システム設定マニュアル
MapScorer

目次

はじめに

設定概要 3
製品ご利用にあたっての注意事項 7

共通

締め時間を設定 9
定期実行の集計内容を設定 10
名称マスターを変更 11
視点マスターを変更 12

モニター

指標分類 13
ハッピーメッセージ 14

スコアカード・データシート

スコアカード 17
データシート 69
因子一覧 80
指標設定 113

コックピット

基準月度の初期表示 116
コックピット 117
コックピットパーツ 140

定期処理

定期スナップショット 152
定期出力 154

設定概要

▶ 設定一覧

システム設定「MapScorer」より設定する項目は、以下の通りです。

メニュー		説明
共通	締め時間	会社標準の締め時間の設定を行います。 ⇒「締め時間を設定する」
	定期実行集計	定期実行での集計の設定を行います。 ⇒「定期実行の集計内容を設定する」
	名称マスター	アプリケーション全体で使用する名称の設定をします。 ⇒「名称マスターを変更する」
	視点マスター	スコアカードで使用する視点の設定をします。 ⇒「視点マスターを変更する」
モニター	指標分類	指標で使用する分類を設定します。 ⇒「指標分類」
	ハッピーメッセージ	ハッピーメッセージを設定します。 ⇒「ハッピーメッセージ」
スコアカード・データシート	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。 ⇒「指標設定」
コックピット	基準月度の初期表示	コックピットの基準月度の初期表示を設定します。 ⇒「基準月度の初期表示」
	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」
定期処理	定期スナップショット	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。 ⇒「定期スナップショット」
	定期出力	月次定期実行タスクにより取得されたデータを確認します。 ⇒「定期出力」

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 モニター設定

	説明
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。 ⇒「指標設定」
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」

▶ 定期実行設定と定期取得について

MapScorerでは、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「定期処理」メニューの設定を行ってください。

設定内容は次の通りです。

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[基本設定・セキュリティ・運用管理]を参照してください。

MapScorer – 定期処理

定期処理	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。 ⇒「定期スナップショット」「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。 ⇒「月末時点のデータを出力する」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。

製品ご利用にあたっての注意事項

▶ MapScorer設定の注意事項

- 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ください。
- 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の参照ができませんが、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ください。
  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ください。
- Sales Force Assistantシリーズにおいて予算情報を作成後に年度設定を変更する場合、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ください。
- 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要す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設定を行ってください。

▶ API連携利用上の注意事項

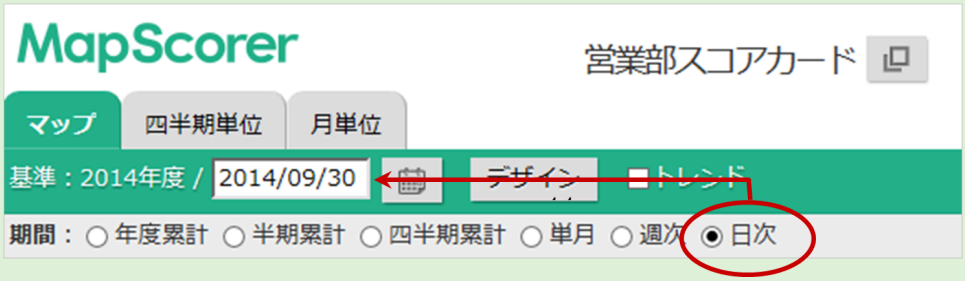
- HTTPSで暗号化して接続する場合、自己署名のSSLサーバー証明書には対応していません（NIVMSクラウドは有効なSSLサーバー証明書あり）。
  オンプレミスのご契約で有効なSSLサーバー証明書を用意できない場合は同じネットワーク内にあればHTTP通信で代替ください。
  インターネットを介した通信であれば有効なSSLサーバー証明書を準備していただく必要があります。
- 取り込むファイルのファイルサイズの上限は100MBです。
- 非常にたくさんのデータを取り込むことはできません（最大10万件）。
- 売上のデータなどは明細単位ではなく、ある程度サマリーしたものを取り込んでください。

締め時間を設定

会社標準の締め時間の設定を行います。

Hint

- **締め時間設定について**
  日次のマップを表示する際、最初に表示する日付の切替時間を設定します。



- 締め時間：21：00に設定すると
  （例）2014/09/30 20：59 ⇒ ⇒ 2014/09/30 21：00
  21：00：59までは前日で、21：01：00から当日に変わります。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「締め時間」を選択します。
   ⇒「締め時間」画面が表示されます。
2. 選択プルダウンより締め時間を選択します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

補足

- 初期値は、21：00になっています。

定期実行の集計内容を設定

MapScorerのデータを定期実行で集計するさいの内容を設定します。

Hint

- **定期実行の計算対象日は「前日」と「営業日」どちらを設定するか迷ったとき**
  時点データを「有効」に設定し、前月のデータを翌月にまとめて入力している場合、定期実行の計算対象日を”営業日の何日前” に設定することで、前月分として集計できます。
  たとえば、休日は日曜日で、定期実行の計算対象日を「営業日1日前」に設定した場合、10月分のデータを11月の1営業日目（11/2（月））に入力したとき、11/2（月）の1営業日前である10/31（土）時点でのデータを集計し、10月分として集計することができます。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「定期実行集計」を選択します。
   ⇒「定期実行集計」画面が表示されます。
2. 定期実行の計算対象日を設定します。
   計算対象を前日または営業日の何日前にするか選択します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

名称マスターを変更

MapScorer内で使用されている名称を自社用に変更します。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「名称マスター」を選択します。
   ⇒「名称マスター」画面が表示されます。
2. 名称マスターを変更する場合、テキストボックス内を変更します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

> **補足**
>
> - 「初期化」ボタンで名称を初期値に戻せます。
> - 最大32文字まで名称に設定できます。
> - 言語切り替えプルダウンで言語を切り替えられます。

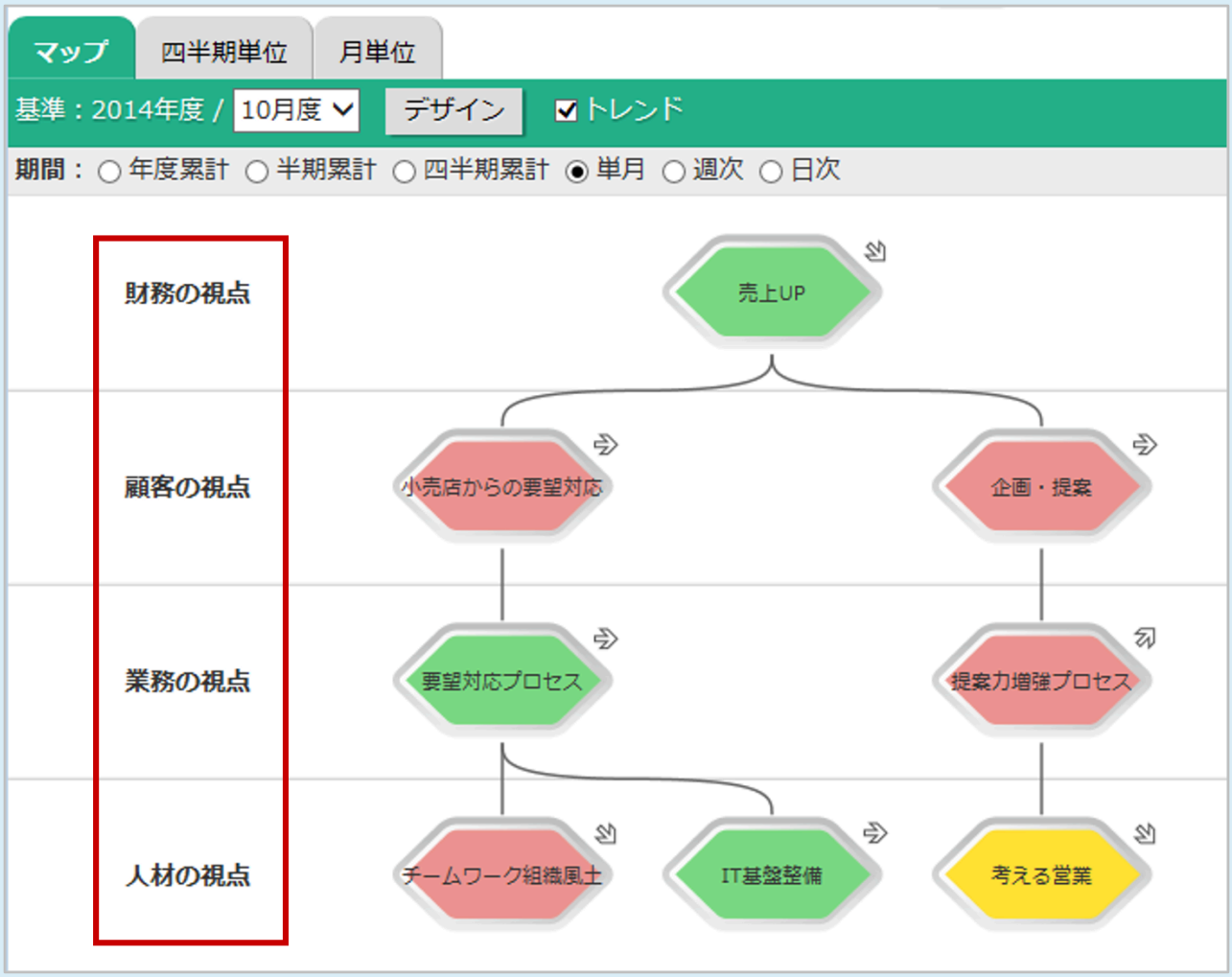
視点マスターを変更

MapScorerのスコアカードで利用する視点名称を変更します。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「視点マスター」を選択します。
   ⇒「視点マスター」画面が表示されます。
2. 視点マスター（短縮名）を変更する場合、テキストボックス内を変更します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

補足

- 短縮名は、スコアカード一覧（四半期単位/月単位）で利用されます。



- 視点（カテゴリー）と短縮名は 64文字まで設定できます。
  短縮名は表で使用されるため、4文字以下に設定することを推奨します。

指標分類

指標で使用する分類を設定します。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「指標分類」を選択します。
   ⇒「指標分類」画面が表示されます。
2. テキストボックスに新規登録するキーワードを入力し、「追加」ボタンをクリックします。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

補足

- 指標分類は、スコアカード設定や、コックピット設定で、指標やコックピットパーツを探しやすくするための機能です。
  （視点とは連動しません。ユーザー操作画面には登場しないシステム設定向けの機能です。）
- 「並び替え」ボタンをクリックしてキーワードを並び替えられます。
- キーワードを削除する場合は、「削除」ボタンをクリックします。
- キーワードは使用する言語ごとに作成できます。

ハッピーメッセージ

ハッピーメッセージは、受注情報などのポジティブ情報を、システム設定であらかじめ設定した基準に合致した場合に配信する機能です。
Sales Force Assistantシリーズで、案件情報が受注した場合や目標達成をした際に自動通知される設定もできます。

ハッピーメッセージは目標達成ハッピーメッセージと、メッセージ配信の二つの機能で構成されています。

【目標達成ハッピーメッセージ】



【メッセージ配信】



1. システム設定の「MapScorer」タブより「ハッピーメッセージ」を選択します。
   ⇒「ハッピーメッセージ」画面が表示されます。
2. 必要な項目を設定します。
3. 「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
メッセージ配信機能	在庫数やキャンペーン進捗状況など、通知したいメッセージを書き込むと画面を開いた時に画面表示されます。 「使用する」「使用しない」を選択します。 
受注達成メッセージ	新規受注や目標達成時に「おめでとうございます。」などのメッセージを自動配信します。 「使用する」「使用しない」を選択します。
対象案件分類	受注達成メッセージの対象にする案件分類を選択します。 ※未選択の場合は受注扱いのすべての情報が対象となります。
対象受注確度	対象となる受注確度を選択します。 ※未選択の場合は受注扱いのすべての情報が対象となります。
目標達成メッセージ	目標達成時にメッセージを「使用する」「使用しない」を選択します。 ※目標達成をハッピーメッセージの対象とするか選択できます。

Hint

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

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。

▶ スコアカードの設定ステップ

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。

Step1.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」

Step2.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」

Step3.基準値を登録する

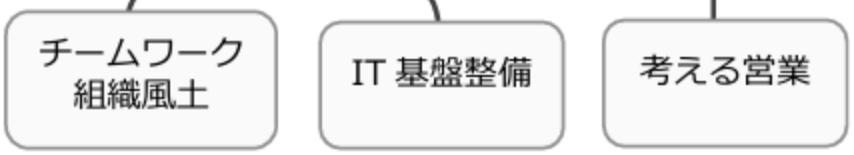
設定したスコアカードのKGI・KPIの基準値の種類と値を登録します。
⇒「基準値を登録する」

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 営業部門の戦略マップとスコアカード

戦略マップ

視点	戦略マップ
財務の視点	
顧客の視点	
業務プロセスの視点	
人材と変革の視点	

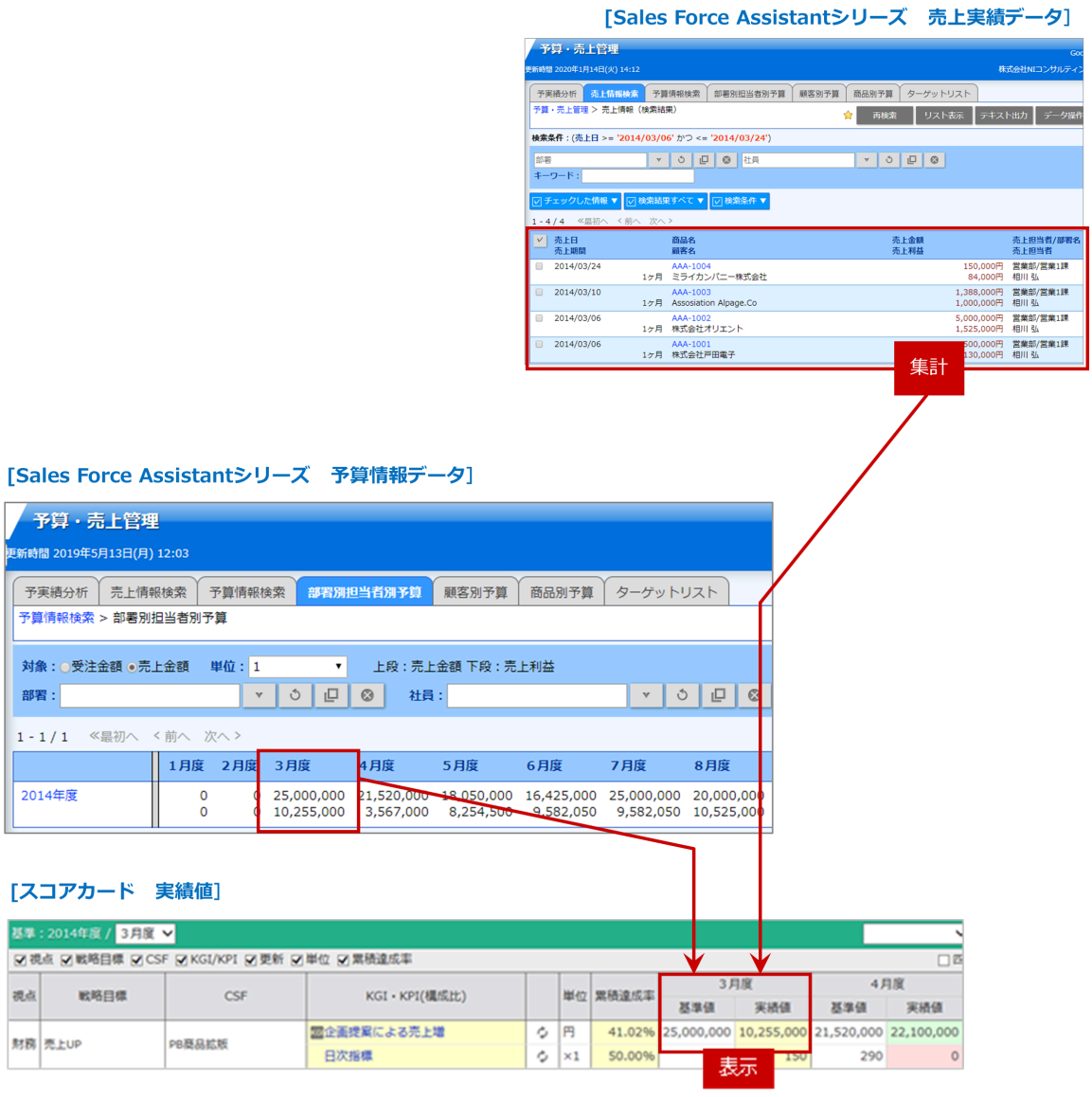
スコアカード

		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	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	メーカー提案書入手数	月5件以上

▶ 基準値と実績値について

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

- **手動入力**
  KGI・KPI指標の基準値および実績値は画面直接入力または、CSVファイルによる一括読み込みによって登録できます。
  ※基準値の入力はシステム設定画面およびモニタ設定画面から行います。
  　詳細な設定については自社のシステム管理者様へご確認ください。
  ※実績値入力の詳細は、「実績値を登録する」を参照してください。
- **自動取得**
  Sales Force Assistantシリーズ製品で登録されたデータを取得して、KGI・KPI指標の基準値および実績値を表示することができます。利用するデータと計算定義を設定すると、自動的に計算してKGI・KPIの基準値、実績値データとして表示されます。



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。

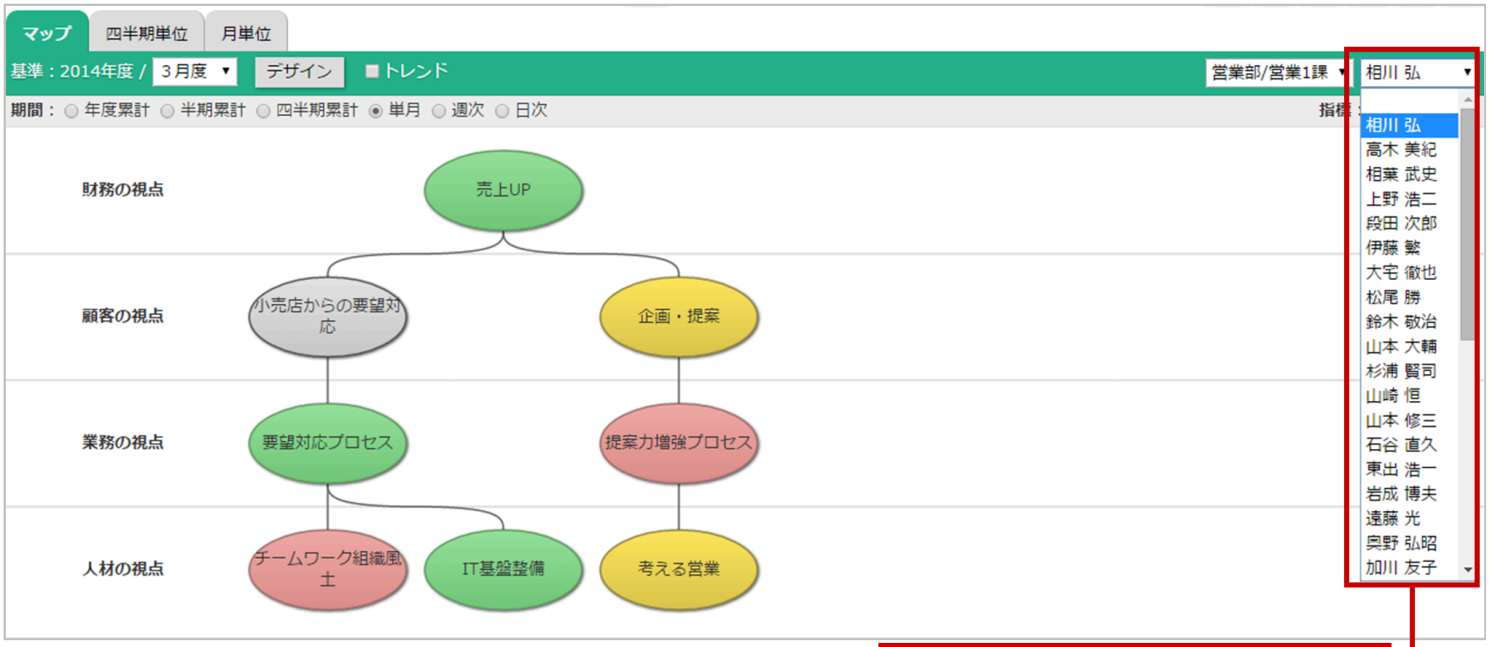


対象部署	営業部
対象社員	-

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。



[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、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。

スコアカードの対象部署・ 社員について

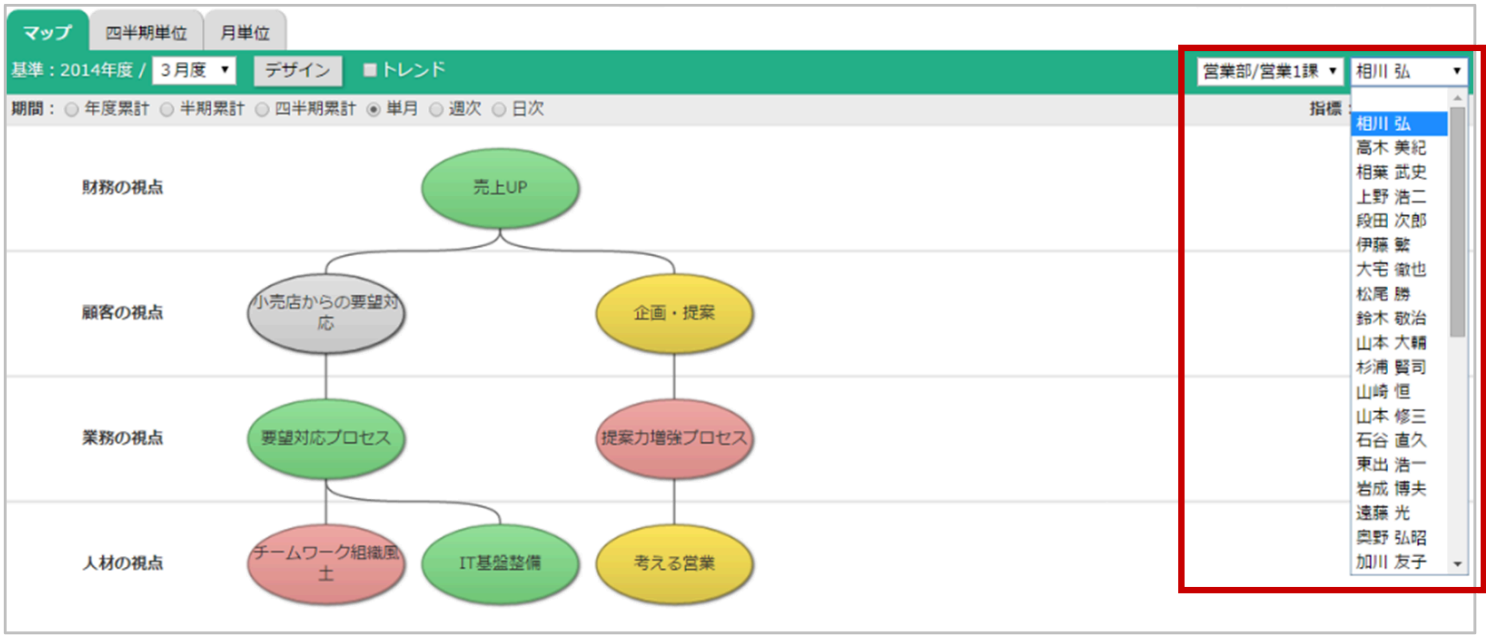
1つのスコアカードに対して対象の部署・社員を設定します。
ここで設定した部署・社員は、以下のように反映されます。指定しない場合は、**全社員**が取得対象となります。

- **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。**

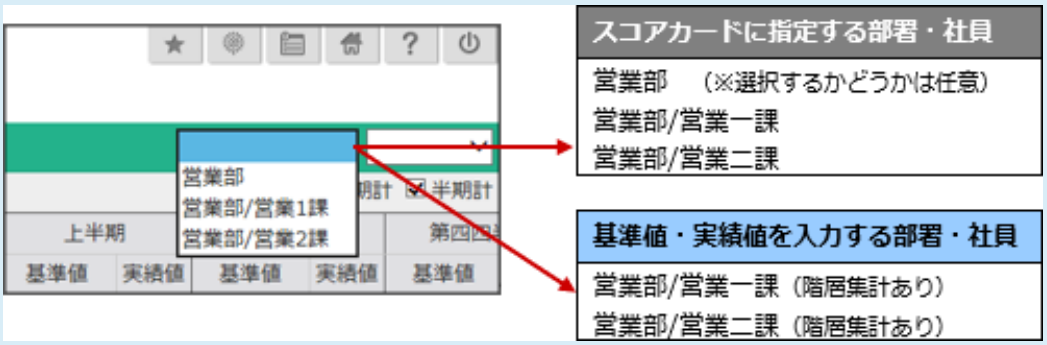
例えば営業部のスコアカードを作成した場合、スコアカードからその部署に所属する社員2名のスコアカードを絞り込んで表示させたい場合には、それぞれ社員を指定する必要があります。
また、各指標の基準値・実績値に部署階層別の登録や設定がされている場合でも、表示させたいスコアカードの対象部署・社員を指定しなければ、スコアカード一覧から絞込みができませんのでご注意ください。



補足

- 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**する場合おいて子階層へのドリルダウン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】



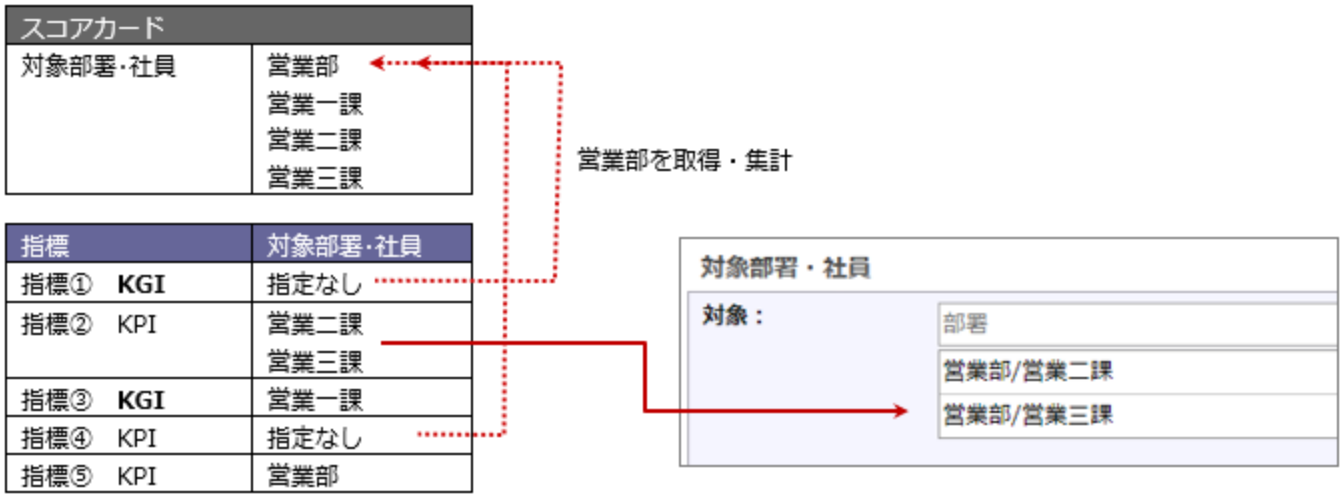
※上図の場合、対象が未選択の場合は「営業部」データが表示されますので、スコアカードの部署・社員に「営業部」を指定するかどうかは自社の運用にあわせて決定してください。

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・集計を行いますが、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。



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。

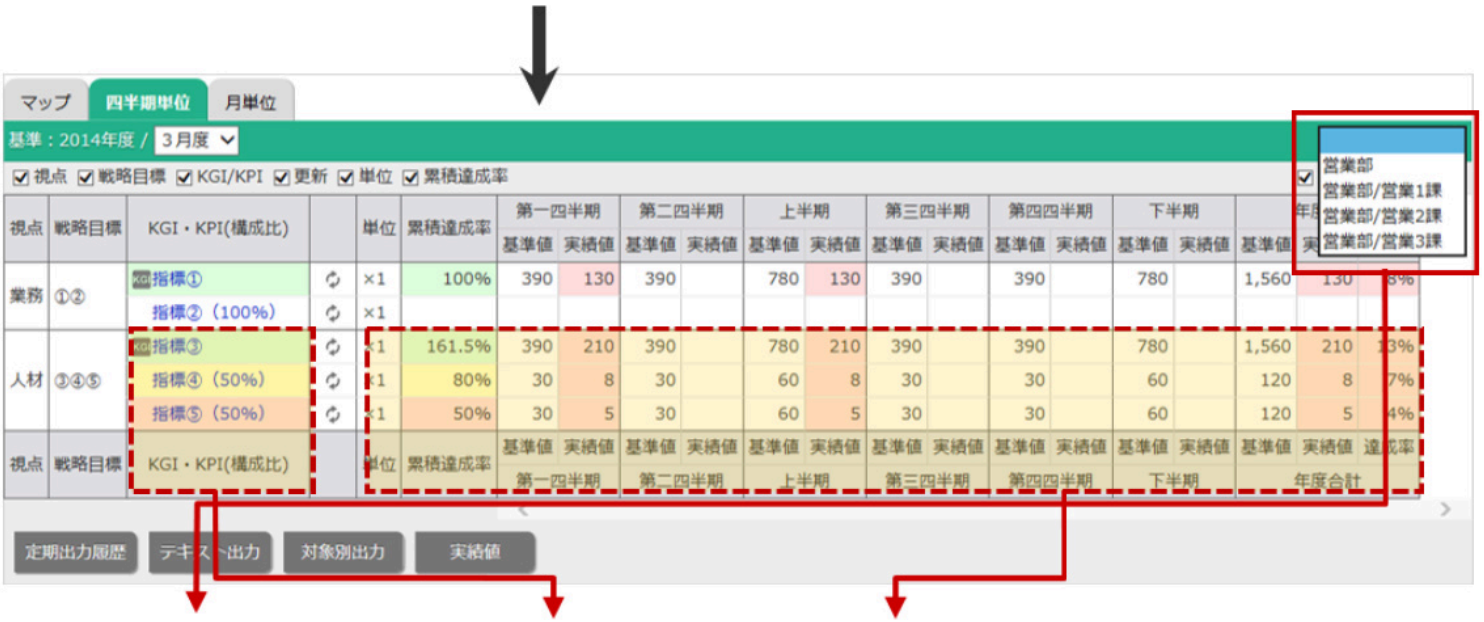


視点	戦略目標	KGI・KPI(構成比)		単位	累積達成率	第一四半期		第二四半期		上半期		第三四半期		第四四半期		下半期		年度合計		
						基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	達成率
業務	①②	KGI 指標①		×1	100%	390	130	390		780	130	390		390		780		1,560	130	8%
		指標②（100%）		×1																
人材	③④⑤	KGI 指標③		×1	161.5%	390	210	390		780	210	390		390		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	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
						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



1 選択した部署・社員 なし

取得データ	取得データ（基準値/実績値）
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 選択した部署・社員 営業部

取得データ	取得データ（基準値/実績値）
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 選択した部署・社員 営業部/営業一課

取得データ	取得データ（基準値/実績値）
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 選択した部署・社員 営業部/営業二課

取得データ	取得データ（基準値/実績値）
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 選択した部署・社員 営業部/営業三課

取得データ	取得データ（基準値/実績値）
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. システム設定の「MapScorer」タブより「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. 「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	「基本設定項目を登録する」

マップ設定	「マップを設定する」
戦略目標/CSF設定	「戦略目標を登録する」
ゴール（KGI）	「ゴール（KGI）を設定する」
日課（KPI）	「日課（KPI）を設定する」

対象部署・社員	「対象部署・社員を設定する」
閲覧制限設定	「閲覧制限を設定する」

コメント入力欄	「コメント入力欄を設定する」

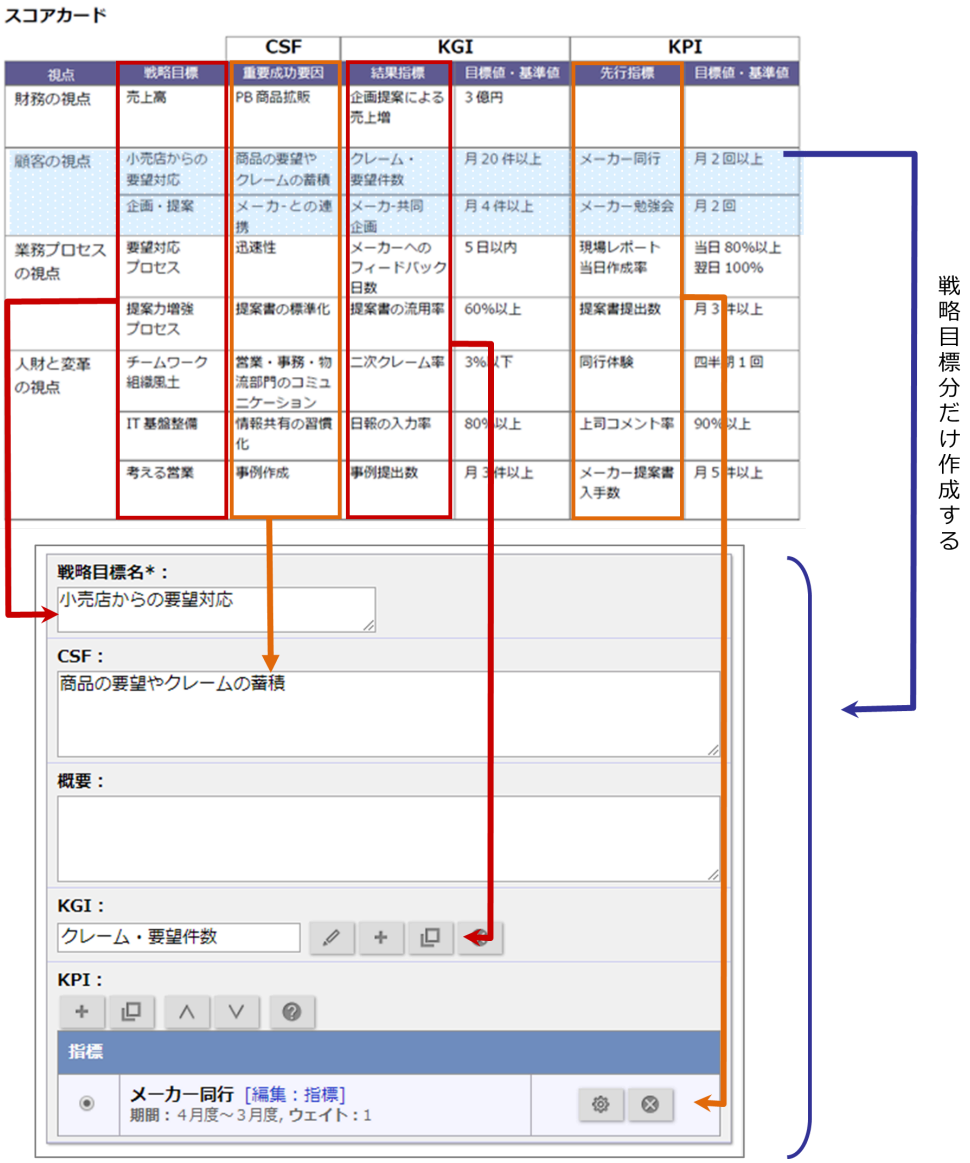
基本設定項目を登録する

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と、翌年度分を作成するときなどに見返せて便利です。

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。



3. 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。

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。  **[期間の設定]** 利用する期間を指定することができます。 

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. ゴール（KGI）項目の「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。

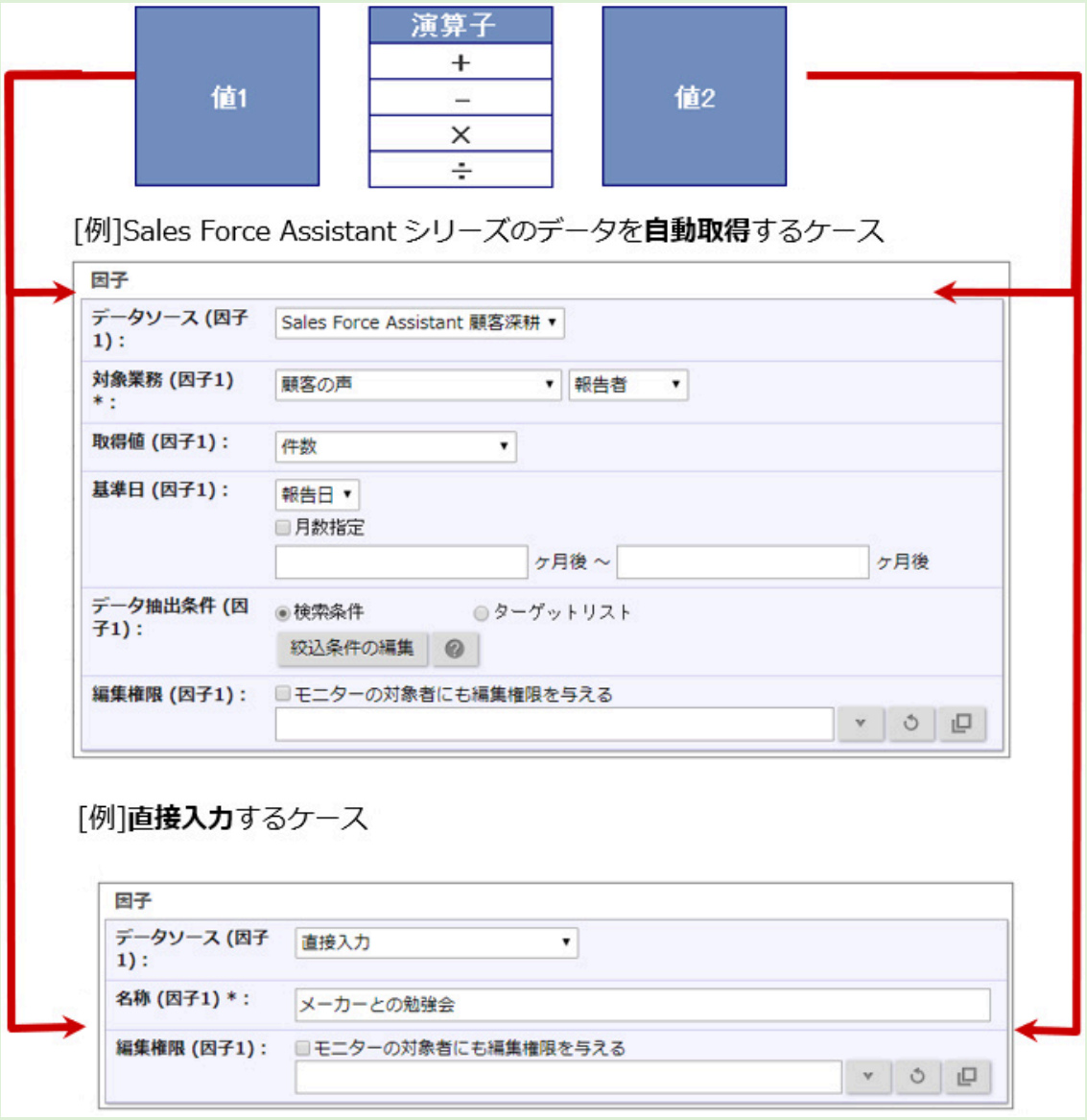


ボタン	説明
	選択しているゴール（KGI）指標の対象部署・社員を設定できます。 ※何も選択されていない場合、ボタンは押せません。
	新規にゴール（KGI）指標を作成できます。 指標設定（新規登録）画面が開きます。
	作成している指標を選択できます。 ※指標分類は「指標分類」で作成した分類ごとに絞り込みもできます。
	戦略目標にセットしているゴール（KGI）指標を戦略目標より外せます。 ※指標は削除されません。

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。



基本設定

項目名称	説明
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。登録後の変更はできません。 ※「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。 詳細については、「スコアカードの対象部署・ 社員について」を参照してください。 【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。 ※階層集計を「**無効**」を選択した場合、スコアカードの対象絞込みがない（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。

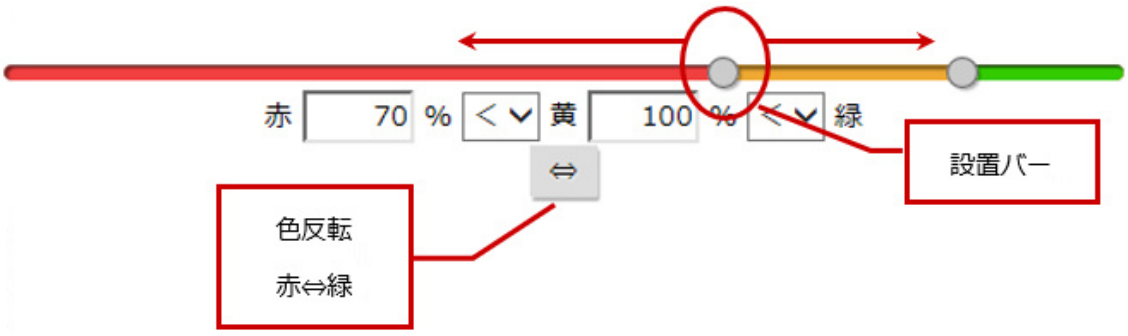
因子・基準値

項目名称	説明
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÷Cのように設定 　　※（ ）を使って計算の順番を指定できません。 実績値の取得方法を選択します。 ※詳細は、次頁を参照してください。「表1：因子設定項目一覧」 ※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。 --- Sales Force Assistantシリーズ：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

項目名称	説明
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。「＋」「－」「×」「÷」

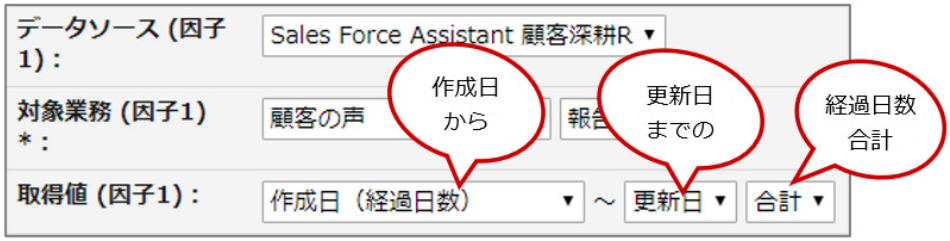
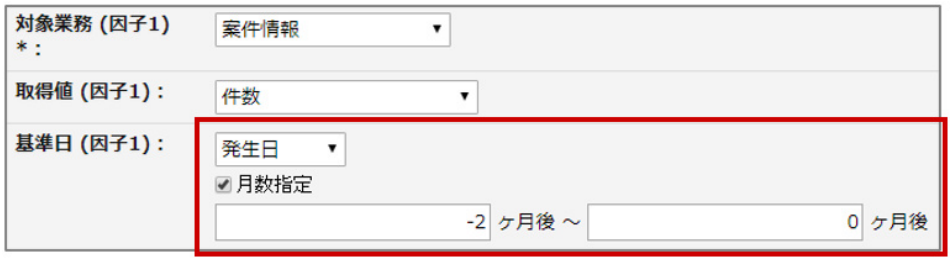
表示設定

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。 
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。 

対象部署・社員

項目名称	説明
対象部署・社員	指標の対象となる部署・社員を選択します。

表1：因子設定項目一覧

取得方法	説明	
Sales Force Assistantシリーズ	対象業務	取得する情報のデータ元を選択します。 ⇒データ元一覧は、「因子の対象業務一覧」を参照してください。
	取得値	実績値の取得データを選択します。 ⇒取得値一覧は、「因子の取得値一覧」を参照してください。 **[経過日数の設定]** 2つの日付を指定し、その経過日数（所要日数）を取得して合計・最大値・最小値の値を表示します。 
	基準日	集計して月度表示する際の基準日を選択します。 ⇒基準日一覧は、「因子の基準日一覧とターゲットリスト一覧」を参照してください。 なお、集計する実績値が前後する場合、月度指定にチェックして該当月を指定します。 [例]：過去3ヶ月に発生した案件の件数を抽出したい場合 月度指定にチェックを入れ、-2ヵ月後～0ヵ月後を設定します。 月度指定のチェックが入らない場合、当月データを集計します。  ※一部の基準日を選択すると、二重基準日を設けられます。 ⇒補足を参照してください。
	データ抽出条件	検索条件または、指定したターゲットリストのデータを取得します。 検索条件にて相対的な指定がされている項目は無効となります。(自分、自部署、日数など) ⇒利用できるターゲットリスト一覧は、「因子の基準日一覧とターゲットリスト一覧」を参照してください。 事前に、リスト用途が「 MapScorer」のターゲットリストを作成してください。
	編集権限	実績値を入力可能な社員を設定します。 ※システム管理者はこの設定に限らず常に入力可能です。

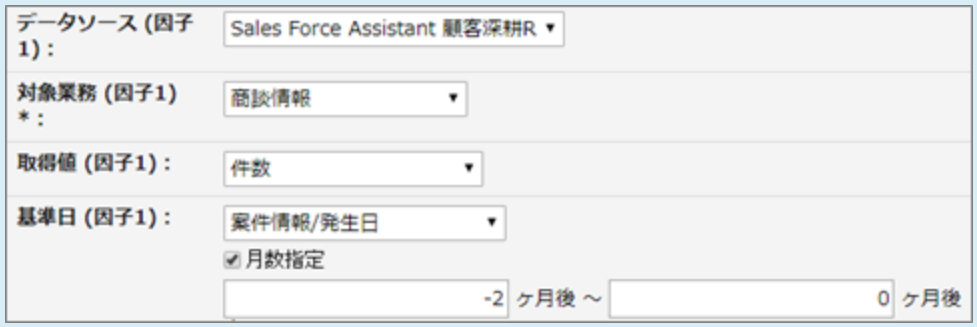
取得方法	説明	
直接入力	名称	因子名を入力します。
	編集権限	実績値を入力可能な社員を設定します。 ※システム管理者はこの設定に限らず常に入力可能です。
自動取り込み	名称	因子名を入力します。
	自動取り込み	自動で取り込む因子を作成します。
	編集権限	実績値を入力可能な社員を設定します。 また、モニター設定の対象者にも編集権限を与えるか選択します。 ※システム管理者はこの設定に限らず常に入力可能です。

補足

- **ターゲットリスト機能とは**
  登録した情報を任意にピックアップしてデータをリスト化する機能です。
  条件を登録し当てはまる情報を自動でリスト化する「自動ターゲットリスト」と、リスト化したい情報を指定する「固定ターゲットリスト」があります。
- **顧客の声「処理日」とは**
  顧客の声が対応済みとなった日付です。
  システム上で管理しており変更や画面確認はできません。
  対応済みとなった日：「処理済」の処理状況キーワードを選択し保存した日付を指します。
- **二重基準日の設定について**
  以下の基準日を選択すると、二重の基準日を設定できます。

対象業務	基準日	
商談情報	顧客情報/口座開設日	顧客情報の「口座開設日」と「商談日」
商談情報	案件情報/発生日	案件の「発生日」と「商談日」
対応履歴	顧客の声/報告日	顧客の声「報告日」と「対応日」
対応履歴	顧客の声/処理日	顧客の声「処理日」と「対応日」
		等

例：過去3ヶ月間に発生した案件の訪問件数



- **編集権限を付与されると**
  直接入力・CSV読み込みで実績値の入力権限を付与された社員は、「実績値」リンクが表示され、運用画面から実績値の直接入力・自動取り込み・CSV読み込みを行うことが可能になります。

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。



ボタン	説明
＋	新規に日課（KPI）指標を作成できます。 指標設定（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「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。

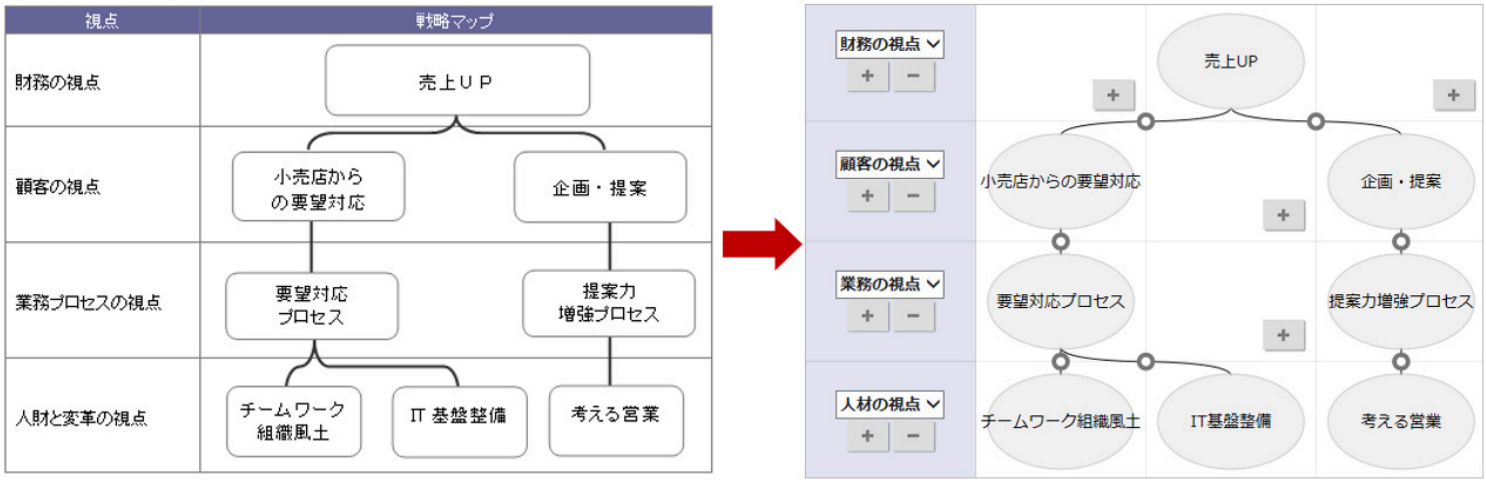
3. 必要事項を入力し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

補足

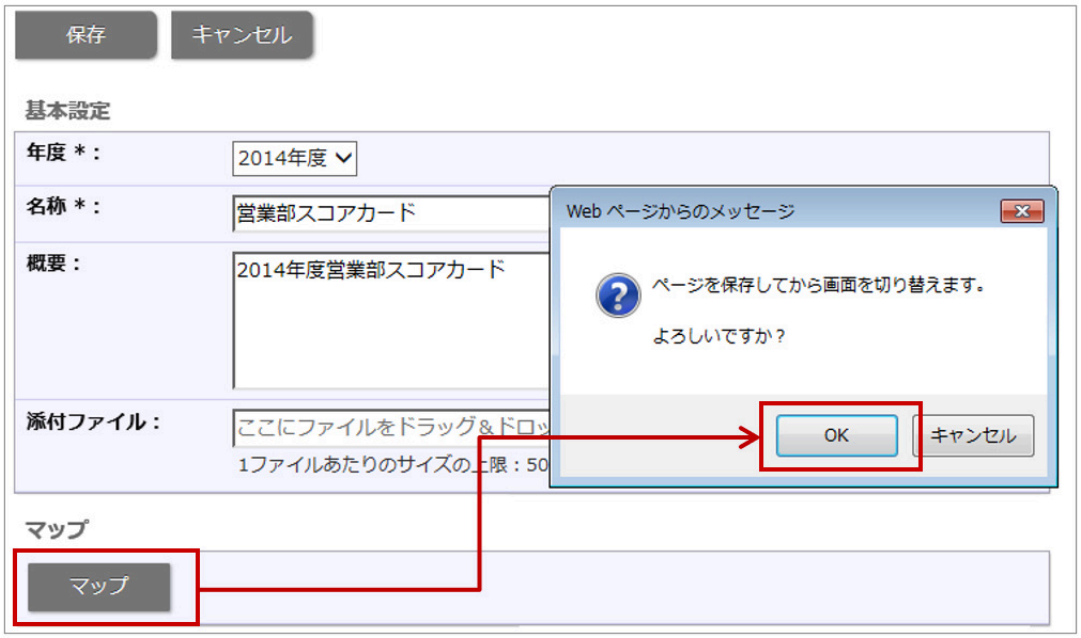
- 設定項目は、KGI項目内容と同様です。
  ⇒「ゴール（KGI）を設定する」を参照してください。

マップを設定する

[設定イメージ]

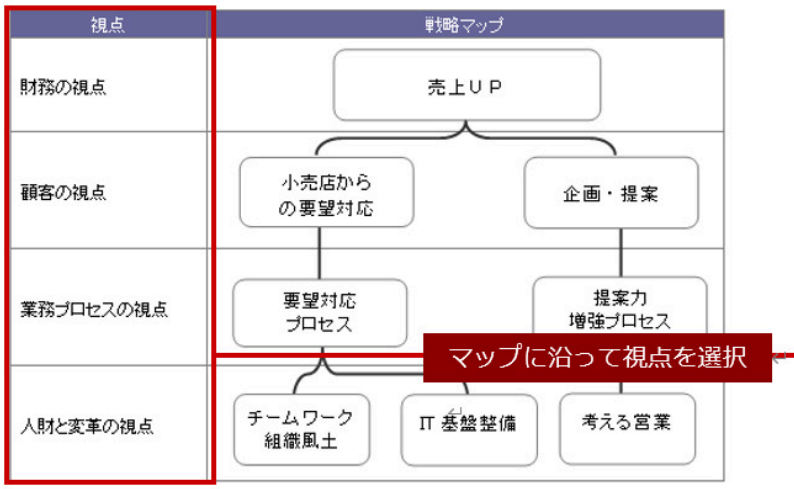


1. システム設定の「MapScorer」タブより「スコアカード」を選択します。
   ⇒スコアカード一覧画面が表示されます。
2. 対象スコアカードの「マップ」ボタンをクリックします。
   ※新規に作成しているスコアカードまたは、対象スコアカード設定画面より「マップ」ボタンをクリックすると、
   「ページを保存してから画面を切り替えます。よろしいですか？」というメッセージが表示されます。
   「OK」ボタンをクリックします。

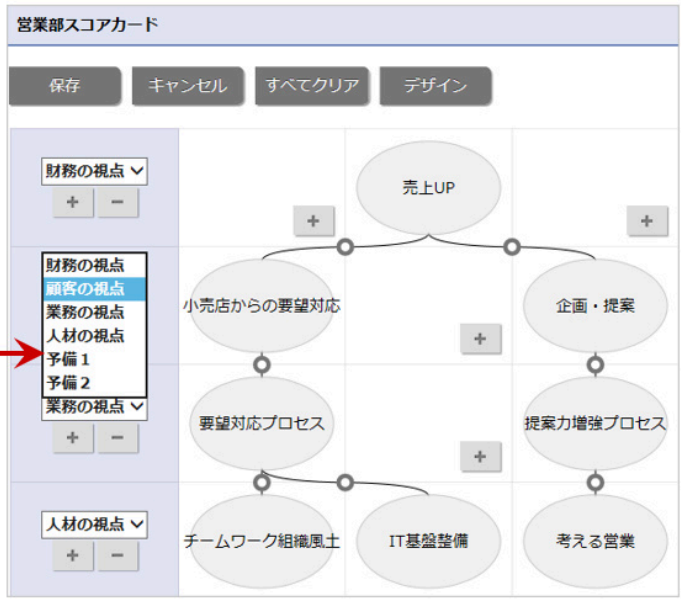


3. 利用する視点を選択します。

[戦略マップ]



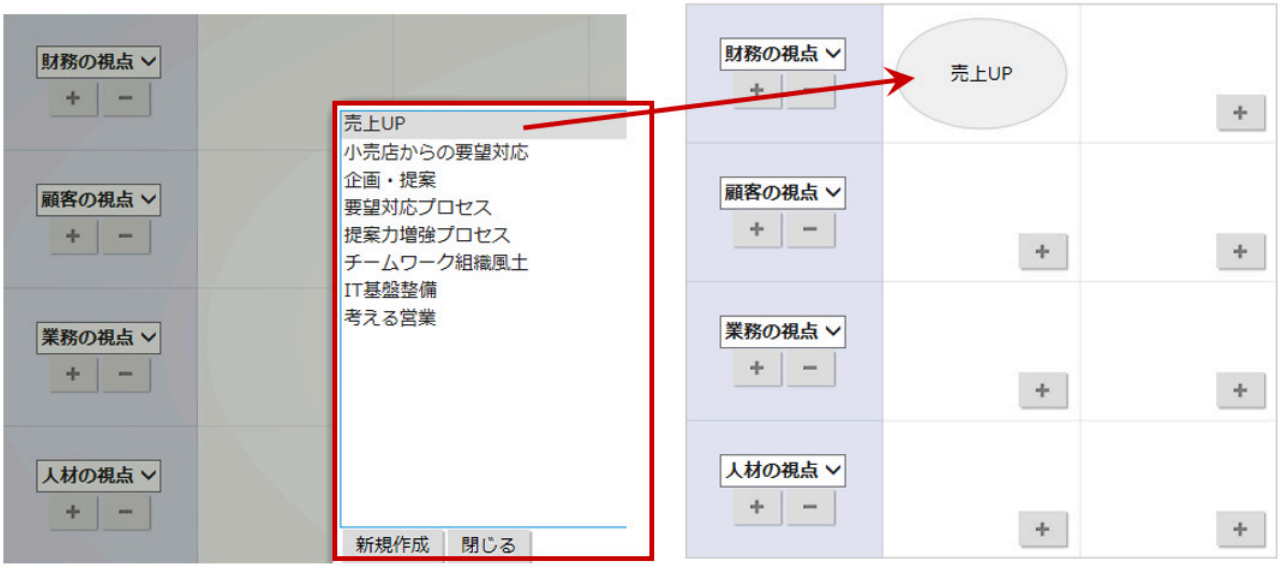
[設定画面]



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。

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。



- スコアカード一覧より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、全部門全社員のデータが集計対象となります。

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より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より対象となる社員を選択します。



2. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

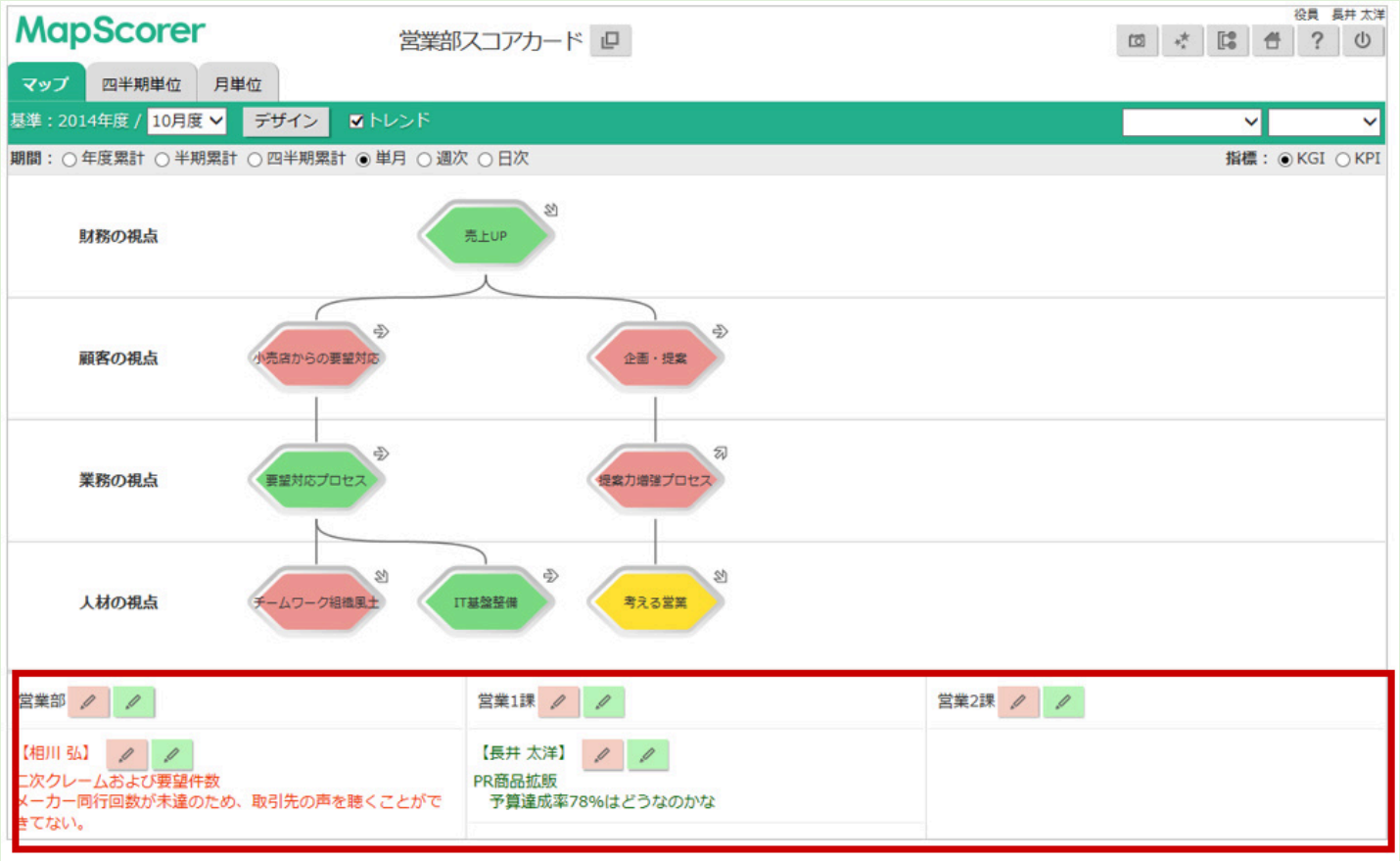
Hint

- **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。





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より対象となる社員・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。

> **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. システム設定の「MapScorer」タブより「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。



▶ 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. システム設定の「MapScorer」タブより「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. 「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。



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、「並び替え」で並びを変更します。



4. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

▶ 基準値を登録する

基準値を登録します。

> 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。

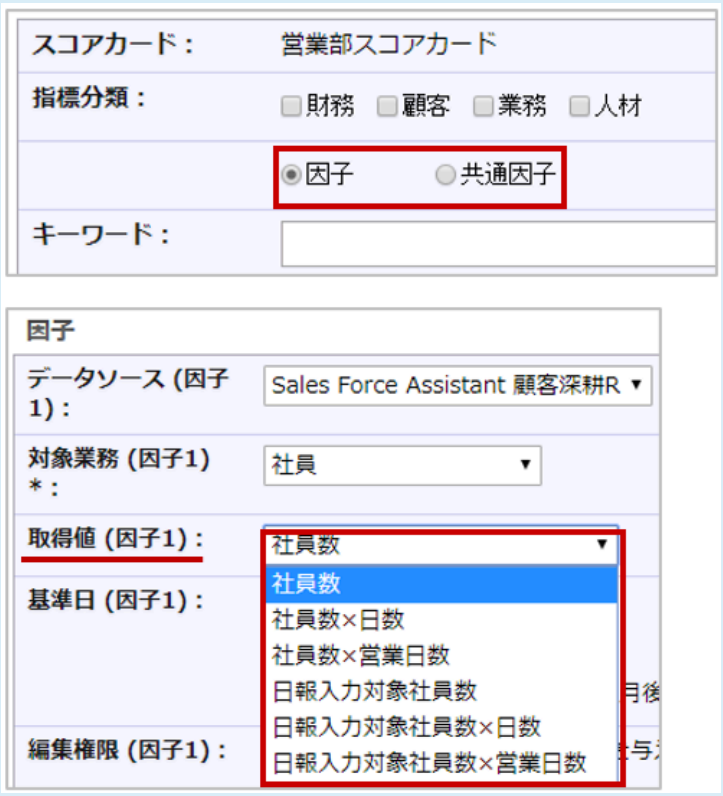
基準値を直接入力する

1. システム設定の「MapScorer」タブより「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. 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。



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。



- **共通因子とは**
  共通因子とは、複数の指標やデータ項目で共通して利用される値を、一括して管理・更新するための設定項目です。たとえば「社員数」のように複数の指標で参照される可能性がある値を、各指標で個別に設定すると、メンテナンスの手間が増えるだけでなく、値の不整合が発生するリスクも高まります。このような場合、社員数を「共通因子」として定義しておくことで、1か所の設定を更新するだけで、関連するすべての指標に反映させることができます。これにより、管理の効率化とデータの整合性の維持が可能となります。

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。

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。



【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。



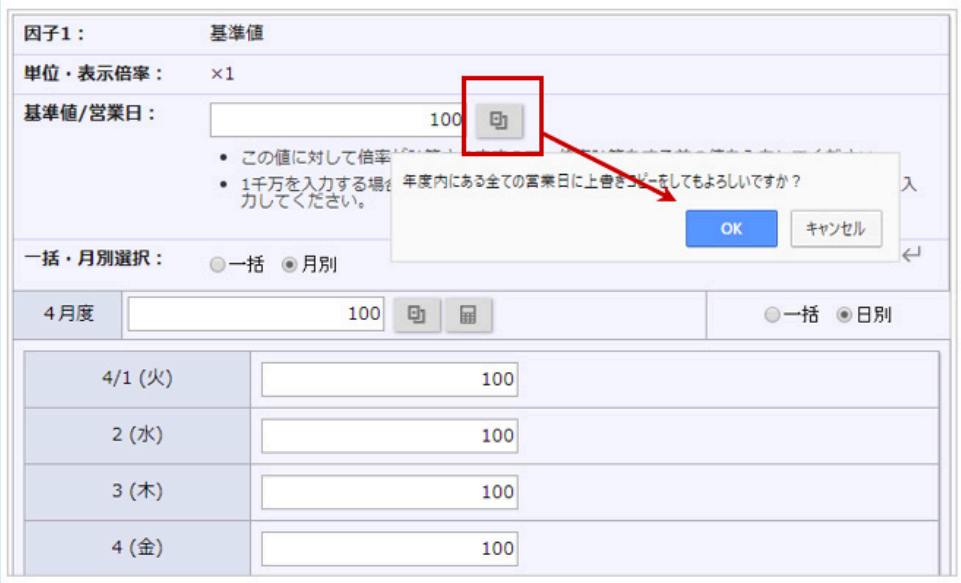
6. 「保存」ボタンをクリックします。

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。



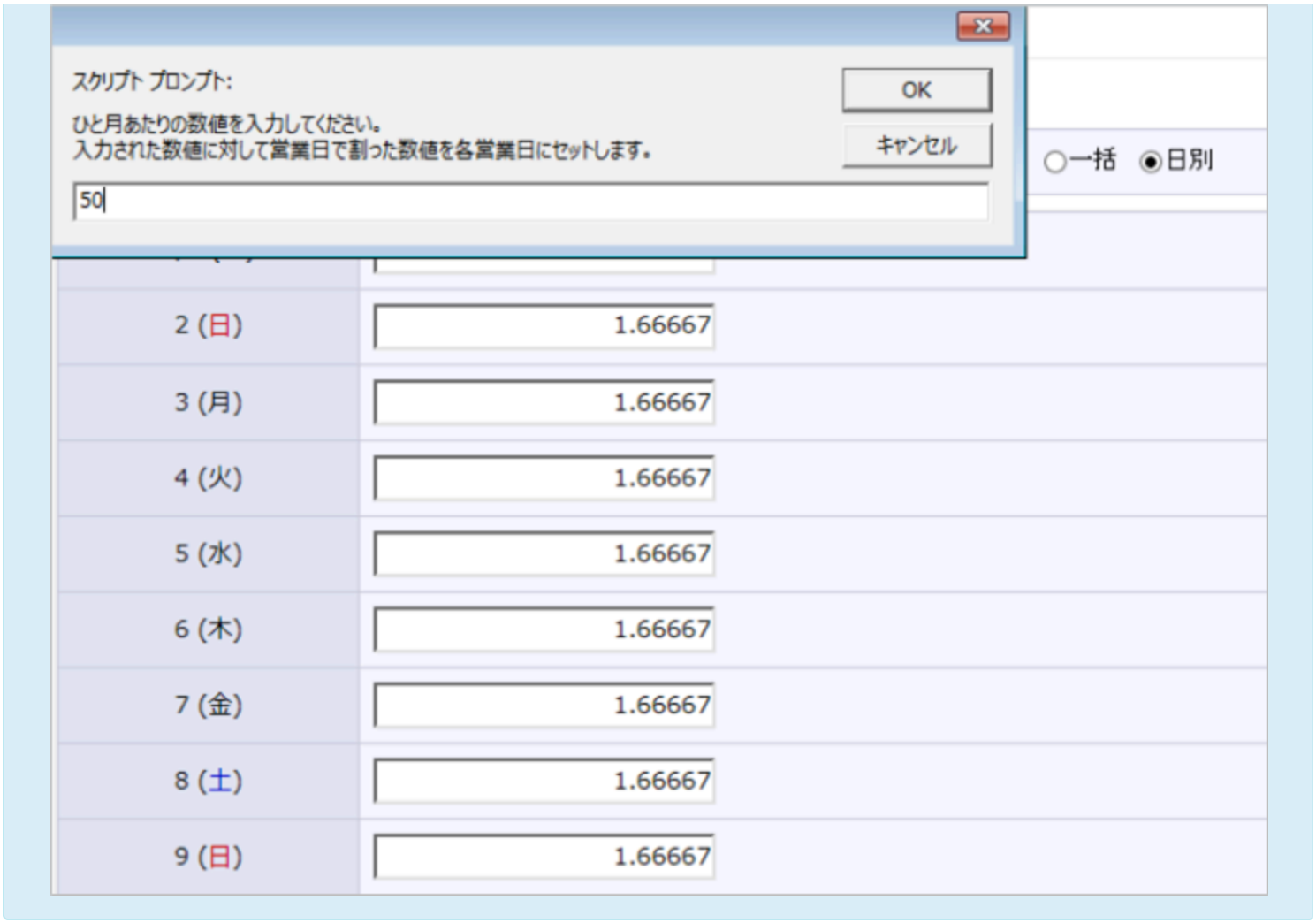
【日次指標】の場合

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。



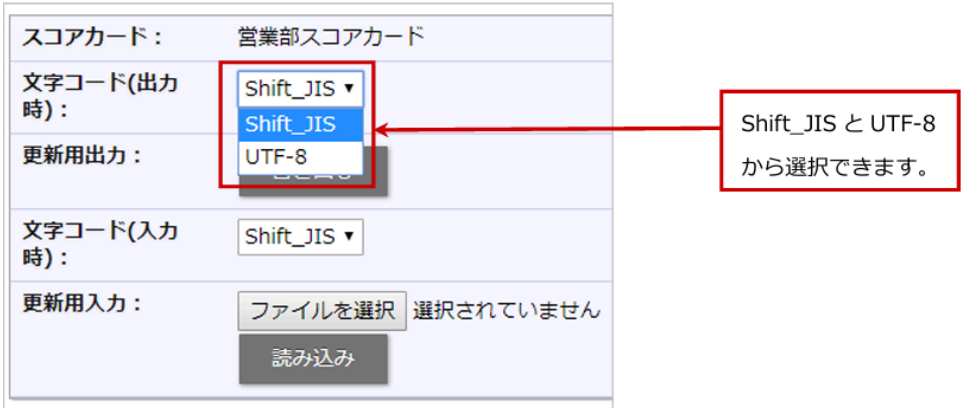
アイコンを押すと、その月度の内にある全ての営業日の入力マスに値を貼り付けます。

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。

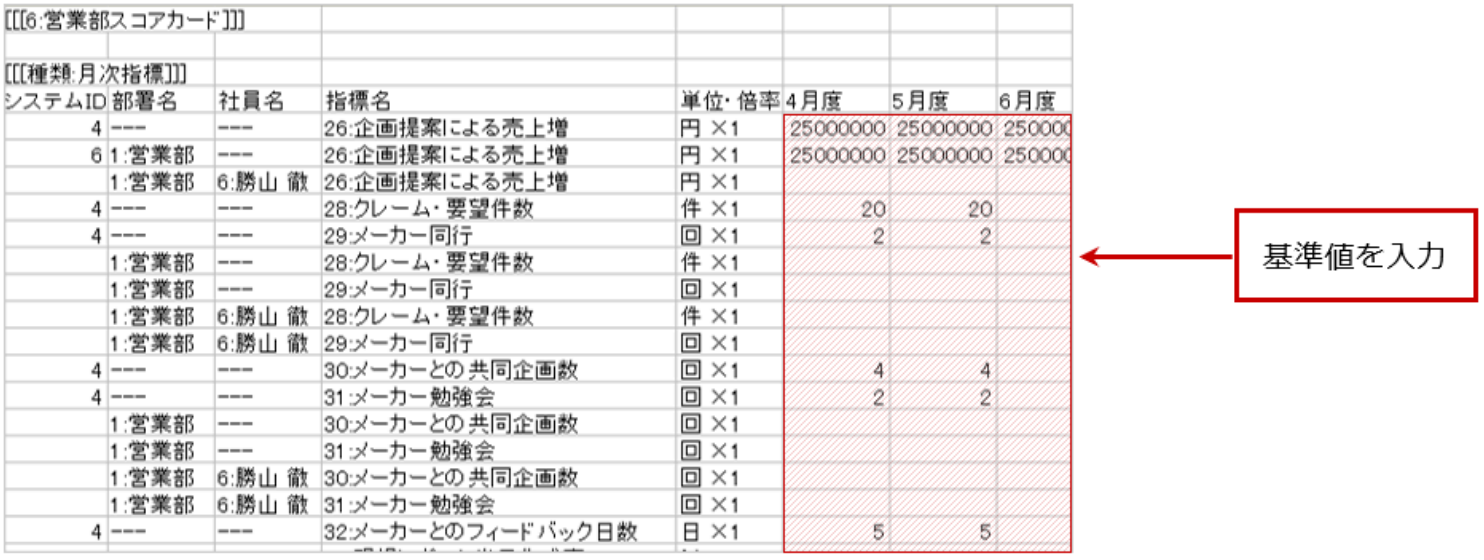

スクリプト プロンプト:
OK
ひと月あたりの数値を入力してください。
入力された数値に対して営業日で割った数値を各営業日にセットします。
キャンセル
50
○一括 ◉日別
2 (日) 1.66667
3 (月) 1.66667
4 (火) 1.66667
5 (水) 1.66667
6 (木) 1.66667
7 (金) 1.66667
8 (土) 1.66667
9 (日) 1.66667

基準値をCSVファイルで更新する

1. システム設定の「MapScorer」タブより「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. 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。
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」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。



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. 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。

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」ー「社員名」ー：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。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「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. 「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。



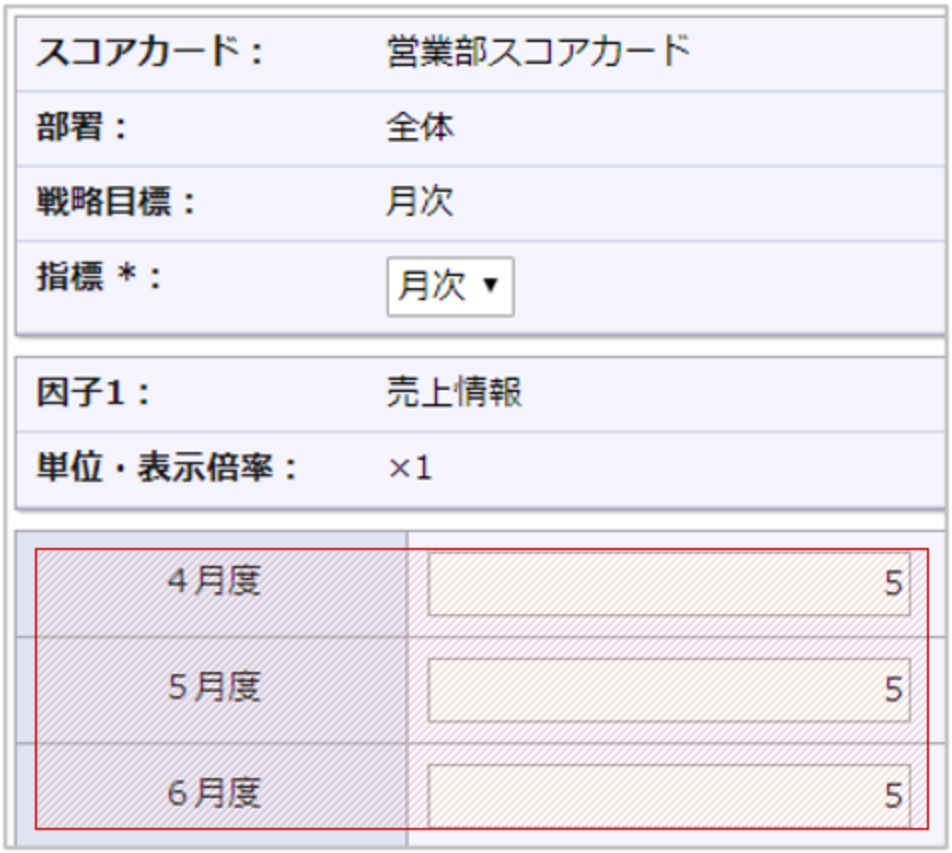
3. 「新規登録」ボタンをクリックします。
   ※設定詳細は、次項の一覧を参照してください。

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. 実績値を入力します。

【月次指標】の場合

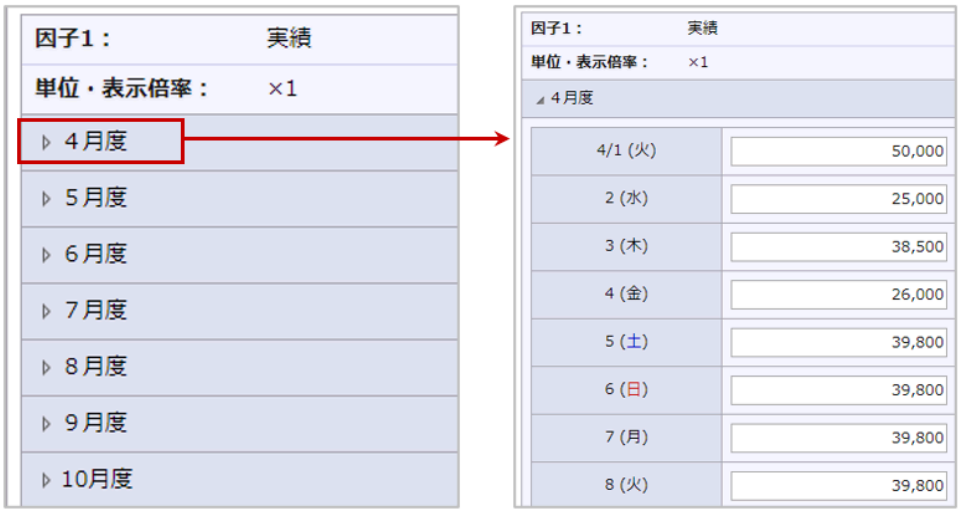
各月度に実績値を入力します。



【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。

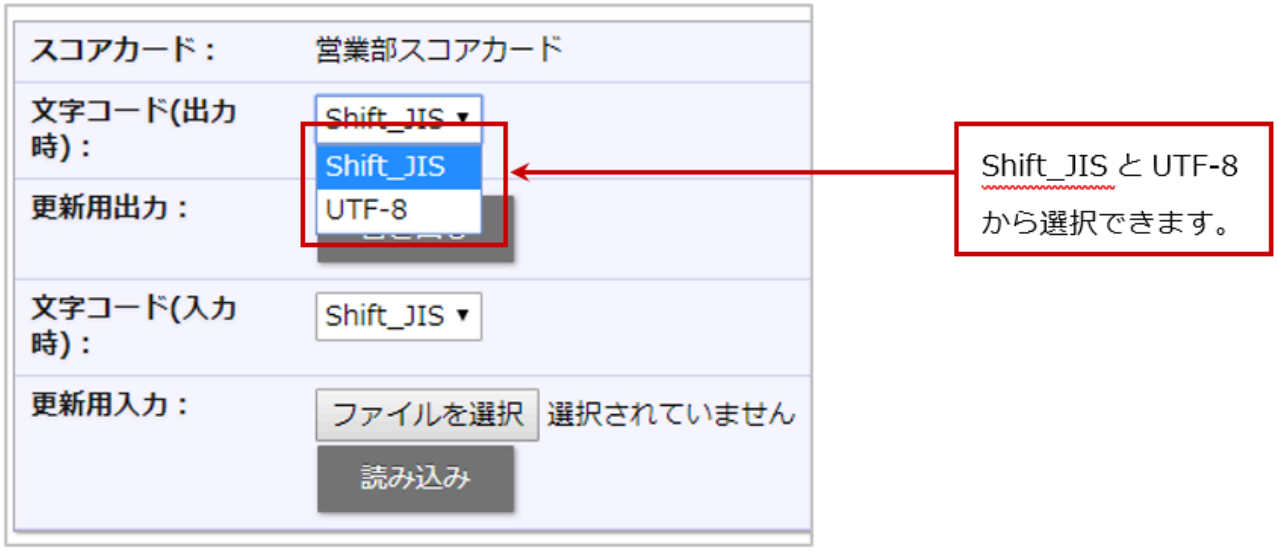


5. 「保存」ボタンをクリックします。

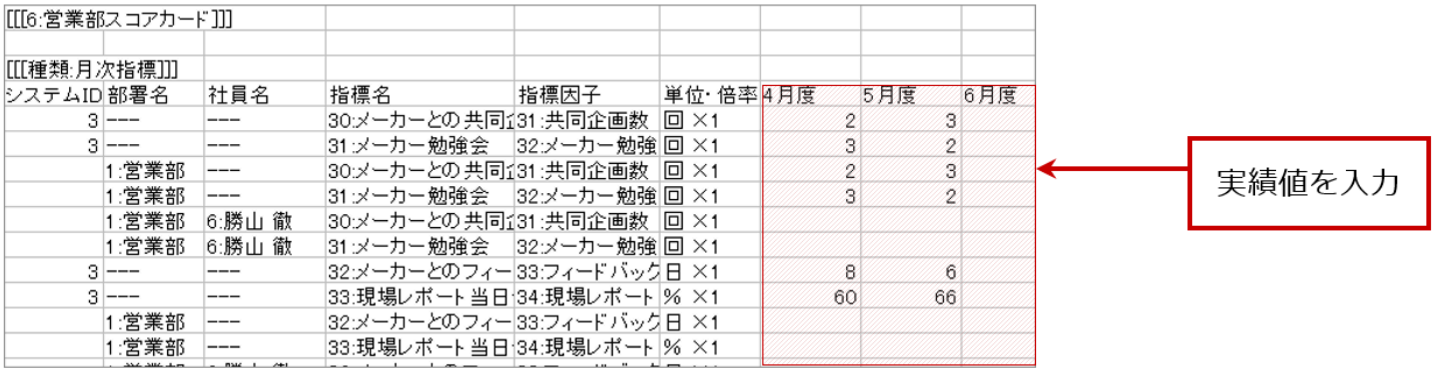
実績値をCSVファイルで更新する

> ⚠ 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。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「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. 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」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。



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:メーカーとのフィー	33:フィードバック	日 ×1	8	6	
3	---	---	33:現場レポート当日	34:現場レポート	% ×1	60	66	
	1:営業部	---	32:メーカーとのフィー	33:フィードバック	日 ×1			
	1:営業部	---	33:現場レポート当日	34:現場レポート	% ×1			

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。

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」ー「社員名」ー：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。

データシート

データシート設定します。基準値、実績値もこちらで設定します。

▶ データシート設定ステップ

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 営業部門のデータシート

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-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
DMV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. システム設定の「MapScorer」タブより「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。

> **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。

基本設定	「基本設定項目を登録する」

指標設定	「指標を登録する」

対象部署・社員	「対象部署・社員を設定する」
閲覧制限設定	「閲覧制限を設定する」

コメント入力欄	「コメント入力欄を設定する」

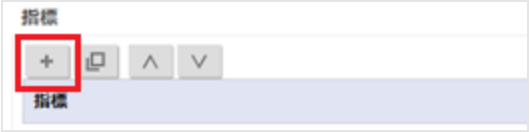
基本設定項目を登録する

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と、翌年度分を作成するときなどに見返せて便利です。

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。



ボタン	説明
＋	新規に指標を作成できます。 指標設定（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「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が集計対象となります。

「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より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より対象となる社員を選択します。



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。



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。

因子一覧

▶ 因子の対象業務一覧

対象	説明
ＤＭＶ	ＤＭＶの登録件数、経過日数、入力率を抽出します。
コメント	コメントの記入件数、経過日数を抽出します。
商談情報	商談情報の登録件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。
商談情報/顧客情報	顧客情報項目が更新された商談情報の件数、当社担当者件数、項目の合計・最大値・最小値、入力率を抽出します。
商談情報/パーソン情報	パーソン情報項目が更新された商談情報の件数を抽出します。
商談情報/パーソン情報（詳細）	商談情報/パーソン情報と同様。 ただしデータ抽出条件にパーソン情報・パーソン情報（履歴）の条件を指定すると、それら条件に該当するパーソンに限定されて集計されます。
商談情報/案件情報	商談情報に登録された案件情報の登録件数、当社担当者件数、関連顧客件数、項目の合計・最大値・最小値、受注予定日経過日数、入力率を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕・深耕創造・顧客深耕R 製品が対象
商談情報/案件情報（詳細）	商談情報/案件情報と同様。 ただしデータ抽出条件に案件情報・案件情報（履歴）の条件を指定すると、それら条件に該当する案件に限定されて集計されます。
商談情報/売上情報	商談情報に登録された売上情報項目の登録件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕・深耕創造・顧客深耕R 製品が対象
商談情報/売上情報（詳細）	商談情報/売上情報と同様。 ただしデータ抽出条件に商談情報の売上情報に関する条件を指定すると、それら条件に該当する売上情報に限定されて集計されます。
商談情報/PR機種情報	商談情報に登録されたPR機種項目の登録件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕R 製品が対象
商談情報/PR機種情報（詳細）	商談情報/PR機種情報と同様。 ただしデータ抽出条件に案件情報・案件情報（履歴）のPR機種情報に関する条件を指定すると、それら条件に該当するPR機種情報に限定されて集計されます。
業務情報	業務情報の登録件数、担当者件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。

対象	説明
顧客情報	顧客情報の登録件数、当社担当者件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。
パーソン情報	パーソン情報の登録件数、顧客名件数、当社担当者件数、経過日数、入力率を抽出します。
納入機器情報	納入機器情報の登録件数、顧客名件数、営業・サービス担当者件数、案件名件数、顧客・パーソン選択件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕R 製品が対象
顧客の声	顧客の声情報の登録件数、報告者件数、当社担当者件数、顧客名件数、案件名件数、経過日数、入力率を抽出します。 ※顧客の声オプション製品が対象
対応履歴	対応履歴情報の登録件数、顧客の声参照・顧客名・案件名・対応者件数、経過日数、入力率を抽出します。 ※顧客の声オプション製品が対象
案件情報	案件情報の登録件数、当社担当者・メイン顧客・関連顧客件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕・深耕創造・顧客深耕R 製品が対象
案件情報/売上情報	案件情報に登録された売上情報の登録件数、売上担当者件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕・深耕創造・顧客深耕R 製品が対象
案件情報/売上情報（詳細）	案件情報/売上情報と同様。 ただしデータ抽出条件に売上情報の条件を指定すると、それら条件に該当する売上情報に限定されて集計されます。
案件情報/ライバル情報	案件情報に登録されたライバル情報の登録件数、項目の合計・最大値・最小値を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕R 製品が対象
案件情報/ライバル情報（詳細）	案件情報/ライバル情報と同様。 ただしデータ抽出条件に案件情報のライバル情報に関する条件を指定すると、それら条件に該当するライバル情報に限定されて集計されます。
案件情報/PR機種情報	案件情報に登録されたPR機種情報の登録件数、項目の合計・最大値・最小値を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕R 製品が対象
案件情報/PR機種情報（詳細）	案件情報/PR機種情報と同様。 ただしデータ抽出条件に案件情報のPR機種情報に関する条件を指定すると、それら条件に該当するPR機種情報に限定されて集計されます。
売上情報	売上情報の登録件数、売上担当者・顧客名・案件名・関連顧客名件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。

対象	説明
予算情報/社員	部署別担当者別予算情報の受注、受注利益、売上金額、売上利益を抽出します。
予算情報/顧客情報	顧客別予算情報の受注、受注利益、売上金額、売上利益を抽出します。
予算情報/商品マスタ	商品別予算情報の受注金額、受注利益、売上金額、売上利益を抽出します。
予算情報/案件情報	案件分類別予算情報の受注金額、受注利益、売上金額、売上利益を抽出します。
商品情報	商品情報の登録件数、顧客名・報告者の件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。 ※顧客創造R・顧客深耕・深耕創造・顧客深耕R 製品が対象
競合情報	競合情報の登録件数、顧客名・報告者の件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。
グリーンカード	GoodJob！ポイント・グリーンカード・プラスストロークポイントのポイント数を抽出します。
その他	月度の日数、営業日数、定数を抽出します。
社員数（定期取得）	月次時点の社員数・ＤＭＶ入力社員数を抽出します。
フリーフォーム	フリーフォームの登録件数、項目の合計・最大値・最小値、経過日数、入力率を抽出します。 ※フリーフォームを集計する場合は、メイン担当として利用する項目を必ず設定してください。 また、基準日となる日付項目も必要になります。
見積共有管理	見積共有管理の件数・金額・利益を抽出します。 ※見積共有管理 製品が対象
見積書、受注伝票、納品書（SQA）	見積書、受注伝票、納品書の登録件数・担当者（件数）・担当者部署（件数）・案件名（件数）・エンドユーザー(件数)・納品先名(件数)・納品先担当者(件数)・金額合計（合計、最大、最小）・税前合計（合計、最大、最小）・値引前合計（合計、最大、最小）・利益合計（合計、最大、最小）・原価金額合計（合計、最大、最小）・税額合計（合計、最大、最小）・合計値引（合計、最大、最小）・リース期間（合計、最大、最小）・リース料率（合計、最大、最小）・リース月額（合計、最大、最小）・売上予定日（経過日数）・希望納期（経過日数）・作成日（経過日数）・更新日（経過日数）、見積書、納品書の・宛先（件数）・宛先担当者（件数）・発行日（経過日数）、見積書の・有効期限（経過日数）・受注予定日（経過日数）、受注伝票の・顧客（件数）・顧客担当者（件数）・受注日（経過日数）を抽出します。 ※Sales Quote Assistant 製品が対象 ※受注伝票は追加で受注入力オプション製品が対象
アプローチ情報	アプローチ情報の登録件数、顧客名（件数）・パーソン（件数）※複数・イベント名（件数）・担当者（件数）・担当者部署（件数）・活動日（経過日数）・作成日（経過日数）・更新日（経過日数）入力率を抽出します。 ※Approach DAM 製品が対象

対象	説明
イベント	イベント情報の登録件数、担当者（件数）・担当者部署（件数）・費用（合計）・費用（最大）・費用（最小）・イベント開始日（経過日数）・イベント終了日（経過日数）・作成日（経過日数）・更新日（経過日数）・入力率を抽出します。 ※Approach DAM 製品が対象
引合情報	引合情報の件数、顧客名（件数）・パーソン（件数）※複数・イベント名（件数）・案件名（件数）個別の引合進捗度ごとのチェック日（経過日数）・担当者（件数）・担当者部署（件数）・発生日（経過日数）・作成日（経過日数）・更新日（経過日数）・入力率を抽出します。 ※Approach DAM 製品が対象
配信情報	配信情報の件数、担当者（件数）・担当者部署（件数）・受取件数（合計）・受取件数（最大）・受取件数（最小）・成功件数（合計）・成功件数（最大）・成功件数（最小）・エラー件数（合計）・エラー件数（最大）・エラー件数（最小）・配信日（経過日数）・作成日（経過日数）・更新日（経過日数）・入力率を抽出します。 ※Approach DAM 製品が対象
一括アプローチ	一括アプローチ情報の登録件数、担当者（件数）・担当者部署（件数）・活動日（経過日数）・作成日（経過日数）・更新日（経過日数）を抽出します。 ※Approach DAM 製品が対象

▶ 因子の取得値一覧

Sales Force Assistant（DMV、コメント、商談情報、業務情報）

対象業務	取得値	説明
ＤＭＶ	件数	ＤＭＶの登録件数を表示します。 ※予定・実績区別なし
	氏名（件数）	ＤＭＶを登録した社員数（実人数）を表示します。
	氏名[部署]（件数）	ＤＭＶを登録した部署別社員数（実人数）を表示します。 ※複数の部署に所属、集計期間内に部署を異動
	営業日（経過日数）	営業日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	入力率	ＤＭＶの入力率を表示します。
コメント	件数	コメントの登録件数を表示します。
	コメント記入者（件数）	コメントを記入した社員数（実人数）を表示します。
	コメント記入者[部署]（件数）	コメントを記入した部署別社員数（実人数）を表示します。
	作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
商談情報	件数	商談の登録件数を表示します。
	顧客名（件数）	商談情報に登録された顧客数（実社数）を表示します。
	案件名（件数）	商談情報に登録された案件数（実案件数）を表示します。
	担当者（件数）	商談情報に登録された社員数（実人数）を表示します。
	担当者[部署]（件数）	商談情報に登録された担当者部署（実部署数）を表示します。
	商談日 時間（分）（合計）	商談情報に登録された商談時間の合計を表示します。
	商談日 時間（分）（最大）	商談情報に登録された商談時間の最大値を表示します。

対象業務	取得値	説明
	商談日 時間（分）（最小）	商談情報に登録された商談時間の最小値を表示します。
	商談日（経過日数）	商談日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	入力率	商談情報の入力率を表示します。
商談情報/顧客情報	件数	商談情報の顧客プロフィール項目が更新された件数を表示します。
	入力率	商談情報+顧客情報の入力率を表示します。
	その他	※商談情報+顧客情報 を基準にして取得されます。
商談情報/パーソン情報、同（詳細）	件数	商談情報のパーソン情報項目が更新された件数を表示します。
	入力率	商談情報+パーソン情報の入力率を表示します。
	その他	※商談情報+パーソン情報 を基準にして取得されます。
商談情報/案件情報、同（詳細）	件数	商談情報の案件情報項目が更新された件数を表示します。
	入力率	商談情報+案件情報の入力率を表示します。
	その他	※商談情報+案件情報 を基準にして取得されます。
商談情報/売上情報、同（詳細）	件数	商談情報に登録された売上情報件数を表示します。
	売上担当者[履歴]（件数）	商談情報に登録された売上情報の売上担当者数（実人数）を表示します。
	売上担当者[部署][履歴]（件数）	商談情報に登録された売上情報の売上担当者部署数（実部署数）を表示します。
	売上金額[履歴]（合計）	商談情報に登録された売上情報の売上金額の合計を表示します。
	売上金額[履歴]（最大）	商談情報に登録された売上情報の売上金額の最大値を表示します。
	売上金額[履歴]（最小）	商談情報に登録された売上情報の売上金額の最小値を表示します。
	売上利益[履歴]（合計）	商談情報に登録された売上情報の売上利益の合計を表示します。
	売上利益[履歴]（最大）	商談情報に登録された売上情報の売上利益の最大値を表示します。

対象業務	取得値	説明
	売上利益[履歴]（最小）	商談情報に登録された売上情報の売上利益の最小値を表示します。
	数量[履歴]（合計）	商談情報に登録された売上情報の数量の合計を表示します。
	数量[履歴]（最大）	商談情報に登録された売上情報の数量の最大値を表示します。
	数量[履歴]（最小）	商談情報に登録された売上情報の数量の最小値を表示します。
	商談日（経過日数）	商談日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
商談情報/PR機種情報、同（詳細）	件数	商談情報に登録されたPR機種情報件数を表示します。
	台数（合計）	商談情報に登録されたPR機種情報の台数合計を表示します。
	台数（最大）	商談情報に登録されたPR機種情報の台数最大値を表示します。
	台数（最小）	商談情報に登録されたPR機種情報の台数最小値を表示します。
業務情報	件数	業務情報の登録件数を表示します。
	担当者（件数）	業務情報に登録された社員数（実人数）を表示します。
	担当者[部署]（件数）	業務情報に登録された担当者部署（実部署数）を表示します。
	顧客名（件数）	業務情報に登録された顧客数（実社数）を表示します。
	案件名（件数）	業務情報に登録された案件数（実案件数）を表示します。
	アクション情報（件数）	業務情報に登録されたアクション情報数（実アクション数）を表示します。
	業務日 時間（分）（合計）	業務情報に登録された業務時間の合計を表示します。
	業務日 時間（分）（最大）	業務情報に登録された業務時間の最大値を表示します。
	業務日 時間（分）（最小）	業務情報に登録された業務時間の最小値を表示します。
	業務日（経過日数）	業務日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。

対象業務	取得値	説明
	更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	入力率	業務情報の入力率を表示します。

Sales Force Assistant（顧客情報、パーソン情報、納入機器、顧客の声、対応履歴）

対象業務 顧客情報

取得値	説明
件数	顧客情報の登録件数を表示します。
当社担当者(件数)	顧客情報に登録された担当者数（実人数）を表示します。
当社担当者[部署]（件数）	顧客情報に登録された担当者部署数（実部署数）を表示します。
月基準訪問回数（合計）	顧客情報に登録された月基準訪問回数の合計を表示します。
月基準訪問回数（最大）	顧客情報に登録された月基準訪問回数の最大値を表示します。
月基準訪問回数（最小）	顧客情報に登録された月基準訪問回数の最小値を表示します。
訪問周期（合計）	顧客情報に登録された訪問周期の合計を表示します。
訪問周期（最大）	顧客情報に登録された訪問周期の最大値を表示します。
訪問周期（最小）	顧客情報に登録された訪問周期の最小値を表示します。
資本金（合計）	顧客情報に登録された資本金の合計を表示します。
資本金（最大）	顧客情報に登録された資本金の最大値を表示します。
資本金（最小）	顧客情報に登録された資本金の最小値を表示します。
年商（合計）	顧客情報に登録された年商の合計を表示します。
年商（最大）	顧客情報に登録された年商の最大値を表示します。
年商（最小）	顧客情報に登録された年商の最小値を表示します。
従業員数（最大）	顧客情報に登録された従業員数の最大値を表示します。
従業員数（最小）	顧客情報に登録された従業員数の最小値を表示します。
企業評価点（合計）	顧客情報に登録された企業評価点の合計を表示します。
企業評価点（最大）	顧客情報に登録された企業評価点の最大値を表示します。
企業評価点（最小）	顧客情報に登録された企業評価点の最小値を表示します。
与信限度額（合計）	顧客情報に登録された与信限度額の合計を表示します。
与信限度額（最大）	顧客情報に登録された与信限度額の最大値を表示します。
与信限度額（最小）	顧客情報に登録された与信限度額の最小値を表示します。
CV（合計）	顧客情報に登録されたCVの合計を表示します。 ※顧客創造R・顧客深耕R 製品が対象
CV（最大）	顧客情報に登録されたCVの最大値を表示します。 ※顧客創造R・顧客深耕R 製品が対象

取得値	説明
CV（最小）	顧客情報に登録されたCVの最小値を表示します。 ※顧客創造R・顧客深耕R 製品が対象
口座開設日（経過日数）	口座開設日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	顧客情報の入力率を表示します。

対象業務 パーソン情報

取得値	説明
件数	パーソン情報の登録件数を表示します。
顧客名（件数)	パーソン情報に登録された顧客数（実社数）を表示します。
当社担当者（件数)	パーソン情報に登録された担当者数（実人数）を表示します。
当社担当者[部署]（件数）	パーソン情報に登録された担当部署（実部署数）を表示します。
年収（合計）	パーソン情報に登録された年収の合計を表示します。
年収（最大）	パーソン情報に登録された年収の最大値を表示します。
年収（最小）	パーソン情報に登録された年収の最小値を表示します。
誕生日（経過日数）	誕生日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	パーソン情報の入力率を表示します。

対象業務 納入機器

取得値	説明
件数	納入機器情報の登録件数を表示します。
顧客名（件数)	納入機器情報に登録された顧客数（実社数）を表示します。
営業担当者（件数)	納入機器情報に登録された営業担当者数（実人数）を表示します。
営業担当者[部署]（件数）	納入機器情報に登録された営業担当部署（実部署数）を表示します。
サービス担当者（件数)	納入機器情報に登録されたサービス担当者数（実人数）を表示します。
サービス担当者[部署]（件数）	納入機器情報に登録されたサービス担当部署（実部署数）を表示します。
案件名（件数)	納入機器情報に登録された案件数（実案件数）を表示します。
台数（合計）	納入機器情報に登録された台数の合計を表示します。
台数（最大）	納入機器情報に登録された台数の最大値を表示します。
台数（最小）	納入機器情報に登録された台数の最小値を表示します。
販売金額（合計）	納入機器情報に登録された販売金額の合計を表示します。
販売金額（最大）	納入機器情報に登録された販売金額の最大値を表示します。
販売金額（最小）	納入機器情報に登録された販売金額の最小値を表示します。

対象業務 納入機器情報

取得値	説明
販売日（経過日数）	販売日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
リース期限（経過日数）	リース期限から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	納入機器情報の入力率を表示します。

対象業務 顧客の声

取得値	説明
件数	顧客の声の登録件数を表示します。
報告者（件数)	顧客の声に登録された報告者数（実人数）を表示します。
報告者[部署]（件数）	顧客の声に登録された報告者部署（実部署数）を表示します。
当社担当者（件数)	顧客の声に登録された担当者数（実人数）を表示します。
当社担当者[部署]（件数）	顧客の声に登録された担当者部署数（実部署数）を表示します。
顧客名（件数)	顧客の声に登録された顧客数（実社数）を表示します。
報告日（経過日数）	報告日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
完了日（経過日数）	完了日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	顧客の声の入力率を表示します。

対象業務 対応履歴

取得値	説明
件数	対応履歴の登録件数を表示します。
顧客の声（件数)	対応履歴を登録した顧客の声数（実声数）を表示します。
顧客名（件数)	対応履歴に登録された顧客数（実社数）を表示します。
案件名（件数)	対応履歴に登録された案件数（実案件数）を表示します。
対応者（件数)	対応履歴に登録された対応者数（実人数）を表示します。
対応者[部署]（件数）	対応履歴に登録された対応部署数（実部署数）を表示します。
対応日（経過日数）	対応日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	対応履歴の入力率を表示します。

Sales Force Assistant（案件情報、売上情報、予算情報）

対象業務 案件情報

取得値	説明
件数	案件情報の登録件数を表示します。
当社担当者（件数)	案件情報に登録された当社担当者数（実人数）を表示します。
当社担当者[部署]（件数）	案件情報に登録された当社担当者部署（実部署数）を表示します。
メイン顧客名（件数)	案件情報に登録されたメイン顧客数（実社数）を表示します。
関連顧客名（1）（件数)	案件情報に登録された関連顧客数（実社数）を表示します。
関連顧客名（2）（件数)	案件情報に登録された関連顧客数（実社数）を表示します。
関連顧客名（3）（件数)	案件情報に登録された関連顧客数（実社数）を表示します。
金額（合計）	案件情報に登録された金額合計を表示します。
金額（最大）	案件情報に登録された金額の最大値を表示します。
金額（最小）	案件情報に登録された金額の最小値を表示します。
利益（合計）	案件情報に登録された利益合計を表示します。
利益（最大）	案件情報に登録された利益の最大値を表示します。
利益（最小）	案件情報に登録された利益の最小値を表示します。
顧客の予算感（合計）	案件情報に登録された顧客の予算感の合計を表示します。
顧客の予算感（最大）	案件情報に登録された顧客の予算感の最大値を表示します。
顧客の予算感（最小）	案件情報に登録された顧客の予算感の最小値を表示します。
発生日（経過日数）	発生日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
受注予定日（経過日数）	受注予定日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
商談進捗度（経過日数）	商談進捗度が入力日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	案件情報の入力率を表示します。

対象業務 案件情報/売上情報、同（詳細）

取得値	説明
件数	案件情報に登録された売上情報件数を表示します。
売上担当者（件数)	案件情報に登録された売上情報の売上担当者数（実人数）を表示します。
売上担当者[部署]（件数）	案件情報に登録された売上情報の売上担当者部署数（実部署数）を表示します。
売上金額（合計）	案件情報に登録された売上情報の金額合計を表示します。
売上金額（最大）	案件情報に登録された売上情報の金額最大値を表示します。
売上金額（最小）	案件情報に登録された売上情報の金額最小値を表示します。
売上利益（合計)	案件情報に登録された売上情報の利益合計を表示します。
売上利益（最大）	案件情報に登録された売上情報の利益最大値を表示します。
売上利益（最小）	案件情報に登録された売上情報の利益最小値を表示します。
数量（合計)	案件情報に登録された売上情報の数量合計を表示します。
数量（最大）	案件情報に登録された売上情報の数量最大値を表示します。
数量（最小）	案件情報に登録された売上情報の数量最小値を表示します。
売上日（経過日数）	売上日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
発生日（経過日数）	発生日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
最新訪問日（経過日数）	最新訪問日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
受注予定日（経過日数）	受注予定日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。

対象業務 案件情報/ライバル情報、同（詳細）

取得値	説明
件数	案件情報に登録されたライバル情報件数を表示します。
ライバル情報金額（合計）	案件情報に登録されたライバル情報の金額合計を表示します。
ライバル情報金額（最大）	案件情報に登録されたライバル情報の金額最大値を表示します。
ライバル情報金額（最小）	案件情報に登録されたライバル情報の金額最小値を表示します。

対象業務 案件情報/PR機種情報、同（詳細）

取得値	説明
件数	案件情報に登録されたPR機種情報件数を表示します。
台数（合計）	案件情報に登録されたPR機種情報の台数合計を表示します。
台数（最大値）	案件情報に登録されたPR機種情報の台数最大値を表示します。
台数（最小値）	案件情報に登録されたPR機種情報の台数最小値を表示します。

対象業務 売上情報

取得値	説明
件数	売上情報の登録件数を表示します。
売上担当者（件数)	売上情報に登録された売上担当者数（実人数）を表示します。
売上担当者[部署]（件数）	売上情報に登録された売上担当者部署（実部署数）を表示します。
顧客名（件数)	売上情報に登録されたメイン顧客数（実社数）を表示します。
案件名（件数）	売上情報に登録された案件数（実案件数）を表示します。
関連顧客名（1）（件数)	売上情報に登録された関連顧客数（実社数）を表示します。
関連顧客名（2）（件数)	売上情報に登録された関連顧客数（実社数）を表示します。
関連顧客名（3）（件数)	売上情報に登録された関連顧客数（実社数）を表示します。
売上期間（合計)	売上情報に登録された売上期間合計を表示します。
売上期間（最大）	売上情報に登録された売上期間の最大値を表示します。
売上期間（最小）	売上情報に登録された売上期間の最小値を表示します。
売上金額（合計）	売上情報に登録された売上金額合計を表示します。
売上金額（最大）	売上情報に登録された売上金額の最大値を表示します。
売上金額（最小）	売上情報に登録された売上金額の最小値を表示します。
売上利益（合計）	売上情報に登録された売上利益合計を表示します。
売上利益（最大）	売上情報に登録された売上利益の最大値を表示します。
売上利益（最小）	売上情報に登録された売上利益の最小値を表示します。
数量（合計）	売上情報に登録された数量の合計を表示します。
数量（最大）	売上情報に登録された数量の最大値を表示します。
数量（最小）	売上情報に登録された数量の最小値を表示します。
予備項目数値1、2（合計）	売上情報に登録された予備項目数値1、2 の合計を表示します。
予備項目数値1、2（最大）	売上情報に登録された予備項目数値1、2 の最大値を表示します。
予備項目数値1、2（最小）	売上情報に登録された予備項目数値1、2 の最小値を表示します。
売上日（経過日数）	売上日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
予備項目日付1、2（経過日数）	予備項目日付1、2から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。

取得値	説明
入力率	売上情報の入力率を表示します。

対象業務 予算情報/社員

取得値	説明
受注金額	予算情報に登録された担当者別受注金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
受注利益	予算情報に登録された担当者別受注利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上金額	予算情報に登録された担当者別売上金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上利益	予算情報に登録された担当者別売上利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。

対象業務 予算情報/顧客情報

取得値	説明
受注金額	予算情報に登録された顧客別受注金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
受注利益	予算情報に登録された顧客別受注利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上金額	予算情報に登録された顧客別売上金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上利益	予算情報に登録された顧客別売上利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。

対象業務 予算情報/商品マスタ

取得値	説明
受注金額	予算情報に登録された商品別受注金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
受注利益	予算情報に登録された商品別受注利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上金額	予算情報に登録された商品別売上金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上利益	予算情報に登録された商品別売上利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。

対象業務 予算情報/案件情報

取得値	説明
受注金額	予算情報に登録された案件分類別受注金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
受注利益	予算情報に登録された案件分類別受注利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上金額	予算情報に登録された案件分類別売上金額を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。
売上利益	予算情報に登録された案件分類別売上利益を表示します。 ※予算種類を「新規」「ベース」「新規＋ベース」と「現行予算」「当初予算」から選択できます。

Sales Force Assistant（商品情報、競合情報、グリーンカード、フリーフォーム）

対象業務 商品情報

取得値	説明
件数	商品情報の登録件数を表示します。
顧客名（件数）	商品情報に登録された顧客数（実社数）を表示します。
報告者（件数）	商品情報に登録された報告者数（実人数）を表示します。
報告者[部署]（件数）	商品情報に登録された報告者部署数（実部署数）を表示します。
報告日（経過日数）	報告日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	商品情報の入力率を表示します。

対象業務 競合情報

取得値	説明
件数	競合情報の登録件数を表示します。
顧客名（件数）	競合情報に登録された顧客数（実社数）を表示します。
報告者（件数）	競合情報に登録された報告者数（実人数）を表示します。
報告者[部署]（件数）	競合情報に登録された報告者部署数（実部署数）を表示します。
報告日（経過日数）	報告日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	競合情報の入力率を表示します。

対象業務 グリーンカード

取得値	説明
GoodJob！ポイント	対象月度の各情報にGoodJob！ポイントを表示します。 ※月度単位でポイントを表示するため、Sales Force Assistantシリーズで表示されるGoodJob!ポイントとは集計方法が異なります。
グリーンカード	対象月度のグリーンカード枚数を表示します。 ※月度単位で枚数を表示するため、Sales Force Assistantシリーズで表示されるグリーンカード枚数とは集計方法が異なります。
プラスストロークポイント	対象月度のプラスストロークポイント数を表示します。 ※月度単位で枚数を表示するため、Sales Force Assistantシリーズで表示されるプラスストロークポイント数とは集計方法が異なります。

対象業務 フリーフォーム

取得値	説明
件数	フリーフォームの登録件数を表示します。
社員選択自由項目（件数）	フリーフォームに登録された社員数（実人数）を表示します。
社員選択[部署]自由項目（件数）	フリーフォームに登録された社員部署数（実部署数）を表示します。
部署選択自由項目（件数）	フリーフォームに登録された部署数（実部署数）を表示します。
顧客選択自由項目（件数）	フリーフォームに登録された顧客数（実社数）を表示します。
パーソン選択自由項目（件数）	フリーフォームに登録されたパーソン数（実人数）を表示します。
納入機器選択自由項目（件数）	フリーフォームに登録された納入機器数（実数）を表示します。
案件選択自由項目（件数）	フリーフォームに登録された案件数（実数）を表示します。
フリーフォーム選択自由項目（件数）	フリーフォームに登録されたフリーフォーム件数（実数）を表示します。
数値単体自由項目	フリーフォームに登録された数値（合計・最大値・最小値）を表示します。
自動計算自由項目	フリーフォームに登録された自動計算（合計・最大値・最小値）を表示します。
日付単体自由項目（経過日数）	フリーフォームの日付単体登録日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
日時単体自由項目（経過日数）	フリーフォームの日時単体登録日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	フリーフォームの入力率を表示します。

Sales Quote Assistant

対象業務	取得値	説明
見積書、受注伝票、納品書（SQA） ※受注伝票は追加で受注入力オプションが対象	件数	見積書、受注伝票、納品書の登録件数を表示します。
	担当者（件数）	見積書、受注伝票、納品書に登録された担当社員数（実人数）を表示します。
	担当者[部署]（件数）	見積書、受注伝票、納品書に登録された担当者部署（実部署数）を表示します。
	宛先（件数）	見積書、納品書に登録された宛先数（実人数）を表示します。
	宛先担当者（件数）	見積書、納品書に登録された宛先の担当者数（実人数）を表示します。
	顧客名（件数）	受注伝票に登録された顧客数（実人数）を表示します。
	顧客担当者（件数）	受注伝票に登録された顧客の担当者数（実人数）を表示します。
	案件名（件数）	見積書、受注伝票、納品書に登録された案件情報の登録件数を表示します。
	エンドユーザー（件数）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたエンドユーザーの登録件数（実社数）を表示します。
	納品先名（件数）	見積書、受注伝票、納品書に登録された納品先の登録件数（実社数）を表示します。
	納品先担当者（件数）	見積書、受注伝票、納品書に登録された納品先担当者の登録件数（実人数）を表示します。
	金額合計（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録された金額合計の合計値を表示します。
	金額合計（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録された金額合計の最大値を表示します。
	金額合計（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録された金額合計の最小値を表示します。
	税前合計（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録された税前合計の合計値を表示します。
	税前合計（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録された税前合計の最大値を表示します。
	税前合計（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録された税前合計の最小値を表示します。
	値引前合計（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録された値引前合計の合計値を表示します。

対象業務	取得値	説明
	値引前合計（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録された値引前合計の最大値を表示します。
	値引前合計（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録された値引前合計の最小値を表示します。
	利益合計（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録された利益合計の合計値を表示します。
	利益合計（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録された利益合計の最大値を表示します。
	利益合計（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録された利益合計の最小値を表示します。
	原価金額合計（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録された原価金額合計の合計値を表示します。
	原価金額合計（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録された原価金額合計の最大値を表示します。
	原価金額合計（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録された原価金額合計の最小値を表示します。
	税額合計（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録された税額合計の合計値を表示します。
	税額合計（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録された税額合計の最大値を表示します。
	税額合計（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録された税額合計の最小値を表示します。
	合計値引（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録された合計値引の合計値を表示します。
	合計値引（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録された合計値引の最大値を表示します。
	合計値引（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録された合計値引の最小値を表示します。
	リース期間（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース期間の合計値を表示します。
	リース期間（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース期間の最大値を表示します。
	リース期間（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース期間の最小値を表示します。

対象業務	取得値	説明
	リース料率（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース料率の合計値を表示します。
	リース料率（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース料率の最大値を表示します。
	リース料率（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース料率の最小値を表示します。
	リース月額（合計）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース月額の合計値を表示します。
	リース月額（最大）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース月額の最大値を表示します。
	リース月額（最小）	見積書、受注伝票、納品書に登録されたリース月額の最小値を表示します。
	発行日（経過日数）	発行日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。 ※見積書、納品書のみ
	受注日（経過日数）	受注日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。 ※受注管理のみ
	有効期限（経過日数）	有効期限から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。 ※見積書のみ
	受注予定日（経過日数）	受注予定日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。 ※見積書のみ
	売上予定日（経過日数）	売上予定日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	希望納期（経過日数）	希望納期から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
	更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。

Approach DAM

対象業務 アプローチ情報

取得値	説明
件数	アプローチ情報の登録件数を表示します。
顧客名（件数）	アプローチ情報に登録された顧客数（実人数）を表示します。
イベント（件数）	アプローチ情報に登録されたイベント数を表示します。
担当者（件数）	アプローチ情報に登録された社員数（実人数）を表示します。
担当者部署（件数）	アプローチ情報に登録された担当者部署（実部署数）を表示します。
時間（分）（合計）	アプローチ情報に登録された時間（分）の合計を表示します。
時間（分）（最大）	アプローチ情報に登録された時間（分）の最大値を表示します。
時間（分）（最小）	アプローチ情報に登録された時間（分）の最小値を表示します。
アプローチ日（経過日数）	アプローチ日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	アプローチ情報の入力率を表示します。

対象業務 イベント

取得値	説明
件数	イベント情報の登録件数を表示します。
費用（合計）	イベント情報に登録された費用合計を表示します。
費用（最大）	イベント情報に登録された費用の最大値を表示します。
費用（最小）	イベント情報に登録された費用の最小値を表示します。
イベント日（経過日数）	イベント日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	イベント情報の入力率を表示します。

対象業務 引合情報

取得値	説明
件数	引合情報の登録件数を表示します。
顧客名（件数）	引合情報に登録された顧客数（実社数）を表示します。
イベント名（件数）	引合情報に登録されたイベント数を表示します。
担当者（件数）	引合情報に登録された社員数（実人数）を表示します。
担当者部署（件数）	引合情報に登録された担当者部署（実部署数）を表示します。
発生日（経過日数）	発生日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
進捗度（経過日数）	個別の引合進捗度ごとのチェック開始日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	引合情報の入力率を表示します。

対象業務 配信情報

取得値	説明
件数	配信情報の登録件数を表示します。
担当者（件数）	配信情報に登録された社員数（実人数）を表示します。
担当者部署（件数）	配信情報に登録された担当者部署（実部署数）を表示します。
受取件数（合計）	配信情報の総数の合計を表示します。
受取件数（最大）	配信情報の総数の最大値を表示します。
受取件数（最小）	配信情報の総数の最小値を表示します。
成功件数（合計）	配信情報の成功の合計を表示します。
成功件数（最大）	配信情報の成功の最大値を表示します。
成功件数（最小）	配信情報の成功の最小値を表示します。
エラー件数（合計）	配信情報のエラーの合計を表示します。
エラー件数（最大）	配信情報のエラーの最大値を表示します。
エラー件数（最小）	配信情報のエラーの最小値を表示します。
配信日時（経過日数）	配信日時から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	配信情報の入力率を表示します。

対象業務 一括アプローチ

取得値	説明
件数	一括アプローチの登録件数を表示します。
担当者（件数）	一括アプローチに登録された担当社員数（実人数）を表示します。
担当者部署（件数）	一括アプローチに登録された担当者部署（実部署数）を表示します。
アプローチ日（経過日数）	アプローチ日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
作成日（経過日数）	作成日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
更新日（経過日数）	更新日から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
入力率	一括アプローチの入力率を表示します。

自由項目

対象業務 共通

自由項目種類	取得値	内容
顧客選択	件数	登録された顧客数（実社数）を表示します。
パーソン選択	件数	登録されたパーソン数（実人数）を表示します。
案件選択	件数	登録された案件数（実数）を表示します。
納入機器選択	件数	登録された納入機器数（実数）を表示します。
部署選択	件数	登録された部署数（実部署数）を表示します。
社員選択	件数	登録された社員数（実人数）を表示します。
社員選択[部署]	件数	登録された社員部署数（実部署数）を表示します。
数値単体	（合計）	登録された数値の合計を表示します。
数値単体	（最大）	登録された数値の最大値を表示します。
数値単体	（最小）	登録された数値の最小値を表示します。
自動計算	（合計）	登録された自動計算の合計を表示します。
自動計算	（最大）	登録された自動計算の最大値を表示します。
自動計算	（最小）	登録された自動計算の最小値を表示します。
日付単体	経過日数	項目日付から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
日時単体	経過日数	項目日時から（XXX）までの経過日数の（合計・最大値・最小値）を表示します。
フリーフォーム	件数	登録されたフリーフォーム数を表示します。

共通

対象業務 その他

取得値	説明
日数	月度の日数を表示します。
営業日数	月度の営業日数を表示します。 ※祝日も休日に含まれています。 ※休日は、「システム設定」＞「基本設定」＞「休日設定」の休日が反映されます。
定数	定数を入力します。 例）コール業務を行う日の基準値は○件を基準値にするというような設定をしたい場合に使用します。

対象業務 社員

取得値	説明
社員数	月末時点の社員数を取得して表示します。 ※社員数：「システム設定」＞「社員」＞「社員情報」で登録されている利用中の社員数を取得します。
社員数×日数	月末時点の社員数×日数の計算結果を表示します。
社員数×営業日数	月末時点の社員数×営業日の計算結果を表示します。
ＤＭＶ入力対象社員数	月末時点のＤＭＶ入力対象社員数を取得して表示します。 ※上記社員数から、ＤＭＶ入力対象外ユーザーを差引いた人数を表示します。
ＤＭＶ入力対象者数×日数	月末時点のＤＭＶ入力対象社員数×日数の計算結果を表示します。
ＤＭＶ入力対象者数×営業日数	月末時点のＤＭＶ入力対象者数×営業日の計算結果を表示します。

▶ 因子の基準日一覧とターゲットリスト一覧

補足

- **利用できる基準日一覧・ターゲットリスト一覧について**
  - 基準日の名称はデフォルト値を記載しています。
  - 利用できる基準日は、以下の一覧のほか、追加登録した**自由項目（日付単体、日時単体）**も対象です。
  - 基準日名横に“＊”の記載のあるものは、基準日の二重登録が可能です。
  - 自由項目のフリーフォームを追加している場合、フリーフォームのターゲットリストも利用できます。

対象業務	利用できる基準日		利用できるターゲットリスト	
ＤＭＶ	営業日	作成日	ＤＭＶターゲットリスト	
	更新日			
コメント	作成日	更新日	コメントターゲットリスト	
商談情報	商談日	作成日	商談情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日	顧客情報/口座開設日＊	パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
	案件情報/発生日＊	案件情報/受注予定日[履歴]	納入機器ターゲットリスト	顧客の声ターゲットリスト
商談情報/顧客情報	商談日	作成日	商談情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日		パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
			納入機器ターゲットリスト	顧客の声ターゲットリスト
商談情報/パーソン情報、同（詳細）	商談日	作成日	商談情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日		パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
			納入機器ターゲットリスト	顧客の声ターゲットリスト
商談情報/案件情報、同（詳細）	商談日	作成日	商談情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日	顧客情報/口座開設日	パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
	案件情報/発生日	受注予定日[履歴]	納入機器ターゲットリスト	顧客の声ターゲットリスト
商談情報/売上情報、同（詳細）	商談日	作成日	商談情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日		パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
			納入機器ターゲットリスト	顧客の声ターゲットリスト
商談情報/PR機種情報、同（詳細）	商談日	作成日	商談情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日		パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
			納入機器ターゲットリスト	顧客の声ターゲットリスト
業務情報	業務日	作成日	業務情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日		案件情報ターゲットリスト	

対象業務	利用できる基準日		利用できるターゲットリスト	
顧客情報	口座開設日	作成日	顧客情報ターゲットリスト	パーソン情報ターゲットリスト
	更新日	なし	案件情報ターゲットリスト	納入機器ターゲットリスト
			イベントターゲットリスト	引合情報ターゲットリスト
パーソン情報	誕生日	作成日	パーソン情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日	なし	イベントターゲットリスト	引合情報ターゲットリスト
納入機器情報	販売日	リース期限	納入機器情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	作成日	更新日	案件情報ターゲットリスト	
顧客の声	報告日	完了日	顧客の声ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	作成日	更新日	納入機器ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
			パーソン情報ターゲットリスト	
対応履歴	対応日	顧客の声/報告日＊	対応履歴ターゲットリスト	顧客の声ターゲットリスト
	顧客の声/完了日＊		顧客情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
			パーソン情報ターゲットリスト	
案件情報	発生日	最新訪問日	案件情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	受注予定日	商談進捗度 ※チェック日が対象	納入機器ターゲットリスト	売上情報ターゲットリスト
	作成日	更新日		
案件情報/売上情報、同（詳細）	売上日	発生日	案件情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	最新訪問日	受注予定日	納入機器ターゲットリスト	売上情報ターゲットリスト
	作成日	更新日		
案件情報/ライバル情報、同（詳細）	発生日	最新訪問日	案件情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト

対象業務	利用できる基準日		利用できるターゲットリスト	
	受注予定日	作成日	納入機器ターゲットリスト	売上情報ターゲットリスト
	更新日			
案件情報/PR 機種情報、同（詳細）	発生日	最新訪問日	案件情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	受注予定日	作成日	納入機器ターゲットリスト	売上情報ターゲットリスト
	更新日			
売上情報	売上日	作成日	売上情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日	予備項目日付1、2	案件情報ターゲットリスト	
予算情報/社員	—	—	—	—
予算情報/顧客情報	—	—	顧客情報ターゲットリスト	—
予算情報/商品マスタ	—	—	顧客情報ターゲットリスト	—
予算情報/案件情報	—	—	—	—
商品情報	報告日	作成日	商品情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日			
競合情報	報告日	作成日	競合情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	更新日			
グリーンカード その他 社員	—	—	—	
	—	—	—	
	—	—	—	
見積共有管理 ※見積共有管理 製品が対象	提出日		—	
見積書（SQA） ※Sales Quote Assistant 製品が対象	発行日	有効期限	見積書ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	受注予定日	売上予定日	パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
	希望納期	作成日		
	更新日			

対象業務	利用できる基準日		利用できるターゲットリスト	
受注伝票（SQA） ※受注入力オプション製品が対象	受注日	売上予定日	受注伝票ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	希望納期	作成日	パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
	更新日			
納品書（SQA） ※Sales Quote Assistant 製品が対象	発行日	売上予定日	納品書ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
	希望納期	作成日	パーソン情報ターゲットリスト	案件情報ターゲットリスト
	更新日			
アプローチ情報 ※Approach DAM 製品が対象	アプローチ日	作成日	アプローチ情報ターゲットリスト	イベント情報ターゲットリスト
	更新日		引合情報ターゲットリスト	顧客情報ターゲットリスト
			パーソン情報ターゲットリスト	
イベント ※Approach DAM 製品が対象	イベント開始	作成日	イベントターゲットリスト	
	更新日			
引合情報 ※Approach DAM 製品が対象	発生日	進捗度 ※チェック日が対象	引合情報ターゲットリスト	イベントターゲットリスト
	作成日	更新日	顧客情報ターゲットリスト	パーソン情報ターゲットリスト
			案件情報ターゲットリスト	
配信情報 ※Approach DAM 製品が対象	配信日時	作成日	配信情報ターゲットリスト	イベントターゲットリスト
	更新日			
一括アプローチ ※Approach DAM製品が対象	アプローチ日	作成日	イベントターゲットリスト	
	更新日			
フリーフォーム	作成日	更新日	フリーフォームターゲットリスト	

指標設定

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。

▶ 指標を登録する

指標を登録します。

1. 指標設定の「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. 指標設定の指標一覧より、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. 指標設定の指標一覧より、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。

基準月度の初期表示

コックピットを表示したときの初期値とする基準月度を設定します。

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／基準月度の初期表示」画面が表示されます
2. 初期値を当月度または年度合計から選択します。
3. 最後に「保存」ボタンをクリックして内容を保存します。

コックピット

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。

▶ コックピット設定ステップ

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」

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。

▶ コックピットの設定パターン

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. 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. 「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
「コックピットの基本設定をする」

レイアウト
「コックピットのレイアウト設定をする」

対象部署・社員
「コックピットの対象部署・社員を設定する」

閲覧制限
「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. 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. 「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と、翌年度分を作成するときなどに見返せて便利です。

コックピットのレイアウト設定をする

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。
   ※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。



補足

- コックピット設定中も、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。

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. 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。
   設定したいコックピットを選択します。
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. 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。
   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. 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. 「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。



3. 変更したい年度をプルダウンで選択します。

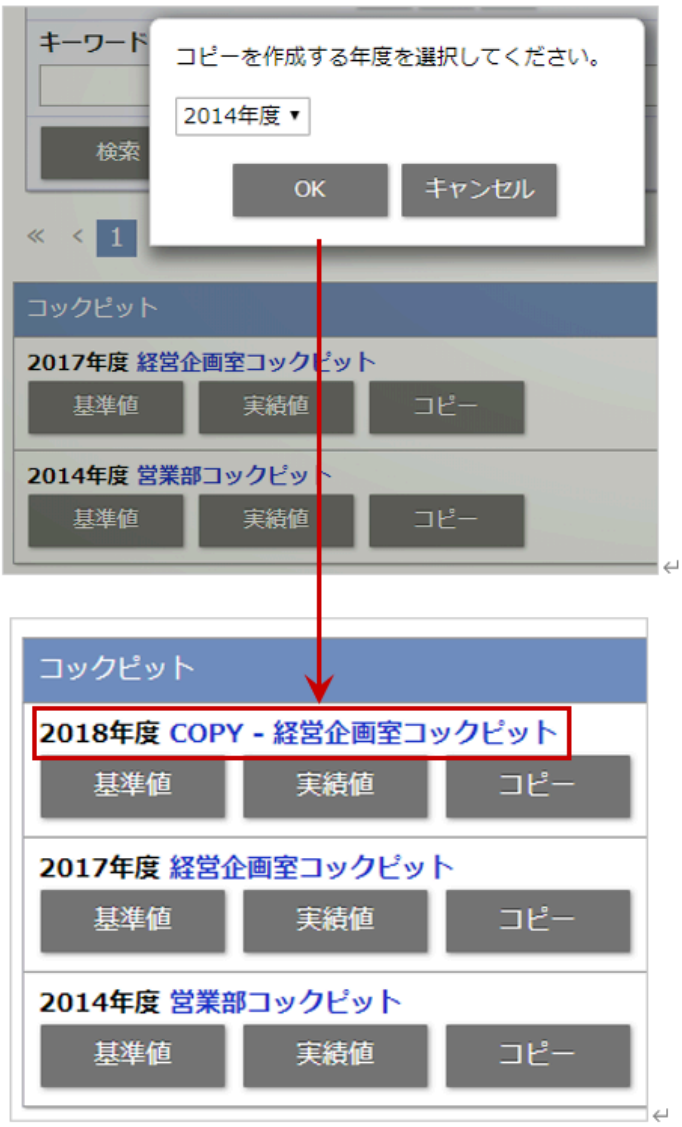


4. 移動したいコックピットを選択し、「並び替え」で並びを変更します。
5. 最後に「保存」ボタンをクリックします。

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。

> 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

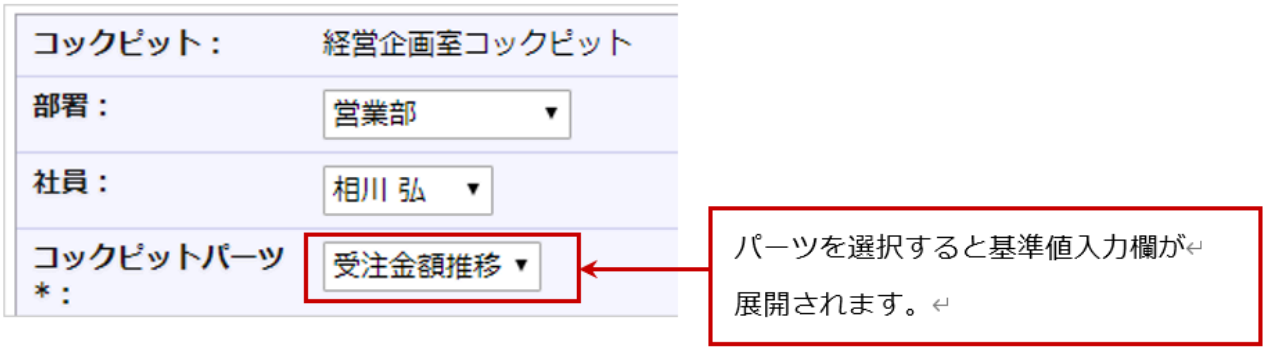
1. システム設定の「MapScorer」タブより「コックピット」を選択します。
   ⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. コックピット一覧から対象コックピットの「基準値」ボタンをクリックします。
   ⇒「基準値入力」画面が表示されます。



3. 「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。
指標分類	指標分類を選択します。 ※詳しくは「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。



5. 基準値/月または基準値/営業日を入力します。

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。



【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。



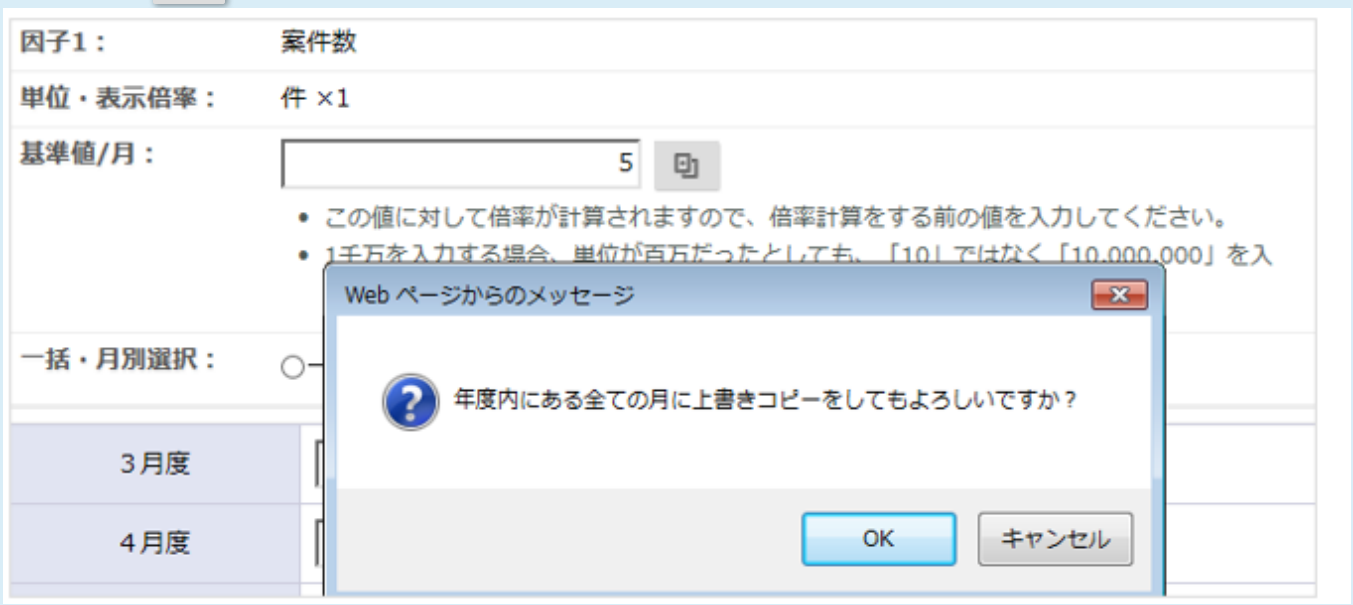
7. 「保存」ボタンをクリックします。

補足

- 指標に紐づく因子の数だけ、設定欄が表示されます。

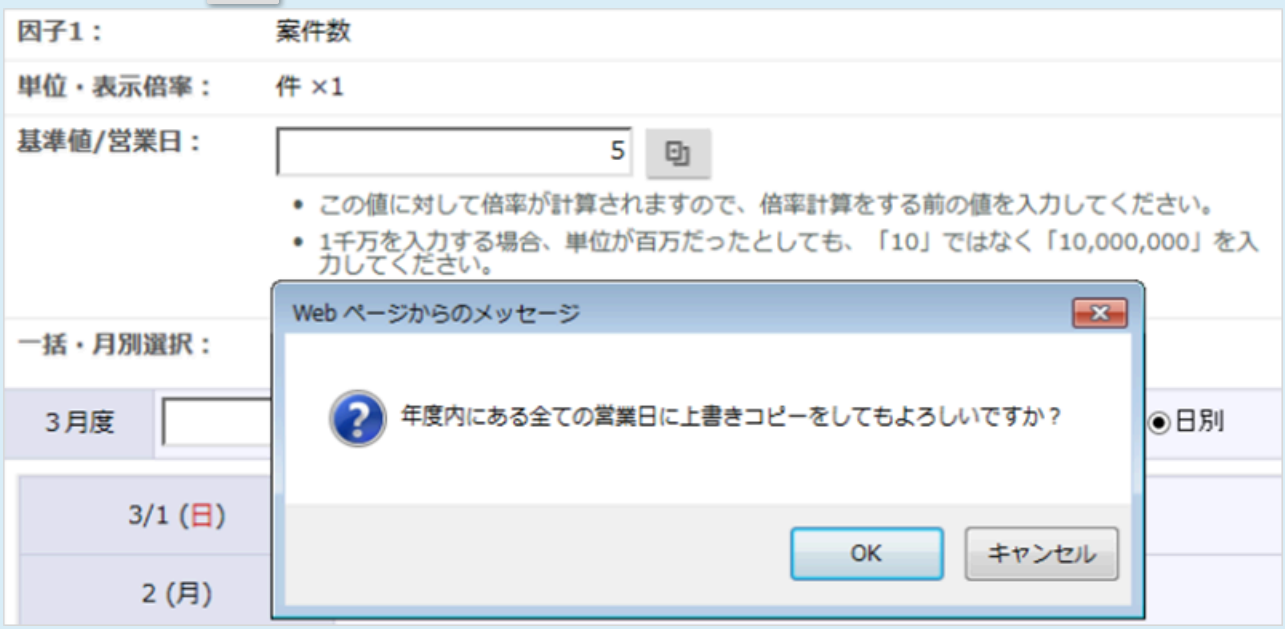
【月次】の場合

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。



【日次】の場合

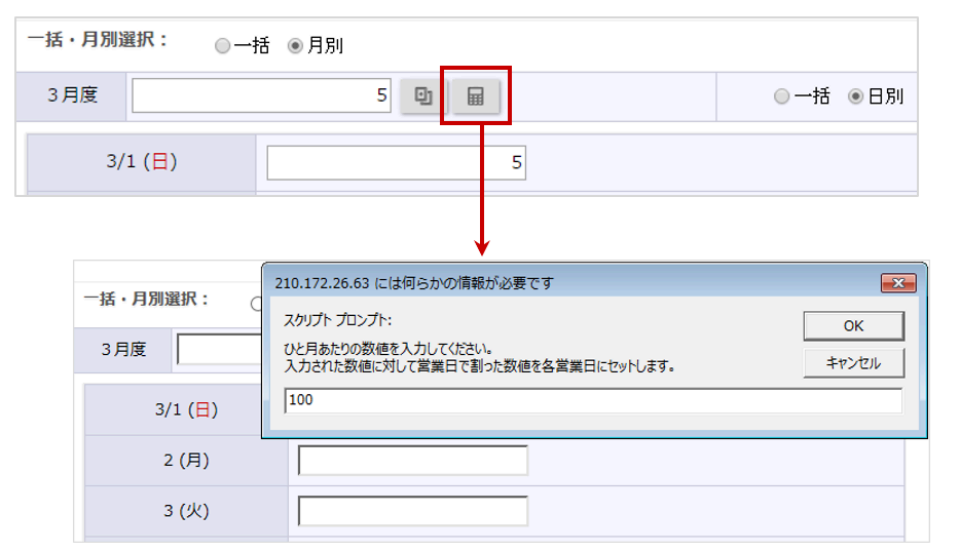
基準日/営業日の アイコンを押すと年度内にある全ての営業日の入力マスに値を貼り付けます。



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。

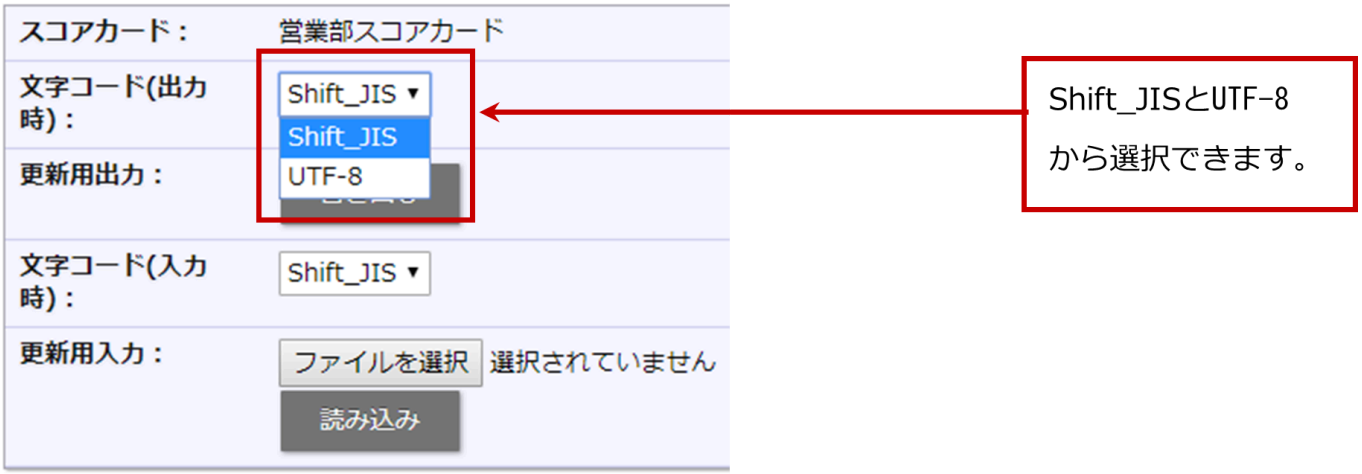
アイコンを押すと、ひと月あたりの数値を入力することで、入力された数値に対して営業日で割った数値

を各営業日にセットします。

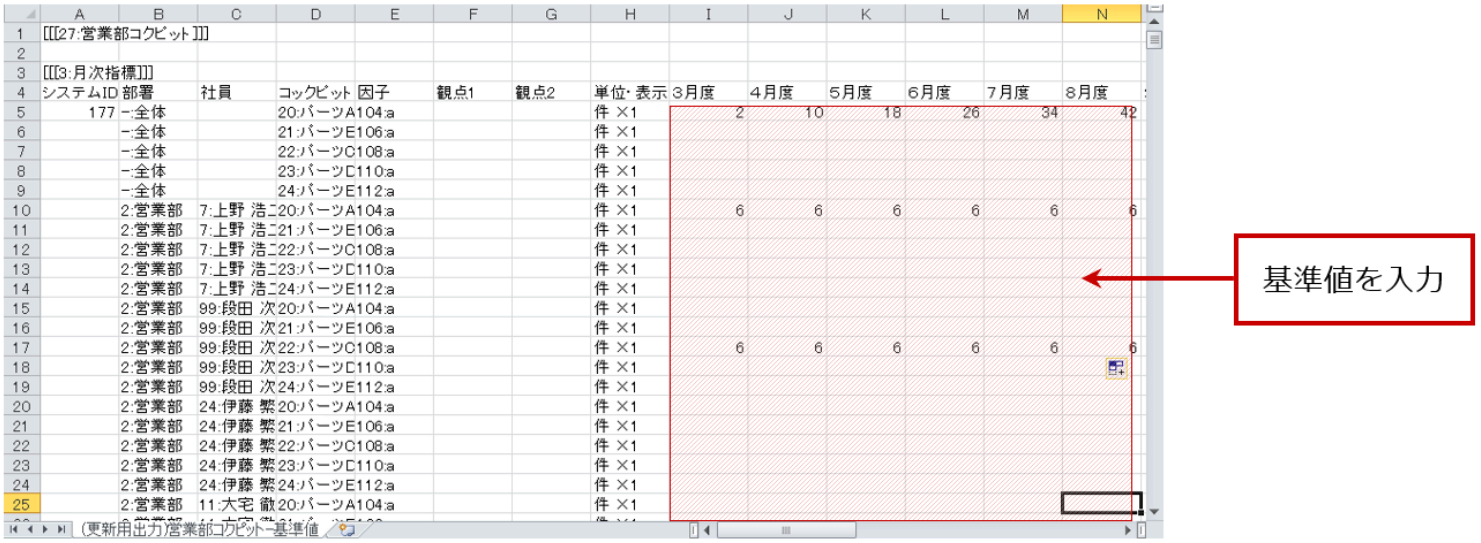


基準値をCSVファイルで更新する

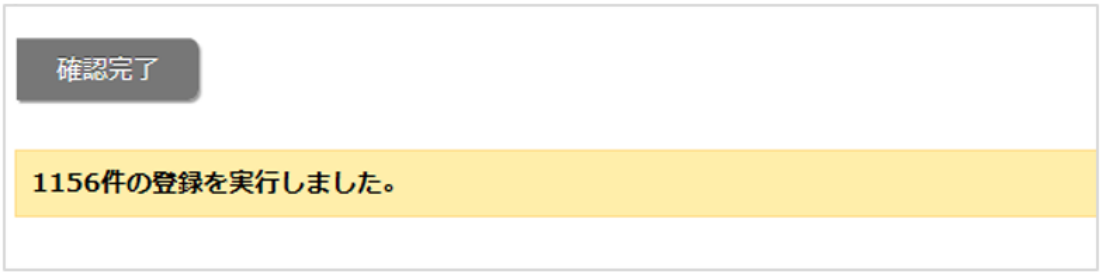
1. システム設定の「MapScorer」タブより「コックピット」を選択します。
   ⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. コックピット一覧から対象コックピットの「基準値」ボタンをクリックします。
   ⇒「基準値入力」画面が表示されます。
3. 「データ操作」ボタンをクリックし、「更新用入力」を選択します。
   ⇒「更新用入力」画面が表示されます。
   ※「データ操作」の「更新用出力」よりリストをダウンロードできます。
4. 更新用出力項目の「書き出し」ボタンをクリックし、リストをダウンロードします。
   ※出力する文字コードを選択します。



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. 「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。
7. 「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。

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」ー「社員名」ー：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。

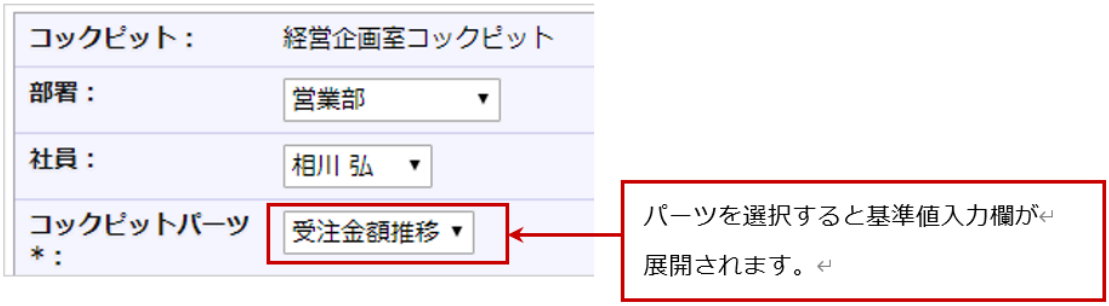
1. システム設定の「MapScorer」タブより「コックピット」を選択します。
   ⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. コックピット一覧から対象コックピットの「実績値」ボタンをクリックします。
   ⇒「実績値入力」画面が表示されます。



3. 「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。
指標分類	指標分類を選択します。 ※詳しくは「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。

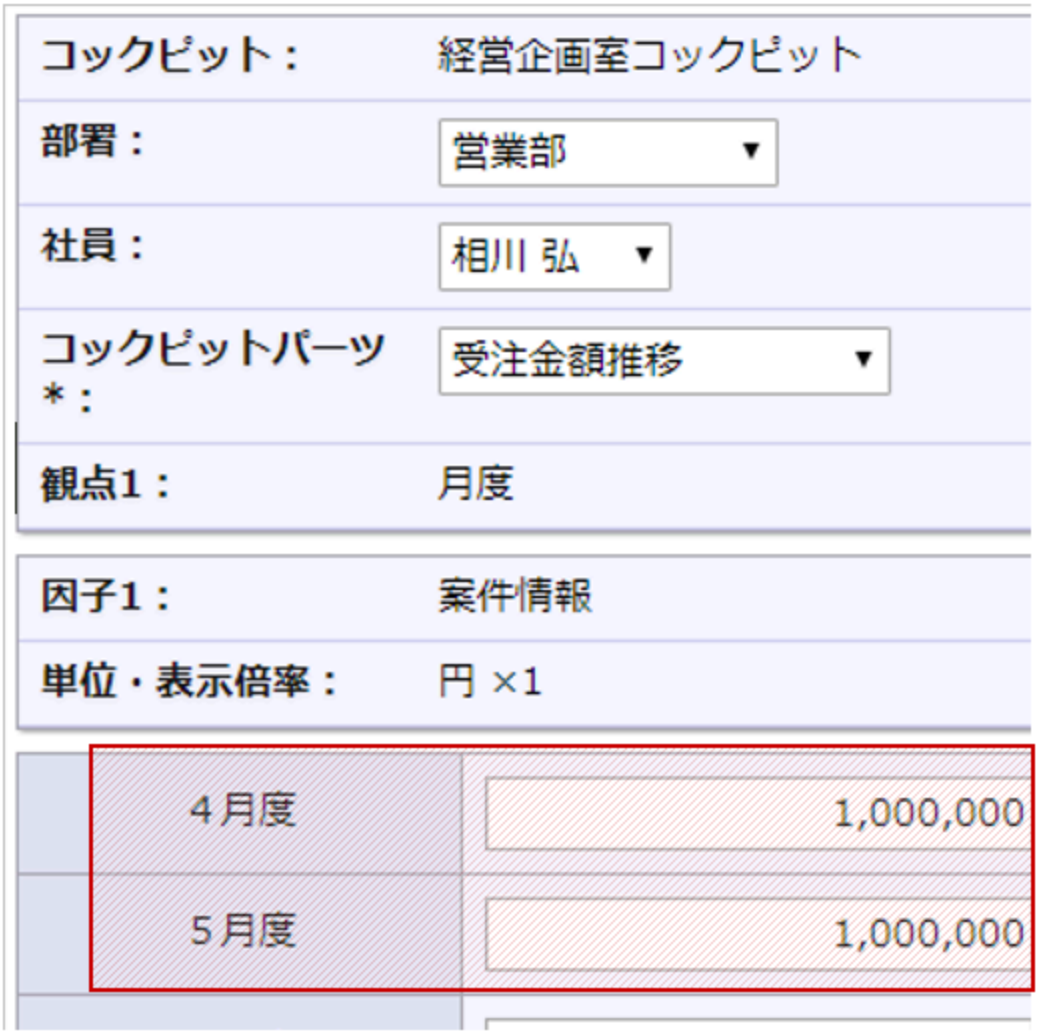
4. 部署、社員、コックピットパーツを選択します。
   ※指定したコックピットにセットされた部署が表示されます。
   ※指定したコックピットにセットされた社員と「全体」が表示されます。
   ※コックピットにセットされたコックピットパーツ一覧が表示されます。



5. 実績値を入力します。

【月次指標】の場合

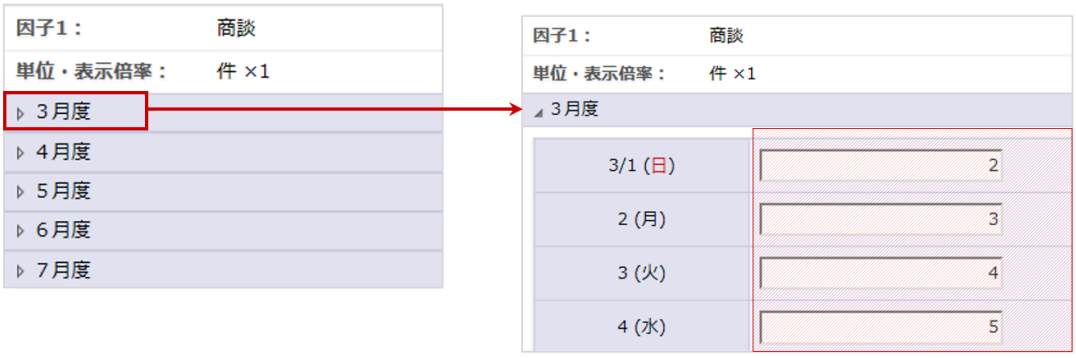
各月度に実績値を入力します。



【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。

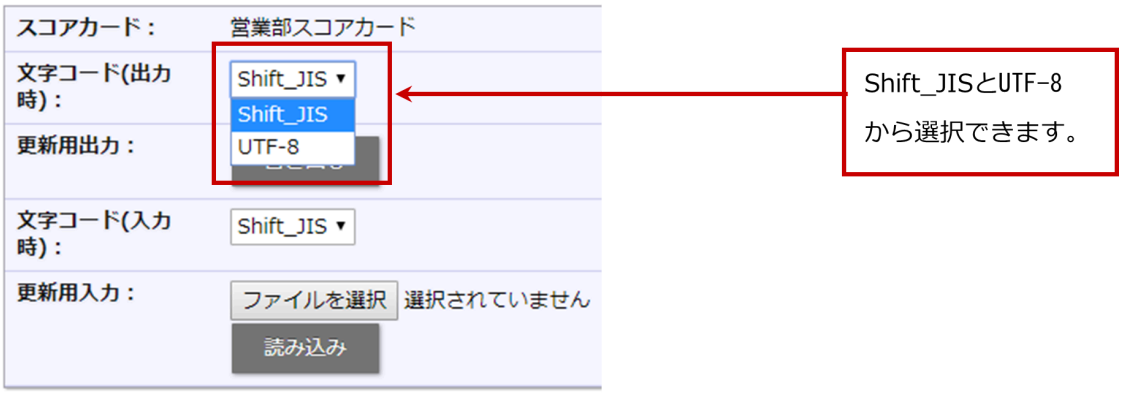


6. 「保存」ボタンをクリックします。

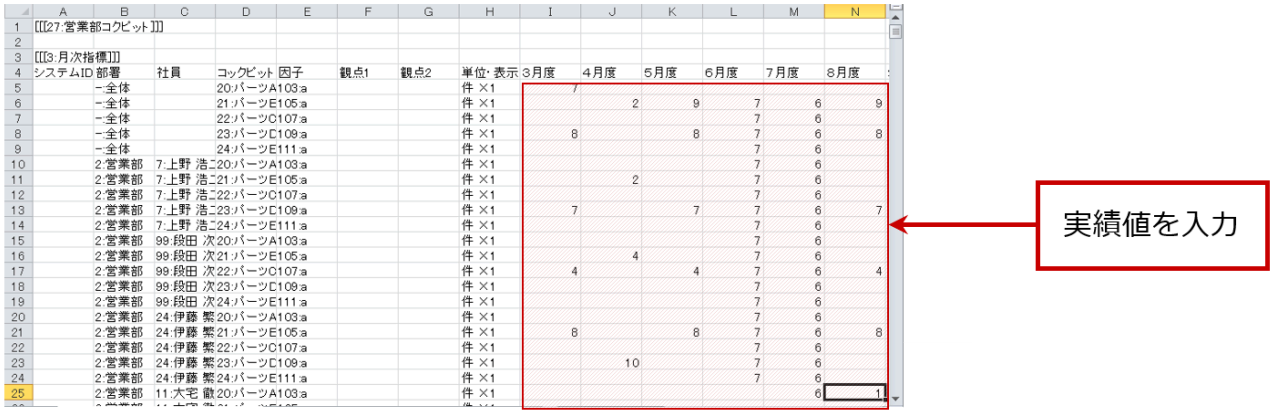
実績値をCSVファイルで更新する

> ⚠ 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。

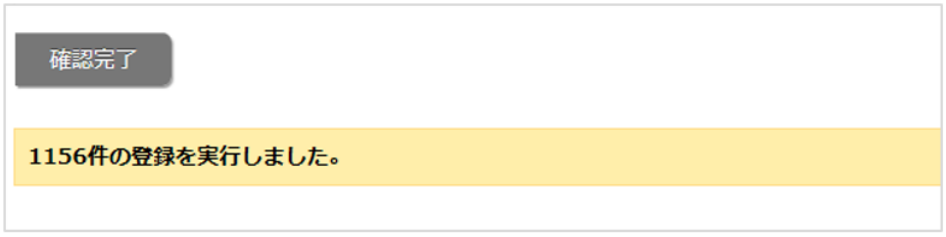
1. システム設定の「MapScorer」タブより「コックピット」を選択します。
   ⇒「コックピット」画面が表示されます。
2. コックピット一覧から対象コックピットの「実績値」ボタンをクリックします。
   ⇒「実績値入力」画面が表示されます。
3. 「データ操作」ボタンをクリックし、「更新用入力」を選択します。
   ⇒「更新用入力」画面が表示されます。
   ※「データ操作」の「更新用出力」よりリストをダウンロードできます。
4. 更新用出力項目の「書き出し」ボタンをクリックし、リストをダウンロードします。
   ※出力する文字コードを選択します。



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. 「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。
7. 「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。

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」ー「社員名」ー：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

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。
コックピット画面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。

▶ コックピットパーツを登録する

コックピットパーツを登録します。

1. システム設定の「MapScorer」タブより「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
「基本設定項目を設定する」

因子設定
「因子項目を設定する」

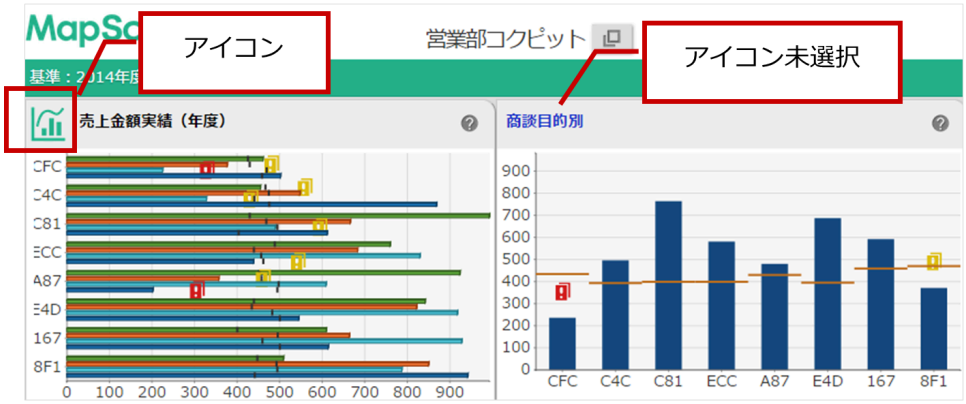
表示設定
「表示設定をする」

グラフ・グラフ詳細設定
「グラフを設定する」

基本設定項目を設定する



基本設定

項目名称	説明
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。 指標分類の設定については、「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。 
集計単位	パーツ集計単位を「日次」「月次」のいずれかを選択します。 登録後の変更はできません。
階層集計	該当指標を階層集計するかどうか選択します。
時点データ	該当パーツ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。

▶ 因子項目を設定する

因子

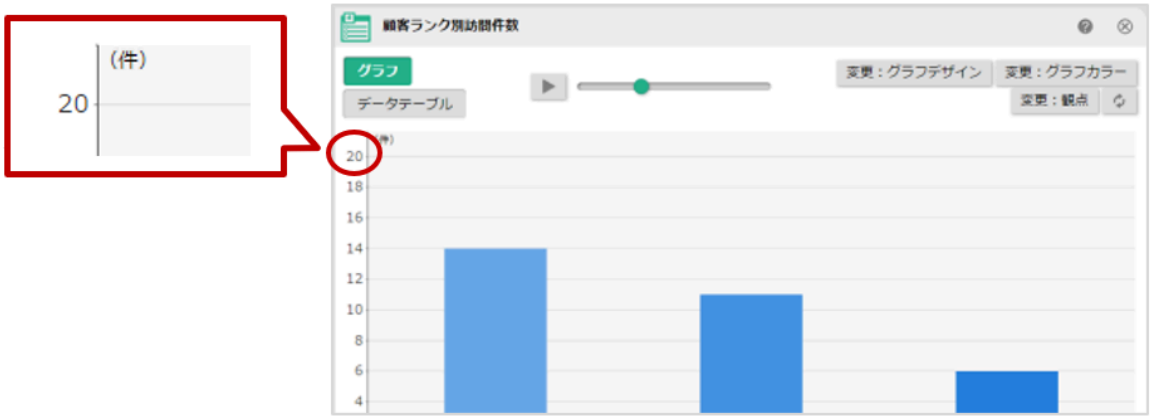
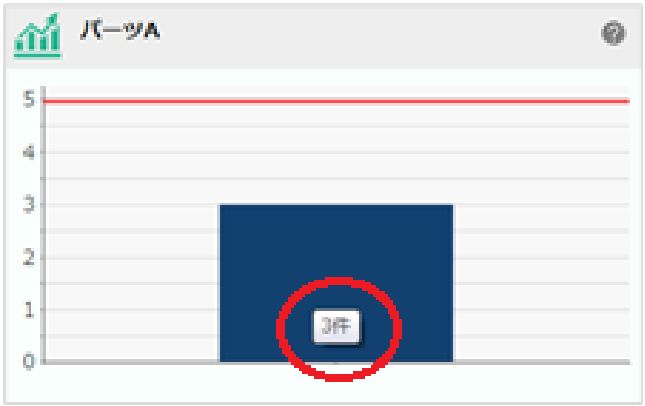
項目名称	説明
データソース	因子は6つまで指定できます。 先頭から順に計算されます。 例）2つの値の平均をとる場合 A+B÷C のように設定 ※（ ）を使って計算の順番を指定できません。 実績値の取得方法を選択します。 ※詳細は、次頁を参照してください。 「因子設定項目一覧」 「因子の対象業務一覧」 「因子の取得値一覧」 「因子の基準日一覧とターゲットリスト一覧」 ※選択した方法によって当項目以下の設定内容は変化します。 Sales Force Assistantシリーズ：Sales Force Assistantシリーズのデータを自動取得し表示します。 直接入力：手動での直接入力を行います。 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

項目名称	説明
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

表示設定

項目名称	説明
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、カウンター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	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。

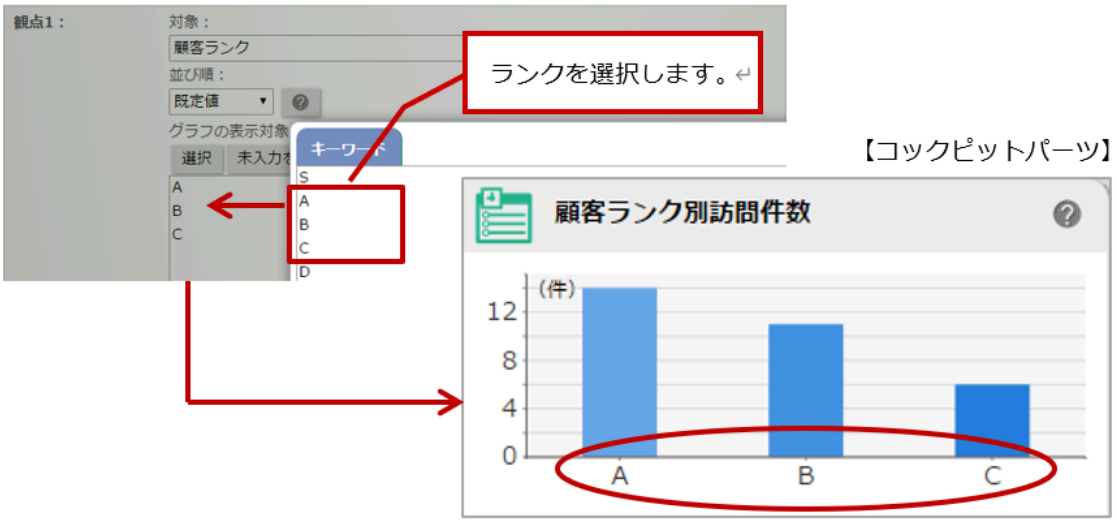
グラフを設定する

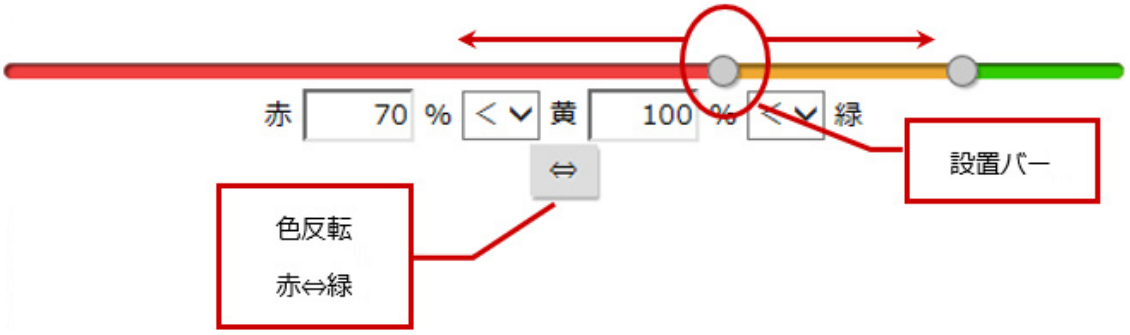
コックピットに表示するグラフを設定します。

グラフ

項目名称	説明
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

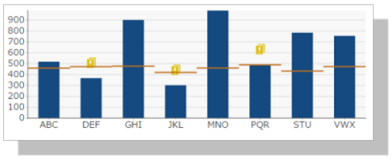
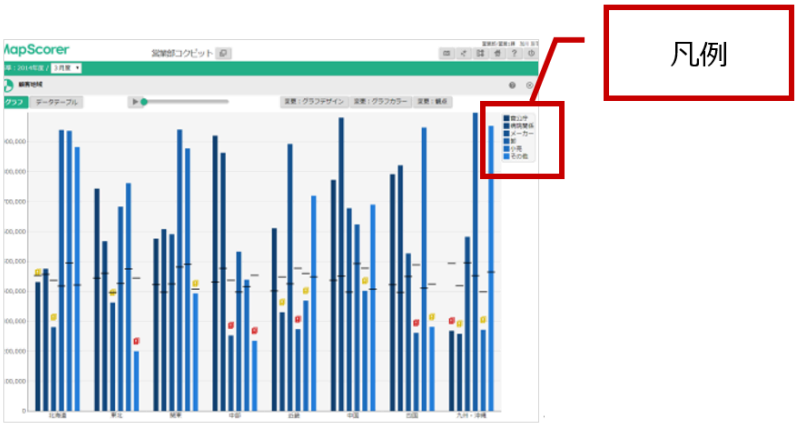
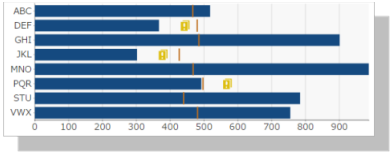
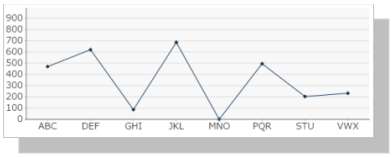
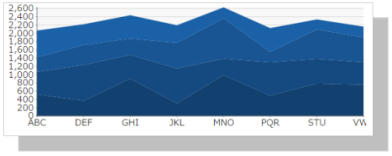
項目名称	説明
グラフ属性	グラフ属性をプルダウンから選択します。
グラフデザイン	グラフデザインをプルダウンから選択します。
グラフカラー	グラフカラーを選択します。
観点	対象：観点をプルダウンより選択します。 並び順：グラフの並び順をプルダウンから選択します。※散布図、漏斗グラフは設定不可。 グラフの表示対象：グラフに表示される観点の表示対象を指定します。 [例]指定した顧客ランクのみグラフに表示する場合  【コックピットパーツ】 ※下記の「年度合計ゼロの観点」を「表示しない」設定時、グラフの表示対象にしている観点が集計値0の場合は表示されません。 ※観点の共通で「月度・四半期・半期」が選択できます。 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することができるようになります（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、直接入力した場合では無効です。ドリルダウンの詳細はユーザー操作マニュアル「コックピット一覧」のグラフ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。 ※観点の共通「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。タッチデバイス

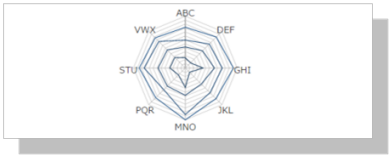
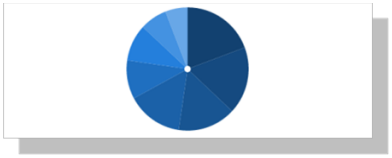
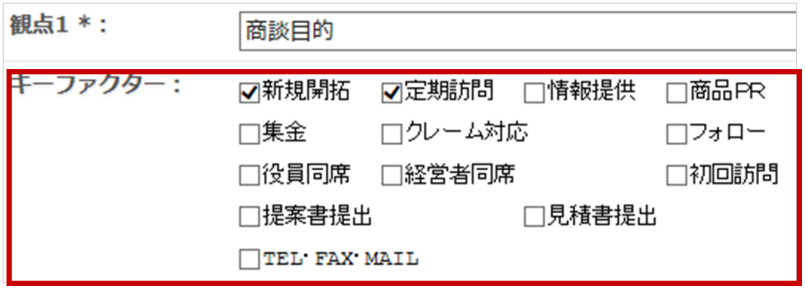
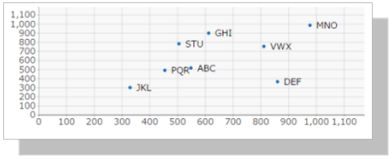
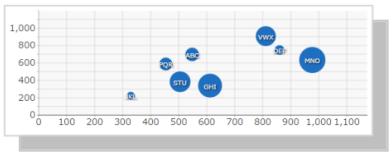
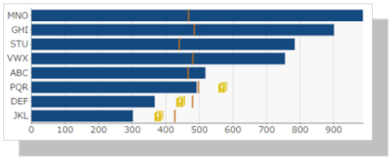
項目名称	説明
	では直接テキストボックスに入力して設定することもできます。 

対象部署・社員

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

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

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

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	×	×	○	○

定期スナップショット

▶ 定期スナップショット

定期的にスナップショットを保存する設定をします。

> ⚠ 注意
>
> - この設定の前に運用管理の「MapScorer 日次実行タスク」の設定を行ってください。

1. システム設定の「MapScorer」タブより定期処理の「定期スナップショット」を選択します。
   ⇒「定期処理／定期スナップショット」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。
3. 対象のモニターを選択します。
4. 必要事項を選択し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
モニター	定期スナップショットを保存したいモニターを選択します。
スナップショット（名称）	名称を設定します。
種別	対象モニターの種類に応じていずれかを選択します。 「スコアカード」 ⇒ マップ、四半期単位、月単位 「コックピット」 ⇒ コックピット 「データシート」 ⇒ 四半期単位、月単位
部署	指定したモニターにセットされている部署が表示されます。部署がセットされていない場合は「全体」と表示されます。
社員	指定したモニターにセットされている社員と「全体」が表示されます。社員がセットされていない場合は表示されません。
言語	表示用の言語を必要に応じて指定します。
実行タイミング	スナップショットを保存するタイミングを設定します。 「週次」 ⇒ 毎週何曜日を設定するか日曜日～土曜日から選択します。 「月次]」⇒ 毎月何日に設定するか 1～月末から選択します。

実行タイミングで定期的に保存されたスナップショットは各モニターのスナップショットパネル上から確認できます。操作の詳細は、MapScorerユーザー操作マニュアルの「スナップショットについて」を参照ください。



また、定期スナップショット設定で保存されたスナップショットが不要な場合は画面上から任意のスナップショットを削除できます。



1. システム設定の「MapScorer」タブより「定期スナップショット」を選択します。
   ⇒「定期スナップショット」画面が表示されます。
2. 任意のスナップショット設定を開き、画面下部の保存されている定期スナップショットの一覧から削除したい行の「削除」ボタンで削除します。

⚠ 注意

- 保存された定期スナップショットの一覧には、設定の対象となっているモニターに関連しているすべての定期スナップショットが表示されます。
- 定期スナップショットを削除すると元に戻せません。削除するさいはご注意ください。

定期出力

定期的にスコアカードまたはデータシートのデータを出力する設定をします。設定することで月末を過ぎてデータに変更があっても、その当時のデータをCSVファイルで閲覧できます。
CSVファイルは以下の画面から出力できます。
ユーザー操作画面＞スコアカード（四半期単位・月単位）、データシート（四半期単位・月単位）に表示される「定期出力履歴」ボタン＞定期出力履歴画面



1. システム設定の「MapScorer」タブより定期処理の「定期出力」を選択します。
   ⇒「定期処理／定期出力」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。
3. モニターを選択します。
4. 必要事項を選択し、最後に「保存」ボタンをクリックします。

項目名称	説明
モニター	定期出力するスコアカードまたはデータシートを選択します。
部署	指定したスコアカードまたはデータシートにセットされた部署が表示されます。 出力する対象の部署を選択してください。 ※指定したスコアカードまたはデータシー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	指定したスコアカードまたはデータシートにセットされた社員が表示されます。 出力する対象の社員を選択してください。 ※指定したスコアカードまたはデータシー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。
言語	出力する言語を必要に応じて指定します。