

# 10.分析

## 目次

10-1.分析機能について .....	2
10-2.共通操作 .....	3
10-2-1.ドリルダウン .....	4
10-2-2.グラフ表示 .....	7
10-2-3.書き出し .....	8
10-2-4.条件保存 .....	11
10-2-5.受注確率 .....	12
10-3.売上分析 .....	13
10-3-1.売上分析を参照する .....	13
10-4.先行管理 .....	16
10-4-1.先行管理を参照する .....	17
10-5.予実績分析 .....	25
10-5-1.予実績分析を参照する .....	26
10-6.売上推移 .....	28
10-6-1.売上推移を参照する .....	29
10-7.サクセス分析 .....	32
10-7-1.サクセス分析とは .....	32
10-7-2.サクセス分析を参照する .....	33
10-7-3.サクセスポイントの計算例 .....	35
10-8.担当者分析 .....	36
10-8-1.担当者分析について .....	36
10-8-2.担当者分析を参照する .....	37
10-9.クロス集計 .....	39
10-9-1.クロス集計について .....	39
10-9-2.クロス集計を作成する .....	39
10-9-3.クロス集計を参照する .....	50
10-9-4.クロス集計を検索する .....	52
10-10.スキマ分析 .....	54
10-10-1.スキマ分析について .....	54
10-10-2.スキマ分析を作成する .....	55
10-10-3.スキマ分析を参照する .....	60
10-10-4.スキマ分析を検索する .....	63

---

✓ 補足

- ・ **本マニュアルについて**  
顧客深耕 AO の「コンタクト情報」を「商談情報」と記載しております。
- 

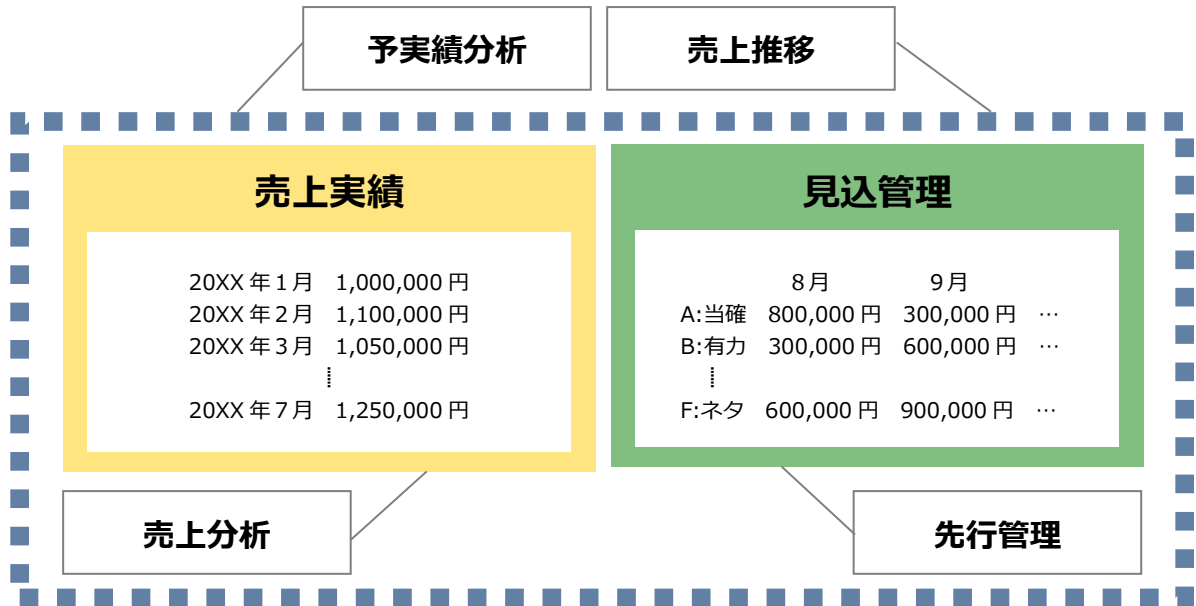


Copyright ( C ) NI Consulting Co., Ltd. All rights reserved.

## 10-1.分析機能について

4つの分析画面（売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移）には、それぞれ役割があります。

以下は現在を20XX年8月半ばとしたとき、4つの分析画面の役割を説明した図です。



以下の表を参考に、4つの分析画面を利用用途に応じて使い分けてください。

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

## 10-2.共通操作

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移の共通操作について説明します。

選択した情報で絞り込んで、より詳細な一覧を開きます。  
これを「ドリルダウン」と呼びます。  
参照：[10-2-1.ドリルダウン](#)

表示している画面を書き出します  
参照：[10-2-3.書き出し](#)

集計結果のグラフを表示  
します  
参照：[10-2-2.グラフ表示](#)

先行管理 受注確度順		基準年度： ◀ 年： 2024 月度： 7 ▶ 当月度 表示期間： 5ヶ月						書き出し	閉じる	
受注確度順		予定遅延	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	小計	未定	合計
前年同月	金額	-	0	0	0	0	0	0	-	-
	利益	-	0	0	0	0	0	0	-	-
予算	金額	-	13,600,000	13,500,000	13,890,000	13,750,000	13,700,000	68,440,000	-	-
	利益	-	3,574,200	3,574,200	3,748,000	3,495,000	3,560,000	17,951,400	-	-
ベース	金額	-	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	8,500,000	42,500,000	-	42,500,000
	利益	-	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	11,000,000	-	11,000,000
	利益率	-	25.88%	25.88%	25.88%	25.88%	25.88%	25.88%	-	25.88%
	差額：金額	-	▲5,100,000	▲5,000,000	▲5,390,000	▲5,250,000	▲5,200,000	▲25,940,000	-	-
	差額：利益	-	▲1,374,200	▲1,374,200	▲1,548,000	▲1,295,000	▲1,360,000	▲6,951,400	-	-
	達成率：金額	-	62.50%	62.96%	61.20%	61.82%	62.04%	62.10%	-	-
	達成率：利益	-	61.55%	61.55%	58.70%	62.95%	61.80%	61.28%	-	-
追加受注	金額	0	10,000	30,000	0	0	0	40,000	0	40,000
	利益	0	10,000	30,000	0	0	0	40,000	0	40,000
	利益率	-	100.00%	100.00%	-	-	-	100.00%	-	100.00%
	件数	0	1	3	0	0	0	4	0	4
	差額：金額	-	▲5,090,000	▲4,970,000	▲5,390,000	▲5,250,000	▲5,200,000	▲25,900,000	-	-
	差額：利益	-	▲1,364,200	▲1,344,200	▲1,548,000	▲1,295,000	▲1,360,000	▲6,911,400	-	-
	達成率：金額	-	62.57%	63.19%	61.20%	61.82%	62.04%	62.16%	-	-
	達成率：利益	-	61.83%	62.39%	58.70%	62.95%	61.80%	61.50%	-	-
受注	金額	0	410,000	30,000	0	0	0	440,000	0	440,000
	利益	0	160,000	30,000	0	0	0	190,000	0	190,000
	利益率	-	39.02%	100.00%	-	-	-	43.18%	-	43.18%
	件数	0	5	3	0	0	0	8	0	8
	差額：金額	-	▲4,680,000	▲4,940,000	▲5,390,000	▲5,250,000	▲5,200,000	▲25,460,000	-	-
	差額：利益	-	▲1,204,200	▲1,314,200	▲1,548,000	▲1,295,000	▲1,360,000	▲6,721,400	-	-
	達成率：金額	-	65.59%	63.41%	61.20%	61.82%	62.04%	62.80%	-	-
	達成率：利益	-	66.31%	63.23%	58.70%	62.95%	61.80%	62.56%	-	-
A:当確	金額	0	3,456,000	30,000	0	0	0	3,486,000	0	3,486,000
	利益	0	1,758,000	30,000	0	0	0	1,788,000	0	1,788,000
	利益率	-	50.87%	100.00%	-	-	-	51.29%	-	51.29%
	件数	0	3	3	0	0	0	6	0	6

表示基準や絞り込んで開いた画面に応じて切り替わります。  
この観点となる情報を「切口」と呼びます。

集計結果欄です。  
集計値のリンクから一覧画面を表示し、  
該当データの詳細を確認できます。

集計内容を指定した条件で絞り込みます。  
また、最初から絞り込んでおきたい条件を保存できます。  
参照：[10-2-4.条件保存](#)

## 10-2-1.ドリルダウン

選択した情報で絞り込んで、より詳細な一覧を表示します。これを「ドリルダウン」と呼びます。

ここでは、売上分析・先行管理・予実績分析のドリルダウンする方法について説明します。

例：先行管理「受注確度順」の月度（受注確度別＞明細）でドリルダウンした場合

① 「7月度」をクリック

受注確度	予定遅延	7月度
前年同月	-	0
予算	-	13,600,000
A:当確	金額 0	3,456,000
	件数 0	3
	差額 -	▲10,144,000
	達成率 -	25.41%

② 「7月度」の明細一覧が開く

顧客名 / 案件名		金額	件数
7月度			
予算		13,600,000	
A:当確			
有限会社あいうち印刷 (B)		50,000	1
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
2024/07有限会社あいうち印刷_保守案件 / 保守			
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
株式会社エム・アンド・エム (新規)		3,396,000	1
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
2024/07株式会社エム・アンド・エム_SFA導入案件 / システム導入			
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
有限会社赤木建設 (新規)		10,000	

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

① 「営業部/営業1課」をクリック

部署	予定遅延	7月度
前年同月	-	0
営業部/営業1課	予算 -	3,600,000
	金額 0	3,456,000
	件数 0	3
	差額 -	▲144,000
	達成率 -	96.00%

② 「営業部/営業1課」の社員別一覧が開く

社員	予定遅延	7月度
前年同月	-	0
相川 弘		3,100,000
	金額 0	2,858,000
	件数 0	11
	差額 -	▲242,000
	達成率 -	92.19%
三浦 咲	予算 -	2,100,000
	金額 0	2,100,000
	件数 0	0

③ 「相川 弘」をクリック

④ 「相川 弘」の受注確度別一覧が開く

受注確度	予定遅延	7月度
前年同月	-	0
予算	-	3,100,000
ベース	金額 -	2,000,000
	差額 -	▲1,100,000
	達成率 -	64.52%
A:当確	金額 0	626,000
	件数 0	4
	差額 -	▲304,000
	達成率 -	90.19%
B:未確	金額 0	54,000
	件数 0	2
	差額 -	▲250,000
	達成率 -	91.94%

⑤ 「A:当確」をクリック

⑥ 「A:当確」の明細一覧が開く

顧客名 / 案件名		金額	件数
7月度			
予算		3,100,000	
有限会社あいうち印刷 (B)		50,000	1
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
2024/07有限会社あいうち印刷_保守案件 / 保守			
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
株式会社エム・アンド・エム (新規)		3,396,000	1
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
2024/07株式会社エム・アンド・エム_SFA導入案件 / システム導入			
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
有限会社赤木建設 (新規)		10,000	1
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			
2024/07有限会社赤木建設_セミナー受講案件[働き方改革] / セミナー/働き方改革			
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]			

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

① 「コンサルティング」の取得値をクリック

商品分類	予定遅延	7月度
前年同月	-	0
コンサルティング	予算 -	500,000
	金額 40,000	425,000
	数量 1	11
	件数 1	11
	差額 -	▲75,000
	達成率 -	85.00%

② 「コンサルティング」の取得値の受注確度別一覧が開く

受注確度	予定遅延	7月度
前年同月	-	0
予算	-	500,000
A:当確	金額 0	10,000
	数量 0	1
	件数 0	1
	-	▲320,000
	-	36.00%
B:有力	金額 0	54,000
	数量 0	2
	件数 0	2

③ 「A:当確」をクリック

④ 「A:当確」の商品別一覧が開く

商品コード / 商品名	予定遅延	7月度
前年同月	-	0
SNI-900003	予算 -	0
団体コンサルティング	金額 0	10,000
	数量 0	1
	件数 0	1

⑤ 「SNI-900003」をクリック

⑥ 「SNI-900003」の明細一覧が開く

顧客名 / 案件名 / 明細	7月度
予算	0
有限会社赤木建設（新規）	金額 10,000
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]	数量 1
2024/07有限会社赤木建設_セミナー 受講案件[働き方改革] / セミナー/働 き方改革	件数 1
営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005]	
団体コンサルティング	

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

例：予実績分析の月度（受注確度別＞社員別）でドリルダウンした場合

① 「8月度」をクリック

受注確度	8月度
前年同月	金額 13,500,000 利益 10,500,000
予算	金額 15,600,000 利益 5,474,200
ベース	金額 10,600,000 差額:金額 ▲5,000,000 達成率:金額 67.95% 利益 4,100,000 差額:利益 ▲1,374,200 達成率:利益 74.90% 利益率 38.68%
追加受注	金額 30,000

② 「8月度」の社員別一覧が開く

予実績分析 > 8月度

1 - 7 / 7 << 最初へ < 前へ 次へ >>

社員	8月度	棒グラフ (最大値: 20,000,000)
相川 弘	前年同月: 金額 13,500,000 予算: 金額 3,000,000 金額 4,393,200 達成率: 金額 146.44% 前年同月: 利益 10,500,000 予算: 利益 900,000 利益 2,031,600 達成率: 利益 225.73% 利益率 46.24%	

売上分析・先行管理・予実績分析でドリルダウンしたときに表示される画面について説明します。

ドリルダウンすると、以下の順番で画面が表示されます。

■売上分析の場合

- ・ 部署別> 社員別> 顧客別> 商品別
- ・ 担当者別> 顧客別> 商品別
- ・ 顧客別> 商品別
- ・ 顧客ランク別> 顧客別> 商品別
- ・ 商品分類別> 商品別
- ・ 商品別 ※ドリルダウン先はありません。
- ・ 案件分類別> 部署別> 担当者別> 案件別> 商品別

■先行管理の場合

- ・ 受注確度別> 案件一覧 ※1> 明細
- ・ 部署別担当者別> 担当者別> 受注確度別> 案件一覧 ※1> 明細
- ・ 担当者別> 受注確度別> 案件一覧 ※1> 明細
- ・ 案件分類別> 受注確度別> 案件一覧 ※1> 明細
- ・ 商品分類別> 受注確度別> 商品別> 明細
- ・ 商品別> 受注確度別> 明細
- ・ 顧客別> 受注確度別> 明細

※1 : 「案件一覧」は、基準日「売上日基準」のときに表示されます。

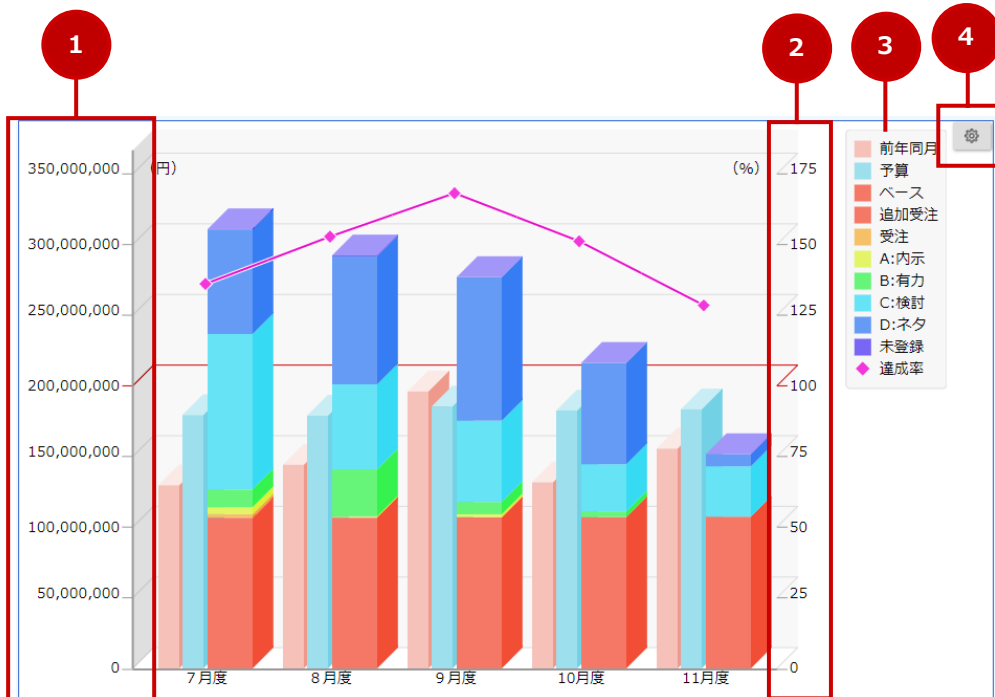
■予実績分析の場合

- ・ 受注確度別> (月度をクリックした場合) 社員別
- ・ 受注確度別> (受注確度をクリックした場合) 明細

## 10-2-2.グラフ表示

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移のグラフ表示について説明します。

ここでは先行管理のグラフを例に説明します。



- ① 棒グラフの目盛りです。このグラフでは金額／利益の値を表示します。
- ② 折れ線グラフの目盛りです。このグラフでは達成率の値を表示します。
- ③ グラフの凡例です。グラフの色や形が何を示すのかを表示します。
- ④ グラフに表示する内容を切り替えることができます。

金額    利益    件数  
 前年同月  
 予算  
 達成率  
 移動平均  
 3D表示  
  

いずれかを選択します。

表示する内容にチェックを入れます。

※移動平均について

4か月分の値を平均してグラフを表示します。

これにより、月々の値の変動を均し、傾向を掴みやすくします。

例) 4月: 60%、5月: 70%、6月: 80%、7月: 90% の場合

→ 7月の移動平均は75%

(計算式: (60 (4月分) + 70 (5月分) + 80 (6月分) + 90 (7月分)) ÷ 4)。

### ■ 特記事項

#### 共通

- ✓ 累積表示しているとき、移動平均の表示はできません。

#### 予実績分析の場合

- ✓ 半期または四半期を表示しているとき、移動平均の表示はできません。



## 10-2-3.書き出し

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移の書き出しについて説明します。

書き出しは画面に表示している情報をそのまま出力します。

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

詳細は次項を参照してください。

例) 先行管理（表計算出力）の場合

受注確度	予定遅延	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	小計	未定	合計
前年同月	金額	0	0	0	0	0	0	0	-	-
	利益	0	0	0	0	0	0	0	-	-
予算	金額	14,900,000	14,800,000	15,190,000	15,050,000	15,000,000	14,705,000	89,645,000	-	-
	利益	3,354,200	3,354,200	3,528,000	3,275,000	3,340,000	3,234,800	20,086,200	-	-
ベース	金額	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	48,000,000	-	48,000,000
	利益	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	11,100,000	-	11,100,000
	利益率	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	-	23.13%
	差額: 金額	▲6,900,000	▲6,800,000	▲7,190,000	▲7,050,000	▲7,000,000	▲6,705,000	▲41,645,000	-	-
	差額: 利益	▲1,504,200	▲1,504,200	▲1,678,000	▲1,425,000	▲1,490,000	▲1,384,800	▲8,986,200	-	-
	達成率: 金額	53.69%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	53.54%	-	-
	達成率: 利益	55.15%	55.15%	52.44%	56.49%	55.39%	57.19%	55.26%	-	-
追加受注	金額	0	10,000	30,000	0	0	0	40,000	0	40,000
	利益	0	10,000	30,000	0	0	0	40,000	0	40,000
	利益率	-	100.00%	100.00%	-	-	-	100.00%	-	100.00%

受注確度	予定遅延	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	小計	未定	合計
前年同月	金額	0	0	0	0	0	0	0	-	-
	利益	0	0	0	0	0	0	0	-	-
予算	金額	14,900,000	14,800,000	15,190,000	15,050,000	15,000,000	14,705,000	89,645,000	-	-
	利益	3,354,200	3,354,200	3,528,000	3,275,000	3,340,000	3,234,800	20,086,200	-	-
ベース	金額	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	48,000,000	-	48,000,000
	利益	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	11,100,000	-	11,100,000
	利益率	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	-	23.13%
	差額: 金額	▲6,900,000	▲6,800,000	▲7,190,000	▲7,050,000	▲7,000,000	▲6,705,000	▲41,645,000	-	-
	差額: 利益	▲1,504,200	▲1,504,200	▲1,678,000	▲1,425,000	▲1,490,000	▲1,384,800	▲8,986,200	-	-
	達成率: 金額	53.69%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	53.54%	-	-
	達成率: 利益	55.15%	55.15%	52.44%	56.49%	55.39%	57.19%	55.26%	-	-
追加受注	金額	0	10,000	30,000	0	0	0	40,000	0	40,000
	利益	0	10,000	30,000	0	0	0	40,000	0	40,000
	利益率	-	100.00%	100.00%	-	-	-	100.00%	-	100.00%
	件数	0	1	3	0	0	0	4	0	4
	差額: 金額	▲6,890,000	▲6,770,000	▲7,190,000	▲7,050,000	▲7,000,000	▲6,705,000	▲41,605,000	-	-
	差額: 利益	▲1,494,200	▲1,474,200	▲1,678,000	▲1,425,000	▲1,490,000	▲1,384,800	▲8,946,200	-	-
	達成率: 金額	53.76%	54.26%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	53.59%	-	-
	達成率: 利益	55.45%	56.05%	52.44%	56.49%	55.39%	57.19%	55.46%	-	-

### ■特記事項

#### 共通

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

## 先行管理を集計出力する

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

先行管理 受注確度順

対象 金額 利益

累積 累積

基準日 受注日基準 売上日基準

倍率 1

予算 現行予算

受注確度 まで

部署

社員

案件分類

ターゲットリスト: 顧客情報

基準年度: 年: 2024 月: 7 当年度 表示期間: 6ヶ月

受注確度順

1 - 8 / 8 <<最初へ < 前へ 次へ >

受注確度	予算遅延	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	小計
前年同月	金額 -	0	0	0	0	0	0	0
	利益 -	0	0	0	0	0	0	0
予算	金額 -	14,900,000	14,800,000	15,190,000	15,050,000	15,000,000	14,705,000	89,645,000
	利益 -	3,354,200	3,354,200	3,528,000	3,275,000	3,340,000	3,234,800	20,086,200
ベース	金額 -	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	48,000,000
	利益 -	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	1,850,000	11,100,000
	利益率 -	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%	23.13%
	差額: 金額 -	▲6,900,000	▲6,800,000	▲7,190,000	▲7,050,000	▲7,000,000	▲6,705,000	▲41,645,000
	差額: 利益 -	▲1,504,200	▲1,504,200	▲1,678,000	▲1,425,000	▲1,490,000	▲1,384,800	▲8,986,200
	達成率: 金額 -	53.69%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	53.54%
	達成率: 利益 -	55.15%	55.15%	52.44%	56.49%	55.39%	57.19%	55.26%
追加受注	金額 0	10,000	30,000	0	0	0	0	40,000
	利益 0	10,000	30,000	0	0	0	0	40,000
	利益率 -	100.00%	100.00%	-	-	-	-	100.00%
	件数 0	1	3	0	0	0	0	4
	差額: 金額 -	▲6,890,000	▲6,770,000	▲7,190,000	▲7,050,000	▲7,000,000	▲6,705,000	▲41,605,000
	差額: 利益 -	▲1,494,200	▲1,474,200	▲1,678,000	▲1,425,000	▲1,490,000	▲1,384,800	▲8,946,200
	達成率: 金額 -	53.76%	54.26%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	53.59%
	達成率: 利益 -	55.45%	56.05%	52.44%	56.49%	55.39%	57.19%	55.46%
受注	金額 0	410,000	30,000	0	0	0	0	440,000
	利益 0	160,000	30,000	0	0	0	0	190,000
	利益率 -	39.02%	100.00%	-	-	-	-	43.18%
	件数 0	5	3	0	0	0	0	8

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1 受注確度	予定遅延[金額]	7月度[金額]	8月度[金額]	9月度[金額]	10月度[金額]	11月度[金額]	12月度[金額]	小計[金額]	
2 予算	-	14,900,000	14,800,000	15,190,000	15,050,000	15,000,000	14,705,000	89,645,000	
3 ベース	-	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	48,000,000	
4 追加受注	0	10,000	30,000	0	0	0	0	40,000	
5 受注	0	410,000	30,000	0	0	0	0	440,000	
6 A:当確	0	60,000	30,000	0	0	0	0	90,000	
7 B:有力	0	54,000	117,000	0	243,000	0	0	414,000	
8 C:情報	40,000	1,288,000	104,000	0	0	0	0	1,392,000	
9 D:ネタ	0	350,000	750,000	0	0	0	0	1,100,000	
10 保留	0	3,000	9,000	0	0	0	0	12,000	
11 未登録	0	100,000	300,000	0	0	0	0	400,000	
12 合計	40,000	10,275,000	9,370,000	8,000,000	8,243,000	8,000,000	8,000,000	51,888,000	

## 先行管理を明細出力する

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

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

出力テンプレート機能を利用することで出力する項目を任意に変更できます。

※商品マスタの出力について

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

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

The screenshot shows the '先行管理' (Advanced Management) interface. The main window displays a summary table for '受注確度' (Order Confirmation) with columns for '受注確度', '予定遅延' (Forecast Delay), and months from July to October. A '書き出し' (Export) menu is open, highlighting '明細出力' (Detailed Output). A 'ドリルダウンした情報' (Drilled-down information) window is also open, showing a detailed view of a specific order with its own summary table and a list of items.

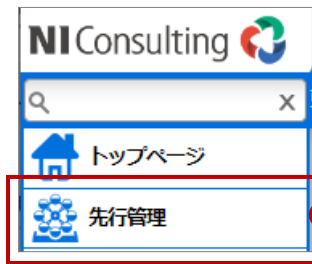
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	顧客名	案件情報ID	案件名	案件分類	当社担当者	受注予定日	金額	利益	受注確度	予定遅延[金]	7月度[金額]	8月度[金額]
2	予算									-	14,900,000	14,800,000
3	ベース									-	8,000,000	8,000,000
4	有限会社赤木	19	2024/07有限	セミナー/営業	相川 弘	2024/7/26	10000	10000	追加受注	0	10,000	0
5	有限会社赤木	29	2024/07赤木	セミナー/営業	相川 弘	2024/8/26	10000	10000	追加受注	0	0	10,000
6	有限会社赤木	39	2024/07赤木	セミナー/営業	相川 弘	2024/8/26	10000	10000	追加受注	0	0	10,000
7	有限会社赤木	49	2024/07株式	セミナー/営業	相川 弘	2024/8/26	10000	10000	追加受注	0	0	10,000
8	赤木電機株式	4	赤木電機案件		相川 弘	2024/7/1	100000		受注	0	100,000	0
9	赤木電機株式	5	赤木電機コンサル案件		相川 弘	2024/7/1	150000		受注	0	150,000	0
10	有限会社あいう	11	2024/07有限	研修/初期導入	相川 弘	2024/7/1	100000	100000	受注	0	100,000	0
11	有限会社あいう	10	2024/07有限	研修/操作研修	相川 弘	2024/7/3	50000	50000	受注	0	50,000	0
12	有限会社赤木	20	2024/07有限	セミナー/業務	相川 弘	2024/7/26	10000	10000	受注	0	10,000	0
13	有限会社赤木	30	2024/07赤木	セミナー/業務	相川 弘	2024/8/26	10000	10000	受注	0	0	10,000
14	有限会社赤木	40	2024/07赤木	セミナー/業務	相川 弘	2024/8/26	10000	10000	受注	0	0	10,000

## 10-2-4.条件保存

売上分析・先行管理・予実績分析・売上推移の条件保存について説明します。

条件保存とは、検索条件（画面左側と上部）や選択した情報で絞り込んだ状態を保存する機能です。  
よく指定する検索条件で画面を開きたい場合にご活用ください。

例) 先行管理の場合



条件保存したときの  
検索条件と選択した情報で絞り込まれた状態で開きます

先行管理 受注確度順

対象 金額 利益

累積 累積

基準日 受注日基準 売上日基準

倍率 1

予算 現行予算

受注確度 C:情報 まで

部署 自部署

社員 自分

案件分類

ターゲットリスト: 顧客情報

条件保存 検索

基準月度: 年: 2024 月度: 7 当年度 表示期間: -

受注確度順 > 7月度

1 - 12 / 12 <<最初へ < 前へ 次へ > 一覧件数 20 件

顧客名 / 案件名	7月度	商談進捗度
予算	金額 3,100,000 利益 900,000	
追加受注		
有限会社赤木建設 (新規)	金額 10,000 利益 10,000	進捗推移 9 8 7 6 5 4 3 2 1:注文済受領
2024/07有限会社赤木建設_セミナー受講案件[営業改革] / セミナー/営業改革	利益率 100.00% 営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005] 件数 1	
受注		
赤木電機株式会社 (A)	金額 100,000 利益 0 利益率 0.00% 営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005] 件数 1	進捗推移 9 8 7 6 5 4 3 2 1
赤木電機株式会社 (A)	金額 150,000 利益 0 利益率 0.00% 営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005] 件数 1	進捗推移 9 8 7 6 5 4 3 2 1
有限会社あいうち印刷 (B)	金額 100,000 利益 100,000 利益率 100.00% 営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005] 件数 1	進捗推移 9 8 7 6 5 4 3 2 1:注文済受領
2024/07有限会社あいうち印刷_初期導入研修受講案件 / 研修/初期導入研修	利益率 100.00% 営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005] 件数 1	
有限会社あいうち印刷 (B)	金額 50,000 利益 50,000 利益率 100.00% 営業部/営業1課 相川 弘 [N-00005] 件数 1	進捗推移 9 8 7 6 5 4 3 2 1:注文済受領

### ■ 特記事項

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

## 10-2-5.受注確率

先行管理・予実績分析・売上推移の受注確率について説明します。

受注確度によって受注確率（％）を設定し、その割合に乗じて金額（利益）に反映させて表示できます。

見込状況に合わせた見込金額を把握できます。

利用例)

受注確度	受注確率	適用前	適用後
受注	100%	1,500,000 円 ⇒	1,500,000 円
当確	90%	1,000,000 円 ⇒	900,000 円
有力	50%	900,000 円 ⇒	450,000 円

初期値は、システム設定で設定された確率が表示されます。

各ボタンの説明は以下の通りです。

一時変更：一時的に任意の受注確率（％）を変更します。（0～100%の数値を入力）

使用しない：設定されている受注確率を使用しない状態にします。受注確率は**全て 100%**となり、登録されているデータが表示されます。

# 10-3.売上分析

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

## 10-3-1.売上分析を参照する

### 売上分析を参照する

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

### 売上分析画面

1

2

3

部署	合計	1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	6月度
合計	予算: 金額 204,790,000 金額 1,350,000 差額: 金額 ▲203,440,000 達成率: 金額 0.66% 予算: 利益 62,972,400 利益 1,350,000 差額: 利益 ▲61,622,400 達成率: 利益 2.14% 利益率 100.00% 訪問件数 20	16,805,000 100,000 ▲16,705,000 0.60% 5,134,800 100,000 ▲5,034,800 1.95% 100.00% 0	17,000,000 100,000 ▲16,900,000 0.59% 5,240,000 100,000 ▲5,140,000 1.91% 100.00% 0	17,050,000 100,000 ▲16,950,000 0.59% 5,175,000 100,000 ▲5,075,000 1.93% 100.00% 0	17,390,000 100,000 ▲17,290,000 0.58% 5,428,000 100,000 ▲5,328,000 1.84% 100.00% 0	17,200,000 100,000 ▲17,100,000 0.58% 5,254,200 100,000 ▲5,154,200 1.90% 100.00% 0	17,100,000 100,000 ▲17,000,000 0.58% 5,254,200 100,000 ▲5,154,200 1.90% 100.00% 2
西日本グループ[G]	予算: 金額 72,000,000 金額 0 差額: 金額 ▲72,000,000 達成率: 金額 0.00% 予算: 利益 20,400,000 利益 0 差額: 利益 ▲20,400,000 達成率: 利益 0.00% 利益率 0.00% 訪問件数 0	6,000,000 0 ▲6,000,000 0.00% 1,700,000 0 ▲1,700,000 0.00% 0.00% 0	6,000,000 0 ▲6,000,000 0.00% 1,700,000 0 ▲1,700,000 0.00% 0.00% 0	6,000,000 0 ▲6,000,000 0.00% 1,700,000 0 ▲1,700,000 0.00% 0.00% 0	6,000,000 0 ▲6,000,000 0.00% 1,700,000 0 ▲1,700,000 0.00% 0.00% 0	6,000,000 0 ▲6,000,000 0.00% 1,700,000 0 ▲1,700,000 0.00% 0.00% 0	6,000,000 0 ▲6,000,000 0.00% 1,700,000 0 ▲1,700,000 0.00% 0.00% 0
システム部 [階層を下る]	予算: 金額 12,000,000 金額 0 差額: 金額 ▲12,000,000 達成率: 金額 0.00% 予算: 利益 1,200,000 利益 0 差額: 利益 ▲1,200,000 達成率: 利益 0.00%	1,000,000 0 ▲1,000,000 0.00% 100,000 0 ▲100,000 0.00%	1,000,000 0 ▲1,000,000 0.00% 100,000 0 ▲100,000 0.00%	1,000,000 0 ▲1,000,000 0.00% 100,000 0 ▲100,000 0.00%	1,000,000 0 ▲1,000,000 0.00% 100,000 0 ▲100,000 0.00%	1,000,000 0 ▲1,000,000 0.00% 100,000 0 ▲100,000 0.00%	1,000,000 0 ▲1,000,000 0.00% 100,000 0 ▲100,000 0.00%

2

条件保存 検索

## 1

項目	説明
表示基準	表示基準をプルダウンで切り替えられます。 表示基準：部署別、担当者別、顧客別、顧客ランク別、商品分類別、商品別、案件分類別

## 2

ボタン	説明
条件保存	[参照]10-2-4.条件保存
検索	指定した検索条件で検索します。
書き出し	[参照]10-2-3.書き出し ※書き出しするためには、テキスト出力権限が必要です。
グラフ表示	[参照]10-2-2.グラフ表示
表示設定	集計表に表示する項目の表示、非表示を変更できます。

## 3

項目	説明
取得値	金額や利益の取得値をクリックすると、該当の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。
切口	項目名をクリックすると昇順/降順に並び替えられます。 
合計	合計をクリックすると金額や利益で昇順/降順を並び替えられます。 

### ■取得値について

- ✓ 取得値に閲覧制限は適用されていません。  
そのため、リスト表示画面を参照した場合に件数が一致しない場合があります。
- ✓ 金額と利益は売上実績が対象です。
- ✓ 予算は表示基準に応じて表示されます。  
部署別・担当者別：予算単位「担当者単位」の売上予算が反映されます。  
顧客別・顧客ランク別：予算単位「顧客単位」の売上予算が反映されます。  
商品分類別・商品別：予算単位「商品単位」の売上予算が反映されます。

案件分類別：予算単位「案件分類単位」の売上予算が反映されます。

- ✓ 差額が予算未達成の場合、赤字で「▲差額」を表示します。
- ✓ 達成率が 100%未満の場合、赤字で表示します。
- ✓ 達成率と利益率の小数第三位は四捨五入して表示します。
- ✓ 訪問件数は実施商談かつ訪問件数にカウントする商談目的を選択した商談情報を 1 件と数えます。
- ✓ 商品マスタごとに集計するためには商品コードが必要です。

商品マスタごとに集計したい場合は、システム設定で商品マスタに商品コードを設定してください。

- ✓ ドリルダウンしたときや階層を下ったとき、先頭に合計行が表示されます。

※合計行は一覧に表示される件数が 2 件以上ある場合のみ表示されます。



## 10-4. 先行管理

先行管理は受注見込／売上見込の管理を容易にするための機能です。

日々の商談情報を登録するだけで、自動で受注見込／売上見込の一覧表が作成されます。

【先行管理画面】

受注確度	予定産額	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	1月度	小計	未定	合計
前年同月	-	7,800,000	7,800,000	7,800,000	8,170,000	7,900,000	500,000	39,970,000	-	-
予算	-	42,201,000	37,151,000	32,391,000	27,201,000	22,201,000	0	161,145,000	-	-
ベース	金額	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	0	7,500,000	-	7,500,000
	達成率	3.55%	4.04%	4.63%	5.51%	6.76%	0.00%	4.65%	-	-
受注	金額	770,000	0	0	0	0	0	770,000	0	770,000
	件数	2	0	0	0	0	0	2	0	2
	達成率	5.38%	4.04%	4.63%	5.51%	6.76%	0.00%	5.13%	-	-
B:有力	金額	100,000	200,000	100,000	0	0	0	300,000	0	400,000
	件数	1	2	1	0	0	0	3	0	4
	達成率	5.85%	4.31%	4.63%	5.51%	6.76%	0.00%	5.32%	-	-
C:情報	金額	0	0	0	21,600	0	0	21,600	0	21,600
	件数	0	0	0	1	0	0	1	0	1
	達成率	5.85%	4.31%	4.63%	5.59%	6.76%	0.00%	5.33%	-	-

【商談情報画面】

案件名: 20XXXXXX 赤木電機案件情報 受注 2,000,000円

商談進捗度: 1:注文書受領 2:内示 3:最終見積提出 4:価格交渉中  
5:見積・提案書提出 6:仕様・条件確定 7:キーマン面談  
8:担当者面談 9:情報収集

受注日基準: 受注 変更前受注確度: 未登録

受注予定日: 2016/04/30 変更前受注予定日:

金額: 2,000,000円 利益: 2,000,000円

売上担当者	売上日	売上期間	売上金額	売上利益	数量
相川 弘	2016/04/30	1ヶ月	1,500,000円	1,000,000円	5
合計			1,500,000円	1,000,000円	

売上日基準

## 10-4-1.先行管理を参照する

### 先行管理を参照する

1. 左メニューから「先行管理」を選択します。→ 先行管理画面が表示されます。
2. 表示基準を選択します。→ 表示基準に応じた集計結果が表示されます。

### 先行管理画面



## 1

項目	説明
表示基準	表示基準をプルダウンで切り替えられます。 表示基準：受注確度順、部署別担当者別、担当別、案件分類別、商品分類別、商品別、顧客別

## 2

ボタン	説明
書き出し	集計結果を書き出します。 [参照] <a href="#">10-2-3.書き出し</a> ※書き出しするためには、テキスト出力権限が必要です。
グラフ表示	集計結果をグラフ表示します。 [参照] <a href="#">10-2-2.グラフ表示</a>
シミュレーション	蓄積したデータをもとにシミュレーションします。 [参照] <a href="#">シミュレーション</a>
表示設定	集計表に表示する項目の表示、非表示を変更できます。
条件保存	検索条件とドリルダウンの状態を保存します。 [参照] <a href="#">10-2-4.条件保存</a>
検索	指定した検索条件で検索します。
一時変更 / 使用しない	集計結果に反映する受注確率を変更します。 [参照] <a href="#">10-2-5.受注確率</a>

## 3

項目	説明
取得値	金額などの取得値をクリックすると、ドリルダウンします。 [参照] <a href="#">10-2-1.ドリルダウン</a>
前年同月	前年同月をクリックすると、別タブで前年同月の集計結果が表示されます。
期間/切口	期間や切口をクリックするとドリルダウンします。 [参照] <a href="#">10-2-1.ドリルダウン</a>

■取得値について

- ✓ 取得値に閲覧制限は適用されていません。
- ✓ 基準日に応じて集計されます。  
受注日基準の場合、案件情報の受注予定日が適用されます。  
売上日基準の場合、売上見込の売上日が適用されます。
- ✓ 予算は表示基準に応じて表示します。  
受注確度順・部署別担当者別・担当者別の場合、予算単位「担当者単位」が反映されます。  
案件分類別、商品分類別・商品別・顧客別の場合、選択した予算単位が反映されます。
- ✓ 予算は「新規」と「ベース」の合計値が表示され、基準日に応じて集計されます。  
受注日基準の場合、受注金額と受注利益が反映されます。  
売上日基準の場合、売上金額と売上利益が反映されます。
- ✓ 予算のベースは切口や予算単位に応じて表示されます。  
予算のベースとグラフの表示については、以下の通りです。

切口	予算	ベース予算	グラフ表示有無
受注確度別	部署別担当者別	行表示	表示
受注確度別>ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
部署別	部署別担当者別	取得値に合算	表示
部署別>担当者別	部署別担当者別	取得値に合算	表示
部署別>担当者別>受注確度別	部署別担当者別	行表示	表示
部署別>担当者別>受注確度別>配下	部署別担当者別	表示なし	非表示
担当者別	部署別担当者別	取得値に合算	表示
担当者別>受注確度別	部署別担当者別	行表示	表示
担当者別>受注確度別>ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
案件分類別	案件分類別	取得値に合算	表示
案件分類別>受注確度別	案件分類別	行表示	表示
案件分類別>受注確度別>ドリルダウン以下	案件分類別	表示なし	非表示
案件分類別	部署別担当者別	行表示	表示
案件分類別>ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
商品分類別	商品別	取得値に合算	表示
商品分類別>受注確度別	商品別	行表示	表示
商品分類別>受注確度別>ドリルダウン以下	商品別	表示なし	非表示
商品分類別	部署別担当者別	行表示	表示
商品分類別>ドリルダウン以下	部署別担当者別	表示なし	非表示
商品別	商品別	取得値に合算	表示
商品別>受注確度別	商品別	行表示	表示
商品別>受注確度別>ドリルダウン以下	商品別	表示なし	非表示
商品別	部署別担当者別	行表示	表示

商品別>配下	部署別担当者別	表示なし	非表示
顧客別	顧客別	取得値に合算	表示
顧客別>受注確度別	顧客別	行表示	表示
顧客別>受注確度別>ドリルダウン以下	顧客別	表示なし	非表示
顧客別	部署別担当者別	行表示	表示
顧客別>配下	部署別担当者別	表示なし	非表示

- ✓ 予算「ベース」は、予算とともに、見込（金額・利益）としても集計されます。

見込（金額・利益）として扱うベースは、切口にない検索条件が指定された場合、該当する対象がないため、ベース行は非表示になります。

検索条件を指定したとき、絞り込まれる（以下「○」）、絞り込まれない（以下「—」）のベース行の表示については、以下の通りです。

	部署別・担当者別		顧客別		商品別		案件分類別	
	予算	金額・利益	予算	金額・利益	予算	金額・利益	予算	金額・利益
受注確度	—	○ ※1	—	○ ※1	—	○ ※1	—	○ ※1
部署	○	○	○ ※3	○ ※3	○	○	○	○
社員	○	○	○ ※3	○ ※3	○	○	○	○
案件分類	—	○ ※2	—	○ ※2	—	○ ※2	○	○
顧客ターゲットリスト	—	○ ※2	○	○	○	○	—	○ ※2
顧客	—	○ ※2	○	○	○	○	—	○ ※2
関連顧客	—	○ ※2	—	○ ※2	—	○ ※2	—	○ ※2
商品分類	—	○ ※2	—	○ ※2	○	○	—	○ ※2
商品名	—	○ ※2	—	○ ※2	○	○	—	○ ※2
商品コード	—	○ ※2	—	○ ※2	○	○	—	○ ※2

※1：ベースは「確度の高い予算・金額」のため、受注確度を「のみ」で検索した場合は表示されません。

※2：切口にない検索条件のため、表示されません。

※3：顧客情報の担当で絞り込まれます。

- ✓ 達成率の計算は以下の通りです。

受注確度の場合：積上金額（ベース+受注確度別の金額）/ 予算

部署、社員、案件分類、商品分類、商品、顧客の場合：個別金額 / 予算

- ✓ 差額が予算未達成の場合、赤字で「▲差額」を表示します。
- ✓ 達成率が100%未満の場合、赤字で表示します。
- ✓ 達成率と利益率は小数第三位を四捨五入して表示します。
- ✓ 予定遅延は基準月度を過ぎても「受注」になっていない見込を対象に表示します。

- ✓ 未定は基準日となる日付が未入力の見込を対象に表示します。
- ✓ 合計は予定遅延+小計+未定を表示します。
- ✓ 商品マスタごとに集計するためには商品コードが必要です。  
商品マスタごとに集計したい場合は、システム設定で商品マスタに商品コードを設定してください。

■検索条件について

- ✓ 受注確度は状態が「受注」「継続中」と「未登録」が選択肢に表示されます。  
「まで」を選択した場合、選択したキーワードより上に設定されている受注確度が表示対象となります。
- ✓ 部署・社員を指定したときの検索対象は以下の通りです。  
受注日基準のときは、案件情報の担当者を検索対象とします。  
売上日基準のときは、案件情報と売上情報のどちらを検索対象とするか選択できます。  
表示基準「顧客別」を選択している場合は、顧客情報の担当者を対象とします。

 Point

- 集計結果を表示したとき、集計結果にお知らせが表示される場合があります。  
集計値を見るだけでは気づきにくい点を強調して表示します。  
具体的には、今までと傾向が異なる値が表示されている場合やメンテナンスが必要な場合に表示します。  
お知らせは以下の条件で表示します。
  - ①受注確度別、部署別、担当者別のいずれかを表示しているとき
  - ②表示期間が6ヶ月以上になっているとき
  - ③受注日基準で表示しているとき
 ※検索したときやドリルダウンしたときなど、集計結果が変わると吹き出しは表示されなくなります。  
※お知らせは、大体1週間に1度の頻度で表示します。一度表示したあとは、一定期間表示されなくなります。

表示例)

社員	予定遅延	傾向と異なる値が表示されています。 詳細を確認したほうが良いかもしれません。		
前年同月	金額	-	0	0
	利益	-	0	0
相川 弘	予算：金額	-	3,100,000	3,000,000
	予算：利益	-	900,000	900,000
	金額	0	626,000	596,000
	利益	0	343,000	313,000
	利益率	-	54.79%	52.52%
	件数	0	4	5
	差額：金額	-	▲2,474,000	▲2,404,000
	差額：利益	-	▲557,000	▲587,000
	達成率：金額	-	20.19%	19.87%
	達成率：利益	-	38.11%	34.78%
				3,200,000
				900,000
			566,000	
			283,000	
			50.00%	
			2	
			▲2,634,000	
			▲617,000	
			17.69%	
			31.44%	

## シミュレーション

過去の実績を基に、未来の予測値をシミュレーションする機能です。

たとえば案件の受注までに平均で3ヶ月かかる場合、少なくとも3ヶ月先を見越した営業活動が必要です。

素早く適切な対策を打つためには、早い段階で精度の高い見込情報が必要になります。

しかし、実際に『3ヶ月先にどうなっているか』を読み解くのは困難です。

確度	6月
受注	
A	5
B	10
C	18
失注	0
新規	15

たとえば、20XX年4月1日時点での6月の先行管理の内容を以下とします。

このとき、6月末時点では何件の受注が見込めるでしょうか？

同じ確度Bでも人によって受注する確率が異なる場合があります。

同様に、同じ確度Bでも案件分類によって受注する確率が異なる場合もあります。

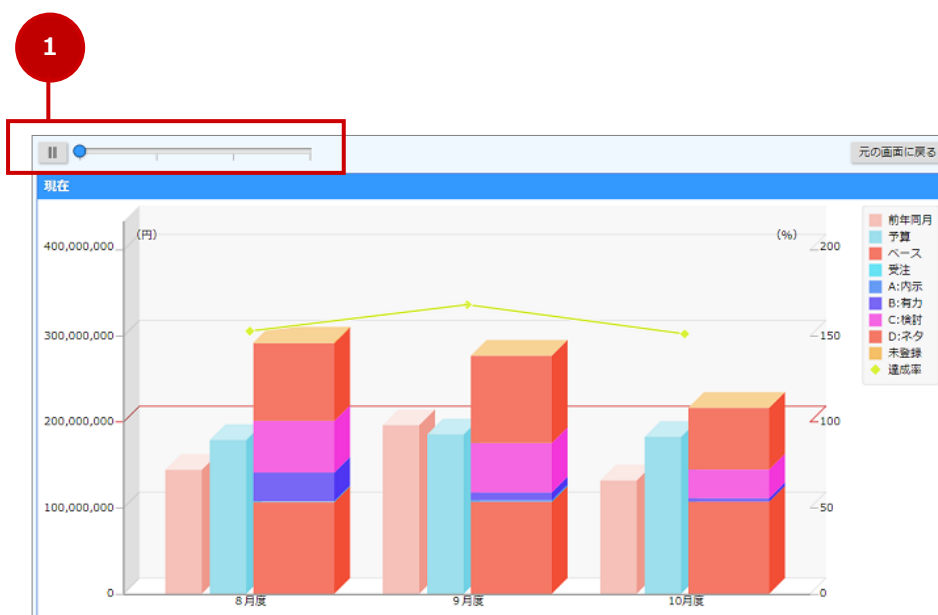
このような、人の目で読み解くのが困難な『3ヶ月先にどうなっているか』を予測して表示する機能がシミュレーション機能です。

この機能を利用して早い段階で精度の高い見込情報を確認することで、素早く適切な対策を打てるようになります。

※シミュレーション機能は、以下の画面で利用できます。

受注確度別、部署別、社員別、案件分類別

※案件情報をもとに予測するため、案件機能を利用していない場合は利用できません。



① 表示する基準月度（現在、当月末、翌月、翌々月）を切り替えます。

再生ボタンをクリックすると、自動再生が始まります。

基準月度を手動で選択する場合は、スライダーを動かすか目盛りをクリックしてください。

※基準日（集計日の1年前）から半年の間の案件情報を分析します。

※『過去の実績』として担当者・受注確度・案件分類別の案件の推移を解析します。

例) 20XX年6月の実績 1ヶ月後の情報



確度	6月
受注	
A	5
B	10
C	18
失注	0
新規	15

確度	6月	7月	8月
受注	8		
A	0	2	5
B	0	6	5
C	0	4	8
失注	0	5	
新規	0		

受注確度が A と B の案件の推移に注目してみます。

一ヶ月経過したときの以下のような情報を収集・解析します。

5件あった A 案件のうち 4 件が受注。1 件が 7 月の A に繰り越し。

10 件あった B 案件のうち 3 件が受注。1 件が 7 月の A に、6 件が 7 月の B に繰り越し。



## ルート営業向けの先行管理について

案件機能を利用しない場合（顧客深耕を導入されている場合）の先行管理の活用方法について説明いたします。  
部署別担当者別、担当者別、商品分類別、商品別、顧客別に今月どのくらい売上が見込めるかの予測や着地管理として利用できます。

先行管理に表示される金額はベース（売上予算）が表示されます。

ベース（売上予算）をメンテナンスすることで自動的に先行管理表が作成されます。

また、当初予算と比較することで期中のギャップを確認して分析できます。

【基準日：売上日基準の場合】

先行管理 部署別担当者別
書き出し
閉じる

対象  金額  利益

累積  累積

基準日  受注日基準  売上日基準

倍率

予算

社員

ターゲットリスト: 顧客情報

顧客名

基準月度: 年: 2024 月: 7 当月度 表示期間: 3ヶ月

部署別担当者別 > 営業部/営業1課

1 - 3 / 3 << 最初へ < 前へ 次へ >

一覧件数 20 件

社員		予定遅延	7月度	8月度	9月度	小計	未定	合計
前年同月	金額	-	0	0	0	0	-	-
	利益	-	0	0	0	0	-	-
相川 弘	予算: 金額	-	3,100,000	3,000,000	3,200,000	9,300,000	-	-
	予算: 利益	-	900,000	900,000	900,000	2,700,000	-	-
	金額	0	3,311,000	4,393,200	3,458,400	11,162,600	0	11,162,600
	利益	0	1,178,000	2,031,600	879,200	4,088,800	0	4,088,800
	利益率	-	35.58%	46.24%	25.42%	36.63%	-	36.63%
	差額: 金額	-	211,000	1,393,200	258,400	1,862,600	-	-
	差額: 利益	-	278,000	1,131,600	▲20,800	1,388,800	-	-
	達成率: 金額	-	106.81%	146.44%	108.08%	120.03%	-	-
達成率: 利益	-	130.89%	225.73%	97.69%	151.44%	-	-	
三浦 咲	予算: 金額	-	2,000,000	2,000,000	2,000,000	6,000,000	-	-
	予算: 利益	-	1,800,000	1,800,000	1,800,000	5,400,000	-	-
	金額	0	2,100,000	2,100,000	2,100,000	6,300,000	0	6,300,000
	利益	0	1,900,000	1,900,000	1,900,000	5,700,000	0	5,700,000
利益率	-	90.48%	90.48%	90.48%	90.48%	-	90.48%	
差額: 金額	-	100,000	100,000	100,000	300,000	-	-	

予算情報\*

年度\*: 2024年度

予算単位\*: 担当者単位

予算種類\*: ベース

担当者: 営業部/営業1課 三浦 咲 [N-00095]

表示項目:  当初予算  昨年予算  昨年実績  実績

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	上期(合計)
受注金額	0	0	0	0	0	0	0

～ 省略 ～

		7月	8月	9月	10月	11月	12月	下期(合計)	合計
受注金額	現行予算	0	0	0	0	0	0	0	0
	当初予算	0	0	0	0	0	0	0	0
受注利益	現行予算	0	0	0	0	0	0	0	0
	当初予算	0	0	0	0	0	0	0	0
売上金額	現行予算	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	2,100,000	12,600,000	25,200,000
	当初予算	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	12,000,000	24,000,000
売上利益	現行予算	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	1,900,000	11,400,000	22,800,000
	当初予算	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000	10,800,000	21,600,000

# 10-5. 予実績分析

予実績分析は、部署・担当者の予算情報とともに、案件情報の売上見込と売上実績を一覧で表示し、1年間を通して売上を分析する機能です。

【例：操作日が7月度の場合】

予実績分析														
受注確度		1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	合計
前年同月		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
予算		14,705	14,900	14,950	15,290	15,100	15,000							
売上情報	金額	100	100	100	100	100	100	見込						
	差額	▲14,605	▲14,800	▲14,850	▲15,190	▲15,000	▲14,900							
	達成率	0.68%	0.67%	0.67%	0.65%	0.66%	0.67%							
ベース	金額	実績						8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	48,000
	差額							▲6,900	▲6,800	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲130,990
	達成率							53.69%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	27.06%
受注	金額							50	0	0	0	0	0	50
	差額							▲6,850	▲6,800	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲130,940
	達成率							54.03%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	27.09%
A:当確	金額							50	0	0	0	0	0	50
	差額							▲6,800	▲6,800	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲130,890
	達成率							54.36%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	27.12%
D:ネタ	金額							100	0	0	0	0	0	100
	差額							▲6,700	▲6,800	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲130,790
	達成率							55.03%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	27.17%
合計	金額	100	100	100	100	100	100	8,200	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	48,800
	差額	▲14,605	▲14,800	▲14,850	▲15,190	▲15,000	▲14,900	▲6,700	▲6,800	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲130,790
	達成率	0.68%	0.67%	0.67%	0.65%	0.66%	0.67%	55.03%	54.05%	52.67%	53.16%	53.33%	54.40%	27.17%

【売上情報画面】

売上情報	
伝票番号	
売上日*	2020年1月1日(水)
売上金額	20,000,000円
売上期間*	12ヶ月
売上利益	20,000,000円
数量	1
売上担当者*	営業部/営業1課 柳野共通
売上分類	通常売上
顧客名*	赤木電機株式会社 (見込) ⊕
顧客コード	C-00001
商品名	個別コンサルティング
商品コード	SNL-900002

【商談情報画面】

案件情報	
案件名	20XXXXXX 赤木電機案件情報
受注	2,000,000円
商談進捗度	<input checked="" type="checkbox"/> 1:注文書発給 <input checked="" type="checkbox"/> 2:内示 <input checked="" type="checkbox"/> 3:最終見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 4:価格交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 5:見積・提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 6:仕様・条件確定 <input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 8:担当者面談 <input type="checkbox"/> 9:情報収集
受注確度	受注
受注予定日	2016/04/30
金額	2,000,000円
売上担当者	相川 弘
売上日	2016/04/30
売上期間	1ヶ月
売上金額	1,500,000円
売上利益	1,000,000円
数量	5
商品名	インクジェット複合機 PZ-11050
商品コード	PZ-11050
合計	1,500,000円 / 1,000,000円

## 10-5-1. 予実績分析を参照する

### 予実績分析を参照する

1. 左メニューから「予算・売上管理」を選択します。→ 予実績分析画面が表示されます。

### 予実績分析画面

受注確度		1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	合計
前年同月	金額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
予算	金額	16,805	17,000	17,050	17,390	17,200	17,100	17,000	16,900	17,290	17,150	17,100	16,805	204,790
	利益	5,135	5,240	5,175	5,428	5,254	5,254	5,254	5,254	5,428	5,175	5,240	5,135	62,972
売上情報	金額	16,805	16,805	17,050	16,100	17,300	16,100	-	-	-	-	-	-	100,160
	差額: 金額	0	▲195	0	▲1,290	100	▲1,000	-	-	-	-	-	-	▲104,630
	達成率: 金額	100.00%	98.85%	100.00%	92.58%	100.58%	94.15%	-	-	-	-	-	-	48.91%
	利益	7,600	7,453	7,550	7,100	7,400	7,100	-	-	-	-	-	-	44,203
	差額: 利益	2,465	2,213	2,375	1,672	2,146	1,846	-	-	-	-	-	-	▲18,770
	達成率: 利益	148.01%	142.22%	145.89%	130.80%	140.84%	135.13%	-	-	-	-	-	-	70.19%
	利益率	45.22%	44.35%	44.28%	44.10%	42.77%	43.80%	-	-	-	-	-	-	44.13%
ベース	金額	-	-	-	-	-	-	10,100	10,100	10,100	10,100	10,100	10,100	60,600
	差額: 金額	-	-	-	-	-	-	▲6,900	▲6,800	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲44,030
	達成率: 金額	-	-	-	-	-	-	59.41%	59.76%	58.42%	58.89%	59.06%	60.10%	78.50%
	利益	-	-	-	-	-	-	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	22,500
	差額: 利益	-	-	-	-	-	-	▲1,504	▲1,504	▲1,678	▲1,425	▲1,490	▲1,385	3,730
	達成率: 利益	-	-	-	-	-	-	71.37%	71.37%	69.09%	72.46%	71.56%	73.03%	105.92%
	利益率	-	-	-	-	-	-	37.13%	37.13%	37.13%	37.13%	37.13%	37.13%	37.13%
追加受注	金額	-	-	-	-	-	-	10	30	0	0	0	0	40
	差額: 金額	-	-	-	-	-	-	▲6,890	▲6,770	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲43,990
	達成率: 金額	-	-	-	-	-	-	59.47%	59.94%	58.42%	58.89%	59.06%	60.10%	78.52%
	利益	-	-	-	-	-	-	10	30	0	0	0	0	40
	差額: 利益	-	-	-	-	-	-	▲1,494	▲1,474	▲1,678	▲1,425	▲1,490	▲1,385	3,770
	達成率: 利益	-	-	-	-	-	-	71.56%	71.94%	69.09%	72.46%	71.56%	73.03%	105.99%
	利益率	-	-	-	-	-	-	100.00%	100.00%	-	-	-	-	100.00%
受注	金額	-	-	-	-	-	-	160	30	0	0	0	0	190
	差額: 金額	-	-	-	-	-	-	▲6,730	▲6,740	▲7,190	▲7,050	▲7,000	▲6,705	▲43,800
	達成率: 金額	-	-	-	-	-	-	60.41%	60.12%	58.42%	58.89%	59.06%	60.10%	78.61%

1

ボタン	説明
書き出し	集計結果を書き出します。 [参照] <a href="#">10-2-3.書き出し</a> ※書き出しするためには、テキスト出力権限が必要です。
グラフ表示	集計結果をグラフ表示します。 [参照] <a href="#">10-2-2.グラフ表示</a>
表示設定	集計表に表示する項目の表示、非表示を変更できます。
条件保存	検索条件とドリルダウンの状態を保存します。 [参照] <a href="#">10-2-4.条件保存</a>
検索	指定した検索条件で検索します。
一時変更 / 使用しない	集計結果に反映する受注確率を変更します。 [参照] <a href="#">10-2-5.受注確率</a>

項目	説明
前年同月	前年同月をクリックすると、前年同月を対象とする売上実績の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。
売上情報	売上情報をクリックすると、表示期間を対象とする売上実績の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。
受注確度/期間	受注確度をクリックするとドリルダウンします。 受注確度をクリックした場合、案件別に集計結果を表示します。 期間をクリックした場合、社員別に集計結果を表示します。 [参照] <a href="#">10-2-1.ドリルダウン</a>

#### ■取得値について

- ✓ ログイン月度より前は売上実績、ログイン月度以降はベースと売上見込が表示されます。
- ✓ 取得値に閲覧制限は適用されていません。  
そのため、リスト表示画面を参照した場合に件数が一致しない場合があります。
- ✓ 予算は予算単位「担当者単位」が反映されます。  
予算は「新規」と「ベース」の合計値が表示されます。  
予算は売上金額と売上利益が表示されます。
- ✓ 差額が予算未達成の場合、赤字で「▲差額」を表示します。
- ✓ 達成率の計算は、積上金額（ベース+受注確度別の金額）/ 売上予算 です。
- ✓ 達成率が100%未満の場合、赤字で表示します。
- ✓ 達成率と利益率の小数第三位は四捨五入して表示します。

#### ■検索条件について

- ✓ 受注確度は状態が「受注」「継続中」と「未登録」が選択肢に表示されます。  
「まで」を選択した場合、選択したキーワードより上に設定されている受注確度が表示対象となります。
- ✓ 累積で表示しているときは、当月以降の売上情報に売上実績を加算した数値が表示されます。  
達成率や合計行の計算も売上実績を加味して表示されます。

# 10-6.売上推移

売上推移は、顧客別の予算情報とともに、案件情報の売上見込と売上実績を一覧で表示し、特定の顧客に絞り込むことで、より詳細に年間の売上を分析する機能です。

【例：操作日が7月度の場合】

売上推移 (赤木電機株式会社)		赤木電機株式会社												書き出し	閉じる		
対象 <input checked="" type="checkbox"/> 金額 <input checked="" type="checkbox"/> 利益		基準月度: ◀ 年: 2024 月度: 1 ▶												グラフ表示			
累積 <input type="checkbox"/> 累積		売上推移															
倍率 1 / 1000																	
予算 現行予算																	
受注確度 ▼ まで ▼																	
受注確率 一時変更 使用しない																	
追加受注 = 100%, 受注 = 100%, A:当確 = 100%, B:有力 = 90%, C:情報 = 80%, D:不夕 = 50%, 保留 = 30%, 未登録 = 100%																	
条件保存 検索																	
受注確度		1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	合計			
訪問件数		0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	5			
前年同月	金額	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	13,500	162,000		
	利益	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	10,500	126,000		
予算	金額	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	10,500	175,500		
	利益	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	144,000		
売上情報	金額	14,000	14,000	14,000	15,000	15,000	15,000	-	-	-	-	-	-	-	87,000		
	差額:金額	▲1,000	▲1,000	▲1,000	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	▲88,500		
	達成率:金額	93.33%	93.33%	93.33%	100.00%	100.00%	100.00%	-	-	-	-	-	-	-	49.57%		
	利益	11,500	11,500	11,500	12,000	12,000	12,000	-	-	-	-	-	-	-	70,500		
	差額:利益	▲500	▲500	▲500	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	▲73,500		
	達成率:利益	95.83%	95.83%	95.83%	100.00%	100.00%	100.00%	-	-	-	-	-	-	-	48.96%		
	利益率	82.14%	82.14%	82.14%	80.00%	80.00%	80.00%	-	-	-	-	-	-	-	81.03%		
ベース	金額	実績						見込									
	差額:金額																
	達成率:金額																
	利益																
	差額:利益																
	達成率:利益																
	利益率																
C:情報	金額	-	-	-	-	-	-	1,200	80	0	0	0	0	1,280			
	差額:金額	-	-	-	-	-	-	▲8,800	▲9,920	▲10,000	▲10,000	▲10,000	▲10,000	▲61,720			
	達成率:金額	-	-	-	-	-	-	41.33%	33.87%	33.33%	33.33%	33.33%	4.76%	64.83%			
	利益	-	-	-	-	-	-	1,200	80	0	0	0	0	1,280			
	差額:利益	-	-	-	-	-	-	▲6,800	▲7,920	▲8,000	▲8,000	▲8,000	▲8,000	▲48,220			
	達成率:利益	-	-	-	-	-	-	43.33%	34.00%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	66.51%			
	利益率	-	-	-	-	-	-	100.00%	100.00%	-	-	-	-	100.00%			

【売上情報画面】

売上情報	
位置番号	
売上日*	2020年1月1日(水)
売上期間*	12ヶ月
売上金額	20,000,000円
売上利益	20,000,000円
数量	
売上担当者*	営業部/営業1課 柳野共通
売上分類	通常売上
顧客名*	赤木電機株式会社 (見込)
顧客コード	C-00001
商品名	個別コンサルティング
商品コード	SNI-900002

【商談情報画面】

案件情報	
案件名	20XXXXXX 赤木電機案件情報
受注	2,000,000円
商談進捗度	<input checked="" type="checkbox"/> 1:注文書受領 <input checked="" type="checkbox"/> 2:内示 <input checked="" type="checkbox"/> 3:最終見積提出 <input checked="" type="checkbox"/> 4:債務交渉中 <input checked="" type="checkbox"/> 5:見積・提案書提出 <input checked="" type="checkbox"/> 6:仕様・条件確定 <input checked="" type="checkbox"/> 7:キーマン面談 <input checked="" type="checkbox"/> 8:担当者面談 <input type="checkbox"/> 9:情報収集
受注確度	受注
受注予定日	2016/04/30
金額	2,000,000円
売上担当者	売上日
商品名	インクジェット複合機 PZ-11050
商品コード	PZ-11050
相川 弘	2016/04/30
1ヶ月	1,500,000円
合計	1,500,000円

## 10-6-1.売上推移を参照する

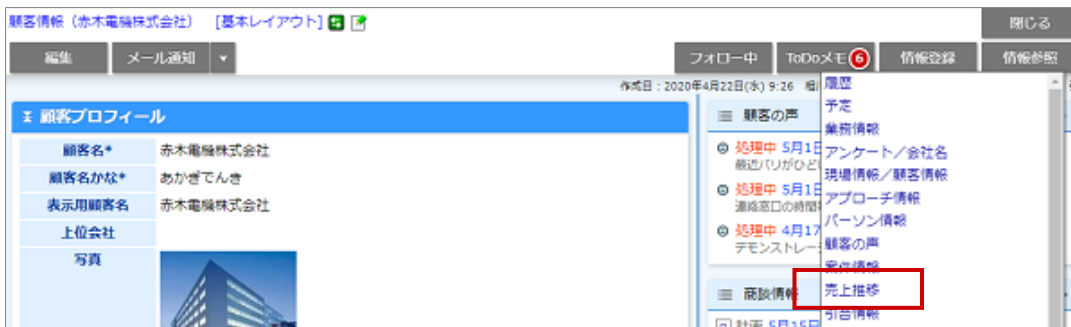
### 売上推移を参照する

売上推移は顧客情報の情報参照やクイック検索機能から閲覧できます。

こちらでは顧客情報の情報参照から開く方法を説明します。

1. 顧客情報の参照画面を表示します。

2. **情報参照** ボタンをクリックし、メニュー「売上推移」を選択します。→ 売上推移画面が表示されます。



### 売上推移画面

1

2

売上推移 (赤木電機株式会社) 赤木電機株式会社

書き出し 閉じる

グラフ表示

基本月度: 年: 2024 月度: 3

対照  金額  利益

累積  累積

倍率 1 / 1000

予算

2

2

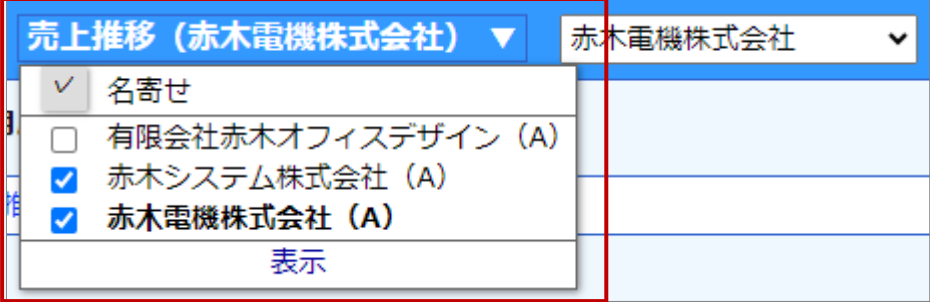
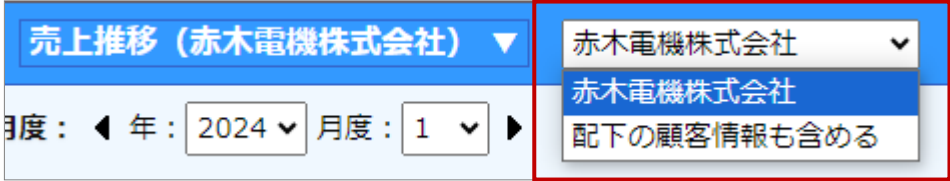
受注確率 一時変更 使用しない

追加受注 = 100%,  
受注 = 100%,  
A:当確 = 100%,  
B:有力 = 90%,  
%,  
%,  
0%

条件保存 検索

受注確度	1月度	2月度	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度	9月度	10月度	11月度	12月度	合計	
訪問件数	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	5	
前年同月	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 13,500 利益 10,500	金額 162,000 利益 126,000	
予算	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 15,000 利益 12,000	金額 175,500 利益 144,000	
売上情報	金額 14,000 差額: 金額 ▲1,000 達成率: 金額 93.33% 利益 11,500 差額: 利益 ▲500 達成率: 利益 95.83% 利益率 82.14%	金額 14,000 差額: 金額 ▲1,000 達成率: 金額 93.33% 利益 11,500 差額: 利益 ▲500 達成率: 利益 95.83% 利益率 82.14%	金額 14,000 差額: 金額 ▲1,000 達成率: 金額 93.33% 利益 11,500 差額: 利益 ▲500 達成率: 利益 95.83% 利益率 82.14%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 15,000 差額: 金額 0 達成率: 金額 100.00% 利益 12,000 差額: 利益 0 達成率: 利益 100.00% 利益率 80.00%	金額 87,000 差額: 金額 ▲88,500 達成率: 金額 49.57% 利益 70,500 差額: 利益 ▲73,500 達成率: 利益 48.96% 利益率 81.03%
ベース	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 5,000 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 4,000 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 80.00%	金額 5,000 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 4,000 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 80.00%	金額 5,000 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 4,000 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 80.00%	金額 5,000 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 4,000 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 80.00%	金額 5,000 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 4,000 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 80.00%	金額 500 差額: 金額 ▲63,000 達成率: 金額 4.76% 利益 24,000 差額: 利益 ▲49,500 達成率: 利益 33.33% 利益率 65.63%	
C:情報	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 - 差額: 金額 - 達成率: 金額 - 利益 - 差額: 利益 - 達成率: 利益 - 利益率 -	金額 1,200 差額: 金額 ▲8,800 達成率: 金額 41.33% 利益 80 差額: 利益 ▲6,800 達成率: 利益 43.33% 利益率 100.00%	金額 80 差額: 金額 ▲9,920 達成率: 金額 33.87% 利益 0 差額: 利益 ▲7,920 達成率: 利益 34.00% 利益率 100.00%	金額 0 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 0 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 -	金額 0 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 0 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 -	金額 0 差額: 金額 ▲10,000 達成率: 金額 33.33% 利益 0 差額: 利益 ▲8,000 達成率: 利益 33.33% 利益率 -	金額 0 差額: 金額 ▲61,720 達成率: 金額 4.76% 利益 1,280 差額: 利益 ▲48,220 達成率: 利益 66.51% 利益率 100.00%	

1

項目	説明
顧客名	<p>名寄せ情報がある場合は、名寄せ対象データも含めて集計結果を表示できます。</p>  <p>子会社（配下の顧客情報）も含めて集計結果を表示できます。</p>  <p>※集計結果に名寄せと配下の顧客情報を同時には表示できません。 集計結果はそれぞれをご確認ください。</p>

2

ボタン	説明
書き出し	集計結果を書き出します。 [参照] <a href="#">10-2-3.書き出し</a> ※書き出しするためには、予実績分析のテキスト出力権限が必要です。
グラフ表示	集計結果をグラフ表示します。 [参照] <a href="#">10-2-2.グラフ表示</a>
表示設定	集計表に表示する項目の表示、非表示を変更できます。
条件保存	検索条件の状態を保存します。 [参照] <a href="#">10-2-4.条件保存</a>
検索	指定した検索条件で検索します。
一時変更 / 使用しない	集計結果に反映する受注確率を変更します。 [参照] <a href="#">10-2-5.受注確率</a>

■取得値について

- ✓ 取得値に閲覧制限は適用されていません。
- ✓ 予算は予算単位「顧客単位」が反映されます。  
予算は「新規」と「ベース」の合計値が表示されます。  
予算は売上金額と売上利益が表示されます。
- ✓ ログイン月度より前は売上実績、ログイン月度以降はベースと売上見込が表示されます。
- ✓ 訪問件数は実施商談かつ訪問件数にカウントする商談目的を選択した商談情報を1カウントとします。
- ✓ 差額が予算未達成の場合、赤字で「▲差額」を表示します。

- ✓ 達成率が 100%未満の場合、赤字で表示します。
- ✓ 達成率と利益率の小数第三位は四捨五入して表示します。
- ✓ 達成率の計算は、積上金額（ベース+受注確度別の金額） / 売上予算 です。

■検索条件について

- ✓ 受注確度は状態が「受注」「継続中」と「未登録」が選択肢に表示されます。  
「まで」を選択した場合、選択したキーワードより上に設定されている受注確度が表示対象となります。



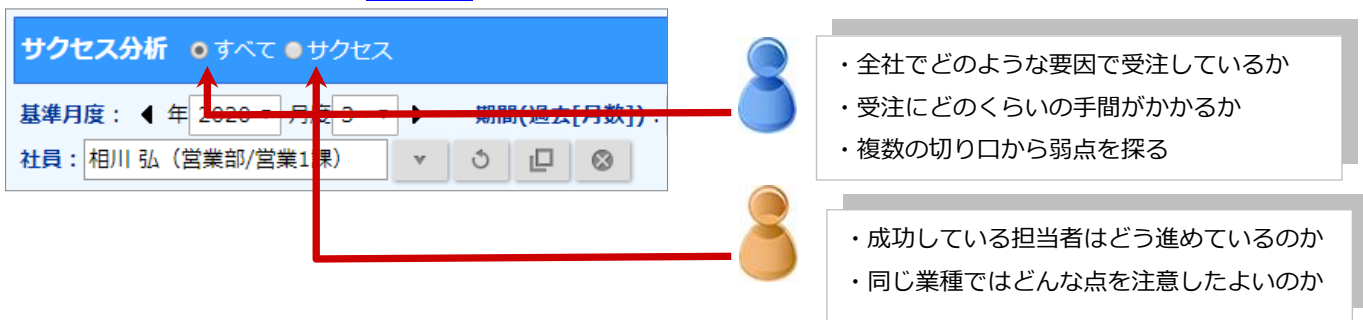
## 10-7. サクセス分析

### 10-7-1. サクセス分析とは

サクセス分析とは、1つ1つのサクセスナレッジを元に、「どのような要因で受注しているのか」、「どのくらい受注に至るまでに手間がかかっているか」など多角的に分析できる機能です。

サクセス案件とは、あらかじめ設定した「金額」、「商談期間」、「コンタクト効率」、「訪問効率」の4指標全てを満たす場合（サクセス条件）の案件情報です。サクセス案件には🏆アイコンが表示されます。

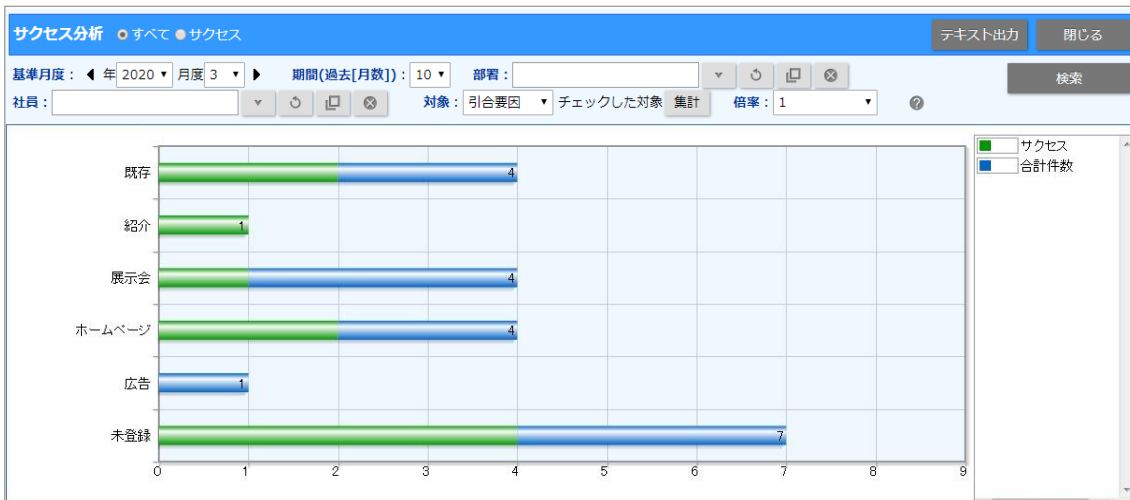
サクセスナレッジの詳細は、「[案件管理](#)」を参照してください。



- ・全社でどのような要因で受注しているか
- ・受注にどのくらいの手間がかかるか
- ・複数の切り口から弱点を探る

- ・成功している担当者はどう進めているのか
- ・同じ業種ではどんな点を注意したよいか

なお、全体に対するサクセス案件の割合や数値の差をグラフで簡単に確認することができます。



#### 重要

- ・ この機能を利用するためには、あらかじめシステム設定画面よりサクセス条件を設定してください。

## 10-7-2.サクセス分析を参照する

### サクセス分析を参照する

サクセス分析を参照します。

1. 左メニューから「案件情報」を選択して、表示されたタブの中から「サクセス分析」を選択します。

「サクセス分析」画面が表示されます。

2. 表示種類を「すべて」または「サクセス」を選択します。

3. 「期間(過去[月数])」「部署」「社員」「対象」から対象を絞り込みます。

対象が一覧表示されます。

※画面の詳細は「[サクセス分析一覧](#)」を参照してください。

※ドリルダウンして、表示された案件名をクリックすると、サクセスナレッジが表示されます。詳細は、「[案件管理](#)」を参照してください。

### サクセス分析一覧

【対象：案件情報】

案件情報	金額	利益	商談期間	コンタクト件数	訪問件数	関与人数
加藤電子一式A329-111 加藤電子株式会社(-)	837,450	38,450		45	0	0
豊田不動産 A329-111 株式会社豊田不動産(-)	560,000	352,000		123	0	0
加藤電子一式A329-111 加藤電子株式会社(-)	580,050	30,950		25	0	0
エビ〜2 青木印刷 BC19-111 株式会社青木印刷(G)	2,105,000	2,105,000		33	0	0
加藤電子一式A329-111 加藤電子株式会社(-)	322,650	100,350		0	0	0
加藤電子一式A329-111 加藤電子株式会社(-)	1,550,000	1,500,000		-	0	0
シマモト不動産 保守更新 シマモト不動産株式会社(-)	256,000	256,000		1	0	0
Nコンサルティング(PC-0385) 2011/09 株式会社Nコンサルティング(-)	251,110	251,110		1	0	0
青木印刷 BC19-111 株式会社青木印刷(G)	2,500,000	1,887,000		0	0	0
Nコンサルティング保守更新 2011/09 株式会社Nコンサルティング(-)	0	0		-	0	0
2011/01 YOKOGA A329-111 株式会社YOKOGA(-)	2,510,200	1,970,000		80	0	0
株式会社木村不動産 A329-111 株式会社木村不動産(-)	1,200,000	1,200,000		41	0	0
遠藤システム 設備一式(CH-01) 株式会社遠藤システム(-)	3,200,000	2,025,000		67	0	0
横川システム 保守更新 株式会社横川システム(-)	50,000	49,000		-	0	0
シマモト不動産株式会社 A329-111 シマモト不動産株式会社(-)	1,200,000	1,000,000		15	0	0
寺島塗装 設備一式(CH-01) 寺島塗装株式会社(-)	3,950,000	2,012,000		64	0	0
平均	1,317,029	911,054		39.6	0.0	0.0
合計	21,072,460	14,576,894				

対象のサクセスナレッジと顧客情報が表示されます。

黒字：全てのデータ

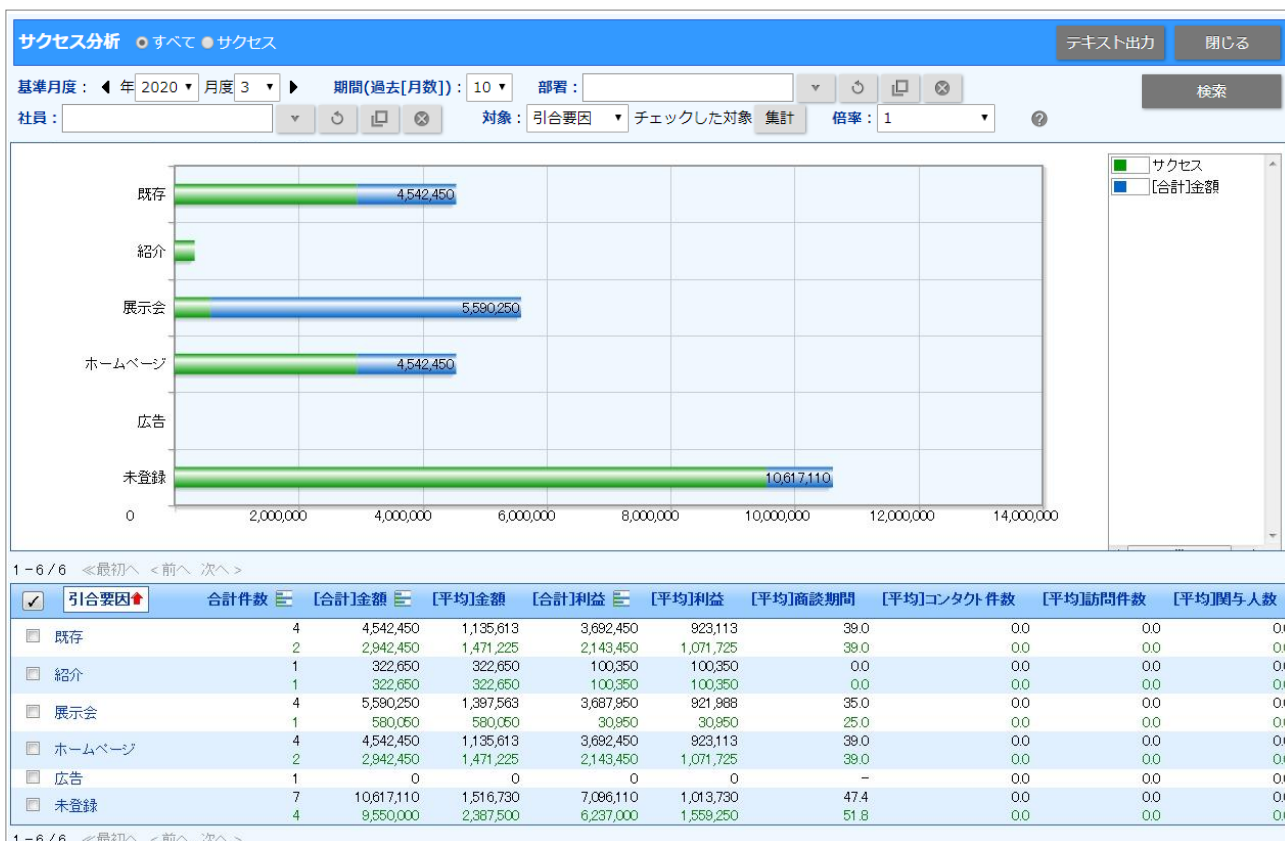
緑字：サクセス案件のデータ



：サクセス案件



：受注案件



番号	項目	説明
1	表示データ	表示するデータを「 <input checked="" type="radio"/> すべて」(受注案件全て)または「 <input checked="" type="radio"/> サクセス」(サクセス案件のみ)のどちらかを選択します。
2	期間	基準月度より何ヶ月表示するか選択します。
	部署/社員	対象となる部署・担当者を選択します。
	対象	表示種類を選択します。
	倍率	表示させる単位を選択します。 最小単位からそれぞれ 1、1/1000、1/10000、1/1000000 に再計算して表示されます。

### 10-7-3. サクセスポイントの計算例

サクセスポイントは最適値を評価基準値とし、下限値と上限値はサクセス条件の最低値として計算します。出た数値にウェイトを加味したものがサクセスポイントとなります。そして、「金額」「商談期間」「コンタクト効率」「訪問効率」のポイント合計が、案件のサクセスポイントとなります。

#### 重要

- ・ 設定の詳細は、貴社のシステム管理者にご確認ください。
- ・ サクセスポイントは、「サクセス分析」の表示データを「サクセス」にした場合のみ表示されます。

#### ■具体例

以下のようにサクセスの基準を設定します。

システム設定画面

保守				
<input checked="" type="radio"/> 利用する	<input type="radio"/> 利用しない	<input type="button" value="反映"/>		
金額	1,000,000 ~ 2,000,000 円	最適値:	1,500,000 円	ウェイト: 20
商談期間	0 ~ 30 日	最適値:	15 日	ウェイト: 10
コンタクト効率	30,000 ~ 円/回	最適値:	500,000 円/回	ウェイト: 10
訪問効率	50,000 ~ 円/回	最適値:	500,000 円/回	ウェイト: 10

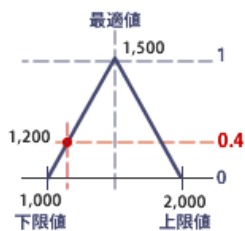
↓ 下限値
↓ 上限値
↓ 最適値

ある受注案件が以下のような内容であった場合、サクセスポイントは 38 ポイントとなります。

実績値	サクセスポイント
金額	1,200,000 円
商談期間	15 日
コンタクト効率	500,000 円
訪問効率	500,000 円

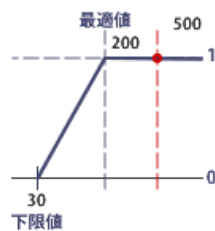
<b>サクセスポイント</b>	<b>38</b>
-----------------	-----------

#### ■ 下限値/上限値の両方



サクセスポイント  
=  $0.4 \times 20$   
= 8

#### ■ 下限値のみ



サクセスポイント  
=  $1 \times 10$   
= 10

## 10-8.担当者分析

### 10-8-1.担当者分析について

担当者分析は過去データから社員や部署ごとに、新規案件化数や受注する割合などを分析した結果を表示する機能です。

案件化から受注までに得意、不得意があると、社員や部署ごとに新規の案件を獲得する数や獲得した案件を受注する数が異なります。

社員、部署ごとの傾向をつかむことで、適したアドバイスや対策を立てやすくなります。

活用例)

- ・受注割合が高いけれど、受注金額と受注利益が予算に対して低い  
→新規案件数を増やす。
- ・新規案件数が多いけれど、受注率が低い場合  
→ボトルネックサーチを利用して、営業プロセスの中でどこがボトルネックなのか確認。  
ボトルネックを解消するための対策を立てる。



#### 担当者分析で利用する集計データについて

過去の実績を集計・解析して、一覧の情報を組み立てています。

基準日：集計実行日の1年前

※解析元となるデータは、先行管理のシミュレーション機能と同じデータを利用しています。

そのため集計実行日は、定期実行日またはシミュレーションの集計を手動で実行した日となります。

集計対象：基準日から半年の間に発生した案件情報

解析期間：各案件情報の発生月から半年間

※受注案件がない社員や部署は、分析の対象外となります。

#### 担当者分析の参照権限について

担当者分析を参照するためには、参照権限が必要です。

権限については、システム管理者にご確認ください。

## 10-8-2.担当者分析を参照する

### 担当者分析を参照する

1. 左メニューから「案件情報」を選択し、表示されたタブの中から「担当者分析」を選択します。  
「担当者分析」画面が表示されます。
2. 表示対象を選択します。  
表示対象を絞り込む場合は、表示条件を指定して検索してください。  
対象が一覧表示されます。  
※画面の詳細は「[担当者分析一覧](#)」を参照してください。

### 担当者分析一覧

1
担当者分析
閉じる

部署

社員

案件分類

ウェイト

新規創出力：100%

金額創出力：100%

利益創出力：100%

受注力：100%

開発力：100%

変更

条件保存 検索

過去の実績を集計・解析して、一覧の情報を組み立てています。

基準日：集計実行日の1年前（2019年8月21日(水)）

集計対象：基準日から半年の間に発生した案件情報

解析期間：各案件情報の発生月から半年間

表示対象： 社員  部署

1 - 10 / 33 << 最初へ < 前へ 1 2 3 4 次へ >

一覧件数  件

社員	総合力 <span style="font-size: 0.7em;">+</span>	新規創出力 ?	金額創出力 ?	利益創出力 ?	受注力 ?	開発力 ?
鈴木 泉	①	② 120	4 18,265,351	③ 18,265,351	② 75.83	14 1.52
増田 優	②	③ 118	① 32,719,480	① 21,861,780	9 60.17	19 1.63
豊野 環	③	5 116	③ 22,760,700	② 19,395,306	17 43.97	7 1.32
山田 花子	4	14 75	7 11,264,678	6 11,264,678	③ 69.33	8 1.38
相葉 洋介	5	13 77	② 14,233,600	5 14,233,600	8 61.04	16 1.58
多田野 太一	6	① 141	12 6,035,200	11 5,931,600	19 41.84	② 0.95
秋元 篤	7	8 92	5 15,939,520	8 9,895,240	10 58.70	28 2.09
濱野 尚子	8	28 27	6 14,542,200	4 14,542,200	① 85.19	24 1.80
伊藤 昌子	9	18 67	14 5,408,100	12 5,408,100	22 38.81	③ 1.00
榎 一郎	9	11 84	10 6,960,900	18 3,214,500	11 54.76	19 1.63

### 1 表示条件

項目	説明
部署、社員	表示対象となる部署、社員を選択します。
案件分類	集計対象とする案件分類を選択します。
ウェイト	総合力を計算するさいのウェイトを変更できます。 [変更] ボタンをクリックし、割合を変更してください。

## 2 表示切替

項目	説明
表示対象	一覧に表示する対象を社員または部署から選択します。
一覧	<p>分析結果を一覧表示します。 各評価項目の内容は以下の通りです。</p> <p><b>総合力</b> ：各評価項目とウェイトを加味した総合結果をランキングで表示します。</p> <p><b>新規創出力</b> ：集計対象となる案件情報の件数を評価します。</p> <p><b>金額創出力</b> ：集計対象となる案件情報のうち、6ヶ月以内で受注した案件情報の金額を評価します。</p> <p><b>利益創出力</b> ：集計対象となる案件情報のうち、6ヶ月以内で受注した案件情報の利益を評価します。</p> <p><b>受注力</b> ：集計対象となる案件情報のうち、6ヶ月以内で受注した割合を評価します。</p> <p><b>瞬発力</b> ：集計対象となる案件情報のうち、6ヶ月以内で受注した案件情報の平均期間（月数）を評価します。</p>

## 10-9.クロス集計

### 10-9-1.クロス集計について

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

### 10-9-2.クロス集計を作成する

#### クロス集計の作成手順

以下の説明は、顧客ランク別、企業規模別（資本金）に2022年の売上金額を分析する手順を説明します。

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

クロス集計（新規登録）

保存 ▼ 保存してメール ▼

キャンセル  
書き出し

集計対象\* 売上情報 ▼

検索条件 追加

表頭 追加

取得値 追加

表側 追加

表示設定 幅: 自動 ▼ 総計欄: 合計 最小 最大 平均

表側を追加 表頭を追加

取得値を追加

グラフを追加

タイトル

担当者\* 東京営業部 相川 太郎 ▼ ↺ ↻

分類

閲覧制限

追加: 自分

すべてクリア



4. 検索条件の「追加」ボタンをクリックし集計対象の絞り込みを行います。

ここでは、売上日「2022/1/1」から「2022/12/31」までの売上情報に絞り込みます。

検索条件

条件を指定したい項目を選択してください。

売上情報

伝票番号

商品分類

商品名

商品コード

売上日

売上期間

売上日:

日付検索 2022/01/01 ~ 2022/12/31

5. 表頭の「追加」ボタンまたは「表頭を追加」をクリックします。

クロス集計 (新規登録)

保存 保存してメール キャンセル 書き出し

集計対象\* 売上情報

検索条件 変更 売上日 >= '2022/01/01' かつ <= '2022/12/31'

表頭 追加

取得値 追加

表側 追加

表示設定 幅: 自動 総計欄: 合計 最小 最大 平均

表頭を追加

取得値を追加

6. 表頭に表示する項目を選択します。

1. 表頭に表示する機能を選択します。
2. 表頭に表示する項目を選択します。

表頭、表側の詳細設定については、[\[表頭、表側の詳細設定\]](#)を参照してください。

表頭

顧客情報 1

顧客情報

顧客ランク 2

顧客種別

顧客ランク:

並び順: 昇順

表示対象:

データがな... 表示する 表示しない

7. 表側の「追加」ボタンまたは「表側を追加」をクリックします。

クロス集計 (新規登録) キャンセル

保存 ▼ 保存してメール ▼ 書き出し

集計対象\* 売上情報 ▼

検索条件 変更 売上日 >= '2022/01/01' かつ <= '2022/12/31' ✕

表頭 変更 顧客ランク ✕ 表側 追加

取得値 追加 表示設定 幅: 自動 総計欄: 合計 最小 最大 平均

	A	B	C	D	E	合計
表側を追加		取得値を追加				

8. 表側に表示する項目を選択します。

ここでは資本金を 1,000 万円ごとに区切って分析します。

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

表側 ✕

顧客情報 ▼ 1

- 顧客情報
- 顧客ランク
- 当社担当者
- 当社担当者[部署]
- ルート
- 顧客地域
- 企業業種
- 引合要因
- 資本金 2
- 左添

資本金: ^ ▼ ✕

区切り幅: 自動設定 指定

範囲:  ≤ ~ <

ピッチ:

並び順:  3

9. 取得値の「追加」ボタンまたは「取得値を追加」をクリックします。

クロス集計 (新規登録) キャンセル

保存 ▼ 保存してメール ▼ 書き出し

集計対象\* 売上情報 ▼

検索条件 変更 売上日 >= '2022/01/01' かつ <= '2022/12/31' ✕

表頭 変更 顧客ランク ✕ 表側 変更 資本金 ✕

取得値 追加 表示設定 幅: 自動 総計欄: 合計 最小 最大 平均

	A	B	C	D	E	合計
100,000,000 ~		取得値を追加				
90,000,000 ~						
80,000,000 ~						

10. 分析したい項目を選択します。

ここでは売上金額を分析したいため、売上金額（合計）を選択します。  
 取得値の詳細設定については、[\[取得値の詳細設定\]](#)を参照してください。

11. 必要に応じてグラフを追加します。

	A	B	C	D	E	合計
100,000,000 ~	10,300,000	2,320,000	2,320,000	960,000		15,900,000
90,000,000 ~	4,760,000	960,000	780,000	1,480,000		7,980,000
80,000,000 ~	4,740,000	7,840,000	4,500,000	780,000		17,860,000
70,000,000 ~	5,040,000			780,000		5,820,000
60,000,000 ~	3,920,000	2,320,000	2,140,000			8,380,000
50,000,000 ~	3,200,000	1,500,000	5,420,000	2,660,000		12,780,000
40,000,000 ~	4,380,000	2,620,000	1,200,000			8,200,000
30,000,000 ~	3,280,000	3,040,000	2,320,000	960,000		9,600,000
20,000,000 ~	3,560,000		3,680,000	1,680,000		8,920,000
10,000,000 ~	16,160,000	4,640,000	2,160,000	2,860,000		25,820,000
0 ~	5,180,000	4,000,000				9,180,000
合計	64,520,000	29,240,000	24,520,000	12,160,000		130,440,000

12. タイトル、分類（※）、必要に応じて閲覧制限を設定し、**保存** ボタンをクリックします。

※ 分類はシステム設定でキーワード登録されている場合に利用できます。

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

## クロス集計の編集画面

クロス集計 (顧客ランク、資本金別の売上合計金額) キャンセル

保存 ▼ 保存してメール ▼ 削除 **1** **1** 上限設定 書き出し

作成日: 2023年4月11日(火) 18:35 相川 太郎

集計対象\* 売上情報 ▼

検索条件 変更 売上日 >= '2022/12/1' **2** かつ <= '2022/12/31' ✕

表頭 変更 顧客ランク ✕

取得値 変更 売上金額 (合計) ✕

表側 変更 資本金 ✕

表示設定 幅: 小 ▼ 総計欄: 合計 最小 最大 平均 **3**

	A	B	C	D	合計	最小	最大	平均
100,000,000 ~	10,300,000	2,320,000	2,320,000	960,000	15,900,000	960,000	10,300,000	3,975,000
90,000,000 ~	4,760,000	960,000	780,000	1,480,000	7,980,000	780,000	4,760,000	1,995,000
80,000,000 ~	4,740,000	7,840,000	4,500,000	780,000	17,860,000	780,000	7,840,000	4,465,000
70,000,000 ~	5,040,000			780,000	5,820,000	780,000	5,040,000	2,910,000
60,000,000 ~	3,920,000	2,320,000	2,140,000		8,380,000	2,140,000	3,920,000	2,793,333.33
50,000,000 ~	3,200,000	1,500,000	5,420,000	2,660,000	12,780,000	1,500,000	5,420,000	3,195,000
40,000,000 ~	4,380,000	2,620,000	1,200,000		8,200,000	1,200,000	4,380,000	2,733,333.33
30,000,000 ~	3,280,000	3,040,000	2,320,000	960,000	9,600,000	960,000	3,280,000	2,400,000
20,000,000 ~	3,560,000		3,680,000	1,680,000	8,920,000	1,680,000	3,680,000	2,973,333.33
10,000,000 ~	16,160,000	4,640,000	2,160,000	2,860,000	25,820,000	2,160,000	16,160,000	6,455,000
0 ~	5,180,000	4,000,000			9,180,000	4,000,000	5,180,000	4,590,000 <b>4</b>
合計	64,520,000	29,240,000	24,520,000	12,160,000	130,440,000			
最小	3,200,000	960,000	780,000	780,000		780,000		
最大	16,160,000	7,840,000	5,420,000	2,860,000			16,160,000	
平均	5,865,454.55	3,248,888.89	2,724,444.44	1,520,000				3,525,405.41

グラフを追加 **5**

タイトル 顧客ランク、資本金別の売上合計金額 担当者\* 東京営業部 相川 太郎

分類 営業活動分析 ▼ ▼ ▼


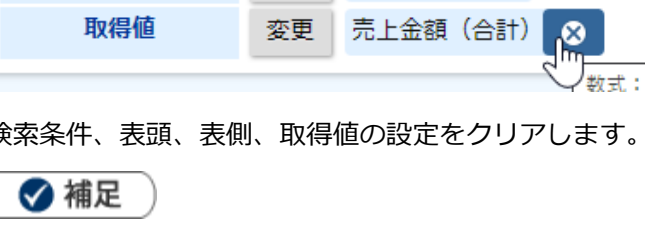
閲覧制限

追加: 自分 **6** すべてクリア

**1**

ボタン	説明
保存	集計対象や取得値などを保存します。
保存してメール	集計対象や取得値などを保存した上で、メール登録画面が表示されます。
削除	クロス集計を削除します。
上限設定	表頭・表側に設定できる項目数の上限を設定します。 上限を超える分の表示は省略されます。
書き出し	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;"> <p><b>設定</b> <span style="float: right;">✕</span></p> <p>出力対象</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> 集計表</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> グラフ</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> 設定内容</li> </ul> <p>グラフは別シートに出力されます。</p> </div> <p>表計算ソフトに、集計表、グラフ、設定内容を出力することができます。</p>

## 2

項目	説明
変更 ボタン	検索条件、表頭、表側、取得値の設定を変更するダイアログを開きます。
検索条件など	 <p>検索条件、表頭、表側、取得値の設定を変更するダイアログを開きます。</p>
個別削除ボタン	 <p>検索条件、表頭、表側、取得値の設定をクリアします。</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 補足</p> <p>集計結果の件数によってはボタンが表示されない場合があります。</p> <p>詳細は[<a href="#">快適にご利用いただくための配慮について</a>]を参照してください。</p>

## 3

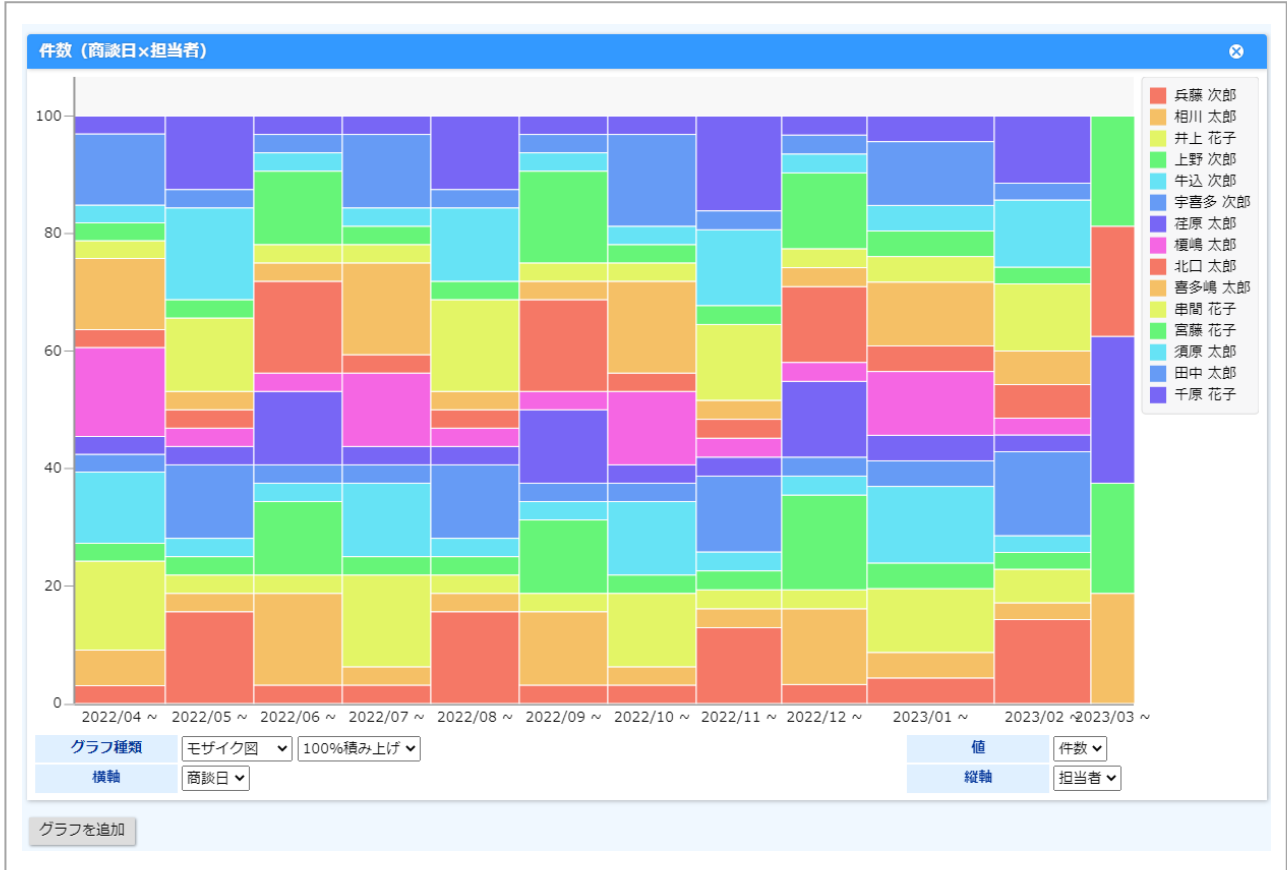
項目	説明
幅	<p>自動 . . . ブラウザの幅に応じて表頭の幅を自動調整します。</p> <p>大、中、小 . . . 表頭の大きさを選択した幅で表示します。</p>
総計欄	<p>合計 . . . 列、行、それぞれの数値合計を表示します。</p> <p>最小 . . . 列、行、それぞれの最小値を表示します。</p> <p>最大 . . . 列、行、それぞれの最大値を表示します。</p> <p>平均 . . . 列、行の合計値を、集計値のある列数、行数で割った平均値になります。</p> <p>平均値は値があるセルで計算されます。値がないセルも計算に含ませる場合は、「平均値の計算に空白セルを含む」にチェックをいれてください。</p>

4

項目	説明
表頭	表頭をクリックするとその列の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 表頭の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。
表側	表側をクリックするとその行の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 表側の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。
取得値	取得値をクリックすると該当マスの詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。 <div style="border: 1px solid gray; border-radius: 10px; padding: 2px; display: inline-block; margin-bottom: 5px;"> <input checked="" type="checkbox"/> 補足         </div> 取得値には閲覧制限は適用されていません。 そのためリスト表示画面を参照した場合に件数が一致しない場合があります。

5

グラフを表示します。



項目	説明
グラフの種類	モザイク図 折れ線グラフ（集合、積み上げ、100%積み上げ） 面グラフ（積み上げ、100%積み上げ）

	棒グラフ（集合、積み上げ、100%積み上げ） 以上からグラフ表示を行うことができます。
値	集計表で設定した値を選択することができます。
横軸	グラフの横方向の観点を選択することができます。
縦軸	グラフの縦方向の観点を選択することができます。 また、グラフの表示が集合または積み上げの場合に、グラフの最大値を指定できます。 グラフの尺度をそろえたい場合に指定してください。

 **補足**

- ・ グラフは最大 5 個まで作成可能です。
- ・ 表計算ソフトに出力することが可能です。

**6**

項目	説明
タイトル	集計表のタイトルを入力してください。 未入力の場合には、集計対象の機能名が自動的に登録されます。
担当者	集計表の担当者を選択してください。
分類	分類を選択してください。 システム設定で分類が未登録の場合は表示されません。 分類を階層化している場合、以下のように階層ごとに選択します。 <div data-bbox="349 1424 906 1482" style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <span style="background-color: #e0e0e0; padding: 2px 5px;">分類</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-left: 5px;">営業活動分析</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-left: 5px;">評価</span> <span style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-left: 5px;">▼</span> </div> 分類の登録は以下を参照してください。 [参照] <a href="#">「システム設定マニュアル [フォーム]」</a> - 「2-4.キーワード登録」
閲覧制限	集計表の閲覧を制限したい場合に、閲覧可能な社員、部署、役職を選択してください。 [参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-17.閲覧制限を設定する」

## 表頭、表側の詳細設定

表頭、表側に選択した項目種別ごとに以下の設定ができます。

### 選択項目「プルダウン、チェックボックス、ラジオボタン」

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


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

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

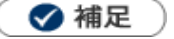


## 表頭、表側の詳細設定

### 数値項目「数値項目、自動計算項目」

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


### 日付項目

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



- 表頭、表側は最大 3 つまで設定できます。

## 取得値の詳細設定

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

## 快適にご利用いただくための配慮について

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

集計対象が 10,000 件以上の場合、検索条件や表頭、表側、取得値の個別削除ボタンを使用すると、集計表の表示に時間がかかることがあります。そのため、変更ボタンより設定ダイアログを開き、検索条件や表頭、表側の設定を一括変更してください。

また、数値項目と日付項目を表頭と表側に設定する場合、区切り幅とピッチを自動的に取得するのに時間がかかるため、手動で入力してください。

集計対象が 100,000 件以上の場合、集計表の表示に時間がかかります。

そのため、表頭、表側、取得値の変更、集計表の保存、集計表の出力を実施する場合は、まず検索条件を変更して集計件数を減らしてから実施してください。

集計対象件数別の制限は以下の通りです。

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

## 10-9-3.クロス集計を参照する

### クロス集計を参照する

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

クロス集計 (顧客ランク、資本金別の売上合計金額)

編集    メール通知    1    1    コピーして作成    書き出し

作成日: 2023年4月11日(火) 18:35 相川 太郎    更新日: 2023年4月13日(木) 19:50 相川 太郎

集計対象*	売上情報	
検索条件	売上日 >= '2022/01/01' かつ <= '2022/12/31'	
表頭	顧客ランク	表側    資本金
取得値	売上金額 (合計)	表示設定    幅: 小    総計欄: 合計, 最小, 最大, 平均

	A	B	C	D	合計	最小	最大	平均
100,000,000 ~	10,300,000	2,320,000	2,320,000	960,000	15,900,000	960,000	10,300,000	3,975,000
90,000,000 ~	4,760,000	960,000	780,000	1,480,000	7,980,000	780,000	4,760,000	1,995,000
80,000,000 ~	4,740,000	7,840,000	4,500,000	780,000	17,860,000	780,000	7,840,000	4,465,000
70,000,000 ~	5,040,000			780,000	5,820,000	780,000	5,040,000	2,910,000
60,000,000 ~	3,920,000	2,320,000	2,140,000		8,380,000	2,140,000	3,920,000	2,793,333.33
50,000,000 ~	3,200,000	1,500,000	5,420,000	2,660,000	12,780,000	1,500,000	5,420,000	3,195,000
40,000,000 ~	4,380,000	2,620,000	1,200,000		8,200,000	1,200,000	4,380,000	2,733,333.33
30,000,000 ~	3,280,000	3,040,000	2,320,000	960,000	9,600,000	960,000	3,280,000	2,400,000
20,000,000 ~	3,560,000		3,680,000	1,680,000	8,920,000	1,680,000	3,680,000	2,973,333.33
10,000,000 ~	16,160,000	4,640,000	2,160,000	2,860,000	25,820,000	2,160,000	16,160,000	6,455,000
0 ~	5,180,000	4,000,000			9,180,000	4,000,000	5,180,000	4,590,000
合計	64,520,000	29,240,000	24,520,000	12,160,000	130,440,000			
最小	3,200,000	960,000	780,000	780,000		780,000		
最大	16,160,000	7,840,000	5,420,000	2,860,000			16,160,000	
平均	5,865,454.55	3,248,888.89	2,724,444.44	1,520,000				3,525,405.41

売上金額 (合計) (顧客ランク×資本金)


100

- 100,000,000 ~
- 90,000,000 ~
- 80,000,000 ~
- 70,000,000 ~
- 60,000,000 ~

2

1

ボタン	説明
編集	編集画面を開きます。
メール通知	社内メール、社外メール、クライアントメールのメール送信画面を開きます。
コピーして作成	登録済みの条件、表頭、表側、取得値、タイトルなどをコピーして新しく集計表を作成できます。
書き出し	表計算ソフトに、集計表、グラフ、設定内容を出力することができます。

項目	説明
表頭	<p>表頭をクリックするとその列の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。</p> <p>表頭の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。</p>
表側	<p>表側をクリックするとその行の詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。</p> <p>表側の合計、最小、最大、平均欄をクリックすると、検索条件に一致した詳細一覧が開きます。</p>
取得値	<p>取得値をクリックすると該当マスの詳細一覧（リスト表示）画面が開きます。</p> <p> 補足</p> <p>取得値には閲覧制限は適用されていません。</p> <p>そのためリスト表示画面を参照した場合に件数が一致しない場合があります。</p>

## 10-9-4.クロス集計を検索する

### クロス集計を検索する

1. 左メニューから「分析」>「クロス集計」を選択します。

**タイトル**

案件情報     売上見込情報     売上情報     顧客情報  
 パーソン情報     商談情報     業務情報     顧客の声  
**集計対象**  対応履歴     DMV     コメント     納入機器  
 イベント     引合情報     アプローチ情報  
 サンプルフリーフォーム     店舗情報     POSデータ

**分類** 営業活動分析 ▼ ▼ ▼

**担当者** 部署 ▼ 🔄 📄 ✕ 自分 ▼ 🔄 📄 ✕ 1

★ 検索 新規登録


チェックした情報 ▼ 🔍 検索結果すべて 2

1 - 15 / 15    << 最初へ    < 前へ    次へ >    一覧件数 20 ▼ 件

▼	タイトル	集計対象 分類	担当者 更新日
<input type="checkbox"/>	顧客ランク、資本金別の売上合計金額	売上情報 営業活動分析	東京営業部 相川 太郎 2023/04/13
<input type="checkbox"/>	顧客ランク、資本金別の売上合計金額	売上情報 営業活動分析	東京営業部 相川 太郎 2023/04/11
<input type="checkbox"/>	2022年度 担当者別の新規契約件数	商談情報 営業活動分析	東京営業部 相川 太郎 2023/04/07
<input type="checkbox"/>	案件情報	案件情報	東京営業部 相川 太郎 2023/04/07
<input type="checkbox"/>	顧客情報 <span style="background-color: red; color: white; padding: 2px;">3</span>	顧客情報	東京営業部 相川 太郎 2023/04/05
<input type="checkbox"/>	業務情報：店舗別売上実績	業務情報	東京営業部 相川 太郎 2023/04/05
<input type="checkbox"/>	DMV:取得値の確認 2	DMV	東京営業部 相川 太郎 2023/03/30
<input type="checkbox"/>	DMVデータ取得値の確認：件数	DMV	東京営業部 相川 太郎 2023/03/30



## 1

項目	説明
タイトル	タイトルを部分一致検索します。スペース区切り AND 検索が可能です。
集計対象	集計対象で絞り込むことができます。
分類	分類で絞り込むことができます。 分類が階層化されている場合、プルダウンになります。 プルダウンで選択した階層配下が検索対象になります。 システム設定で分類が登録されている場合に利用できます。
担当者	集計表の担当者部署、社員で絞り込むことができます。
	検索条件をブックマークすることができます。 [参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-1-9.検索ブックマーク」

## 2

項目	説明
チェックした情報	一括削除が可能です。 [参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-1-7.チェックした情報」
検索結果すべて	一括削除が可能です。 [参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-1-8.検索結果すべて」

## 3

項目	説明
ヘッダー	タイトル、集計対象、分類、担当者、更新日で並べ替えができます。
ボタン	一覧表示されている集計表を一括チェックします。 一括削除する場合に利用します。
タイトル	選択した集計を参照することができます。

## 10-10.スキマ分析

---

---

### 10-10-1.スキマ分析について

スキマ分析とは、顧客ごとにターゲット商品（販売を注力したい商品など）の販売実績および未販売を可視化し、提案商品（スキマ）を分析する機能です。

スキマ分析画面では、販売実績をもとに提案を顧客ごとにオススメする商品が自動で PICK UP されるため、顧客にどの商品を提案するか見つけやすい機能もあります。

分析対象は表計算ソフトへの出力に対応しており、会議資料などにご活用いただけます。



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

## 10-10-2.スキマ分析を作成する

### スキマ分析の作成手順

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

1. 左メニューから「分析」 > 「スキマ分析」を選択します。
2. **新規登録** ボタンをクリックします。
3. ターゲット商品を絞り込むため「ターゲット商品」に特定商品を選択します。

「追加」ボタンをクリックし、選択します。今回は、「いずれかを含む(OR)」を選択します。

選択したターゲット商品のいずれかの販売実績がない（スキマ商品）の顧客情報を絞り込みます。

ターゲット商品を選択します。  
商品ごとにスキマ商品・オススメ商品・販売実績がある商品を交えて検索することができます。

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

いづれかを含む(OR) ▼



4. 検索条件の「追加」ボタンをクリックし、顧客情報の絞り込みを行います。

ここでは、当社担当者に「自分」を指定したら、ダイアログを閉じます。

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

6. タイトル、分類 (※)、必要に応じて閲覧制限を設定し、**保存** ボタンをクリックします。

※ 分類はシステム設定でキーワード登録されている場合に利用できます。

以上で、スキマ分析の作成は完了です。

## スキマ分析の編集画面

スキマ分析 (可視化経営システム スキマ商品の分析) キャンセル

保存  保存してメール  削除 書き出し

作成日: 2023年11月20日(月) 11:22 相川 弘 更新日: 2023年11月20日(月) 11:48 相川 弘

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

検索条件  当社担当者 = '自分'

分析

チェックした情報   ✔: 販売実績あり ☆: 販売実績なし (オススメ商品) 空欄: 販売実績なし (スキマ商品)

1 - 10 / 38 << 最初へ < 前へ 1 2 3 4 次へ > 一覧件数 10 件

	Sales Force	NI Collabo 3	Sales Quote	nyoiboxセッ	MapScorer [	コンサルティ	ユーザーサポ	個別コンサル	団体コンサル
<input type="checkbox"/> あいうち印刷 (B)	✔	☆				✔			
<input type="checkbox"/> あいうち紙器 (見込)	✔	✔				✔			
<input type="checkbox"/> あいうちデザイン (見込)	✔	✔				✔			
<input type="checkbox"/> あいうち文具 (見込)	✔	✔				✔			
<input type="checkbox"/> 相葉印刷 (見込)	✔	✔				✔			
<input type="checkbox"/> 赤井産業 (新規)	☆	✔				✔			
<input type="checkbox"/> 赤木建設 (新規)	✔	✔				✔			
<input type="checkbox"/> 赤木建設 茨城支店 (新規)	✔	✔				✔			
<input type="checkbox"/> 赤木建設 北海道支店 (新規)	✔	✔				✔			
<input type="checkbox"/> 赤木興業 (A)	✔	✔				✔			

1 - 10 / 38 << 最初へ < 前へ 1 2 3 4 次へ >

チェックした情報

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

分類 system

閲覧制限

営業部/営業1課

東京本社

相川 弘 (営業部/営業1課) [N-00005]

追加: 自分

1

ボタン	説明
保存	ターゲット商品や検索条件などを保存します。
保存してメール	ターゲット商品や検索条件などを保存した上で、メール登録画面が表示されます。
削除	スキマ分析を削除します。
書き出し	表計算ソフトに、分析表、設定内容を出力することができます。

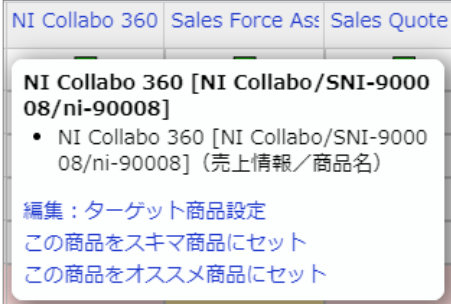

## 2

項目・ボタン	説明
ターゲット商品	ターゲット商品を検索条件にし、スキマ商品、オススメ商品、販売実績ありで絞り込みます。
検索条件	分析表に表示する顧客情報を絞り込みます。
分析	指定したターゲット商品および検索条件で分析を実行します。
表示幅	分析表の商品の表示幅（大・中・小）を切り替えることができます。

## 3

ボタン	説明
チェックした情報	チェックを入れた顧客情報に対して様々な操作を行うことができます。 参考：「 <a href="#">共通操作</a> 」 - 「2-1-7.チェックした情報」
検索結果すべて	検索結果すべての顧客情報に対して様々な操作を行うことができます。 参考：「 <a href="#">共通操作</a> 」 - 「2-1-8.検索結果すべて」

## 4

ボタン	説明
顧客情報	顧客情報をクリックすると、参照画面が開きます。
ターゲット商品	<p>商品名をクリックすると、分析対象の詳細や内訳を確認できるツールチップが表示されます。 「この商品をスキマ商品にセット」または「この商品をオススメ商品にセット」をクリックすると、ターゲット商品にセットし、検索結果が分析表に表示されます。</p>  <p>※「編集：ターゲット商品設定」や「編集：グループ設定」は、分析設定の更新権限がある場合に表示されます。</p>
 (ターゲット商品設定)	<p>※ボタンは、分析設定の更新権限がある場合に表示されます。 スキマ分析画面から分析設定のターゲット商品を変更することができます。 設定を保存するとスキマ分析対象のシステム設定値が更新され、スキマ分析の予備集計処理が実行されます。 そのため組織全体に影響が及びます。 予備集計処理には時間がかかることがあります。 また、保存済みのターゲット商品の検索条件にも影響が及びます。 設定の詳細は、システム設定マニュアル「<a href="#">スキマ分析</a>」をご参照ください。</p>

項目	説明
タイトル	スキマ分析のタイトルを入力してください。 未入力の場合には、『スキマ分析』が自動的に登録されます。
担当者	スキマ分析の担当者を選択してください。
分類	<p>分類を選択してください。</p> <p>システム設定で分類が未登録の場合は表示されません。</p> <p>分類を階層化している場合、以下のように階層ごとに選択します。</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; display: inline-block;"> <span style="background-color: #e1f5fe; padding: 2px 5px;">分類</span> <div style="display: inline-block; border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-left: 5px;">consul ▼</div> <div style="display: inline-block; border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-left: 5px;">U1 ▼</div> <div style="display: inline-block; border: 1px solid #ccc; padding: 2px 5px; margin-left: 5px;">001 ▼</div> </div> <p>分類の登録は以下を参照してください。</p> <p>[参照] <a href="#">「システム設定マニュアル [フォーム]」</a> - 「2-4.キーワード登録」</p>
閲覧制限	<p>分析表の閲覧を制限したい場合に、閲覧可能な社員、部署、役職を選択してください。</p> <p>[参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-17.閲覧制限を設定する」</p>

## 10-10-3.スキマ分析を参照する

### スキマ分析を参照する

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

スキマ分析 (可視化経営システム スキマ商品の分析) 閉じる

編集 メール通知 1 1 コピーして作成 書き出し

作成日: 2023年11月20日(月) 11:22 相川 弘 更新日: 2023年11月20日(月) 11:16 相川 弘

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

検索条件 当社担当者 = '自分'

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

1 - 10 / 38 << 最初へ < 前へ **1** 2 3 4 次へ > 一覧件数 10 件

	Sales Force	NI Collabo 3	Sales Quote	nyoiboxセッ	MapScorer	コンサルティ	ユーザーサポ	個別コンサル	団体コンサル
<input type="checkbox"/> あいうち印刷 (B)	✔	☆				✔			
<input type="checkbox"/> あいうち紙器 (見込)	✔	✔				✔			

1

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

## スキマ分析をリスト表示する

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

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

The screenshot shows the '顧客情報' (Customer Information) list display screen. At the top, there are search filters for '部署' (Department) and '社員' (Employee), and a search button. Below that, there are checkboxes for 'チェックした情報' (Checked information) and '検索結果すべて' (All search results). The '表示設定' (Display Settings) dropdown menu is highlighted with a red box, and 'スキマ分析' (Gap Analysis) is selected. The main table displays customer information with columns for '顧客名' (Customer Name), '顧客ランク' (Customer Rank), and various system integrations like 'NI Collabo 360', 'Sales Force Assi...', 'Sales Quote Assi...', 'nyoiiboxセット', and 'コンサルティ...'. The table shows several customer records with green checkmarks indicating data availability.

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

The screenshot shows the '顧客情報' (Customer Information) template configuration screen. The 'テンプレート' (Template) is set to '顧客表示@全社員共有'. The '名称' (Name) is '顧客表示@全社員共有'. The '対象' (Target) is '全社員共通のテンプレートにする' (Use for all employees). The '並び順' (Order) is set to '顧客情報ID' (Customer Information ID). The '項目' (Items) section is highlighted with a red box, showing a list of items that can be added to the template. The items are: '顧客情報ID', '顧客名', 'スキマ分析', '顧客ランク', '顧客コード', '顧客種別', '当社担当者', '郵便番号', '住所', and 'ビル名等'. Each item has a checkbox and a delete button (X). The 'スキマ分析' (Gap Analysis) item is checked. At the bottom right, there is a 'すべてクリア' (Clear All) button.

## スキマ分析を関連情報で確認する

顧客情報の参照画面からスキマ分析結果を確認できます。

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

オススメ商品  
似たような販売実績の顧客によく販売されている商品です。  
詳細を表示

関連顧客  
表示対象がありません。

	NI Collabo 360 [NI Collabo/...	Sales Force Assistantシリーズ	Sales Quote Assistant [SOA...	nyoiboxセット	コンサルティング	セミナー	研修
赤木興業 (A)	☆			☆	✓	✓	✓
加藤電子 (A)	✓	✓			✓	✓	✓
相模印刷 (見込)	✓	✓			✓	✓	✓
マツイ (新規)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
ミライカンパニー (新規)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
武蔵印刷 (新規)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
やすい産業 (新規)		✓		✓	✓	✓	✓
フィフィス訪問サービス (新規)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
フォース訪問サービス (新規)		✓	✓	✓	✓	✓	✓
安川ワイン (見込)	✓	✓			✓	✓	✓
森部産業 (新規)		✓		✓	✓	✓	✓

### 補足

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

## 10-10-4.スキマ分析を検索する

### スキマ分析を検索する

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

タイトル

分類    1

担当者   2

★ 検索 新規登録

チェックした情報  検索結果すべて 3

1 - 5 / 5 << 最初へ < 前へ 次へ > 一覧件数  件

<input checked="" type="checkbox"/> タイトル	分類	担当者 ↑ 更新日
<input type="checkbox"/> 営業部営業1課 オススメ商品の分析		営業部/営業1課 相川 弘 2023/07/11
<input type="checkbox"/> 営業部営業1課 スキマ分析		営業部/営業1課 相川 弘 2023/07/11
<input type="checkbox"/> オススメ商品の分析		営業部/営業1課 相川 弘 2023/07/11
<input type="checkbox"/> 可視化経営システム、スキマ商品の分析	system	営業部/営業1課 相川 弘 2023/07/11
<input type="checkbox"/> 営業部営業2課 オススメ商品の分析		営業2課★ 相業 五郎 2023/07/11

1

項目	説明
タイトル	タイトルを部分一致検索します。スペース区切り AND 検索が可能です。
分類	分類で絞り込むことができます。 分類が階層化されている場合、プルダウンになります。 プルダウンで選択した階層配下が検索対象になります。 システム設定で分類が登録されている場合に利用できます。
担当者	分析表の担当者部署、社員で絞り込むことができます。
★	検索条件をブックマークすることができます。 [参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-1-9.検索ブックマーク」



## 2

項目	説明
チェックした情報	一括削除が可能です。 [参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-1-7.チェックした情報」
検索結果すべて	一括削除が可能です。 [参照] <a href="#">「共通操作」</a> - 「2-1-8.検索結果すべて」

## 3

項目	説明
ヘッダー	タイトル、分類、担当者、更新日で並べ替えができます。
ボタン	一覧表示されている集計表を一括チェックします。 一括削除する場合に利用します。
タイトル	選択した分析表を参照することができます。

○ 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

2024年7月29日 第21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)