

ユーザー操作マニュアル

MapScorer モニター設定マ ニュアル

目次

[設定一覧](#)

[製品ご利用にあたっての注意事項](#)

[定期実行管理と定期取得について](#)

[スコアカードの設定ステップ](#)

[基準値と実績値について](#)

[スコアカードの設定パターン](#)

[スコアカード、指標の対象部署・社員について](#)

[スコアカードを登録する](#)

[スコアカードを並び替える](#)

[スコアカードをコピー作成する](#)

[基準値を登録する](#)

[実績値を登録する](#)

[指標を登録する](#)

[指標をコピーする](#)

[指標を削除する](#)

[データシート設定ステップ](#)

[基準値と実績値について](#)

[データシート設定パターン](#)

[データシート、指標の対象部署・社員について](#)

[データシートを設定する](#)

[コックピット設定ステップ](#)

[基準値と実績値について](#)

[コックピット設定パターン](#)

[コックピット、コックピットパーツの対象部署・社員について](#)

[コックピットを設定する](#)

[コックピットを並び替える](#)

[コックピットをコピー作成する](#)

[基準値を登録する](#)

[実績値を登録する](#)

[コックピットパーツを登録する](#)

[ファイルをダウンロードする](#)

設定一覧

モニター設定「MapScorer」より設定する項目は、以下の通りです。

メニュー		説明
モニター設定	スコアカード	スコアカードを設定します。マップ、基準値、実績値もこちらで設定します。「 スコアカード 」
	データシート	データシートを設定します。基準値、実績値もこちらで設定します。「 データシート 」
	指標	指標を設定します。ここで設定した指標はスコアカードやデータシートで利用できます。「 指標 」
	コックピット	コックピットを設定します。基準値、実績値もこちらで設定します。「 コックピット 」
	コックピットパーツ	コックピットパーツを設定します。ここで設定したパーツはコックピットに配置できます。「 コックピットパーツ 」

製品ご利用にあたっての注意事項

- MapScorerをご利用いただくには定期実行処理のインストールが必要です。
「システム設定」>「運用管理」>「定期実行管理」よりインストールして下さい。
- 指標数が20個30個と増えるごとに、スコアカードの参照、マップの参照などに要する時間が長くなります。
※長くなる時間は環境によって異なります。
- インストール直後等キャッシュデータ（集計情報）がまだ作成されていない場合はスコアカードやマップなどが参照できませんが、指標の設定内容を確認する際に更新ボタンを使用することで参照できるようになります。
- MapScorerには夜間バッチによる集計処理が含まれております。過負荷を避けるため、この処理が定期バックアップやデータベースの最適化処理と重ならないように設定して下さい。
Linux（PostgreSQL版）では、2：00～6：00の間に、最適化処理とバックアップが設定されています。
- 指標に設定するターゲットリストで、「自部署」や「自分」、「日数指定」など検索するユーザーによって結果が異なる検索条件を使用した場合、集計結果が正しく出ないケースがあるため利用しないで下さい。
- Sales Force Assistantシリーズにおいて予算情報を作成後に年度を変更する場合、MapScorer上で予算情報を正しく表示できません。この場合は予算情報を保存しなおして下さい。
- 指標当たりの集計されるデータの量が多い場合、スコアカードの参照、マップの参照などにかかる時間が長くなります。ターゲットリストを利用して集計対象を絞り込むように指標の設定を行って下さい。

<API連携利用上の注意事項>

- HTTPSで暗号化して接続する場合、自己署名のSSLサーバー証明書には対応していません（NIVMSクラウドは有効なSSLサーバー証明書あり）。オンプレミスのご契約で有効なSSLサーバー証明書を用意できない場合は同じネットワーク内であればHTTP通信で代替ください。インターネットを介した通信であれば有効なSSLサーバー証明書を準備していただく必要があります。
 - 取り込むファイルのファイルサイズの上限は100MBです。
 - 非常にたくさんのデータを取り込むことはできません（最大10万件）
 - 売上のデータなどは明細単位ではなく、ある程度サマリーしたものを取り込んで下さい。
-

定期実行管理と定期取得について

MapScorerは、定期実行システムというバッチ処理システムを利用してデータ集計などの一括処理を行います。

運用を始める前に、運用管理「定期実行管理」メニュー、MapScorer「定期出力」メニューの設定を行ってください。

設定内容は次のとおりです。

- 運用管理－定期実行管理

MapScorer 日次実行タスク	データの集計や定期出力などを行います。
MapScorer 自動連携APIタスク	自動連携APIの取り込み処理を行います。

※上記設定は、システム設定マニュアル「運用管理」の「[定期実行](#)」を参照してください。

- MapScorer－定期出力

定期出力	定期的にスコアカードのデータを出力する設定をします。 ⇒「 定期出力 」を参照してください。
------	---

- スコアカード画面－定期出力履歴ボタン

定期出力履歴	出力されたデータが月度別に一覧表示され、CSVファイルをダウンロードできます。 ⇒「 定期出力履歴 」を参照してください
--------	---

補足

- 日次定期実行タスクについて

MapScorerでは、日次定期実行タスクの自動実行によって毎日1回、最新のデータに更新されます。この処理は非常に負荷がかかるため、製品利用者の少ない時間帯を設定してください。

なお、この自動実行の他にも、モニター設定の編集権限を持っていれば、スコアカード画面やコックピット画面に最新の情報に更新ボタンが表示され、それを押すことでデータの再集計を行い任意のタイミングで最新データに更新できます。

スコアカードの設定ステップ

スコアカードを設定します。マップ、基準値、実績値もこちらで設定します。

スコアカードを作成するためには以下の設定ステップで実施してください。

Step 1. 下準備

自社の戦略マップおよびスコアカードを作成・準備してください。

※例：[20XX年度 営業部門の戦略マップとスコアカード](#)



Step 2. スコアカードを登録する

準備した戦略マップ・スコアカードを元に、内容を登録します。

ここでは実績データの集計値、マップの配置、対象社員等の設定を行います。

⇒「[スコアカードを登録する](#)」



Step 3. 基準値を登録する

設定したスコアカードのKGI・KPIの基準値の種類と値を登録します。

⇒「[基準値を登録する](#)」



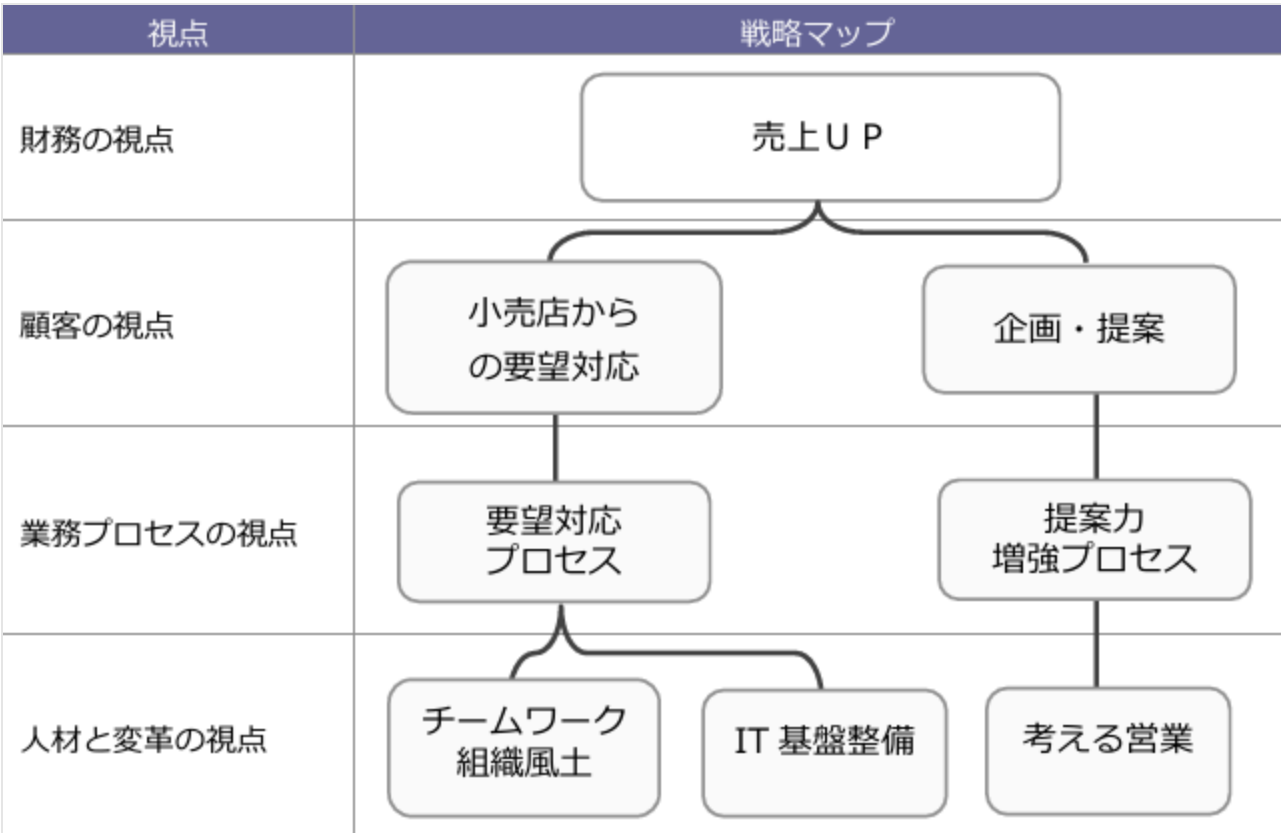
Step 4. 実績値を登録する

指標の実績値を登録します。

⇒「[実績値を登録する](#)」

例：20XX年度 営業部門の戦略マップとスコアカード

戦略マップ



スコアカード

		CSF	KGI		KPI	
視点	戦略目標	重要成功要因	結果指標	目標値・基準値	先行指標	目標値・基準値
財務の視点	売上高	PB商品拡販	企画提案による売上増	3億円		
顧客の視点	小売店からの要望対応	商品の要望やクレームの蓄積	クレーム・要望件数	月20件以上	メーカー同行	月2回以上
	企画・提案	メーカーとの連携	メーカー共同企画	月4件以上	メーカー勉強会	月2回
業務プロセスの視点	要望対応プロセス	迅速性	メーカーへのフィードバック日数	5日以内	現場レポート 当日作成率	当日80%以上 翌日100%
	提案力増強プロセス	提案書の標準化	提案書の流用率	60%以上	提案書提出数	月3件以上
人材と変革の視点	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	二次クレーム率	3%以下	同行体験	四半期1回
	IT基盤整備	情報共有の習慣化	DMVの入力率	80%以上	上司コメント率	90%以上
	考える営業	事例作成	事例提出数	月3件以上	メーカー提案書 書入手数	月5件以上

基準値と実績値について

MapScorerでは、Sales Force Assistantシリーズ製品で登録されたデータをKGI・KPI指標の基準値および実績値として利用し、集計できます。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]

予算・売上管理
更新時間 2020年1月14日(火) 14:12
株式会社Mコンサルティング

予算・売上管理 > 売上情報 (検索結果)

検索条件: (売上日) >= '2014/03/06'かつ <= '2014/03/24'

部署: 社員

キーワード:

☒ チェックした情報 ☒ 検索結果すべて ☒ 検索条件

売上日	商品名	売上金額 売上利益	売上担当者/部署名 売上担当者
2014/03/24	AAA-1004 ミライカンパニー株式会社	150,000円 84,000円	営業部/営業1課 相川 弘
2014/03/10	AAA-1003 Assosiation Alpage.Co	1,388,000円 1,000,000円	営業部/営業1課 相川 弘
2014/03/06	AAA-1002 株式会社オリエント	5,000,000円 1,525,000円	営業部/営業1課 相川 弘
2014/03/06	AAA-1001 株式会社戸田電子	500,000円 130,000円	営業部/営業1課 相川 弘

集計

[Sales Force Assistantシリーズ 予算情報データ]

予算・売上管理
更新時間 2019年5月13日(月) 12:03

予算・売上管理 > 予算情報検索 > 部署別担当者別予算

対象: ●受注金額 ●売上金額 単位: 1 上段: 売上金額 下段: 売上利益

部署: 社員

1 - 1 / 1 << 最初へ < 前へ 次へ >

	1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度
2014年度	0	0	25,000,000	21,920,000	18,050,000	16,425,000	25,000,000	20,000,000
	0	0	10,255,000	3,567,000	8,254,500	9,582,050	9,582,050	10,525,000

[スコアカード 実績値]

基準: 2014年度 / 3月度

☒ 視点 ☒ 戦略目標 ☒ CSF ☒ KGI/KPI ☒ 更新 ☒ 単位 ☒ 累積達成率

視点	戦略目標	CSF	KGI・KPI(構成比)	単位	累積達成率	3月度		4月度	
						基準値	実績値	基準値	実績値
財務	売上UP	PE商品拡張	需企画提案による売上増 日次指標	円 x1	41.02% 50.00%	25,000,000	10,255,000	21,520,000	22,100,000
						150	290		0

表示

i 補足

- 外部データのCSV読み込み機能、あるいは手動入力機能も実装しています。
詳細については「[基準値をCSVファイルで更新する](#)」「[実績値をCSVファイルで更新する](#)」を参照してください。

スコアカードの設定パターン

MapScorerでは、1つ1つのスコアカードに対して対象となる部署・社員を設定できます。

設定したスコアカードは、部署・社員別に基準値・実績値が与えられるため、幅広いスコアカードを登録できます。

以下はその一例です。

設定パターン例①：部門ごとにスコアカードを設定

最もベーシックな設定方法です。

💡 Hint

- 営業部に所属するA、B、Cさんを対象社員に含めると、ドリルダウンして個人のスコアカードを表示できます。

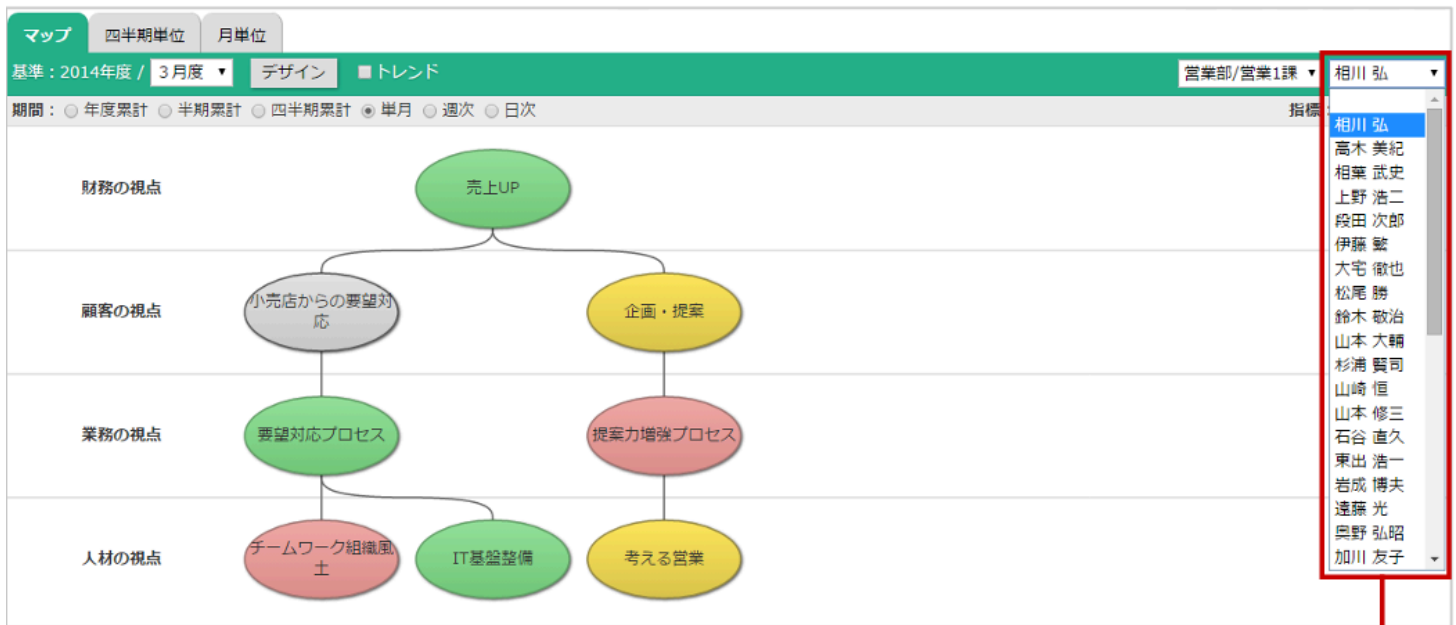


対象部署	営業部
対象社員	-

または

対象部署	営業部
対象社員	Aさん Bさん Cさん

[例：対象社員を指定した場合]

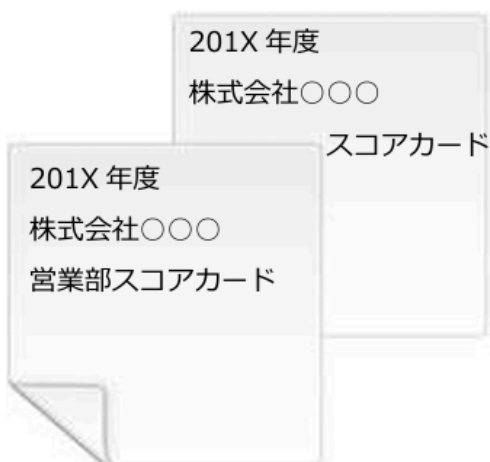


営業部⇒個人へのドリルダウンが可能

設定パターン例②：全社のスコアカードを設定

💡 Hint

- 対象部署・社員を指定しない場合、**全部署・社員**が対象となります。
なお、対象部署に全部の部署を設定すると、全社スコアカードからドリルダウンして部署別のスコアカードを表示できます。



対象部署	-(指定なし)
対象社員	-

または

対象部署	営業部 物流部 管理部
対象社員	-

全部署

[例：全部署を指定した場合]



スコアカード、指標の対象部署・社員について

MapScorerでは、1つ1つのスコアカードに対して対象となる部署・社員を設定できます。

スコアカードの対象部署・社員について

MapScorerでは、スコアカードの対象となる部署・社員、各指標（KGI/KPI）の集計対象となる部署・社員をそれぞれ設定できます。

1つのスコアカードに対して対象の部署・社員を設定します。

ここで設定した部署・社員は、以下のように反映されます。指定しない場合は、**全社員**が取得対象となります。

- 各指標の基準値・実績値の取得部署・社員となります。

基準値・実績値のデータソース	設定した対象部署・社員
Sales Force Assistantシリーズからデータ取得	設定された部署・社員ごとにデータを取得します。
直接入力	設定された部署・社員ごとにデータを入力します。

- スコアカード一覧から部署・社員を絞り込んで表示できます。

例えば営業部のスコアカードを作成した場合、スコアカードからその部署に所属する社員2名のスコアカードを絞り込んで表示させたい場合には、それぞれ社員を指定する必要があります。

また、各指標の基準値・実績値に部署階層別の登録や設定がされている場合でも、表示させたいスコアカードの対象部署・社員を指定しなければ、スコアカード一覧から絞り込めませんのでご注意ください。

マップ 四半期単位 月単位

基準: 2014年度 / 3月度 デザイン ■トレンド

期間: 年度累計 半期累計 四半期累計 単月 週次 日次

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 要望対応プロセス 提案力増強プロセス

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

営業部/営業1課 相川 弘

指標

相川 弘
高木 美紀
相葉 武史
上野 浩二
段田 次郎
伊藤 繁
大宅 徹也
松尾 勝
鈴木 敬治
山本 大輔
杉浦 賢司
山崎 恒
山本 修三
石谷 直久
東出 浩一
岩成 博夫
遠藤 光
奥野 弘昭
加川 友子

- 各指標の階層集計を「有効」に設定している場合、上位階層を指定するだけで子階層全て集計します。但し、**手動入力**する場合において子階層へのドリルダウン（詳細表示）も実施したい場合には、子階層に対して基準値・実績値の入力を行い、スコアカードへ部署・社員の指定は、上位階層を含む全ての階層を指定してください。
- ※階層集計については、「[ゴール（KGI）を設定する](#)」の登録一覧を参照してください。

【例：手動入力の場合】

上半期		下半期		第四四半期	
基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
営業部 営業部/営業1課 営業部/営業2課					

スコアカードに指定する部署・社員
 営業部 （※選択するかどうかは任意）
 営業部/営業1課
 営業部/営業2課

基準値・実績値を入力する部署・社員
 営業部/営業1課（階層集計あり）
 営業部/営業2課（階層集計あり）

※上図の場合、対象が未選択の場合は「営業部」データが表示されますので、スコアカードの部署・社員に「営業部」を指定するかどうかは自社の運用にあわせて決定してください。

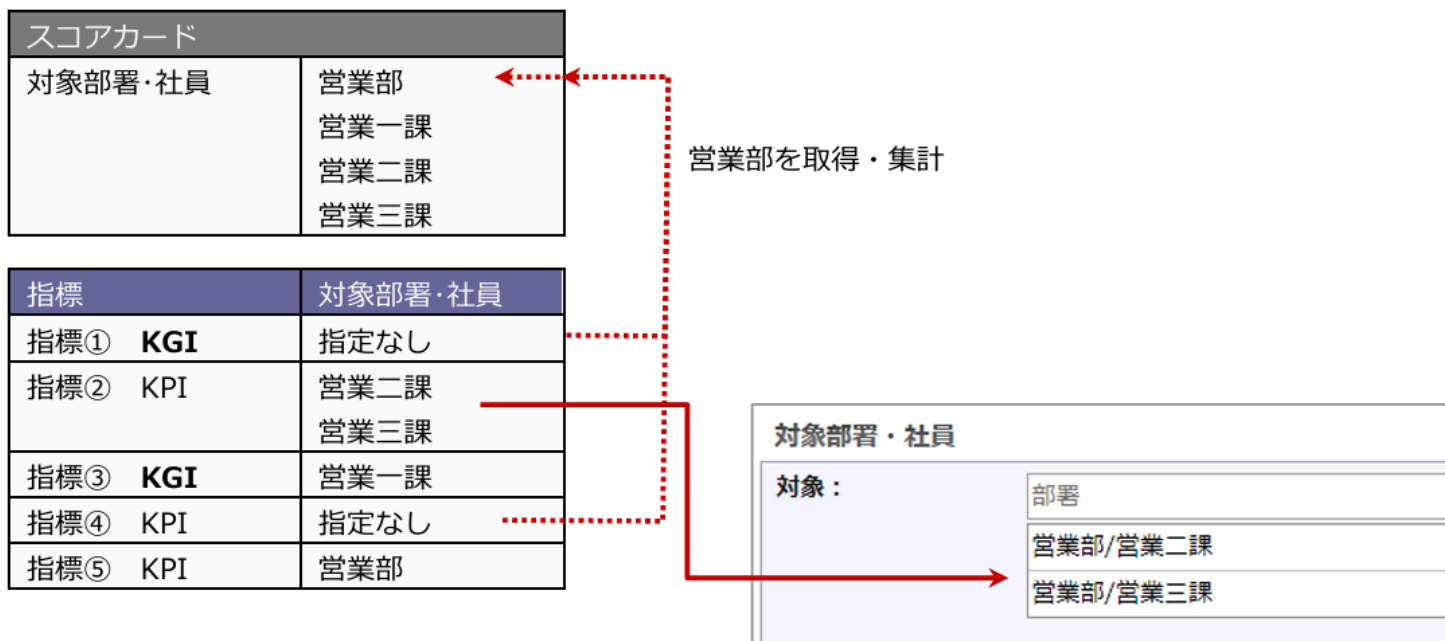
指標の対象部署社員について

登録された指標（KGI/KPI）について、その集計対象となる部署・社員を設定できます。通常は、スコアカードに設定された部署・社員を元にデータの取得・集計を行います。設定外の部署・社員を集計に含めたい場合、設定された部署内の特定部署・社員だけ集計したいという場合に利用してください。



💡 Hint

- 指定しない場合、スコアカードに設定された部署・社員を元にデータの取得・集計を行います。



i 補足

対象部署・社員の設定とスコアカード対象の絞込みについて

各指標（KGI/KPI）に対象部署・社員を設定した場合、対象外の部署・社員の絞込みを行うと、該当指標がグレーの網掛け表示されます。

マップ

四半期単位

月単位

基準：2014年度 / 3月度

営業部

☒ 視点

☒ 戦略目標

☒ KGI/KPI

☒ 更新

☒ 単位

☒ 累積達成率

☒ 四半期計

☒ 半年期計

☒ 下開格

視点	戦略目標	KGI・KPI(構成比)	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		年度合計		
					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	基準値	実績値	達成率
業務 ①②		指標①	×1	100%	390	130	390		780	130	390		390		780		1,560	130	8%
		指標② (100%)	×1																
人材 ③④⑤		指標③	×1	161.5%	390	210	390		780	210	390		390		780		1,560	210	13%
		指標④ (50%)	×1	80%	30	8	30		60	8	30		30		60		120	8	7%
		指標⑤ (50%)	×1	50%	30	5	30		60	5	30		30		60		120	5	4%
視点	戦略目標	KGI・KPI(構成比)	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		年度合計		

スコアカード：201X年度 営業部スコアカード

スコアカードに設定された対象部署・社員

対象部署・社員	営業部 営業部/営業一課 営業部/営業二課 営業部/営業三課
---------	---

各指標に登録された対象部署・社員			
登録指標	対象部署・社員	階層集計	取得データ
指標①	指定なし	あり	子階層を含む営業部の全データ
指標②	営業一課	なし	営業一課
指標③	指定なし	あり	子階層を含む営業部の全データ
指標④	営業一課 営業二課	あり	営業一課、営業二課
指標⑤	営業三課	あり	営業三課



マップ

四半期単位

月単位

基準：2014年度 / 3月度

☒ 視点
 ☒ 戦略目標
 ☒ KGI/KPI
 ☒ 更新
 ☒ 単位
 ☒ 累積達成率

視点	戦略目標	KGI・KPI(構成比)	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	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	実績値			
業務	①②	指標① 指標② (100%)	×	100%	390	130	390		780	130	390		390		780		1,560	130	8%
人材	③④⑤	指標③ 指標④ (50%) 指標⑤ (50%)	×	161.5%	390	210	390		780	210	390		390		780		1,560	210	13%
			×	80%	30	8	30		60	8	30		30		60		120	8	7%
			×	50%	30	5	30		60	5	30		30		60		120	5	4%
視点	戦略目標	KGI・KPI(構成比)	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		年度合計		

定期出力履歴

データ出力

対象別出力

実績値

営業部

営業部/営業1課

営業部/営業2課

営業部/営業3課

	選択した部署・社員	取得データ	取得データ（基準値/実績値）
1	なし	指標①	子階層を含む営業部の全データを表示
		指標②	データなし
		指標③	子階層を含む営業部の全データを表示
		指標④	営業一課、営業二課のデータを表示
		指標⑤	営業三課のデータを表示
2	営業部	指標①	子階層を含む営業部の全データを表示
		指標②	対象外
		指標③	子階層を含む営業部の全データを表示
		指標④	対象外
		指標⑤	対象外
3	営業部/営業一課	指標①	営業一課のデータを表示
		指標②	営業一課のデータを表示
		指標③	営業一課のデータを表示
		指標④	営業一課のデータを表示
		指標⑤	対象外
4	営業部/営業二課	指標①	営業二課のデータを表示
		指標②	対象外
		指標③	営業二課のデータを表示
		指標④	営業二課のデータを表示
		指標⑤	対象外
5	営業部/営業三課	指標①	営業三課のデータを表示
		指標②	対象外
		指標③	営業三課のデータを表示
		指標④	対象外
		指標⑤	営業三課のデータを表示

スコアカードを登録する

スコアカードを登録します。

1. モニター設定の「スコアカード」を選択します。
⇒「スコアカード」画面が表示されます。
2. 「新規登録」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。
3. 「基本設定」項目から「閲覧制限設定」項目の必要箇所を設定し、最後に「保存」ボタンをクリックします。
※各項目の設定は以下の各ページを参照してください。

	基本設定	2-5-1 基本設定項目を登録する
	マップ設定	2-5-5 マップを設定する
	戦略目標/CSF 設定	2-5-2 戦略目標を登録する
	ゴール (KGI)	2-5-3 ゴール (KGI) を設定する
	日課 (KPI)	2-5-4 日課 (KPI) を設定する
	対象部署・社員	2-5-6 対象部署・社員を設定する
	閲覧制限設定	2-5-8 閲覧制限を設定する
コメント入力欄	2-5-7 コメント入力欄を設定する	

基本設定項目を登録する

1. 「新規登録」ボタンをクリックして、新規登録画面を表示します。
⇒「基本設定」項目を表示します。

2. 必要事項を入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
年度	作成するスコアカードの年度を選択します。
スコアカード名	スコアカード名を入力します。
概要	スコアカード概要を入力します。 ※画面上では、スコアカード選択画面に表示されます。
添付ファイル	ファイルを添付します。 設定用の資料などを添付しておく、翌年度分を作成するときなどに見返せるため便利です。 ※各ボタン操作は「 ファイルをダウンロードする 」を参照してください。

戦略目標を登録する

1. 「新規登録」ボタンをクリックします。
⇒「戦略目標設定」項目を表示します。
2. 戦略目標、ゴール（KGI）、日課（KPI）等必要事項を設定します。
⇒ゴール（KGI）項目の詳細は、「[ゴール（KGI）を設定する](#)」を参照してください。
⇒日課（KPI）項目の詳細は、「[日課（KPI）を設定する](#)」を参照してください。

スコアカード

視点	戦略目標	CSF	KGI		KPI	
		重要成功要因	結果指標	目標値・基準値	先行指標	目標値・基準値
財務の視点	売上高	PB 商品拡販	企画提案による売上増	3 億円		
顧客の視点	小売店からの要望対応	商品の要望やクレームの蓄積	クレーム・要望件数	月 20 件以上	メーカー同行	月 2 回以上
	企画・提案	メーカーとの連携	メーカー共同企画	月 4 件以上	メーカー勉強会	月 2 回
業務プロセスの視点	要望対応プロセス	迅速性	メーカーへのフィードバック日数	5 日以内	現場レポート当日作成率	当日 80%以上 翌日 100%
	提案力増強プロセス	提案書の標準化	提案書の流用率	60%以上	提案書提出数	月 3 件以上
人財と変革の視点	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	二次クレーム率	3%以下	同行体験	四半期 1 回
	IT 基盤整備	情報共有の習慣化	日報の入力率	80%以上	上司コメント率	90%以上
	考える営業	事例作成	事例提出数	月 3 件以上	メーカー提案書入手数	月 5 件以上

戦略目標だけ作成する

戦略目標名* :

CSF :

概要 :

KGI :

KPI :

指標

☒ メーカー同行 [編集: 指標] 期間: 4月度~3月度, ウェイト: 1	設定 削除
--	---

- 最後に「セット」ボタンをクリックします。
⇒登録した戦略目標・ゴール・日課一覧表示されます。

※戦略目標分この手順を繰り返します。

戦略目標

視点	戦略目標/CSF	KGI/KPI
財務	売上高 PB商品拡販	KGI 企画提案による売上増
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	KGI クレーム・要望件数 メーカー同行
顧客	企画・提案 メーカーとの連携	KGI メーカー共同企画 メーカー勉強会
業務	要望対応プロセス 迅速性	KGI メーカーへのフィードバック日 現場レポート

項目名称	説明																																																							
戦略目標名	戦略目標名を入力します。																																																							
CSF	Critical Success Factor（重要成功要因）を入力します。																																																							
概要	戦略概要を入力します。																																																							
KGI（ゴール）	+ ボタンをクリックし、KGIをセットします。 ※設定詳細は、「ゴール（KGI）を設定する」を参照してください。																																																							
KPI（日課）	+ ボタンをクリックし、KPIをセットします。 ※詳細設定は、「日課（KPI）を設定する」を参照してください。 1つの戦略目標に対し、5個まで設定することができます。 [ウエイトの設定] KPIのウエイトを設定すると、その構成比を表示します。 なお、マップの色表示条件には、このウエイト値が加味されます。 指標 <table border="1"> <tbody> <tr> <td>☐</td> <td>指標④ 期間：3月度～2月度</td> <td>ウエイト：1</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>指標⑤ 期間：3月度～2月度</td> <td>ウエイト：1</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">視点</th> <th rowspan="2">戦略目標</th> <th rowspan="2">KGI・KPI(構成比)</th> <th rowspan="2">単位</th> <th rowspan="2">累積達成率</th> <th colspan="2">第一四半期</th> </tr> <tr> <th>基準値</th> <th>実績値</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">業務 ①②</td> <td>KGI 指標①</td> <td></td> <td>×1</td> <td>100%</td> <td>390</td> <td>130</td> </tr> <tr> <td>指標②（100%）</td> <td></td> <td>×1</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="3">人材 ③④⑤</td> <td>KGI 指標③</td> <td></td> <td>×1</td> <td>161.5%</td> <td>390</td> <td>210</td> </tr> <tr> <td>指標④（50%）</td> <td></td> <td>×1</td> <td>80%</td> <td>30</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>指標⑤（50%）</td> <td></td> <td>×1</td> <td>50%</td> <td>30</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> [期間の設定] 利用する期間を指定することができます。 指標 <table border="1"> <tbody> <tr> <td>☐</td> <td>指標④ 期間：3月度～5月度, ウェイト：1</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>指標⑤ 期間：3月度～6月度, ウェイト：1</td> </tr> </tbody> </table>	☐	指標④ 期間：3月度～2月度	ウエイト：1			☐	指標⑤ 期間：3月度～2月度	ウエイト：1			視点	戦略目標	KGI・KPI(構成比)	単位	累積達成率	第一四半期		基準値	実績値	業務 ①②	KGI 指標①		×1	100%	390	130	指標②（100%）		×1				人材 ③④⑤	KGI 指標③		×1	161.5%	390	210	指標④（50%）		×1	80%	30	8	指標⑤（50%）		×1	50%	30	5	☐	指標④ 期間：3月度～5月度, ウェイト：1	☐	指標⑤ 期間：3月度～6月度, ウェイト：1
☐	指標④ 期間：3月度～2月度	ウエイト：1																																																						
☐	指標⑤ 期間：3月度～2月度	ウエイト：1																																																						
視点	戦略目標	KGI・KPI(構成比)	単位	累積達成率	第一四半期																																																			
					基準値	実績値																																																		
業務 ①②	KGI 指標①		×1	100%	390	130																																																		
	指標②（100%）		×1																																																					
人材 ③④⑤	KGI 指標③		×1	161.5%	390	210																																																		
	指標④（50%）		×1	80%	30	8																																																		
	指標⑤（50%）		×1	50%	30	5																																																		
☐	指標④ 期間：3月度～5月度, ウェイト：1																																																							
☐	指標⑤ 期間：3月度～6月度, ウェイト：1																																																							

ゴール（KGI）を設定する

この設定では、KGI指標とその実績値の取得方法について設定します。

- 1. 戦略目標の「新規作成」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。
- 2. ゴール（KGI）項目の  ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。

KGI :



ボタン	説明
	選択しているゴール（KGI）指標の対象部署・社員を設定できます。 ※何も選択されていない場合、ボタンは押せません。
	新規にゴール（KGI）指標を作成できます。 指標の新規登録画面が開きます。
	作成している指標を選択できます。 ※システム設定＞指標分類で作成した分類ごとに絞り込みもできます。
	戦略目標にセットしているゴール（KGI）指標を戦略目標より外せます。 ※指標は削除されません。

- 3. 必要事項を入力し、最後に「セット」ボタンをクリックします。
※設定詳細は、次項の一覧を参照してください。

 Hint

- **実績値の取得方法の設定**
取得する値（因子）は演算式に沿ってセットします。



[例] Sales Force Assistant シリーズのデータを自動取得するケース

因子

データソース (因子1): Sales Force Assistant 顧客深耕 ▼

対象業務 (因子1): 顧客の声 ▼ 報告者 ▼

取得値 (因子1): 件数 ▼

基準日 (因子1): 報告日 ▼
☐ 月数指定
 月後 ~ 月後

データ抽出条件 (因子1): ☒ 検索条件 ☐ ターゲットリスト

編集権限 (因子1): ☐ モニターの対象者にも編集権限を与える
 ▼

[例] 直接入力するケース

因子

データソース (因子1): 直接入力 ▼

名称 (因子1) *: メーカーとの勉強会

編集権限 (因子1): ☐ モニターの対象者にも編集権限を与える
 ▼

項目名称	説明	
基本設定		
名称	KGIの名称を入力します。	
概要	KGIの概要を入力します。	
分類	指標の分類をプルダウンから選択します。 指標分類については、「 指標分類 」を参照してください。	
集計単位	指標集計単位を「日次」「月次」のいずれかを選択します。登録後は変更できません。 ※「月次」単位を選択すると、グラフの「日表示」「週表示」が使用できません。	
階層集計	該当指標を階層集計するかどうか選択します。 【例】 その指標の集計対象部署・社員が「営業部/営業一課」が設定されている場合、スコアカードの対象を親階層の「営業部」あるいは「未選択」に絞り込んだケースの集計に含まれます。 ※階層集計の「無効」を選択した場合、スコアカードの対象絞り込みがない（未選択）状態では、該当の指標は集計対象外となります。 	
時点データ	該当指標を時点データにするかどうか選択します。 ※時点データを有効にすると月末時点のデータをその月のデータとして保存されます。	
因子・基準値		
データソース	因子は6つまで指定できます。 先頭から順に計算されます。 例) 2つの値の平均をとる場合 $A+B \div C$ のように設定します。 ※ () を使った四則演算のような計算の優先度は指定できません。 実績値の取得方法を選択します。 ※詳細は、「表1：因子設定項目一覧」を参照してください。 ※選択した方法によって当項目以下の設定内容は変化します。	
	顧客深耕あるいは顧客創造	Sales Force Assistantシリーズのデータを自動取得し表示します。
	直接入力	手動での直接入力を行います。
	自動取り込み	自動で取り込みを行います。
演算子		
	演算子は2個目以降の因子のみ表示されます。 因子と因子の演算子を選択します。「+」「-」「×」「÷」	
表示設定		

項目名称	説明														
演算の順序	「累計の計算を優先」または「因子ごとの計算を優先」を選択します。 半期や四半期などの累計を計算する際に利用します。因子の累計を出してから計算するか、因子ごとの計算をしてから累計するかを選択してください。 期間累計を計算するときに、累計の計算を先に行うか、因子同士の計算を先に行うかを設定します。 因子同士の計算に割り算が含まれる場合に結果が変わります。 計算式は以下のようになります。 [累計の計算を優先] (因子1：4月度 + 因子1：5月度 + ...) ÷ (因子2：4月度 + 因子2：5月度 + ...) [因子同士の計算を優先] (因子1：4月度 ÷ 因子2：4月度) + (因子1：5月度 ÷ 因子2：5月度) + ...														
累計の種類	「合計」または「平均」を選択します。 半期や四半期などの累計を計算する際に利用します。金額などの合計を見たい場合は合計を、割合など単純合計できない累計の場合は平均を選択してください。														
単位	指標の単位を入力します。 この単位は、スコアカード[月単位・四半期単位]に表示されます。 <table><tr><th>CSF</th><th>KGI・KPI(構成比)</th><th></th><th>単位</th><th>累積達成率</th></tr><tr><td rowspan="2">PB商品拡販</td><td>KGI 企画提案による売上増</td><td>↺</td><td>円</td><td>97.7%</td></tr><tr><td>日次指標 (100%)</td><td>↺</td><td>件</td><td>6.4%</td></tr></table>	CSF	KGI・KPI(構成比)		単位	累積達成率	PB商品拡販	KGI 企画提案による売上増	↺	円	97.7%	日次指標 (100%)	↺	件	6.4%
CSF	KGI・KPI(構成比)		単位	累積達成率											
PB商品拡販	KGI 企画提案による売上増	↺	円	97.7%											
	日次指標 (100%)	↺	件	6.4%											
表示倍率	演算式で出た実績値から表示するための倍率を選択します、 ※初期値は[×1]になっています。														
小数点以下	演算式で出た実績値から表示する小数点以下を選択します。 ※0～4で選択します。														
色表示条件	マップおよびスコアに達成率に応じた色を表示します。 達成率が何%でどの色にするか設置バーを左右に動かして設定してください。タッチデバイスでは直接テキストボックスに入力して設定することもできます。 赤 70 % < ▾ 黄 100 % < ▾ 緑 色反転 赤⇔緑 設置バー														
対象部署・社員															
対象部署・社員	指標の対象となる部署・社員を選択します。														

日課（KPI）を設定する

1. 戦略目標の「新規作成」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。

2. 日課（KPI）項目の  ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。

KPI :











指標

ボタン	説明
	新規に日課（KPI）指標を作成できます。 指標の新規登録画面が開きます。
	作成している指標を選択できます。 ※指標分類は、システム設定＞指標分類で作成した分類ごとに絞り込みもできます。
 	日課（KPI）指標を並び替えられます。 移動したい日課（KPI）指標を選択し、並びを変更します。
	日課（KPI）指標に対して、ヒントが表示されます。

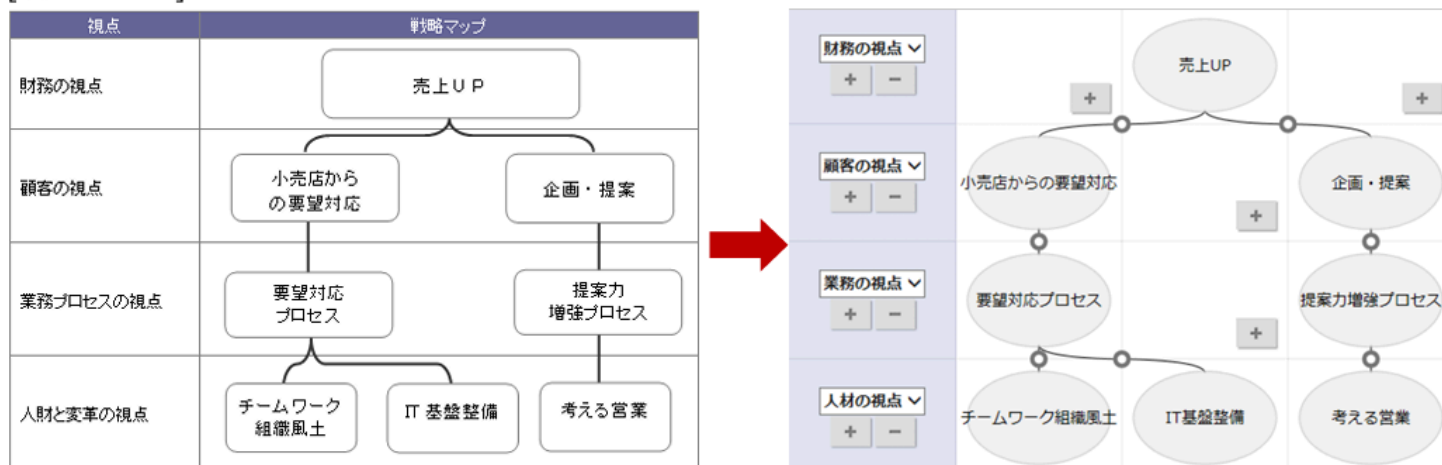
3. 必要事項を入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

i 補足

- 設定項目は、KGI項目内容と同様です。
⇒「[ゴール（KGI）を設定する](#)」を参照してください。

マップを設定する

[設定イメージ]



1. モニター設定の「スコアカード」を選択します。
⇒スコアカード一覧画面が表示されます。

2. 対象スコアカードの「マップ」ボタンをクリックします。
※新規に作成しているスコアカードまたは、対象スコアカードの設定画面より「マップ」ボタンをクリックすると、「ページを保存してから画面を切り替えます。よろしいですか?」というメッセージが表示されますので、「OK」ボタンをクリックします。

基本設定

年度 *: 2014年度 ▼

名称 *: 営業部スコアカード

概要: 2014年度営業部スコアカード

添付ファイル: ドラッグ&ドロップで貼り付ける
1ファイルあたりのサイズの上限: 5

Web ページからのメッセージ

ページを保存してから画面を切り替えます。
よろしいですか?

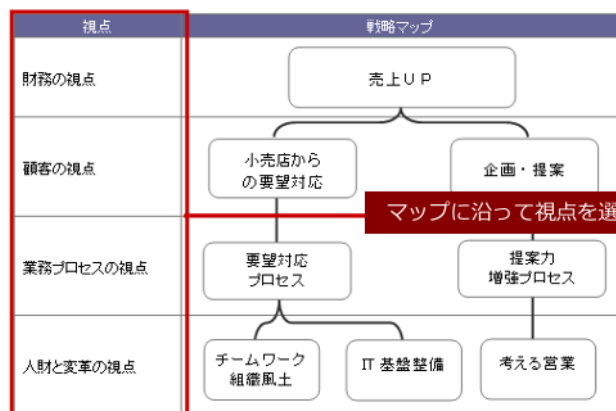
OK キャンセル

マップ

マップ

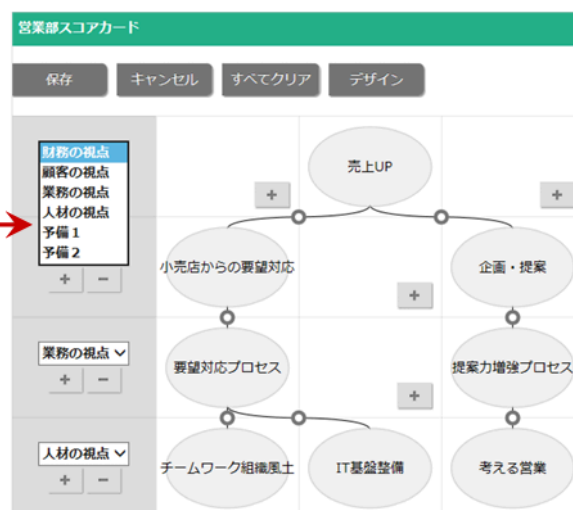
3. 利用する視点を選択します。

[戦略マップ]



マップに沿って視点を選択

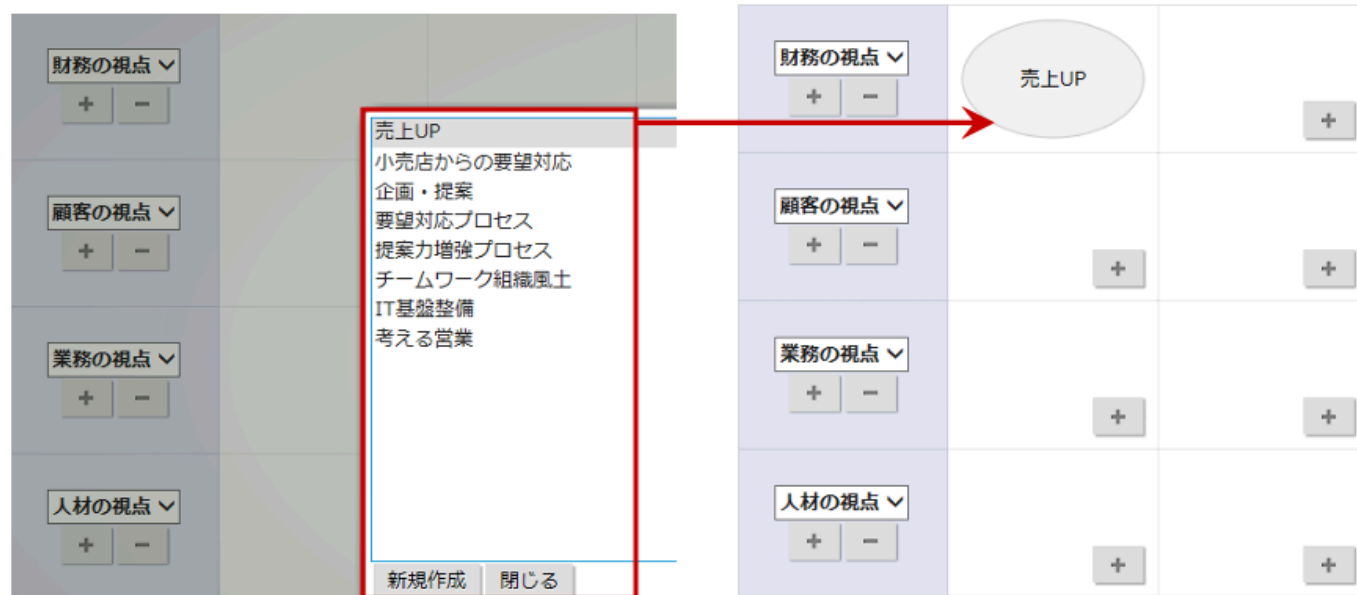
[設定画面]



4. 操作パネルの、 ボタンをクリックします。

「戦略目標」を各視点にセットします。

※セット後は、ドラッグ&ドロップして配置を変更できます。



5. 「戦略目標」をクリックして、「コネクター追加」を選択し、両方の戦略目標間をドラッグ&ドロップします。



6. コネクターを移動する場合はコネクターをクリックします。
戦略目標間をドラッグ&ドロップします。



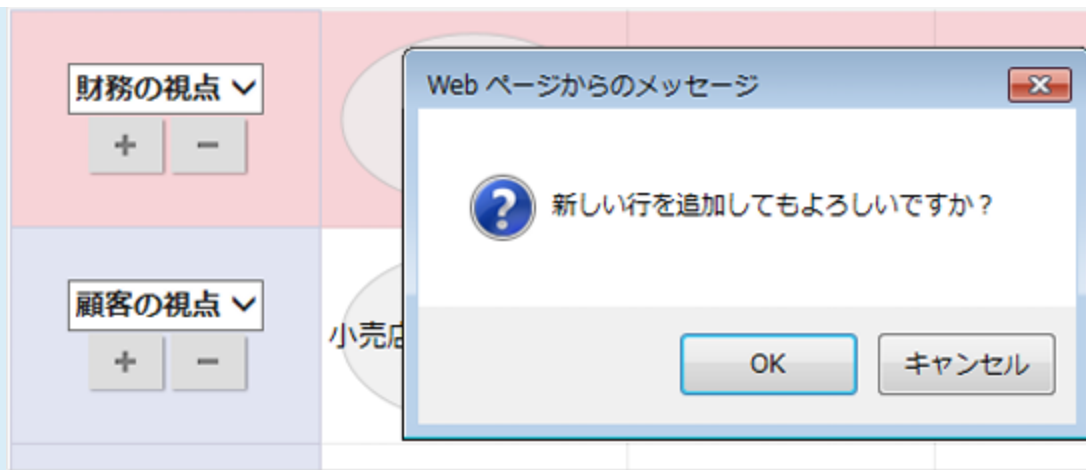
7. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

i 補足

- 視点の名称を変更できます。
⇒「[視点マスターを変更する](#)」を参照してください。

- 視点の行を追加・削除できます。

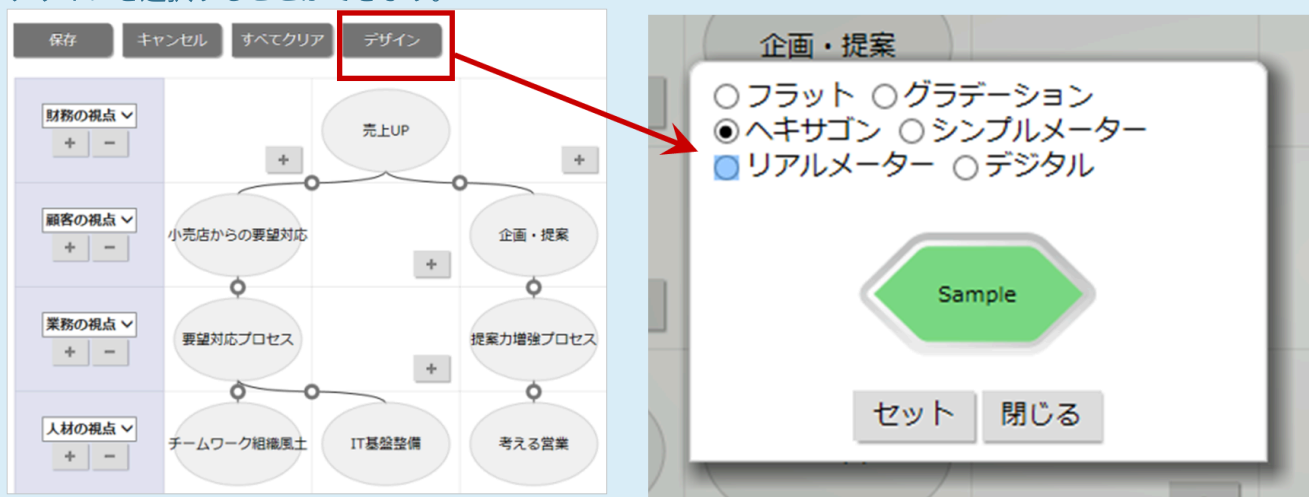
  ボタンをクリックしてください。



- スコアカード一覧からマップを編集できます。



- デザインを選択することができます。



※マップデザインは、次項の一覧を参照してください。

マップデザイン一覧

デザイン	
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	

対象部署・社員を設定する

補足

- 対象部署・社員については、「[スコアカード、指標の対象部署・社員について](#)」を参照してください。
- 対象部署・社員を設定しない場合
各指標のデータ元にSales Force Assistantシリーズのデータを登録している場合、全部門全社員がデータの集計対象になります。

1. 「対象部署・社員」項目を表示します。

[対象部署を設定する]

選択ボタンもしくはサジェストにて対象となる部署を選択します。

[対象社員を設定する]

選択ボタンもしくはサジェストにて対象となる社員を選択します。

対象部署・社員

対象：

部署

営業部

営業部/営業二課

営業部/営業三課

すべてクリア

社員

相川 太郎 (東京営業部)

井上 花子 (東京営業部)

上野 次郎 (神奈川営業部)

すべてクリア

2. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

💡 Hint

• 設定のポイント

対象部署を設定する場合（特に親部署を設定）、登録されている各指標（KGI/KPI）の階層集計設定が有効かどうかで集計結果が異なります。

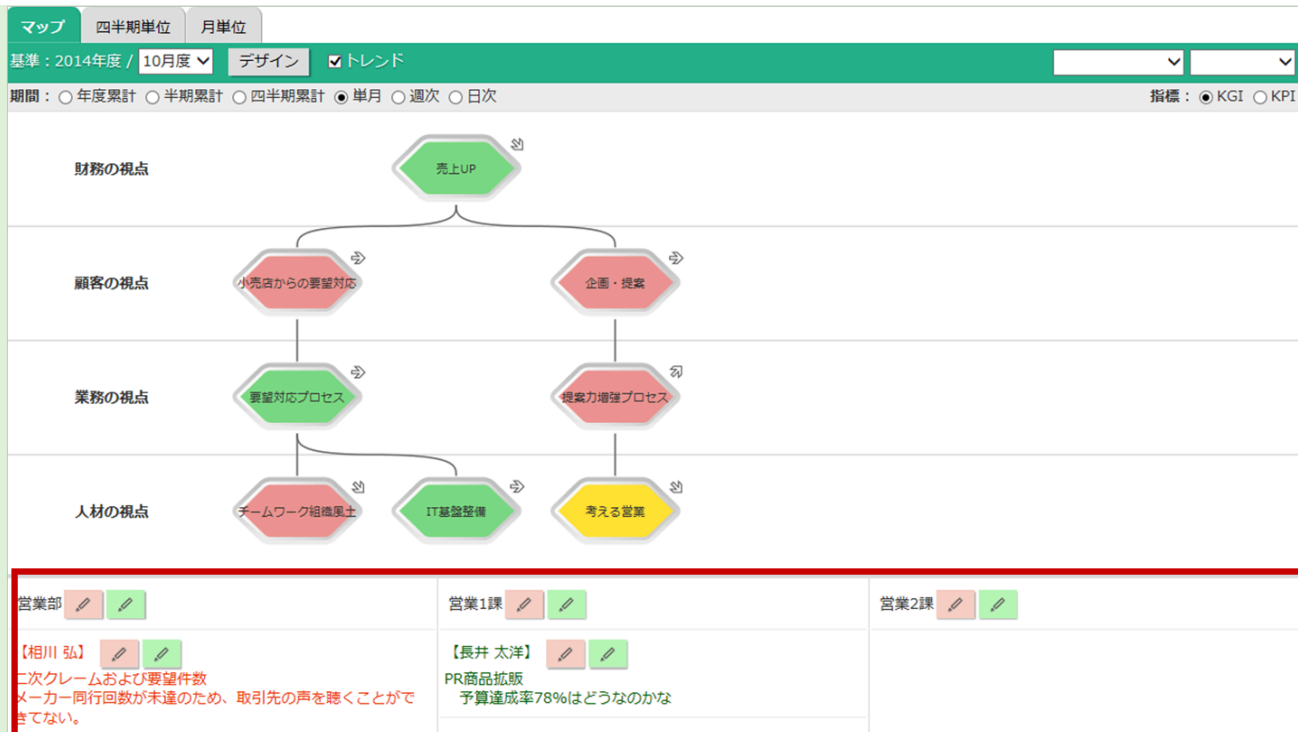
- 「階層集計」が【有効】の場合
（例）「営業部」を対象部署に設定すると、営業部の子階層（営業部/営業一課）のデータを集計します。
- 「階層集計」が【無効】の場合
（例）「営業部」を対象部署に設定すると、営業部のデータのみ集計して子階層（営業部/営業一課）のデータは集計外です。

コメント入力欄を設定する

💡 Hint

• コメント入力欄について

マップ、スコアカード（四半期・月単位）の一覧下にコメントを入力できます。
入力する人、種類によって最大5種類のコメントを設定できます。
なおコメントは月度毎に入力できます。



コメント入力欄

マップ：

- ☒ コメント欄1:利用する
営業部
- ☒ コメント欄2:利用する
営業1課
- ☒ コメント欄3:利用する
営業2課
- ☐ コメント欄4:利用する

1. 「コメント入力欄」を表示します。
2. 使用するコメントにチェックを入れ、コメント名を入力します。

補足

- コメント名は未記入も可能です。

閲覧制限を設定する

注意

- この閲覧制限設定が**未設定**の場合、利用するすべての社員がそのスコアカードを**閲覧可能**となります。

1. 「閲覧制限」設定を表示します。
 2. 選択ボタンもしくはサジェストにて対象となる社員・部署・グループを選択します。
-

スコアカードを並び替える

登録したスコアカードを並び替えます。

1. モニター設定の「スコアカード」を選択します。
⇒「スコアカード」画面が表示されます。
2. 「並びを変更」ボタンをクリックします。
⇒スコアカード並び替え画面が表示されます。

The screenshot shows a web interface for managing score cards. At the top, there are two buttons: '新規登録' (New Registration) and '並びを変更' (Change Order), with the latter highlighted by a red rectangle. Below these are three input fields labeled '部署:' (Department), '社員:' (Employee), and 'キーワード:' (Keyword), each followed by a text box. A '検索' (Search) button is positioned below the keyword field. A pagination bar shows '<<' and '<' on the left, a blue box with the number '1' in the center, and a '>' on the right. Below the pagination is a blue header bar with the text 'スコアカード'. Underneath, the text '2014年度 営業部スコアカード' is displayed, followed by '[概要]' (Summary) and '2014年度営業部スコアカード'. At the bottom, there are three buttons: 'マップ' (Map), '基準値' (Reference Value), and '実績値' (Actual Value).

3. 変更したい年度タブを選択します。
移動したいスコアカードを選択し、「並べ替え」ボタンで並びを変更します。

保存

キャンセル

⤴

^

∨

⤵

2014年度 ▼

☒	COPY - 営業部スコアカード
☐	営業部スコアカード

4. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

スコアカードをコピー作成する

登録済のスコアカードをコピー作成します。

i 補足

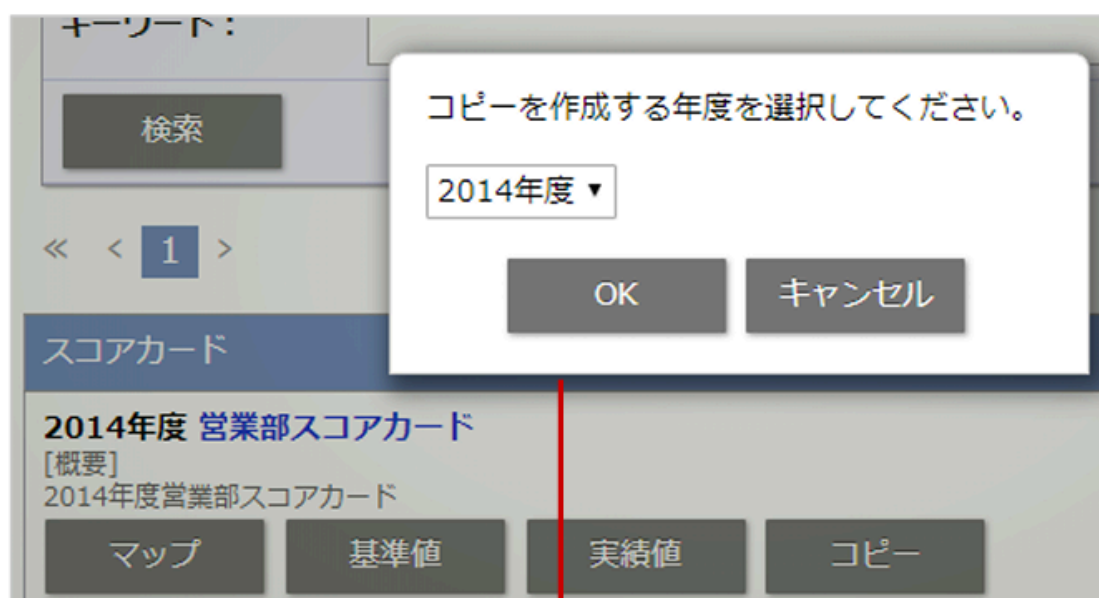
- 実績値の取得方法はコピーされますが、「直接入力・CSV読み込み」が選択された実績値はコピーされません。
- スコアカードにセットされている指標もコピーされます。
- 基準値もコピーされます（ただし、コピー先の年度の長さが異なる場合、（決算変更をまたぐ場合）はコピーされません）
- 実績値はコピーされません。

1. モニター設定より「スコアカード」を選択します。

⇒「スコアカード」画面が表示されます。

2. 「コピー」ボタンをクリックすると、「コピーを作成する年度を選択してください。」と表示されますので、選択プルダウンから年度を選択し「OK」ボタンをクリックします。

※スコアカード名の先頭が「COPY-」と記載されたスコアカードが作成されます。



基準値を登録する

基準値を登録します。

i 補足

- 階層集計を【有効】に設定されている場合、親階層の基準値は自動計算されます。

基準値を直接入力する

- モニター設定より「スコアカード」を選択します。
⇒「スコアカード」画面が表示されます。
- スコアカード一覧から対象カードの「基準値」ボタンをクリックします。
⇒「基準値入力」画面が表示されます。

スコアカード

2014年度 COPY - 営業部スコアカード

[概要]
2014年度営業部スコアカード

マップ 基準値 実績値 コピー

2014年度 営業部スコアカード

[概要]
2014年度営業部スコアカード

マップ 基準値 実績値 コピー

i 補足

- 因子と共通因子について
通常は、因子の方を選択してください。
共通因子は、取得値を社員数などに設定する場合、使用します。

スコアカード： 営業部スコアカード

指標分類： ☐ 財務 ☐ 顧客 ☐ 業務 ☐ 人材

☒ 因子 ☐ 共通因子

キーワード：

因子

データソース (因子1):

Sales Force Assistant 顧客深耕R ▼

対象業務 (因子1):
*:

社員 ▼

取得値 (因子1):

基準日 (因子1):

編集権限 (因子1):

社員数 ▼

社員数

社員数×日数

社員数×営業日数

日報入力対象社員数

日報入力対象社員数×日数

日報入力対象社員数×営業日数

月後

与

3. 「新規登録」ボタンをクリックします。
※設定詳細は、次項の一覧を参照してください。

項目	説明
スコアカード	スコアカード設定画面から指定のスコアカード名が表示されます。
部署	指定したスコアカードにセットされた部署が表示されます。 ※指定したスコアカードに部署がセットされていない場合、部署は「全体」が表示されます。
社員	指定したスコアカードにセットされた社員と「全体」が表示されます。 ※指定したスコアカードに社員がセットされていない場合、社員は表示されません。
指標	指標を選択します。

4. 基準値/月または基準値/営業日を入力します。

i 補足

- 基準値/月は集計単位を月次に設定している場合、基準値/営業日は集計単位を日次に設定している場合に表示されます。
- この値に対して倍率が計算されますので、倍率計算をする前の値を入力してください。

- 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、「10」ではなく「10,000,000」を入力してください。

5. 「一括」か「月別」を選択します。

※「月別」を選択すると、すぐ下に各月度の設定欄が表示されます。

※初期値は「一括」になっています。

【月次指標】の場合

各月度別に基準値を入力します。

因子1: 案件情報	
単位・表示倍率:	円 ×1
基準値/月:	25,000,000 
• この値に対して倍率が計算されますので、倍率計算 • 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、	
一括・月別選択:	☐ 一括 ☒ 月別
4 月度	25,000,000
5 月度	21,520,000
6 月度	18,050,000
7 月度	16,425,000

【日次指標】の場合

一括・月別選択より「月別」を選択し、入力したい月の「日別」を選択し、基準値を入力します。

因子1: 基準値	
単位・表示倍率:	×1
基準値/営業日:	100 
• この値に対して倍率が計算されますので、倍率計算をする前の値を入力してください。 • 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、「10」ではなく「10,000,000」を入	
一括・月別選択:	☐ 一括 ☒ 月別
4 月度	100  
4/1 (火)	100
2 (水)	100
3 (木)	100
4 (金)	100

日別を選択

6. 「保存」ボタンをクリックします。

補足

指標に紐づく因子の数だけ、設定欄が表示されます。

• 【月次指標】の場合

基準値/月の  アイコンを押すと各月度の入力マスに値を貼り付けます。

基準値/月：

1,000



- 【日次指標】の場合

基準日/営業日の アイコンを押すと年度内にある全ての営業日の入力マスに値を貼り付けます。

3 月度

3.33333



☐一括 ☒日別



アイコンを押すと、その月度の内にある全ての営業日の入力マスに値を貼り付けます。



アイコンを押すと、ひと月あたりの数値を入力することで、入力された数値に対して営業日で割った数値を各営業日にセットします。

スクリプト プロンプト:

ひと月あたりの数値を入力してください。
入力された数値に対して営業日で割った数値を各営業日にセットします。

100

OK

キャンセル

一括・月別選択: ☐一括 ☒月別

3 月度

3.33333

☐一括 ☒日別

3/1 (土)	3.33333
2 (日)	3.33333
3 (日)	3.33333

基準値をCSVファイルで更新する

- モニター設定より「スコアカード」を選択します。
⇒「スコアカード」画面が表示されます。
- スコアカード一覧から対象カードの「基準値」ボタンをクリックします。
⇒「基準値入力」画面が表示されます。
- 「データ操作」ボタンをクリックし、「更新用入力」を選択します。
⇒「更新用入力」画面が表示されます。
※「データ操作」ボタンの「更新用出力」より直接リストをダウンロードできます。
- 更新用出力項目の「書き出し」ボタンをクリックし、リストをダウンロードします。
※出力する文字コードを選択します。

スコアカード： 営業部スコアカード

文字コード(出力時)： Shift_JIS ▼
Shift_JIS
UTF-8

更新用出力：

文字コード(入力時)： Shift_JIS ▼

更新用入力： ファイルを選択 選択されていません

読み込み

Shift_JIS と UTF-8 から選択できます。

5. ダウンロードしたファイルを開き、基準値を入力・更新します。

※基準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	単位・倍率	4月度	5月度	6月度
4	---	---	26:企画提案による売上増	円 ×1	25000000	25000000	250000
6	1:営業部	---	26:企画提案による売上増	円 ×1	25000000	25000000	250000
1	営業部	6.勝山 徹	26:企画提案による売上増	円 ×1			
4	---	---	28:クレーム・要望件数	件 ×1	20	20	
4	---	---	29:メーカー同行	回 ×1	2	2	
1	営業部	---	28:クレーム・要望件数	件 ×1			
1	営業部	---	29:メーカー同行	回 ×1			
1	営業部	6.勝山 徹	28:クレーム・要望件数	件 ×1			
1	営業部	6.勝山 徹	29:メーカー同行	回 ×1			
4	---	---	30:メーカーとの共同企画数	回 ×1	4	4	
4	---	---	31:メーカー勉強会	回 ×1	2	2	
1	営業部	---	30:メーカーとの共同企画数	回 ×1			
1	営業部	---	31:メーカー勉強会	回 ×1			
1	営業部	6.勝山 徹	30:メーカーとの共同企画数	回 ×1			
1	営業部	6.勝山 徹	31:メーカー勉強会	回 ×1			
4	---	---	32:メーカーとのフィードバック日数	日 ×1	5	5	

基準値を入力

6. 作成したファイルを取り込みます。

再度、「基準値入力」画面を開きます。

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

8. 「読み込み」ボタンをクリックします。

⇒一括登録処理を実行します。

9. 正常に終了した場合、「●件の登録を実行しました。」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。

i 補足

出力されたCSVファイルデータについて

- 対象スコアカードの全体・対象部署別・対象社員別に基準値を設定できます。

- 「部署名」―「社員名」―：対象スコアカードの全体基準値です。
スコアカード一覧から対象部署・社員の絞込みが未選択の場合の基準値を設定できます。
-

実績値を登録する

実績値を登録します。

実績値を直接入力する

⚠ 注意

- この設定は、スコアカードのKGI・KPI設定にて、データ取得方法を「**直接入力・CSV読み込み**」として設定した指標の実績値を登録します。

- モニター設定より「スコアカード」を選択します。
⇒「スコアカード」画面が表示されます。
- スコアカード一覧から対象カードの「実績値」ボタンをクリックします。
⇒「実績値入力」画面が表示されます。



- 「新規登録」ボタンをクリックします。
※設定詳細は、次項の一覧を参照してください。

項目	説明
スコアカード	スコアカード設定画面から指定のスコアカード名が表示されます。
部署	指定したスコアカードにセットされた部署が表示されます。 ※指定したスコアカードに部署がセットされていない場合、部署は「全体」が表示されます。
社員	指定したスコアカードにセットされた社員と「全体」が表示されます。 ※指定したスコアカードに部署がセットされていない場合、部署は表示されません。
指標	指標を選択します。

- 単位・表示倍率を入力します。

【月次指標】の場合

各月度に実績値を入力します。

スコアカード：	営業部スコアカード
部署：	全体
戦略目標：	月次
指標＊：	月次 ▼

因子1：	売上情報
単位・表示倍率：	×1

4月度	5
5月度	5
6月度	5

【日次指標】の場合

月度の  を選択すると、日別の入力画面が表示されます。

日別に実績値を入力します。

因子1：	実績
単位・表示倍率：	×1
▶ 4月度	
▶ 5月度	
▶ 6月度	
▶ 7月度	
▶ 8月度	
▶ 9月度	
▶ 10月度	

因子1：	実績
単位・表示倍率：	×1
▲ 4月度	
4/1 (火)	50,000
2 (水)	25,000
3 (木)	38,500
4 (金)	26,000
5 (土)	39,800
6 (日)	39,800
7 (月)	39,800
8 (火)	39,800

5. 「保存」 ボタンをクリックします。

実績値をCSVファイルで更新する

⚠ 注意

- この設定は、スコアカードのKGI・KPI設定にて、データ取得方法を「**直接入力・CSV読み込み**」として設定した指標の実績値を登録します。

- モニター設定より「スコアカード」を選択します。
⇒「スコアカード」画面が表示されます。
- スコアカード一覧から対象カードの「実績値」 ボタンをクリックします。
⇒「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、「更新用入力」を選択します。
⇒「更新用入力」画面が表示されます。
※「データ操作」ボタンの「更新用出力」より直接リストをダウンロードできます。
4. 更新用出力項目の「書き出し」ボタンをクリックし、リストをダウンロードします。
※出力する文字コードを選択します。

スコアカード： 営業部スコアカード

文字コード(出力時)： Shift_JIS ▼

更新用出力： Shift_JIS
UTF-8

文字コード(入力時)： Shift_JIS ▼

更新用入力： ファイルを選択 選択されていません

読み込み

Shift_JIS と UTF-8 から選択できます。

5. 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	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	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	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	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	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

6. 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。
7. 「データ操作」ボタンをクリックし、「更新用入力」を選択し、「ファイルを選択」ボタンをクリックし、読み込み対象のファイルを選択します。
8. 「読み込み」ボタンをクリックします。
⇒一括登録処理を実行します。
9. 正常に終了した場合、「●件の登録を実行しました。」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。

i 補足

• 出力されたCSVファイルデータについて

- 実績値は、対象スコアカードの全体実績値・対象部署別・対象社員別に設定できます。

- 。「部署名」―「社員名」―：対象スコアカードの全体実績値です。スコアカード一覧から対象部署・社員の絞込みが未選択の場合の実績値を設定できます。
-

指標を登録する

指標を設定します。ここで設定した指標はスコアカードやデータシートで利用できます。

指標を登録します。

1. 指標の「新規登録」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。
 2. 必要事項を入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。
※設定詳細は、「[ゴール \(KGI\) を設定する](#)」を参照してください。
-

指標をコピーする

指標をコピーします。

1. 指標一覧より、コピーしたい指標の「コピー」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。
 2. 必要事項を入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。
-

指標を削除する

指標を削除します。

1. 指標一覧より、削除したい指標を選択します。
⇒指標編集画面が表示されます。
2. 「削除」 ボタンをクリックします。

補足

- 利用中の指標は削除できません。

データシート設定ステップ

データシートを設定します。基準値、実績値もこちらで設定します。

指標リストを作成するためには以下の設定ステップで実施してください。

Step1.下準備

自社の指標リストを作成・準備してください。

※ [例] [20XX年度 営業部門の指標リスト](#)



Step2.データシートを設定する

準備した指標リストを元に、内容を登録します。

⇒ 「[データシートを設定する](#)」



Step3.基準値を登録する

指標の基準値の種類と値を登録します。

⇒ 「[基準値を登録する](#)」



Step4.実績値を登録する

指標の実績値を登録します。

⇒ 「[実績値を登録する](#)」

[例] 20XX年度 営業部門のデータシート

目標指標リスト

指標	目標値・基準値
企画提案による売上増	3億円
クレーム・要望件数	月20件以上
メーカー同行	月2回以上
メーカー共同企画	月4件以上
メーカー勉強会	月2回
メーカーへのフィードバック日数	5日以内
現場レポート当日作成率	当日80%以上 翌日100%
提案書の流用率	60%以上
提案書提出数	月3件以上
二次クレーム率	3%以下
同行体験	四半期1回
D M Vの入力率	80%以上
上司コメント率	90%以上
事例提出数	月3件以上
メーカー提案書入手数	月5件以上

基準値と実績値について

MapScorerでは、Sales Force Assistantシリーズ製品で登録されたデータを利用して目標指標の基準値および実績値を表示できます。利用するデータと計算定義を設定すると、自動的に計算して目標指標の基準値、実績値データとして表示されます。

※詳細は、「[基準値と実績値について](#)」を参照してください。

データシート設定パターン

MapScorerでは、1つ1つのデータシートに対して対象となる部署・社員を設定できます。
設定したリストは、部署・社員別に基準値・実績値が与えられるため、幅広いデータリストを登録できます。

※詳細は、「[スコアカードの設定パターン](#)」を参照してください。

データシート、指標の対象部署・社員について

MapScorerでは、データシートの対象となる部署・社員、各指標の集計対象となる部署・社員をそれぞれ設定できます。

※詳細は、「[スコアカード、指標の対象部署・社員について](#)」を参照してください。

データシートを設定する

データシートを設定します。

1. モニター設定より「データシート」を選択します。
⇒「データシート」画面が表示されます。
2. 「新規登録」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。
3. 「基本設定」項目から「閲覧制限設定」項目の必要箇所を設定し、最後に「保存」ボタンをクリックします。
※各項目の設定は以下の各ページを参照してください。

i 補足

- 外部データのCSV読み込み機能、あるいは手動入力機能も実装しています。
詳細については「[基準値をCSVファイルで更新する](#)」「[実績値をCSVファイルで更新する](#)」を参照してください。

The screenshot shows the 'Data Sheet Settings' page with several sections highlighted by red boxes. Arrows point from these sections to corresponding guide links on the right:

- 基本設定** (Basic Settings) → [4-5-1 基本設定項目を登録する](#)
- 指標** (Indicators) → [4-5-2 指標を登録する](#)
- 対象部署・社員** (Target Department/Employee) → [4-5-3 対象部署・社員を設定する](#)
- 閲覧制限** (View Restrictions) → [4-5-4 閲覧制限を設定する](#)
- コメント入力欄** (Comment Input Field) → [4-5-5 コメント入力欄を設定する](#)

基本設定項目を登録する

1. 「基本設定」項目を表示します。
2. 「新規登録」ボタンをクリックして、新規登録画面を表示します。
3. 必要事項を入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
年度	作成するデータシートの年度を選択します。
データシート名	データシート名を入力します。
概要	データシート概要を入力します。 ※画面上では、データシート選択画面に表示されます。
添付ファイル	ファイルを添付します。 設定用の資料などを添付しておく、翌年度分を作成するときなどに見返せて便利です。 ※各ボタン操作は「 ファイルをダウンロードする 」を参照してください。

指標を登録する

1. 「指標設定」項目を表示します。
2.  ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。

指標



ボタン	説明
	新規に指標を作成できます。 指標の新規登録画面が開きます。
	作成している指標を選択できます。 ※システム設定の「指標分類」で作成した分類ごとに絞り込みもできます。
	指標を並び替えられます。 移動したい指標を選択し、並びを変更します。

3. 指標の必要事項を設定します。
4. 最後に「保存」ボタンをクリックします。
⇒登録した指標は、指標設定に表示されます。

※目標指標分この手順を繰り返します。

ボタン	説明
	データシートに設定している指標をデータシートより外せます。 ※指標は削除されません。
[編集: 指標]	指標を編集できます。

補足

- 指標設定項目は、KGI/KPI項目内容と同様です。
⇒「[ゴール \(KGI\) を設定する](#)」を参照してください。
⇒「[日課 \(KPI\) を設定する](#)」を参照してください。

対象部署・社員を設定する

補足

- 対象部署・社員については、「[スコアカード、指標の対象部署・社員について](#)」を参照してください。
- 対象部署・社員を設定しない場合
各指標のデータ元にSales Force Assistantシリーズのデータを登録している場合、全部門全社員のデータが集計対象になります。

「対象部署・社員」項目を表示します。

- [対象部署を設定する]**
選択ボタンもしくはサジェストにて対象となる部署を選択します。
- [対象社員を設定する]**
選択ボタンもしくはサジェストにて対象となる社員を選択します。

対象部署・社員

対象：

部署

営業部

営業部/営業二課

営業部/営業三課

すべてクリア

社員

相川 太郎（東京営業部）

井上 花子（東京営業部）

上野 次郎（神奈川営業部）

すべてクリア

💡 Hint

・ 設定のポイント

対象部署を設定する場合（特に親部署を設定）、登録されている各指標の階層集計設定が有効かどうかで集計結果が異なります。

- 「階層集計」が【有効】の場合
（例）「営業部」を対象部署に設定すると、営業部の子階層（営業部/営業一課）のデータを集計します。
- 「階層集計」が【無効】の場合
（例）「営業部」を対象部署に設定すると、営業部のデータのみ集計して子階層（営業部/営業一課）のデータは集計外です。

閲覧制限を設定する

⚠ 注意

- この閲覧制限設定が**未設定**の場合、利用するすべての社員がそのデータシートを**閲覧可能**となります。

1. 「閲覧制限」設定を表示します。
2. 選択ボタンもしくはサジェストより対象となる社員・部署・グループを選択します。

コメント入力欄を設定する

💡 Hint

・ コメント入力欄について

データシート（四半期・月単位）の一覧下にコメントを入力できます。
入力する人、種類によって最大5種類のコメントを設定できます。
なおコメントは月度毎に入力できます。

コメント入力欄

四半期単位：	☒ コメント欄1:利用する
	営業部
	☒ コメント欄2:利用する
	営業1課
	☒ コメント欄3:利用する
	営業2課
	☐ コメント欄4:利用する
	☐ コメント欄5:利用する

1. 「コメント入力欄」を表示します。
2. 使用するコメントにチェックを入れ、コメント名を入力します。

i 補足

- コメント名は未記入も可能です。

コックピット設定ステップ

コックピットを利用するにあたり、共通する項目を設定します。

コックピット作成するためには以下の設定ステップで実施してください。

Step1.コックピット設定

コックピットパーツを配置するコックピットを設定します。

⇒「[コックピットを設定する](#)」



Step2.コックピットパーツ設定

コックピットに配置するパーツを作成します。

⇒「[コックピットパーツを登録する](#)」



Step3.基準値を登録する

設定したコックピットの基準値の種類と値を登録します。

⇒「[基準値を登録する](#)」



Step4.実績値を登録する

コックピットの実績値を登録します。

⇒「[実績値を登録する](#)」

基準値と実績値について

コックピットでは、Sales Force Assistantシリーズ製品で登録されたデータを利用してコックピットの基準値および実績値を表示できます。利用するデータと計算定義を設定すると、自動的に計算してコックピットの基準値、実績値データとして表示されます。

※詳細は、「[基準値と実績値について](#)」を参照してください。

コックピット設定パターン

1つ1つのコックピットに対して対象となる部署・社員を設定できます。

設定したコックピットは、部署・社員別に基準値・実績値が与えられるため、幅広いコックピットを登録できます。

※詳細は、「[スコアカードの設定パターン](#)」を参照してください。

コックピット、コックピットパーツの対象部署・社員について

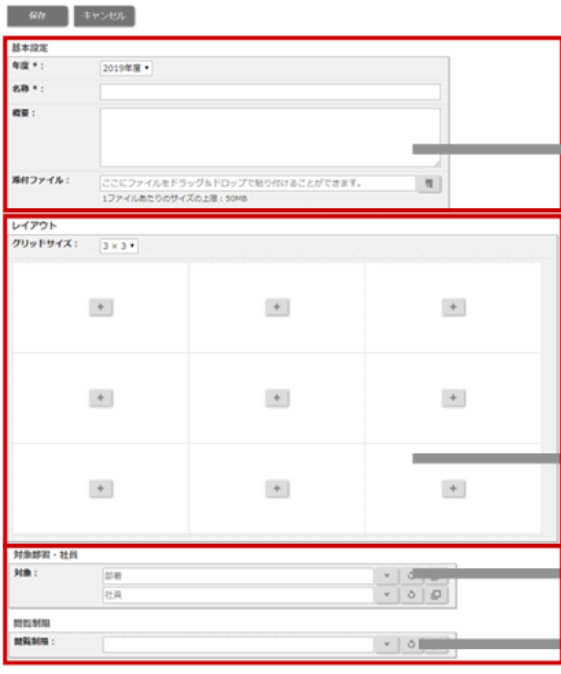
MapScorerでは、コックピットの対象となる部署・社員、各コックピットパーツの集計対象となる部署・社員をそれぞれ設定できます。

※詳細は、「[スコアカード、指標の対象部署・社員について](#)」を参照してください。

コックピットを設定する

コックピットを設定します。基準値、実績値もこちらで設定します。
画面上に表示されているパーツごとにブロック分けされている一つ一つを「コックピットパーツ」と言います。
使いやすいように自由に配置でき、自社用のオリジナルパーツを作成できます。

1. モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. 「新規登録」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。
3. 必要箇所を設定し、最後に「保存」ボタンをクリックします。
※設定詳細は、次項の一覧を参照してください。



The screenshot shows the 'Cockpit Settings' (コックピット設定) interface. It is divided into several sections, each with a red box and an arrow pointing to a callout box:

- 基本設定** (Basic Settings): Points to the top section containing fields for '年度' (Fiscal Year) set to 2019, '名称' (Name), and '概要' (Overview). Below these is a '添付ファイル' (Attach File) section with a note about file size limits.
- レイアウト** (Layout): Points to the middle section showing a 3x3 grid of placeholder icons for cockpit parts.
- 対象部署・社員** (Target Department/Employee): Points to the bottom section with dropdown menus for '対象部署' (Target Department) and '社員' (Employee).
- 閲覧制限** (View Restrictions): Points to the bottom-most section with a dropdown menu for '閲覧制限' (View Restrictions).

Each callout box contains a title and a link:

- 基本設定** [5-5-1 コックピットの基本設定をする](#)
- レイアウト** [5-5-2 コックピットのレイアウト設定をする](#)
- 対象部署・社員** [5-5-3 コックピットの対象部署・社員を設定する](#)
- 閲覧制限** [5-5-4 コックピットの閲覧制限を設定する](#)

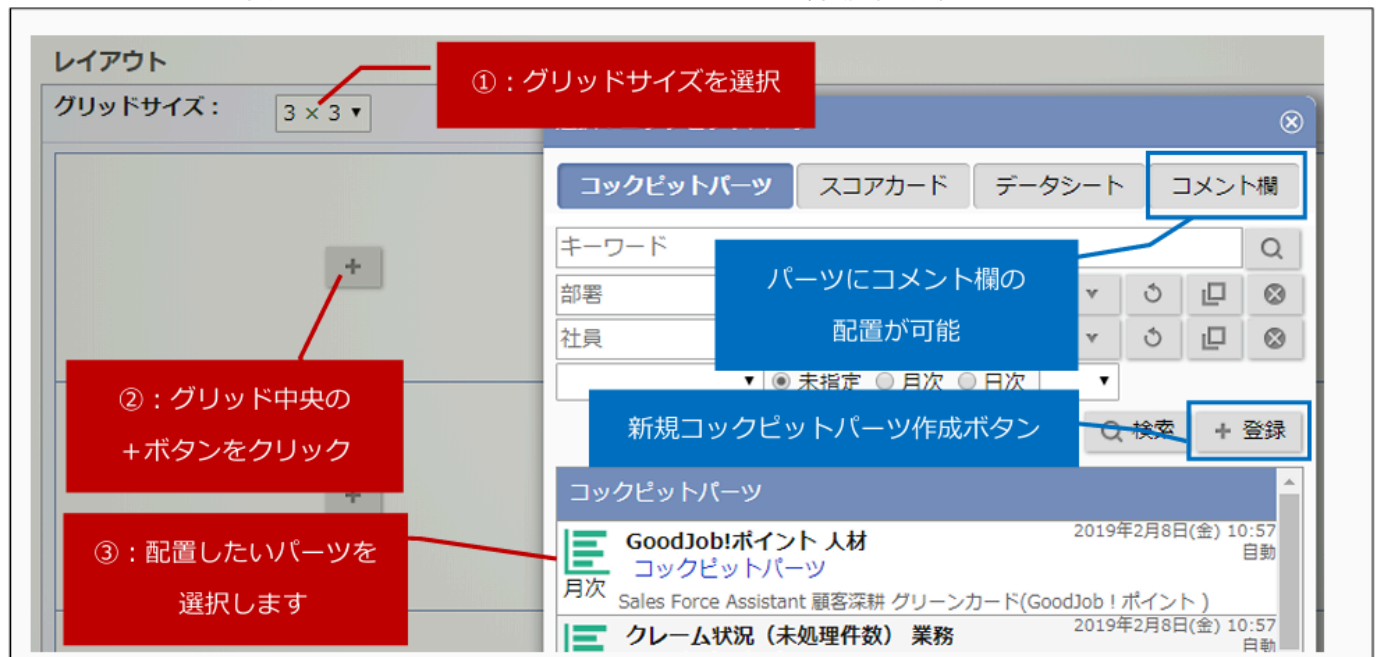
コックピットの基本設定をする

1. モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. 「基本設定」項目を表示します。
3. 必要事項を入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
年度	作成するコックピットの年度を選択します。
名称	コックピット名を入力します。
概要	コックピット概要を入力します。 ※画面上では、コックピット選択画面に表示されます。
添付ファイル	ファイルを添付します。 設定用の資料などを添付しておく、翌年度分を作成するときなどに見返せて便利です。 ※各ボタン操作は「 ファイルをダウンロードする 」を参照してください。

コックピットのレイアウト設定をする

1. モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
※新規で登録する際は、「新規登録」ボタンをクリック
※レイアウト設定を変更したい場合は、対象のコックピットを選択
2. グリッドサイズを選択して、コックピットパーツをコックピットの各場所へ配置します。



① 補足

- コックピット設定中に、コックピットパーツを作成できます。
- コメント欄というタブより、コメント欄パーツの設定が5つまで配置可能です。



パーツの位置、サイズの変更、または削除したい場合には以下のボタンで変更していきます。

ボタンの種類	説明
   	パーツが移動します。
   	パーツのサイズを変更します。
	パーツを削除します。
	パーツの対象部署・社員の設定をします。

3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

i 補足

- 配置したいパーツを選ぶダイアログより、コックピットパーツを新規登録できます。コックピットを作りながら、コックピットパーツも作成できます。
- 配置したいパーツを選ぶダイアログより、5個までコメント欄パーツが配置可能です。

コックピットの対象部署・社員を設定する

コックピットに対して対象の部署・社員を設定します。

1. モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. 「対象部署・社員」項目を表示します。
⇒ 選択ボタンもしくはサジェストより部署、社員を選択します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

補足

- 詳しくは「[コックピット、コックピットパーツの対象部署・社員について](#)」を参照してください。

コックピットの閲覧制限を設定する

コックピットに対して閲覧制限を設定します。

1. モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
設定したいコックピットを選択します。
 2. 「閲覧制限」項目を表示します。
⇒ 選択ボタンもしくはサジェストより社員、部署、グループを選択します。
 3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。
-

コックピットを並び替える

登録したコックピットを並び替えます。

1. モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. 「並びを変更」ボタンをクリックします。
⇒コックピット並び替え画面が表示されます。

新規登録 **並びを変更**

部署：   

社員：   

キーワード：

検索

« < **1** > »

コックピット

2017年度 経営企画室コックピット

基準値 **実績値** **コピー**

2014年度 営業部コックピット

基準値 **実績値** **コピー**

3. 変更したい年度をプルダウンで選択します。



保存		キャンセル		⬆	⬆	⬇	⬇
2015年度 ▼							
☐	営業部コックピット						
☐	経営企画室コックピット						

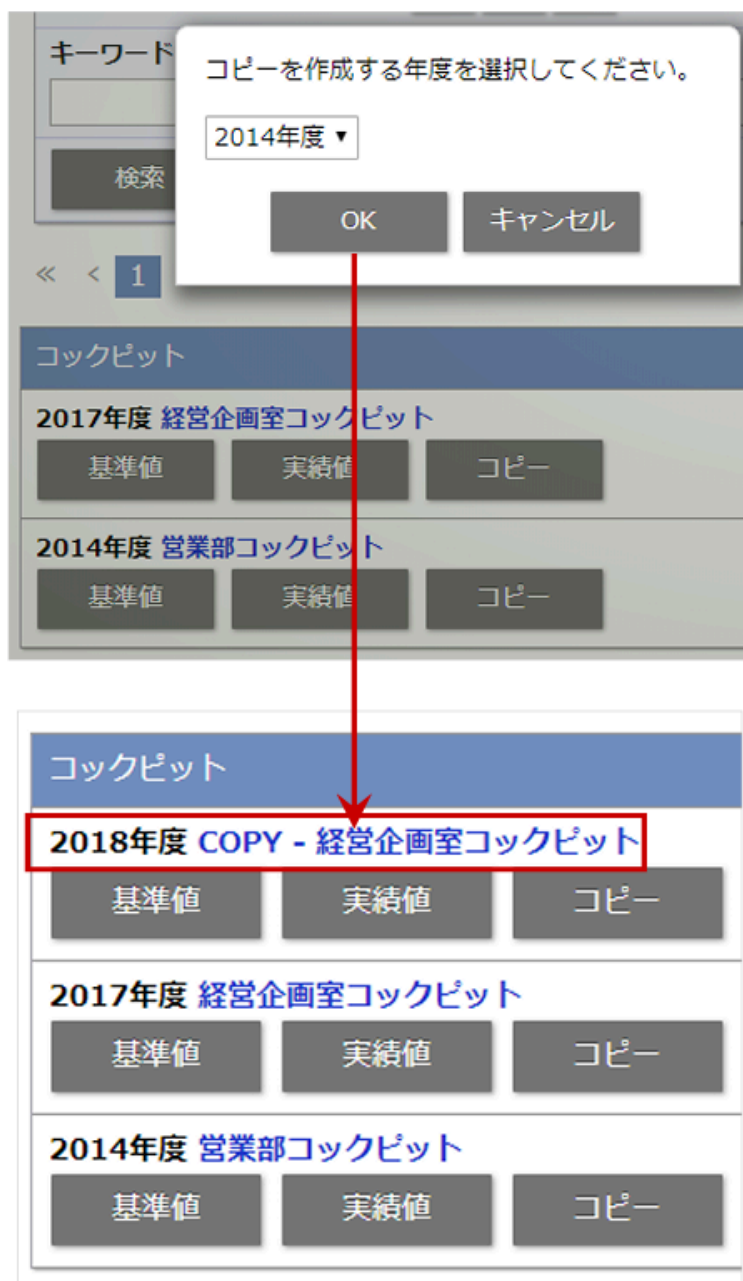
4. 移動したいコックピットを選択し、「並べ替え」ボタンで並びを変更します。

5. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

コックピットをコピー作成する

登録済のコックピットをコピー作成します。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. 「コピー」ボタンをクリックすると、「コピーを作成する年度を選択してください。」と表示されますので、選択プルダウンから年度を選択し「OK」ボタンをクリックします。
※コックピット名の先頭が「COPY-」と記載されたコックピットが作成されます。



基準値を登録する

基準値を登録します。

i 補足

- 階層集計を【有効】に設定されている場合、親階層の基準値は自動計算されます。

基準値を直接入力する

- システム設定の「MapScorer」タブより「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
- コックピット一覧から対象コックピットの「基準値」ボタンをクリックします。
⇒「基準値入力」画面が表示されます。



- 「新規登録」ボタンをクリックします。
※検索詳細は、次項の一覧を参照してください。

項目	説明
コックピット	コックピット設定一覧画面から指定したコックピット名が表示されます。
部署	指定したコックピットにセットされた部署が表示されます。 ※指定したコックピットに部署がセットされていない場合、部署は「全体」が表示されます。
社員	指定したコックピットにセットされた社員と「全体」が表示されます。 ※指定したコックピットに社員がセットされていない場合、社員は表示されません。
指標分類	指標分類を選択します。 ※システム設定の「指標分類」を参照してください。
キーワード	検索するキーワードを入力します。

4. 部署、社員、コックピットパーツを選択します。
- ※指定したコックピットにセットされた部署が表示されます。
 - ※指定したコックピットにセットされた社員と「全体」が表示されます。
 - ※コックピットにセットされたコックピットパーツ一覧が表示されます。

コックピット：	経営企画室コックピット
部署：	営業部 ▼
社員：	相川 弘 ▼
コックピットパーツ *：	受注金額推移 ▼

パーツを選択すると基準値入力欄が展開されます。

5. 基準値/月または基準値/営業日を入力します。

i 補足

- 基準値/月は集計単位を月次に設定している場合、基準値/営業日は集計単位を日次に設定している場合に表示されます。
- この値に対して倍率が計算されますので、倍率計算をする前の値を入力してください。
- 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、「10」ではなく「10,000,000」を入力してください。

6. 「一括」か「月別」を選択します。
- ※「月別」を選択すると、すぐ下に各月度の設定欄が表示されます。
 - ※初期値は「一括」になっています。

。【月別】の場合

各月度別に基準値を入力します。

因子1：	案件情報
単位・表示倍率：	円 ×1
基準値/月：	100 応
• この値に対して倍率が計算されますので、 • 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、「10」ではなく「10,000,000」を入力してください。	
一括・月別選択：	☐ 一括 ☒ 月別
4月度	100
5月度	100
6月度	100
7月度	100

。【日次】の場合

一括・月別選択より「月別」を選択し、入力したい月の「日別」を選択し、基準値を入力します。

因子1: 売上情報

単位・表示倍率: 円 ×1

基準値/営業日:

- この値に対して倍率が計算されますので、倍率計算をする前の値を入力してください。
- 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、「10」ではなく「10,000,000」を入力してください。

一括・月別選択: ☐ 一括 ☒ 月別

4 月度

4/1 (日)	50
2 (月)	50
3 (火)	50
4 (水)	50
5 (木)	50

日別を選択

7. 「保存」 ボタンをクリックします。

i 補足

- 指標に紐づく因子の数だけ、設定欄が表示されます。

【月次】の場合

基準値/月の アイコンを押すと各月度の入力マスに値を貼り付けます。

因子1: 案件数

単位・表示倍率: 件 ×1

基準値/月:

- この値に対して倍率が計算されますので、倍率計算をする前の値を入力してください。
- 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、「10」ではなく「10,000,000」を入力してください。

一括・月別選択: ☐ 一括 ☒ 月別

3 月度

4 月度

Web ページからのメッセージ

年度内にある全ての月に上書きコピーしてもよろしいですか？

OK キャンセル

【日次】の場合

基準日/営業日の アイコンを押すと年度内にある全ての営業日の入力マスに値を貼り付けます。

因子1: 案件数

単位・表示倍率: 件 ×1

基準値/営業日:

- この値に対して倍率が計算されますので、倍率計算をする前の値を入力してください。
- 1千万を入力する場合、単位が百万だったとしても、「10」ではなく「10,000,000」を入力してください。

一括・月別選択: ☐ 一括 ☒ 日別

3 月度

3/1 (日)

2 (月)

Web ページからのメッセージ

年度内にある全ての営業日に上書きコピーしてもよろしいですか？

OK キャンセル



アイコンを押すと、その月度の内にある全ての営業日の入力マスに値を貼り付けます。



アイコンを押すと、ひと月あたりの数値を入力することで、入力された数値に対して営業日で割った数

値を各営業日にセットします。

基準値をCSVファイルで更新する

1. モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. コックピット一覧から対象コックピットの「基準値」ボタンをクリックします。
⇒「基準値入力」画面が表示されます。
3. 「データ操作」ボタンをクリックし、「更新用入力」を選択します。
⇒「更新用入力」画面が表示されます。
※「データ操作」ボタンの「更新用出力」よりリストをダウンロードできます。
4. 更新用出力項目の「書き出し」ボタンをクリックし、リストをダウンロードします。
※出力する文字コードを選択します。

Shift_JISとUTF-8
から選択できます。

5. ダウンロードしたファイルを開き、基準値を入力・更新します。
※基準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。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	[[[27:営業部コックピット]]]													
2														
3	[[[3:月次指標]]]													
4	システムID	部署	社員	コックピット	因子	観点1	観点2	単位・表示	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度
5	177	-全体		20:パーツA104a				件×1	2	10	18	26	34	42
6		-全体		21:パーツE106a				件×1						
7		-全体		22:パーツC108a				件×1						
8		-全体		23:パーツC110a				件×1						
9		-全体		24:パーツE112a				件×1						
10	2:営業部	7:上野 浩	20:パーツA104a					件×1	6	6	6	6	6	6
11	2:営業部	7:上野 浩	21:パーツE106a					件×1						
12	2:営業部	7:上野 浩	22:パーツC108a					件×1						
13	2:営業部	7:上野 浩	23:パーツC110a					件×1						
14	2:営業部	7:上野 浩	24:パーツE112a					件×1						
15	2:営業部	99:段田 次	20:パーツA104a					件×1						
16	2:営業部	99:段田 次	21:パーツE106a					件×1						
17	2:営業部	99:段田 次	22:パーツC108a					件×1	6	6	6	6	6	6
18	2:営業部	99:段田 次	23:パーツC110a					件×1						
19	2:営業部	99:段田 次	24:パーツE112a					件×1						
20	2:営業部	24:伊藤 繁	20:パーツA104a					件×1						
21	2:営業部	24:伊藤 繁	21:パーツE106a					件×1						
22	2:営業部	24:伊藤 繁	22:パーツC108a					件×1						
23	2:営業部	24:伊藤 繁	23:パーツC110a					件×1						
24	2:営業部	24:伊藤 繁	24:パーツE112a					件×1						
25	2:営業部	11:大宅 敬	20:パーツA104a					件×1						

基準値を入力

- 「ファイルを選択」ボタンをクリックし、読み込み対象のファイルを選択します。
- 「読み込み」ボタンをクリックします。
⇒一括登録処理を実行します。
- 正常に終了した場合、「●件の登録を実行しました。」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。

確認完了

1156件の登録を実行しました。

※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。

i 補足

出力されたCSVファイルデータについて

- 対象コックピットの全体・対象部署別・対象社員別に基準値を設定できます。
- 「部署名」―「社員名」―：対象コックピットの全体基準値です。
コックピット一覧から対象部署・社員の絞込みが未選択の場合の基準値を設定できます。

実績値を登録する

実績値を登録します。

実績値を直接入力する

▲ 注意

- この設定は、コックピットのコックピットパーツ設定にて、データ取得方法を「**直接入力**」として設定したコックピットパーツの実績値を登録します。

- モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
- コックピット一覧から対象コックピットの「実績値」ボタンをクリックします。
⇒「実績値入力」画面が表示されます。



- 「新規登録」ボタンをクリックします。
※検索詳細は、次項の一覧を参照してください。

項目	説明
コックピット	コックピット設定一覧画面から指定したコックピット名が表示されます。
部署	指定したコックピットにセットされた部署が表示されます。 ※指定したコックピットに部署がセットされていない場合、部署は「全体」が表示されます。
社員	指定したコックピットにセットされた社員と「全体」が表示されます。 ※指定したコックピットに社員がセットされていない場合、社員は表示されません。
指標分類	指標分類を選択します。 ※詳しくはシステム設定「指標分類」を参照してください。
キーワード	検索するキーワードを入力します。

- 部署、社員、コックピットパーツを選択します。
※指定したコックピットにセットされた部署が表示されます。

※指定したコックピットにセットされた社員と「全体」が表示されます。

※コックピットにセットされたコックピットパーツ一覧が表示されます。

コックピット:	経営企画室コックピット
部署:	営業部 ▼
社員:	相川 弘 ▼
コックピットパーツ *:	受注金額推移 ▼

パーツを選択すると実績値入力欄が展開されます。

5. 実績値を入力します。

。【月次指標】の場合

各月度に実績値を入力します。

コックピット:	経営企画室コックピット
部署:	営業部 ▼
社員:	相川 弘 ▼
コックピットパーツ *:	受注金額推移 ▼
観点1:	月度
因子1:	案件情報
単位・表示倍率:	円 ×1
4月度	1,000,000
5月度	1,000,000

。【日次指標】の場合

月度の▶を選択すると、日別の入力画面が表示されます。日別に実績値を入力します。

因子1:	商談
単位・表示倍率:	件 ×1
▶ 3月度	
▶ 4月度	
▶ 5月度	
▶ 6月度	
▶ 7月度	

因子1:	商談
単位・表示倍率:	件 ×1
▲ 3月度	
3/1 (日)	2
2 (月)	3
3 (火)	4
4 (水)	5

6. 「保存」ボタンをクリックします。

実績値をCSVファイルで更新する

⚠ 注意

- この設定は、コックピットのコックピットパーツ設定にて、データ取得方法を「**直接入力**」として設定したパーツの実績値を登録します。

- モニター設定より「コックピット」を選択します。
⇒「コックピット」画面が表示されます。
- コックピット一覧から対象コックピットの「実績値」ボタンをクリックします。
⇒「実績値入力」画面が表示されます。
- 「データ操作」ボタンをクリックし、「更新用入力」を選択します。
⇒「更新用入力」画面が表示されます。
※「データ操作」ボタンの「更新用出力」より直接リストをダウンロードできます。
- 更新用出力項目の「書き出し」ボタンをクリックし、リストをダウンロードします。
※出力する文字コードを選択します。

スコアカード: 営業部スコアカード

文字コード(出力時): Shift_JIS ▼
Shift_JIS
UTF-8

更新用出力:

文字コード(入力時): Shift_JIS ▼

更新用入力: ファイルを選択 選択されていません
読み込み

Shift_JIS と UTF-8
から選択できます。

- 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。

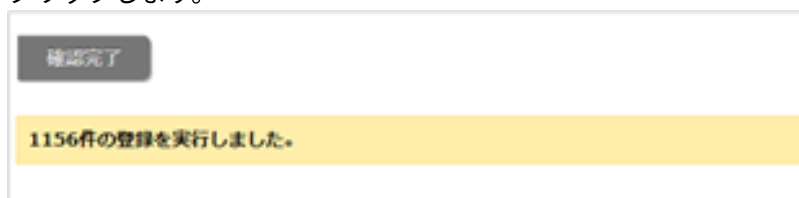
※実績値以外の項目は移動・変更すると、正常に取り込まれませんので注意してください。

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	
1	[[[27:営業部コックピット]]]														
2															
3	[[[3:月次指標]]]														
4	システムID	部署	社員	コックピット	因子	観点1	観点2	単位	表示	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度
5	-全体			20:パーツA103 a				件	×1						
6	-全体			21:パーツE105 a				件	×1		2		9	7	6
7	-全体			22:パーツC107 a				件	×1					7	6
8	-全体			23:パーツC109 a				件	×1	8			8	7	6
9	-全体			24:パーツE111 a				件	×1					7	6
10	2:営業部	7:上野	浩	20:パーツA103 a				件	×1					7	6
11	2:営業部	7:上野	浩	21:パーツE105 a				件	×1			2		7	6
12	2:営業部	7:上野	浩	22:パーツC107 a				件	×1					7	6
13	2:営業部	7:上野	浩	23:パーツC109 a				件	×1	7			7	7	6
14	2:営業部	7:上野	浩	24:パーツE111 a				件	×1					7	6
15	2:営業部	99:段田	次	20:パーツA103 a				件	×1					7	6
16	2:営業部	99:段田	次	21:パーツE105 a				件	×1			4		7	6
17	2:営業部	99:段田	次	22:パーツC107 a				件	×1	4			4	7	6
18	2:営業部	99:段田	次	23:パーツC109 a				件	×1					7	6
19	2:営業部	99:段田	次	24:パーツE111 a				件	×1					7	6
20	2:営業部	24:伊藤	繁	20:パーツA103 a				件	×1					7	6
21	2:営業部	24:伊藤	繁	21:パーツE105 a				件	×1	8			8	7	6
22	2:営業部	24:伊藤	繁	22:パーツC107 a				件	×1					7	6
23	2:営業部	24:伊藤	繁	23:パーツC109 a				件	×1		10			7	6
24	2:営業部	24:伊藤	繁	24:パーツE111 a				件	×1					7	6
25	2:営業部	11:大宅	勲	20:パーツA103 a				件	×1					6	

実績値を入力

- 「ファイルを選択」ボタンをクリックし、読み込み対象のファイルを選択します。
- 「読み込み」ボタンをクリックします。
⇒一括登録処理を実行します。

8. 正常に終了した場合、「●件の登録を実行しました。」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。

i 補足

出力されたCSVファイルデータについて

- 対象コックピットの全体・対象部署別・対象社員別に基準値を設定できます。
- 「部署名」―「社員名」―：対象コックピットの全体基準値です。
コックピット一覧から対象部署・社員の絞込みが未選択の場合の基準値を設定できます。

コックピットパーツを登録する

コックピットパーツを設定します。ここで設定したパーツはコックピットに配置できます。
コックピット上に表示されているブロック分けされている一つ一つを「コックピットパーツ」と呼びます。
使いやすいように自由に配置でき、自社用のオリジナルパーツを作成できます。

コックピットパーツを登録します。

1. モニター設定より「コックピットパーツ」を選択します。
⇒「コックピットパーツ」画面が表示されます。
2. 「新規登録」ボタンをクリックします。
⇒新規登録画面が表示されます。
3. 必要箇所を設定し、最後に「保存」ボタンをクリックします。
※設定詳細は、次項の一覧を参照してください。

基本設定

6-1-1 基本設定項目を設定する

因子設定

6-1-2 因子項目を設定する

表示設定

6-1-3 表示設定をする

グラフ

6-1-4 グラフを設定する

グラフ詳細設定

6-1-4 グラフを設定する

基本設定項目を設定する

基本設定

名称 * :

日報提出率

概要 :

営業1課：日報提出率

分類 :

アイコン :

選択補助アイコンを選択

集計単位 :

日次

月次

階層集計 :

有効

無効

時点データ :

有効

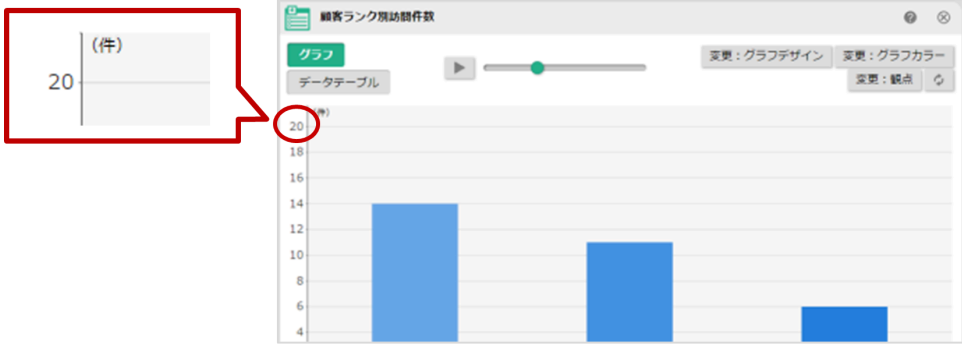
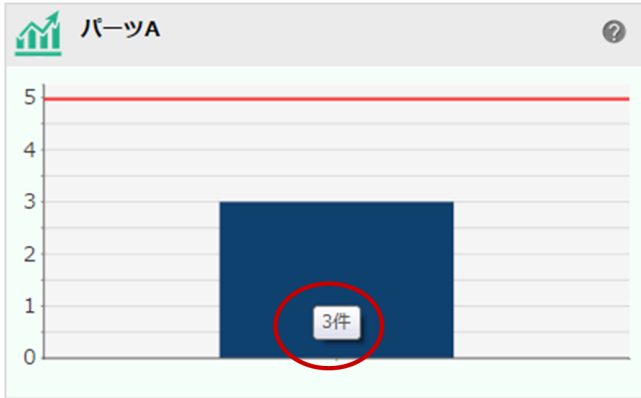
無効

項目名称	説明
基本設定	
名称	コックピットパーツ名を入力します。 ※32文字まで設定できます。
概要	コックピットパーツ概要を入力します。 ※画面上では、コックピット選択画面に表示されます。
分類	指標の分類をプルダウンから選択します。 指標分類については、システム設定「指標分類」を参照してください。
アイコン	コックピットに表示させるアイコンを選択します。 ※アイコンを選択していない場合、「名称」がリンク表示になります。 MapSc アイコン 営業部コックピット アイコン未選択 基準：2014年度 売上金額実績（年度） 商談目的別 CFC C4C C81 ECC A87 E4D 167 8F1 0100200300400500600700800900 9008007006005004003002001000 CFC C4C C81 ECC A87 E4D 167 8F1

因子項目を設定する

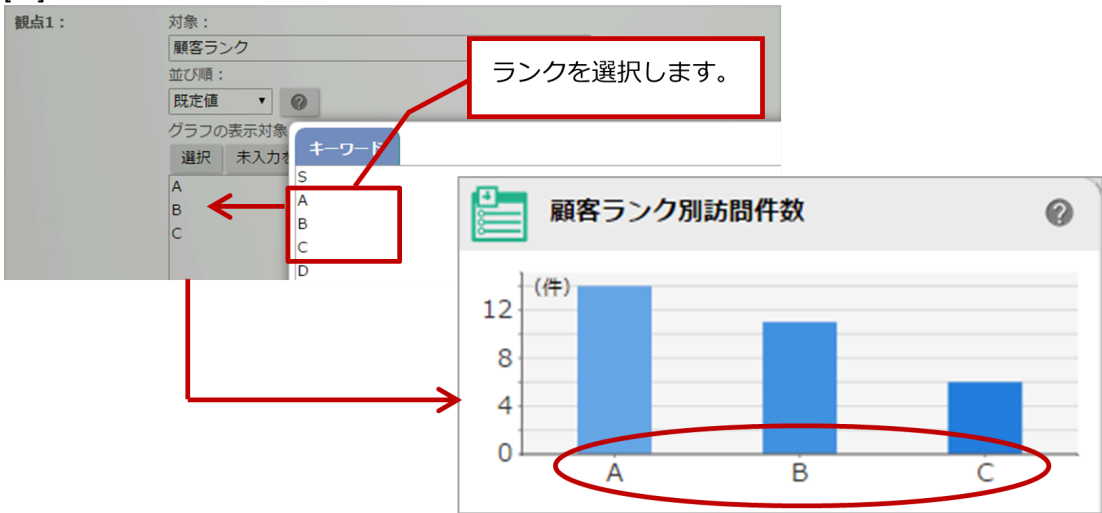
項目名称	説明	
因子		
データソース	因子は6つまで指定できます。 先頭から順に計算されます。 例) 2つの値の平均をとる場合 $A+B \div C$ のように設定 ※ () を使って計算の順番は指定できません。 実績値の取得方法を選択します。 ※詳細は、下記を参照してください。 「表1：因子設定項目一覧」 「表2：対象業務一覧」 「表3：取得値一覧」 「表4：基準日一覧とターゲットリスト一覧」 ※選択した方法によって当項目以下の設定内容は変化します。	
	顧客深耕 あるいは 顧客創造	Sales Force Assistantシリーズのデータを自動取得し表示します。
	直接入力	手動での直接入力を行います。
	自動取り込み	自動で取り込みを行います。
編集権限	因子を編集する権限を設定します。	
演算子		
	演算子は2個目以降の因子のみ表示されます。 因子と因子の演算子を選択します。「+」「-」「×」「÷」	

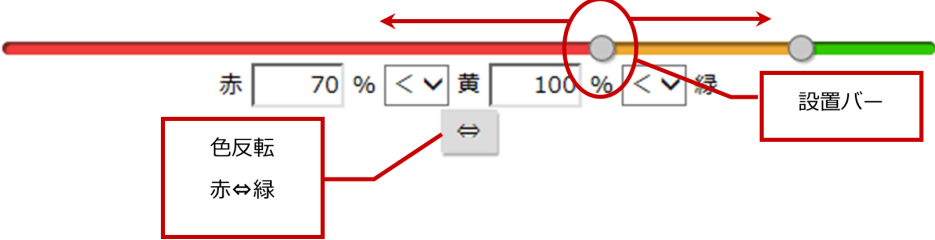
表示設定をする

項目名称	説明
表示設定	
単月の最大値	単月を選択時のグラフ最大値を入力します。 集計値を確認する際に、月ごとの推移を確認する場合や2つのグラフを比較する場合に利用します。  ※グラフの形式によっては反映が異なります。 ※円グラフ、単純指標グラフ、100%積み上げグラフには適用されません。
年度合計の最大値	年度合計を選択時のグラフ最大値を入力します。
単位	コックピットパーツの単位を入力します。 この単位は、コックピットのツールチップに表示されます。 
表示倍率	演算式で出た実績値から表示するための倍率を選択します。 ※初期値は[×1]になっています。
小数点以下	演算式で出た実績値から表示する小数点以下を選択します。 ※0～4で選択します。

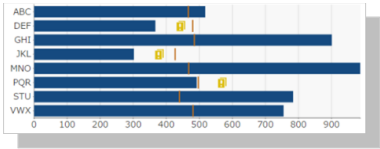
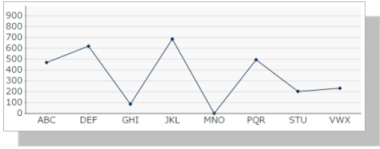
グラフを設定する

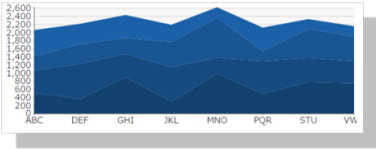
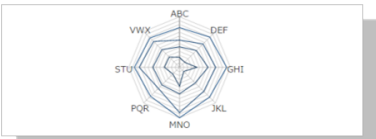
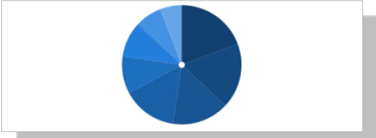
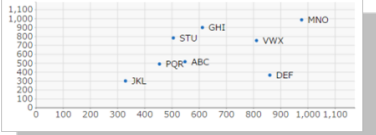
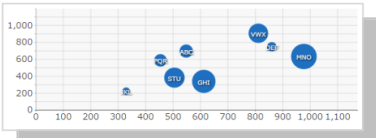
コックピットに表示するグラフを設定します。
※詳細は、次頁を参照してください。

項目名称	説明
グラフ	
グラフ種類	グラフ種類をプルダウンから選択します。
プレビュー	グラフのプレビューが表示されます。
グラフ詳細設定	
グラフ属性	グラフ属性をプルダウンから選択します。
グラフデザイン	グラフデザインをプルダウンから選択します。
グラフカラー	グラフカラーを選択します。
観点	グラフにて初期表示する観点や並び順、観点的表示対象を指定します。 対象：観点をプルダウンより選択します。 並び順：グラフの並び順をプルダウンから選択します。※散布図、漏斗グラフは設定不可。 グラフの表示対象：グラフに表示される観点的表示対象を指定します。 [例]指定した顧客ランクのみグラフに表示する場合  ※下記の「年度合計ゼロの観点」を「表示しない」設定時、グラフの表示対象にしている観点が集計値0の場合は表示されません。 ドリルダウン：観点1の対象に社員系の項目の「XXX[部署]」を選択すると設定が可能になります。ドリルダウン操作を有効にすると、グラフ上の軸ラベルから部署階層を辿って社員にドリルダウンできます（縦棒、横棒、折れ線、漏斗、円グラフ、レーダーチャートで可）。 ※ドリルダウンは観点2を含む場合や時点データの場合、直接入力した場合は無効です。 ドリルダウンの詳細は「コックピット一覧」のグラフ操作の説明を参照ください。
年度合計ゼロの観点	年度合計の集計値が0の観点を表示するか表示しないかを選択します。 ※観点的共通「月度」を選択している場合は、集計値が0の観点も表示されます。
イエローカード	イエローカードを表示するか表示しないかを選択します。
色表示条件	コックピットパーツの達成率に応じた色を表示します。 達成率が何%でどの色にするか設置バーを左右に動かして設定してください。タッチデバイ

項目名称	説明
	スでは直接テキストボックスに入力して設定することもできます。 
対象部署・社員	
対象部署・社員	指標の対象となる部署・社員を選択します。

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  凡例 ・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 観点2あり ・単純横棒 切り口の最大数は30 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 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。

グラフ種類	表示内容	説明
面グラフ	 【種類】 ●面 ●集合面 ●積み上げ面 ●100%積み上げ面	・積み上げ面・100%積み上げ面 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
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 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) 観点1 * : 商談目的 キーファクター: ☒新規開拓 ☒定期訪問 ☐情報提供 ☐商品PR ☐集金 ☐クレーム対応 ☐フォロー ☐役員同席 ☐経営者同席 ☐初回訪問 ☐提案書提出 ☐見積書提出 ☐TEL・FAX・MAIL ・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の表示あり ・点の個数の最大数は100

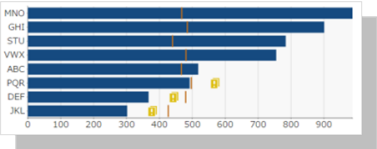
グラフ種類	表示内容	説明
漏斗グラフ	 【種類】 ●漏斗 ●左寄せ漏斗	・観点2なし ・切り口の最大数は30 ・切り口ごとに基準値が使用可能 その場合、設定にしたがってイエローカード・レッドカードを表示
単純指標 グラフ	 シンプルメーター  リアルメーター  デジタル	・切り口なし ・基準値の設定が必要 ・基準値の達成度合いによるアラート表示
カウンター	 デジタル	・切り口なし ・基準値が設定可能 ・集計値そのものを表示。 ・有効桁数14桁 ・達成度合いは数字下部のカラーバーで表示。

表1：グラフ一覧

グラフ種類	グラフ属性	グラフデザイン	グラフカラー	観点	イエローカード	色表示条件	基準値
縦棒グラフ	集合しない	7種類	14種類	観点1	●	●	●
	集合	7種類	14種類	観点1 観点2	●	●	●
	積み上げ	7種類	14種類	観点1 観点2	×	×	×
	100%積み上げ	7種類	14種類	観点1 観点2	×	×	×
横棒グラフ	集合しない	7種類	14種類	観点1	●	●	●
	集合	7種類	14種類	観点1 観点2	●	●	●
	積み上げ	7種類	14種類	観点1 観点2	×	×	×
	100%積み上げ	7種類	14種類	観点1 観点2	×	×	×
折れ線グラフ	集合しない	×	14種類	観点1	×	×	×
	集合	×	14種類	観点1 観点2	×	×	×
	積み上げ	×	14種類	観点1 観点2	×	×	×
	100%積み上げ	×	14種類	観点1 観点2	×	×	×
面グラフ	積み上げ	シンプル ふちあり ホワイトエッジ	14種類	観点1 観点2	×	×	×
	100%積み上げ	シンプル ふちあり ホワイトエッジ	14種類	観点1 観点2	×	×	×
レーダーチャート	集合しない	×	14種類	観点1	×	×	×
	集合	×	14種類	観点1 観点2	×	×	×
	積み上げ	×	14種類	観点1 観点2	×	×	×

グラフ種類	グラフ属性	グラフデザイン	グラフカラー	観点	イエローカード	色表示条件	基準値
	100%積み上げ	×	14種類	観点1 観点2	×	×	×
円グラフ	×	7種類	14種類	観点1	×	×	×
散布図	散布図	シンプル ふちあり ホワイトエッジ	14種類	観点1	※追加因子（1）		
	バブルチャート	シンプル ふちあり ホワイトエッジ	14種類	観点1	※追加因子（1）（2）		
漏斗グラフ	×	7種類	14種類	観点1	●	●	●
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	×	×	×	●	●
カウンター	×	デジタル	5種類	×	×	●	●

ファイルをダウンロードする

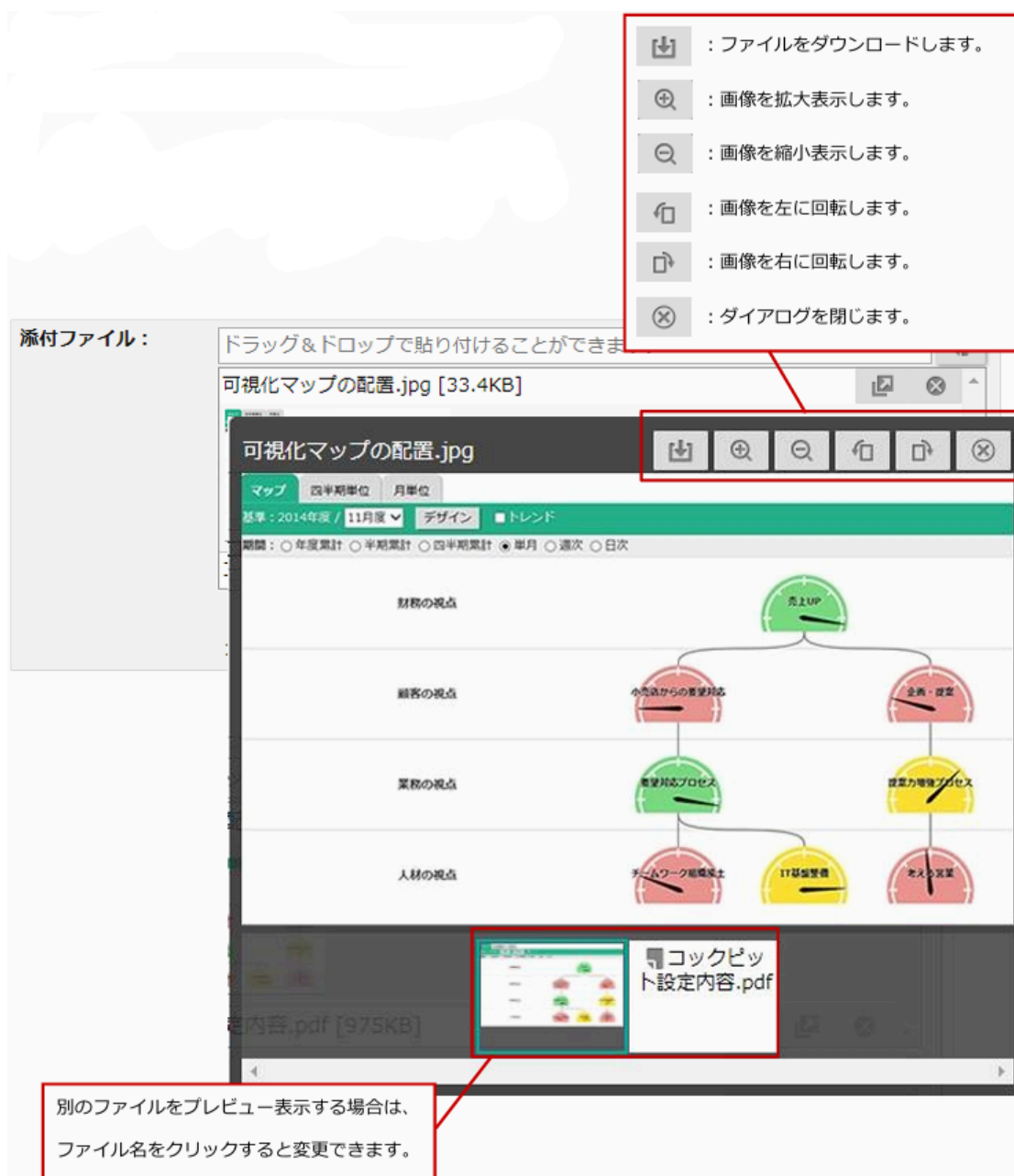
こちらでは、添付ファイルの参照方法など、モニター設定するさいの共通操作を説明します。

添付されたファイルは内容を確認してからダウンロードできます。

参照およびダウンロードする操作方法を説明します。

ファイル名の横に表示された  ボタンをクリックします。

⇒プレビューダイアログが表示されます。



添付ファイル： ドラッグ&ドロップで貼り付けることができます

可視化マップの配置.jpg [33.4KB]

可視化マップの配置.jpg

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 ○半期累計 ○四半期累計 ●単月 ○週次 ○日次

財務の視点 売上げ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 要望対応プロセス 課業力増強プロセス

人材の視点 チームワーク組織強化 IT基盤整備 老練の支援

コックピット設定内容.pdf

別のファイルをプレビュー表示する場合は、ファイル名をクリックすると変更できます。

：ファイルをダウンロードします。

：画像を拡大表示します。

：画像を縮小表示します。

：画像を左に回転します。

：画像を右に回転します。

：ダイアログを閉じます。

補足

プレビュー表示できるファイル形式やボタン操作の制約事項は、以下の通りです。

※ご利用状況によっては、プレビュー表示できない場合があります。

プレビューできない場合は、ファイルをダウンロードしてご確認ください。

※添付ファイルをダウンロードまたはプレビューするためには、添付ファイルのダウンロード権限が必要です。
権限については、システム管理者にご確認ください。

- プレビュー表示できるファイル形式
 - 画像ファイル（jpg , jpeg , bmp , gif , png）
 - ビデオファイル（mp4 , webm , mov）
 - PDFファイル、テキストファイル（txt）
※Chrome、Microsoft Edge、Mac Safariのブラウザに対応しております。
- ボタン操作
 - 回転：画像ファイルのみ対応しております。
 - 拡大、縮小：画像ファイルのみ対応しております。