ユーザー操作マニュアル
MapScorer

目次

MapScorerの概要
メイン画面
基準値と実績値について
データの更新について
ヘッダー部
Myモニター
マップを閲覧する
マップ一覧
戦略目標からKGI・KPI詳細を閲覧する
スコアカードを閲覧する
スコアカード一覧
コックピットを閲覧する
コックピット一覧
コックピットパーツの種類
データシートを閲覧する
データシート一覧
コメントを入力する
コメントに対して返信コメントを入力する
登録したコメントをメール通知する
マップからテキスト出力する
テキスト出力と対象別出力について
スコアカード・データシート一覧からテキスト出力する
スコアカード・データシート一覧から対象別出力する
月末時点のデータを出力する
実績値をCSVファイルで更新する
実績値を直接入力する
目標達成ハッピーメッセージ
案件受注ハッピーメッセージ
メッセージ配信
スナップショットパネルの概要
スナップショットを登録する
スナップショットを閲覧する
スナップショットを編集・削除する
テキスト入出力
UIデザイン
メッセージ受信

MapScorerの概要

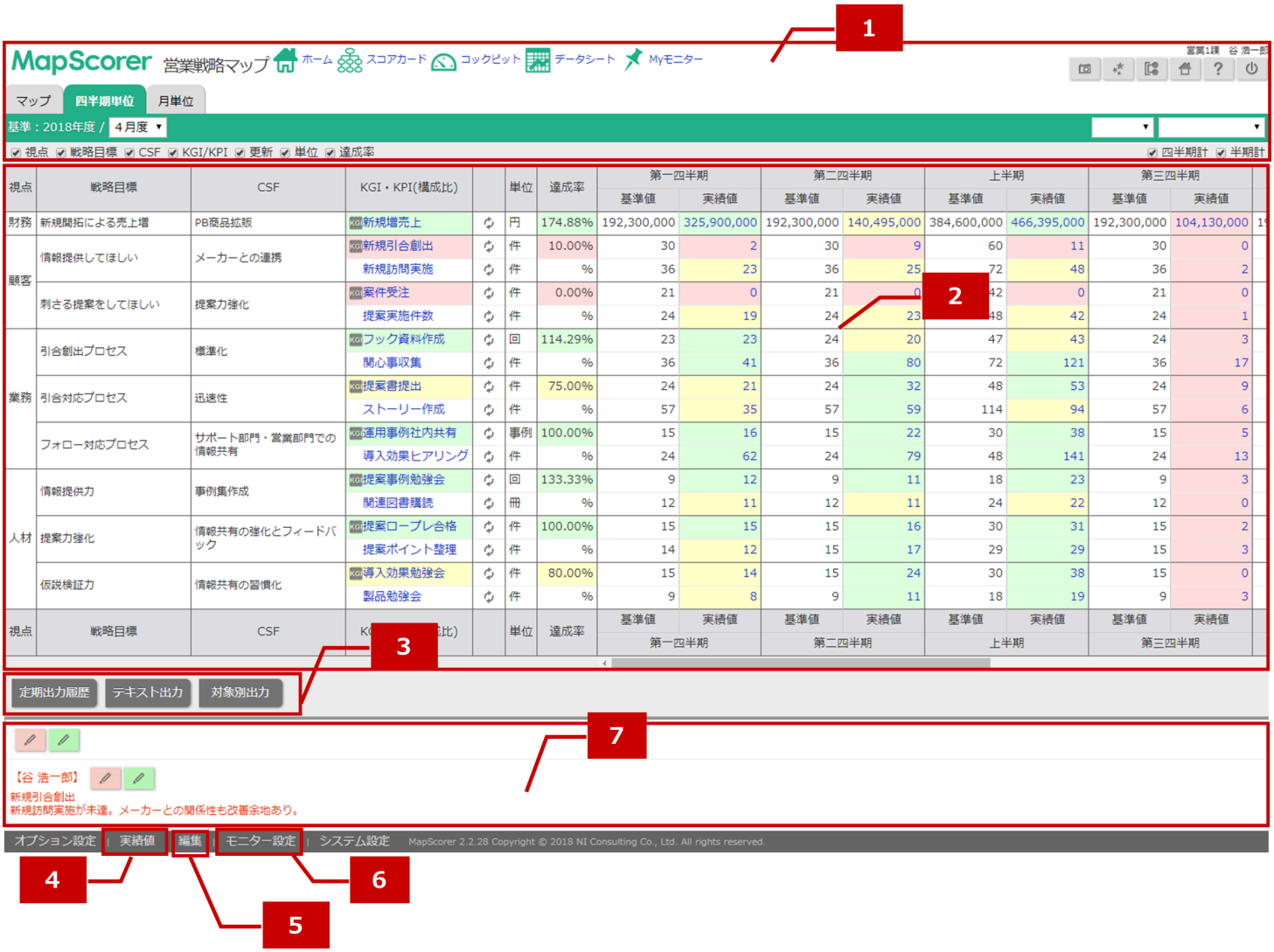
可視化経営システム（VMS）に蓄積される現場情報を収集・自動集計し、様々な経営指標としてパッと一目で見られる「コックピット」や可視化経営のフレームワークである「マップ」「スコアカード」に表示し、企業戦略の全社共有はもちろん、KGI（結果指標)、KPI（先行指標）の達成状況をモニタリングする可視化経営実現のためのコックピットです。

メイン画面

ログインすると表示されるMapScorerのメインとなる画面です。

Hint

- ログイン直後にメイン画面に初期表示(デフォルト)されるモニターは、画面右上のアイコンから任意に指定できます。指定が無い場合は最も新しいモニターが表示されます。



番号	名称	説明
1	ヘッダー部	モニター種類別のメニュー一覧でアクセスしたいモニターを選択したり、任意のモニターをMyモニターとして登録しておき素早くアクセスすることができます。 ⇒詳細については、「ヘッダー部」を参照してください。
2	マップ スコアカード コックピット データシート一覧	トップメニューで選択されたマップ・スコアカード（四半期単位・月単位）・コックピット・データシートを表示します。 ⇒データについては、「基準値と実績値について」を参照してください。 ⇒マップの詳細については、「マップを閲覧する」を参照してください。 ⇒スコアカードの詳細については、「スコアカードを閲覧する」を参照してください。 ⇒コックピットの詳細については、「コックピットを閲覧する」を参照してください。 ⇒データシートの詳細については、「データシートを閲覧する」を参照してください。
3	出力機能	表示されたデータをCSVファイルに出力します。 ⇒詳細については、「データ出力」「定期出力履歴」を参照してください。
4	実績値入力	実績値を手入力することができます。 ⇒詳細については、「実績値入力」を参照してください。
5	編集	現在画面に表示しているモニターの「モニター設定」画面を直接開きます。 ※予め、権限ロールで許可された方にしか表示されません。 ⇒詳細については、「モニター設定」を参照してください。
6	モニター設定	スコアカード、指標、データシート、コックピット、コックピットパーツを設定することができます。 ※予め、権限ロールで許可された方にしか表示されません。 　システム管理者へお問い合わせください。 ⇒詳細については、「モニター設定」を参照してください。
7	コメント機能	月度ごとにコメント入力することができます。 ⇒詳細については、「コメント」を参照してください。

基準値と実績値について

MapScorerで表示される基準値と実績値は、**手動入力**と**自動取得**の2種類の方式があります。

- **手動入力**
  KGI・KPI指標の基準値および実績値は画面直接入力または、CSVファイルによる一括読み込みによって登録できます。
  ※基準値の入力はシステム設定画面およびモニタ設定画面から行います。
  　詳細な設定については自社のシステム管理者様へご確認ください。
  ※実績値入力の詳細は、「実績値入力」を参照してください。

- **自動取得**
  Sales Force Assistantシリーズ製品で登録されたデータを取得して、KGI・KPI指標の基準値および実績値を表示することができます。利用するデータと計算定義を設定すると、自動的に計算してKGI・KPIの基準値、実績値データとして表示されます。

[Sales Force Assistantシリーズ　売上実績データ]

[Sales Force Assistantシリーズ　予算情報データ]

[スコアカード　実績値]

データの更新について

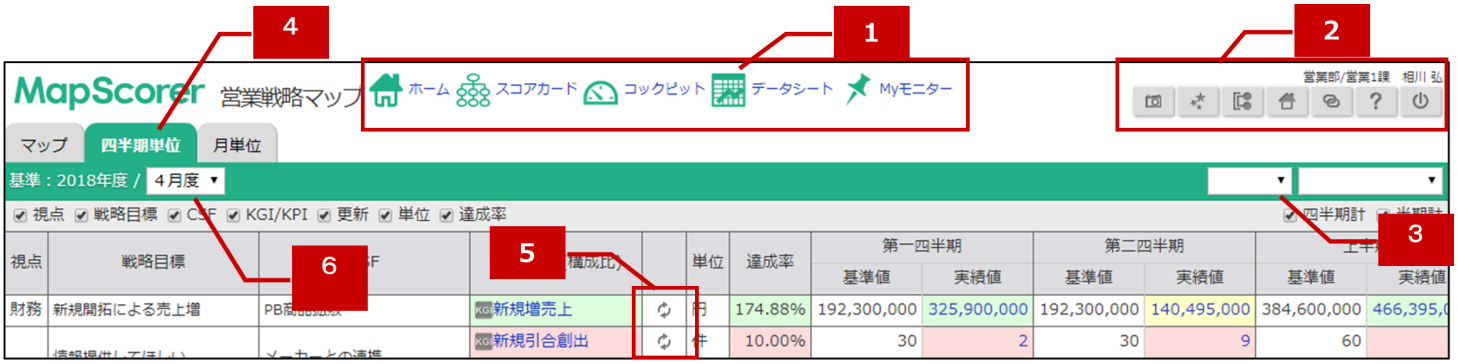
MapScorerのデータ更新について説明します。

Hint

- MapScorerで表示されているデータは
  一日あたり一回、指定した時刻にて最新の情報を取得して表示します。
  ※システム設定画面「運用管理」＞「定期実行設定」より、更新処理時刻を指定します。
  自社の更新時刻については、ご担当者様にご確認ください。
  ※最新の情報に自動更新されるのは一日一回です。
  ただし手入力で登録した基準値・実績値は手動で最新の情報に更新することができます。

ヘッダー部

メイン画面のヘッダー部にはMapScorerの表示内容を切り替える各操作メニューが配置されています。

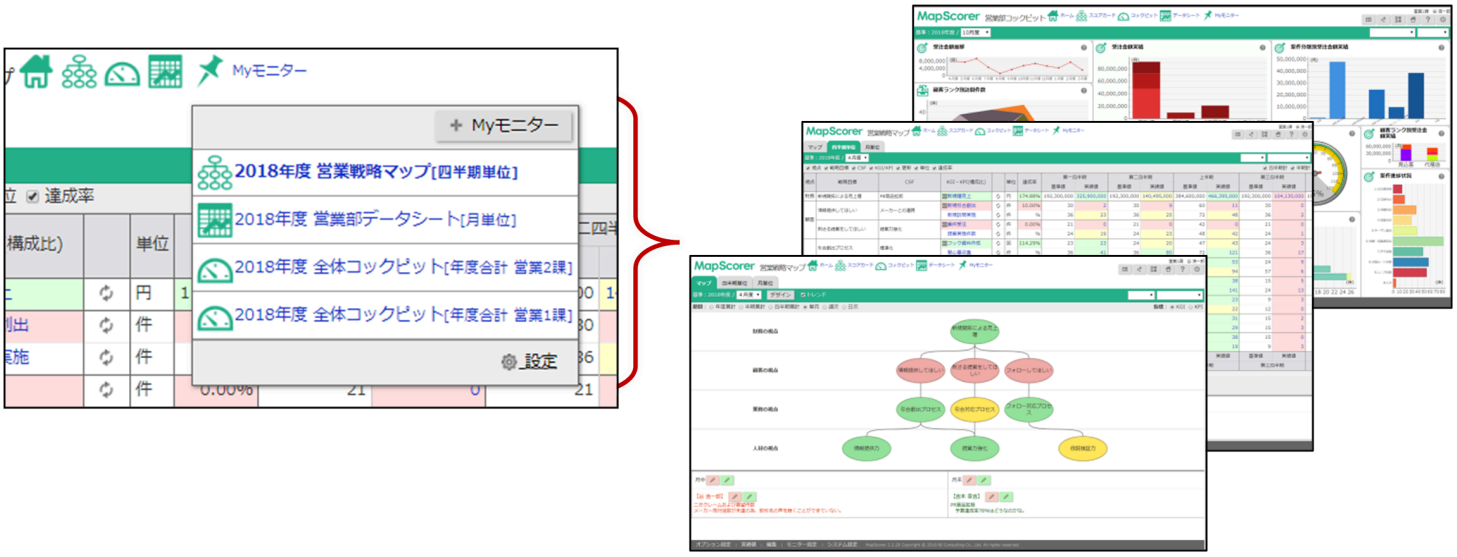


番号	名称	説明	
1	トップメニュー	モニターへのアクセスするためのメニューです。	
		ホーム	表示しているモニターから初期表示に指定されているモニターへ切り替えます。
		スコアカード	モニター別（スコアカード）の一覧メニュー。※1
		コックピット	モニター別（コックピット）の一覧メニュー。※1
		データシート	モニター別（データシート）の一覧メニュー。※1
		Myモニター	利用者ごとに登録可能な各モニターへの一覧メニュー。詳細は「Myモニター」を参照ください。
		※1モニター別の一覧メニューは当年度以前の各モニターが最大で5件まで表示されます。それ以上のモニターの登録がある場合は選択ダイアログから検索して表示できます。 各メニュー内の対象部署・社員の絞り込みは、モニターに設定されている対象部署・社員に操作者の部署もしくは操作者自身が指定されているものに絞り込みます。選択肢の「全体」は対象部署社員が指定されていないモニターを対象にします。	
2	各種アイコン	各種アイコンになります。	
		スナップショット	ある時点の集計データの状態を保存・閲覧できます。詳細は「スナップショット」を参照ください。

番号	名称	説明	
		送信：ハッピーメッセージ	宛先に社員を選択してそこへ向けてメッセージを配信することができます。
		連携製品	各製品のトップページに移動します。 ※利用権限のある製品名のみ表示されます。
		デフォルト設定	開いているモニターが初期表示されるように設定できます。
		コラボリンク	リンクサイトに移動します。 ※訪問できるリンクサイトがある場合のみ表示されます。 コラボリンク機能の詳細はシステム設定マニュアルの「コラボリンク」を参照してください。
		ヘルプ	マニュアルページへ移動し各マニュアルを閲覧できます。
		ログアウト	MapScorerからログアウトします。
3	表示対象	閲覧可能なスコアカード・コックピット・データシートの集計対象を絞り込んで表示します。	
4	表示切替	閲覧可能なマップ、スコアカードの内容を切り替えることができます。各一覧の詳細は、「マップ」「スコアカードを閲覧する」を参照してください。	
5	更新	更新	現在の最新基準値・実績値のデータに更新します。 ※処理に時間がかかります。 ※モニター設定の登録または更新権限が付与された社員のみ表示されます。 システム管理者へお問い合わせください。
6	表示基準	データの表示基準月度を選択します。	

Myモニター

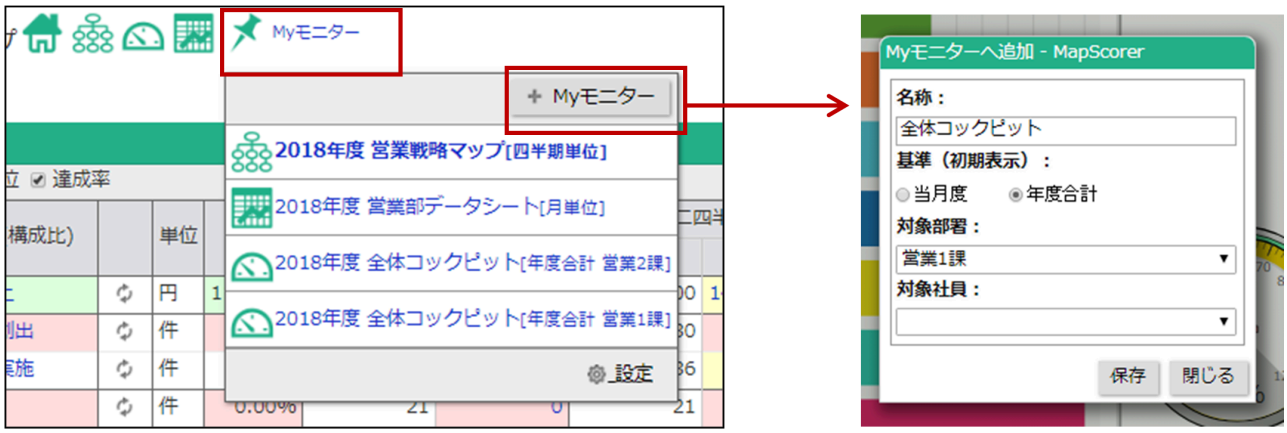
良く参照・利用するコックピットなどの任意のモニターをブラウザのブックマークのように「Myモニター」として登録できる機能で、目的のモニターへ素早く簡単にアクセスが可能になります。



- **Myモニターを登録する**
  次の操作で現在画面に表示しているモニターをMyモニターとして登録します。

1. 「Myモニター」メニューを開いて「＋Myモニター」ボタンをクリックします。

2. Myモニターへ追加するためのダイアログが表示されます。任意の名称やビュー・初期表示の基準月度および対象の部署社員などを任意に指定でき、保存ボタンでMyモニターへ登録されます。



Hint

- ビューや基準月度などが異なる組み合わせであれば同一のモニターでもMyモニターとして登録が可能です。例えば、対象部署が指定されたモニターで営業1課と営業2課のMyモニターはそれぞれ登録できます。
- ビューや基準月度・対象部署・社員などの内容の組み合わせが一致するMyモニターは重複するので登録はできません。

- Myモニターは利用ユーザー個人ごとに登録が可能で他のユーザーとは共有されません。

- **Myモニターの管理（並び替え・削除）**
  登録されたMyモニターの一覧は設定で並び替えが可能です。また不要になったMyモニターも設定から削除することが可能です。

1. 「Myモニター」メニューを開いて「設定」ボタンをクリックします。

2. Myモニター設定ダイアログが表示されます。並び替えるには「並び替え」ボタンをクリックします。
   ⇒ドラッグ＆ドロップで並び替えできる状態になります。

3. 不要なMyモニターの削除は各Myモニター横の「×」ボタンで削除します。

4. 設定が終わったら保存ボタンで内容を反映します。

Hint

- 保存ボタンを押すまでは並び替え結果や削除結果は反映しません。

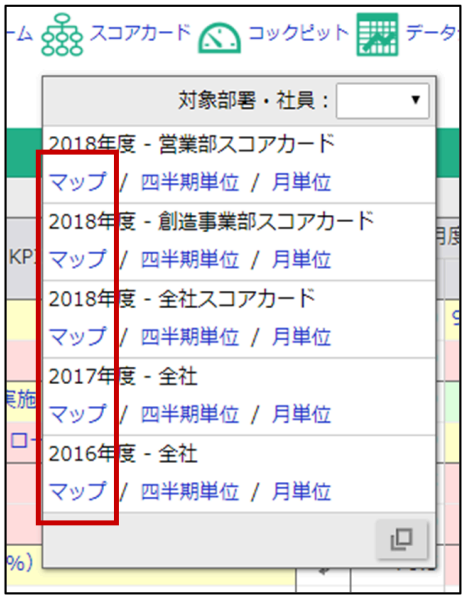
マップを閲覧する

『マップ』の概要

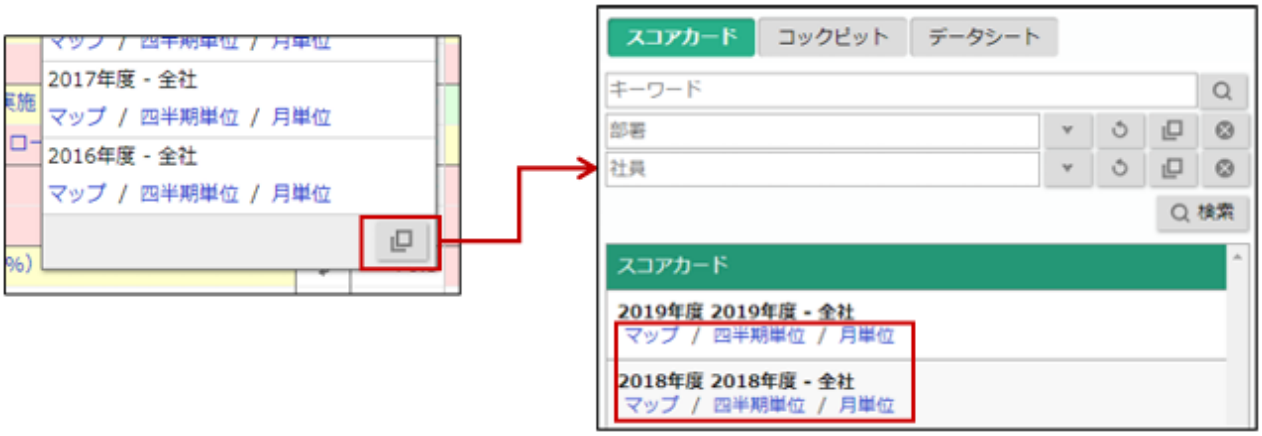
財務目標達成のための経営戦略を地図にして可視化。戦略そのものやその達成状況を全社でリアルタイムに共有する「戦略ストーリー共有モニター」です。

マップを閲覧する

1. ヘッダー部の「マップ」タブをクリック、あるいは、トップメニューのスコアカードメニューから閲覧したいスコアカードの「マップ」をクリックします。



2. または、スコアカードメニュー下部の「 」ボタンから、任意のスコアカードの「マップ」をクリックします。



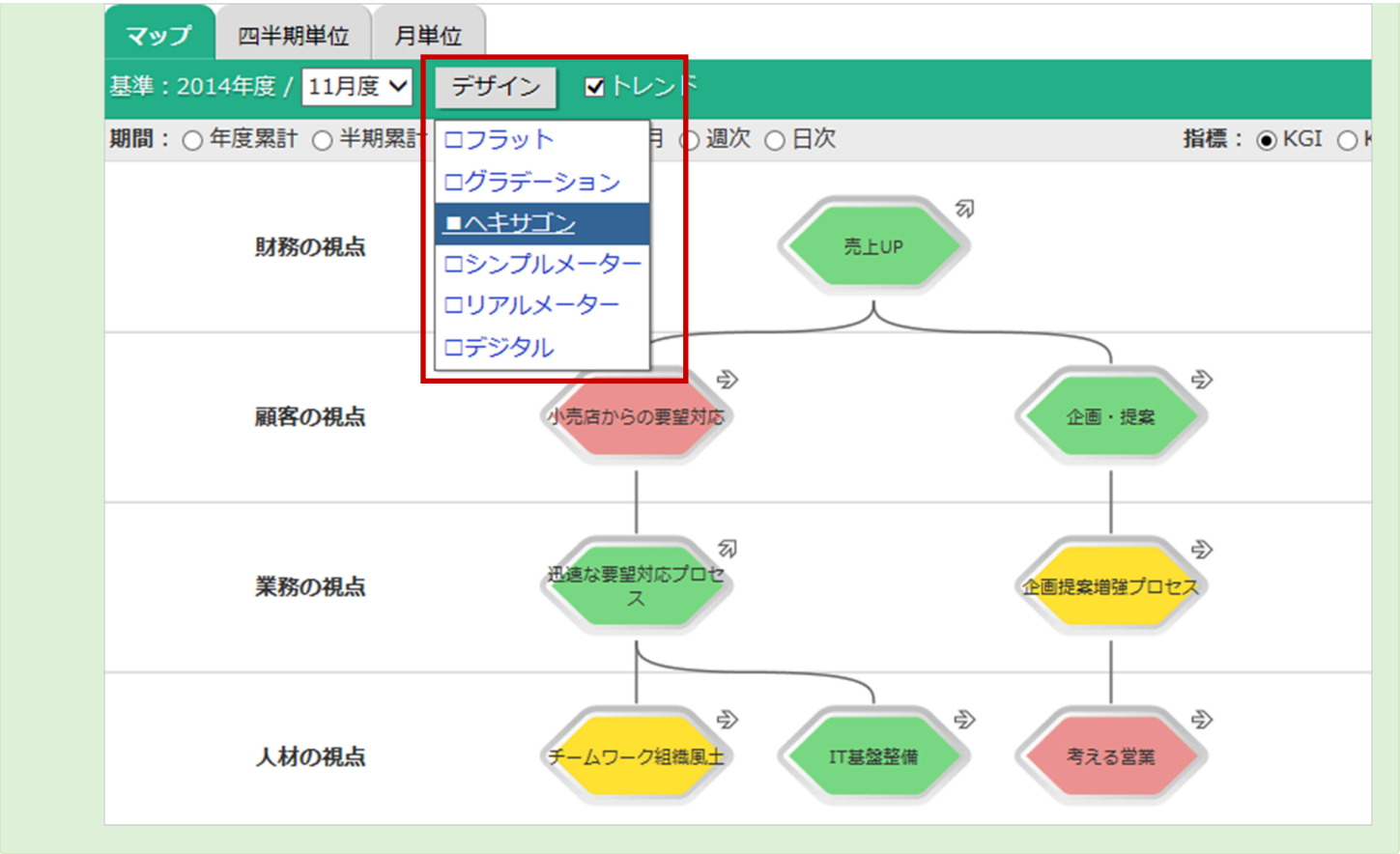
3. 閲覧したい期間、指標を選択します。
   ※詳細は、「マップ一覧」を参照してください。

Hint

- **トレンドについて**
  トレンドにチェックをつけると、変動が矢印で表示されます。

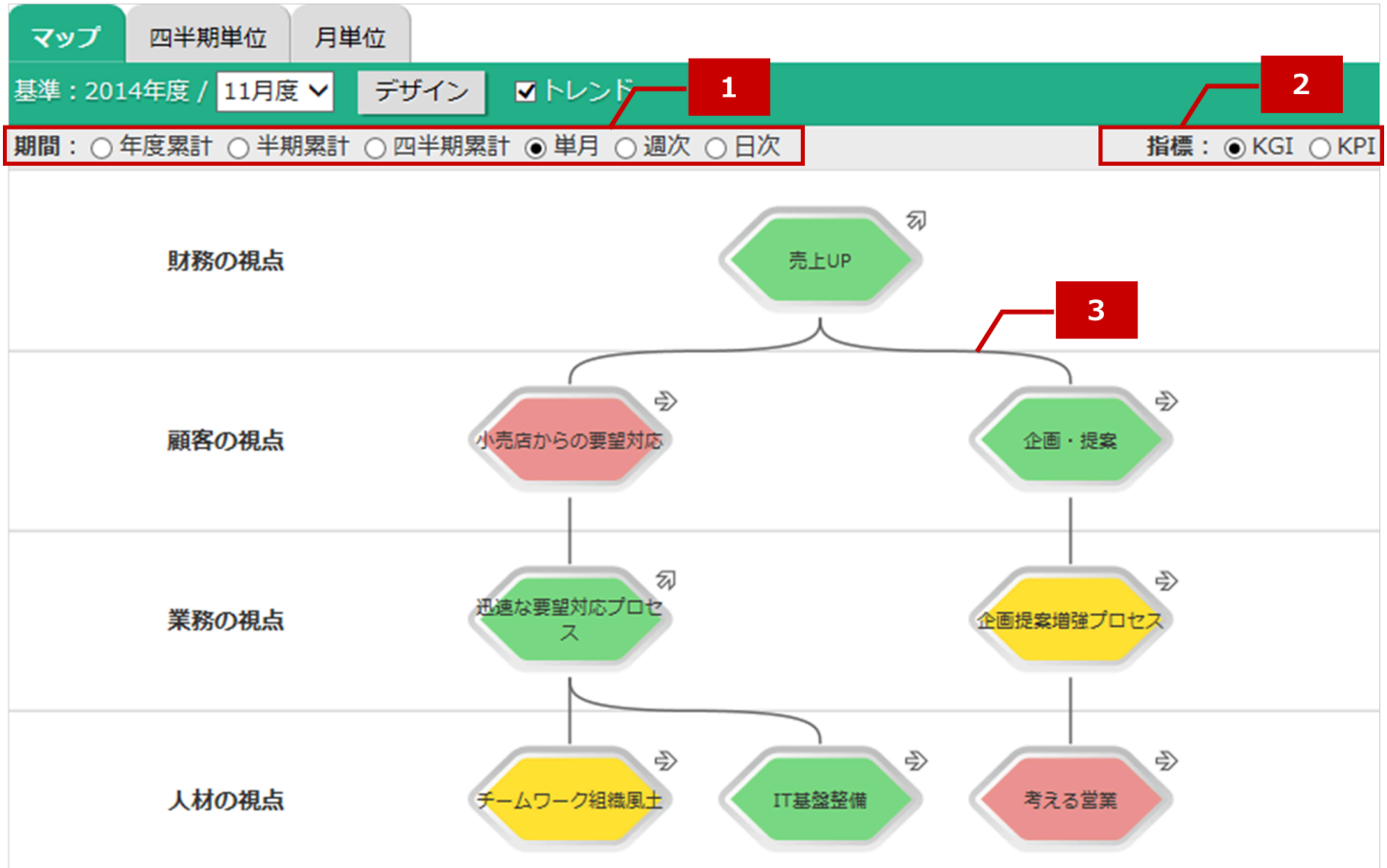
たとえば、4月度の達成率が60%で5月度の達成率が70%だった時に、5月度は黄色い表示ですが、4月度よりはよくなっているのでトレンドとしては上がり調子であることを表現しています。
※前月比と比較して変動が±5%以内の場合は横ばい表示になります。
　±5%を超えた場合はアップ↑、下回った場合ははダウン↓になります。
※期首月には表示されません。

- デザインボタンを押すとマップのデザインが変更できます。


マップ
四半期単位
月単位
基準：2014年度 / 11月度
デザイン
トレンド
期間：
年度累計
週次
日次
指標：
KGI
フラット
グラデーション
ヘキサゴン
シンプルメーター
リアルメーター
デジタル
財務の視点
売上UP
顧客の視点
小売店からの要望対応
企画・提案
業務の視点
迅速な要望対応プロセス
企画提案増強プロセス
人材の視点
チームワーク組織風土
IT基盤整備
考える営業

マップ一覧

選択した「期間」「指標」の条件を満たしているかの達成状況（色）をマップ上に表示します。

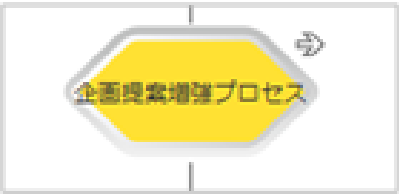


番号	名称	詳細	説明
1	期間	年度累計	年間累計の達成状況を表示します。
		半期累計	選択した月度を含む半期累計達成状況を表示します。
		四半期累計	選択した月度を含む四半期達成状況を表示します。
		単月	選択した月度の単月達成状況を表示します。
		週次	選択した日付を含む一週間の達成状況を表示します。
		日次	選択した日付の達成状況を表示します。
2	指標	ゴール（KGI）	戦略目標に設定したKGIの達成状況を表示します。
		日課（KPI）	戦略目標に設定したKPIの達成状況を表示します。
3	戦略目標の達成状況	・選択した期間の指標達成率を3色（緑・黄・赤）で表現します。 ・各色の表示条件は、戦略目標をクリックすると表示されます。 ・日課（KPI）が複数設定されている場合、KPI間のウエイトを設定すること可能です。（※1） このウエイトが設定されている場合、ウエイトを勘案した日課（KPI)の平均色を表示します。 ・以下の条件では、戦略目標はグレー表示されます。 1）期間を「日次」「週次」に指定しているが、指標の集計単位が「月度」の場合。 2）選択した基準月度が、ログイン日より未来の場合。 3）対象のKGI・KPIの基準値あるいは実績値が未入力の場合。	

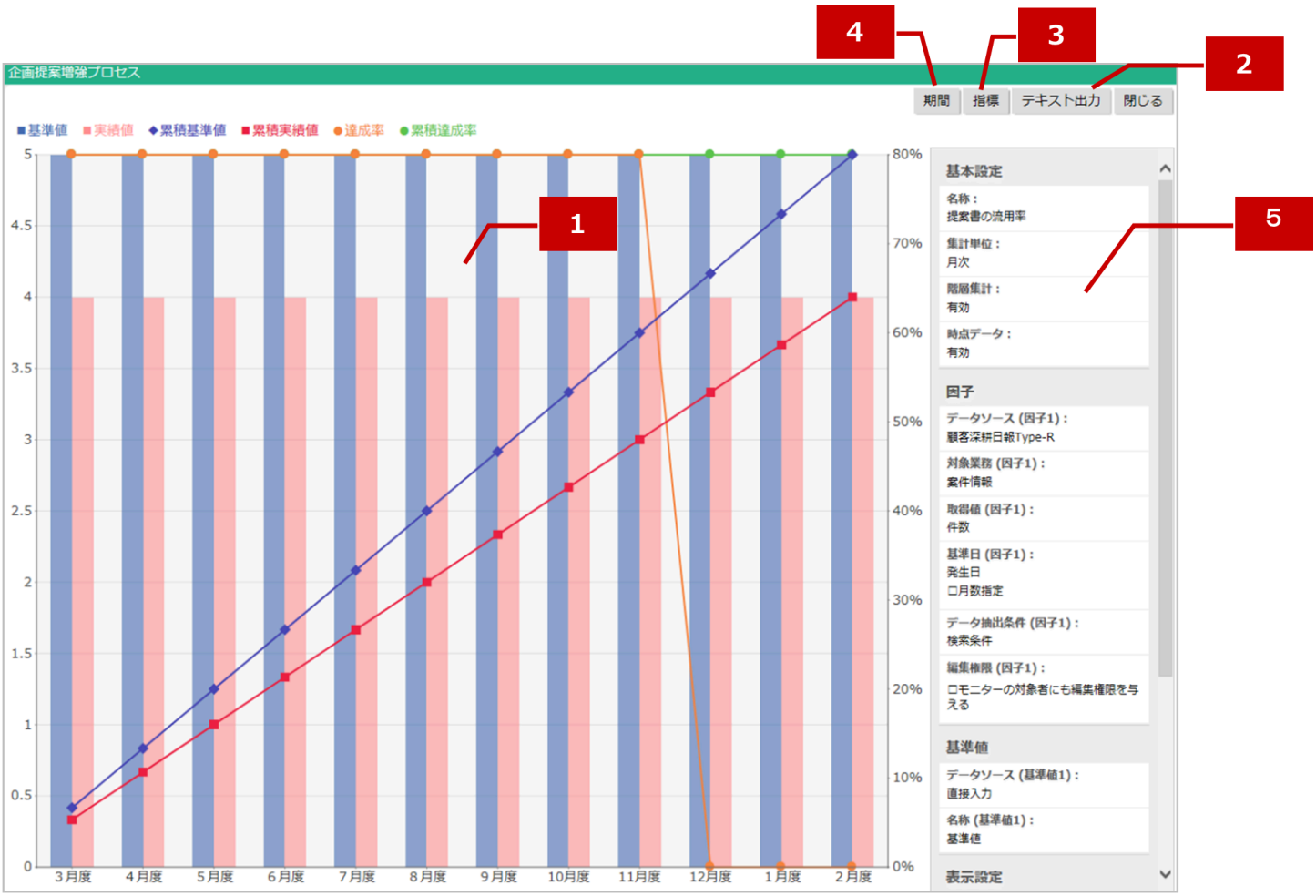
戦略目標からKGI・KPI詳細を閲覧する

1. マップを表示します。

2. 閲覧したい戦略目標をクリックします。
   ⇒明細グラフが表示されます。



※詳細は下の一覧を参照してください。



番号	名称詳細	説明
1	対象KGI・KPI一覧	対象の各指標データをグラフ表示します。
2	テキスト出力	対象の各指標データをテキスト出力します。 ※テキスト出力権限を付与された方のみ表示されます。 ※詳細は、「マップからテキスト出力する」を参照してください。
3	指標	対象の指標（KGI・KPI）を切り替えることができます。
4	期間	対象期間を切り替えることができます。 ※「日表示」「週表示」の表示期間を選択した場合において、対象の指標の「月度指標」の場合、グラフは表示しません。 ※日次指標を「月表示」した場合、操作日当月は日割計算した結果を表示します。
5	条件	選択した指標が設定されている集計値の内容および、達成状況の色表示条件を表示します。

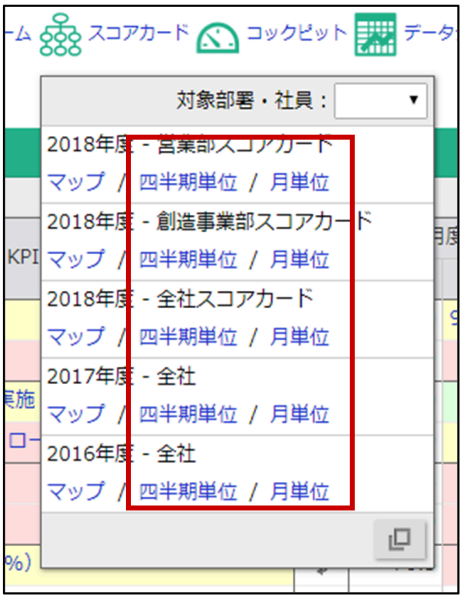
スコアカードを閲覧する

『スコアカード』の概要

マップの戦略目標にリンクしたKGI・KPIをモニタリングし、企業の仮説検証力を強化。現場活動の目標値や基準値と実績値のギャップを可視化して素早い行動修正を可能とする「マネジメント支援モニター」です。

スコアカードを閲覧する

1. ヘッダー部の「四半期単位」または「月単位」タブをクリック、あるいは、トップメニューのスコアカードメニューから閲覧したいスコアカードの「四半期単位」または「月単位」をクリックします。



2. または、スコアカードメニュー下部の「 」から、任意のスコアカードの「四半期単位」または「月単位」をクリックします。

3. 必要に応じて、「戦略目標」「CSF」「KGI・KPI」「四半期計」「半期計」の表示・非表示を切り替えます。
※詳細は、「スコアカード一覧」を参照してください。

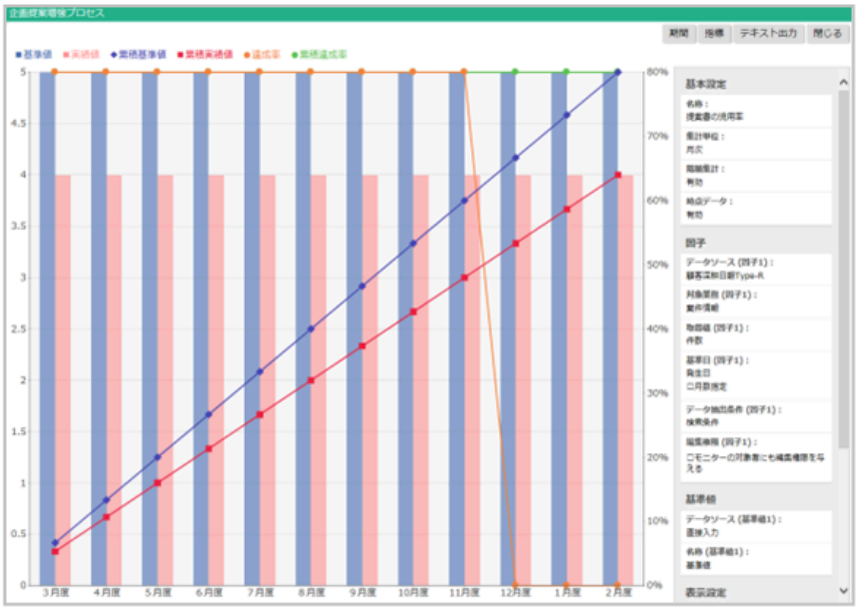
Hint

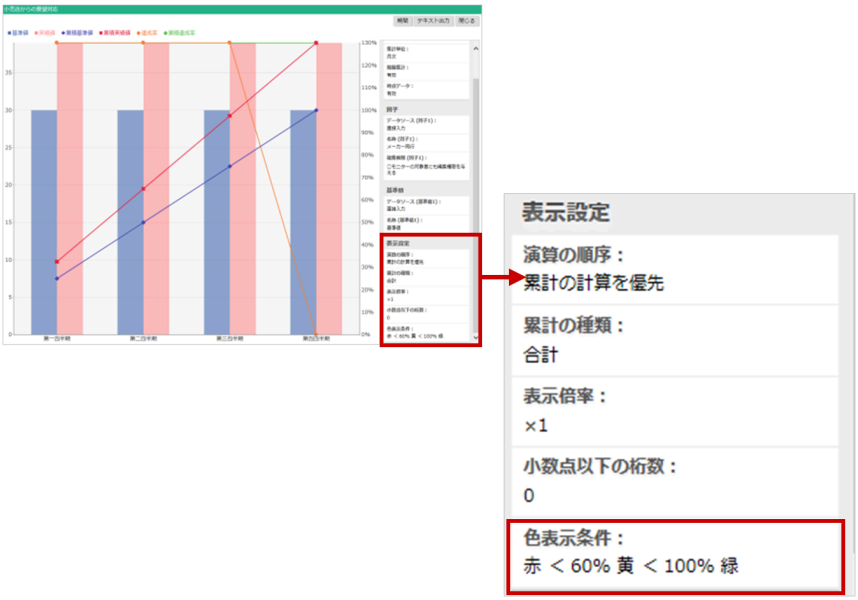
- **一覧表上をドラッグして左右を移動することができます。**

スコアカード一覧

選択した「月度」「表示切替」の条件を満たす基準値・実績値データを表示します。

視点	戦略目標	CSF	KGI・KPI(構成比)	単位	累積達成率	第一四半期 基準値	第一四半期 実績値	第二四半期 基準値	第二四半期 実績値	上半期 基準値	上半期 実績値
財務	売上UP	PB商品拡販	KGI 企画提案による売上増	円	86.67%	3,000,000	2,400,000	3,000,000	2,400,000	6,000,000	4,800,000
			[illegible]	円	80.00%	1,500,000	300,[illegible]	[illegible],000	300,000	3,000,000	600,000
顧客	小売店からの要望対応	商品の要望やクレームの蓄積	[illegible]要望件数	件	50.00%	30	[illegible]	30	15	60	30
			メーカー同行（50%）	×1	130.00%	30	39	30	39	60	78
			現場レポート当日作成率（50%）	×1	46.67%	15	6	15	6	30	12
	企画・提案	メーカーとの連携	KGI メーカー共同企画	件	133.33%	36	48	36	48	72	96
			メーカー勉強会	件	138.46%	39	54	39	54	78	108
業務	迅速な要望対応プロセス	迅速性	KGI 提案書の流用率	×1	122.22%	15	18	15	18	30	36
			現場レポート	×1	66.67%	9	6	9	6	18	12
	企画提案増強プロセス	提案書の標準化	KGI 提案書の流用率	%	80.00%	15	12	15	12	30	24
			提案書提出件数	件	103.70%	9	7	9	9	18	16
人材	チームワーク組織風土	営業・事務・物流部門のコミュニケーション	KGI 二次クレーム率	×1	60.00%	15	9	15	9	30	18
			同行体験	×1	66.67%	45	30	45	30	90	60
	IT基盤整備	情報共有の習慣化	KGI 日報の入力率	×1	140.00%	15	21	15	21	30	42
			上司コメント率	×1	52.22%	30	21	30	17	60	38
	考える営業	事例作成	KGI 事例提出数	×1	20.00%	15	3	15	3	30	6
			メーカー提案書入手数	×1	66.67%	9	6	9	6	18	12
視点	戦略目標	CSF	KGI・KPI(構成比)	単位	累積達成率	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
						第一四半期		第二四半期		上半期	

番号	名称	詳細	説明
1	表示切替①	各項目の表示を切り替えることができます。表示したい場合は、チェックを入れてください。	
2	スコアカード	戦略目標	各スコアカード内容を表示します。 ※指標をクリックすると、グラフ表示します。詳細は、「戦略目標からKGI・KPI詳細を閲覧する」を参照してください。 
		CSF	
		ゴール（KGI）	
		日課（KPI）	
		構成比	KPIのウエイトを表示します。（ウエイト設定時のみ）
		単位	KGI・KPIの指標単位を表示します。
		累積達成率	期首から選択された月度までの累積基準値に対する累積達成率を表示します。
3	基準・実績	基準値	KGI・KPI指標を表示します。
		実績値	実績値を表示します。 顧客創造日報シリーズより実績値を自動表示している場合、リンクをクリックすると対象のデータ元情報が一覧表示されます。 また、表示対象外の指標（KGI/KPI）はグレー表示されます（下図） **[色判定]** 指標をクリックすると、グラフ表示します。 選択した指標が設定されている達成状況の色表示条件の確認ができま

番号	名称	詳細	説明
			す。 
4	表示切替②	基準値・実績値一覧に、四半期・半期合計の表示を切り替えることができます。表示したい場合は、チェックを入れてください。	

コックピットを閲覧する

『コックピット』の概要

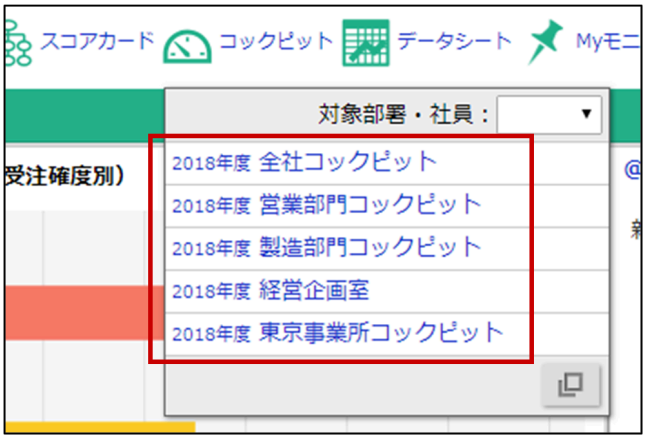
パッと見ただけで、複数（最大4×4）の情報を把握でき、経営状況の変化、現場の動向をリアルタイムに察知できます。財務数値はもとより、社員の活動状況、営業概況、クレーム情報、競合の動きなど、経営判断に必要なあらゆる情報を一覧で可視化する「経営判断支援モニター」です。

コックピットを閲覧する

画面構成や、操作方法について説明します。

[メイン画面]

1. トップメニューのコックピットメニューから閲覧したいコックピットをクリックします。



2. または、コックピットメニュー下部の「 」ボタンから、任意のコックピットをクリックします。

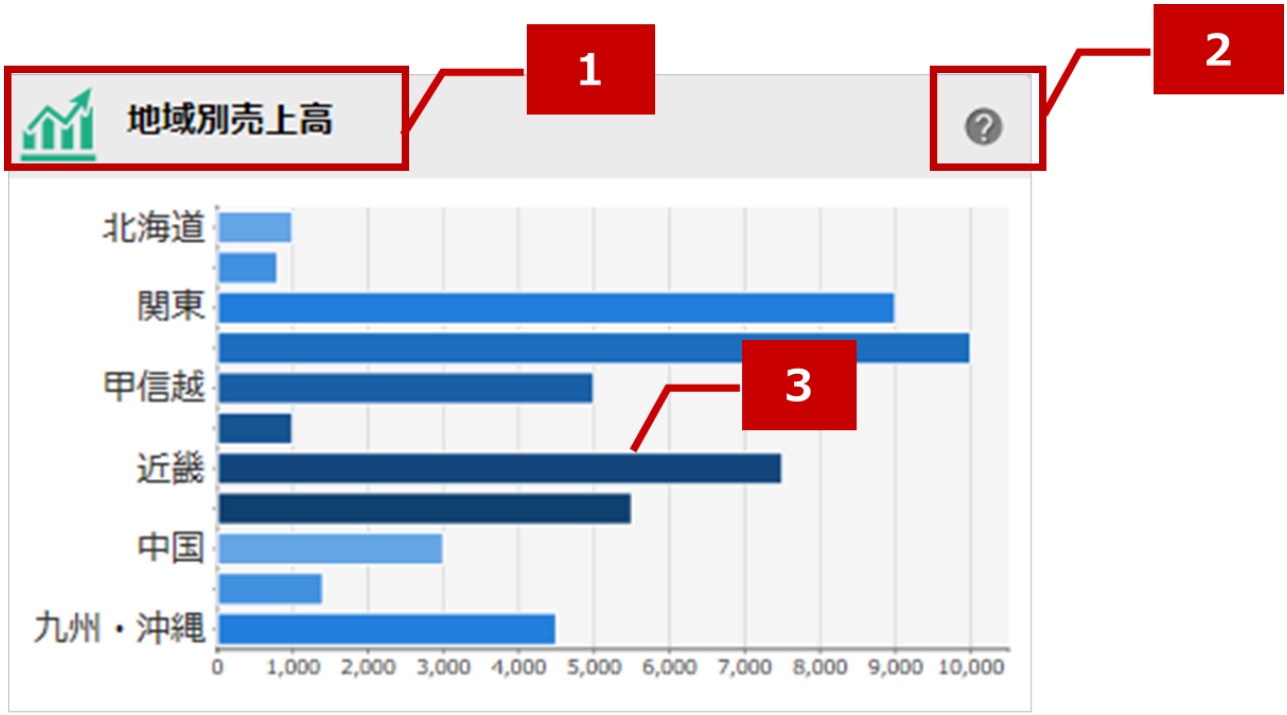
3. 必要に応じて、「基準月度」を切り替えます。
   ※詳細は、「コックピット一覧」を参照してください。

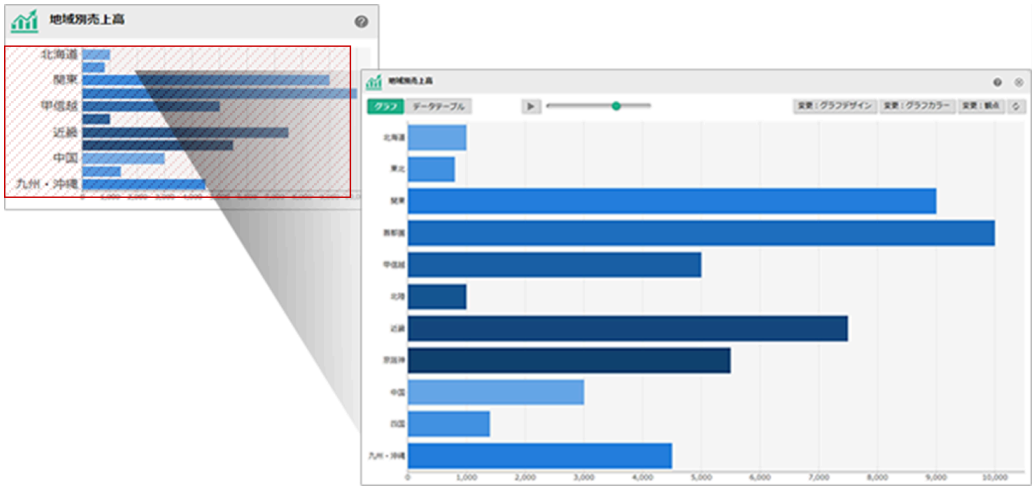
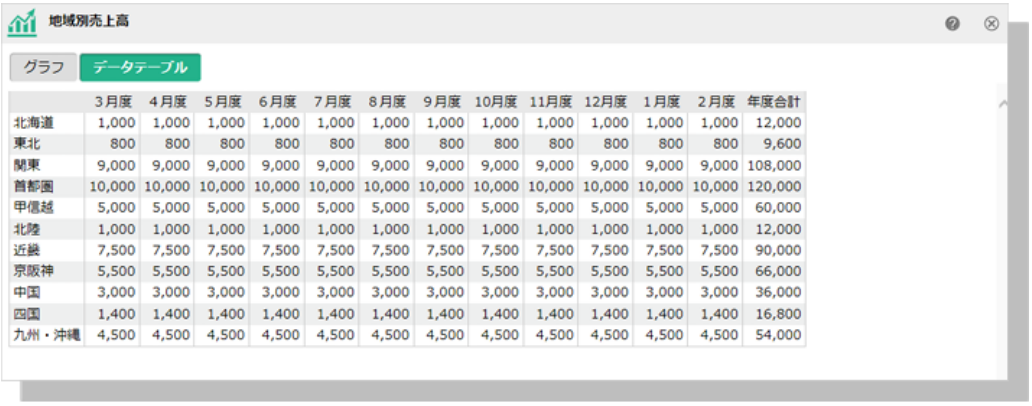
コックピット一覧

選択した「月度」の条件を満たす基準値・実績値データを表示します。

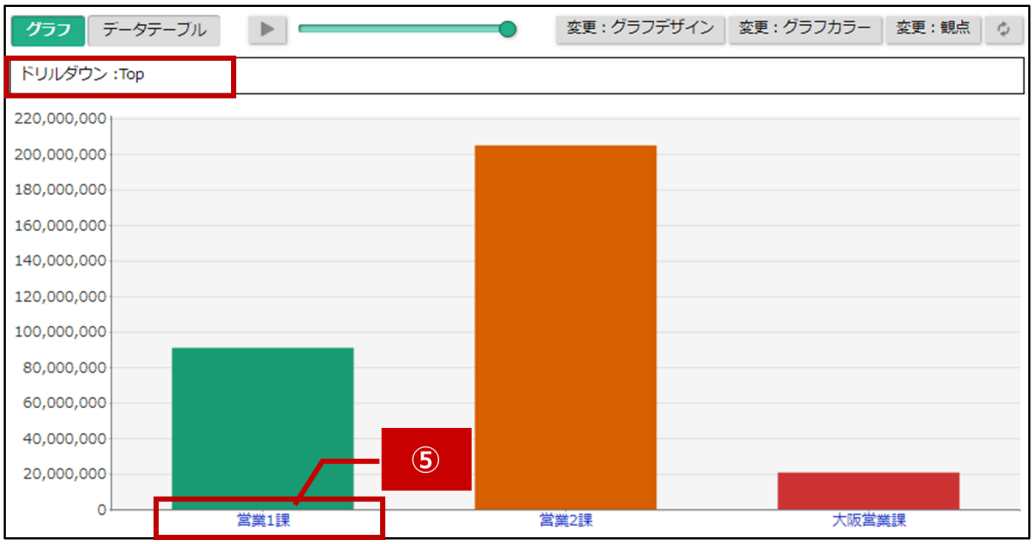
番号	名称	説明
1	レイアウト	画面全体の構成はレイアウト設定より行います。 レイアウト設定は、モニター設定及びシステム設定画面より行います。 また、表示させる指標も、レイアウト設定で設定、変更を行ないます。 【モニター設定】 権限を与えられている方のみモニター設定よりコックピットのレイアウト設定ができます。 ※システム管理者へお問い合わせください。 【システム設定】 システム管理者が予め設定を行います。
2	コックピットパーツ	図・グラフで表示可能な形式をコックピットパーツと呼びます。 コックピットパーツはモニター設定及びシステム設定から行います。 【モニター設定】 権限を与えられている方のみモニター設定よりコックピットパーツ設定ができます。 ※権限は、システム管理者へお問い合わせください。 【システム設定】 システム管理者が予め設定を行います。
3	月度	任意に表示対象の年度を切り替えることができます。 初期表示は、当月度を表示させ、プルダウンメニューから選択して表示を切り替えます。
	部署 ・ 担当者	部署/担当者を選択することにより、表示されている各指標を全社→部門→拠点→個人へと分析することが可能です。

「コックピット」のメイン画面で表示される、コックピットパーツ内で操作可能な機能について説明します。


1
2
3
地域別売上高
北海道
関東
甲信越
近畿
中国
九州・沖縄
0
1,000
2,000
3,000
4,000
5,000
6,000
7,000
8,000
9,000
10,000

番号	名称	説明
1	アイコンと項目名 	アイコンと項目名はコックピットパーツ設定で設定されたものが表示されます。 ※アイコンをクリックすると対象の因子がプルダウンで表示され、対象のデータ（参照）元のURLが指定されている場合に、リンクとして機能します。 ※項目名をクリックするとグラフとデータテーブルを表示します。詳細は、下記3を参照してください。
2	ヘルプ画面 	各コックピットパーツについて、システム設定またはモニター設定で設定された設定情報のヘルプ画面が表示されます。
3	グラフ	コックピットパーツ設定で設定されたグラフが表示されます。 コックピットパーツのグラフをクリックすると、グラフ拡大画面が表示されます。 グラフ拡大画面より、データテーブルへの切替や、月別データの再生、グラフデザイン変更、グラフカラー変更、利用可能な観点メニューへの切替をすることができます。  **①データテーブル** 月別のデータを表示します。  地域別売上高 グラフ　データテーブル 観点2がある場合は選択された基準月度のデータが、表示されます。 ※観点変更時は、最大100件まで表示されます。

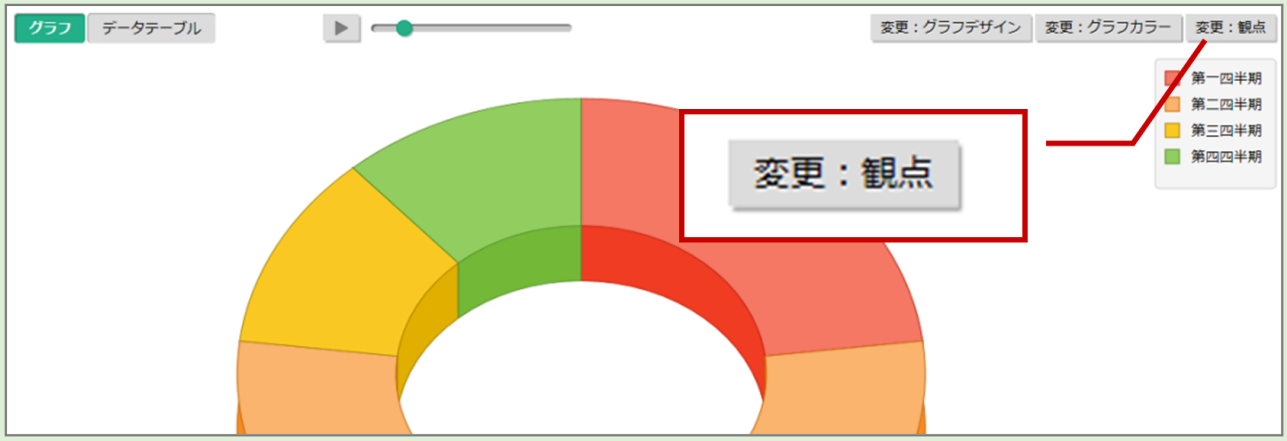
	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	年度合計
北海道	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
東北	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9,600
関東	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	108,000
首都圏	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
甲信越	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	60,000
北陸	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
近畿	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	90,000
京阪神	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	66,000
中国	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
四国	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	16,800
九州・沖縄	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500	54,000

番号	名称	説明
		②月別データを再生（リプレイ） 期首から現在までの移り変わりをアニメーションで表示します。 **③グラフデザイン、グラフカラー変更** 操作者の好みに応じて見た目を変更することができます。 個人的に記憶するので次回以降に開いた時にも復元しますが、他の人には影響を与えません。 「変更：グラフデザイン」ボタンをクリックするとグラフデザインを変更することができます。 「変更：グラフカラー」ボタンをクリックするとグラフのカラーを変更することができます。 **④観点変更** このボタンを押すと利用可能な観点がメニュー表示され、選択するとグラフが切り替わります。たとえば顧客ランク別で見ていたグラフを一時的に社員別へ変更することができます。  **⑤ドリルダウン** 予め観点に社員系項目の「部署」が選ばれてドリルダウンが有効な場合、軸ラベル（円グラフは凡例）がリンク可能になりクリックすることで配下の部署にドリルダウンできるようになります。またドリルダウンした階層を戻るためのドリルダウンパスも表示されます。データテーブル上の軸ラベルからもドリルダウンができます。 ドリルダウンを有効にできるグラフ：縦棒グラフ、横棒グラフ、折れ線グラフ、漏斗グラフ、円グラフ、レーダーチャート ドリルダウン集計値：階層集計ONの場合は配下部署・社員の値、階層集計OFFの場合は直下の部署・社員の値がそれぞれ集計されます。 ※ドリルダウンには次の仕様・制限事項があります。 ・時点データ、観点2、直接入力があるグラフではサポートされていません。 ・部署・社員の組み合わせは現時点でのシステムの状況に従います。 そのため集計時の状況と現在の状況に差がある場合、正しい結果にはなりません。 ・観点の変更には対応していません。

番号	名称	説明
		・ドリルダウン指定時は基準値は表示されません。 ・観点1の表示対象に特定の部署が指定されていて、それら部署間が階層関係にある場合、正しい集計値にならない場合があります。 ・表示対象に未入力が指定された場合、該当するデータがあったときはドリルダウンしていない状態の階層にのみ表示されます。 ・自由項目の「部署選択」でもドリルダウン指定は可能ですが、社員の情報を有していない為、末端にまでドリルダウンしても社員は表示できません。

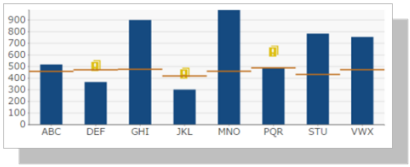
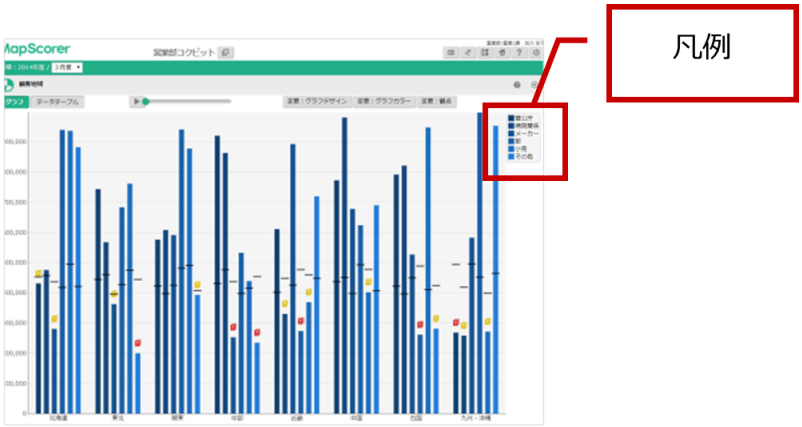
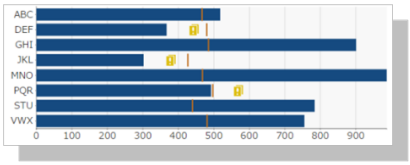
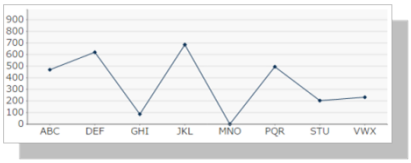
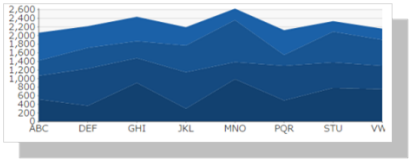
Hint

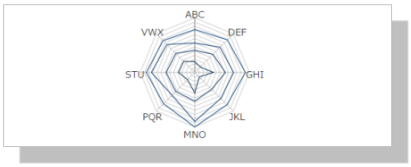
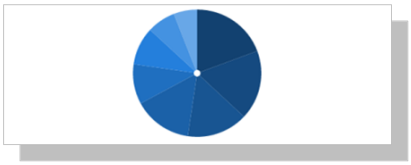
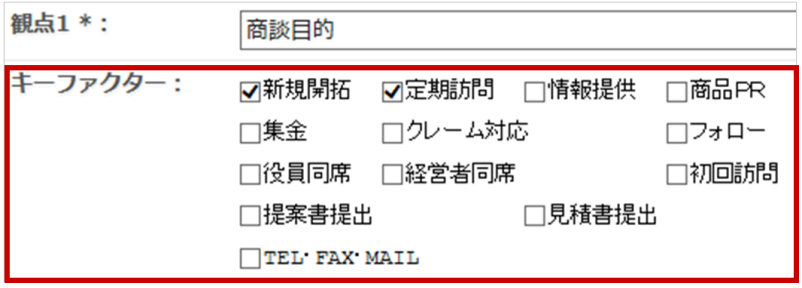
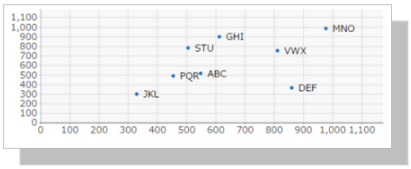
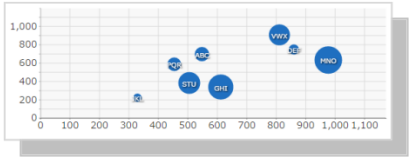
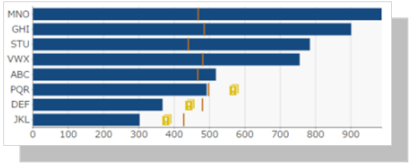
- **グラフの観点切替 共通の「月度・四半期・半期」について**
  観点として「共通」カテゴリーに「月度」「四半期」「半期」があります。
  【変更：観点】ボタンで月度・四半期・半期ベースの集計に切り替えることができます。



コックピットパーツの種類

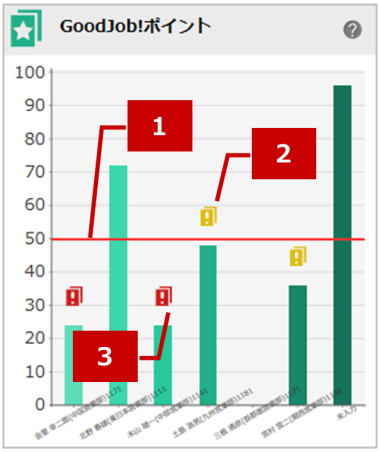
表示設定可能なコックピットパーツは下記の10種類です。

グラフ種類	表示内容	説明
縦棒グラフ	 【種類】 ●縦棒 ●集合縦棒 ●積み上げ縦棒 ●100%積み上げ縦棒	・縦棒 観点1のみ 集合縦棒・積み上げ縦棒・100%積み上げ 観点2あり ・縦棒 切り口の最大数は50 観点2がある場合 観点1は20、観点2は15切り口 ・観点2がある場合は凡例を表示  ・縦棒の場合は切り口ごとに基準値が使用可能 その場合、設定にしたがってイエローカード・レッドカードを表示 ・ドリルダウン設定可
横棒グラフ	 【種類】 ●横棒 ●集合横棒 ●積み上げ横棒 ●100%積み上げ横棒	・横棒 観点1のみ 集合横棒、積み上げ横棒、100%積み上げは観点2あり ・単純横棒 切り口の最大数は50 観点2がある場合 観点1は20、観点2は15切り口 ・観点2がある場合は凡例を表示 ・横棒の場合は切り口ごとに基準値が使用可能 その場合、設定にしたがってイエローカード・レッドカードを表示 ・ドリルダウン設定可
折れ線 グラフ	 【種類】 ●折れ線 ●集合折れ線 ●積み上げ折れ線、 ●100%積み上げ折れ線	・単純折れ線 観点1のみ 集合折れ線、積み上げ折れ線、100%積み上げ折れ線は観点2あり ・単純折れ線の切り口の最大数は50 観点2がある場合 観点1は20、観点2は15切り口 ・観点2がある場合は凡例を表示 ・ドリルダウン設定可
面グラフ	 【種類】 ●面 ●集合面	・積み上げ面、100%積み上げ面は観点2あり ・単純面の切り口の最大数は50 観点2がある場合 観点1は20、観点2は15切り口 ・観点2がある場合は凡例を表示 ・基準値は設定できない

グラフ種類	表示内容	説明
	●積み上げ面 ●100%積み上げ面	
レーダーチャート	 【種類】 ●レーダー ●集合レーダー ●積み上げレーダー ●100%積み上げレーダー	・単純レーダー観点1のみ 集合レーダー、積み上げレーダー、100%積み上げレーダーは観点2あり ・単純レーダーの最大数は10 観点2がある場合 観点1は15、観点2は15切り口 ・基準値は設定できない ・ドリルダウン設定可
円グラフ	 【種類】 ●円	・観点の最大数は15 ・凡例を表示 ・キーファクターの割合を同心円で表示可能 （KFS商談目的などで利用）  ・基準値は設定できない ・ドリルダウン設定可
散布図	 散布図  バブルチャート	・散布図には相関係数が表示 ・点の個数の最大数は100
漏斗グラフ	 【種類】 ●漏斗 ●左寄せ漏斗	・観点2なし ・切り口の最大数は30 ・切り口ごとに基準値が使用可能 その場合、設定にしたがってイエローカード・レッドカードを表示 ・ドリルダウン設定可

グラフ種類	表示内容	説明
単純指標 グラフ	 シンプルメーター リアルメーター デジタル	・切り口なし ・基準値の設定が必要 ・基準値の達成度合いによるアラート表示
カウンター	 デジタル	・切り口なし ・基準値が設定可能 ・集計値そのものを表示 ・有効桁数14桁 ・達成度合いは数字下部のカラーバーで表示

各コックピットパーツで表示されている各種機能について説明します。

	番号・名称	説明
 	1：基準値	基準値が設定されている場合、赤線表示され基準に対する達成度を％（パーセント）で表します。
	2：イエローカード	イエローカードとは、一定条件（実績値の割合または範囲）に合致する実績や内容に対して警告を表すカードです。
	3：レッドカード	レッドカードは、イエローカードの条件より深刻な場合に表示されます。

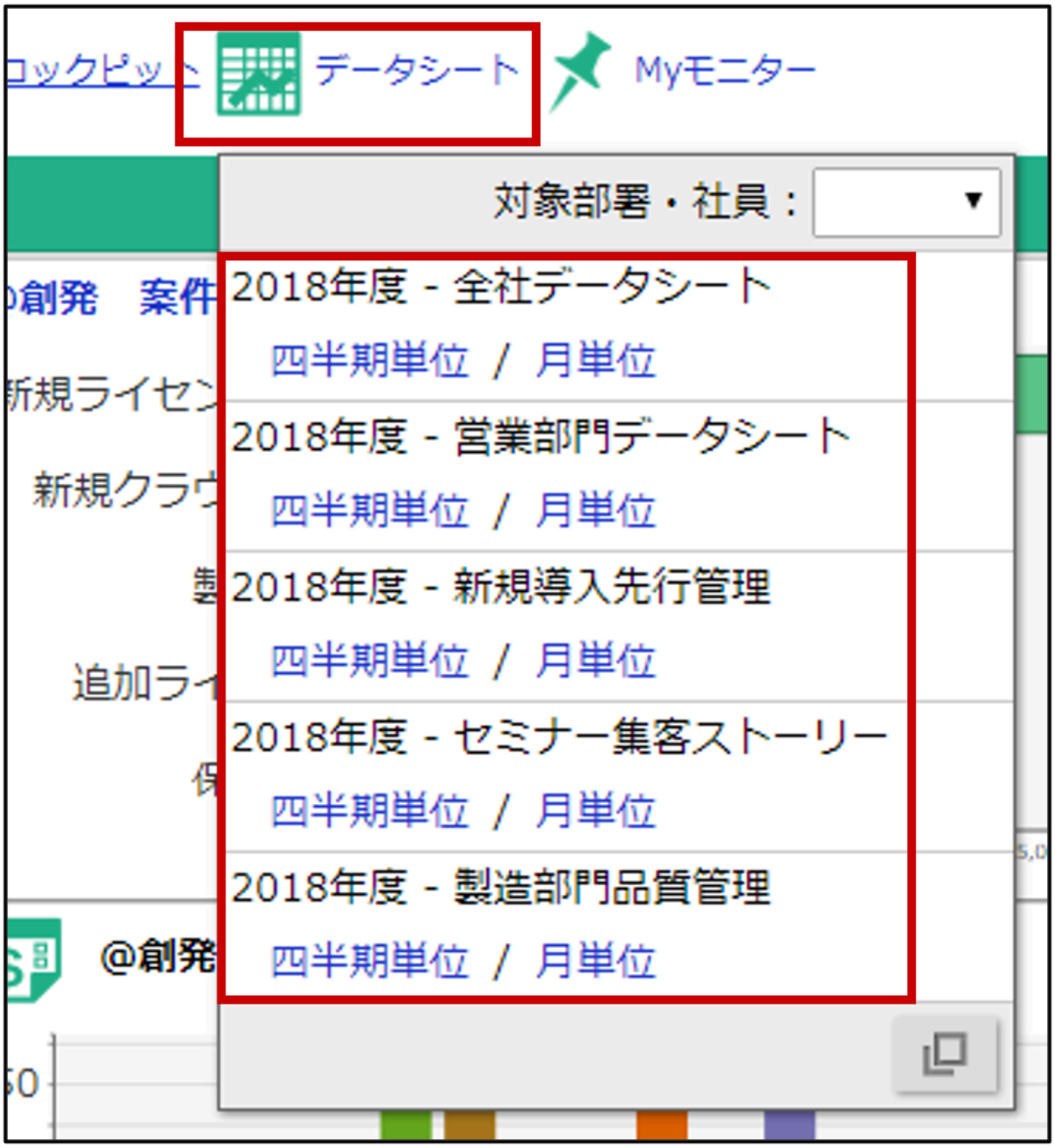
データシートを閲覧する

『データシート』の概要

マップの設定や、KGI・KPIの設定をしなくても、必要な指標を集計、表示できる機能です。
マップやスコアカードに反映させないけれども、可視化して、日々モニタリングしたいといったデータは、この「データシート」に表示させます。簡単に、企業の仮説検証力を強化して素早い行動修正を可能とする「データシート」です。

データシートを閲覧する

1. トップメニューのデータシートメニューから閲覧したいデータシートをクリックします。



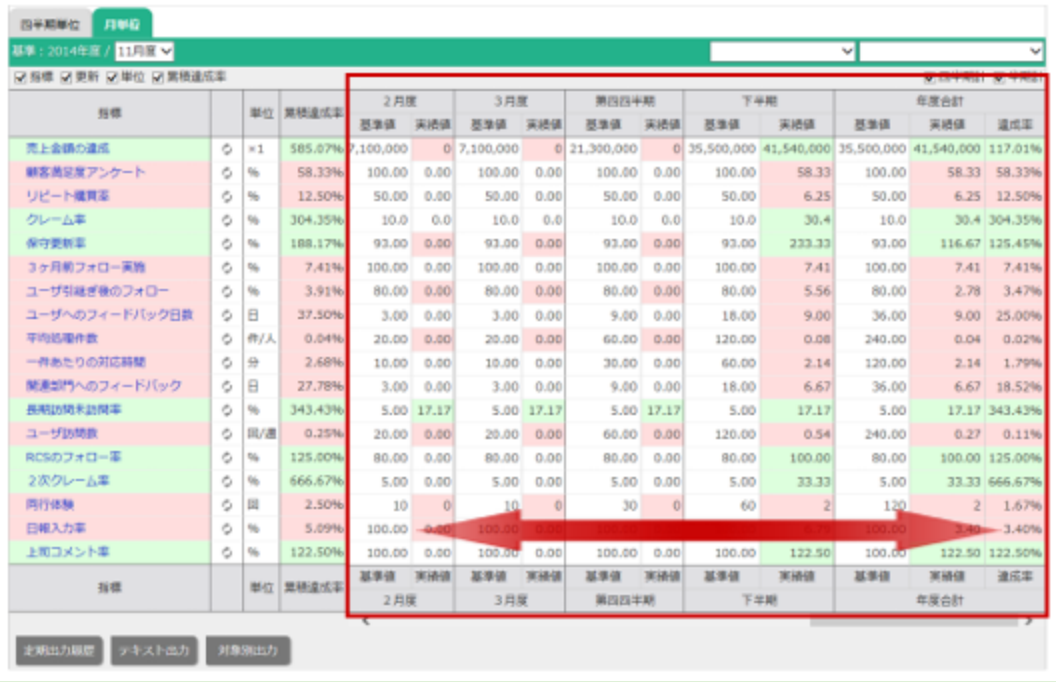
2. または、データシートメニュー下部の「 」ボタンから、任意のデータシートをクリックします。

3. 必要に応じて、「指標」「更新」「単位」「累積達成率」「四半期計」「半期計」の表示・非表示を切り替えます。
※詳細は、「データシート一覧」を参照してください。

指標		単位	累積達成率	第一四半期		第二四半期		上半期		第三四半期		第四四半期		下半期	
				基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
売上金額の達成		×1	585.07%							14,200,000	41,540,000	21,300,000	0	35,500,000	41,540,000

Hint

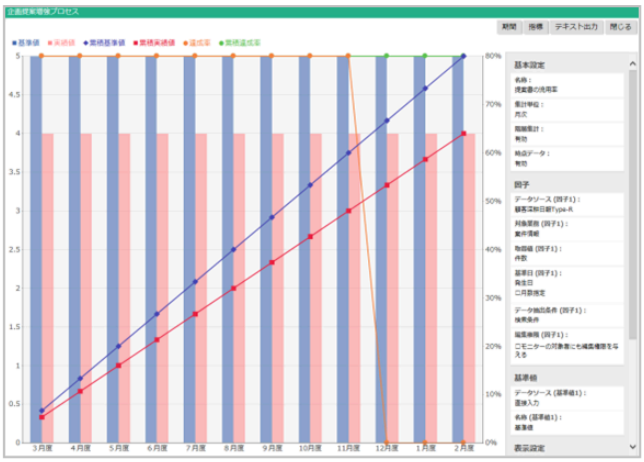
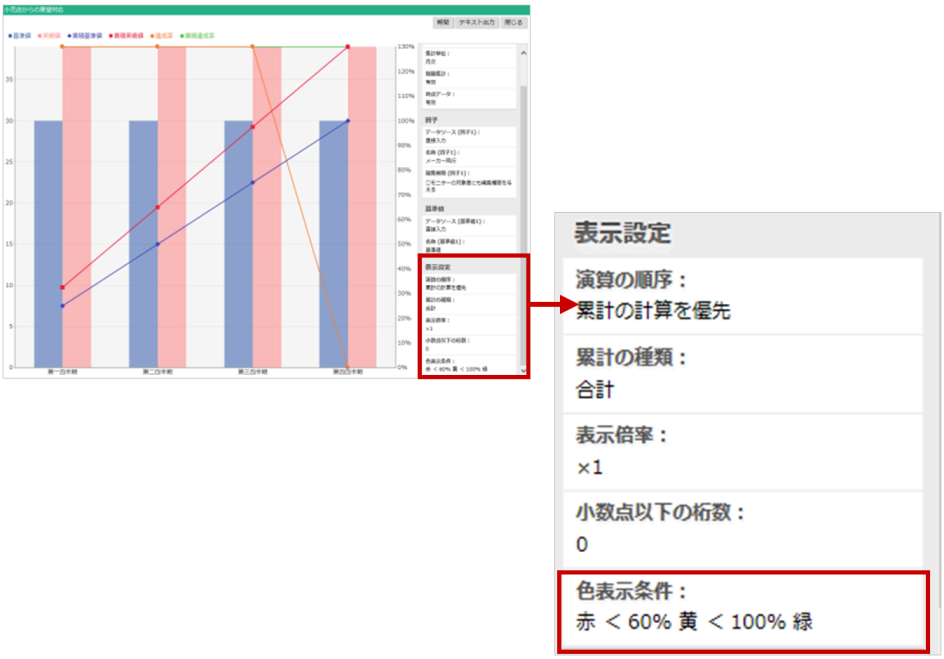
- **一覧表上をドラッグして左右を移動することができます。**



データシート一覧

選択した「月度」「表示切替」の条件を満たす基準値・実績値データを表示します。

指標		単位	累積達成率	第三四半期 基準値	第三四半期 実績値	1月度 基準値	1月度 実績値	2月度 基準値	2月度 実績値	3月度 基準値	3月度 実績値	第四四半期 基準値	第四四半期 実績値	下半期 基準値	下半期 実績
売上金額の達成		×1	585.07%	200,000	41,540,000	7,100,000	0	7,100,000	0	7,100,000	0	21,300,000	0	35,500,000	41,540
顧客満足度アンケート		%	[illegible]	100.00	58.33	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	[illegible]	[illegible]	0.00	100.00	5
リピート購買率		%	[illegible]	50.00	6.25	50.00	0.00	50.00	0.00	50.00	[illegible]	[illegible]	0.00	50.00	
クレーム率		%	304.35%	10.0	30.4	10.0	0.0	10.0	0.0	10.0	0.0	10.0	0.0	10.0	
保守更新率		%	188.17%	93.00	466.67	93.00	0.00	93.00	0.00	93.00	0.00	93.00	0.00	93.00	23
３ヶ月前フォロー実施		%	7.41%	100.00	7.41	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	
ユーザ引継ぎ後のフォロー		%	3.91%	80.00	11.11	80.00	0.00	80.00	0.00	80.00	0.00	80.00	0.00	80.00	
ユーザへのフィードバック日数		日	37.50%	9.00	9.00	3.00	0.00	3.00	0.00	3.00	0.00	9.00	0.00	18.00	
平均処理件数		件/人	0.04%	60.00	0.17	20.00	0.00	20.00	0.00	20.00	0.00	60.00	0.00	120.00	
一件あたりの対応時間		分	2.68%	30.00	2.14	10.00	0.00	10.00	0.00	10.00	0.00	30.00	0.00	60.00	
関連部門へのフィードバック		日	27.78%	9.00	6.67	3.00	0.00	3.00	0.00	3.00	0.00	9.00	0.00	18.00	
長期訪問未訪問率		%	343.43%	5.00	17.17	5.00	17.17	5.00	17.17	5.00	17.17	5.00	17.17	5.00	1
ユーザ訪問数		回/週	0.25%	60.00	1.08	20.00	0.00	20.00	0.00	20.00	0.00	60.00	0.00	120.00	
RCSのフォロー率		%	125.00%	80.00	100.00	80.00	0.00	80.00	0.00	80.00	0.00	80.00	0.00	80.00	10
２次クレーム率		%	666.67%	5.00	33.33	5.00	0.00	5.00	0.00	5.00	0.00	5.00	0.00	5.00	3
同行体験		回	2.50%	30	2	10	0	10	0	10	0	30	0	60	
日報入力率		%	5.09%	100.00	13.58	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	
上司コメント率		%	122.50%	100.00	122.50	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	0.00	100.00	12
指標		単位	累積達成率	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績
				第三四半期		1月度		2月度		3月度		第四四半期		下半期	

番号	名称	詳細	説明
1	表示切替①	各項目の表示を切り替えることができます。表示したい場合は、チェックを入れてください。	
2	指標	指標	各データシートの内容を表示します。 ※指標をクリックすると、グラフ表示します。 
		単位	KGI・KPIの指標単位を表示します。
		累積達成率	期首から選択された月度までの累積基準値に対する累積達成率を表示します。
3	基準・実績	基準値	基準値を表示します。
		実績値	実績値を表示します。 顧客創造日報シリーズより実績値を自動表示している場合、リンクをクリックすると対象のデータ元情報が一覧表示されます。 **[色判定]** 指標をクリックすると、グラフ表示します。 選択した指標が設定されている達成状況の色表示条件の確認ができます。 
4	表示切替②	基準値・実績値一覧に、四半期・半期合計の表示を切り替えることができます。表示したい場合は、チェックを入れてください。	

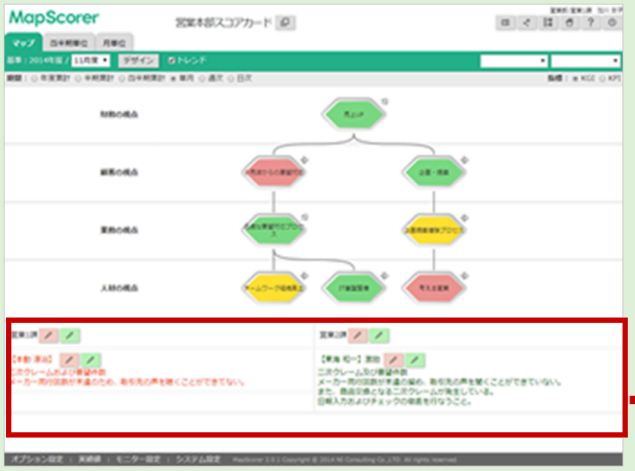
コメントを入力する

マップ・スコアカード・データシート・コックピットにコメントを入力します。

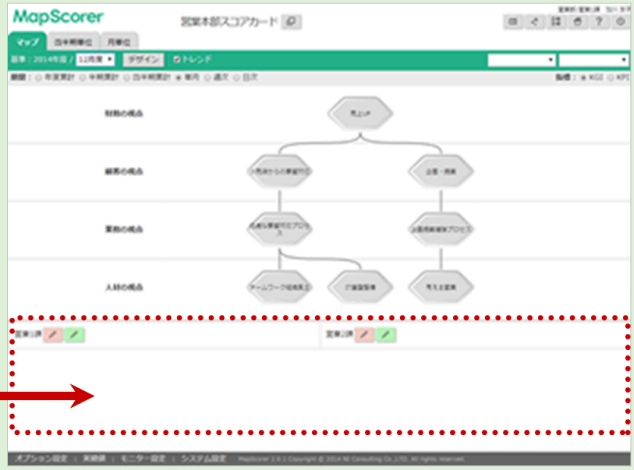
Hint

- **コメントの入力について**
  マップ、スコアカード（四半期・月単位）、データシート一覧ごとにコメントを入力することが出来ます。
  それぞれ月度別にコメントを登録することができますので、当月の結果コメントや次月への対策コメントとして活用できます。

  月度ごとにコメント入力できます。



今月



来月

※コックピットの場合は、コックピットの設定画面で、コメント欄をパーツとして配置するとコメントを入力できるようになります。

1. トップ画面の表示切替欄より、対象の一覧（マップ、スコアカード、データシート、コックピット）を選択します。

2. 各アイコンをクリックします。
   ⇒コメント新規登録画面が表示されます。

3. コメント分類、内容を入力し「保存」ボタンをクリックします。

コメントに対して返信コメントを入力する

入力されたコメントについて返信します。

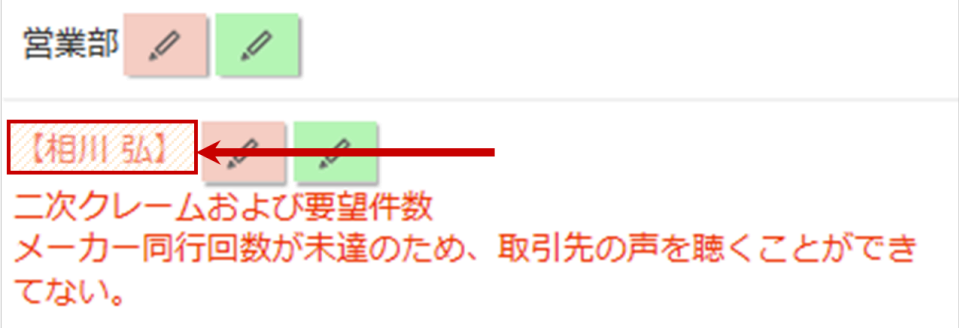
1. 一覧より、コメントに返信したいコメントの 各アイコンをクリックします。
   ⇒コメント新規登録画面が表示されます。

2. コメント分類、内容、添付ファイルを入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

登録したコメントをメール通知する

登録した内容をメールで通知します。

1. 一覧より、通知するコメントのコメント入力者名をクリックします。
   コメント内容が表示されます。



2. 「メール通知」ボタンをクリックします。
   ⇒メール作成画面が表示されます。

3. 必要事項を入力してメールを送付します。

⚠ 注意

- 事前にシステム設定画面にてメールサーバーの情報およびアカウント情報を登録する必要があります。
  ※システム管理者へお問い合わせください。

Hint

- NI Collabo 360を導入して利用している場合、NI Collabo 360のメール作成画面が表示されます。なお、社内メールを利用するか社外メールを利用するかをシステム設定で設定することができます。
  ※システム管理者へお問い合わせください。

マップからテキスト出力する

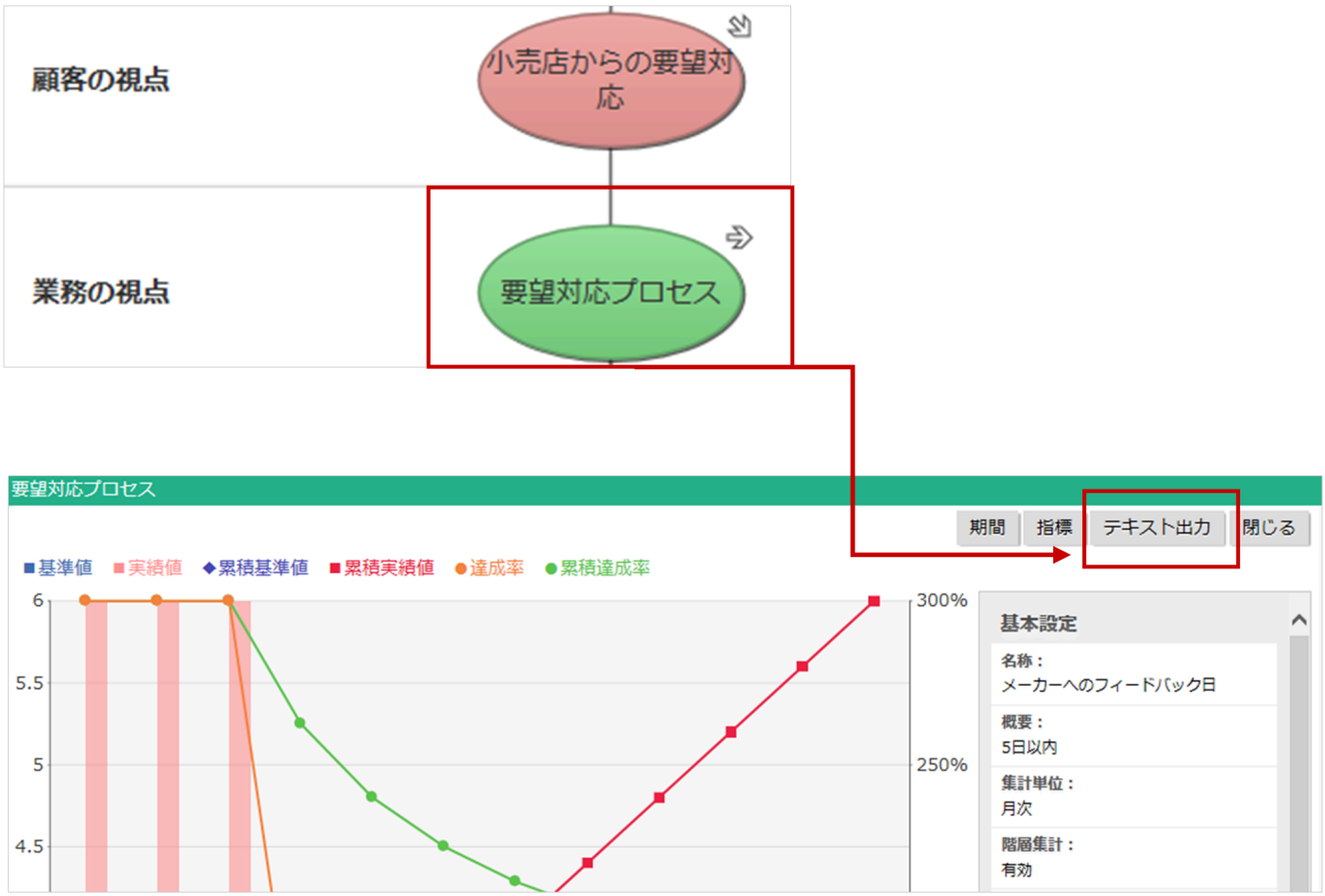
マップから対象のデータをテキスト出力します。選択した戦略目標のデータを出力します。

> ⚠ 注意
>
> - データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。
> 「テキスト出力」ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認ください。

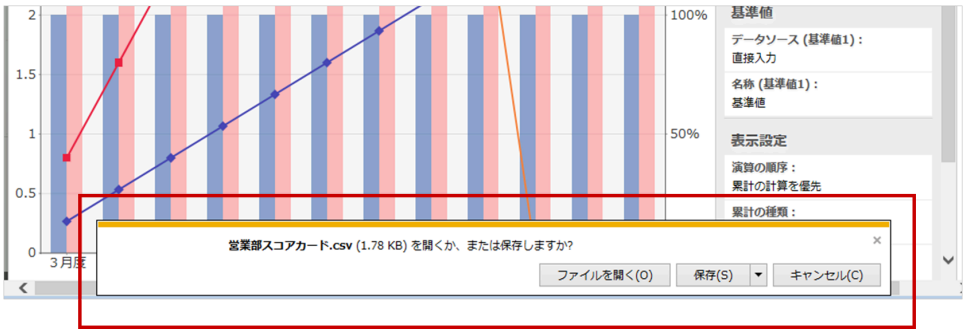
1. マップを開きます。

2. 出力したい戦略目標マップをクリックします。
   ⇒対象のKGI・KPIのグラフ一覧が表示されます。

3. 「テキスト出力」ボタンをクリックします。



4. 以下の画面が表示されますので、「保存」ボタンをクリックして対象ファイルを保存します。



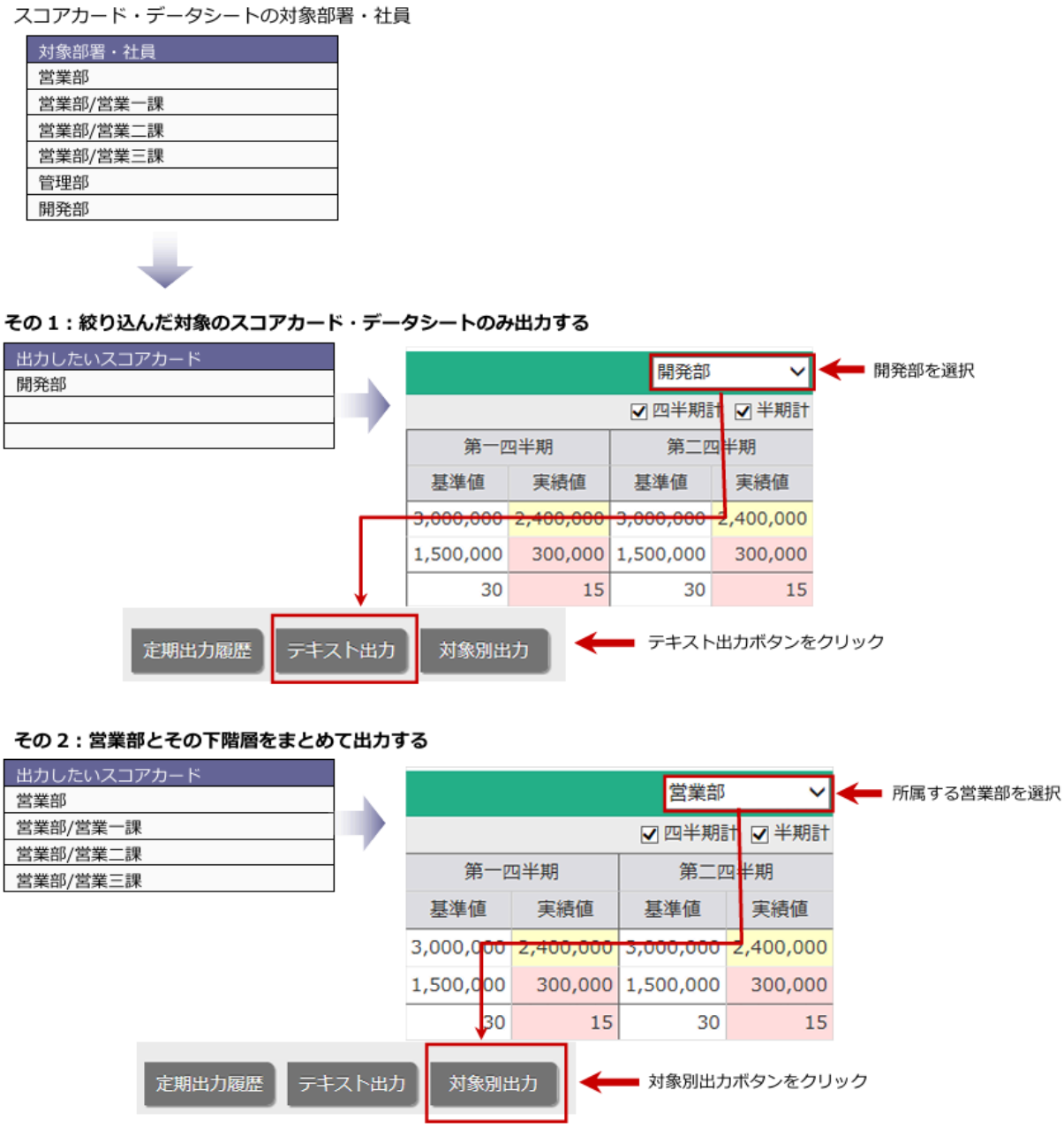
[データ出力例]：スコアカード

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	視点	戦略目標	CSF	KGI/KPI	割合	単位	種別	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度
2	業務の視点	顧客要望対応	ファ品速性	メーカーへのフィードバ	×1		基準値	2	2	2	2	2	2	2	2
3	業務の視点	顧客要望対応	ファ品速性	メーカーへのフィードバ	×1		実績値	6	6	6	3	3	3	3	3
4	業務の視点	顧客要望対応	ファ品速性	メーカーへのフィードバ	×1		達成率	300	300	300	150	150	150	150	150
5	業務の視点	顧客要望対応	ファ品速性	メーカーへのフィードバ	×1		累積基準値	2	4	6	8	10	12	14	16
6	業務の視点	顧客要望対応	ファ品速性	メーカーへのフィードバ	×1		累積実績値	6	12	18	21	24	27	30	33
7	業務の視点	顧客要望対応	ファ品速性	メーカーへのフィードバ	×1		累積達成率	300	300	300	262.5	240	225	214.29	206.25
8															
9															

テキスト出力と対象別出力について

MapScorerでは、スコアカード・データシート一覧より対象のデータを出力することができます。
出力したいデータの種類によって、テキスト出力ボタンと対象別出力ボタンを使い分けます。
以下は、その具体例です。

- **具体例**



その３：対象部署をすべて出力する

スコアカード・データシート一覧からテキスト出力する

スコアカード・データシート一覧から対象のデータをテキスト出力します。

> ⚠ 注意
>
> - データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。
> 「テキスト出力」ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認下さい。

1. スコアカード・データシートの四半期単位あるいは、月単位を開きます。

2. 出力する対象を絞り込みます。
   ※出力する対象の選択方法については、「テキスト出力と対象別出力について」を参照してください。

3. 「テキスト出力」ボタンをクリックします。

[データ出力例]：スコアカード

スコアカード　　単月データ　　累計データ

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1							3月度	3月度	3月度	3月度	3月度	3月度	4月度	4月度	4月度
2	視点	戦略目標	CSF	KGI/KPI	割合	単位	基準値	実績値	達成率	累積基準値	累積実績値	累積達成率	基準値	実績値	達成率
3	財務の視点	売上UP	PB商品拡	企画提案による売上増		円	1000000	800000	80	1000000	800000	80	1000000	800000	80
4	財務の視点	売上UP	PB商品拡	日次指標		円	500000	100000	20	500000	100000	20	500000	100000	20
5	顧客の視点	小売店から	商品の要望	クレーム要望件数		件	10	5	50	10	5	50	10	5	50
6	顧客の視点	小売店から	商品の要望	メーカー同	50%	×1	10	13	130	10	13	130	10	13	130
7	顧客の視点	小売店から	商品の要望	現場レポー	50%	×1	5	2	40	5	2	40	5	2	40
8	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの	メーカー共同企画		件	12	16	133.33	12	16	133.33	12	16	133.33
9	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの	メーカー勉強会		件	13	18	138.46	13	18	138.46	13	18	138.46
10	業務の視点	迅速な要望	迅速性	提案書の流用率		×1	5	6	120	5	6	120	5	6	120
11	業務の視点	迅速な要望	迅速性	現場レポート		×1	3	2	66.67	3	2	66.67	3	2	66.67
12	業務の視点	企画提案	提案書の	提案書の流用率		%	5	4	80	5	4	80	5	4	80
13	業務の視点	企画提案	提案書の	提案書提出件数		件	3	4	133.33	3	4	133.33	3	2	66.67

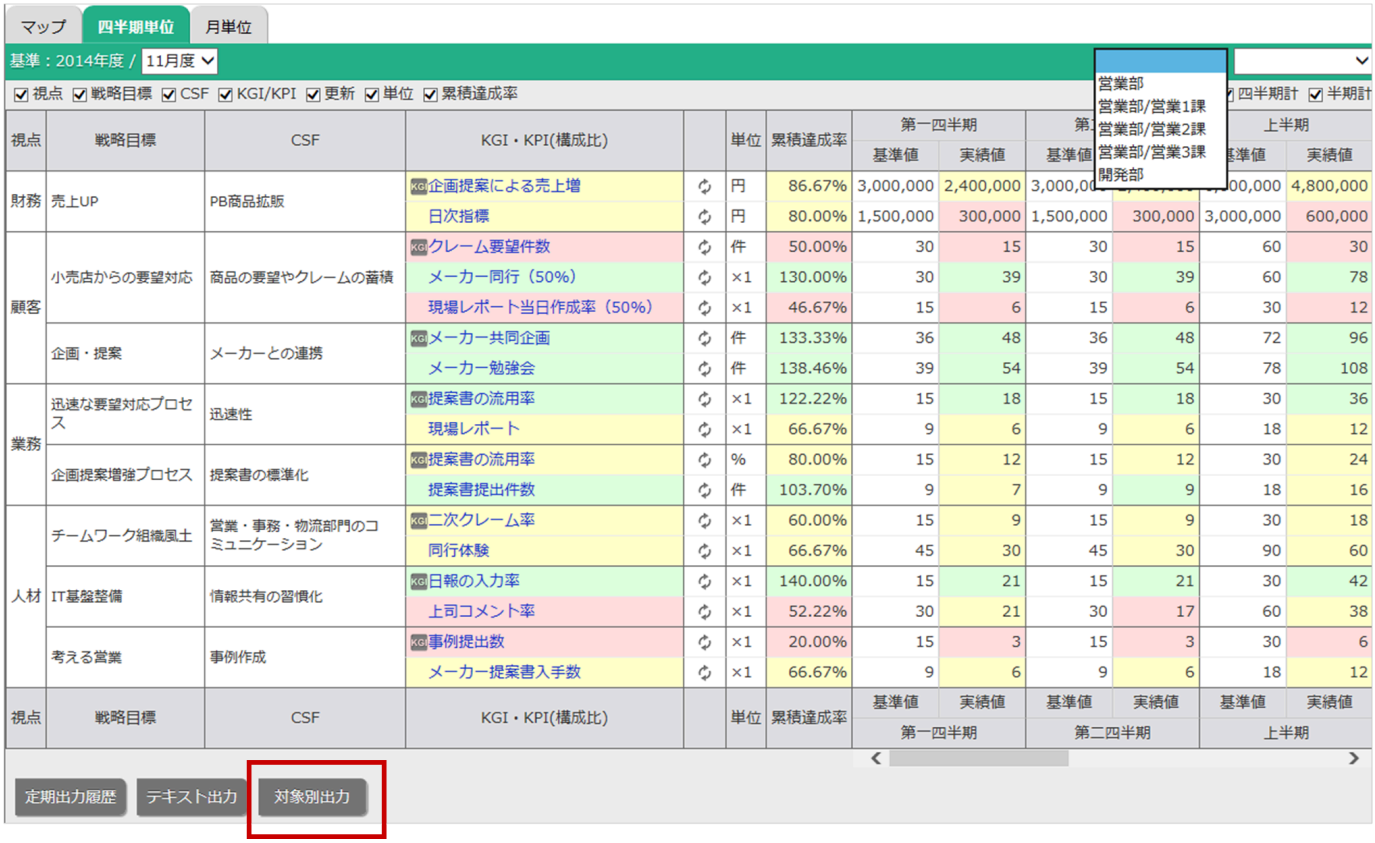
スコアカード・データシート一覧から対象別出力する

スコアカード・データシート一覧から対象のデータをまとめて出力します。

> ⚠ 注意
>
> - データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。
> 「テキスト出力」ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認下さい。

1. スコアカード・データシートの四半期単位あるいは、月単位を開きます。

2. 出力する対象を絞り込みます。
   ※出力する対象の選択方法については、「テキスト出力と対象別出力について」を参照してください。



3. 「対象別出力」ボタンをクリックします。

[データ出力例]：スコアカード

対象のスコアカードがまとめて出力します。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	営業部	中里 浩											
2							3月度	3月度	3月度	3月度	3月度	3月度	4月度
3	視点	戦略目標	CSF	KGI/KPI	割合	単位	基準値	実績値	達成率	累積基準値	累積実績値	累積達成率	基準値
4	財務の視点	売上UP	PB商品拡販	企画提案による売上増		円	1250000	1250000	1250000	1250000	1250000	1250000	1250000
5	財務の視点	売上UP	PB商品拡販	日次指標		円	20	20	20	20	20	20	20
6	顧客の視点	小売店から	商品の要望や	クレーム要望件数		件	3	3	3	3	3	3	3
7	顧客の視点	小売店から	商品の要望や	メーカー同行	50%	×1	2	2	2	2	2	2	2
8	顧客の視点	小売店から	商品の要望や	現場レポート当日付	50%	×1	2	2	2	2	2	2	2
9	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連	メーカー共同企画		件	2	2	2	2	2	2	2
10	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連	メーカー勉強会		件	2	2	2	2	2	2	2
11	業務の視点	迅速な要望	迅速性	提案書の流用率		×1	2	2	2	2	2	2	2
12	業務の視点	迅速な要望	迅速性	現場レポート		×1	2	2	2	2	2	2	2
13	業務の視点	企画提案増	提案書の標準	提案書の流用率		%	2	2	2	2	2	2	2
14	業務の視点	企画提案増	提案書の標準	提案書提出件数		件	2	2	2	2	2	2	2
15	人材の視点	チームワー		二次クレーム率		×1	2	2	2	2	2	2	2
16	人材の視点	チームワー		同行体験		×1	2	2	2	2	2	2	2
17	人材の視点	IT基盤整備	情報共有の習	日報の入力率		×1	2	2	2	2	2	2	2
18	人材の視点	IT基盤整備	情報共有の習	上司コメント率		×1	2	2	2	2	2	2	2
19	人材の視点	考える営業	事例作成	事例提出数		×1	2	2	2	2	2	2	2
20	人材の視点	考える営業	事例作成	メーカー提案書入手数		×1	2	2	2	2	2	2	2
21													
22	営業部	中村 浩太郎											
23							3月度	3月度	3月度	3月度	3月度	3月度	4月度
24	視点	戦略目標	CSF	KGI/KPI	割合	単位	基準値	実績値	達成率	累積基準値	累積実績値	累積達成率	基準値
25	財務の視点	売上UP	PB商品拡販	企画提案による売上増		円	1250000	1250000	1250000	1250000	1250000	1250000	1250000
26	財務の視点	売上UP	PB商品拡販	日次指標		円	20	20	20	20	20	20	20
27	顧客の視点	小売店から	商品の要望や	クレーム要望件数		件	3	3	3	3	3	3	3
28	顧客の視点	小売店から	商品の要望や	メーカー同行	50%	×1	2	2	2	2	2	2	2
29	顧客の視点	小売店から	商品の要望や	現場レポート当日付	50%	×1	2	2	2	2	2	2	2

月末時点のデータを出力する

出力履歴から月末データを出力します。

注意

- データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。
  「テキスト出力」ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認下さい。

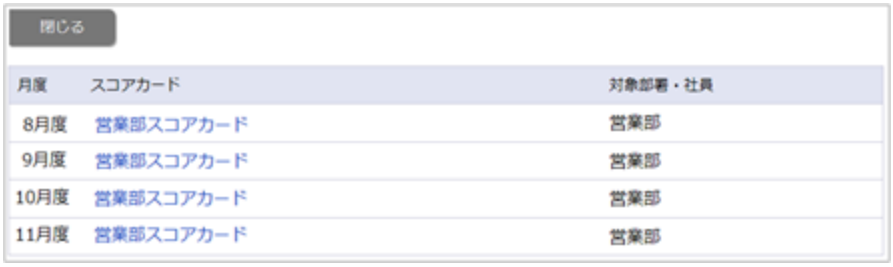
補足

- **定期出力履歴とは**
  月末時点でのデータを自動的にCSVファイルに書き出したものです。
  システム設定にて、予め保存する時間を設定します。
  これにより、月末を過ぎてデータに変更があっても、その当時のデータを閲覧することができます。

1. トップ画面の表示切替欄より、スコアカード・データシートの四半期単位あるいは、月単位を選択します。

2. 「定期出力履歴」ボタンをクリックします。
   ⇒定期出力履歴画面が表示されます。

3. 出力したい月度のスコアカード・データシート名をクリックして、CSVファイルを保存します。



補足

- 毎月出力する対象のスコアカード・データシートは、システム設定の「定期出力」より設定します。
  ※システム管理者へお問い合わせください。

実績値をCSVファイルで更新する

Hint

- **実績値の種類について**
  MapScorerで表示される実績値は、顧客創造日報シリーズ製品の登録データを利用するものと、実績値を手入力して設定するものの2種類を用意しています。
  手入力の場合は、CSVファイルでの更新あるいは直接入力の2種類から選択することができます。
  なお、手入力の権限が与えられた社員とシステム管理者のみ「データ操作」ボタンに更新用出力が表示されます。

実績値をCSVファイルで更新する

実績値を更新します。

1. トップ画面の表示切替より、スコアカード・データシートの四半期単位あるいは、月単位を選択します。

2. 画面左下の「実績値」をクリックします。
   ⇒「実績値入力」画面が表示されます。

3. 「データ操作」ボタンをクリックし、更新用出力を選択し、リストをダウンロードします。

4. ダウンロードしたファイルを開き、実績値を入力・更新します。
   ※実績値以外の項目は移動・変更すると、正常に取り込まれませんので注意してください。

[[[6:営業部スコアカード]]]

[[[種類:月次指標]]]

システムID	部署名	社員名	指標名	指標因子	単位・倍率	4月度	5月度	6月度
3	---	---	30:メーカーとの共同1	31:共同企画数	回 ×1	2	3	
3	---	---	31:メーカー勉強会	32:メーカー勉強	回 ×1	3	2	
	1:営業部	---	30:メーカーとの共同1	31:共同企画数	回 ×1	2	3	
	1:営業部	---	31:メーカー勉強会	32:メーカー勉強	回 ×1	3	2	
	1:営業部	6:勝山 徹	30:メーカーとの共同1	31:共同企画数	回 ×1			
	1:営業部	6:勝山 徹	31:メーカー勉強会	32:メーカー勉強	回 ×1			
3	---	---	32:メーカーとのフィー	33:フィードバック	日 ×1	8	6	
3	---	---	33:現場レポート当日	34:現場レポート	% ×1	60	66	
	1:営業部	---	32:メーカーとのフィー	33:フィードバック	日 ×1			
	1:営業部	---	33:現場レポート当日	34:現場レポート	% ×1			

実績値を入力

5. 作成したファイルを取り込みます。
   再度、「実績値入力」画面を開きます。

6. 「データ操作」ボタンをクリックし、更新用入力を選択し、「参照」ボタンより読み込み対象のファイルを選択します。

7. 「読み込み」ボタンをクリックします。

8. 一括処理が実行します。
   正常に終了した場合、「保存されました」というメッセージが表示されますので、「確認完了」ボタンをクリックし

ます。エラーが発生した場合、その旨のメッセージが表示されますので、エラー原因を調べて再実行してください。

実績値を直接入力する

実績値を登録します。

1. トップ画面の表示切替より、スコアカード・データシートの四半期単位あるいは、月単位を選択します。

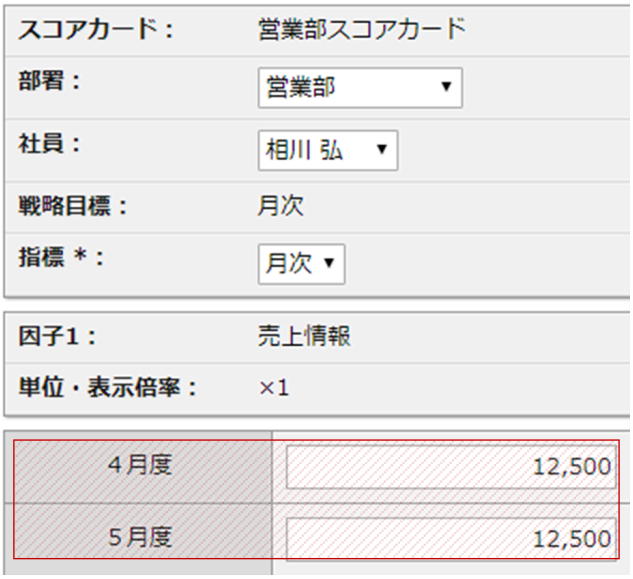
2. 画面右下の「実績値」をクリックします。
   ⇒「実績値入力」画面が表示されます。

3. 「新規登録」ボタンをクリックします。作成済の場合は、対象の指標をクリックします。

4. 登録する部署・社員・指標を選択します。

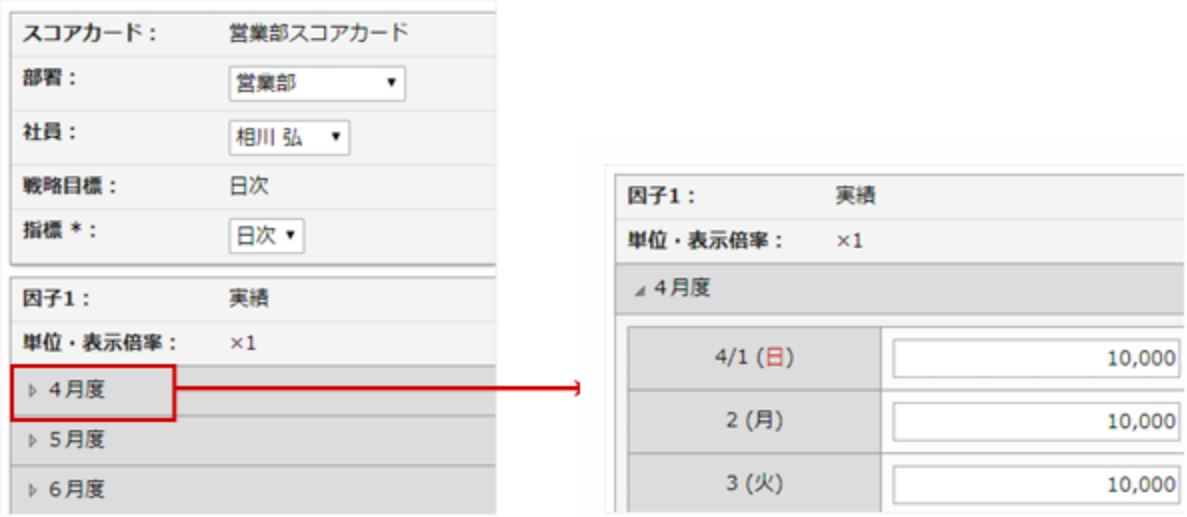
5. 実績値を登録します。

【月次指標】の場合
各月度別に実績値を入力します。



月別に実績値を入力します。

【日次指標】の場合
⇒日別の入力画面が表示されます。

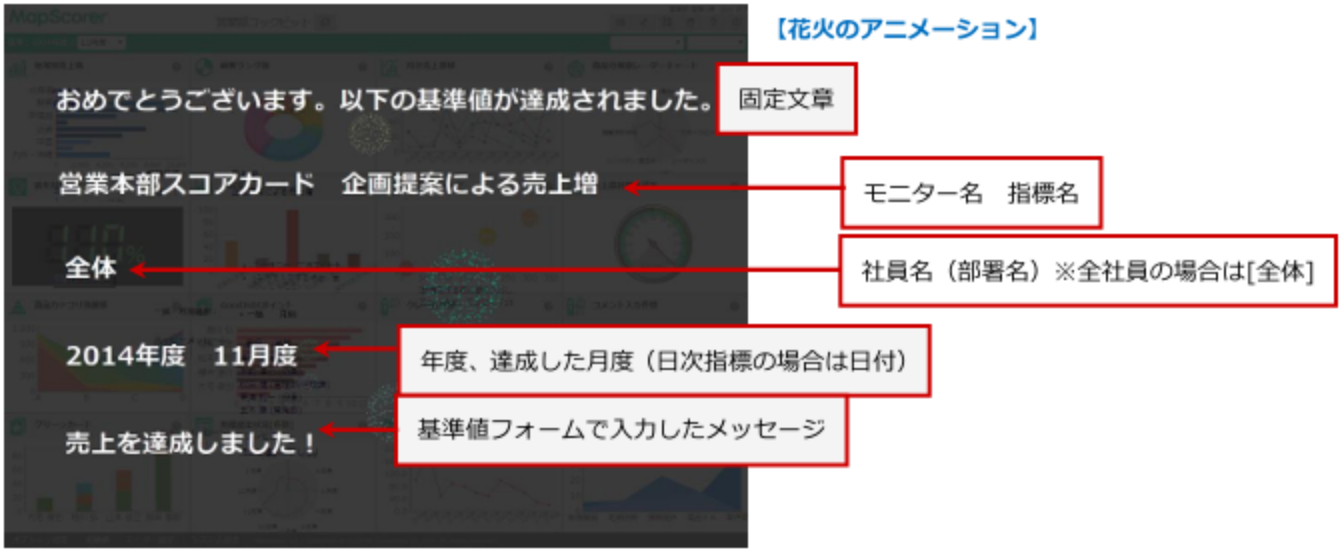


日別に基準値を入力します。

6. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

目標達成ハッピーメッセージ

目標達成ハッピーメッセージは、コックピットパーツごと、もしくはスコアカード・データシートの指標ごとに、目標達成時にハッピーメッセージが届きます。



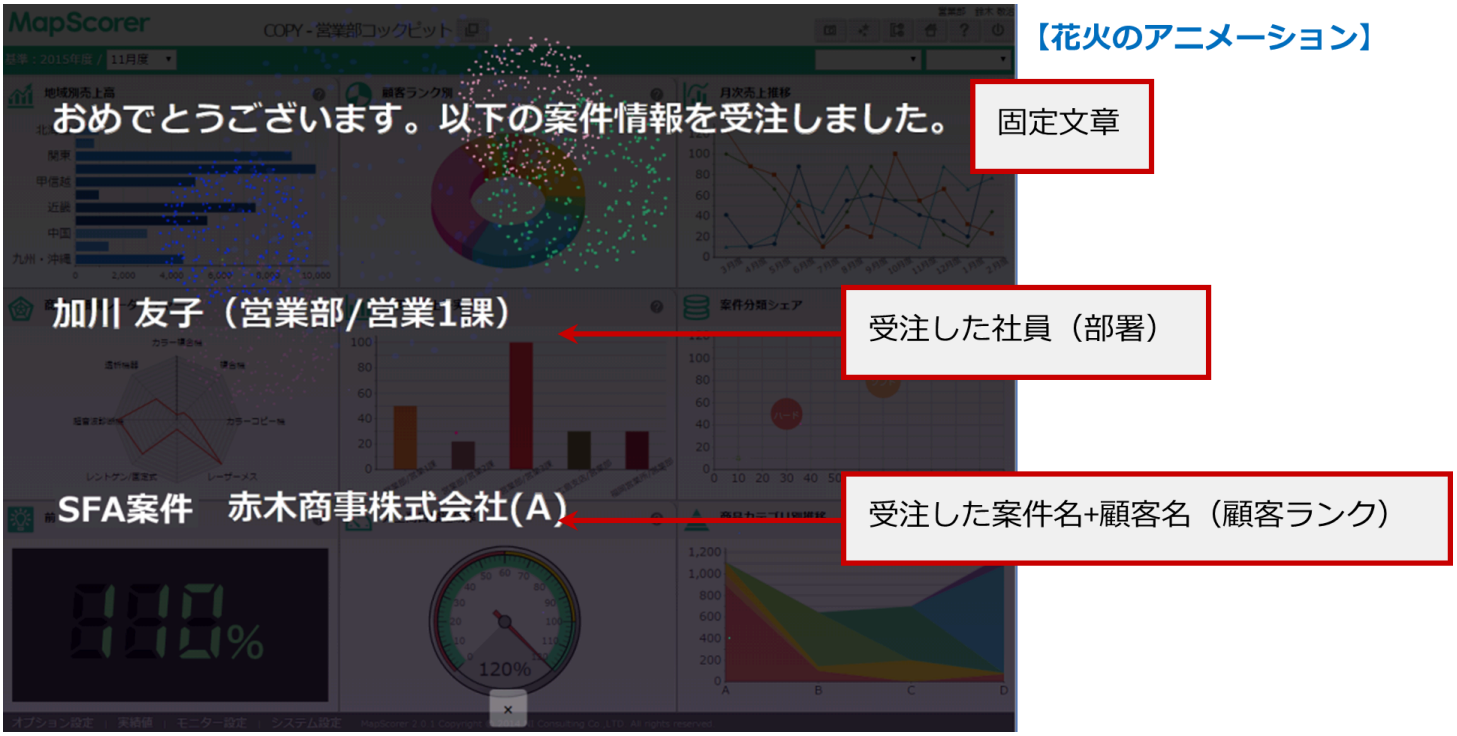
Hint

メッセージ機能について

- メッセージの通知は、製品ログアウト後から、次の製品ログイン時までに通知されたメッセージが表示される機能です。メッセージイベントは一回の通知で一度きりの参照が可能です。
- システム設定の制御で、メッセージ機能を禁止する設定ができます。
  設定内容については、自社システム管理者に確認してください。

案件受注ハッピーメッセージ

あらかじめ設定した設定に従って案件の受注時にハッピーメッセージが届きます。



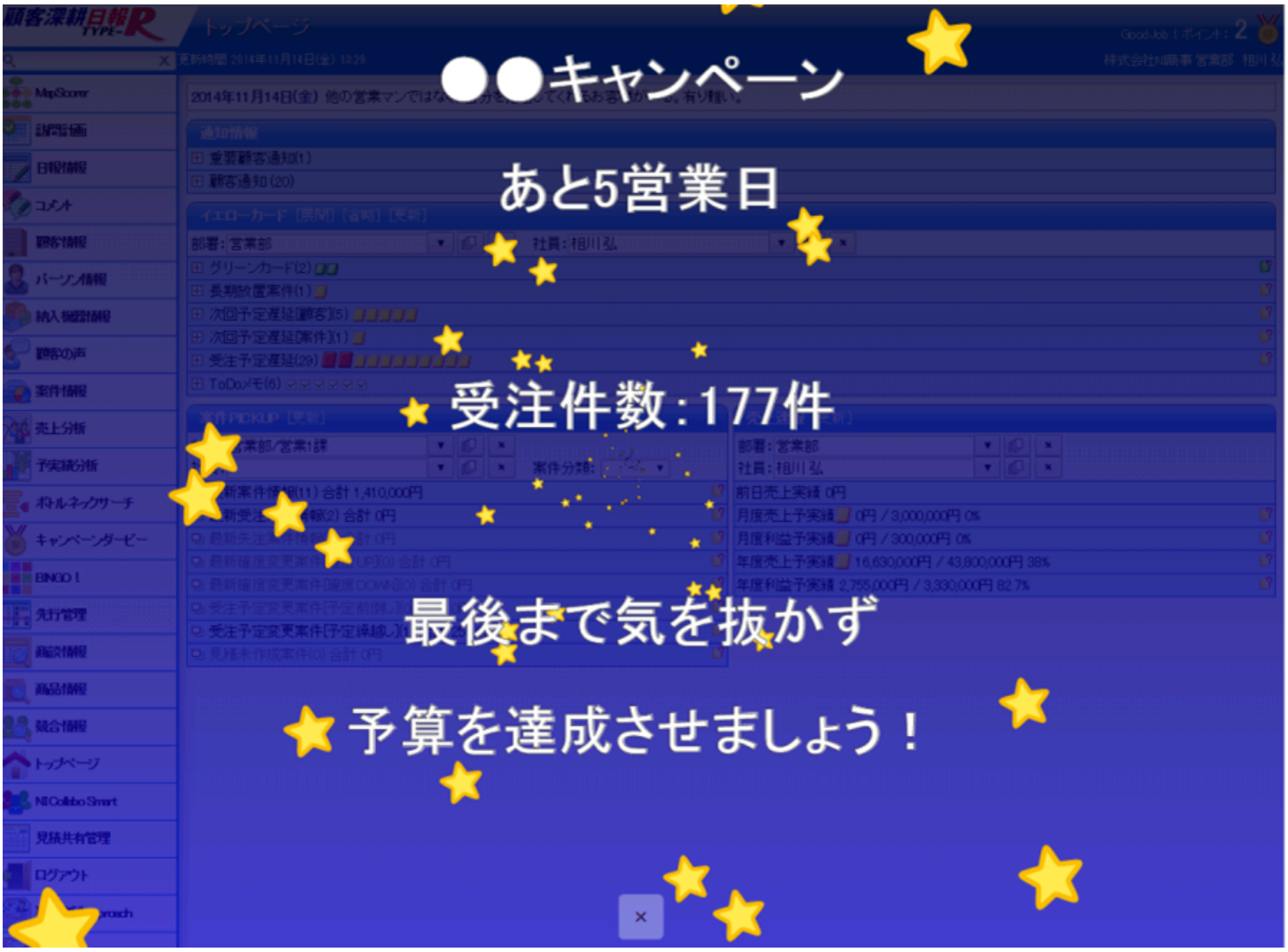
Hint

案件受注ハッピーメッセージについて

- 宛先はMapScorerライセンス保持者全員に届きます。また、MapScorer画面を開いた時に表示されます。
- 受注扱いの受注確度から受注扱いの受注確度に変更した場合は、メッセージは届きません。
  設定内容については、自社システム管理者に確認してください。

メッセージ配信

メッセージ配信は、在庫数やキャンペーン進捗状況など、指定された社員、部署、もしくは全社員に対して、手動で配信できる機能です。
メッセージイベント、及び送信方法について説明します。
メッセージの通知は、製品ログアウト後から、次の製品ログイン時までに、通知されたメッセージがあった場合、メッセージとムービー（星ムービー）が画面表示されます。
メッセージ配信機能を効果的に活用して、社員の情報に対する感度を上げることや、特定の社員、部署（もしくは全社員）に対して伝えたい情報をこれまで以上に確実に伝えることが期待できます。



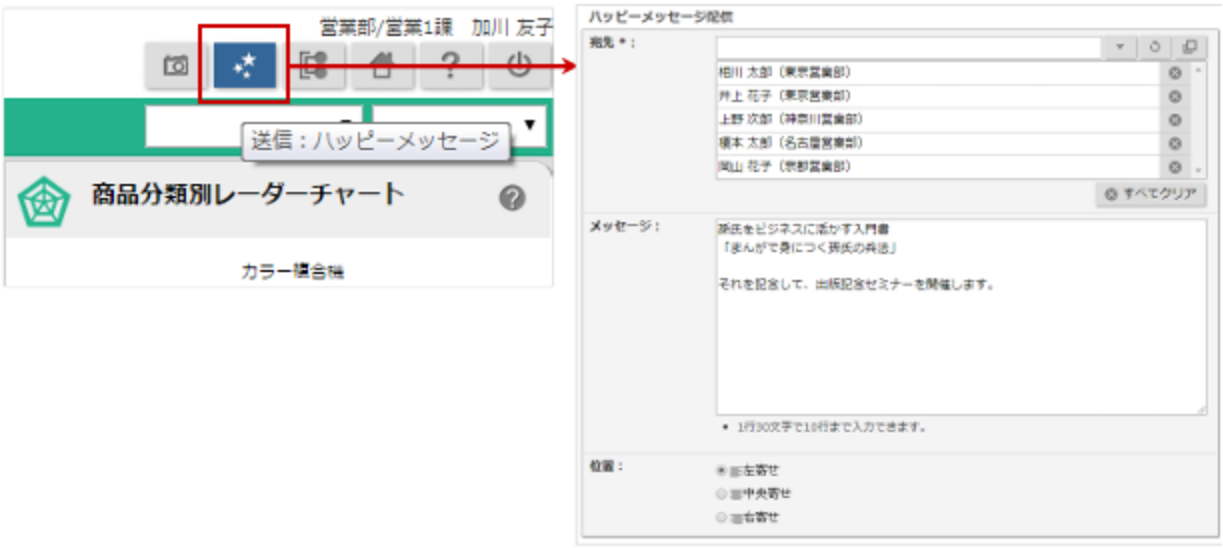
メッセージ配信を行う

ここでは、メッセージ配信機能を利用し、実際にメッセージの作成・送信までの手順を説明します。
以下の操作手順に従い、メッセージの送信を行います。

1. MapScorer画面右上の「 送信：ハッピーメッセージ」ボタンを選択します。
   ⇒「ハッピーメッセージ配信」画面が表示されます。

2. 各項目の入力を行い、最後に「配信」ボタンを押します。
   ※入力項目については次項の一覧をご参照ください。
   ※メッセージの作成途中で、「プレビュー」ボタンを押して、表示内容を確認することができます。

3. 「配信しました。」と表示されますので、「閉じる」ボタンを押します。
   ※宛先に指定されたユーザーが表示先の画面を開いたときに、上図のメッセージが表示されます。



項目名	詳細
宛先	通知先を指定します（宛先の指定は必須）
メッセージ	通知するメッセージ内容を入力します。1行30文字、10行まで入力可能です。
位置	表示させるメッセージの位置を「左寄せ（デフォルト）」「中央」「右寄せ」より選択します。

スナップショットパネルの概要

スナップショットとは、集計データが反映した現在開いているモニターであるスコアカードやコックピットの任意の時点の状態に名前を付けて保存しブラウザのブックマークのようにいつでもその状態を閲覧できるようにする、過去のその当時の振り返りのためなどに便利な機能です。

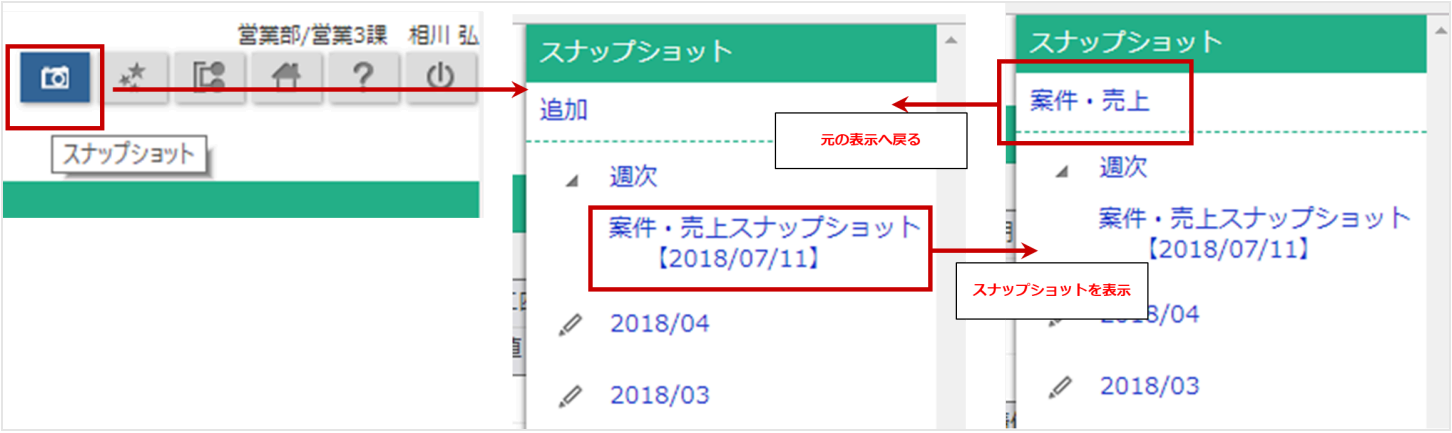
次の2種類のスナップショットを利用できます。

- **手動スナップショット**
  利用者個人がいつでも自由に登録・削除できるスナップショットです（他の利用者と共有できません）。
  本章では特に説明がなければこちらのスナップショットについて説明しています。

- **定期スナップショット**
  システム全体で一定期間ごとに自動的に登録されるスナップショットで利用者全員で共有され閲覧のみ可能です。
  定期スナップショットの設定の詳細はの「システム設定マニュアル」＞「MapScorer」の「定期スナップショット」を参照ください。

スナップショットパネルの概要

スナップショットはモニターごとに管理されます。モニター右上の「 」ボタンから開く「スナップショットパネル」からスナップショットの追加や任意スナップショットへ表示の切り替えを行います。



項目名	詳細
追加（スナップショット表示中は、戻るためのリンク表示）	現在開いているモニターの現時点の状態のスナップショットとして追加します。 スナップショットのデータを表示している状態ではこの追加リンクは表示されず、代わりにスナップショットの元になっているオリジナルの現在のモニターに戻るためのリンクが表示されます。
編集アイコン	手動スナップショットが登録されている場合に表示されます。 をクリックでスナップショット編集ダイアログが開きます。
スナップショット名	スナップショットが登録されている場合に表示されます。 クリックでそのスナップショットに表示が切り替わります。 また、定期スナップショットが設定されている場合は、先頭に展開可能な「週次」または「月次」のカテゴリーの配下に定期的に自動で登録されたスナップショットの一覧が並びます。

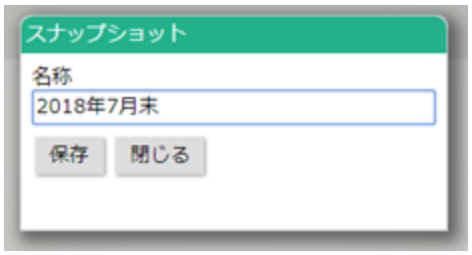
補足

- スナップショットパネル内のスナップショット一覧の仕様は次の通りです。
  - スナップショットの並び順は登録された順です。
  - スナップショットは他の利用者と共有できません。

スナップショットを登録する

1. スナップショットを登録したい任意のモニター上部の ボタンをクリックし、スナップショットパネルを表示します。

2. 「追加」からスナップショットの名称入力ダイアログを表示し、任意のスナップショット名称を入力し、「保存」ボタンでスナップショットが登録されます。



補足

- スナップショットの名称は任意の文字が指定でき、最大128文字です。

スナップショットを閲覧する

スナップショットの閲覧は、スナップショットパネル上から登録されている任意のスナップショット名を選択することで画面の表示を切り替えて閲覧します。スナップショット表示中は、モニター名の横にスナップショット名が表示され、 デフォルト設定ボタンが選択できない状態になります。

補足

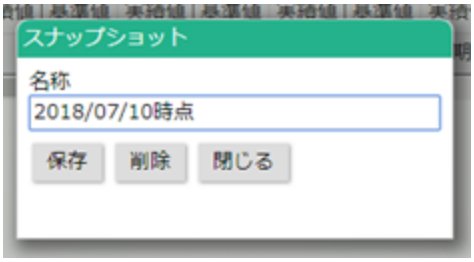
- 機能の特性上、スナップショットに切り替えて閲覧している間は次の仕様・制限があります。
  - スナップショット閲覧中のデータシートやコックピットパーツの集計値・基準値は参照のみ可能でそれらの編集はできません。
  - スナップショット閲覧中の保存されたモニター類から弊社SFA製品へ遷移するハイパーリンクはすべて無効になります。
  - スナップショット閲覧中のコックピットパーツの観点は固定され任意観点に切り替えることはできません。

スナップショットを編集・削除する

スナップショットの名称はいつでも任意の名称に変更が可能です。また、登録したスナップショットが不要であればそれらを削除できます。

1. 任意のモニター上部のスナップショットボタンをクリックしスナップショットパネルを表示します。

2. 編集・削除したいスナップショットの スナップショット編集ボタンをクリックしダイアログを表示します。
名称変更する場合は「保存」ボタンで変更が反映されます。「削除」ボタンでスナップショットを削除できます。



補足

- 定期スナップショットの名称の編集および削除はできません。

テキスト入出力

テキスト入力および出力時の文字コードを設定します。

テキスト入出力を設定する

1. MapScorer画面左下の「オプション設定」をクリックします。

2. 「個人共通」から「テキスト入出力」を選択します。
   ⇒「個人共通／テキスト入出力」画面が表示されます。

3. 出力時、入力時の文字コードを「Shift_JIS」「UTF-8」から選択します。

4. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

UIデザイン

ここでは、製品の色とアイコンの種類を設定する方法を説明します。
システム設定で、個人変更を許可されている場合に限り設定できます。

製品の色とアイコンの種類を設定する

1. MapScorer画面左下の「オプション設定」を選択します。

2. 「個人共通」から「UIデザイン」を選択します。
   ⇒「個人共通／UIデザイン」画面が表示されます。

3. カラーをプルダウンより選択します。アイコンの種類を選択します。
   プレビューに選択した内容が反映します。

4. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

メッセージ受信

ハッピーメッセージの配信時間をずらして、ログイン直後の忙しい時間帯を避けることができます。

メッセージ受信を設定する

1. MapScorer画面左下の「オプション設定」を選択します。

2. 「メッセージ」から「メッセージ受信」を選択します。
   ⇒「メッセージ／メッセージ受信」画面が表示されます。

3. メッセージ受信先送り時間を「5分」「10分」「15分」「30分」「1時間」「2時間」「3時間」から選択します。

4. 最後に「保存」ボタンをクリックします。