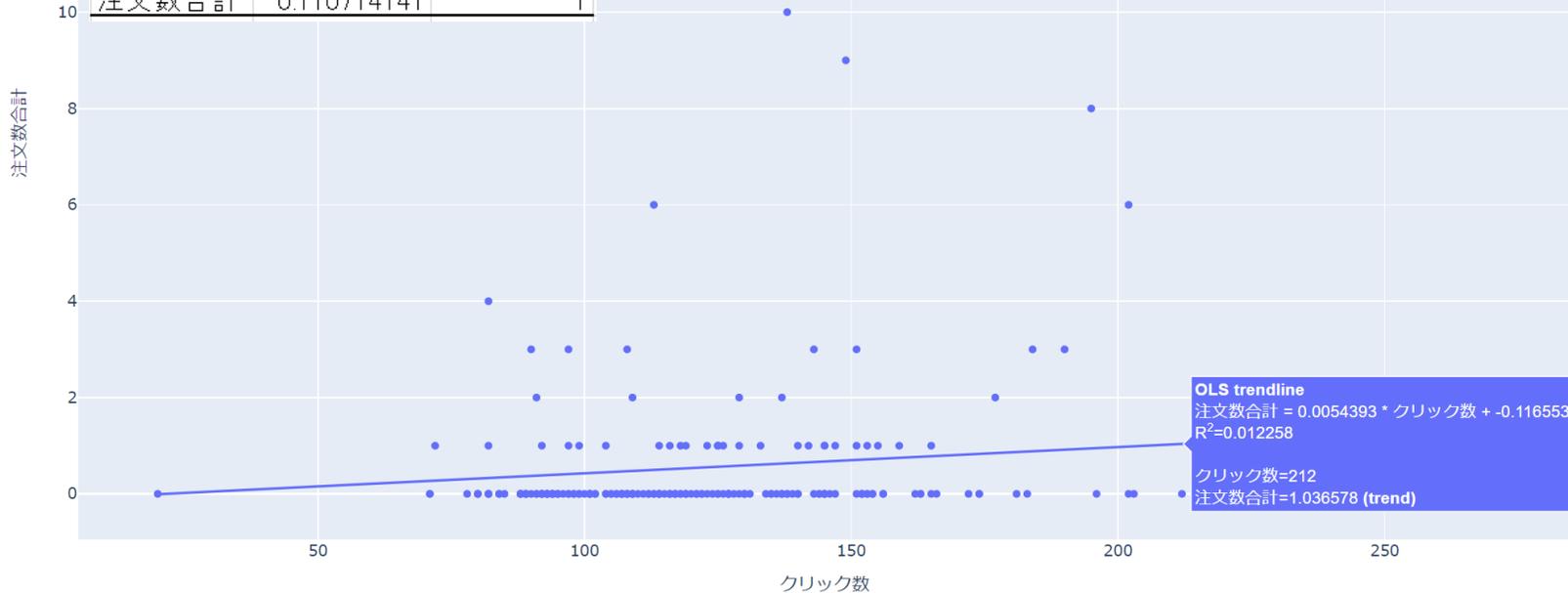


1日のリンクのクリック数は、  
100～150クリック数程度。



## リンクのクリック数と販売数量の回帰直線

	クリック数	注文数合計
クリック数	1	
注文数合計	0.110714141	1



クリック数と注文数の相関はほぼ無相関。  
**相関係数 : 0.11**  
クリック数が多いほど、販売数量が多くなるわけではない。  
リンクを一度クリックしただけでは、購入には至らない。



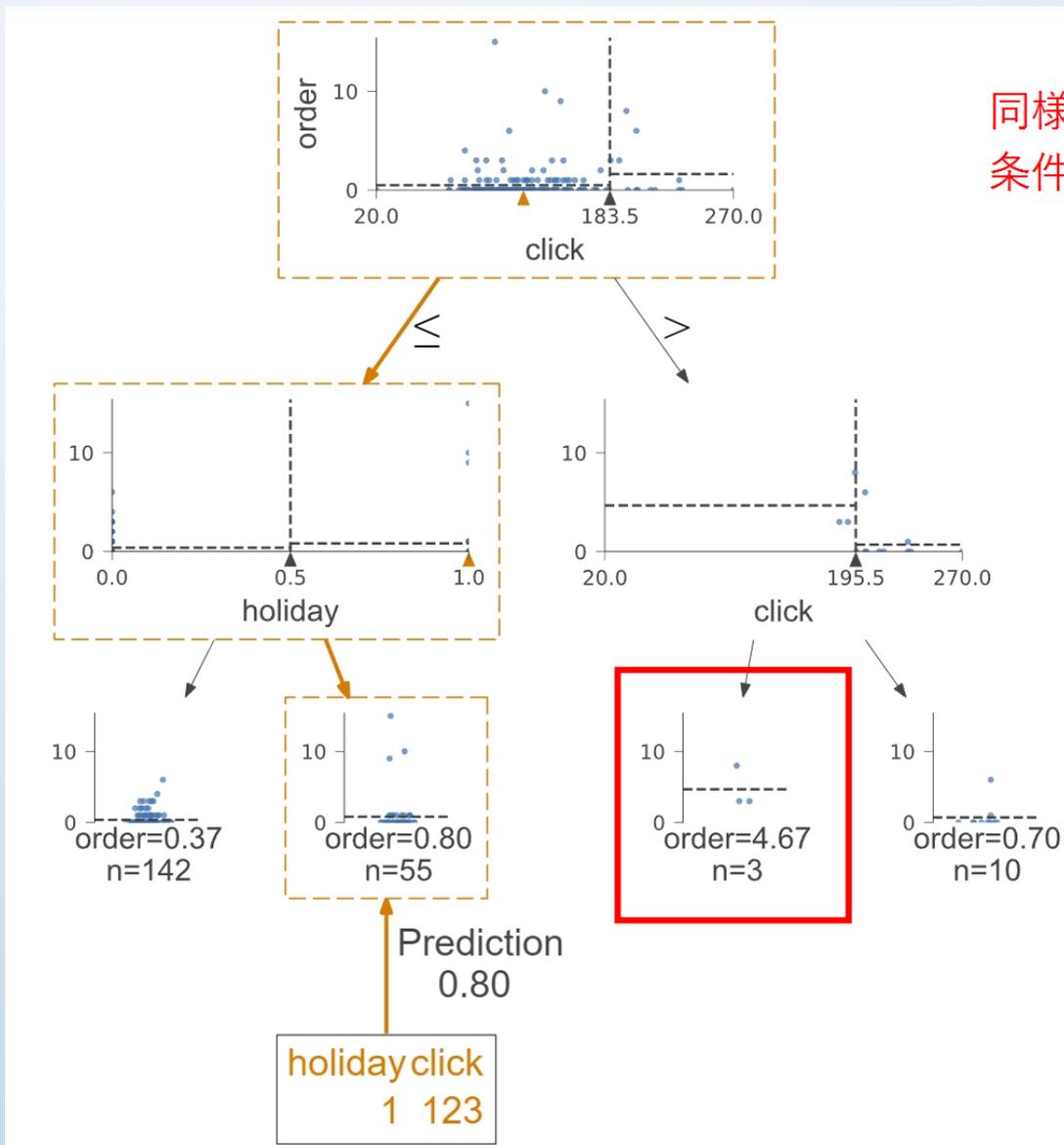
## A様のアフィリエイト実績を基に現状を分析⑨

回帰木でもあまり良い結果は出なかった。

7カ月間の販売数量の期待値は117個

実際の販売数量は111個

やはりクリック数と販売数量は無相関。



同様に、決定木で回帰の最も良い条件を考察。

1日のクリック数が、**183**回以上**195**回未満の時、販売数量が約**4**点となり、最も条件が良くなった。

# データ・マイニング結果と収益増化案

## 【データ・マイニング結果】

- 土曜日のコンバージョン率が高い
- 書籍に次ぐ、販売実績ジャンルは、『ビューティー＆グルーミング』であることから、一定割合の女性客が存在すると考えられる
- リンクのクリック数と注文数に関係は無い

ストア	商品名
ビューティー&グルーミング	Cure(キュア) 天然ヒマラヤ岩塩バスソルト Cureバスタイム 500g Cure Bathtime 入浴剤
ビューティー&グルーミング	50の恵【医薬部外品】薬用リンクルクリーム 90グラム (x 1)
ビューティー&グルーミング	タングルティーザー ザ・ウェットディタングラー コーラルフロスト[国内正規品]
ビューティー&グルーミング	なめらか本舗 薬用泡洗顔 200ミリリットル (x 1)
ビューティー&グルーミング	なめらか本舗 リンクルアイクリームN 1個 (x 1)
ビューティー&グルーミング	ラメランス 泡ボディウォッシュ詰替380mL(アクアティックホワイトフローラルの香り) 泡立ていらずの濃密泡
ビューティー&グルーミング	Dove(ダヴ) ダヴ ビューティモイスチャー クリーミー乾燥 保湿 泡洗顔料 つめかえ用 ホワイトフローラルの香り 14
ビューティー&グルーミング	Dove(ダヴ) ダヴ ビューティモイスチャー クリーミー乾燥 保湿 泡洗顔料 つめかえ用 ホワイトフローラルの香り 14
ビューティー&グルーミング	Cure(キュア) 天然ヒマラヤ岩塩バスソルト Cureバスタイム 500g Cure Bathtime 入浴剤

# データ・マイニング結果と収益増化案

## 【収益増化案】

- 金～日曜日に注文が集中しているため、紹介記事やツイートは木曜日までに用意しておく
- 紹介する商品においては、女性向け書籍（ヴォーグ誌やモデルフィットネスなど）を増やし、関連性の高い美容商品もセットでアピールする
- 価格帯は5,000円以内に収まる様、心掛ける
- クリック数が多くても、注文には至らないことから、一過性の流行りものではなく、長く愛用できる商品をチョイスする

# 今後の対応とまとめ

## 【今後の対応】

1. 当初A様より受領したデータと同期間（7カ月間）収益増化案を実施して、結果を見極めます。
2. 収益増化案が役に立ったとかどうかを、t 検定や分散分析、その他統計手法で検証します。

## 【まとめ】

少ないデータからでも、これだけのことを推測し、マーケティングに役立てることが出来ます。これが統計学の楽しさであり、データ・ドリブンな視点と言えるでしょう。今後とも Mini 統計沖縄を宜しくお願い申し上げます。



# 参考資料 ジャンル別、商品価格帯調査

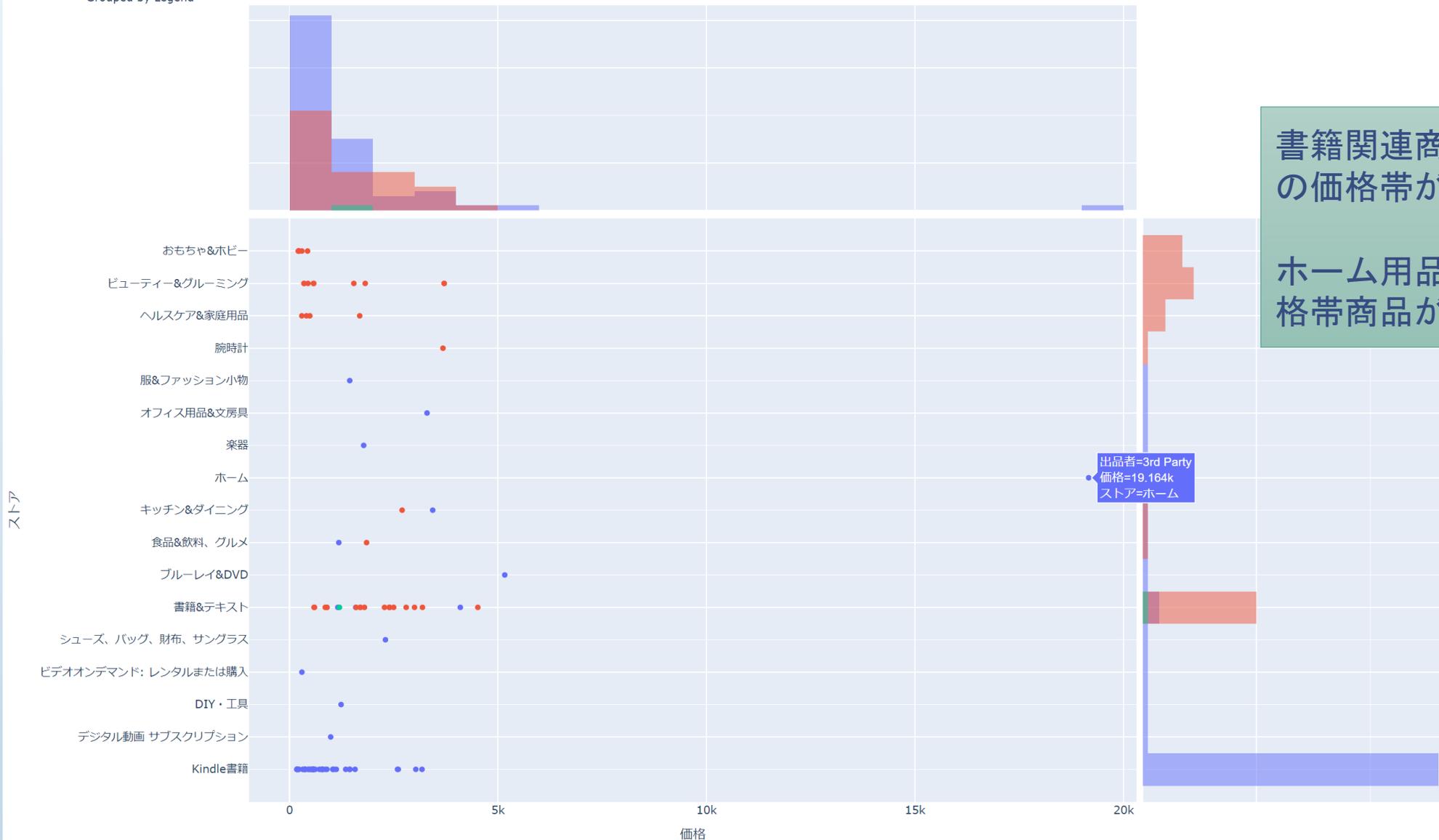
Amazon.xlsx - Fee-Earnings (2): ストア over 価格 (all observations)

Grouped by Legend



出品者

- 3rd Party
- Amazon.co.jp
- UFG Fresh



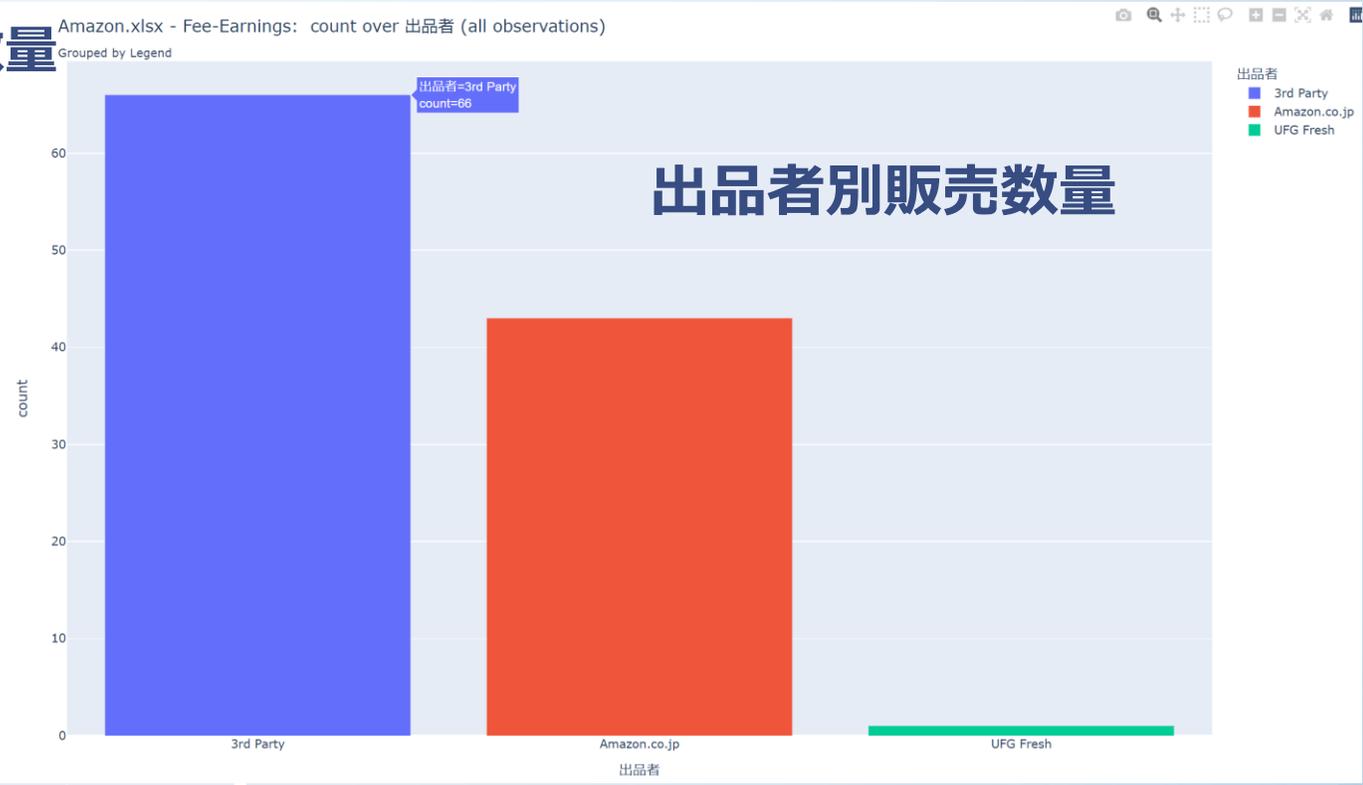
書籍関連商品は5,000円以内の価格帯が多い。

ホーム用品は家具などの高価格帯商品が多い。

出品者=3rd Party  
価格=19,164k  
ストア=ホーム

# 参考資料 紹介料推移および出品者別販売数量

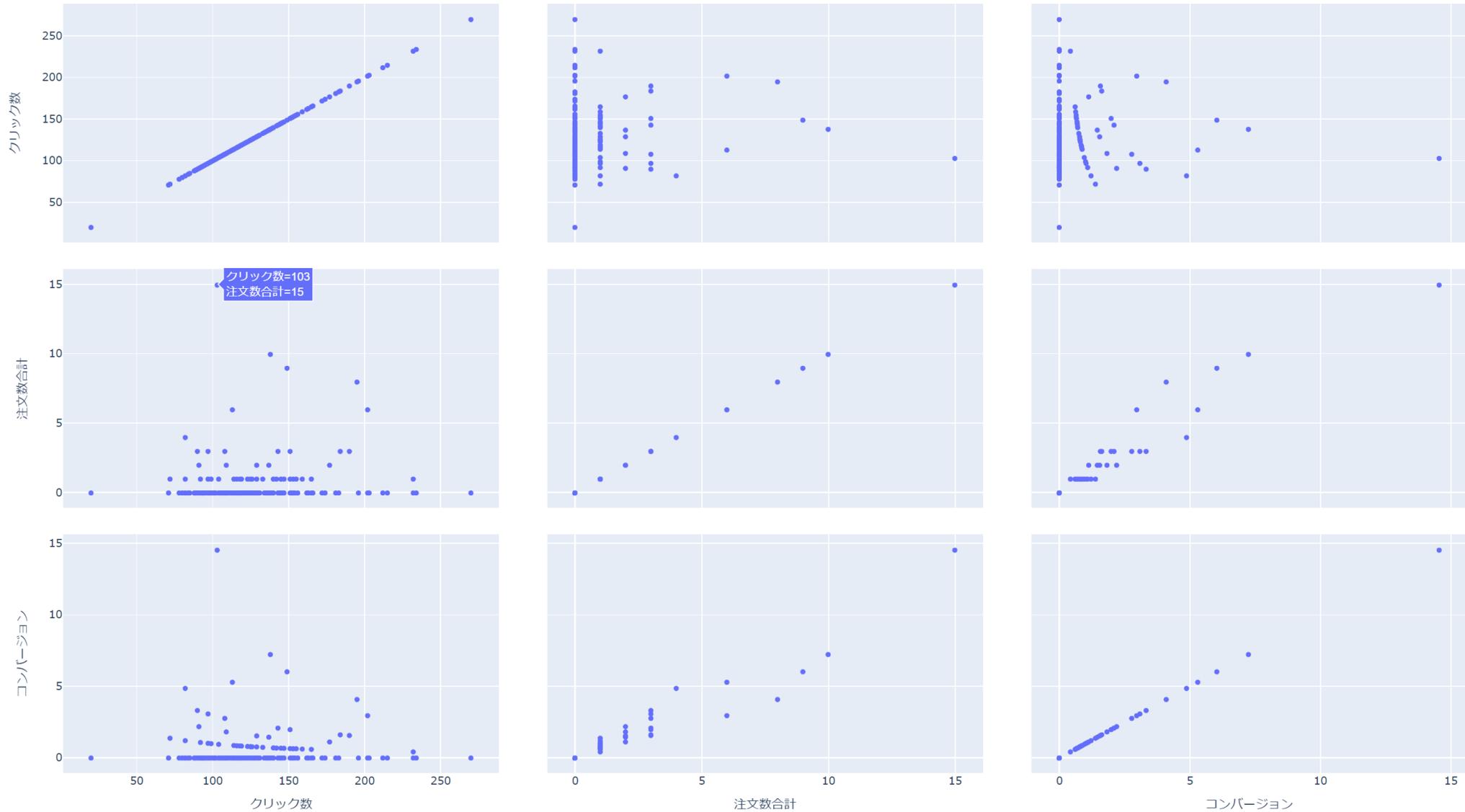
アマゾン本体より、第三者の出品が多い。Amazon市場の巨大さが現れている。



紹介料推移を時系列で見ても、周期性やトレンドは把握できない。

# 参考資料 クリック数、注文数、コンバージョンのマトリクス

Amazon.xlsx - Fee-DailyTrends (2): ['クリック数', '注文数合計', 'コンバージョン'] (all observations)



# 参考資料 各種マトリクス

Amazon.xlsx - Fee-Earnings: ['売上', '紹介料', '曜日', 'ストア', '発送済み商品'] (all observations)

Grouped by Legend



デバイスの種類

- DESKTOP
- PHONE
- TABLET

ストア

デジタル動画 サブスクリプション  
おもちゃ&ホビー  
ヘルスケア&家庭用品  
シューズ、バッグ、財布、サングラス  
ビデオオンデマンド: レンタルまたは購入  
Kindle書籍

デバイスの種類=DESKTOP  
ストア=おもちゃ&ホビー  
発送済み商品=3

Kindle書籍  
DIY・工具  
キッチン&ダイニング  
シューズ、バッグ、財布  
食品&飲料、グルメ  
ビューティー&グルー  
おもちゃ&ホビー  
服&ファッション小  
楽器

発送済み商品