

ユーザー操作マニュアル

Sales Force Assistant 分析

目次

[分析機能について](#)

[共通操作](#)

[ドリルダウン](#)

[グラフ表示](#)

[書き出し](#)

[条件保存](#)

[受注確率](#)

[ABMとは](#)

[アクティビティ分析とは](#)

[アクティビティ分析を参照する](#)

[AB損益とは](#)

[AB損益を参照する](#)

[ボトルネックサーチとは](#)

[ボトルネックサーチを登録する](#)

[ボトルネックサーチを参照する](#)

[ボトルネックサーチの設定内容を確認、編集する](#)

[売上分析](#)

[クロス集計について](#)

[クロス集計を作成する](#)

[AIを活用してクロス集計を作成する](#)

[クロス集計を参照する](#)

[クロス集計を検索する](#)

[スキマ分析について](#)

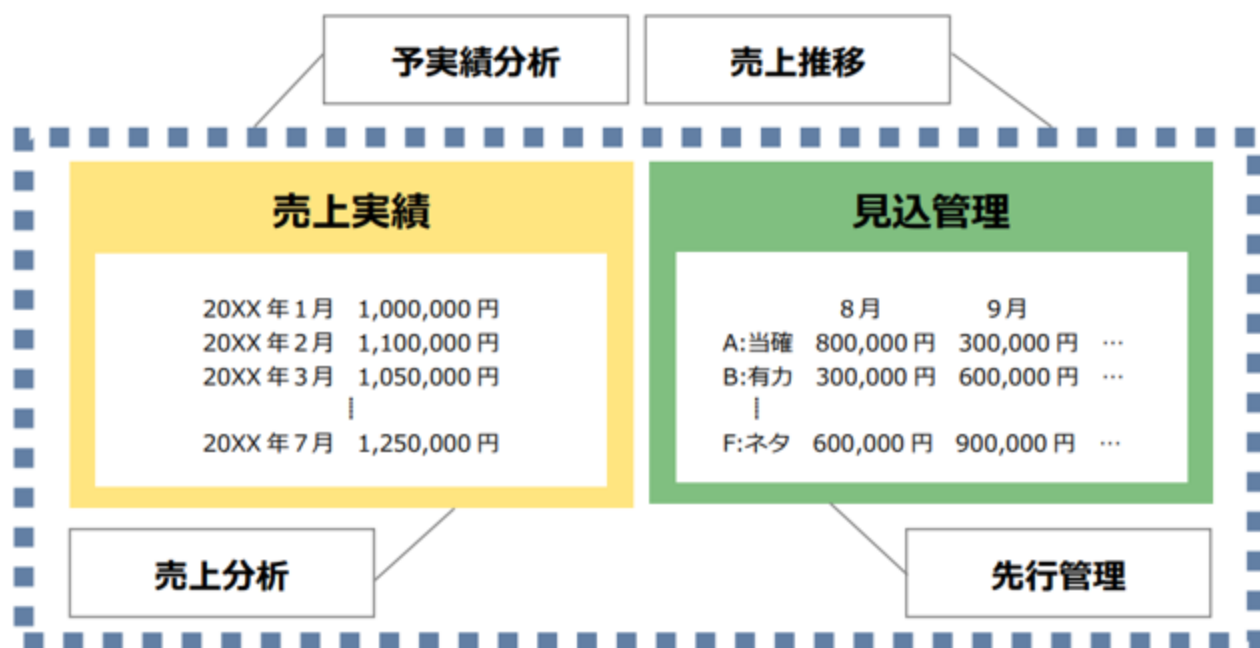
[スキマ分析を作成する](#)

[スキマ分析を参照する](#)

[スキマ分析を検索する](#)

分析機能について

4つの分析画面（売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移）には、それぞれ役割があります。以下は現在を20XX年8月半ばとしたとき、4つの分析画面の役割を説明した図です。



以下の表を参考に、4つの分析画面を利用用途に応じて使い分けてください。

	売上実績	見込管理
売上分析 売上実績を分析する画面です。 過去の実績を詳細に分析できます。	◎	×
先行管理 売上と受注の見込を管理する画面です。 今後の見込を詳細に管理できます。	×	◎
予実績分析 実績と見込を1画面で参照することで、 今年度の着地予測が見える化します。	○	○
売上推移 特定の顧客の実績と見込を1画面で参照できます。	○	○

共通操作

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移の共通操作について説明します。

The screenshot shows a software interface for sales analysis. The interface is divided into several sections:

- 1** (Left Panel): Contains filters and settings for the analysis, including "対象" (Target), "集約" (Summary), "基準日" (Basis Date), "税率" (Tax Rate), "予算" (Budget), "実行予算" (Execution Budget), "受注履歴" (Order History), "部署" (Department), "社員" (Employee), "案件分類" (Case Classification), "ターゲットリスト: 顧客情報" (Target List: Customer Information), and "顧客名" (Customer Name).
- 2** (Top Right): Contains buttons for "書き出し" (Export) and "閉じる" (Close).
- 3** (Top Right): Contains buttons for "グラフ表示" (Graph Display) and "シミュレーション" (Simulation).
- 4** (Bottom Left): Contains a button for "条件保存" (Save Conditions).
- 5** (Bottom Left): Contains a button for "検索" (Search).
- 6** (Bottom Center): Contains a button for "条件保存" (Save Conditions).

The main data table displays sales performance metrics across various categories and time periods. The table has columns for "受注履歴" (Order History), "予定売上" (Forecast Sales), and months from "2月" (February) to "7月" (July), along with "未定" (Undetermined) and "合計" (Total). The rows are categorized by "受注履歴" (Order History) and "顧客" (Customer).

受注履歴	予定売上	2月	3月	4月	5月	6月	7月	未定	合計
前月	金額	5,400,000	95,400,000	315,400,000	500,400,000	689,400,000	864,000,000	-	-
前月	利益	0	0	7,100,000	7,100,000	7,100,000	7,100,000	-	-
前月	利益率	-	-	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-	-
前月	金額: 金額	▲164,500,000	▲329,000,000	▲330,000,000	▲331,000,000	▲332,000,000	▲333,000,000	-	-
前月	金額: 利益	▲10,260,000	▲20,520,000	▲20,820,000	▲21,120,000	▲21,420,000	▲21,720,000	-	-
前月	達成率: 金額	37.81%	37.81%	37.74%	37.66%	37.59%	37.52%	-	-
前月	達成率: 利益	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-	-
前月	件数	0	2	2	2	2	2	0	2
前月	金額: 金額	▲136,150,000	▲309,650,000	▲301,650,000	▲302,650,000	▲303,650,000	▲304,650,000	-	-
前月	金額: 利益	▲2,110,000	▲12,370,000	▲12,670,000	▲12,970,000	▲13,270,000	▲13,570,000	-	-
前月	達成率: 金額	48.53%	43.17%	43.08%	43.00%	42.92%	42.84%	-	-
前月	達成率: 利益	79.43%	39.72%	39.15%	38.59%	38.05%	37.52%	-	-
前月	件数	3	3	4	4	4	4	0	7
前月	金額: 金額	▲109,050,000	▲273,050,000	▲274,050,000	▲275,050,000	▲276,050,000	▲277,050,000	-	-
前月	金額: 利益	7,330,000	▲2,530,000	▲2,830,000	▲3,130,000	▲3,430,000	▲3,730,000	-	-
前月	達成率: 金額	58.77%	48.38%	48.29%	48.20%	48.11%	48.02%	-	-
前月	達成率: 利益	171.44%	87.67%	86.41%	85.18%	83.99%	82.83%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月	件数	6	8	14	14	14	14	0	20
前月	金額: 金額	▲69,270,000	▲194,120,000	▲195,120,000	▲196,120,000	▲197,120,000	▲198,120,000	-	-
前月	金額: 利益	21,268,000	26,558,000	26,558,000	25,958,000	25,658,000	25,358,000	-	-
前月	達成率: 金額	73.81%	63.30%	63.18%	63.07%	62.95%	62.83%	-	-
前月	達成率: 利益	306.71%	229.42%	226.12%	222.91%	219.79%	216.75%	-	-
前月									

番号	説明
1	選択した情報で絞り込んで、より詳細な一覧を開きます。これを「ドリルダウン」と呼びます。 参照：「 ドリルダウン 」
2	集計結果のグラフを表示します。 参照：「 グラフ表示 」
3	表示している画面を書き出します。 参照：「 書き出し 」
4	集計内容を指定した条件で絞り込みます。 また、最初から絞り込んでおきたい条件を保存できます。 参照：「 条件保存 」
5	表示基準や絞り込んで開いた画面に応じて切り替わります。 この観点となる情報を「切口」と呼びます。
6	集計結果欄です。 集計値のリンクから一覧画面を表示し、該当データの詳細を確認できます。

ドリルダウン

選択した情報で絞り込んで、より詳細な一覧を表示します。これを「ドリルダウン」と呼びます。
ここでは、売上分析・先行管理・予実績分析のドリルダウンする方法について説明します。

例：先行管理「受注確度順」の月度（受注確度別＞明細）でドリルダウンした場合

①「2月度」をクリック

受注確度	予定遅延	2月度
前年同月	-	0
予算	-	127,500,000
受注		
金額	0	128,600,000
件数	0	2
差額	-	1,100,000
達成率	-	100.86%

②「2月度」の明細一覧が開く

顧客名 / 案件名	金額	件数	操作
2月度			
予算	127,500,000		
受注			
株式会社NYデータ（既存客/B）	18,600,000	1	進捗推移
営業1課 相川 弘			
NYデータ 部品交換 / 部品			
営業1課 相川 弘			
株式会社赤木電機（既存客/A）	110,000,000	1	進捗推移
営業1課 相川 弘			
赤木電機 部品交換 / 部品			
営業1課 相川 弘			

例：先行管理「部署別担当者別」の切口（部署別＞担当者別＞受注確度別＞明細）でドリルダウンした場合

①「営業部/営業1課」をクリック

部署	予定遅延	2月度
前年同月	-	0
営業部/営業1課		
予算	-	127,500,000
金額	40,120,000	174,497,000
件数	9	16
差額	-	46,997,000
達成率	-	136.86%

②「営業部/営業1課」の社員別一覧が開く

社員	予定遅延	2月度
前年同月	-	0
相川 弘		
予算	-	100,000,000
金額	20,370,000	143,377,000
件数	5	10
	-	43,377,000
	-	143.38%

④「相川 弘」の受注確度別一覧が開く

受注確度	予定遅延	2月度
前年同月	-	0
予算	-	100,000,000
A:当確		
金額	1,250,000	110,000,000
件数	1	1
	-	10,000,000
	-	110.00%

⑥「A:当確」の明細一覧が開く

顧客名 / 案件名	金額	件数
予定遅延		
明石テクノ工業株式会社（見込客）	1,250,000	1
営業部/営業1課 相川 弘		
明石テクノ工業 メンテナンス / 作業		
営業部/営業1課 相川 弘		
小計	1,250,000	1
2月度		
予算	100,000,000	
株式会社赤木電機（既存客/A）	110,000,000	1
営業部/営業1課 相川 弘		
赤木電機 部品交換 / 部品		
営業部/営業1課 相川 弘		
小計	110,000,000	1

例：先行管理「商品分類別」の取得値（商品分類別＞受注確度別＞商品別＞明細）でドリルダウンした場合

①「コンサルティング」の取得値をクリック

商品分類	予定遅延	2月度
前年同月	-	0
コンサルティング	予算	0
	金額	500,000
	数量	0
	件数	1
	差額	0
	達成率	-

②「コンサルティング」の取得値の受注確度別一覧が開く

受注確度	予定遅延	2月度
前年同月	-	0
予算	-	0
A:当確	金額	500,000
	数量	0
	件数	1
	差額	0
	達成率	-

③「A:当確」をクリック

④「A:当確」の商品別一覧が開く

商品コード / 商品名	予定遅延	2月度
前年同月	-	0
SNI-900003	予算	0
団体コンサルティング	金額	500,000
	数量	0
	件数	1
	差額	0
	達成率	-

⑤「SNI-900003」をクリック

⑥「SNI-900003」の明細一覧が開く

顧客名 / 案件名 / 明細		
2月度		
予算	0	
株式会社赤木電機（既存客/A）	金額	500,000
営業部/営業1課 相川 弘	数量	0
2025赤木電機_コンサルティング契	件数	1
約案件 / コンサルティング		
営業部/営業1課 相川 弘		
団体コンサルティング		

メンテナンスボタンでは[案件メンテナンス]
レイアウトの商談登録画面を開きます。
メンテナンスしたい案件を見つけた場合などにご活用ください。

例：予実績分析の月度（受注確度別＞社員別）でドリルダウンした場合

①「2月度」をクリック

受注確度	2月度
前年同月	金額 79,150,000 利益 12,345,000
予算	金額 151,000,000 利益 58,260,000
ベース	金額 100,000,000 差額:金額 ▲51,000,000 達成率:金額 66.23% 利益 40,000,000 差額:利益 ▲18,260,000 達成率:利益 68.66% 利益率 40.00%
受注	金額 29,100,000

②「2月度」の社員別一覧が開く

予実績分析 > 2月度

- 1 / 1 < 最初へ < 前へ 次へ >

社員	2月度	棒グラフ (最大値: 30,000)
相川 弘	前年同月: 金額 29,750,000 予算: 金額 25,000,000 金額 26,301,000 達成率: 金額 105.20% 前年同月: 利益 7,465,000 予算: 利益 10,000,000 利益 10,281,000 達成率: 利益 102.81% 利益率 39.09%	

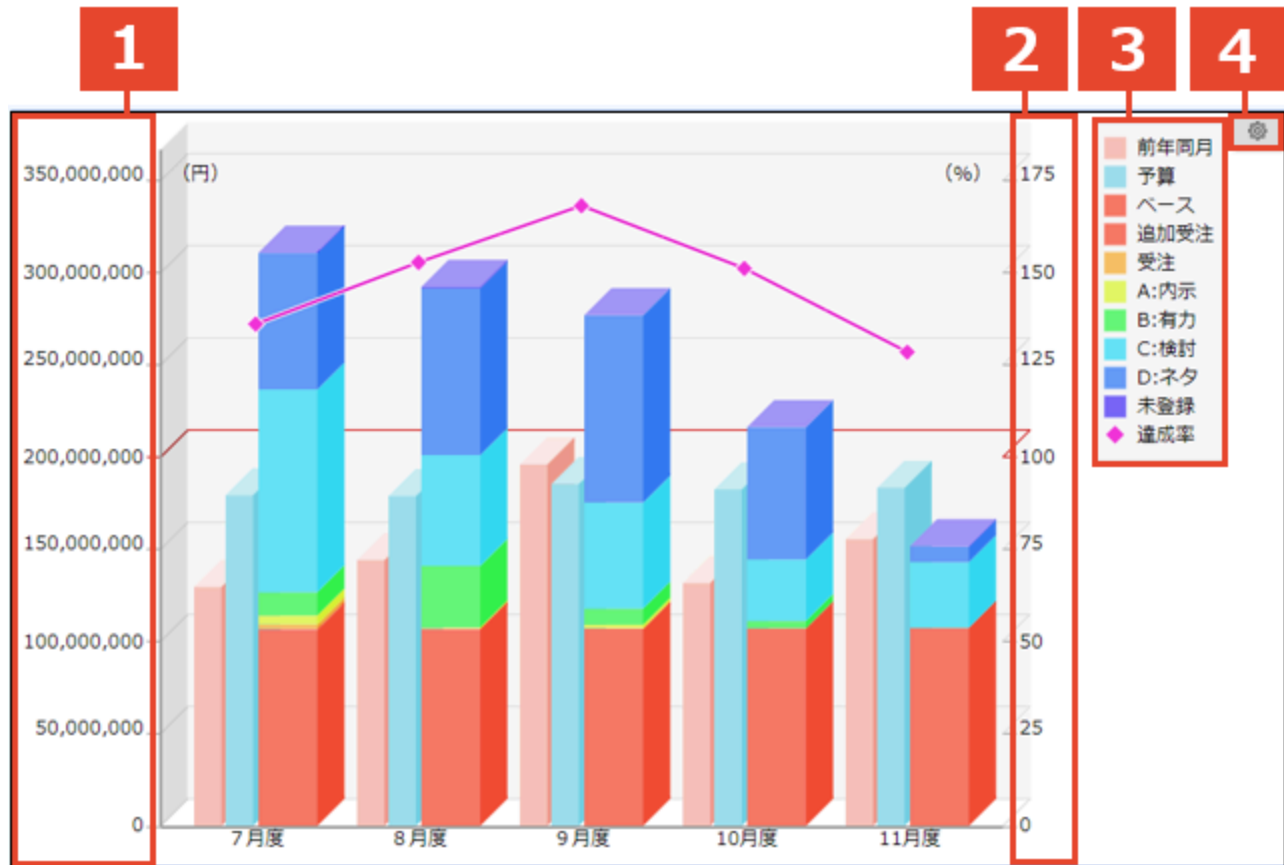
売上分析・先行管理・予実績分析でドリルダウンしたときに表示される画面について説明します。ドリルダウンすると、以下の順番で画面が表示されます。

- 売上分析の場合
 - 部署別＞社員別＞顧客別＞商品別

- 担当者別＞顧客別＞商品別
 - 顧客別＞商品別
 - 顧客ランク別＞顧客別＞商品別
 - 商品分類別＞商品別
 - 商品別（ドリルダウン先はありません）
 - 案件分類別＞部署別＞担当者別＞案件別＞商品別
 - 先行管理の場合
 - 受注確度別＞案件一覧※1＞明細
 - 部署別担当者別＞担当者別＞受注確度別＞案件一覧※1＞明細
 - 担当者別＞受注確度別＞案件一覧※1＞明細
 - 案件分類別＞受注確度別＞案件一覧※1＞明細
 - 商品分類別＞受注確度別＞商品別＞明細
 - 商品別＞受注確度別＞明細
 - 顧客別＞受注確度別＞明細
 - ※1「案件一覧」は、基準日「売上日基準」のときに表示されます。
 - 予実績分析の場合
 - 受注確度別＞（月度をクリックした場合）社員別
 - 受注確度別＞（受注確度をクリックした場合）明細
-

グラフ表示

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移のグラフ表示について説明します。ここでは先行管理のグラフを例に説明します。



番号	説明
1	棒グラフの目盛りです。このグラフでは金額／利益の値を表示します。
2	折れ線グラフの目盛りです。このグラフでは達成率の値を表示します。
3	グラフの凡例です。グラフの色や形が何を示すのかを表示します。
4	グラフに表示する内容を切り替えることができます。 ☒金額 ☐利益 ☐件数 ☒前年同月 ☒予算 ☒達成率 ☒移動平均 ☒3D表示 OK キャンセル 1. いずれかを選択します。 2. 表示する内容にチェックを入れます。 ※移動平均について 4か月分の値を平均してグラフを表示します。 これにより、月々の値の変動を均し、傾向を掴みやすくします。 例) 4月：60%、5月：70%、6月：80%、7月：90%の場合 →7月の移動平均は75% (計算式：(60(4月分)+70(5月分)+80(6月分)+90(7月分))+4)。

- 特記事項

- 共通**

- 累積表示しているとき、移動平均の表示はできません。

- 予実績分析の場合**

- 半期または四半期を表示しているとき、移動平均の表示はできません。

書き出し

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移の書き出しについて説明します。

書き出しは画面に表示している情報をそのまま出力します。

※先行管理は表示している情報のまま出力する以外に、集計出力と明細出力があります。

詳細は次項を参照してください。

例) 先行管理（表計算出力）の場合

The screenshot shows the 'Advanced Management' (先行管理) interface. The 'Write Out' (書き出し) button is highlighted in the top right corner. Below it, the resulting spreadsheet output is shown, displaying financial data for various periods (10 months, 11 months, 12 months, 1 month, 2 months, 3 months, and total). The spreadsheet includes columns for 'Actual' (実績), 'Budget' (予算), 'Base' (ベース), and 'Forecast' (受注). The data is organized into rows for different financial metrics like 'Revenue' (売上), 'Profit' (利益), 'Gross Profit' (粗利益), and 'Net Profit' (純利益).

受注種別	予定年度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	3月度	小計	未定	合計
前年同月	金額	-	0	0	0	196,200,000	5,400,000	90,000,000	291,600,000	-
前年同月	利益	-	0	0	0	126,200,000	0	126,200,000	-	-
予算	金額	-	89,500,000	89,500,000	89,500,000	89,500,000	89,500,000	537,000,000	-	-
予算	利益	-	14,260,000	14,260,000	14,260,000	14,260,000	14,260,000	85,560,000	-	-
ベース	金額	-	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	300,000,000	-	300,000,000
ベース	利益	-	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	60,000,000	-	60,000,000
ベース	利益率	-	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	-	20.00%
受注	金額	-	▲39,500,000	▲39,500,000	▲39,500,000	▲39,500,000	▲39,500,000	▲237,000,000	-	-
受注	利益	-	▲4,260,000	▲4,260,000	▲4,260,000	▲4,260,000	▲4,260,000	▲25,560,000	-	-
受注	利益率	-	55.87%	55.87%	55.87%	55.87%	55.87%	55.87%	-	55.87%
受注	達成率: 金額	-	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	-	70.13%
受注	達成率: 利益	-	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	-	70.13%
受注	金額	0	48,000,000	20,000,000	0	24,520,000	43,350,000	135,870,000	0	135,870,000
受注	利益	0	1,800,000	2,000,000	0	7,400,000	15,150,000	26,350,000	0	26,350,000
受注	利益率	-	3.75%	10.00%	-	30.18%	34.95%	19.39%	-	19.39%
受注	件数	0	1	3	0	4	3	11	0	11

・特記事項

共通

- 一度に出力できる最大件数は500件です。
501件以上のデータを書き出したいときには、ページ送りをして書き出してください。
開いているページ以降のデータが書き出されます。
- 集計表とグラフは別々のシートで書き出されます。
- シート名は最大15文字まで書き出されます。
- 15桁以上の数値は表計算ソフトで表示しきれない可能性があります。
集計結果が15桁以上になる場合、倍率の指定を変更し15桁未満の値になるようにしてください。

先行管理を集計出力する

先行管理の画面に表示している集計結果をそのまま出力したい場合は、集計出力をご利用ください。

41 先行管理 受注確度

基準年度: 2024 年度: 10 当月度 表示期間: 6ヶ月

受注確度

1 - 6 / 6 << 最初へ < 前へ 次へ >>

受注確度	予定遅延	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度		
前年同月	金額	-	0	0	0	196,200,000	5,400,000	90,000,000
	利益	-	0	0	0	126,200,000	0	0
予算	金額	-	89,500,000	89,500,000	89,500,000	89,500,000	89,500,000	537,000,000
	利益	-	14,260,000	14,260,000	14,260,000	14,260,000	14,260,000	85,560,000
ベース	金額	-	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	300,000,000
	利益	-	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	60,000,000
	利益率	-	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
	差額: 金額	-	▲39,500,000	▲39,500,000	▲39,500,000	▲39,500,000	▲39,500,000	▲237,000,000
	差額: 利益	-	▲4,260,000	▲4,260,000	▲4,260,000	▲4,260,000	▲4,260,000	▲26,560,000
	達成率: 金額	-	55.87%	55.87%	55.87%	55.87%	55.87%	55.87%
	達成率: 利益	-	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%	70.13%
受注	金額	0	48,000,000	20,000,000	0	24,520,000	43,350,000	135,870,000
	利益	0	1,800,000	2,000,000	0	7,400,000	15,150,000	26,350,000
	利益率	-	3.75%	10.00%	-	30.18%	34.95%	19.39%
	件数	0	1	3	0	4	3	11

受注確度	予定遅延	10月度[金額]	11月度[金額]	12月度[金額]	1月度[金額]	2月度[金額]	3月度[金額]	小計[金額]
予算	-	89,500,000	89,500,000	89,500,000	89,500,000	89,500,000	89,500,000	537,000,000
ベース	-	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	50,000,000	300,000,000
受注	0	48,000,000	20,000,000	0	24,520,000	43,350,000	0	135,870,000
A:当確	0	1,250,000	0	18,000,000	80,000	128,400,000	0	147,730,000
B:有力	0	0	17,280,000	36,630,000	4,500,000	29,880,000	39,150,000	127,440,000
C:情報	0	0	0	0	13,040,000	14,776,000	40,800,000	68,616,000
D:ネタ	0	0	0	0	14,000,000	6,720,000	5,250,000	25,970,000
未登録	0	0	0	0	0	1,000	0	1,000
合計	0	99,250,000	87,280,000	104,630,000	106,140,000	273,127,000	135,200,000	805,627,000

先行管理を明細出力する

明細出力は操作している画面の検索条件でもって、最階層までドリルダウンした集計結果が書き出されます。

また、明細出力では、顧客情報、案件情報、売上情報、商品マスタも出力できます。

出力テンプレート機能を利用することで出力する項目を任意に変更できます。

※商品マスタの出力について

基準日が「受注日基準」の場合、分析基準が商品別または商品分類別の場合に出力できます。

基準日が「売上日基準」の場合、商品コードがマスタデータと一致する商品マスタを出力できます。

[illegible]

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	顧客名	案件情報	案件名	案件分類	担当担当者	受注予定日	金額	利益	受注確度	予定遅延	10月度[金額]	11月度[金額]
2	予算									-	89,500,000	89,500,000
3	ベース									-	50,000,000	50,000,000
4	小林電機	51	小林電機	設置/組立	春日 由佳	2024/10/14	48000000	1800000	受注	0	48,000,000	0
5	株式会社	97	赤木電機	部品	明智 泰治	2024/11/19			受注	0	0	0
6	株式会社	98	赤木電機	設置	明智 泰治	2024/11/19			受注	0	0	0
7	本田産業	95	本田産業	部品	岩村 宗助	2024/11/25	20000000	2000000	受注	0	0	20,000,000
8	株式会社	65	小田企画	設置/洗浄	相川 弘	2025/1/30	8900000	2740000	受注	0	0	0
9	及川電子	72	及川電子	設置/洗浄	相川 弘	2025/1/30	8900000	2740000	受注	0	0	0
10	大正記念	11	大正記念	設置/洗浄	谷 浩一郎	2025/1/31	6700000	1900000	受注	0	0	0
11	株式会社	119	2025赤木	オプション	相川 弘	2025/1/31	20000	20000	受注	0	0	0
12	株式会社	70	N Y データ	部品	相川 弘	2025/2/1	18600000	4900000	受注	0	0	0
13	株式会社	94	ドーム電子	設置/フォ	新垣 太一	2025/2/2	9750000	3250000	受注	0	0	0
14	株式会社	122	赤木電機	設置	相川 弘	2025/2/28	15000000	7000000	受注	0	0	0
15	明石テク	5	明石テク	作業	相川 弘	2024/10/25	1250000	250000	A:当確	0	1,250,000	0

条件保存

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移の条件保存について説明します。条件保存とは、検索条件（画面左側と上部）や選択した情報で絞り込んだ状態を保存する機能です。よく指定する検索条件で画面を開きたい場合にご活用ください。

例）先行管理の場合

The screenshot illustrates the 'Condition Saving' feature in the NI Consulting system. It shows the 'Advanced Management' (先行管理) menu item highlighted in the navigation bar. A red arrow points from this menu item to a detailed view of the 'Order Confirmation Rate' (受注確度順) sorting criteria. This view displays a table of saved conditions, including columns for 'Customer Name / Case Name' (顧客名 / 案件名), '2nd Month' (2月度), and 'Order Confirmation Rate' (受注確度). The table lists various cases, such as '株式会社NYデータ (既存客/B)' and '株式会社赤木電機 (既存客/A)', with their respective financial data and sorting order.

条件保存したときの
検索条件と選択した情報で絞り込まれた状態で開きます

顧客名 / 案件名	2月度	受注確度
予算	金額 20,000,000 利益 4,000,000	
受注		
株式会社NYデータ (既存客/B)	金額 18,600,000 利益 4,900,000 利益率 26.34% 件数 1	進捗推移 6 3 2 1:注文受領
株式会社赤木電機 (既存客/A)	金額 15,000,000 利益 7,000,000 利益率 46.67% 件数 1	進捗推移 9 8 7 6 5 4 3 2 1:注文受領
A:当確		
株式会社赤木電機 (既存客/A)	金額 110,000,000 利益 50,500,000 利益率 45.91% 件数 1	進捗推移 6 3:注文受領 2 1
赤木電機 部品交換 / 部品	金額 500,000 利益 400,000 利益率 80.00% 件数 1	進捗推移 9 8 7 6 5 4 3 2:注文受領 1

- 特記事項

- 異なる表示基準を開いた（例：先行管理「受注確度順」で条件保存後、「担当者別」を開く）場合、検索条件は復元します。選択した情報で絞り込まれた状態は復元しません。

受注確率

先行管理・予実績分析・売上推移の受注確率について説明します。受注確度によって受注確率（％）を設定し、その割合に乗じて金額（利益）に反映させて表示できます。見込状況に合わせた見込金額を把握できます。

利用例)

受注確度	受注確率	適用前	適用後
受 注	100%	1,500,000円	1,500,000円
当 確	90%	1,000,000円	900,000円
有 力	50%	900,000円	450,000円

初期値は、システム設定で設定された確率が表示されます。各ボタンの説明は以下の通りです。

- 一時変更：一時的に任意の受注確率（％）を変更します。（0～100％の数値を入力）
 - 使用しない：設定されている受注確率を使用しない状態にします。受注確率は**全て100%**となり、登録されているデータが表示されます。
-

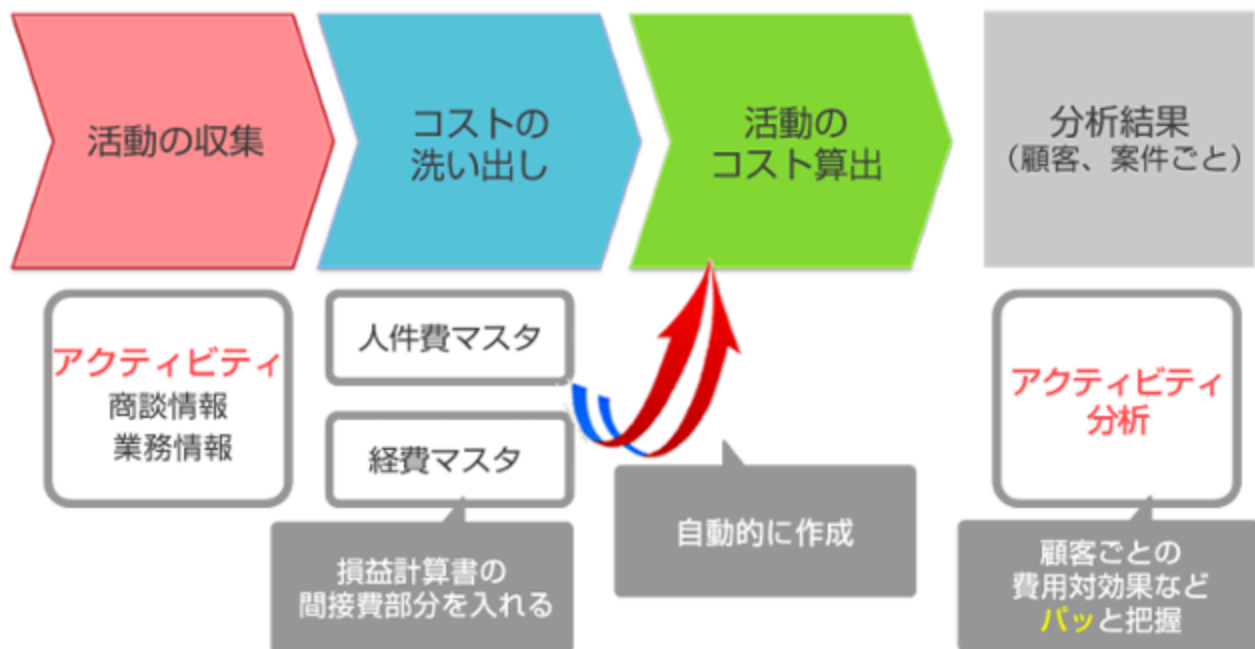
ABMとは

ABMとは、「Activity Based Management」の略で、ABC（Activity Based Costing）を応用した経営改善・業務改善のことです。一般的なABCでは、主に製造部門において、間接費として製品等の原価に算入されないコストを、個別の業務（アクティビティ）単位に割り振って、そのアクティビティがどの製品にいくら投入されたかを集計することで、より正確な製品原価を算出しますが、N I コンサルティングでは、この手法を製造部門以外で応用することを念頭に、製品別ではなく顧客別や案件別、プロジェクト別にコスト計算するABM、すなわちアクティビティに基づいてコストの配賦を行い、より正確な採算管理、収益管理を実現するマネジメントを支援いたします。

また、一般のABCでは、対象となる業務のアクティビティを洗い出し、そのアクティビティに投入されている活動時間を集計し、アクティビティ単位のコストを決めてから、日々のアクティビティ集計がスタートするために、ABCプロジェクトの開始までに時間がかかり、またその成果を実現するまでにも時間がかかります。それに対して、N I コンサルティングでは、非製造業で間接費の大部分を占める人件費に重点を置いて、暫定値でのコストを決めた上で、すぐにアクティビティ集計をデイリーに開始し、年次決算が確定してからアクティビティ単価を洗い替える方式を採用し、より短期間にABMに取り組み、改善につなげられるようにしています。

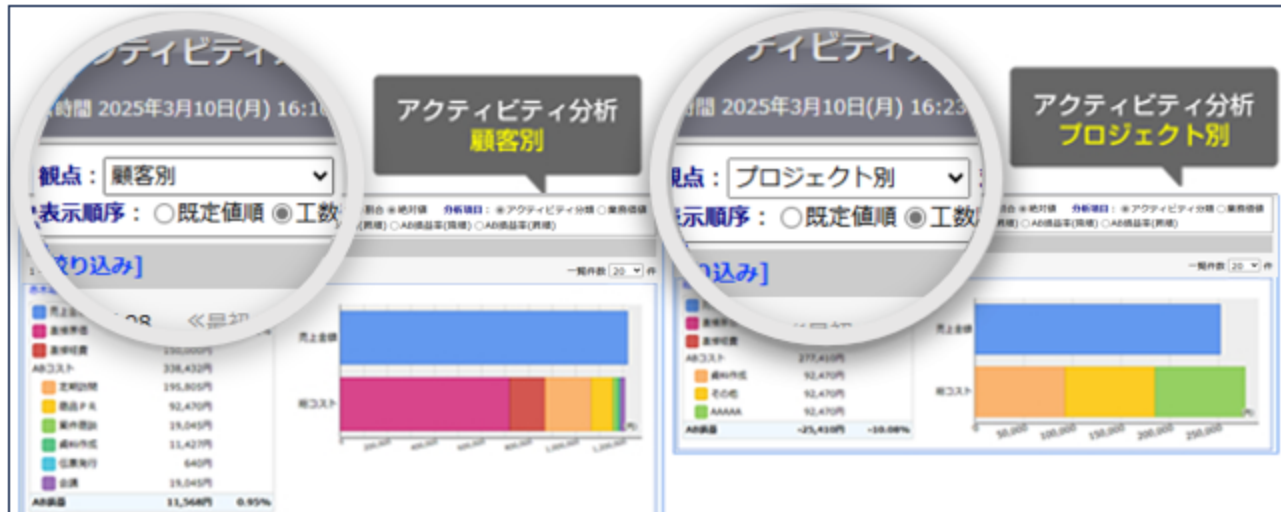
※一般的なABCを理論通りに実現させる際には、事前にアクティビティの検討を行って個々のアクティビティを細かく設定する必要がありますのでご注意ください。

SFAを運用するだけで自動的に集計



アクティビティ分析とは

「アクティビティ分析」は、個々の業務（アクティビティ）が、付加価値を生む業務（VA：Value Added）なのか、付加価値を生まない業務（NVA：Not Value Added）なのかを分類し、それぞれにかかった工数（コスト）を集計して分析する機能です。AB（Activity Based）損益は、アクティビティコストを顧客別、案件別に集計し、非営業部門の工数や間接費まで考慮した上で、本当にその顧客が収益を生んでいるのか、この案件の採算が合っているのかを一目で『見える化』する機能です。



AB損益

株式会社赤木電機（既存客/A） [A000001] 株式会社赤木電機 内閣エディタ カスタマーシート コンタクトマップ リレーションマップ 閉じる

[絞り込み]

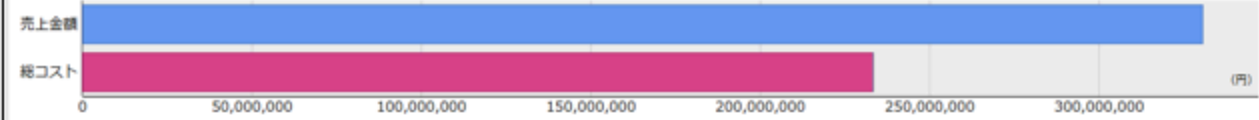
集計期間：年 2024 月 9 ~ 年 2025 月 3

部署： 社員：

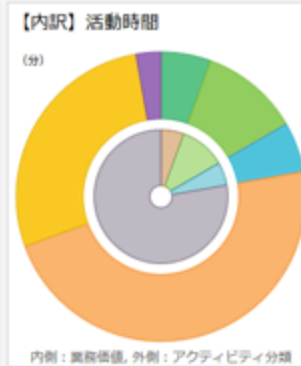
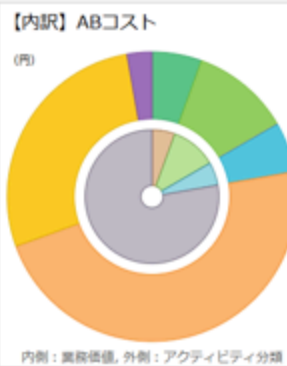
アクティビティ分類：

- ☐ 新規開拓 ☐ 定期訪問 ☐ 初回訪問 ☐ 案件商談 ☐ 提案書提出 ☐ 見積書提出 ☐ クロージング
☐ クレーム対応 ☐ 無料メンテナンス ☐ 有料メンテナンス ☐ [TOUCH 1] ☐ [メンテナンス] ☐ [案件カード]
☐ Tel ☐ E-mail ☐ Fax ☐ 来社
☐ 資料作成 ☐ 伝票発行 ☐ 会議 ☐ 勉強会 ☐ 課題図書購読 ☐ フェア参加 ☐ 業界交流 ☐ その他
☐ Tel ☐ E-mail ☐ Fax ☐ DM ☐ メール自動取込 ☐ 自動返信 ☐ 一括配信 ☐ ステップメール ☐ 配信停止受付

検索



売上金額	330,520,000円	
直接原価	233,200,000円	70.56%
直接経費	0円	
ABコスト	36,000円	
案件商談	17,000円	
会議	10,000円	
初回訪問	4,000円	
新規開拓	2,000円	
提案書提出	2,000円	
定期訪問	1,000円	
見積書提出	0円	
AB損益	97,284,000円	29.43%
凡例 (業務価値)		
VA	5.56%	
NVA	11.11%	



VA (価値付加的)
value added
NVA (価値非付加的)
not value added

アクティビティ分析を参照する

1. 左メニューから「分析」の「アクティビティ分析」を選択します。
⇒「アクティビティ分析」画面が表示されます。
2. 必要に応じて表示条件を絞り込みます。
⇒対象のグラフが一覧表示されます。

アクティビティ分析一覧



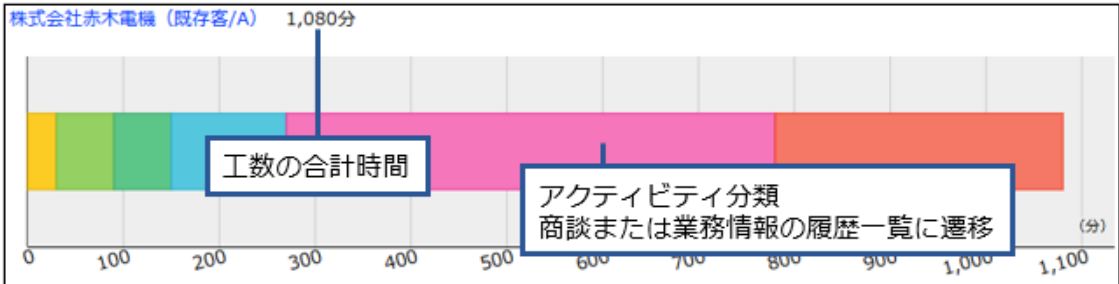
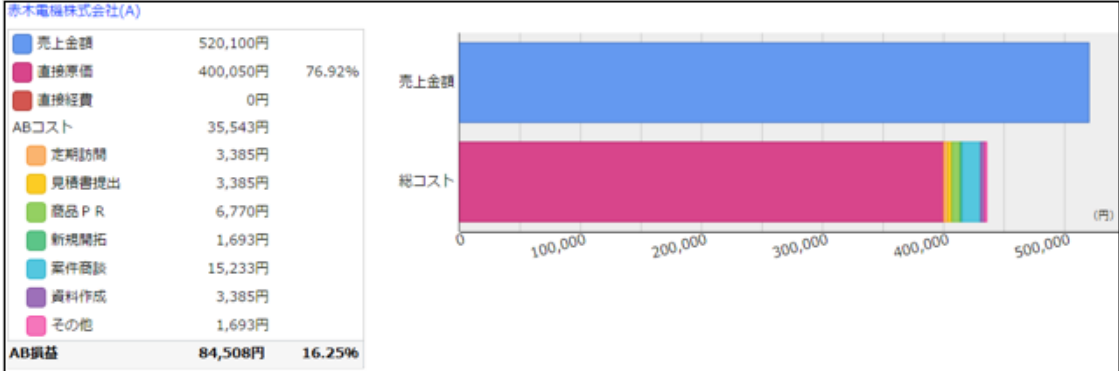
番号	項目	説明
1	グラフ表示形式	グラフの表示対象、形式を切り替えます。
2	絞り込み	検索条件を入力し、表示対象を絞り込みます。観点によって検索条件が変わります。
3	グラフ	各観点の内容でグラフが表示されます。 リンクをクリックすると参照画面が表示されます。 (※顧客、案件、プロジェクト選択時) グラフにカーソルを合わせると、アクティビティ分類または業務価値が表示されます。 アクティビティ分類の場合クリックすると、商談一覧または業務一覧が表示されます。

i 補足

- AB損益を閲覧する場合は、AB損益閲覧許可の対象に設定されている必要があります。
詳細は、システム管理者にご確認ください。

- 顧客情報や案件情報の情報参照からAB損益を表示できます。
ABコストや活動時間の割合を円グラフで割合を確認したり、総コストに対する売上金額を分析できます。
- 関連案件入力時（商談情報で複数の案件情報を登録できる状態）の場合、一番先頭の案件情報のみ集計対象としております。

グラフ表示形式の詳細

項目	説明																								
観点	情報表示の観点を切り替えます。 顧客別、案件別（※1）、部署別、担当者別、顧客ランク別、案件分類別（※1）、プロジェクト別（※2）、プロジェクト分類別（※2） ※1 顧客創造、顧客創造（深耕）R、深耕創造、顧客深耕AOを導入している場合のみ ※2 NI Collabo 360を導入している場合のみ																								
対象	工数 アクティビティ分類の時間がグラフ表示されます。 この時、売上金額や凡例などは表示されません。  株主会社赤木電機 (既存客/A) 1,080分 工数の合計時間 アクティビティ分類 商談または業務情報の履歴一覧に遷移 AB損益 観点別のAB損益が表示されます。  赤木電機株式会社(A) <table border="1"> <tr> <td>売上金額</td> <td>520,100円</td> </tr> <tr> <td>直接原価</td> <td>400,050円 76.92%</td> </tr> <tr> <td>直接経費</td> <td>0円</td> </tr> <tr> <td>ABコスト</td> <td>35,543円</td> </tr> <tr> <td>定期訪問</td> <td>3,385円</td> </tr> <tr> <td>見積書提出</td> <td>3,385円</td> </tr> <tr> <td>商品 P R</td> <td>6,770円</td> </tr> <tr> <td>新規開拓</td> <td>1,693円</td> </tr> <tr> <td>案件商談</td> <td>15,233円</td> </tr> <tr> <td>資料作成</td> <td>3,385円</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>1,693円</td> </tr> <tr> <td>AB損益</td> <td>84,508円 16.25%</td> </tr> </table> 凡例 売上情報、原価や経費、アクティビティ分類ごとのコストが表示されます。 AB損益の計算は「売上金額－（直接原価：売上金額－売上利益）－直接費用－ABコスト」です。 ※観点によって計算対象となる売上金額および売上利益が異なります。以下のとおりです。 ■観点：顧客別、部署別、担当者別、顧客ランク別の場合 売上金額は、売上情報が対象 直接原価は、売上情報の「売上金額」－「売上利益」 ■観点：案件別、案件分類別の場合 売上金額は、売上実績が対象 直接原価は、売上実績の「売上金額」－「売上利益」 ※AB損益は閲覧許可がある場合のみ選択できます。	売上金額	520,100円	直接原価	400,050円 76.92%	直接経費	0円	ABコスト	35,543円	定期訪問	3,385円	見積書提出	3,385円	商品 P R	6,770円	新規開拓	1,693円	案件商談	15,233円	資料作成	3,385円	その他	1,693円	AB損益	84,508円 16.25%
売上金額	520,100円																								
直接原価	400,050円 76.92%																								
直接経費	0円																								
ABコスト	35,543円																								
定期訪問	3,385円																								
見積書提出	3,385円																								
商品 P R	6,770円																								
新規開拓	1,693円																								
案件商談	15,233円																								
資料作成	3,385円																								
その他	1,693円																								
AB損益	84,508円 16.25%																								
グラフ形式	割合 工数、コストの割合をグラフ表示します。 この表示の場合、AB損益表示にて、売上情報は表示されません。																								

項目	説明																																																						
	株式会社赤木電機（既存客/A） <table><tr><td>売上金額</td><td>80,000円</td><td></td></tr><tr><td>直接原価</td><td>20,000円</td><td>25%</td></tr><tr><td>直接経費</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td>ABコスト</td><td>12,000円</td><td></td></tr><tr><td> 定期訪問</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 新規開拓</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 提案書提出</td><td>2,000円</td><td></td></tr><tr><td> 初回訪問</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 案件商談</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 会議</td><td>10,000円</td><td></td></tr><tr><td>AB損益</td><td>48,000円</td><td>60%</td></tr></table> 株式会社野田機械（既存客/B） <table><tr><td>売上金額</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td>直接原価</td><td>0円</td><td>0%</td></tr><tr><td>直接経費</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td>ABコスト</td><td>20,000円</td><td></td></tr><tr><td> クロージング</td><td>10,000円</td><td></td></tr><tr><td> 案件商談</td><td>10,000円</td><td></td></tr><tr><td>AB損益</td><td>-20,000円</td><td>0%</td></tr></table>	売上金額	80,000円		直接原価	20,000円	25%	直接経費	0円		ABコスト	12,000円		定期訪問	0円		新規開拓	0円		提案書提出	2,000円		初回訪問	0円		案件商談	0円		会議	10,000円		AB損益	48,000円	60%	売上金額	0円		直接原価	0円	0%	直接経費	0円		ABコスト	20,000円		クロージング	10,000円		案件商談	10,000円		AB損益	-20,000円	0%
売上金額	80,000円																																																						
直接原価	20,000円	25%																																																					
直接経費	0円																																																						
ABコスト	12,000円																																																						
定期訪問	0円																																																						
新規開拓	0円																																																						
提案書提出	2,000円																																																						
初回訪問	0円																																																						
案件商談	0円																																																						
会議	10,000円																																																						
AB損益	48,000円	60%																																																					
売上金額	0円																																																						
直接原価	0円	0%																																																					
直接経費	0円																																																						
ABコスト	20,000円																																																						
クロージング	10,000円																																																						
案件商談	10,000円																																																						
AB損益	-20,000円	0%																																																					
	絶対値 工数、コストの合計時間でグラフ表示します。 株式会社赤木電機（既存客/A） <table><tr><td>売上金額</td><td>80,000円</td><td></td></tr><tr><td>直接原価</td><td>20,000円</td><td>25%</td></tr><tr><td>直接経費</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td>ABコスト</td><td>12,000円</td><td></td></tr><tr><td> 定期訪問</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 新規開拓</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 提案書提出</td><td>2,000円</td><td></td></tr><tr><td> 初回訪問</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 案件商談</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td> 会議</td><td>10,000円</td><td></td></tr><tr><td>AB損益</td><td>48,000円</td><td>60%</td></tr></table> 株式会社野田機械（既存客/B） <table><tr><td>売上金額</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td>直接原価</td><td>0円</td><td>0%</td></tr><tr><td>直接経費</td><td>0円</td><td></td></tr><tr><td>ABコスト</td><td>20,000円</td><td></td></tr><tr><td> クロージング</td><td>10,000円</td><td></td></tr><tr><td> 案件商談</td><td>10,000円</td><td></td></tr><tr><td>AB損益</td><td>-20,000円</td><td>0%</td></tr></table>	売上金額	80,000円		直接原価	20,000円	25%	直接経費	0円		ABコスト	12,000円		定期訪問	0円		新規開拓	0円		提案書提出	2,000円		初回訪問	0円		案件商談	0円		会議	10,000円		AB損益	48,000円	60%	売上金額	0円		直接原価	0円	0%	直接経費	0円		ABコスト	20,000円		クロージング	10,000円		案件商談	10,000円		AB損益	-20,000円	0%
売上金額	80,000円																																																						
直接原価	20,000円	25%																																																					
直接経費	0円																																																						
ABコスト	12,000円																																																						
定期訪問	0円																																																						
新規開拓	0円																																																						
提案書提出	2,000円																																																						
初回訪問	0円																																																						
案件商談	0円																																																						
会議	10,000円																																																						
AB損益	48,000円	60%																																																					
売上金額	0円																																																						
直接原価	0円	0%																																																					
直接経費	0円																																																						
ABコスト	20,000円																																																						
クロージング	10,000円																																																						
案件商談	10,000円																																																						
AB損益	-20,000円	0%																																																					
分析項目	アクティビティ分類 商談目的や業務分類別のグラフ表示になります。 グラフより選択したアクティビティ分類別の商談履歴、業務履歴一覧を参照することができます。 業務価値 アクティビティ分類（商談目的、業務分類）ごとの業務価値でのグラフ表示になります。																																																						
表示順序	表示順序を以下から選択します。 既定値順、工数順、総コスト順、AB損益(降順)、AB損益(昇順)、AB損益率(降順)、AB損益率(昇順) ※既定値順は各観点別の並び順になります。顧客別の場合、顧客名かな、顧客名でソートされます。 ※総コスト順以降はAB損益を閲覧可能な場合にのみ表示されます。																																																						

AB損益とは

営業部門等では、単に売上が大きい顧客や、粗利が大きい案件や商品が収益を生んでいるように考えがちですが、当然そこには営業部門の人件費はもとより、非営業部門の人件費や販売促進などの間接費が発生していますから、見た目の売上や粗利では採算の判断はできません。そこで、アクティビティコストを顧客別、案件別に集計し、非営業部門の工数や間接費まで考慮した上で、本当にその顧客が収益を生んでいるのか、この案件の採算が合っているのかを一目で『見える化』するのがAB（Activity Based）損益です。

AB損益を参照する

顧客情報のAB損益を参照する

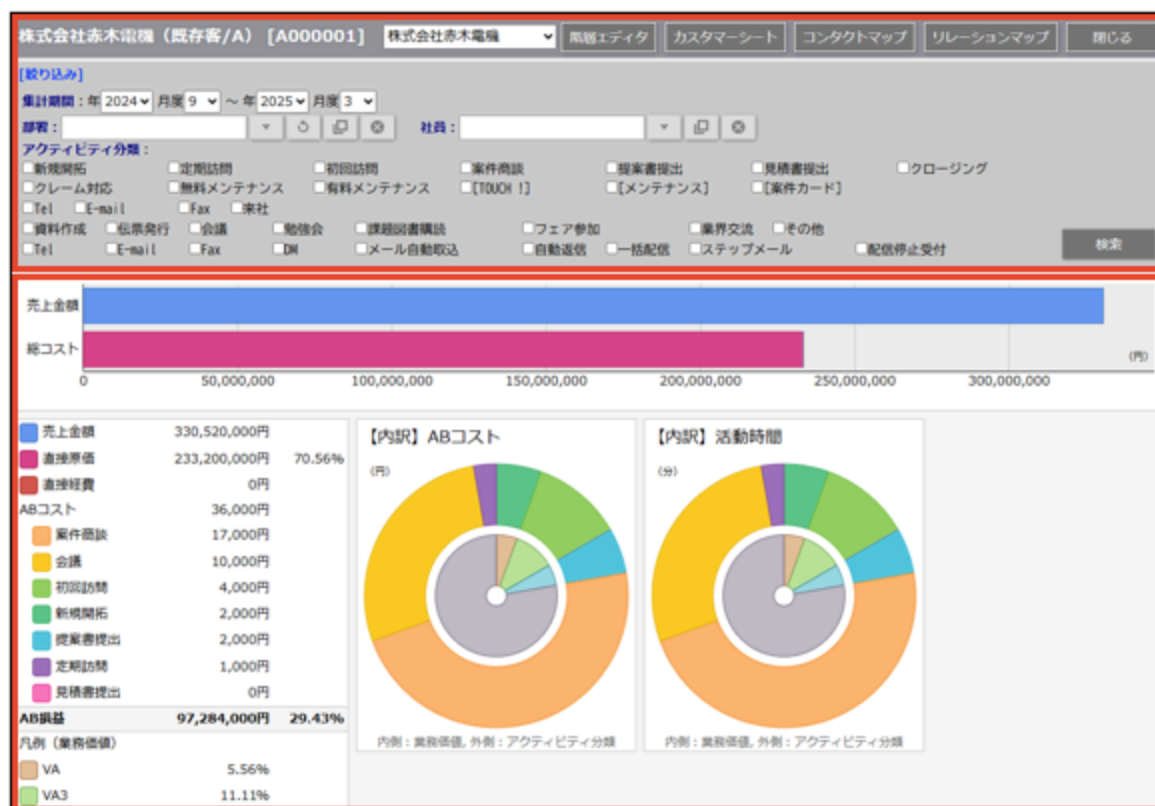
顧客情報の参照画面にある情報参照から「AB損益」を選択します。他にもカスタマーシート、コンタクトマップ、顧客情報のリスト表示からも表示することができます。携帯版の場合、スマートフォンでアクセスしている場合は顧客情報の参照画面、カスタマーシート、コンタクトマップから参照できます。

案件情報のAB損益を参照する

案件情報の参照画面にある情報参照から「AB損益」を選択します。携帯版の場合、スマートフォンでアクセスしている場合は案件情報の参照画面から参照できます。

i 補足

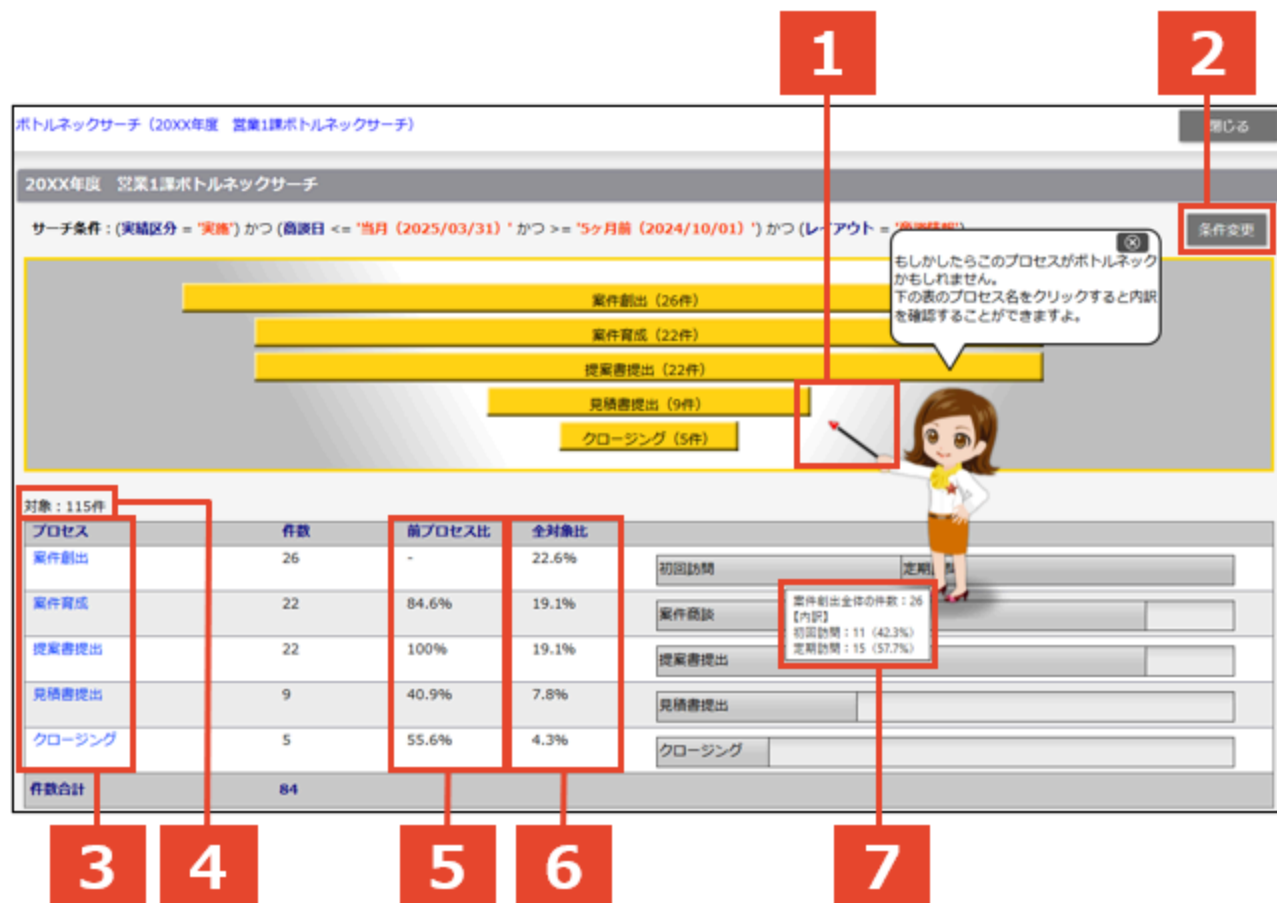
- AB損益を閲覧する場合は、AB損益閲覧許可の対象に設定されている必要があります。詳細は、システム管理者にご確認ください。



番号	項目	説明
1	絞り込み	AB損益の表示条件を設定します。
2	グラフ表示	AB損益の情報が表示されます。 棒グラフ AB損益が絶対値にて表示されます。 総コストには原価、経費、アクティビティ分類が表示されます。 凡例 売上情報、原価、経費、アクティビティ分類、AB損益などの詳細情報が表示されます。 円グラフ 内訳（ABコスト）単位：円 外側はアクティビティ分類別のコストの割合が表示されます。 内側はアクティビティ分類別の業務価値の割合が表示されます。 内訳（活動時間）単位：分 外側はアクティビティ分類別の活動時間の割合が表示されます。 内側はアクティビティ分類別の業務価値の割合が表示されます。

ボトルネックサーチとは

「ボトルネックサーチ」は、営業プロセスの実態を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。データを分析し、アシスタントが、ボトルネックになっている可能性の高いプロセスを指し示します。それをヒントにボトルネック解消のためにどのような対策をとるかをお考えください。



番号	項目	説明
1	アシスタント	自分のアシスタントがボトルネックになっている、前プロセス比が一番小さいプロセスを指し棒で示します。
2	条件変更	ボトルネックサーチの設定画面を開きます。 サーチ条件の内容を参照・編集することができます。
3	プロセス	各プロセスをクリックすると、対象の商談履歴一覧が表示されます。
4	対象件数	対象の商談件数です。
5	前プロセス比	1つ前のプロセスに対する比率を表します。
6	全対象比	プロセス全体に対して、そのプロセスがどれだけの割合を占めるかを示します。
7	内訳	カーソルを棒グラフに合わせると、プロセスの内訳と商談件数が表示されます。

ボトルネックサーチを登録する

1. 左メニューから「分析」の「ボトルネックサーチ」を選択します。
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. 必要なサーチ条件項目を入力します。
4. プロセス設定をします。
5. 設定内容を確認し「保存」ボタンをクリックして保存します。

補足

- 項目名称はシステム設定画面から自由に変更可能なため、記載されている名称と異なる場合があります。

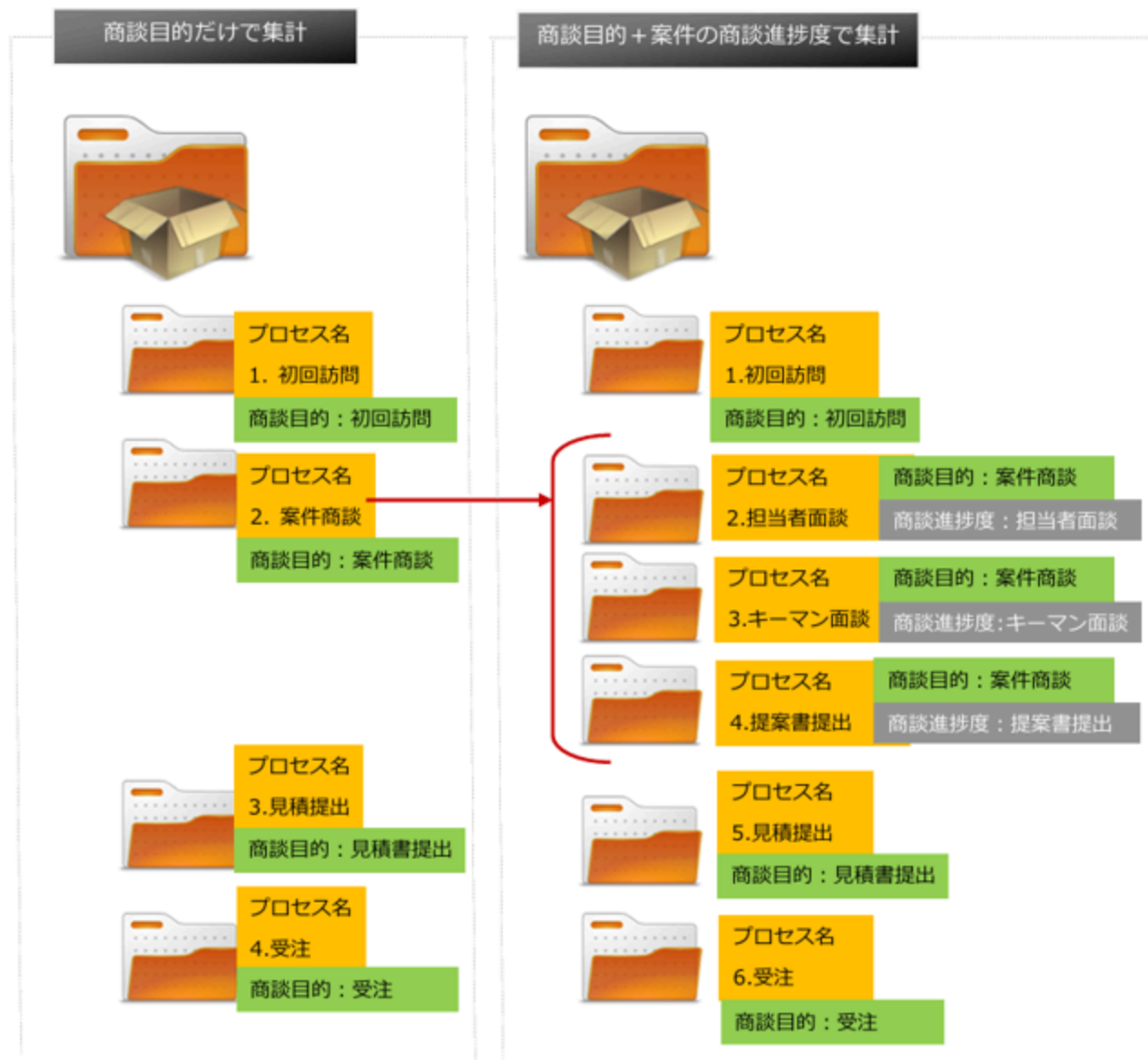
項目	説明
ボトルネックサーチ	
設定名	設定名を入力します。
設定者	設定者を選択します。
説明	説明を入力します。 テキスト形式とリッチテキスト形式のいずれかを選択して入力します。 ここで入力した内容がボトルネックサーチ画面でのアシスタントのセリフになります。 設定する人が、ボトルネックサーチ画面を見る人に対して、メッセージを書くイメージで利用することができます。
サーチ条件	
集計期間	集計期間を設定します。 日付検索、日数指定、月数指定のいずれかをプルダウンより選択します。 ※日数指定、月数指定 例) 未来半年分で集計期間を設定したい場合/月数指定で-6ヶ月前～0ヶ月前に設定してください。 ※集計期間は一年以内で設定してください。
商談レイアウト	複数の商談パターンがある場合は、該当のフォームを選択します。 ※複数選択が可能です。また、プルダウンから検索条件を追加できます。
顧客ランク	検索対象にチェックを入れます。 ※複数指定が可能です。また、プルダウンから検索条件を追加できます。
案件分類	検索対象にチェックを入れます。 ※複数指定が可能です。また、プルダウンから検索条件を追加できます。
ターゲットリスト	ターゲットリスト名を検索条件に含めたい場合、入力候補または選択ボタンからターゲットリストを選択してください。 顧客情報ターゲットリスト ▼ ↺ 📄 ✕ 案件情報ターゲットリスト ▼ ↺ 📄 ✕
担当者部署	担当者の部署を選択します。
担当者	担当者を選択します。
プロセス設定	

項目	説明
	※詳細条件設定で条件を追加すると、商談目的とここで選択した条件の両方を満たすものがカウント対象になります。

- プロセス設定の作成例

商談目的だけでプロセス設定をすることもできますし、商談進捗度を加味して、より詳細にプロセスを設定することも可能です。

※「商談進捗度」は、顧客創造、深耕創造、顧客創造R、顧客深耕R、顧客深耕AOを導入している場合のみ。



ボトルネックサーチを参照する

1. 左メニューから「分析」の「ボトルネックサーチ」を選択します。
2. 参照したいボトルネックサーチ設定名を選択します。ボトルネックサーチ設定名を選択すると、サーチ条件と「Search!」ボタンが表示されます。

ボトルネックサーチ

ボトルネックサーチ

新規登録

設定者: 部署 [v] [refresh] [copy] [delete] 社員 [v] [refresh] [copy] [delete]

簡易検索: [text input]

検索

一括操作 v 1 - 4 / 4 <最初へ 前へ 次へ > 一覧件数 20 件

設定名	集計期間	説明
☐ 20XX/XXXお客様満足度向上取り組み	-6ヶ月前 ~ 0ヶ月前	
☐ 20XX年度 営業1課ボトルネックサーチ	0ヶ月前 ~ 5ヶ月前	
☐ 20XX営業部案件取り組み	2024/12/01 ~ 2025/02/28	
☐ 新規案件ボトルネック検証プロセス	2024/01/01 ~ 2024/12/31	

番号	項目	説明
1	部署	表示したいボトルネックサーチの設定者の部署を絞り込みます。
	社員	表示したいボトルネックサーチの設定者を絞り込みます。
	簡易検索	登録されている情報のキーワードを入力します。検索条件は部分一致です。

アシスタントのセリフはボトルネック設定の説明欄が表示されます。

20XX年度 営業1課ボトルネックサーチ

集計期間*	月数指定 ▼	0 ヶ月前 ~	5 ヶ月前
商談レイアウト	☒ 商談情報 ☐ 簡易商談情報 ☐ メンテナンス情報		
顧客ランク	☐ 見込客 ☐ 見込客/ダム ☐ 既存客 ☐ 既存客/A ☐ 既存客/C ☐ 既存客/C ☐ 代理店 ☐ 未入力		
案件分類	☐ 装置 ☐ 装置/組立装置 ☐ 装置/検査装置 ☐ 装置/洗浄装置 ☐ 装置/フォーミング装置 ☐ オプション ☐ 部品 ☐ 作業 ☐ コンサルティング ☐ 未入力		
顧客情報ターゲットリスト			
案件情報ターゲットリスト			
担当者部署	営業部/営業1課 営業部		
担当者	谷 浩一郎 (営業部/営業1課) 春日 由佳 (営業部/営業1課) 明智 泰治 (営業部) 追加：自分		

「ボトルネックサーチ」は営業プロセスの実績を「見える化」し、営業成果を阻害するボトルネックがどのプロセスにあるのかを見つけやすくする機能です。

担当者を自分に設定し、ボトルネックとなっている商談プロセスを探してみてください。

サーチ条件の初期値としてボトルネックサーチ設定のサーチ条件がセットされています。この画面で一時的にサーチ条件を変更できます。

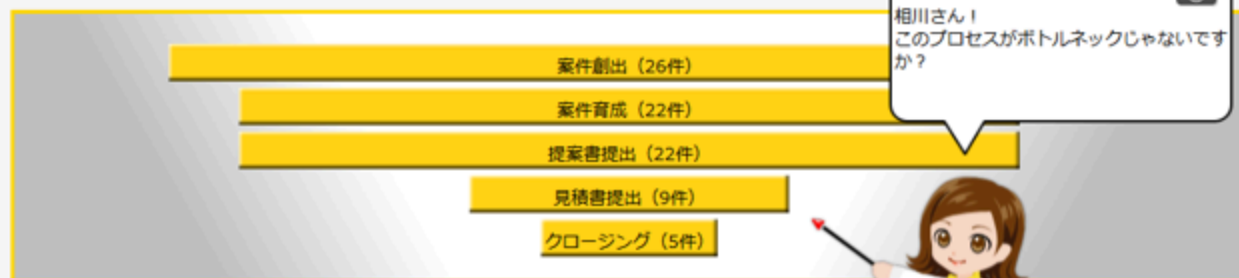
※ここでの変更は一時的なもので、サーチ条件を変更しても、変更内容は保存されません。

3. 「Search!」 ボタンをクリックします。

20XX年度 営業1課ボトルネックサーチ

サーチ条件: (実績区分 = '実施') かつ (商談日 <= '当月 (2025/03/31) ' かつ >= '5ヶ月前 (2024/10/01) ') かつ (レイアウト = '商談情報')

条件変更



対象: 115件

プロセス	件数	前プロセス比	全対象比	
案件創出	26	-	22.6%	初回訪問 定期訪問
案件育成	22	84.6%	19.1%	案件商談
提案書提出	22	100%	19.1%	提案書提出
見積書提出	9	40.9%	7.8%	見積書提出
クロージング	5	55.6%	4.3%	クロージング
件数合計	84			

ボトルネックサーチの設定内容を確認、編集する

⚠ 注意

- 編集権限がない場合、「編集」ボタンは表示されません。

1. 左メニューから「分析」の「ボトルネックサーチ」を選択します。
⇒「ボトルネックサーチ」画面が表示されます。

2. ボトルネックサーチ設定名の左にあるをクリックすると、設定内容が表示されます。
※サーチ条件を一時的に変更したい場合は、ボトルネックサーチ設定名がリンク表示されていますので、そこからサーチ条件内容を編集して、「Search！」ボタンを押すことができます。

ボトルネックサーチ			
ボトルネックサーチ			新規登録
設定者: 部署		社員	
簡易検索:			検索
一括操作	1 - 4 / 4	◀ 最初へ	◀ 前へ 次へ ▶
一覧件数	20	件	
設定名	集計期間	説明	
☐  20XX/XXXお客様満足度向上取り組み	-6ヶ月前 ~ 0ヶ月前		
☐  20XX年度 営業1課ボトルネックサーチ	0ヶ月前 ~ 5ヶ月前		
☐  20XX営業部案件取り組み	2024/12/01 ~ 2025/02/28		
☐  新規案件ボトルネック検証プロセス	2024/01/01 ~ 2024/12/31		

 をクリックすると、ボトルネックサーチ設定画面が表示されます。

i 補足

- ボトルネックサーチ画面の「条件変更」ボタンからも、サーチ条件を確認、編集できます。ここでの変更は一時的なもので、サーチ条件を変更しても、変更内容は保存されません。

20XX年度 営業1課ボトルネックサーチ

サーチ条件: (実績区分 = "実施") かつ (商談日 <= "当月 (2025/03/31)" かつ >= "5ヶ月前 (2024/10/01)") かつ (レイアウト = "RR (RR:RR:RR)")

条件変更



対象: 115件

プロセス	件数	前プロセス比	全対象比	
案件創出	26	-	22.6%	初回訪問
案件育成	22	84.6%	19.1%	案件商談
提案書提出	22	100%	19.1%	提案書提出
見積書提出	9	40.9%	7.8%	見積書提出
クロージング	5	55.6%	4.3%	クロージング
件数合計	84			

案件創出全体の件数: 26
【内訳】
初回訪問: 11 (42.3%)
定期訪問: 15 (57.7%)

売上分析

売上分析は予算情報と売上実績（金額・利益）や達成率・予実差額などの数値を一覧で表示し、売上実績を分析するための機能です。

売上分析を参照する

1. 左メニューから「分析」の「売上分析」から表示基準を選択します。
⇒売上分析画面が表示されます。

売上分析画面

1

売上分析 部署別

対象
☒金額 ☒利益
集積
☐集積
税率
1
予算
現行予算
部署
社員
売上分類
ターゲットリスト: 顧客情報
顧客名
関連顧客すべて

2

条件保存 検索

2

書き出し 閉じる

基準年度: 年: 2024 月: 4 表示期間: 12ヶ月 集積: ☒集積表示 訪問件数: ☐同行商件数を件数に含む グラフ表示

部署別

1 - 6 / 6 <<最初へ < 前へ 次へ >>

一覧件数 20 件

部署	合計	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度
合計	前年同期: 金額 703,100,000 予算: 金額 852,000,000 金額 1,307,930,000 差額: 金額 455,930,000 達成率: 金額 153.51% 前年同期: 利益 73,070,000 予算: 利益 171,120,000 利益 243,920,000 差額: 利益 72,800,000 達成率: 利益 142.54% 利益率 18.65% 訪問件数 144	29,500,000 71,000,000 196,250,000 125,250,000 276.41% 2,950,000 14,260,000 23,585,000 9,325,000 165.39% 12.02%	29,500,000 71,000,000 112,250,000 41,250,000 158.10% 2,950,000 14,260,000 16,485,000 2,225,000 115.60% 14.69%	29,500,000 71,000,000 106,500,000 35,500,000 150.00% 2,950,000 14,260,000 11,210,000 2,950,000 78.61% 10.53%	29,500,000 71,000,000 97,700,000 26,700,000 137.61% 2,950,000 14,260,000 11,210,000 2,950,000 78.61% 11.47%	29,500,000 71,000,000 96,600,000 25,600,000 136.06% 2,950,000 14,260,000 11,210,000 2,950,000 78.61% 11.60%	79,500,000 71,000,000 111,500,000 40,500,000 157.04% 2,950,000 14,260,000 16,810,000 2,550,000 117.88% 15.08%
営業部	前年同期: 金額 654,700,000 予算: 金額 600,000,000 金額 751,580,000 差額: 金額 151,580,000 達成率: 金額 125.26% 前年同期: 利益 62,430,000 予算: 利益 120,000,000 利益 98,670,000 差額: 利益 ▲21,330,000 達成率: 利益 82.23% 利益率 13.13% 訪問件数 31	29,500,000 50,000,000 152,550,000 102,550,000 305.10% 2,950,000 10,000,000 17,825,000 7,825,000 178.25% 11.68%	29,500,000 50,000,000 81,550,000 31,550,000 163.10% 2,950,000 10,000,000 10,725,000 725,000 107.25% 13.15%	29,500,000 50,000,000 61,800,000 11,800,000 123.60% 2,950,000 10,000,000 5,950,000 ▲4,050,000 59.50% 9.63%	29,500,000 50,000,000 61,800,000 11,800,000 123.60% 2,950,000 10,000,000 5,950,000 ▲4,050,000 59.50% 9.63%	29,500,000 50,000,000 61,800,000 11,800,000 123.60% 2,950,000 10,000,000 5,950,000 ▲4,050,000 59.50% 9.63%	79,500,000 50,000,000 77,800,000 27,800,000 155.60% 2,950,000 10,000,000 11,550,000 1,550,000 115.50% 14.85%
営業部/営業1課	前年同期: 金額 10,400,000 予算: 金額 240,000,000 金額 212,570,000 差額: 金額 ▲27,430,000 達成率: 金額 88.57%	0 20,000,000 2,600,000 ▲17,400,000 13.00%	0 20,000,000 2,600,000 ▲17,400,000 13.00%	0 20,000,000 2,600,000 ▲17,400,000 13.00%	0 20,000,000 2,600,000 ▲17,400,000 13.00%	0 20,000,000 2,600,000 ▲17,400,000 13.00%	0 20,000,000 2,600,000 ▲17,400,000 13.00%

番号	項目	説明																																
1	表示基準	表示基準をプルダウンで切り替えられます。表示基準：部署別、担当者別、顧客別、顧客ランク別、商品分類別、商品別、案件分類別																																
2	条件保存	[参照]：「 条件保存 」																																
	検索	指定した検索条件で検索します。																																
	書き出し	[参照]：「 書き出し 」 ※書き出しするためには、テキスト出力権限が必要です。																																
	グラフ表示	[参照]：「 グラフ表示 」																																
	表示設定	集計表に表示する項目の表示、非表示を変更できます。																																
3	取得値	金額や利益の取得値をクリックすると、該当の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。																																
	切口	項目名をクリックすると昇順/降順に並び替えられます。 <table><tr><td colspan="2"> 部署 ↑ </td><td>合計</td></tr><tr><td>合計</td><td>前年同月：金額</td><td>703,100,000</td></tr><tr><td></td><td>予算：金額</td><td>852,000,000</td></tr><tr><td></td><td>金額</td><td>1,307,930,000</td></tr><tr><td></td><td>差額：金額</td><td>455,930,000</td></tr><tr><td></td><td>達成率：金額</td><td>153.51%</td></tr><tr><td></td><td>前年同月：利益</td><td>73,070,000</td></tr><tr><td></td><td>予算：利益</td><td>171,120,000</td></tr></table>	部署 ↑		合計	合計	前年同月：金額	703,100,000		予算：金額	852,000,000		金額	1,307,930,000		差額：金額	455,930,000		達成率：金額	153.51%		前年同月：利益	73,070,000		予算：利益	171,120,000								
部署 ↑		合計																																
合計	前年同月：金額	703,100,000																																
	予算：金額	852,000,000																																
	金額	1,307,930,000																																
	差額：金額	455,930,000																																
	達成率：金額	153.51%																																
	前年同月：利益	73,070,000																																
	予算：利益	171,120,000																																
	合計	合計をクリックすると金額や利益で昇順/降順を並び替えられます。 <table><tr><td></td><td>合計</td><td>4月度</td><td>5月度</td></tr><tr><td>前年同月：金額</td><td>703,100,000</td><td>売上金額：降順</td><td>29,500,000</td></tr><tr><td>予算：金額</td><td>852,000,000</td><td>売上金額：昇順</td><td>71,000,000</td></tr><tr><td>金額</td><td>1,307,930,000</td><td>売上利益：降順</td><td>112,250,000</td></tr><tr><td>差額：金額</td><td>455,930,000</td><td>売上利益：昇順</td><td>41,250,000</td></tr><tr><td>達成率：金額</td><td>153.51%</td><td>41%</td><td>158.10%</td></tr><tr><td>前年同月：利益</td><td>73,070,000</td><td>2,950,000</td><td>2,950,000</td></tr><tr><td>予算：利益</td><td>171,120,000</td><td>14,260,000</td><td>14,260,000</td></tr></table>		合計	4月度	5月度	前年同月：金額	703,100,000	売上金額：降順	29,500,000	予算：金額	852,000,000	売上金額：昇順	71,000,000	金額	1,307,930,000	売上利益：降順	112,250,000	差額：金額	455,930,000	売上利益：昇順	41,250,000	達成率：金額	153.51%	41%	158.10%	前年同月：利益	73,070,000	2,950,000	2,950,000	予算：利益	171,120,000	14,260,000	14,260,000
	合計	4月度	5月度																															
前年同月：金額	703,100,000	売上金額：降順	29,500,000																															
予算：金額	852,000,000	売上金額：昇順	71,000,000																															
金額	1,307,930,000	売上利益：降順	112,250,000																															
差額：金額	455,930,000	売上利益：昇順	41,250,000																															
達成率：金額	153.51%	41%	158.10%																															
前年同月：利益	73,070,000	2,950,000	2,950,000																															
予算：利益	171,120,000	14,260,000	14,260,000																															

• 取得値について

- 取得値に閲覧制限は適用されていません。そのため、リスト表示画面を参照した場合に件数が一致しない場合があります。
- 金額と利益は売上実績が対象です。
- 予算は表示基準に応じて表示されます。
 部署別・担当者別：予算単位「担当者単位」の売上予算が反映されます。
 顧客別・顧客ランク別：予算単位「顧客単位」の売上予算が反映されます。
 商品分類別・商品別：予算単位「商品単位」の売上予算が反映されます。
 案件分類別：予算単位「案件分類単位」の売上予算が反映されます。
- 差額が予算未達成の場合、赤字で「▲差額」を表示します。
- 達成率が100%未満の場合、赤字で表示します。
- 達成率と利益率の小数第三位は四捨五入して表示します。

- 訪問件数は実施商談かつ訪問件数にカウントする商談目的を選択した商談情報を1件と数えます。
 - 商品マスタごとに集計するためには商品コードが必要です。商品マスタごとに集計したい場合は、システム設定で商品マスタに商品コードを設定してください。
 - ドリルダウンしたときや階層を下ったとき、先頭に合計行が表示されます。
※合計行は一覧に表示される件数が2件以上ある場合のみ表示されます。
-

クロス集計について

クロス集計とは、企業経営に必要なデータの分析や集計を、蓄積された多量のデータから行う機能です。例えば、顧客ランク別、企業規模別（資本金）の売上金額の分析などが可能です。分析対象の条件や分析の切り口を保存し、情報共有することで、迅速な意思決定が可能になります。また、出力結果は表計算ソフトに対応しており、営業会議での売上報告書としても役立ちます。

クロス集計を作成する

クロス集計の作成手順

以下の説明は、顧客ランク別、企業規模別（資本金）に2024年の売上金額を分析する手順を説明します。

1. 左メニューから「分析」>「クロス集計」を選択します。
2. 「新規登録」ボタンをクリックします。
3. 売上金額を分析するため「集計対象」には「売上情報」を選択します。

4. 検索条件の「追加」ボタンをクリックし集計対象の絞り込みを行います。ここでは、売上日「2024/1/1」から「2024/12/31」までの売上情報に絞り込みます。

5. 表頭の「追加」ボタンまたは「表頭を追加」をクリックします。

クロス集計（新規登録）

集計対象*

検索条件
 売上日 >= '2024/01/01' かつ <= '2024/12/31'

幅:
 総計欄: ☒ 合計 ☐ 最小 ☐ 最大 ☐ 平均 ☐ 平均値の計算に空白セルを含む

6. 表頭に表示する項目を選択します。

表頭

顧客情報

機能

顧客情報

顧客ランク

項目

性別

顧客ランク:

並び順:

昇順

表示対象:

データがな...

☐表示する

☒表示しない

- 表頭に表示する機能を選択します。
 - 表頭に表示する項目を選択します。
- ※表頭、表側の詳細設定については、「[表頭、表側の詳細設定](#)」を参照してください。

7. 表側の「追加」ボタンまたは「表側を追加」をクリックします。

クロス集計（新規登録）

保存

保存してメール

キャンセル

上層設定

書き出し

集計対象*

売上情報

検索条件

変更

売上日 >= '2024/01/01' かつ <= '2024/12/31' 

表頭

変更

顧客ランク 

表例

追加

取得値

追加

表示設定

種: 自動 

統計欄: ☒合計 ☐最小 ☐最大 ☐平均 ☐平均値の計算に空白セルを含む

	見込客	既存客/A	既存客/B	既存客/C	合計
表例を追加		取得値を追加			

8. 表側に表示する項目を選択します。

ここでは資本金を1,000万円ごとに区切って分析します。

- 表側に表示する機能を選択します。
- 表側に表示する項目を選択します。
- 区切り幅の範囲やピッチは集計結果より自動的にセットされます。
任意に変更したい場合、集計結果が多く自動的にセットされない場合に設定してください。
詳細は「[表頭、表側の詳細設定](#)」を参照してください。

クロス集計（新規登録）

集計対象*

検索条件 売上日 >= '2024/01/01' かつ <= '2024/12/31'

表頭 顧客ランク

表示設定 資本金

統計欄: ☒ 合計 ☐ 最小 ☐ 最大 ☐ 平均 ☐ 平均値の計算に空白セルを含む

	見込客	既存客/A	既存客/B	既存客/C	合計
100,000,000 ~		取得値を追加			
90,000,000 ~					
80,000,000 ~					

取得値

件数

売上金額 (合計)

売上金額 (最小)

売上金額 (最大)

売上金額 (平均)

売上利益 (合計)

売上利益 (最小)

売上利益 (最大)

売上利益 (平均)

売上金額 (合計) :

数式 :

売上金額 (合計)

+

小数点以下の桁数 :

0

☐ 0埋め

表示倍率 :

×1

条件付き書式 :

≦ ~ <

文字色 :

普通

背景色 :

普通

≦ ~ <

文字色 :

普通

背景色 :

普通

≦ ~ <

文字色 :

普通

背景色 :

普通

43

クロス集計（新規登録）

保存 ▼ 保存してメール ▼

キャンセル
上限設定 書き出し

集計対象* 売上情報 ▼

検索条件 変更 売上日 >= '2024/01/01' かつ <= '2024/12/31' ※

表頭 変更 顧客ランク ※ 表側 変更 資本金 ※

取得値 変更 売上金額（合計） ※ 表示設定 幅：自動 ▼ 総計欄： ☒ 合計 ☐ 最小 ☐ 最大 ☐ 平均 ☐ 平均値の計算に空白セルを含む

	見込客	既存客/A	既存客/B	既存客/C	合計
100,000,000 ~		151,700,000			151,700,000
90,000,000 ~	43,800,000	104,400,000			148,200,000
80,000,000 ~		26,800,000			26,800,000
70,000,000 ~				20,300,000	20,300,000
60,000,000 ~			12,000,000		12,000,000
50,000,000 ~			76,200,000	20,300,000	96,500,000
40,000,000 ~		67,800,000			67,800,000
30,000,000 ~		48,000,000			48,000,000
20,000,000 ~		78,000,000			78,000,000
10,000,000 ~		124,800,000			124,800,000
0 ~	6,000,000		5,200,000		11,200,000
合計	49,800,000	601,500,000	93,400,000	40,600,000	785,300,000

グラフを追加

12. タイトル、分類（※）、必要に応じて閲覧制限を設定し、「保存」ボタンをクリックします。
※分類はシステム設定でキーワード登録されている場合に利用できます。

タイトル 顧客ランク、資本金別の売上合計金額 担当者* 営業部/営業1課 相川 弘 ▼

分類 営業部 ▼ ▼ ▼

閲覧制限

今井 吉武（役員）
営業部
大阪営業課

追加：自分

すべてクリア

保存 ▼ 保存してメール ▼

以上で、顧客ランク別、企業規模別（資本金）の売上金額の集計表が作成できます。

クロス集計の編集画面

クロス集計 (顧客ランク、資本金別の売上合計金額)

キャンセル

保存 保存してメール 削除 上報設定 書き出し

集計対象* 売上情報

検索条件 変更 売上日 >= '2024/01/01' かつ <= '2024/12/31'

表示 変更 顧客ランク 表示 変更 資本金

取得値 変更 売上金額 (合計) 表示設定 幅: 小 総計欄: 型合計 型最小 型最大 型平均 平均値の計算に空白セルを含む

	見込客	既存款/A	既存款/B	既存款/C	合計	最小	最大	平均
100,000,000 ~		151,700,000			151,700,000	151,700,000	151,700,000	151,700,000
90,000,000 ~	43,800,000	104,400,000			148,200,000	43,800,000	104,400,000	74,100,000
80,000,000 ~		26,800,000			26,800,000	26,800,000	26,800,000	26,800,000
70,000,000 ~				20,300,000	20,300,000	20,300,000	20,300,000	20,300,000
60,000,000 ~			12,000,000		12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
50,000,000 ~			76,200,000	20,300,000	96,500,000	20,300,000	76,200,000	48,250,000
40,000,000 ~		67,800,000			67,800,000	67,800,000	67,800,000	67,800,000
30,000,000 ~		48,000,000			48,000,000	48,000,000	48,000,000	48,000,000
20,000,000 ~		78,000,000			78,000,000	78,000,000	78,000,000	78,000,000
10,000,000 ~		124,800,000			124,800,000	124,800,000	124,800,000	124,800,000
0 ~	6,000,000		5,200,000		11,200,000	5,200,000	6,000,000	5,600,000
合計	49,800,000	601,500,000	93,400,000	40,600,000	785,300,000			
最小	6,000,000	26,800,000	5,200,000	20,300,000		5,200,000		
最大	43,800,000	151,700,000	76,200,000	20,300,000			151,700,000	
平均	24,900,000	85,928,571.43	31,133,333.33	20,300,000				56,092,857.14

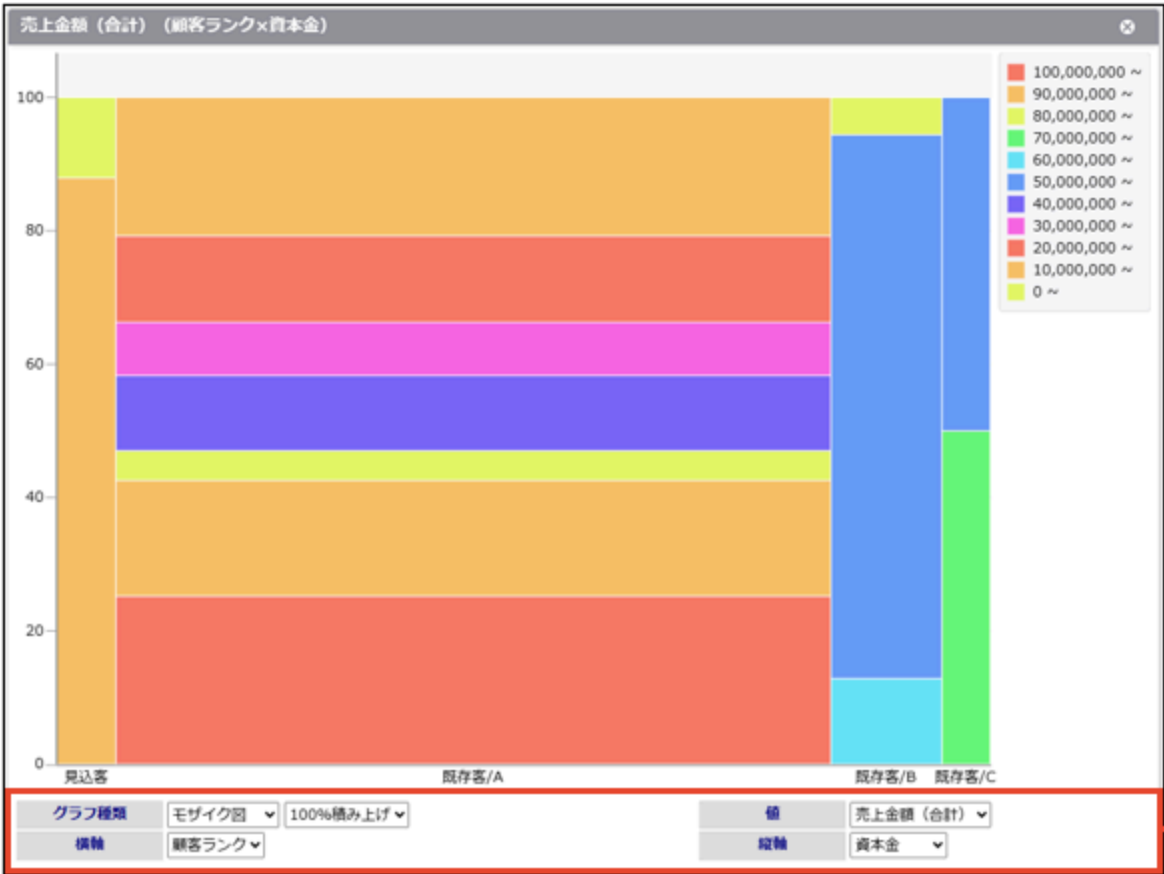
グラフを追加

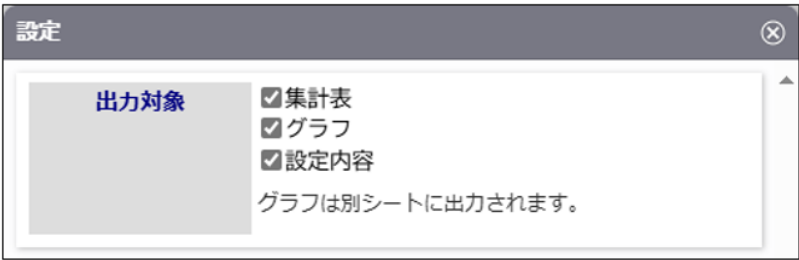
タイトル 顧客ランク、資本金別の売上合計金額 担当者* 営業部/営業1課 相川 弘

分類 営業部

権限制限 今井 吉武 (役員) 営業部 大原 営業課 追加: 自分

すべてクリア



番号	項目	説明
1	保存	集計対象や取得値などを保存します。
	保存してメール	集計対象や取得値などを保存した上で、メール登録画面が表示されます。
	削除	クロス集計を削除します。
	上限設定	表頭・表側に設定できる項目数の上限を設定します。上限を超える分の表示は省略されます。
	書き出し	 表計算ソフトに、集計表、グラフ、設定内容を出力することができます。
2	変更ボタン	検索条件、表頭、表側、取得値の設定を変更するダイアログを開きます。
	検索条件など	検索条件、表頭、表側、取得値の設定を変更するダイアログを開きます。 
	個別削除ボタン	 検索条件、表頭、表側、取得値の設定をクリアします。 ❗ 補足 集計結果の件数によってはボタンが表示されない場合があります。詳細は「快適にご利用いただくための配慮について」を参照してください。
3	幅	自動・・・ブラウザの幅に応じて表頭の幅を自動調整します。 大、中、小・・・表頭の大きさを選択した幅で表示します。
	総計欄	合計・・・列、行、それぞれの数値合計を表示します。 最小・・・列、行、それぞれの最小値を表示します。 最大・・・列、行、それぞれの最大値を表示します。 平均・・・列、行の合計値を、集計値のある列数、行数で割った平均値になります。 平均値は値があるセルで計算されます。値がないセルも計算に含ませる場合は、「平均値の計算に空白セルを含む」にチェックをいれてください。
4	表頭	表頭をクリックするとその列の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 表頭の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。
	表側	表側をクリックするとその行の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 表側の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。

番号	項目	説明
	取得値	取得値をクリックすると該当マスの詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 i 補足 取得値には閲覧制限は適用されていません。そのためリスト表示画面を参照した場合に件数が一致しない場合があります。
5	グラフを追加	グラフを追加します。 i 補足 グラフは最大5個まで作成可能です。 表計算ソフトに出力することが可能です。
	グラフの種類	モザイク図 折れ線グラフ（集合、積み上げ、100%積み上げ） 面グラフ（積み上げ、100%積み上げ） 棒グラフ（集合、積み上げ、100%積み上げ） 以上からグラフ表示を行うことができます。
	値	集計表で設定した値を選択することができます。
	横軸	グラフの横方向の観点を選択することができます。
	縦軸	グラフの縦方向の観点を選択することができます。 また、グラフの表示が集合または積み上げの場合に、グラフの最大値を指定できます。 グラフの尺度をそろえたい場合に指定してください。
6	タイトル	集計表のタイトルを入力してください。 未入力の場合には、集計対象の機能名が自動的に登録されます。
	担当者	集計表の担当者を選択してください。
	分類	分類を選択してください。 システム設定で分類が未登録の場合は表示されません。 分類を階層化している場合、以下のように階層ごとに選択します。 分類 営業活動分析 ▼ 評価 ▼ ▼ 分類の登録は以下を参照してください。 [参照]: 「キーワード登録」
	閲覧制限	集計表の閲覧を制限したい場合に、閲覧可能な社員、部署、役職を選択してください。 [参照]: 「閲覧制限を設定する」

表頭、表側の詳細設定

表頭、表側に選択した項目種別ごとに以下の設定ができます。

選択項目「プルダウン、チェックボックス、ラジオボタン」

設定項目	設定項目
並び順	昇順・・・フォーム／キーワード登録の上から順番に表示されます。 降順・・・フォーム／キーワード登録の下から順番に表示されます。 取得値の昇順・・・取得値の小さい順で表示されます。 取得値の降順・・・取得値の大きい順で表示されます。
表示対象	集計対象から表示するキーワードを指定することができます。
データの有無	集計結果がなくても表頭を表示する場合「表示する」を選択してください。 集計結果がない場合、表頭も表示しない場合「表示しない」を選択してください。

マスタ項目「社員選択,部署選択,顧客選択,パーソン選択,案件選択,納入機器選択,フリーフォーム」

設定項目	説明
グルーピング	※こちらは社員選択の場合に表示される設定です。 グルーピングした場合、表側に設定できるのは1項目のみにになります。 また、並び順は昇順のみにになります。 部署によるグルーピング・・・社員の部署ごとに分けて表示することができます。 合計を表示・・・部署ごとの合計が表示されます。 ※こちらは表の合計です。上限を超えて表に表示されていない値は加算されません。 ※集計値を率にしている場合、合計が100%を超える場合があります。
並び順	昇順・・・該当情報の上から順番に表示されます。（社員であれば社員の並び順） 降順・・・該当情報の下から順番に表示されます。 取得値の昇順・・・取得値の小さい順で表示されます。 取得値の降順・・・取得値の大きい順で表示されます。
表示対象	集計対象から表示するキーワードを指定することができます。
フォーマット	※こちらは社員選択の場合に表示される設定です。 社員名とあわせて部署名・社員コードを表示することができます。

数値項目「数値項目、自動計算項目」

設定項目	説明
区切り幅	自動設定・・・集計結果の最小値と最大値から最適な範囲を自動的に指定します。 指定・・・任意の範囲を選択できます。 範囲・・・[入力値]以上～[入力値]未満 [入力値]より大きい～[入力値]以下 ピッチ・・・表示幅を指定します。 例) 301人未満の企業を従業員数（50人）ごとに区切り指定する場合 範囲に「1」以上～「301」未満、ピッチに「50」を指定 i 補足 集計結果の件数が多い場合は範囲やピッチに入力値が自動的にセットされない場合があります。 詳細は「快適にご利用いただくための配慮について」を参照してください。
並び順	昇順・・・指定範囲の小さい順 降順・・・指定範囲の大きい順 取得値の昇順・・・取得値の小さい順で表示されます。 取得値の降順・・・取得値の大きい順で表示されます。

日付項目

設定項目	説明
区切り幅	自動設定・・・集計結果の最小値と最大値から最適な範囲を自動的に指定します。 指定・・・任意の範囲を選択できます。 範囲・・・[入力値]以上～[入力値]以下 ピッチ・・・日単位、週単位、月単位、年単位から選択します。 例) 2022/1/1から1年間を1ヶ月ごとに区切る場合 範囲に「2022/1/1」以上～「2023/1/1」以下、ピッチに「月単位」を指定する。 i 補足 集計結果の件数が多い場合は範囲やピッチに入力値が自動的にセットされない場合があります。 詳細は「快適にご利用いただくための配慮について」を参照してください。
並び順	昇順・・・指定範囲の小さい順 降順・・・指定範囲の大きい順 取得値の昇順・・・取得値の小さい順で表示されます。 取得値の降順・・・取得値の大きい順で表示されます。

i 補足

- 集計対象「売上情報」「売上見込情報」「顧客の声」で表側に「商品名」を指定した場合、商品分類でグルーピングして集計することができます。

表側

納入機器

自社商品分類

自社商品名

顧客名

案件名

営業担当者

検索条件

表側

取得値

売上金額

売上金額 (合計)

数量 (合計)

表側

表示設定

幅: 自動

総計欄: ☒ 合計 ☐ 最小 ☐ 最大 ☐ 平均 ☐ 平均値の計算に空白セルを含む

グルーピング: ☒ 商品分類によるグルーピング ☐ 合計を表示

並び順: 昇順

表示対象:

データがない場合: ☐ 表示する ☒ 表示しない

部品	~385,000 ~	19,615,000 ~	39,615,000 ~	59,615,000 ~	79,615,000 ~	99,615,000 ~	合計
油脂類	9,000,000						9,000,000
板金塗装	12						12
	240,530,000	64,200,000		71,000,000		1,000,000,000	1,375,730,000
機器	82					20	102
装置本体	54,100,000						54,100,000
薬剤梱包装置	54,100,000						54,100,000
合計	357,730,000	64,200,000		71,000,000		1,000,000,000	2,276,623,000
	94					20	114

- 商談情報、業務情報の担当者を表側で指定した場合、同行商談、同席業務を件数に含めることができます。ただし、表示対象で絞り込みをすると、設定が反映されないケースがあります。具体的には同行者、同席者としてのみ登録されている社員は一覧に表示されなくなることがあります。
- 表頭、表側は最大3つまで設定できます。

取得値の詳細設定

種類	説明
数式	取得値をもとに四則演算が可能です。
小数点以下の桁数 0埋め	小数点第4位まで設定可能です。 小数点以下を0埋めしたい場合にチェックをいれてください。
表示倍率	✕1,000,000,000から÷1,000,000,000が設定可能です。
条件付き書式	取得値の文字色、背景色を変更する場合に設定してください。 例えば、売上金額が0以上、5,000,000未満の場合は赤色 売上金額が10,000,000以上の場合は緑色にする場合は以下になります。 [0] ≤ ~ < [5,000,000] 背景色：赤 [10,000,000] ≤ ~ < [] 背景色：緑 文字色、背景色は「青」「緑」「黄」「赤」から選択できます。 「普通」は白背景、黒字になります。 i 補足 入力した条件には表示倍率は加味していません。 表示倍率を設定している場合は、入力値の桁数にご注意ください。

快適にご利用いただくための配慮について

集計対象の件数が多い場合、集計表の表示に時間がかかる場合があるため以下の配慮をしています。

集計対象が10,000件以上の場合、検索条件や表頭、表側、取得値の個別削除ボタンを使用すると、集計表の表示に時間がかかることがあります。そのため、変更ボタンより設定ダイアログを開き、検索条件や表頭、表側の設定を一括変更してください。また、数値項目と日付項目を表頭と表側に設定する場合、区切り幅とピッチを自動的に取得するのに時間がかかるため、手動で入力してください。

集計対象が100,000件以上の場合、集計表の表示に時間がかかります。そのため、表頭、表側、取得値の変更、集計表の保存、集計表の出力を実施する場合は、まず検索条件を変更して集計件数を減らしてから実施してください。

集計対象件数別の制限は以下の通りです。

集計対象件数	説明
1万件～10万件	表頭・表側の個別削除はできません。表頭・表側のピッチ計算処理はされません。
10万件～30万件	表頭・表側の個別削除はできません。表頭・表側のピッチ計算処理はされません。 表頭・表側が1階層までの選択になります。
30万件以上	表頭・表側・取得値など操作はできません。集計表も表示されません。

AIを活用してクロス集計を作成する

SFA GenAIオプションについて

AIを活用してクロス集計を作成していただくには、SFA GenAIオプションを導入してください。

AI活用時の注意事項

本機能では、Microsoft社が提供する生成AI（Azure OpenAI）を利用しています。
AIがクロス集計の設定を提案しますが、以下の点についてあらかじめご了承ください。

- AIの提案はあくまで補助的なものであり、必ずしも最適・正確であるとは限りません。
- 利用するデータや分析の目的によっては、意図に合わない提案がされることがあります。
- 最終的な判断・設定はユーザーご自身でご確認いただく必要があります。

AIの提案内容を活用しつつ、ご自身の目的に合わせて調整いただくことで、より適切な分析が可能となります。

AIによるクロス集計の作成手順

1. 左メニュー「分析」>「クロス集計」>「新規登録」ボタンをクリック。
2. AI秘書が提案したクロス集計を選択、もしくは作成したい集計表を直接入力します。



システムさん、こんにちは。クロス集計の設定アシスタントです。
どのような集計表を作成したいか、具体的な要件や目的に基づき適切な集計表の形式や内容をご提案します。
ご希望の機能や必要なデータ項目などを入力してください。
例えば以下のように指定することもできます。

未訪問顧客リスト

日報登録件数

業種別顧客分析

 作成したい集計表の内容を入力してください。



3. 選んだ内容に合わせて、集計対象や検索条件が集計画面に自動で反映されます。内容を確認し、問題なければ「閉じる」ボタンをクリックすれば完了です。テキスト入力の場合「この設定を反映せる」ボタンで完了です。

以下の内容をセットしました。

集計対象	顧客情報
検索条件	最新訪問日 = '未入力'
表頭	引合要因
表側	当社担当者
取得値	件数

変更したいところがあればおっしゃってください。

閉じる

変更点を具体的に入力してください。

4. テキスト入力欄に変更点を入力しEnterキー、または「↑」ボタンでAI秘書が設定を変更してくれます。

以下の内容をセットしました。

集計対象	顧客情報
検索条件	最新訪問日 = '未入力'
表頭	引合要因
表側	当社担当者
取得値	件数

変更したいところがあればおっしゃってください。

閉じる

表頭をを顧客ランクに変えてください

5. AI秘書が設定を提案します。問題がなければ「この設定を反映せる」ボタンをクリックしてください。

表頭をを顧客ランクに変えてください

このような設定でいかがでしょうか？

表頭	顧客ランク（変更）
----	-----------

この設定を反映させる

ほかにも変更したいところがあればおっしゃってください。

変更したい内容を入力してください。

6. 条件を変更したい場合は、「変更」ボタンをクリックしてください。クリックすると、条件を細かく設定できるダイアログが表示されます。そこで必要な内容を調整できます。

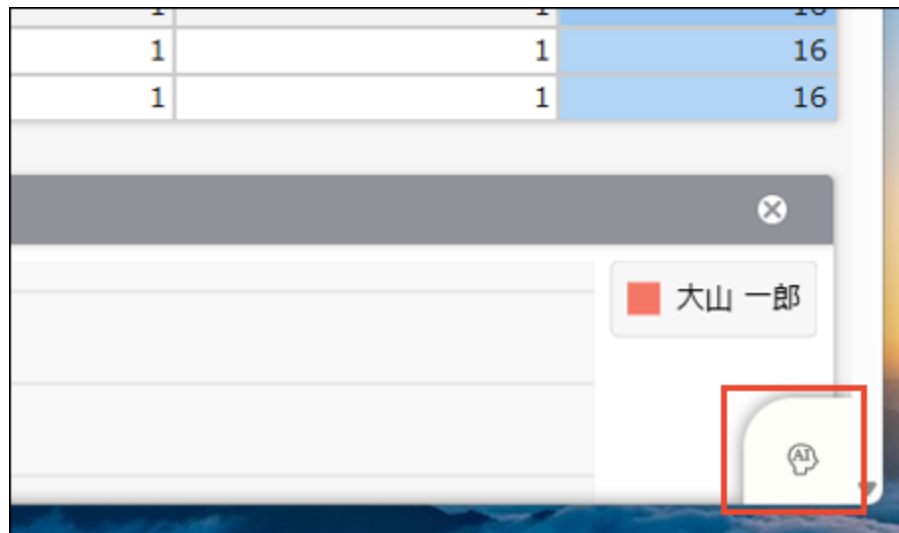
集計対象*	顧客情報	
検索条件	変更	最新訪問日 = '未入力' ✕
表頭 (横軸)	変更	顧客ランク ✕
取得値	変更	件数 ✕
	表側 (縦軸)	変更 当社担当者 ✕
	表示設定	幅: 自動 総計欄: ☒ 合計 ☐ 最小 ☐ 最大 ☐ 平均 ☐ 平均値の計算に

	A	B	C	新規	未入力
本社	5	5	4	1	
大山 一郎	5	5	4	1	
合計	5	5	4	1	

AI活用のためのFAQ

Q AI秘書がいなくなったけど、どこから呼べばいいですか？

A 画面の右下にあるアイコンをクリックしてください。



Q クロス集計の設定を新しく作り直したい。

A AI秘書を呼び出し、「クリアして新しく作り始める」ボタンをクリックしてください。

 この設定を反映させる



システムさん, こんにちは。クロス集計の設定アシスタントです。
クロス集計表のどの部分を変更したいですか?
ご希望の機能や必要なデータ項目などを入力してください。

クリアして新しく作り始める



変更点を具体的に入力してください。



クロス集計を参照する

クロス集計を参照する

1. 左メニューから「分析」>「クロス集計」を選択します。
2. 登録済みの集計表が一覧表示されるので、参照したい集計表を選択します。

1

1

クロス集計 (顧客ランク、資本金別の売上合計金額)

編集

メール通知

コピーして作成

書き出し

作成日: 2025年5月16日(金) 13:00 大山 一郎 更新日: 2025年5月16日(金) 19:51 システム 管理権

集計対象*

売上情報

検索条件

売上日 >= '2022/01/01' かつ <= '2022/12/31'

表頭 (横軸)

顧客ランク

表頭 (縦軸)

資本金

取得値

売上金額 (合計)

表示設定

幅: 小 総計欄: 合計, 最小, 最大, 平均

絞り込み: 部署 部署 社員 社員 検索

	見込客	既存款/A	既存款/B	既存款/C	合計	最小	最大	平均
100,000,000 ~		151,700,000			151,700,000	151,700,000	151,700,000	151,700,000
90,000,000 ~	43,800,000	104,400,000			148,200,000	43,800,000	104,400,000	74,100,000
80,000,000 ~		26,800,000			26,800,000	26,800,000	26,800,000	26,800,000
70,000,000 ~				20,300,000	20,300,000	20,300,000	20,300,000	20,300,000
60,000,000 ~			12,000,000		12,000,000	12,000,000	12,000,000	12,000,000
50,000,000 ~			76,200,000	20,300,000	96,500,000	20,300,000	76,200,000	48,250,000
40,000,000 ~		67,800,000			67,800,000	67,800,000	67,800,000	67,800,000
30,000,000 ~		48,000,000			48,000,000	48,000,000	48,000,000	48,000,000
20,000,000 ~		78,000,000			78,000,000	78,000,000	78,000,000	78,000,000
10,000,000 ~		124,800,000			124,800,000	124,800,000	124,800,000	124,800,000
0 ~	6,000,000		5,200,000		11,200,000	5,200,000	6,000,000	5,600,000
合計	49,800,000	601,500,000	93,400,000	40,600,000	785,300,000			
最小	6,000,000	26,800,000	5,200,000	20,300,000		5,200,000		
最大	43,800,000	151,700,000	76,200,000	20,300,000			151,700,000	
平均	24,900,000	85,928,571.43	31,133,333.33	20,300,000				56,092,857.14

売上金額 (合計) (顧客ランク×資本金)

3

番号	ボタン	説明
1	編集	編集画面を開きます。
	メール通知	社内メール、社外メール、クライアントメールのメール送信画面を開きます。
	コピーして作成	登録済みの条件、表頭、表側、取得値、タイトルなどをコピーして新しく集計表を作成できます。
	書き出し	表計算ソフトに、集計表、グラフ、設定内容を出力することができます。
2	絞り込み	集計対象の担当者の絞り込みができます。 i 補足 検索条件や表示対象で社員や部署を指定すると、その指定した範囲内で絞り込みができます。
3	表頭	表頭をクリックするとその列の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 表頭の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。
	表側	表側をクリックするとその行の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 表側の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。
	取得値	取得値をクリックすると該当マスの詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 i 補足 取得値には閲覧制限は適用されていません。 そのためリスト表示画面を参照した場合に件数が一致しない場合があります。

クロス集計を検索する

1. 左メニューから「分析」>「クロス集計」を選択します。

タイトル:

☐ 案件情報
☐ 売上見込情報
☐ 売上情報
☐ 顧客情報
☐ パーソン情報
☐ 商談情報

☐ 業務情報
☐ 顧客の声
☐ 対応履歴
☐ DMV
☐ コメント
☐ 納入機器
☐ イベント
☐ 引合情報

☐ アプローチ情報
☐ アンケート

分類:

営業活動分析

担当者:

部署

社員

☆

検索

新規登録

一括操作

1 - 4 / 4

<< 最初へ

< 前へ

次へ >

案件数 20

件

☒ タイトル	集計対象 分類	担当者 更新日
☐ 顧客ランク、資本金別の売上合計金額	売上情報 営業活動分析	営業部/営業1課 相川 弘 2025/03/24
☐ 社員別案件創出状況	案件情報	営業部/営業1課 相川 弘 2025/02/09
☐ 分類別案件創出状況	案件情報	営業部/営業1課 相川 弘 2025/02/09
☐ 地域別顧客分布	顧客情報	営業部/営業1課 相川 弘 2025/01/31

一括操作

1 - 4 / 4

<< 最初へ

< 前へ

次へ >

1

2

3

58

番号	項目	説明
1	タイトル	タイトルを部分一致検索します。スペース区切りAND検索が可能です。
	集計対象	集計対象で絞り込むことができます。
	分類	分類で絞り込むことができます。分類が階層化されている場合、プルダウンになります。プルダウンで選択した階層配下が検索対象になります。システム設定で分類が登録されている場合に利用できます。
	担当者	集計表の担当者部署、社員で絞り込むことができます。
	★	検索条件をブックマークすることができます。 [参照]:「 検索ブックマーク 」
2	一括操作	「チェックした情報」もしくは「検索結果すべて」で一括削除が可能です。 [参照]:「 チェックした情報 」「 検索結果すべて 」
3	ヘッダー	タイトル、集計対象、分類、担当者、更新日で並べ替えができます。
	ボタン	一覧表示されている集計表を一括チェックします。 一括削除する場合に利用します。
	タイトル	選択した集計を参照することができます。

スキマ分析について

スキマ分析とは、顧客ごとにターゲット商品（販売を注力したい商品など）の販売実績および未販売を可視化し、提案商品（スキマ）を分析する機能です。スキマ分析画面では、販売実績をもとに提案を顧客ごとにオススメする商品が自動でPICK UPされるため、顧客にどの商品を提案するか見つけやすい機能もあります。分析対象は表計算ソフトへの出力に対応しており、会議資料などにご活用いただけます。

補足

- 対応ブラウザについて
Safariをご利用の場合は、iOS16以降に対応しております。

スキマ分析を作成する

スキマ分析の作成手順

以下の説明は、自分が担当する顧客別に特定商品（例：可視化経営システム）を対象として、スキマ分析する手順を説明します。

1. 左メニューから「分析」>「スキマ分析」を選択します。
2. 「新規登録」ボタンをクリックします。
3. ターゲット商品を絞り込むため「ターゲット商品」に特定商品を選択します。「追加」ボタンをクリックし、選択します。今回は、「いずれかを含む(OR)」を選択します。選択したターゲット商品のいずれかの販売実績がない（スキマ商品）の顧客情報を絞り込みます。

スキマ分析 (新規登録)

保存 保存してメール キャンセル 書き出し

ターゲット商品 追加

検索条件 追加

分析

チェックした 1 - 100 / 170

赤木電機 (既) 赤木電機 横 赤木電機 横 明石テクノ工 秋山システム 秋山電機 (既) 秋吉工業 (既) 秋田工業 (既)

ターゲット商品

	☐ スキマ商品	☒ オススメ商品	☒ 販売実績あり
Sales Force Assistantシリーズ	☐	☐	☐
NI Collabo 360 [NI Collabo/SNI-900008/ni-90008]	☐	☐	☐
Sales Quote Assistant [SQA/SNI-900018/ni-90018]	☐	☐	☐
nyoiboxセット	☐	☐	☐
MapScorer [MSC/SNI-900023/ni-90023]	☐	☐	☐
コンサルティング教材 (DVD) [SNI-900004/ni-90004]	☐	☐	☐
ユーザーサポート [SNI-900005/ni-90005]	☐	☐	☐
個別コンサルティング [SNI-900002/ni-90002]	☐	☐	☐
団体コンサルティング [SNI-900003/ni-90003]	☐	☐	☐

すべてクリア

いずれかを含む(OR)

閉じる

4. 検索条件の「追加」ボタンをクリックし、顧客情報の絞り込みを行います。ここでは、当社担当者に「自分」を指定したら、ダイアログを閉じます。

検索条件

顧客情報

顧客ランク 当社担当者 サブ担当者 ルート

当社担当者:

部署 自分

☐ サブ担当者を含む

5. 「分析」ボタンをクリックします。
⇒ ターゲット商品に該当する顧客が分析表に表示されます。

スキマ分析（新規登録）

保存 ▼ 保存してメール ▼

キャンセル
書き出し

ターゲット商品 変更 ☐ Sales Force Assistantシリーズ ☒ NI Collabo 360 [NI Collabo/SNI-900008/ni-90008] ☒
☐ Sales Quote Assistant [SQA/SNI-900018/ni-90018] ☒ nyoiboxセット ☒
☐ MapScorer [MSC/SNI-900023/ni-90023] ☒

検索条件 変更 当社担当者 = '自分' ☒

分析 表示幅 中 ▼

☒ チェックした情報 ▼ ☐ 検索結果すべて ▼ ✔ : 販売実績あり ☆ : 販売実績なし（オススメ商品） 空欄 : 販売実績なし（スキマ商品）

1 - 41 / 41 << 最初へ < 前へ 次へ > 一覧件数 100 ▼ 件

	Sales Force	NI Collabo	Sales Quot	nyoiboxセ	MapScorer	コンサルテ	ユーザーサ	個別コンサ	団体コンサ
☐ 赤木電機 横浜支店（既存客/A）	✔	✔	✔	✔			✔		

6. タイトル、分類（※）、必要に応じて閲覧制限を設定し、「保存」ボタンをクリックします。※分類はシステム設定でキーワード登録されている場合に利用できます。

タイトル 可視化経営システム スキマ商品の分析 担当者* 営業部/営業1課 相川 弘 ▼

分類 system ▼ ▼ ▼

閲覧制限

相川 弘（営業部/営業1課）
 営業部/営業1課
 本社[G]

追加：自分

すべてクリア

保存 ▼ 保存してメール ▼

以上で、スキマ分析の作成は完了です。

スキマ分析の編集画面

スキマ分析 (可視化経営システム スキマ商品の分析)

キャンセル

保存 ▼ 保存してメール ▼ 削除

書き出し

ターゲット商品 変更 ☐ Sales Force Assistantシリーズ ☒ NI Collabo 360 [NI Collabo/SNI-900008/ni-90008] ☒ Sales Quote Assistant [SQA/SNI-900018/ni-90018] ☒ nyoiboxセット ☒ MapScorer [MSC/SNI-900023/ni-90023] ☒

検索条件 変更 当社担当者 = '自分' ☒

分析 表示欄 中 ▼

☒ チェックした情報 ▼ ☐ 検索結果すべて ▼ ☒ : 販売実績あり ☆ : 販売実績なし (オススメ商品) 空欄 : 販売実績なし (スキマ商品)

1 - 10 / 41 << 最初へ < 前へ 1 2 3 4 5 次へ > 一覧件数 10 件

	Sales Force	NI Collabo	Sales Quot	nyoiboxセ	MapScorer	コンサルテ	ユーザーサ	個別コンサ	団体コンサ
☐ 赤木電機 横浜支店 (既存客/A)	☒	☒	☒	☒			☒		
☐ 明石テクノ工業 (見込客)	☒	☒	☒	☒			☒	☒	
☐ 秋山電機 (既存客/A)	☒						☒		
☐ 秋吉工業 (既存客/A)							☒		
☐ 上野工業 (既存客/B)	☒	☒		☆	☒		☒		
☐ エアワールド (既存客/B)	☆	☒		☒	☒		☒		
☐ NYKデータ (既存客/B)	☒	☒	☒	☒			☒		
☐ NYデータ (既存客/B)		☒	☒	☒		☒	☒	☒	
☐ 遠藤機械 (既存客/B)	☒	☒	☒	☒			☒		☒
☐ 遠藤電子産業 (既存客/B)	☒	☒					☒		

1 - 10 / 41 << 最初へ < 前へ 1 2 3 4 5 次へ >

☒ チェックした情報 ▼ ☐ 検索結果すべて ▼

タイトル 可視化経営システム スキマ商品の分析 担当者* 営業部/営業1課 相川 弘

分類 system ▼ ▼ ▼

閲覧制限

相川 弘 (営業部/営業1課)

営業部/営業1課

本社[G]

追加: 自分

すべてクリア

1

2

3

4

5

番号	項目・ボタン	説明
1	保存	ターゲット商品や検索条件などを保存します。
	保存してメール	ターゲット商品や検索条件などを保存した上で、メール登録画面が表示されます。
	削除	スキマ分析を削除します。
	書き出し	表計算ソフトに、分析表、設定内容を出力することができます。
2	ターゲット商品	ターゲット商品を検索条件にし、スキマ商品、オススメ商品、販売実績ありで絞り込みます。
	検索条件	分析表に表示する顧客情報を絞り込みます。
	分析	指定したターゲット商品および検索条件で分析を実行します。
	表示幅	分析表の商品の表示幅（大・中・小）を切り替えることができます。
3	チェックした情報	チェックを入れた顧客情報に対して様々な操作を行うことができます。 参考：「 チェックした情報 」
	検索結果すべて	検索結果すべての顧客情報に対して様々な操作を行うことができます。 参考：「 検索結果すべて 」
4	顧客情報	顧客情報をクリックすると、参照画面が開きます。
	ターゲット商品	商品名をクリックすると、分析対象の詳細や内訳を確認できるツールチップが表示されます。「この商品をスキマ商品にセット」または「この商品をオススメ商品にセット」をクリックすると、ターゲット商品にセットし、検索結果が分析表に表示されます。  ※「編集：ターゲット商品設定」や「編集：グループ設定」は、分析設定の更新権限がある場合に表示されます。
	 ターゲット商品設定	※ボタンは、分析設定の更新権限がある場合に表示されます。 スキマ分析画面から分析設定のターゲット商品を変更することができます。 設定を保存するとスキマ分析対象のシステム設定値が更新され、スキマ分析の予備集計処理が実行されます。 そのため組織全体に影響が及びます。 予備集計処理には時間がかかることがあります。 また、保存済みのターゲット商品の検索条件にも影響が及びます。 設定の詳細は、システム設定マニュアル「スキマ分析」をご参照ください。

番号	項目・ボタン	説明
5	タイトル	スキマ分析のタイトルを入力してください。未入力の場合には、『スキマ分析』が自動的に登録されます。
	担当者	スキマ分析の担当者を選択してください。
	分類	分類を選択してください。 システム設定で分類が未登録の場合は表示されません。 分類を階層化している場合、以下のように階層ごとに選択します。 分類 consul ▼ U1 ▼ 001 ▼ 分類の登録は以下を参照してください。 [参照]:「キーワード登録」
	閲覧制限	分析表の閲覧を制限したい場合に、閲覧可能な社員、部署、役職を選択してください。[参照]:「 閲覧制限を設定する 」

スキマ分析を参照する

スキマ分析を参照する

1. 左メニューから「分析」>「スキマ分析」を選択します。
2. 登録済みの分析表が一覧表示されるので、参照したい分析表を選択します。

スキマ分析（可視化経営システム スキマ商品の分析）

編集 | メール通知 | ▼

コピーして作成 | 書き出し

作成日：2025年3月24日(月) 17:16 相川 弘

ターゲット商品

☐ Sales Force Assistantシリーズ ☐ NI Collabo 360 [NI Collabo/SNI-900008/ni-90008]

☐ Sales Quote Assistant [SQA/SNI-900018/ni-90018] ☐ nyoiboxセット ☐ MapScorer [MSC/SNI-900023/ni-90023]

検索条件

当社担当者 = '自分'

☒ チェックした情報 ☐ 検索結果すべて

☒ : 販売実績あり ☆ : 販売実績なし（オススメ商品） 空欄 : 販売実績なし（スキマ商品）

1 - 10 / 41 < 最初へ < 前へ 1 2 3 4 5 次へ >

一覧件数 10 件

	Sales Force	NI Collabo	Sales Quot	nyoiboxセ	MapScorer	コンサルテ	ユーザーサ	個別コンサ	団体コンサ
☐ 赤木電機 横浜支店（既存客/A）	✓	✓	✓	✓			✓		
☐ 明石テクノ工業（既存客/A）	✓	✓	✓	✓			✓	✓	
☐ 秋山電機（既存客/A）	✓						✓		
☐ 秋吉工業（既存客/A）							✓		
☐ 上野工業（既存客/B）	✓	✓		☆	✓		✓		
☐ エアワールド（既存客/B）	☆	✓		✓	✓		✓		

ボタン	説明
編集	編集画面を開きます。
メール通知	社内メール、社外メール、クライアントメールのメール送信画面を開きます。
コピーして作成	登録済みのターゲット商品、検索条件、タイトルなどをコピーして新しく分析表を作成できます。
書き出し	表計算ソフトに、分析表、設定内容を出力することができます。

スキマ分析をリスト表示する

顧客ごとのスキマ分析の内容をリスト表示することができます。また、テキスト出力することもできます。方法は以下の通りです。

- 顧客情報のリスト表示画面で、初期提供されている表示設定「スキマ分析」を選択してください。

顧客情報

検索条件

当社担当者: 部署 [] 社員 [] ☐ サブ担当者を含む

キーワード: []

検索

一括操作 1 - 20 / 170 <最初へ <前へ 1 2 3 4 5 6 7 8 9 次へ> 一覧件数 20 件 ソート スキマ分析

顧客名	顧客ランク	Sales F...	NI Coll...	Sales Q...	nyoibox...	MapSc...	コンサ...	ユーザ...	個別コン...	団体コン...	当社担当者
☐ 株式会社赤木電機	既存客/A	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	相川 弘
☐ 株式会社赤木電機 福岡工場	既存客/A	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	相川 弘
☐ 株式会社赤木電機 横浜支店	既存客/A	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	相川 弘

- 上記に表示されていない項目を追加で表示したい場合は、表示設定で任意の項目を追加したテンプレートを作成してください。

顧客情報

テンプレート 顧客表示@全社員共有

名称 顧客表示@全社員共有

対象 ☒ 全社員共通のテンプレートにする ☐ 部署共通のテンプレートにする 営業部/営業1課

並び順

項目

- ☐ 顧客情報ID
- ☐ 顧客名
- ☐ スキマ分析
- ☐ 顧客ランク
- ☐ 顧客コード
- ☐ 企業業種
- ☐ 当社担当者
- ☐ 郵便番号
- ☐ 住所
- ☐ ビル名等

すべてクリア

スキマ分析を関連情報で確認する

顧客情報の参照画面からスキマ分析結果を確認できます。

作成日: 2015年5月8日(金) 0:45 システム 管理者 更新日: 2025年3月24日(月) 11:22 相川 弘

顧客プロフィール

顧客名*	上野工業株式会社
顧客名かな*	うえのこうぎょう
上位会社	
顧客ランク	既存客/B
法人番号	
月基準訪問回数	1回
最新訪問日	2025年3月24日(月) 09:00
次回予定日	2025年4月1日(火) 00:00
当社担当者*	営業部/営業1課 相川 弘
サブ担当者	

顧客コード	
訪問周期	60日
最新訪問者	相川 弘 (営業部/営業1課)

スキマ分析

品名	販売実績	オススメ商品
Sales Force Assistantシリーズ	✓	
NI Collabo 360 [NI Collabo/...	✓	
Sales Quote Assistant [SQA...		
nyoiboxセット		☆
MapScorer [MSC/SNT-annn...	✓	
コンサルティング数		オススメ商品
ユーザーサポート [...		似たような販売実績の顧客によく販売されて...
個別コンサルティング		
団体コンサルティング [ST-9...		

詳細を表示

スキマ分析

	Sales Force As	NI Collabo 360	Sales Quote A	nyoiboxセット	MapScorer [M	コンサルティング数	ユーザーサポー	個別コンサルデ	団体コンサルデ
上野工業 (既存客/B)	✓	✓		☆	✓		✓		
日野電機屋業 (見込客/ダム)	✓	✓		✓	✓		✓		
安田電屋 (見込客)	✓	✓	✓	✓	✓		✓		
木野木電機屋業 (見込客)	✓	✓		✓	✓	✓	✓		
三島建設 (見込客)	✓	✓		✓	✓	✓	✓		
藤井電屋 (見込客)	✓	✓		✓	✓		✓		
新田メディカルセンター (見込客)	✓	✓		✓	✓		✓		
横田屋業 (既存客/C)	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	
二田病院 (既存客/C)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
富田屋業 (既存客/C)	✓	✓		✓	✓		✓		
大谷電機機械 (既存客/B)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		

閉じる

※なぜオススメされているのか確認したい場合は、アイコンまたは「詳細を表示」をクリックしてください。先頭には開いている顧客名が表示され、下には似たような販売実績がある顧客名が表示されます。

i 補足

- 関連情報の表示・非表示は、以下のシステム設定画面で設定されています。
システム設定>Sales Force Assistantシリーズ>フォーム/関連情報の表示設定
設定については、システム管理者にご確認ください。

スキマ分析を検索する

1. 左メニューから「分析」>「スキマ分析」を選択します。
2. 検索条件を入力し、「検索」ボタンをクリックします。
⇒検索結果が一覧に表示されます。

タイトル:

分類: ▼ ▼ ▼

担当者: 部署 ▼ 社員 ▼

☆ 検索 新規登録

一括操作 ▼
1 - 3 / 3
◀ 最初へ
< 前へ
次へ >

一覧件数 | 20 | 件

	タイトル	分類	担当者	更新日
☐	オススメ商品の分析		営業部/営業1課 相川 弘	2025/03/24
☐	可視化経営システム スキマ商品の分析	system	営業部/営業1課 相川 弘	2025/03/24
☐	全社スキマ分析		営業部/営業1課 相川 弘	2025/02/06

1

2

3

番号	項目	説明
1	タイトル	タイトルを部分一致検索します。スペース区切りAND検索が可能です。
	分類	分類で絞り込むことができます。 分類が階層化されている場合、プルダウンになります。 プルダウンで選択した階層配下が検索対象になります。 システム設定で分類が登録されている場合に利用できます。
	担当者	分析表の担当者部署、社員で絞り込むことができます。
	☆	検索条件をブックマークすることができます。 [参照]:「 検索ブックマーク 」
2	一括操作	「チェックした情報」もしくは「検索結果すべて」で一括削除が可能です。 [参照]:「 チェックした情報 」「 検索結果すべて 」
3	ヘッダー	タイトル、分類、担当者、更新日で並べ替えができます。
	ボタン	一覧表示されている集計表を一括チェックします。 一括削除する場合に利用します。
	タイトル	選択した分析表を参照することができます。