

17. アクティビティ分析

目次

17-1. アクティビティ分析	2
17-1-1. ABM とは	2
17-2-1. アクティビティ分析とは	3
17-2-2. アクティビティ分析を参照する	4
17-3-1. AB 損益とは	8
17-3-2. AB 損益を参照する	8
17-3-3. AB 損益	9

 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。
-

17-1. アクティビティ分析

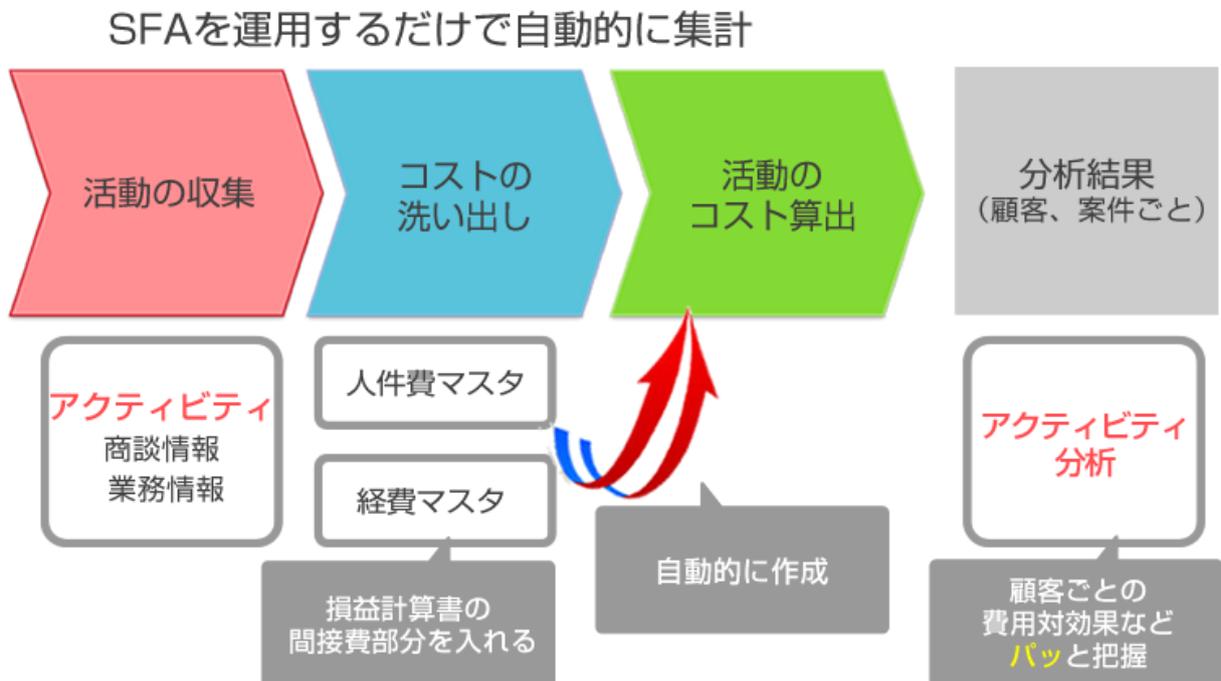
17-1-1. ABM とは

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

また、一般の ABC では、対象となる業務のアクティビティを洗い出し、そのアクティビティに投入されている活動時間を集計し、アクティビティ単位のコストを決めてから、日々のアクティビティ集計がスタートするために、ABC プロジェクトの開始までに時間がかかり、またその成果を実現するまでにも時間がかかります。

それに対して、N I コンサルティングでは、非製造業で間接費の大部分を占める人件費に重点を置いて、暫定値でのコストを決めた上で、すぐにアクティビティ集計をデイリーに開始し、年次決算が確定してからアクティビティ単価を洗い替える方式を採用し、より短期間に ABM に取り組み、改善につなげられるようにしています。

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



17-2-1. アクティビティ分析とは

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



AB損益



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

17-2-2. アクティビティ分析を参照する

アクティビティ分析を参照する

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

アクティビティ分析一覧

観点が表示されます。

リンクをクリックすると参照画面が表示されます。
(※顧客、案件、プロジェクト選択時)

カーソルを合わせると、

アクティビティ分類または業務価値が表示されます。

アクティビティ分類の場合クリックすると、
商談一覧または業務一覧が表示されます。

番号	項目	説明
1	グラフ表示形式	グラフの表示対象、形式を切り替えます。
2	絞り込み	検索条件を入力し、表示対象を絞り込みます。 観点によって検索条件が変わります。

補足

- AB 損益を閲覧する場合は、AB 損益閲覧許可の対象に設定されている必要があります。
詳細は、システム管理者にご確認ください。
- 顧客情報や案件情報の情報参照から AB 損益を表示できます。
AB コストや活動時間の割合を円グラフで割合を確認したり、総コストに対する売上金額を分析できます。
- 関連案件入力時（商談情報で複数の案件情報を登録できる状態）の場合、一番先頭の案件情報のみ集計対象としております。

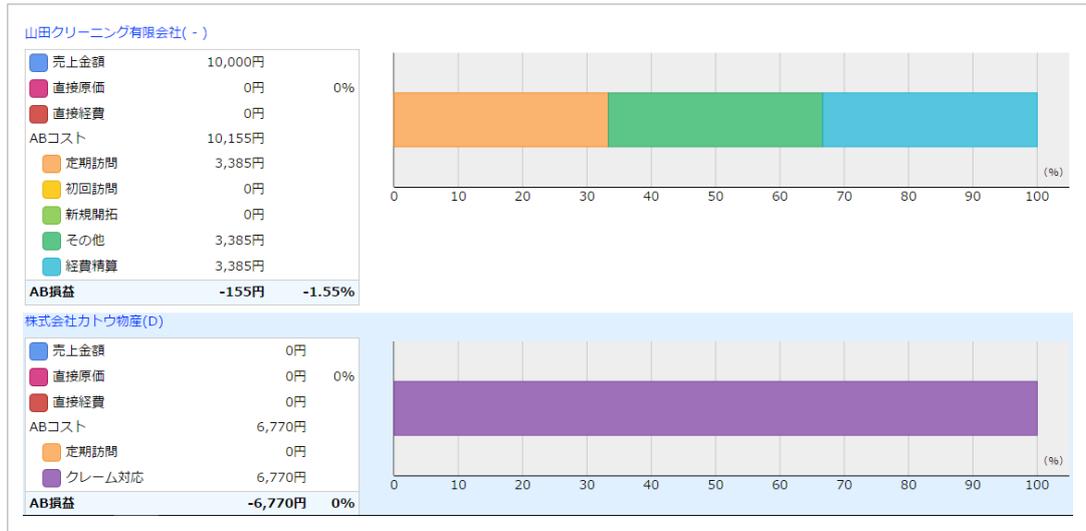
グラフ表示形式の詳細

項目	説明																																							
観点	<p>情報表示の観点を切り替えます。</p> <p>顧客別、案件別（※1）、部署別、担当者別、顧客ランク別、案件分類別（※1）、プロジェクト別（※2）、プロジェクト分類別（※2）</p> <p>※1 顧客創造、顧客創造（深耕）R、深耕創造、顧客深耕 AO を導入している場合のみ ※2 NI Collabo 360 を導入している場合のみ</p>																																							
対象	<p>工数 アクティビティ分類の時間がグラフ表示されます。 この時、売上金額や凡例などは表示されません。</p> <div data-bbox="357 734 1437 981"> <p>赤木電機株式会社(A) 630分</p> <p>工数の合計時間</p> <p>アクティビティ分類 商談または業務情報の履歴一覧に遷移</p> </div> <p>AB 損益 観点別の AB 損益が表示されます。</p> <div data-bbox="357 1099 1437 1480"> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="3">赤木電機株式会社(A)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上金額</td> <td>520,100円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>直接原価</td> <td>400,050円</td> <td>76.92%</td> </tr> <tr> <td>直接経費</td> <td>0円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ABコスト</td> <td>35,543円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>定期訪問</td> <td>3,385円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>見積書提出</td> <td>3,385円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>商品 P R</td> <td>6,770円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>新規開拓</td> <td>1,693円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>案件商談</td> <td>15,233円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>資料作成</td> <td>3,385円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>1,693円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>AB損益</td> <td>84,508円</td> <td>16.25%</td> </tr> </tbody> </table> </div> <p>凡例 売上情報、原価や経費、アクティビティ分類ごとのコストが表示されます。 AB 損益の計算は 「売上金額 - (直接原価：売上金額 - 売上利益) - 直接費用 - AB コスト」 です。 ※観点によって計算対象となる売上金額および売上利益が異なります。以下のとおりです。</p> <p><u>観点：顧客別、部署別、担当者別、顧客ランク別の場合</u> 売上金額は、売上情報が対象 直接原価は、売上情報の「売上金額」 - 「売上利益」</p> <p><u>観点：案件別、案件分類別の場合</u> 売上金額は、売上実績 が対象 直接原価は、売上実績の「売上金額」 - 「売上利益」</p> <p>※AB 損益は閲覧許可がある場合のみ選択できます。</p>	赤木電機株式会社(A)			売上金額	520,100円		直接原価	400,050円	76.92%	直接経費	0円		ABコスト	35,543円		定期訪問	3,385円		見積書提出	3,385円		商品 P R	6,770円		新規開拓	1,693円		案件商談	15,233円		資料作成	3,385円		その他	1,693円		AB損益	84,508円	16.25%
赤木電機株式会社(A)																																								
売上金額	520,100円																																							
直接原価	400,050円	76.92%																																						
直接経費	0円																																							
ABコスト	35,543円																																							
定期訪問	3,385円																																							
見積書提出	3,385円																																							
商品 P R	6,770円																																							
新規開拓	1,693円																																							
案件商談	15,233円																																							
資料作成	3,385円																																							
その他	1,693円																																							
AB損益	84,508円	16.25%																																						

割合

工数、コストの割合をグラフ表示します。

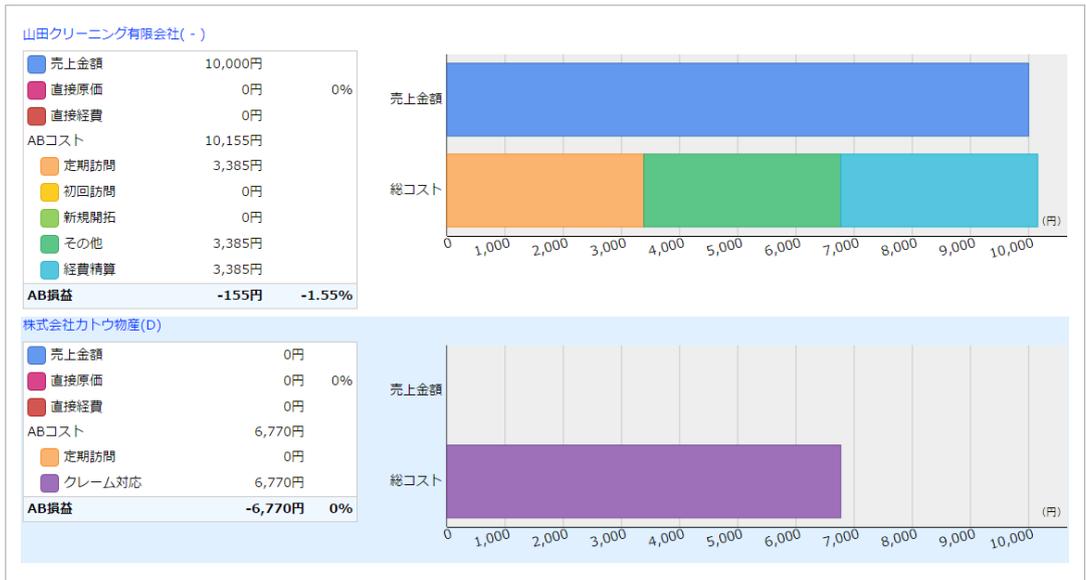
※この表示の場合、AB 損益表示にて、売上情報は表示されません。



グラフ形式

絶対値

工数、コストの合計時間でグラフ表示します。



分析項目

アクティビティ分類

商談目的や業務分類別のグラフ表示になります。

グラフより選択したアクティビティ分類別の商談履歴、業務履歴一覧を参照することができます。

業務価値

アクティビティ分類（商談目的、業務分類）ごとの業務価値でのグラフ表示になります。

表示順序

表示順序を以下から選択します。

既定値順、工数順、

総コスト順、AB 損益(降順)、AB 損益(昇順)、AB 損益率(降順)、AB 損益率(昇順)

※既定値順は各観点別の並び順になります。顧客別の場合、顧客名かな、顧客名でソートされます。

※総コスト順以降は AB 損益を閲覧可能な場合にのみ表示されます。

17-3-1.AB 損益とは

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

17-3-2.AB 損益を参照する

顧客情報の AB 損益を参照する

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

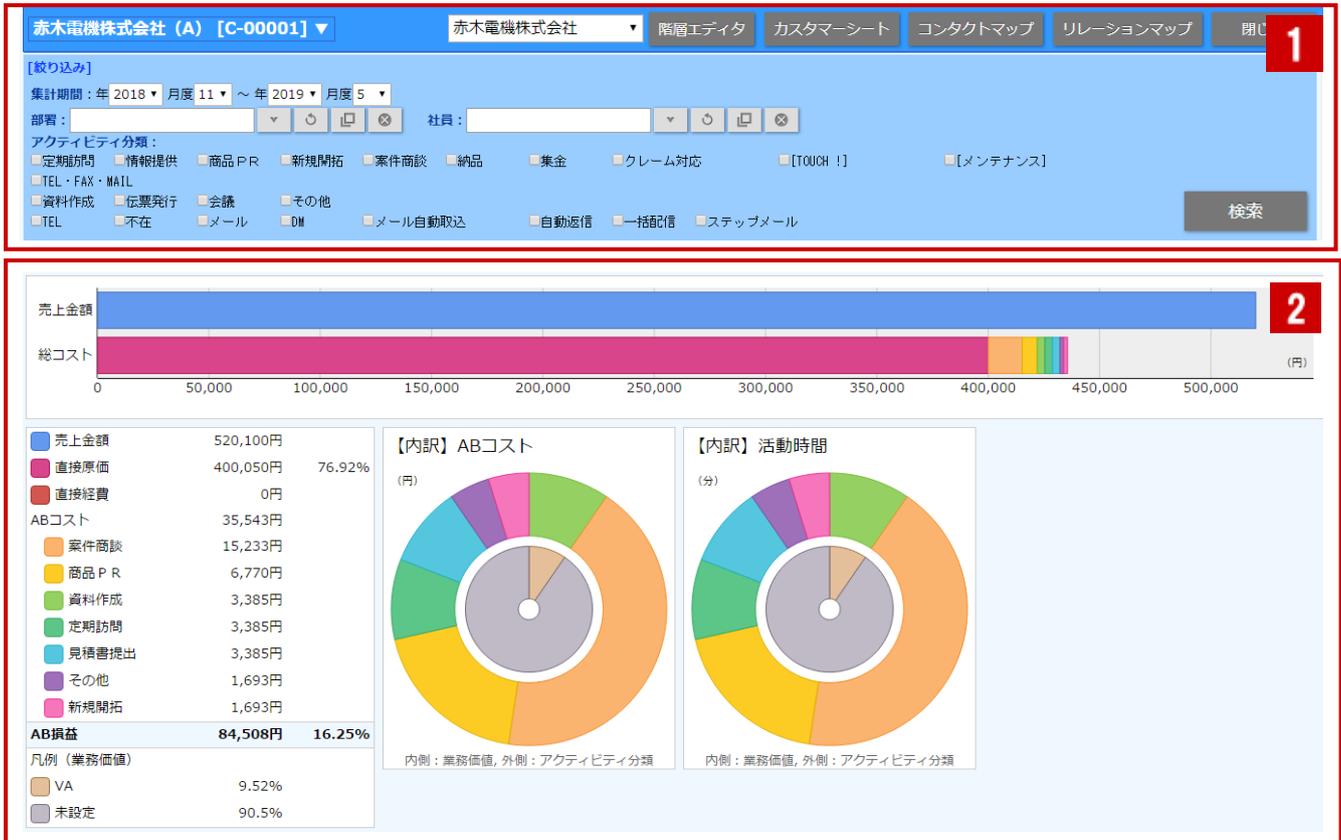
案件情報の AB 損益を参照する

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

補足

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

17-3-3.AB 損益



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

○ 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

2022年4月25日

第8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 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)