

# 可視化 MapScorer ユーザー操作マニュアル

## 目次

<b>1.はじめに</b> .....	<b>1</b>
1-1.クライアント PC 動作環境 .....	1
1-2.ブラウザ設定 .....	2
1-3.ログインする.....	3
1-4.ログアウトする.....	4
1-5.パスワード定期変更 .....	4
<b>2.メイン画面</b> .....	<b>5</b>
2-1.メイン画面一覧 .....	5
2-2.基準値と実績値について .....	6
2-3.データの更新について .....	7
2-4.表示切替メニュー .....	8
<b>3.可視化マップ</b> .....	<b>9</b>
3-1.可視化マップを閲覧する .....	9
3-2.可視化マップ一覧 .....	10
3-3.戦略目標から KGI・KPI 詳細を閲覧する .....	11
<b>4.スコアカード（四半期・月単位）</b> .....	<b>12</b>
4-1.スコアカードを閲覧する .....	12
4-2.スコアカード一覧 .....	13
<b>5.コメント</b> .....	<b>15</b>
5-1.コメントを入力する .....	15
5-2.コメントに対して返信コメントを入力する .....	16
5-3.登録したコメントをメール通知する .....	17
<b>6.データ出力</b> .....	<b>18</b>
6-1.マップからテキスト出力する.....	18
6-2.テキスト出力と対象別出力について .....	20
6-3.スコアカード一覧からテキスト出力する .....	21
6-4.スコアカード一覧から対象別出力する .....	22
<b>7.定期出力履歴</b> .....	<b>23</b>
7-1.月末時点のデータを出力する .....	23
<b>8.実績値入力</b> .....	<b>24</b>
8-1.実績値を CSV ファイルで更新する .....	24
8-2.実績値を直接入力する .....	25

# 1. はじめに

## 1-1. クライアント PC 動作環境

対応するクライアント PC の動作環境と対応言語は以下の通りです。

2012 年 11 月現在

OS	Windows XP	Windows Vista
	Windows 7	Windows 8(デスクトップモードのみ)
CPU	Pentium4(Core2 Duo 推奨)	
推奨 WEB ブラウザ	Internet Explorer 8.0 以降 (IE9、10 を推奨)	
推奨解像度	1024X768 以上	

## 1-2. ブラウザ設定

製品を利用するためのブラウザの設定を変更します。

### 1-2-1. 全般タブ

1. ブラウザメニュー[ツール]の[インターネットオプション]を開きます。
2. 全般タブの「閲覧の履歴」の[設定]を選択します。
3. インターネット一時ファイル欄の「Internet Explorerを開始するたびに確認する」のラジオボタンをチェックし[OK]ボタンをクリックします。

### 1-2-2. セキュリティタブ

1. ブラウザメニュー[ツール]の[インターネットオプション]を開きます。
2. セキュリティタブを選択します。
3. 「セキュリティ設定を表示または変更するゾーンを選択してください。」から製品を運用しているサーバーが存在するゾーンを選択します。
4. 「このゾーンのセキュリティのレベル」の[レベルのカスタマイズ]を選択します。
5. 「カスタム設定のリセット」から[中]を選択し、[リセット]ボタンをクリックします。  
警告メッセージが表示されましたら、[はい]を選択し[OK]ボタンをクリックします。
6. 最後に[OK]ボタンをクリックします。

### 1-2-3. プライバシータブ

1. ブラウザメニュー[ツール]の[インターネットオプション]を開きます。
2. プライバシータブを選択します。
3. スライダーを上下してプライバシー設定を[中]以下に設定します。
4. [OK]ボタンをクリックします。

### 1-3.ログインする

可視化 MapScorer にログインします。

1. 接続する URL にアクセスします。

可視化 MapScorer ログイン画面が表示されます。

`http://IPアドレスまたはドメイン名/nimsc/`

2. ログイン ID、パスワードを入力し、 ボタンをクリックします。

⇒トップ画面が表示されます。



初期設定 ID:admin パスワード: admin

## 1-4. ログアウトする

可視化 MapScorer をログアウトします。


1. 画面右上の「ログアウト」を選択します。

可視化プロフィールのログイン画面へ移動します。

月度	6月度		7月度		8月
実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値

## 1-5. パスワード定期変更

パスワードを変更します。



・パスワード定期変更とは、設定された期間以降にログインパスワードの変更が必要となるセキュリティ強化のための機能です。  
※システム設定側でパスワード定期変更の設定がある場合のみ表示されます。入力条件については、自社のシステム管理者へご確認ください。

1. ログイン ID、パスワードを入力し **ログイン** ボタンをクリックします。  
「パスワード変更」画面が表示されます。
2. 「新パスワード」「新パスワード(確認)」を入力し **保存** ボタンをクリックします。

パスワード変更要求

システム設定で設定された定期変更要求です。

『斉藤 一郎』さんのログイン用パスワードを変更して下さい。

(\*)は必須項目です。使用できる文字は[0-9 a-z A-Z \_ - @]です。

パスワード(\*) ●●●●●

パスワード(確認)(\*) ●●●●●

保存

※パスワード入力を複数回まちがえると、ログインできなくなる場合があります。自社のシステム管理者にご確認ください。

## 2. メイン画面

### 2-1. メイン画面一覧

ログインすると表示されるメイン画面です。

1

2

3

4

5

視点	戦略目標	ゴール(KGD 日課(KPD<構成比))	単位	累積達成率	4月度		5月度		6月度		8月		
					基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値			
財務	売上UP	企画提案による売上増	円	78.12%	25,000,000	19,530,000	21,520,000	22,825,410	18,050,000	10,051,250	16,425,000	15,566	20,000,000
顧客	小売店からの要望対応	企画・提案	件	0.00%	20	0	20	0	20	0	20	0	2
		メーカー同行(0%)	回	0.00%	3	0	3	0	3	0	3	0	0
		パートナー同行(0%)	回			7		8		4		0	
業務	迅速な要望対応プロセス	企画・提案	回	350.00%	4	14	4	3	4	2	4	3	
		メーカーとの共同企画数	回	200.00%	2	4	2	3	2	2	2	5	
		メーカーとのフィードバック日数	日	240.00%	5	12	5	8	5	3	5	5	
業務	企画提案増強プロセス	現場レポート当日作成率	%	200.00%	80	160	80	154	80	74	80	80	8
		提案書の流用率	%	208.33%	60	125	60	122	60	61	60	69	6
		提案書提出件数	回	100.00%	3	3	3	5	3	2	3	5	
人材	チームワーク組織風土	二次クレーム発生率	%	0.00%	3.00	0.00	3.00	0.00	3.00	0.00	3.00	0.00	3.0
		同行体験	回	0.00%	1	0	1	0	1	0	0	0	0
		IT基盤整備	%	194.74%	95	185	95	190	95	94	95	99	9
考える営業	考える営業	日報の入力率	%	100.00%	100	100	100	100	100	200	100	100	10
		上司コメント率	%	185.00%	80	148	80	160	80	74	80	80	8
		改善事例提出数	件	100.00%	3	3	3	3	3	4	3	2	

番号	名称	説明
1	表示切替メニュー	一覧画面上に表示する内容を選択します。 また、他画面へアクセスすることができます。 ⇒詳細については、本マニュアル「2-4.表示切替メニュー」を参照してください。
2	マップ・スコアカード一覧	表示切替メニューで選択された可視化マップ・スコアカード(四半期単位・月単位)を表示します。 ⇒データについては、本マニュアル「2-2.基準値と実績値について」を参照してください。 ⇒可視化マップの詳細については、本マニュアル「3.可視化マップ」を参照してください。 ⇒スコアカードの詳細については、本マニュアル「4.スコアカード(四半期・月単位)」を参照してください。
3	出力機能	表示されたデータをCSVファイルに出力します。 ⇒詳細については、本マニュアル「6.データ出力」「7.定期出力履歴」を参照してください。
4	実績値入力	実績値を手入力することができます。 ⇒詳細については、本マニュアル「8.実績値入力」を参照してください。
5	コメント機能	月度ごとにコメント入力することができます。 ⇒詳細については、本マニュアル「5.コメント」を参照してください。

## 2-2.基準値と実績値について

可視化 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種類の方法があります。

### [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することができます。

※基準値の入力はシステム設定画面からのみです。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、「8.実績値入力」を参照してください。

### [自動取得]

顧客創造日報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。

[顧客深耕日報 売上実績データ]

売上日/売上期間	項目名/顧客名	売上金額/売上利益	売上担当者部署/売上担当者
<input type="checkbox"/> 2010/04/30 1ヶ月	P-11 秋山電機株式会社	500,000円 130,000円	営業部 斉藤 一郎
<input type="checkbox"/> 2010/04/05 1ヶ月	実装装置部品 株式会社加藤化学	5,000,000円 1,525,000円	営業部 勝山 徹
<input type="checkbox"/> 2010/04/03 1ヶ月	フォーミング装置 株式会社加藤化学	13,880,000円 2,565,100円	営業部 勝山 徹
<input type="checkbox"/> 2010/04/03 1ヶ月	未登録 株式会社赤木電気	150,000円 84,000円	

[顧客深耕日報 予算情報データ]

	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度
<input type="checkbox"/> 2010年度 営業部	25,000,000	2,520,000	18,050,000	16,425,000	20,000,000	25,300,000	
	10,255,000	1,453,000	8,254,500	9,582,050	10,525,000	10,478,700	

### [スコアカード 実績値]

視点	戦略目標	ゴール(KGD) 日課(KPD)(構成比)	単位	累積達成率	4月度		基準
					基準値	実績値	
財務	売上UP	KGI 企画提案による売上増	円	78.12%	25,000,000	19,530,000	21.52%
顧客	小売店からの要望対応	KGI クレーム・要望件数 メーカー同行(50%)	件 回	0.00% 0.00%		0	

## 2-3.データの更新について

可視化 MapScorer のデータ更新について説明します。



・可視化 MapScorer で表示されているデータは

**一日一回、指定した時刻にて最新の情報を取得して表示します。**

※システム設定画面「運用管理」-「定期実行設定」より、更新処理時刻を指定します。

自社の更新時刻については、ご担当者様にご確認ください。

※最新の情報に自動更新されるのは一日一回です。ただし以下のケースは手動で最新の情報に更新することができます。

- 1) 手入力で登録した基準値・実績値
- 2) 完全更新(システム管理者のみ付与される)処理を行った場合  
⇒本マニュアル「[2-4.表示切替メニュー](#)」を参照してください。




## 2-4.表示切替メニュー

可視化 MapScorer の表示内容を切り替えるメニューです。

The screenshot shows the MapScorer dashboard with the following callouts:

- 1**: Points to the 'この画面をデフォルトにする' (Set this screen as default) link.
- 2**: Points to the navigation menu containing '顧客深耕日報', 'システム設定', 'ヘルプ', and 'ログアウト'.
- 3**: Points to the '営業部スコアカード' (Sales Department Scorecard) and the '変更' (Change) button.
- 4**: Points to the '対象:' (Target) dropdown menu.
- 5**: Points to the '可視化マップ / スコアカード四半期単位 / スコアカード月単位' (Visualization Map / Scorecard Quarterly / Scorecard Monthly) tabs.
- 6**: Points to the '更新' (Refresh) button.
- 7**: Points to the 'ゴール(KPD)/日課' (Goal (KPD)/Daily Lesson) dropdown menu.

番号	名称	説明	
1	デフォルト設定	開いている画面を初期表示されるように設定します。	
2	その他メニュー	NI コラボ	各製品のトップページに移動します。
		顧客創造日報	※利用権限のある製品名のみ表示されます。
		顧客深耕日報	
		システム設定	システム設定画面を表示します。 ※システム管理者権限を付与された社員のみ表示されます。
	ヘルプ	マニュアルをダウンロードすることができます。	
	ログアウト	可視化 MapScorer からログアウトします。	
3	スコアカード切替	閲覧可能なスコアカードを一覧表示します。  ボタンをクリックし、表示したい内容に切り替えてください。	
4	表示対象	スコアカードの集計対象を絞り込んで表示します。	
5	表示切替	選択されたスコアカードの内容を切り替えることができます。 各一覧の詳細は、 ⇒本マニュアル「3.可視化マップ」、「4.スコアカード(四半期・月単位)」を参照してください。	
6	更新	通常更新	基準値・実績値のデータを更新します。
	完全更新	現在の最新基準値・実績値のデータに更新します。 ※処理に時間がかかります。 ※システム管理者権限が付与された社員のみ表示されます。	
7	表示基準	データの表示基準月度を選択します。 [可視化マップ]: 選択した基準、選択した期間を基準にマップを表示します。 [スコアカード]: 選択した月度を基準に累積達成率を表示します。	

## 3. 可視化マップ

### 3-1.可視化マップを閲覧する

1. トップ画面の表示切替欄より、「可視化マップ」を選択します。

顧客深耕日報 | システム設定 | ヘルプ | ログアウト

対象:

**可視化マップ** / スコアカード四半期単位 / スコアカード月単位

四半期計  半期計

月度	6 月度		7 月度		8 月
	実績値	基準値	実績値	基準値	基準値
実績値					

2. **変更** ボタンをクリックし、対象のスコアカードの「可視化マップ」を選択します。

株式会社〇〇商事 相川 弘 さん ☆この画面をデフォルトにする

**可視化MapScorer** 2011年営業部スコアカード **変更**

2012年営業部スコアカード	可視化マップ	スコアカード四半期単位	スコアカード月単位
2010年営業部スコアカード	可視化マップ	スコアカード四半期単位	スコアカード月単位
2011年営業部スコアカード	可視化マップ	スコアカード四半期単位	スコアカード月単位

3. 閲覧したい期間、指標を選択します。

※詳細は、本マニュアル「3-2.可視化マップ一覧」を参照してください。

株式会社Nコンサルティング 青藤 一郎 さん ☆この画面をデフォルトにする

**可視化MapScorer** 営業部スコアカード **変更**

対象:

基準: 2010年度 / 6月度

可視化マップ / スコアカード四半期単位 / スコアカード月単位

期間:  年度累計  半期累計  四半期累計  単月  週次  日次

指標:  コール(KGD)  日課(KPD)

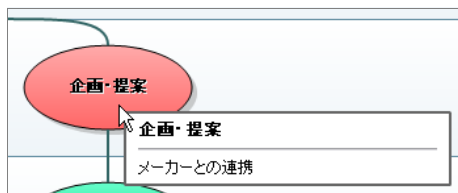
財務の視点

顧客の視点

業務の視点

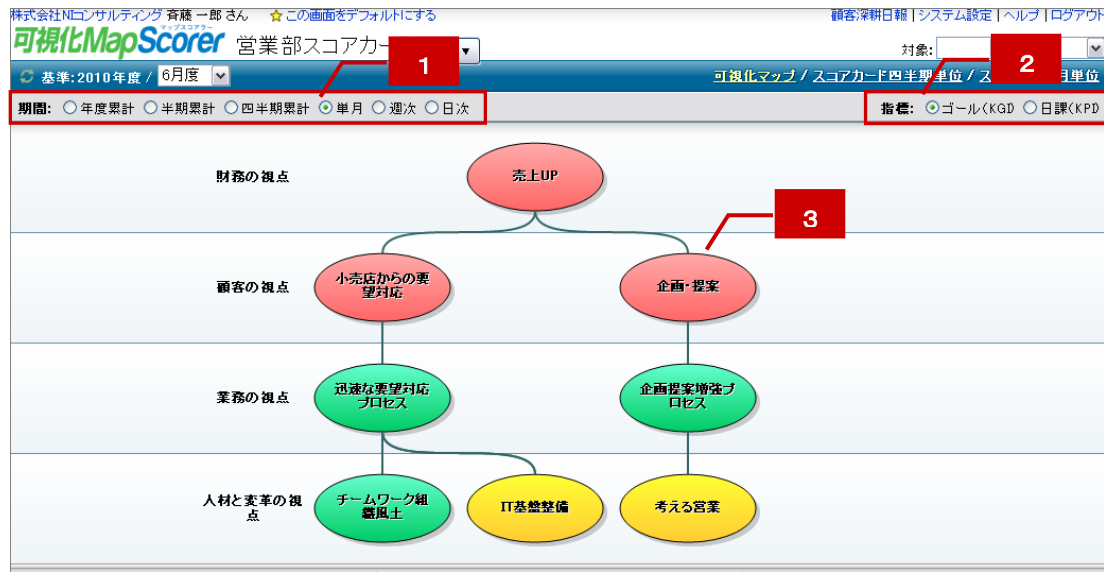
人材と実業の視点

・戦略目標にマウスを近づけると、GFS(重要成功要因)がポップアップします。



## 3-2.可視化マップ一覧

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

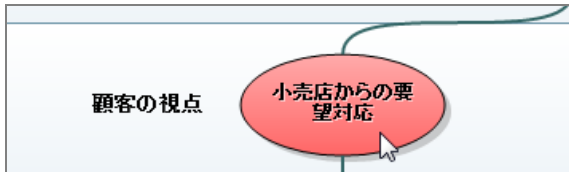


番号	名称	詳細	説明
1	期間	年度累計	年間累計の達成状況を表示します。
		半期累計	選択した月度を含む半期累計達成状況を表示します。
		四半期累計	選択した月度を含む四半期達成状況を表示します。
		単月	選択した月度の単月達成状況を表示します。
		週次	選択した日付を含む一週間の達成状況を表示します。
		日次	選択した日付の達成状況を表示します。
2	指標	ゴール(KGI)	戦略目標に設定した KGI の達成状況を表示します。
		日課(KPI)	戦略目標に設定した KPI の達成状況を表示します。
3	戦略目標の達成状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・選択した期間の指標達成率を3色(緑・黄・赤)で表現します。</li> <li>・各色の表示条件は、戦略目標をクリックすると表示されます。</li> <li>・日課(KPI)が複数設定されている場合、KPI間のウエイトを設定すること可能です。(※1)このウエイトが設定されている場合、ウエイトを勘案した日課(KPI)の平均色を表示します。</li> <li>・以下の条件では、戦略目標はグレー表示されます。               <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 期間を「日次」「週次」に指定しているが、指標の集計単位が「月度」の場合。</li> <li>2) 選択した基準月度が、ログイン日より未来の場合。</li> <li>3) 対象の KGI・KPI の基準値あるいは実績値が未入力の場合。</li> </ol> </li> </ul>	

※1 日課(KPI)ごとのウエイトはシステム設定の戦略目標にて設定します。

### 3-3.戦略目標から KGI・KPI 詳細を閲覧する

1. 可視化マップを表示します。
2. 閲覧したい戦略目標をクリックします。⇒明細グラフが表示されます。



※詳細は下の一覧を参照してください。



番号	名称詳細	説明
1	対象 KGI・KPI 一覧	対象の各指標データをグラフ表示します。 ※達成率:ログインしている月度
2	テキスト出力	対象の各指標データをテキスト出力します。 ※テキスト出力権限を付与された方のみ表示されます。 ※詳細は、本マニュアル「6-1.マップからテキスト出力する」を参照してください。
3	期 間	対象期間を切り替えることができます。 ※「日表示」「週表示」の表示期間を選択した場合において、対象の指標の「月度指標」の場合、グラフは表示しません。 ※日次指標を「月表示」した場合、操作日当月は日割計算した結果を表示します。
4	指 標	対象の指標 (KGI・KPI) を切り替えることができます。
5	条 件	選択した指標が設定されている集計値の内容および、達成状況の色表示条件を表示します。

## 4. スコアカード(四半期・月単位)

### 4-1.スコアカードを閲覧する

1. トップ画面の表示切替欄より、「スコアカード四半期単位」あるいは「スコアカード月単位」を選択します。

2. **変更** ボタンをクリックし、対象のスコアカードを選択します。

3. 必要に応じて、「戦略目標」「CSF」「KGI・KPI」「四半期計」「半期計」の表示・非表示を切り替えます。

※詳細は、本マニュアル「4-2.スコアカード一覧」を参照してください。

視点	戦略目標	ゴール(KGD 日課(KPD)(構成比))	単位	累積達成率	4月度		5月度		6月度		7月度		8月度	
					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
財	売上UP	KGI 企画提案による売上増	円	78.12%	25,000,000	19,530,000	21,520,000	22,825,410	18,050,000	10,051,250	16,425,000	15,566	20,000,000	

・一覧表上をドラッグして左右を移動することができます。

## 4-2.スコアカード一覧

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

株式会社Nコンサルティング 齊藤 一郎さん ☆この画面をデフォルトにする 顧客深耕日報 | システム設定 | ヘルプ | ログアウト

可視化MapScorer 営業部スコアカード 変更

対象: [ ]

基準: 2010年度 / 4月度

可視化マップ / スコアカード四半期単位 / スコアカード月

戦略目標  CSF  ゴール(KGI)/日課(KPI)

視点	戦略目標	ゴール(KGI) 日課(KPI)(構成比)	単位	累積達成率	4月度		5月度		6月度		7月度		8月
					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
財務	売上UP	KGI 企画提案による売	円	78.12%	25,000,000	19,530,000	21,520,000	22,825,110	20,000,000	10,051,250	16,425,000	15,566	20,000,000
顧客	小売店からの要望対応	KGI クレーム・要望件数	件	0.00%	20	0	20	0	20	0	20	0	2
		メーカー同行(50%)	回	0.00%	3	0	3	0	3	0	3	0	
		パートナー同行(50%)	回			7		8		4		0	
業務	企画・提案	KGI メーカーとの共同企画数	回	350.00%	4	14	4	3	4	2	4	3	
		メーカー勉強会	回	200.00%	2	4	2	3	2	2	2	5	
		KGI メーカーとのフィードバック日数	日	240.00%	5	12	5	8	5	3	5	5	
業務	迅速な要望対応プロセス	KGI 現場レポート当日作成率	%	200.00%	80	160	80	154	80	74	80	80	8
		KGI 提案書の流用率	%	208.33%	60	125	60	122	60	61	60	69	6
		KGI 提案書提出件数	回	100.00%	3	3	3	5	3	2	3	5	
人材	チームワーク組織風土	KGI 二次クレーム発生率	%	0.00%	3.00	0.00	3.00	0.00	3.00	0.00	3.00	0.00	3.0
		同行体験	回	0.00%	1	0	1	0	1	0	0	0	
		KGI 日報の入力率	%	194.74%	95	185	95	190	95	94	95	99	9
考える営業	IT基盤整備	上司コメント率	%	100.00%	100	100	100	100	100	200	100	100	10
		KGI 改善事例提出数	件	185.00%	80	148	80	160	80	74	80	80	8
		KGI メーカーからの事例件数	件	100.00%	3	3	3	3	3	4	3	2	

定期出力履歴 テキスト出力 対象別出力 実績値入力

番号	名称	詳細	説明
1	表示切替①	各項目の表示を切り替えることができます。表示したい場合は、チェックを入れてください。	
2	スコアカード	戦略目標	各スコアカード内容を表示します。 ※指標にマウスを近づけると、対象の設定条件がポップアップで表示されます ※指標をクリックすると、グラフ表示します。 詳細は、本マニュアル「3-3.戦略目標から KGI・KPI 詳細を閲覧する」を参照してください。
		CSF	
		ゴール(KGI)	
		日課(KPI)	
		構成比	KPIのウェイトを表示します。(ウェイト設定時のみ)
		単位	KGI・KPIの指標単位を表示します。
		累積達成率	期首から選択された月度までの累積基準値に対する累積達成率を表示します。

番号	名称	詳細	説明																																																													
3	基準・実績	基準値	KGI・KPI 指標を表示します。																																																													
		実績値	<p>実績値を表示します。</p> <p>顧客創造日報シリーズより実績値を自動表示している場合、リンクをクリックすると対象のデータ元情報が一覧表示されます。</p> <p>また、表示対象外の指標(KGI/KPI)はグレー表示されます(下図)</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td rowspan="4">業務</td> <td>KGI メーカーとのフィードバック日数</td> <td>日</td> <td>50.00%</td> <td>5</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>現場レポート当日作成率</td> <td>%</td> <td>40.63%</td> <td>80</td> <td>65</td> </tr> <tr> <td>KGI 提案書の流用率</td> <td>%</td> <td>45.83%</td> <td>60</td> <td>55</td> </tr> <tr> <td>提案書提出件数</td> <td>回</td> <td>50.00%</td> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">人材</td> <td>KGI 二次クレーム発生率</td> <td>%</td> <td>0.00%</td> <td>0.00</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>同行体験</td> <td>回</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>KGI 日報の入力率</td> <td>%</td> <td>51.58%</td> <td>95</td> <td>98</td> </tr> <tr> <td>上司コメント率</td> <td>%</td> <td>0.00%</td> <td>100</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">視点</td> <td>KGI 改善事例提出数</td> <td>件</td> <td>1,416.67%</td> <td>3</td> <td>85</td> </tr> <tr> <td>メーカーからの事例件数</td> <td>件</td> <td></td> <td></td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>ゴール(KGI) 日課(KPI)(構成比)</td> <td>単位</td> <td>累積達成率</td> <td>基準値</td> <td>実績値</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td colspan="2">4月度</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>[色判定]</b>            月度単位、四半期単位、半期単位の基準値に対する達成率に応じて色を表示します。色の表示条件は、各 KGI、KPI の指標名にマウスを近づけるとポップアップして表示されます。</p>	業務	KGI メーカーとのフィードバック日数	日	50.00%	5	5	現場レポート当日作成率	%	40.63%	80	65	KGI 提案書の流用率	%	45.83%	60	55	提案書提出件数	回	50.00%	3	3	人材	KGI 二次クレーム発生率	%	0.00%	0.00	0.00	同行体験	回				KGI 日報の入力率	%	51.58%	95	98	上司コメント率	%	0.00%	100	0	視点	KGI 改善事例提出数	件	1,416.67%	3	85	メーカーからの事例件数	件			1	ゴール(KGI) 日課(KPI)(構成比)	単位	累積達成率	基準値	実績値			
業務	KGI メーカーとのフィードバック日数	日	50.00%		5	5																																																										
	現場レポート当日作成率	%	40.63%		80	65																																																										
	KGI 提案書の流用率	%	45.83%		60	55																																																										
	提案書提出件数	回	50.00%	3	3																																																											
人材	KGI 二次クレーム発生率	%	0.00%	0.00	0.00																																																											
	同行体験	回																																																														
	KGI 日報の入力率	%	51.58%	95	98																																																											
	上司コメント率	%	0.00%	100	0																																																											
視点	KGI 改善事例提出数	件	1,416.67%	3	85																																																											
	メーカーからの事例件数	件			1																																																											
	ゴール(KGI) 日課(KPI)(構成比)	単位	累積達成率	基準値	実績値																																																											
				4月度																																																												
4	表示切替②	基準値・実績値一覧に、四半期・半期合計の表示を切り替えることができます。表示したい場合は、チェックを入れてください。																																																														

## 5. コメント

### 5-1.コメントを入力する

マップ・スコアカードにコメントを入力します。

#### ・コメントの入力について

可視化マップ、スコアカード(四半期・月単位)一覧ごとにコメントを入力することが出来ます。

それぞれ月度別にコメントを登録することができますので、当月の結果コメントや次月への対策コメントとして活用できます。





1. トップ画面の表示切替欄より、対象の一覧(可視化マップ、スコアカード)を選択します。
2. 各アイコンをクリックします。  
⇒コメント新規作成画面が表示されます。
3. コメント分類、内容を入力し保存するボタンをクリックします。

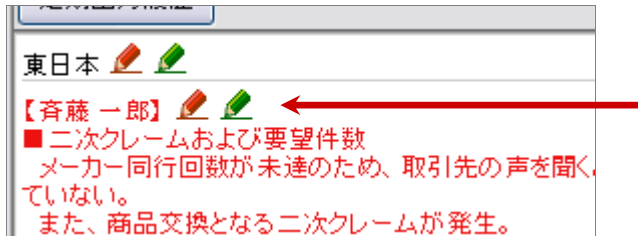
新規作成		
保存する	保存してメール	キャンセル
記入者	営業部 齊藤 一郎	
コメントカラー	赤	
コメント分類	<input checked="" type="radio"/> 激励 <input type="radio"/> 指導 <input type="radio"/> 質問	
コメント内容	<p>■二次クレームおよび要望件数 メーカー同行回数が未達のため、取引先の声を聞くことができていない。 また、商品交換となる二次クレームが発生。 報・連・相があれば未然に防げた内容。日報の入力およびチェックの徹底。月曜ミーティング時で時間を確保する。</p>	
保存する	保存してメール	キャンセル

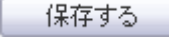


## 5-2.コメントに対して返信コメントを入力する

入力されたコメントについて返信します。

1. 一覧より、コメントに返信したいコメントの   各アイコンをクリックします。  
コメント新規作成ボタンが表示されます。



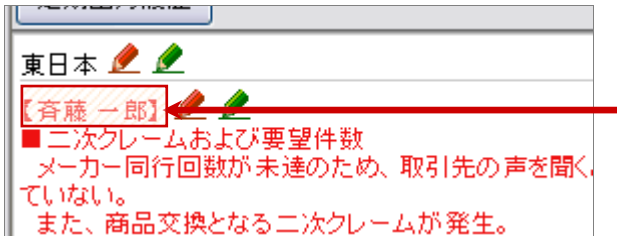
2. コメント分類、内容を入力し、最後に  ボタンをクリックします。

### 5-3.登録したコメントをメール通知する

登録した内容をメールで通知します。

1. 一覧より、通知するコメントのコメント入力者名をクリックします。

コメント内容が表示されます。



2. **メール通知** ボタンをクリックすると、メール作成画面が表示されます。
3. 必要事項を入力してメールを送付します。



**注意**

・事前にシステム設定画面にてメールサーバーの情報およびアカウント情報を登録する必要があります。



**補足**

・NI コラボを導入して利用している場合、NI コラボのメール作成画面が表示されます。  
なお、社内メールを利用するか社外メールを利用するかをシステム設定で設定することができます。

## 6. データ出力

### 6-1. マップからテキスト出力する

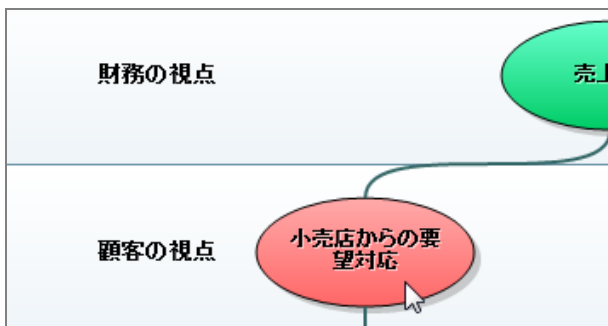
可視化マップから対象のデータをテキスト出力します。選択した戦略目標のデータを出力します。



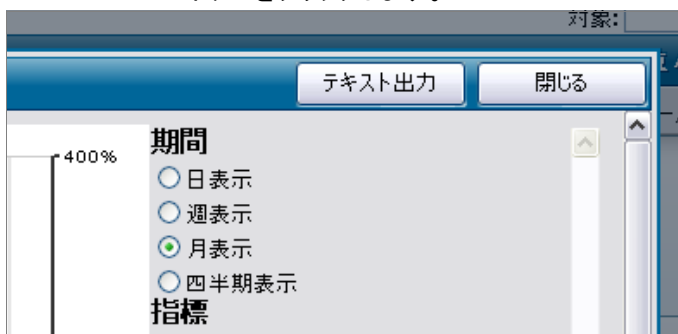
・データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。

**テキスト出力** ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認下さい。

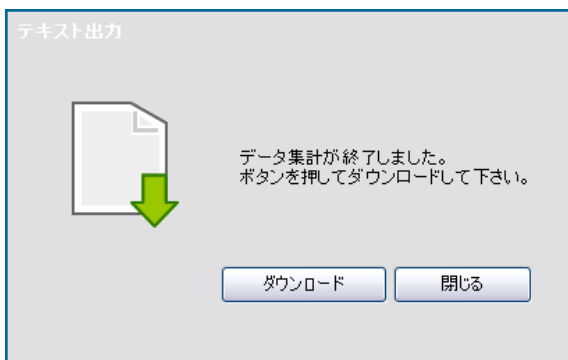
1. 可視化マップを開きます。
2. 出力したい戦略目標マップをクリックします。  
対象の KGI・KPI のグラフ一覧が表示されます。



3. **テキスト出力** ボタンをクリックします。



4. 以下の画面が表示されますので、**ダウンロード** をクリックして対象ファイルを保存します。



[データ出力例]

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
1	視点	スコアカード	CSF	ゴール(KGID)/日課(KPD)	割合	単位	種別	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	2月度	3月度
2	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回	基準値	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回	実績値	2	3	2	3	2	0	0	0	0	0	0	0
4	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回	達成率	50	75	50	75	50							
5	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回	累積基準値	4	8	12	16	20	24	28	32	36	40	44	48
6	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回	累積実績値	2	5	7	10	12	12	12	12	12	12	12	12
7	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回	累積達成率	50	62.5	58.33	62.5	60	50	42.86	37.5	33.33	30	27.27	25
8																			

## 6-2. テキスト出力と対象別出力について

可視化 MapScorer では、スコアカード一覧より対象のデータを出力することができます。出力したいデータの種類によって、テキスト出力ボタンと対象別出力ボタンを使い分けます。以下は、その具体例です。

### ■具体例

スコアカードの対象部署・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
管理部
開発部



その 1: 絞り込んだ対象のスコアカードのみ出力する

出力したいスコアカード
開発部

対象: 開発部

← 開発部を選択

8月度		9月度		第二四半期		上半期	
基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
10	8	10	11	80	80	60	61

← テキスト出力ボタンをクリック

その 2: 営業部とその下階層をまとめて出力する

出力したいスコアカード
営業部
営業部/営業一課
営業部/営業二課
営業部/営業三課

対象: 営業部

← 所属する営業部を選択

8月度		9月度		第二四半期		上半期	
基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
10	9	10	7	30	26	60	68

← 対象別出力ボタンをクリック

その 3: 対象部署をすべて出力する

出力したいスコアカード
営業部
営業部/営業一課
営業部/営業二課
営業部/営業三課
管理部
開発部

対象:

← 部署・社員は未選択(blank)

8月度		9月度		第二四半期		上半期	
基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
10	17	10	18	80	56	60	129

← 対象別出力ボタンをクリック

### 6-3.スコアカード一覧からテキスト出力する

スコアカード一覧から対象のデータをテキスト出力します。

注意

・データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。

テキスト出力 ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認下さい。

1. スコアカード四半期単位あるいは、スコアカード月単位を開きます。
2. 出力する対象を絞り込みます。

※出力する対象の選択方法については、本マニュアル「6-2.テキスト出力と対象別出力について」を参照してください。

対象:

営業部
管理部
開発部

トップ / スコアカード四半期単位
10月単位

半期計

8月度		9月度		第二四半期		上半期	
準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
10	17	10	18	30	56	60	129
準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値	基準値	実績値
8月度		9月度		第二四半期		上半期	

テキスト出力
対象別出力
実績値入力

3. テキスト出力 ボタンをクリックします。

[データ出力例]

	スコアカード				単月データ			累計データ				
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1							4月度	4月度	4月度	4月度	4月度	4月度
2	視点	スコアカード	CSF	ゴール(KGD/日課(KPD)	割合	単位	基準値	実績値	達成率	累積基準値	累積実績値	累積達成率
3	財務の視点	売上UP	PB商品拡販	企画提案による売上増		円	25,000,000	19,530,000	78.12	25,000,000	19,530,000	78.12
4	顧客の視点	小売店からの要望	商品の要望やク	クレーム・要望件数		件	20	13	65	20	13	65
5	顧客の視点	小売店からの要望	商品の要望やク	メーカー同行	50%	回	3	0	0	3	0	0
6	顧客の視点	小売店からの要望	商品の要望やク	パートナー同行	50%	回		2		0	2	
7	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回	4	2	50	4	2	50
8	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカー勉強会		回	2	3	150	2	3	150
9	業務の視点	迅速な要望対応	迅速性	メーカーとのフィードバック日数		日	5	8	160	5	8	160
10	業務の視点	迅速な要望対応	迅速性	現場レポート当日作成率		%	80	60	75	80	60	75
11	業務の視点	企画提案増強プロ	提案書の標準化	提案書の流用率		%	60	50	83.33	60	50	83.33
12	業務の視点	企画提案増強プロ	提案書の標準化	提案書提出件数		回	3	2	66.67	3	2	66.67
13	人材と変革の	チームワーク組織	営業、事務、物	二次クレーム発生率		%	3	7.69	256.41	3	7.69	256.41
			流部門の									
14	人材と変革の	チームワーク組織	営業、事務、物	同行体験		回	1	1	100	1	1	100
			流部門の									
15	人材と変革の	IT基盤整備	情報共有の習慣	日報の入力率		%	95	90	94.74	95	90	94.74
16	人材と変革の	IT基盤整備	情報共有の習慣	上司コメント率		%	100	100	100	100	100	100
17	人材と変革の	考える営業	事例作成	改善事例提出数		件	80	64	80	80	64	80
18	人材と変革の	考える営業	事例作成	メーカーからの事例件数		件	3	2	66.67	3	2	66.67

## 6-4.スコアカード一覧から対象別出力する

スコアカード一覧から対象のデータをまとめて出力します。



・データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。

対象別出力

ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認下さい。

1. スコアカード四半期単位あるいは、スコアカード月単位を開きます。

2. 出力する対象を絞り込みます。

※出力する対象の選択方法については、本マニュアル「6-2.テキスト出力と対象別出力について」を参照してください。

3. **対象別出力** ボタンをクリックします。

対象のスコアカードがまとめて出力します

[データ出力例]

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	営業部	勝山 徹						
2							4月度	4月度
3	視点	スコアカード	CSF	ゴール(KGD/日課(KPD)	割合	単位	基準値	実績値
4	財務の視点	売上UP	PB商品拡販	企画提案による売上増		円	12,500,000	18.8
5	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		件		20
6	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	メーカー同行	50%	回		3
7	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	パートナー同行	50%	回		2
8	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回		4
9	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカー勉強会		回		2
10	業務の視点	迅速な要望対応プロセス	迅速性	メーカーとのフィードバック日数		日		5
11	業務の視点	迅速な要望対応プロセス	迅速性	現場レポート当日作成率		%		80
12	業務の視点	企画提案増強プロセス	提案書の標準化	提案書による利用率		%		60
13	業務の視点	企画提案増強プロセス	提案書の標準化	提案書提出件数		回		3
14	人材と変革の視点	チームワーク組織風土	営業、事務、物流部門のコミュニケーション	二次クレーム発生率		%		3
15	人材と変革の視点	チームワーク組織風土	営業、事務、物流部門のコミュニケーション	同行体験		回		1
16	人材と変革の視点	IT基盤整備	情報共有の習慣化	日報の入力率		%		95
17	人材と変革の視点	IT基盤整備	情報共有の習慣化	上司コメント率		%		100
18	人材と変革の視点	考える営業	事例作成	改善事例提出数		件		80
19	人材と変革の視点	考える営業	事例作成	メーカーからの事例件数		件		3
20								
21	営業部	斎藤 一郎						
22							4月度	4月度
23	視点	スコアカード	CSF	ゴール(KGD/日課(KPD)	割合	単位	基準値	実績値
24	財務の視点	売上UP	PB商品拡販	企画提案による売上増		円	12,500,000	9.8
25	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		件		20
26	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	メーカー同行	50%	回		3
27	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	パートナー同行	50%	回		2
28	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカーとの共同企画数		回		4
29	顧客の視点	企画・提案	メーカーとの連携	メーカー勉強会		回		2
30	業務の視点	迅速な要望対応プロセス	迅速性	メーカーとのフィードバック日数		日		5

## 7. 定期出力履歴

### 7-1. 月末時点のデータを出力する

出力履歴から月末データを出力します。



注意

・データを書き出すためには、「テキスト出力」権限が必要です。

**定期出力履歴**

ボタンが表示されていない場合は自社のシステム管理者にご確認下さい。



Point

・定期出力履歴とは

月末時点でのデータを自動的に CSV ファイルに書き出したものです。

システム設定にて、予め保存する時間を設定します。

これにより、月末を過ぎてデータに変更があっても、その当時のデータを閲覧することができます。

1. トップ画面の表示切替欄より、スコアカード四半期単位あるいは、スコアカード月単位を選択します。
2. **定期出力履歴** ボタンをクリックします。  
定期出力履歴画面が表示されます。
3. 出力したい月度のスコアカード名をクリックして、CSV ファイルを保存します。

月度	スコアカード名	対象部署・社員
12月度	<a href="#">営業部スコアカード</a>	営業部
11月度	<a href="#">営業部スコアカード</a>	営業部
10月度	<a href="#">営業部スコアカード</a>	営業部
9月度	<a href="#">営業部スコアカード</a>	営業部
8月度	<a href="#">営業部スコアカード</a>	営業部
7月度	<a href="#">営業部スコアカード</a>	営業部



補足

・毎月出力する対象のスコアカードは、システム設定の「定期出力設定」より設定します。



## 8. 実績値入力



### ・実績値の種類について

可視化 MapScorer で表示される実績値は、顧客創造日報シリーズ製品の登録データを利用するものと、実績値を手入力して設定するものの2種類を用意しています。

手入力の場合は、CSV ファイルでの更新あるいは直接入力の2種類から選択することができます。

なお、手入力の権限が与えられた社員とシステム管理者のみ **更新用出力** ボタンが表示されます。

### 8-1. 実績値を CSV ファイルで更新する

実績値を更新します。

1. トップ画面の表示切替欄より、スコアカード四半期単位あるいは、スコアカード月単位を選択します。
2. 画面右下の **実績値入力** ボタンをクリックします。  
「実績値更新エントリー」画面が表示されます。
3. CSV 更新項目の **更新用出力** ボタンをクリックし、リストをダウンロードします。

1. 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	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	6:勝山 徹	31:メーカー勉強会	32:メーカー勉強	回 ×1			
3	---	---	32:メーカーとのフィー	33:フィードバック	日 ×1	8	6	
3	---	---	33:現場レポート当日	34:現場レポート	% ×1	60	66	
1:営業部	---	---	32:メーカーとのフィー	33:フィードバック	日 ×1			
1:営業部	---	---	33:現場レポート当日	34:現場レポート	% ×1			

実績値を入力

4. 作成したファイルを取り込みます。  
再度、「実績値更新エントリー」画面を開きます。
5. **参照** 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。
6. **読み込み** ボタンをクリックします。
7. 一括処理が実行します。

正常に終了した場合、「保存されました」というメッセージが表示されますので、**OK** 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。

## 8-2.実績値を直接入力する

実績値を登録します。

1. トップ画面の表示切替欄より、スコアカード四半期単位あるいは、スコアカード月単位を選択します。
2. 画面右下の **実績値入力** ボタンをクリックします。  
「実績値更新エントリー」画面が表示されます。
1. 直接入力項目の **新規作成** ボタンをクリックします。作成済の場合は、対象部署・社員名をクリックします。  
⇒「基準値設定」画面が表示されます。
2. 登録する部署・社員を選択します。

実績値設定		作成日:2010/08/01 1:13 斉藤 一郎 更新日:2011/08/01 2:28 斉藤 一郎															
<input type="button" value="保存する"/> <input type="button" value="キャンセル"/>																	
実績値設定																	
スコアカード	営業部スコアカード																
対象	部署: <input type="text"/>	社員: <input type="text"/>															
<small>※この値に対して倍率が計算されます(営業部) 値をする前の値を入力して下さい。 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」を入力して下さい。</small>																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">月次指標</th> <th>4月度</th> <th>5月度</th> <th>6月度</th> <th>7月度</th> <th>8月度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>指</td> <td>単</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>				月次指標		4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	指	単					
月次指標		4月度	5月度	6月度	7月度	8月度											
指	単																

3. 実績値を登録します。

【月次指標】の場合

各月度別に入力します。

月次指標					
指標名	単位・倍率(参考)	指標因子名	4月度	5月度	
メーカーとの共同企画数	回 ×1	共同企画数	<input type="text" value="2"/>	<input type="text" value="3"/>	<input type="checkbox"/>
メーカー勉強会	回 ×1	メーカー勉強会回数	<input type="text" value="3"/>	<input type="text" value="2"/>	<input type="checkbox"/>
メーカーとのフィードバック日数	日 ×1	フィードバック日数	<input type="text" value="8"/>	<input type="text" value="6"/>	<input type="checkbox"/>
現場レポート当日作成率	% ×1	現場レポート当日作成率	<input type="text" value="60"/>	<input type="text" value="66"/>	<input type="checkbox"/>

【日次指標】の場合

**編集** ボタンをクリックします。⇒日別の入力画面が表示されます。

因子名	4月度	5月度
	<input type="text" value="532,838"/> <input type="button" value="編集"/>	<input type="text" value="413,738"/> <input type="button" value="編集"/>
メント率	<input type="text" value="231"/> <input type="button" value="編集"/>	<input type="text"/> <input type="button" value="編集"/>

日別に基準値を入力して、**保存する** ボタンをクリックします。

2010年04月度 - 上司コメント率 => 上司コメント率

04/01(木)	10	04/16(金)	20
04/02(金)	20	04/17(土)	
04/03(土)		04/18(日)	
04/04(日)		04/19(月)	10
04/05(月)	10	04/20(火)	10
04/06(火)	10	04/21(水)	10
04/07(水)	10	04/22(木)	10
04/08(木)	10	04/23(金)	20
04/09(金)	20	04/24(土)	
04/10(土)		04/25(日)	
04/11(日)		04/26(月)	10
04/12(月)	10	04/27(火)	10
04/13(火)	10	04/28(水)	10
04/14(水)	10	04/29(木)	
04/15(木)	10	04/30(金)	20

保存する 閉じる

4. 最後に、**保存する** ボタンをクリックします。

○ 商標

本説明書に登場する会社名、製品名は各社の登録商標、商標です。

○ 免責

本説明書に掲載されている手順による操作の結果、ハード機器に万一障害などが発生しても、弊社では一切の責任を負いませんのであらかじめご了承ください。

○ 発行

2012年11月26日 第4版

株式会社 **NI**コンサルティング

サポートデスク

E-mail: [support@ni-consul.co.jp](mailto:support@ni-consul.co.jp) Fax: 082-511-2226

営業時間: 月曜日～金曜日 9:00～12:00、13:00～17:00(当社休業日、土・日・祝日を除く)