
ZEUSCloud 分析利用マニュアル Web 編

文書管理

日付	作成者	版	補足
2019/09/18	ZEAL 高橋	1.0	初版作成
2020/09/28	ZEAL	1.1	ZEUS→ZEUSCloud へ名称変更
2021/03/16	ZEAL	1.2	画面キャプチャの差し替え、 ドシエの操作手順の追記

目次

ZEUSCloud 分析利用マニュアル Web 編	1
文書管理	2
目次	3
1 はじめに	6
2 基本説明	7
2.1 本研修で使用するデータ構造	7
2.2 用語説明	7
3 分析サービスへの接続	8
3.1 分析サービスへの接続	8
4 ドシエ作成 -基礎-	10
4.1 ドシエの作成	10
4.2 アトリビュートの選択と配置	12
4.3 メトリックの選択と配置	14
4.4 フィルターの選択と配置	16
4.5 ビジュアライゼーションの追加と移動	18
4.6 ビジュアライゼーションの名前の変更	22
4.7 ビジュアライゼーションの変更	24
4.8 ドシエ保存	26
4.9 ビジュアライゼーションの概要	28
5 ドシエ作成 -応用-	31
5.1 合計表示	31
5.2 書式設定	33
5.3 派生アトリビュートの作成	34
5.4 派生メトリックの作成	36
5.5 数値の書式	39
5.6 テキスト配置	41
5.7 ページ追加	42
5.8 ページ複製	43
5.9 ページ削除	44
5.10 チャプター追加	45
5.11 チャプター削除	46
5.12 エクスポート	48
5.13 セレクター追加	51
5.14 カバー変更	55
5.15 ラベルの表示切替	57
5.16 しきい値の作成	59

5.17	自由形式レイアウト	61
5.18	ビジュアライゼーションのフィルタ	63
5.19	同じチャプター内のフィルタ	67
5.20	フィルタの適用範囲	69
6	レポート作成 -基礎-	71
6.1	レポートの作成.....	71
6.2	アトリビュートの選択と配置.....	72
6.3	メトリックの選択と配置	75
6.4	レポート実行	77
6.5	レポート保存	78
7	レポート作成 -応用-	80
7.1	オートスタイル.....	80
7.2	並び替え.....	82
7.3	合計表示.....	84
7.4	書式設定.....	85
7.5	ページバイ	87
7.6	ドリル	89
7.7	エクスポート	92
7.8	フォルダ作成	94
7.9	レポートコピー.....	96
8	ドキュメント -基礎-	98
8.1	ドキュメントの作成（レポートをデータセットとして作成）	98
8.2	グリッド表の追加	101
8.3	アトリビュートの選択と配置.....	103
8.4	メトリックの選択と配置	105
8.5	セレクトアの追加.....	107
8.6	オートスタイル.....	110
8.7	ドキュメント実行	111
8.8	保存	112
9	ドキュメント -応用-	114
9.1	編集可モード	114
9.2	派生アトリビュートの作成	115
9.3	派生メトリックの作成.....	118
9.4	書式設定.....	120
9.5	余分な列の削除.....	122
10	ビジュアリゼーション（参考）	125
10.1	複合グリッド	125
10.2	KPI	126

10.3	領域グラフ	127
10.4	バブルグラフ	128
10.5	ヒートマップ	128
10.6	地理情報システム	129
10.7	ネットワーク	131
10.8	ヒストグラム	132
10.9	ボックスプロット	133
10.10	ウォーターフォール	133

1 はじめに

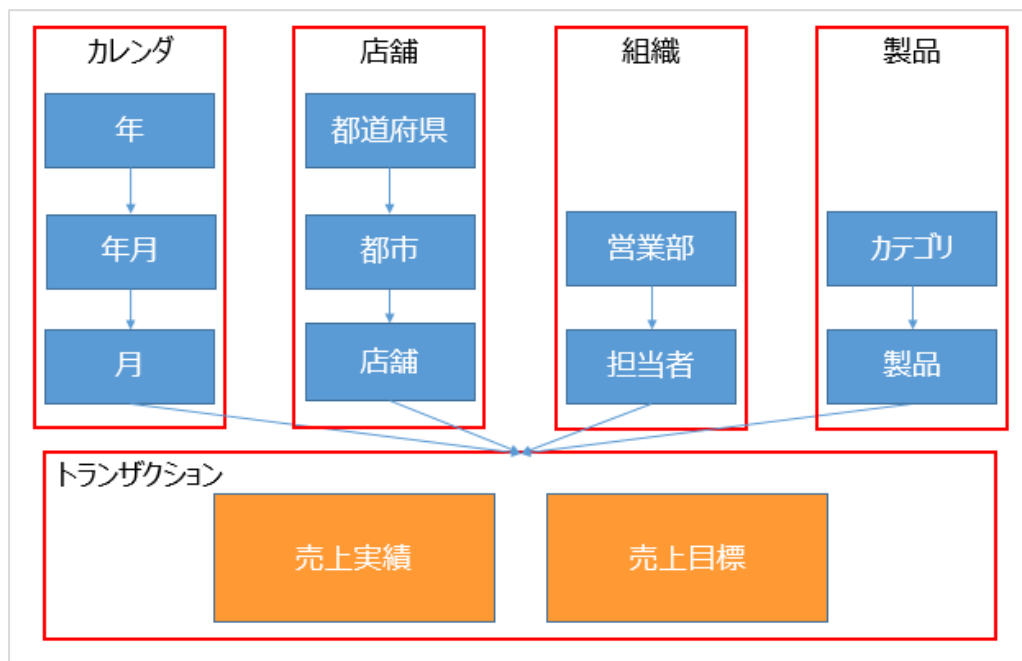
本資料は、ZEUSCloud の分析者向け資料となります。ZEUSCloud 分析機能を使用した、ドシエ、レポート、ドキュメントの作成方法を記載しています。

レポート管理者が準備する部品（アトリビュート/メトリック等）の作成方法については、本資料の範囲外となります。

※本資料で使用するデータおよびレポート部品については、事前に準備しています。

2 基本説明

2.1 本研修で使用するデータ構造



2.2 用語説明

#	用語	説明
1	アトリビュート	・レポートの部品となるもの、分析軸 ・年月、部署、勘定科目など
2	メトリック	・レポートの部品となるもの、数字（KPI） ・金額、売上、費用など
3	プロンプト	・レポート実行前に、データの絞込み（例：年月で絞る）を行うために使用する。
4	レポート	・主にグリッド表形式で表現する場合に使用する画面
5	ドシエ	・主にグラフ形式で表現する場合に使用する画面 ・複数データソースを使用することが可能
6	ドキュメント	・細かい部品配置が可能な画面 ・複数データソースを使用することが可能

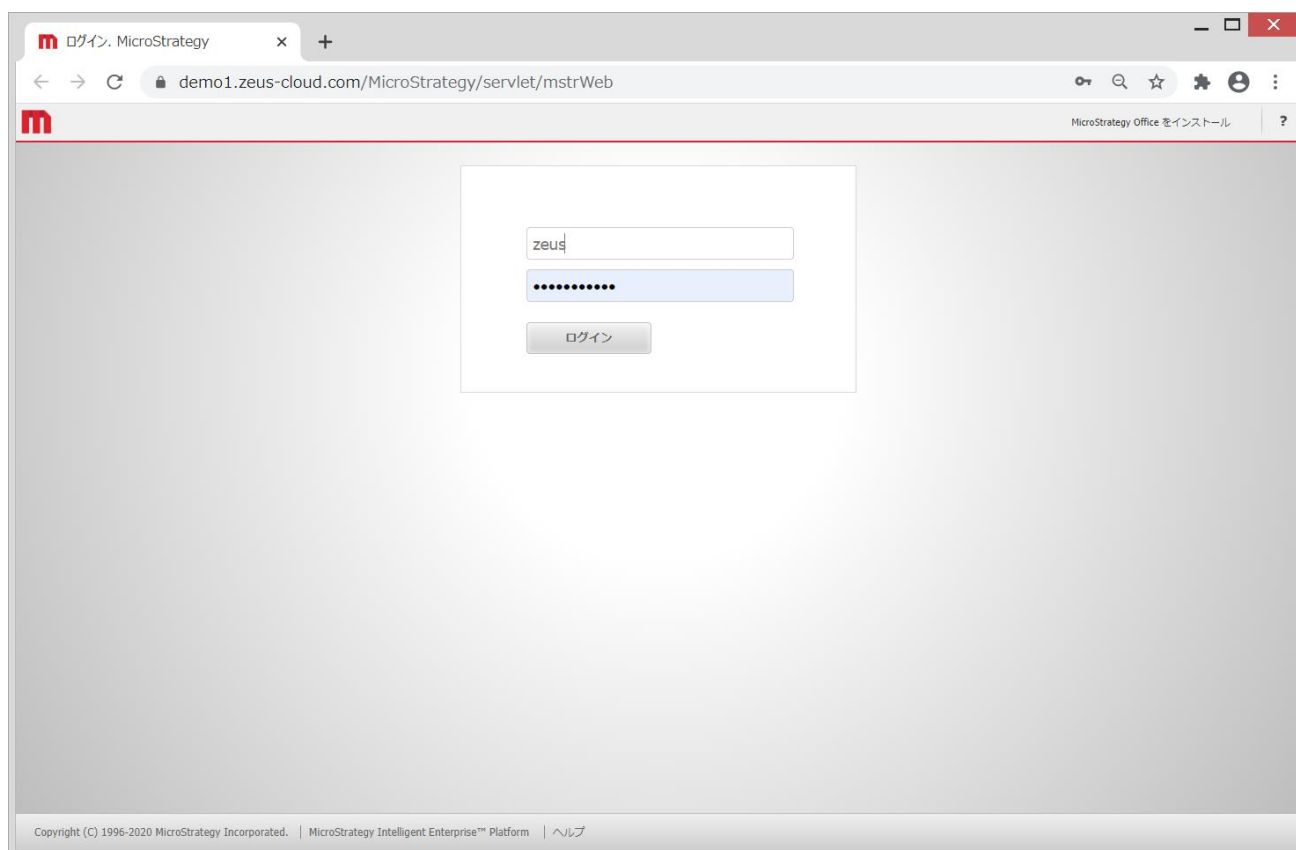
3 分析サービスへの接続

3.1 分析サービスへの接続

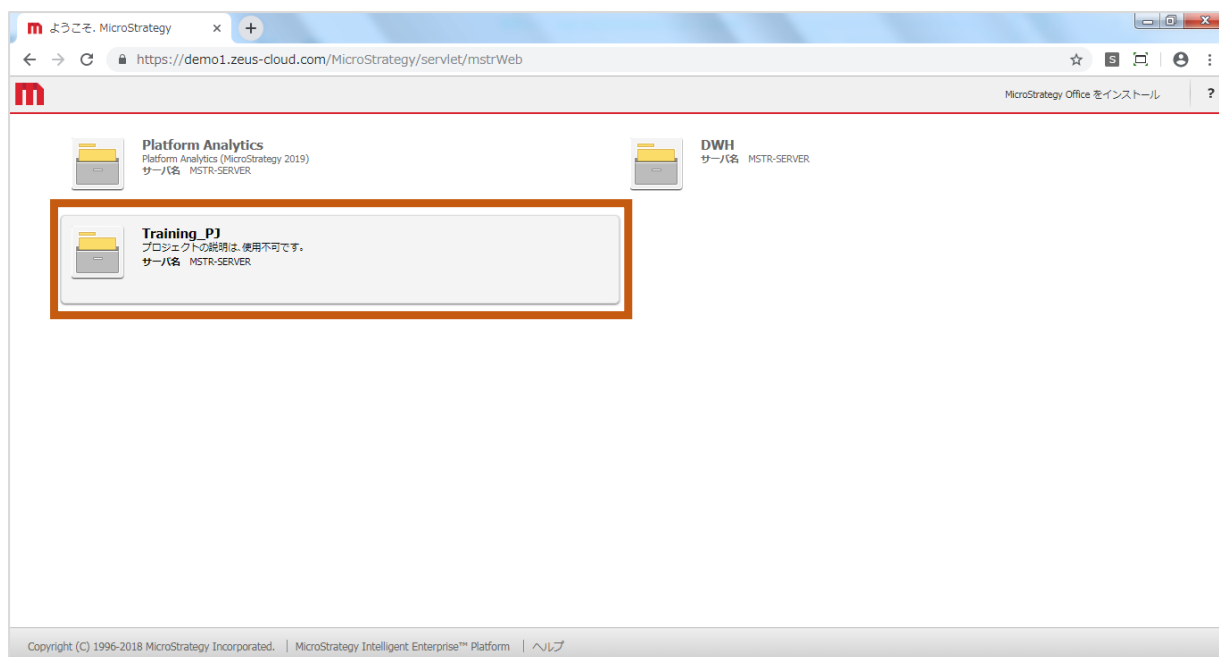
下記画面への接続方法は、

別紙「スタートアップマニュアルー5.1 分析機能への接続」をご参照ください。

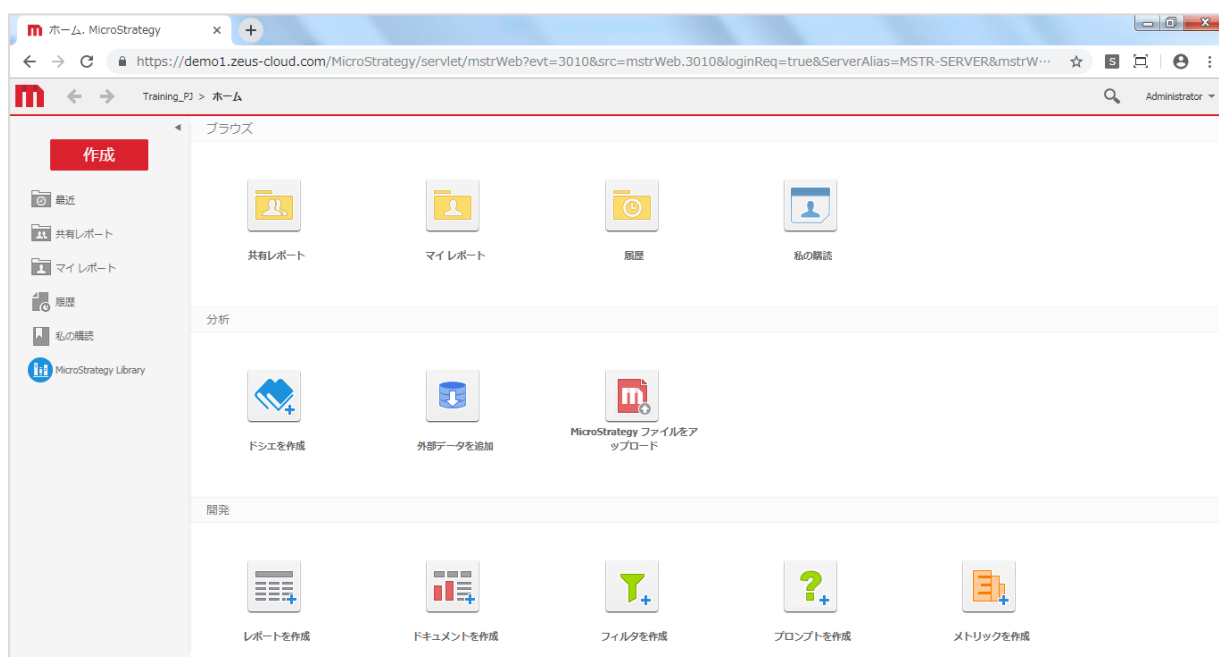
1. ログイン画面が表示されたら、ユーザー名とパスワードを入力します。
入力後、「ログイン」をクリックします。



2. 「Training_PJ」プロジェクトをクリックします。



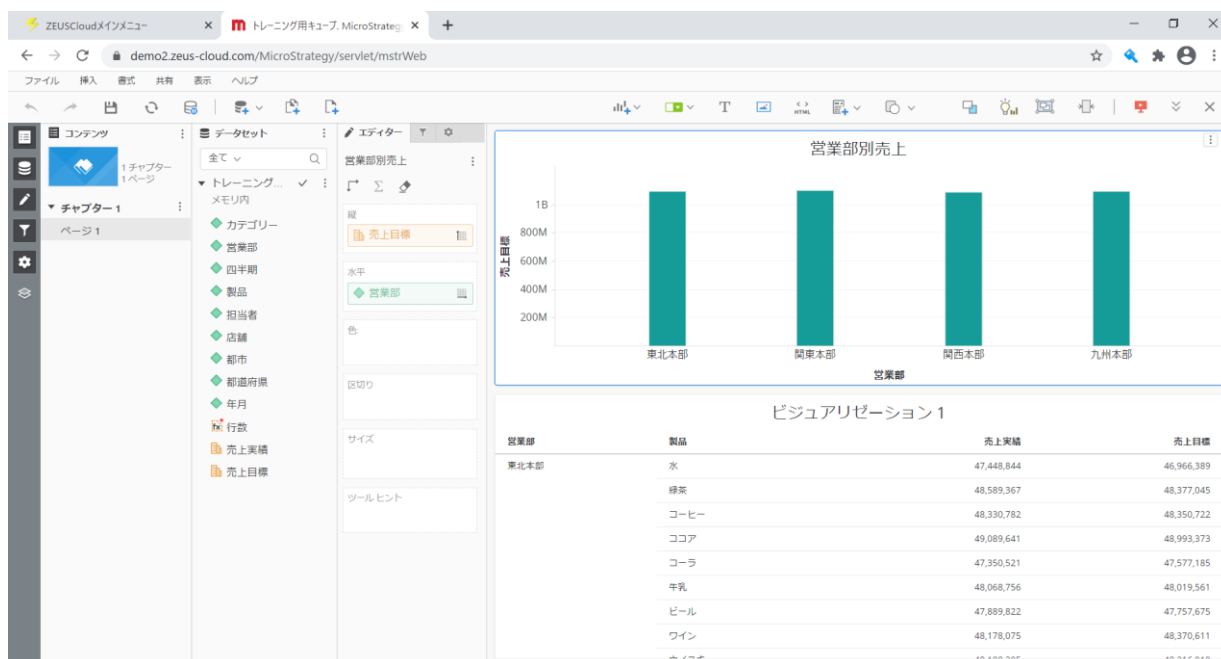
●ホーム画面



4 ドシエ作成 -基礎-

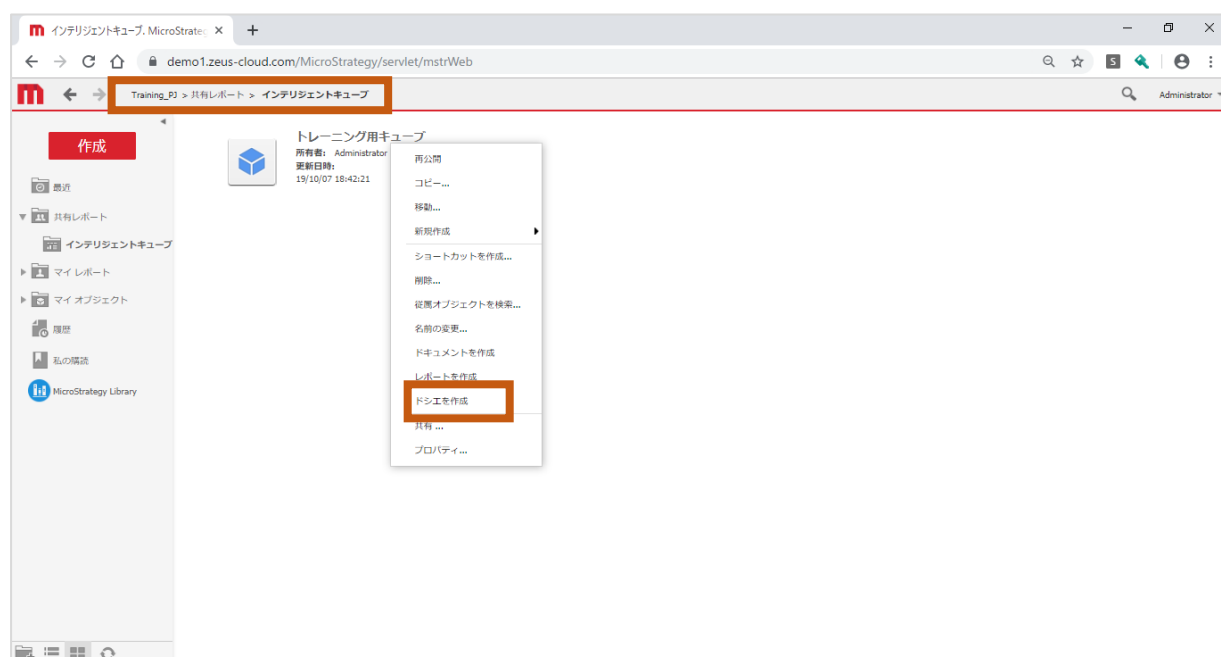
この章では、ドシエの基本的な作成方法を説明します。

●作成ドシエイメージ



4.1 ドシエの作成

1. 「共有レポート」>「インテリジェントキューブ」>「トレーニングキューブ」を右クリックし、「ドシエを作成」をクリックします。

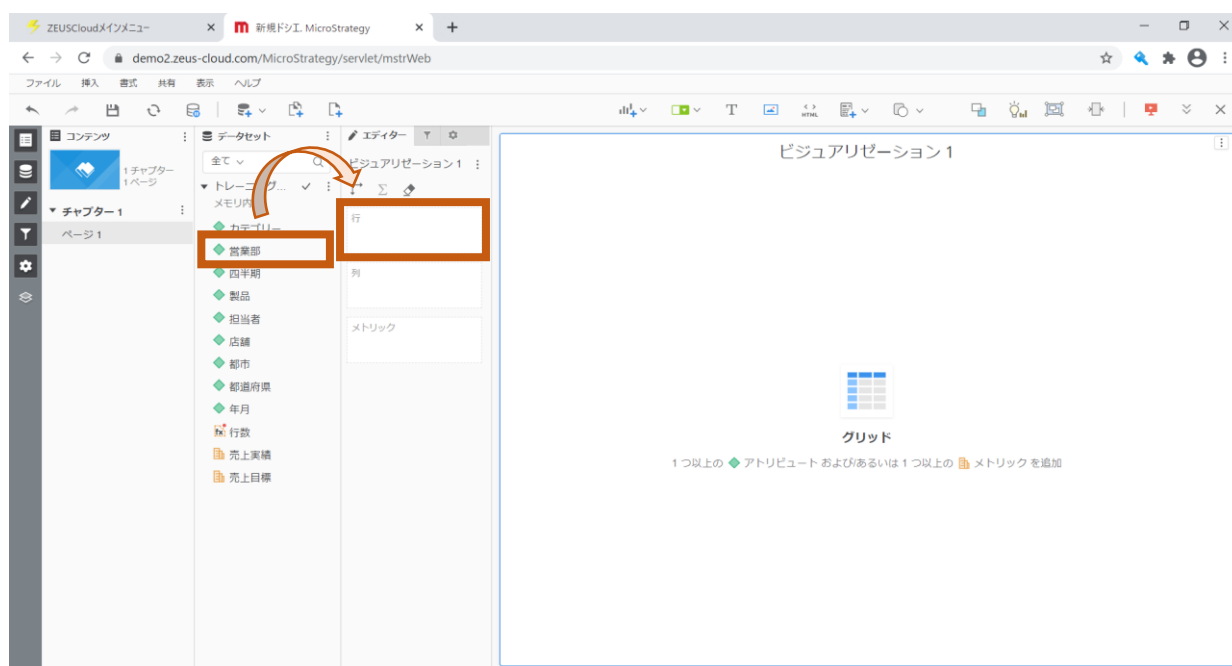


2. 初期画面が表示されます。

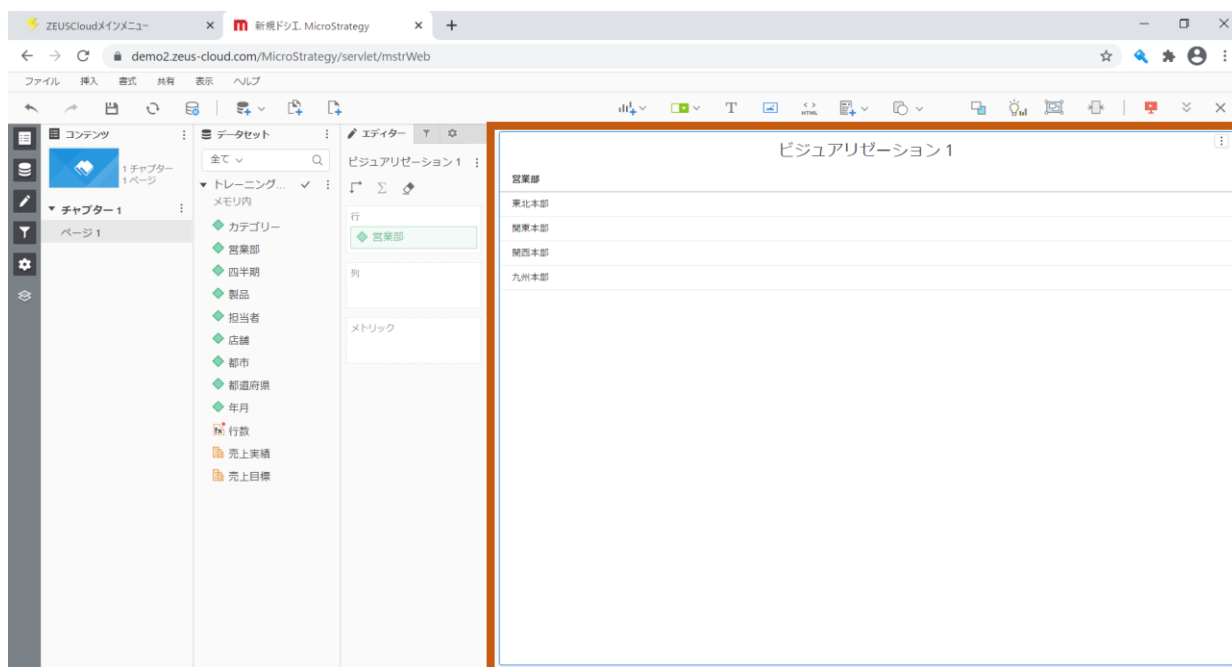


4.2 アトリビュートの選択と配置

1. データセットより、「営業部」アトリビュートを「行」にドラッグアンドドロップし、配置します。

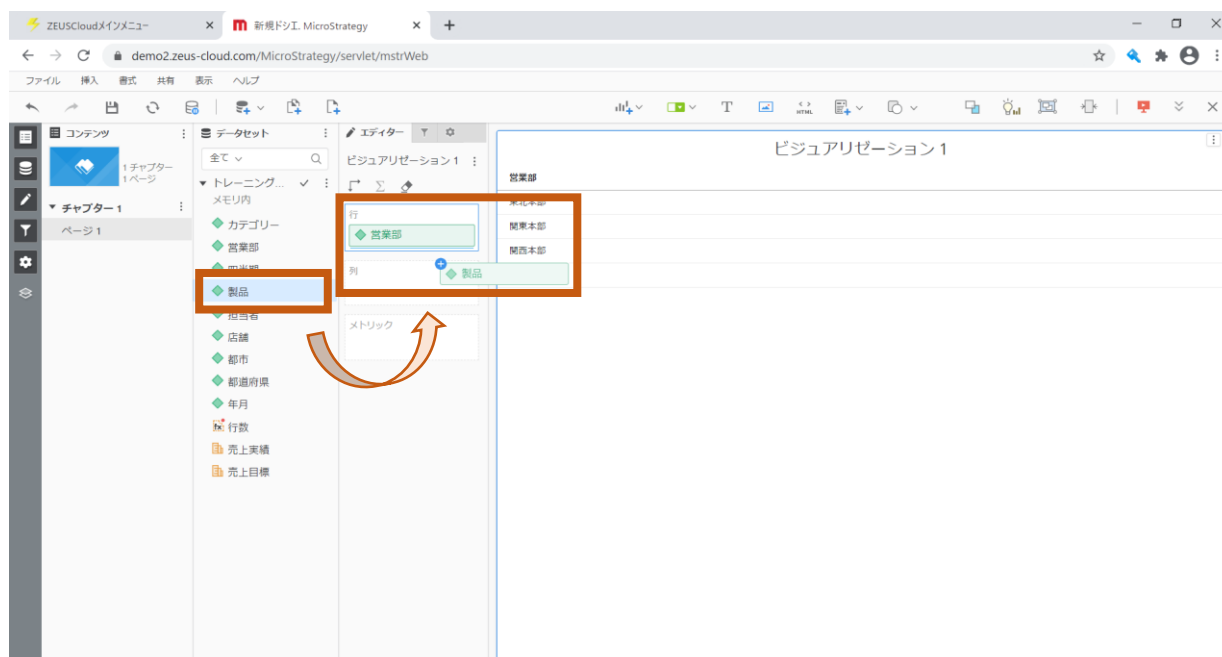


● 「営業部」アトリビュートを配置した画面

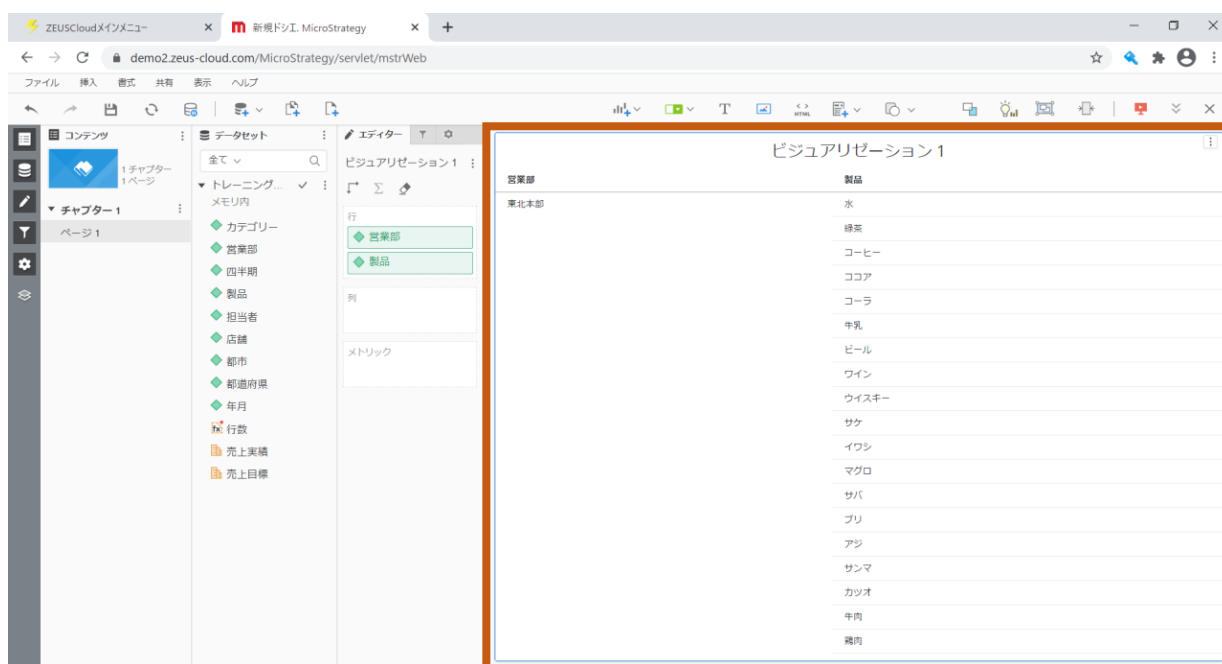


2. 続けて、「製品」アトリビュートを配置します。

「行」にあらかじめ配置してある「営業部」アトリビュートの下に、
ドラッグアンドドロップで配置します。



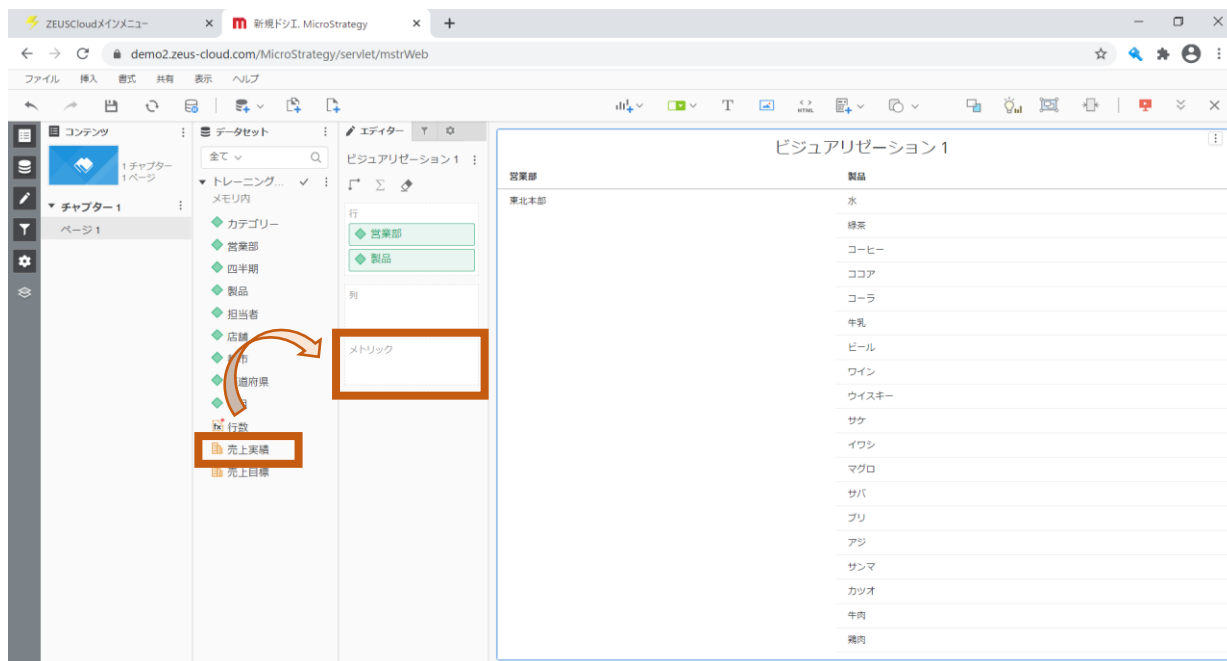
● 「製品」アトリビュートを配置した画面



4.3 メトリックの選択と配置

1. データセットより、「売上実績」メトリックを「メトリック」にドラッグアンドドロップし、配置します。

※アトリビュートより左にメトリックを配置することはできません。



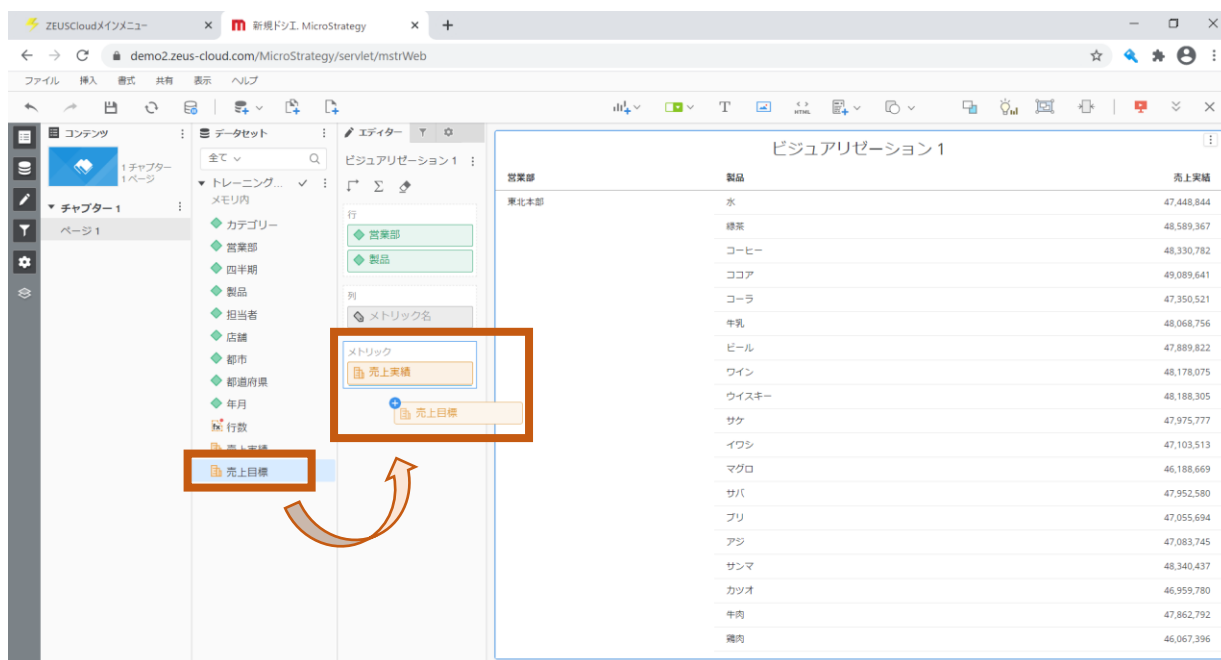
● 「売上実績」メトリックを配置した画面

The screenshot shows the same interface as before, but now the '売上実績' metric is configured in the 'メトリック' column. The visualization editor shows a table with columns for '営業部' (Department), '製品' (Product), and '売上実績' (Sales Results). The table is titled 'ビジュアライゼーション 1'.

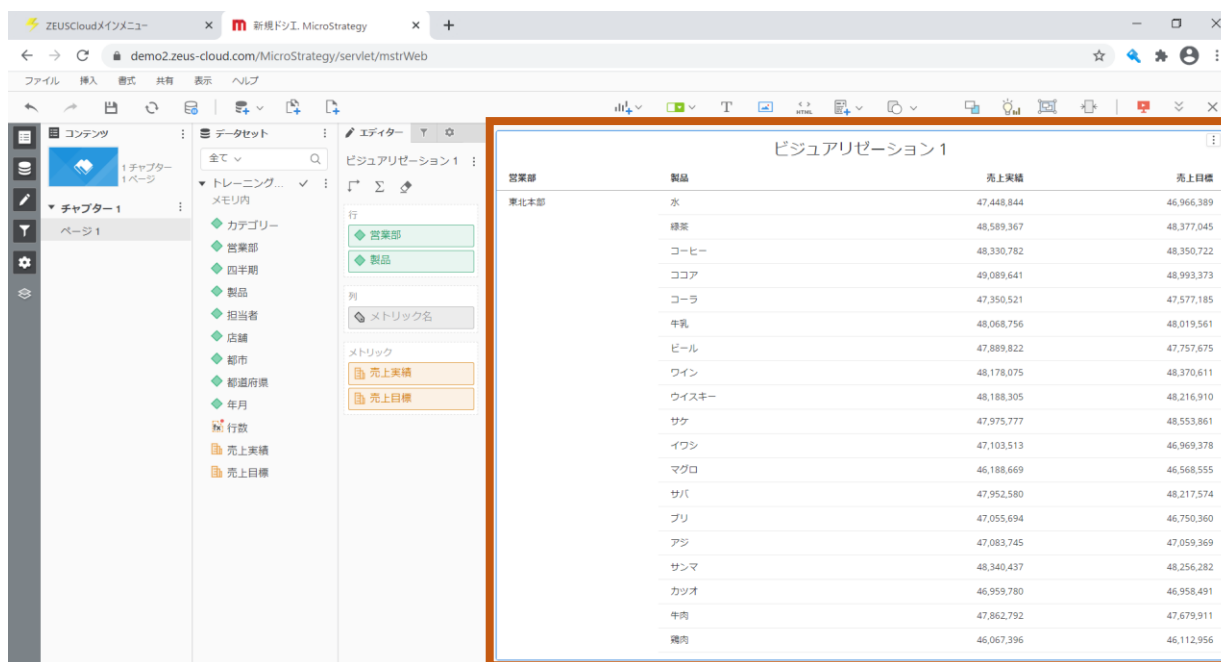
営業部	製品	売上実績
東北本部	水	47,448,844
	緑茶	48,589,367
	コーヒー	48,330,782
	ココア	49,089,641
	コーラ	47,350,521
	牛乳	48,068,756
	ビール	47,889,822
	ワイン	48,178,075
	ウイスキー	48,188,305
	サケ	47,975,777
	イワシ	47,103,513
	マグロ	46,188,669
	サバ	47,952,580
	ブリ	47,055,694
	アジ	47,083,745
	サンマ	48,340,437
	カツオ	46,959,780
	牛肉	47,862,792
	鶏肉	46,067,396

2. 続けて、「売上目標」メトリックを配置します。

「メトリック」にあらかじめ配置してある「売上実績」メトリックの下に、ドラッグアンドドロップで配置します。

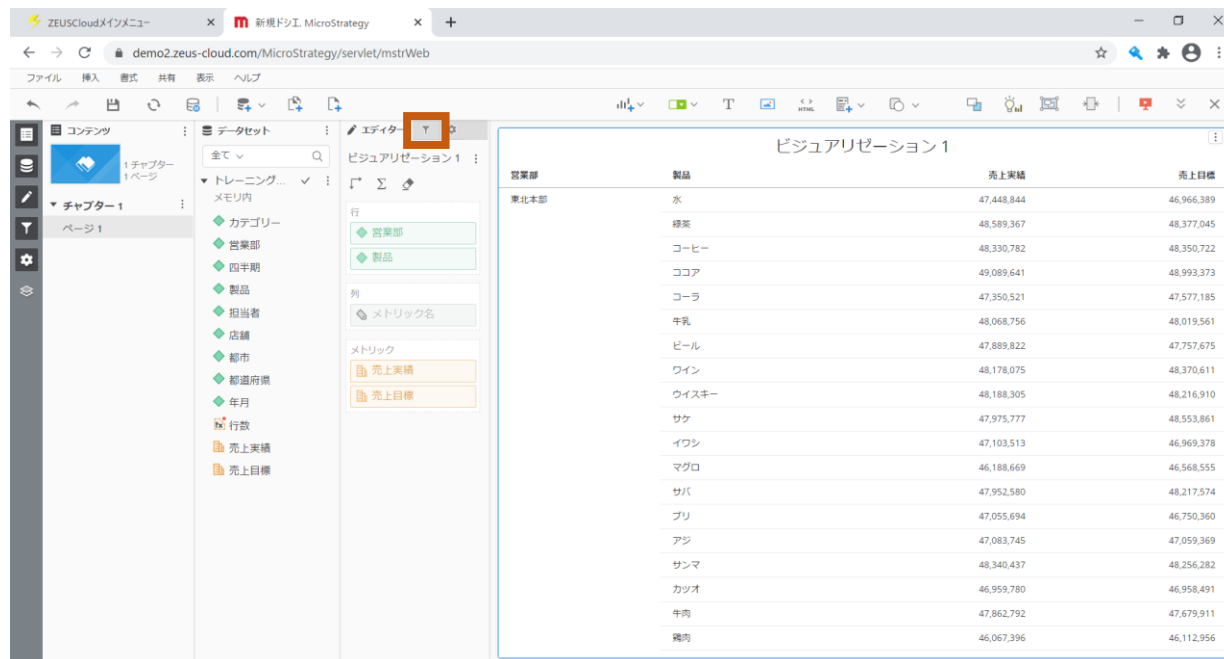


● 「売上目標」メトリックを配置した画面

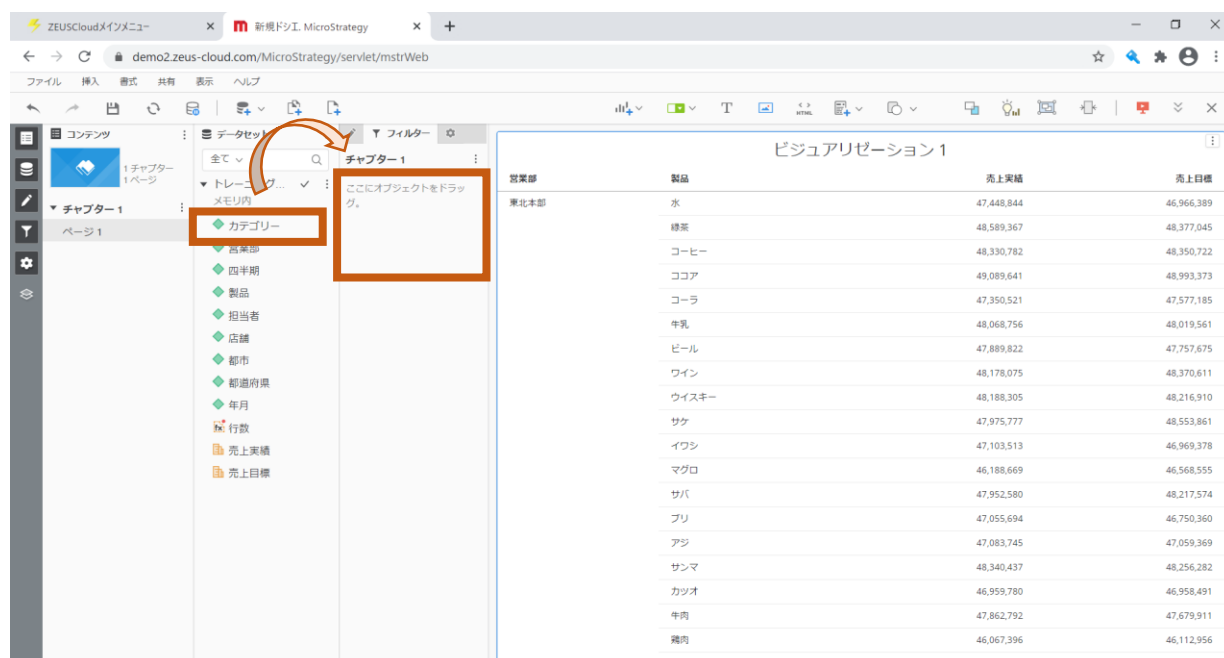


4.4 フィルターの選択と配置

1. フィルターパネルをクリックします。



2. データセットより、「カテゴリー」アトリビュートを配置します。
「ここにオブジェクトをドラッグ。」に「カテゴリー」アトリビュートをドラッグアンドドロップします。



● 「カテゴリー」アトリビュートを配置した画面

The screenshot shows the ZEUSCloud MicroStrategy interface. On the left, the 'コンテンツ' (Contents) pane shows '1チャプター' (1 Chapter) and 'ページ 1' (Page 1). The 'データセット' (Data Set) pane shows 'トレーニング...' (Training...) and 'メモリ内' (In Memory). The 'フィルター' (Filter) pane shows 'カテゴリー (3)' (Category (3)) with a list of categories: (すべて) (All), 飲料 (Beverage), 鮮魚 (Fresh Fish), and 精肉 (Meat). The 'ビジュアライゼーション 1' (Visualization 1) pane shows a table with columns: 営業部 (Sales Department), 製品 (Product), 売上実績 (Sales Actuals), and 売上目標 (Sales Target). The table lists various products and their sales data for the '東北本部' (Tohoku Division).

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611
	ウイスキー	48,188,305	48,216,910
	サケ	47,975,777	48,553,861
	イワシ	47,103,513	46,969,378
	マグロ	46,188,669	46,568,555
	サバ	47,952,580	48,217,574
	ブリ	47,055,694	46,750,360
	アジ	47,083,745	47,059,369
	サンマ	48,340,437	48,256,282
	カツオ	46,959,780	46,958,491
	牛肉	47,862,792	47,679,911
	鶏肉	46,067,396	46,112,956

4.5 ビジュアライゼーションの追加と移動

1. 「ビジュアライゼーション」をクリックします。

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611
	ウイスキー	48,188,305	48,216,910
	サケ	47,975,777	48,553,861
	イワシ	47,103,513	46,969,378
	マグロ	46,188,669	46,568,555
	サバ	47,952,580	48,217,574
	ブリ	47,055,694	46,750,360
	アジ	47,083,745	47,059,369
	サンマ	48,340,437	48,256,282
	カツオ	46,959,780	46,958,491
	牛肉	47,862,792	47,679,911
	鶏肉	46,067,396	46,112,956

2. 「グリッド」を選択します。

●ビジュアリゼーションが追加された画面

ビジュアリゼーション 1

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611
	ウイスキー	48,188,305	48,216,910
	サケ	47,975,777	48,553,861
	イワシ	47,103,513	46,969,378
	マグロ	46,188,669	46,568,555
	サバ	47,952,580	48,217,574
	ブリ	47,055,694	46,750,360
	アジ	47,083,745	47,059,369
	サンマ	48,340,437	48,256,282
	カツオ	46,959,780	46,958,491
	牛肉	47,862,792	47,679,911
	鶏肉	46,067,396	46,112,956

ビジュアリゼーション 2

グリッド

1 つ以上の アトリビュートおよびあるいは 1 つ以上の
メトリック を追加

※「ビジュアリゼーション 2」の上枠部分をドラッグすることで、配置の変更が可能

ビジュアリゼーション 1

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611
	ウイスキー	48,188,305	48,216,910
	サケ	47,975,777	48,553,861
	イワシ	47,103,513	46,969,378
	マグロ	46,188,669	46,568,555
	サバ	47,952,580	48,217,574
	ブリ	47,055,694	46,750,360
	アジ	47,083,745	47,059,369
	サンマ	48,340,437	48,256,282
	カツオ	46,959,780	46,958,491
	牛肉	47,862,792	47,679,911
	鶏肉	46,067,396	46,112,956

ビジュアリゼーション 2

●ビジュアリゼーション 2 の配置を変更した画面

ビジュアリゼーション 2

1つ以上の アトリビュートおよび/あるいは 1つ以上の メトリックを追加

ビジュアリゼーション 1

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611

3. 「営業部」アトリビュートを「行」にドラッグアンドドロップし、配置します。

ビジュアリゼーション 2

営業部

東北本部

関東本部

関西本部

九州本部

ビジュアリゼーション 1

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611

4. 「売上実績」メトリックを「メトリック」にドラッグアンドドロップし、配置します。

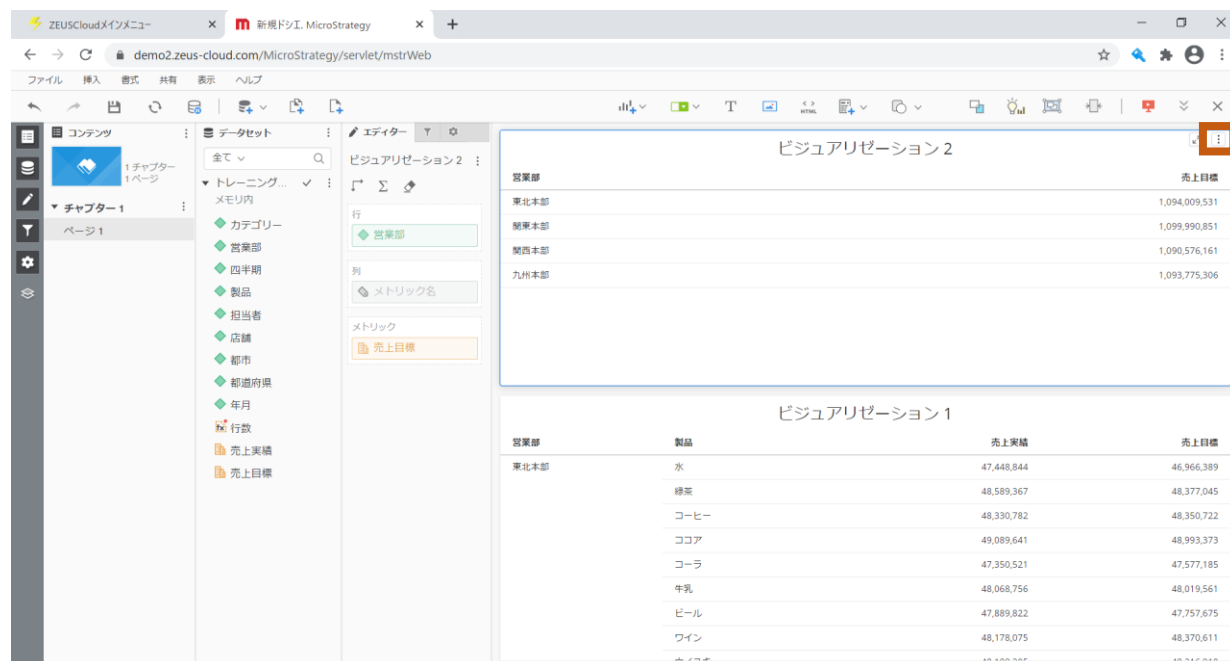
The screenshot shows the MicroStrategy web interface. On the left, the 'データセット' (Data Set) pane lists various metrics. The '売上実績' (Sales Actuals) metric is highlighted with a red box. An orange arrow points from this metric to the 'メトリック' (Metric) section of the 'ビジュアライゼーション 2' (Visualization 2) pane, where it is also highlighted with a red box. The 'ビジュアライゼーション 2' pane displays a table with sales data for different departments.

営業部	売上目標
東北本部	1,094,009,531
関東本部	1,099,990,851
関西本部	1,090,576,161
九州本部	1,093,775,306

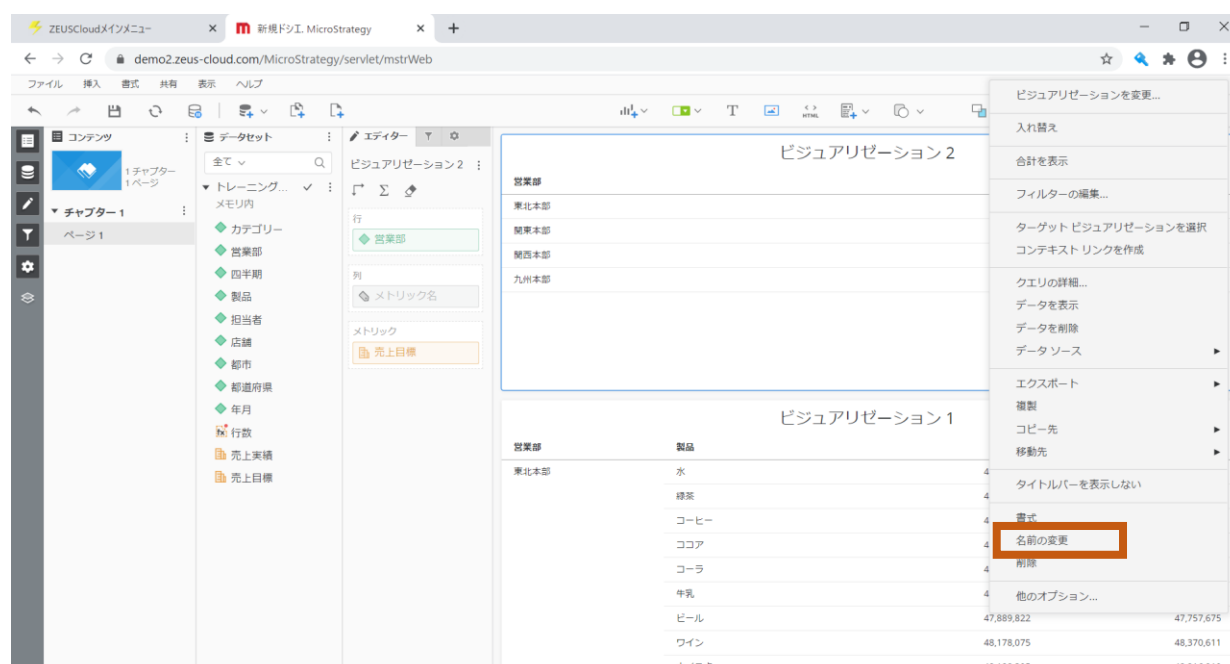
営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611

4.6 ビジュアライゼーションの名前の変更

1. 「ビジュアライゼーション 2」 右上のメニューをクリックします。



2. 「名前の変更」をクリックします。



3. 「ビジュアライゼーション 2」が選択されたら、「営業部別売上」と入力します。

The screenshot shows the MicroStrategy interface. In the top right, a box labeled 'ビジュアライゼーション 2' is highlighted. The main content area displays a table titled 'ビジュアライゼーション 1' with the following data:

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611

● 「営業部別売上」と入力した画面

The screenshot shows the MicroStrategy interface with '営業部別売上' entered in the top right corner. The main content area displays the same table titled 'ビジュアライゼーション 1' as in the previous screenshot.

4.7 ビジュアライゼーションの変更

1. 「営業部別売上」右上のメニューをクリックします。

The screenshot shows the ZEUSCloud application interface. On the left, there's a sidebar with 'コンテンツ' (Content) and 'データセット' (Data Set) sections. The main area displays a table titled '営業部別売上' (Sales by Department). The table has columns for '営業部' (Department) and '売上目標' (Sales Target). The data is as follows:

営業部	売上目標
東北本部	1,094,009,531
関東本部	1,099,990,851
関西本部	1,090,576,161
九州本部	1,093,775,306

Below this table, there's another section titled 'ビジュアライゼーション 1' (Visualization 1) which shows a detailed table of sales data by department and product.

営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
	コーラ	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611

2. 「ビジュアライゼーションを変更...」をクリックします。

The screenshot shows the same application interface as before, but now a context menu is open over the 'ビジュアライゼーション 1' table. The menu option 'ビジュアライゼーションを変更...' (Change Visualization...) is highlighted. Other options in the menu include '入れ替え' (Swap), '合計を表示' (Show Summary), 'フィルターの編集...' (Edit Filters...), 'ターゲット ビジュアライゼーションを選択' (Select Target Visualization), 'コンテキストリンクを作成' (Create Context Link), 'クエリの詳細...' (Query Details...), 'データを表示' (Show Data), 'データを削除' (Delete Data), 'データソース' (Data Source), 'エクスポート' (Export), '複製' (Copy), 'コピー先' (Copy To), '移動先' (Move To), 'タイトルバーを表示しない' (Do not show title bar), '書式' (Format), '名前の変更' (Rename), '削除' (Delete), and '他のオプション...' (Other Options...).

3. 「棒」をクリックし、「縦棒グラフ」を選択します。

ビジュアリゼーションを変更

縦棒グラフ
縦棒の高さを基にカテゴリ間のデータ値を比較
1 個以上の アトリビュートと 1 個以上の メトリックを使用
例: 販売チーム別の収益データを比較する

営業部別売上

営業部	売上実績	売上目標
東北本部	47,448,844	46,966,389
関東本部	48,589,367	48,377,045
関西本部	48,330,782	48,350,722
九州本部	49,089,641	48,993,373
水	47,350,521	47,577,185
緑茶	48,068,756	48,019,561
コーヒー	47,889,822	47,757,675
ココア	48,178,075	48,370,611

●「営業部別売上」のビジュアリゼーションを「縦棒グラフ」に変更した画面

営業部別売上

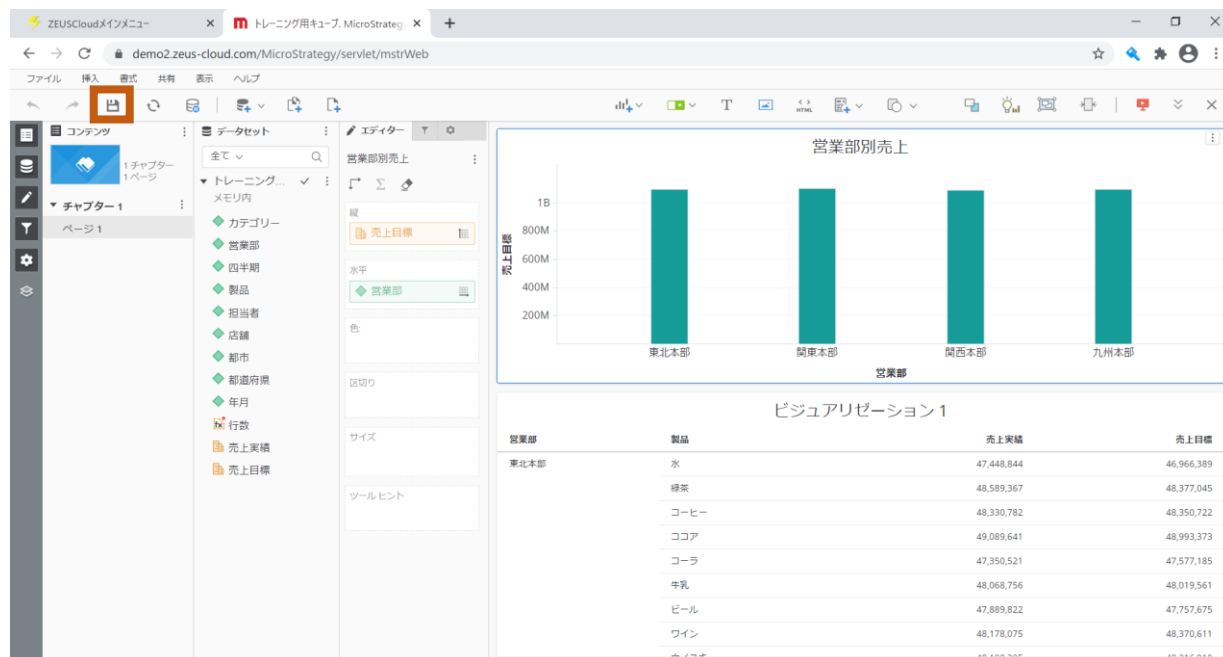
縦棒グラフ

ビジュアリゼーション 1

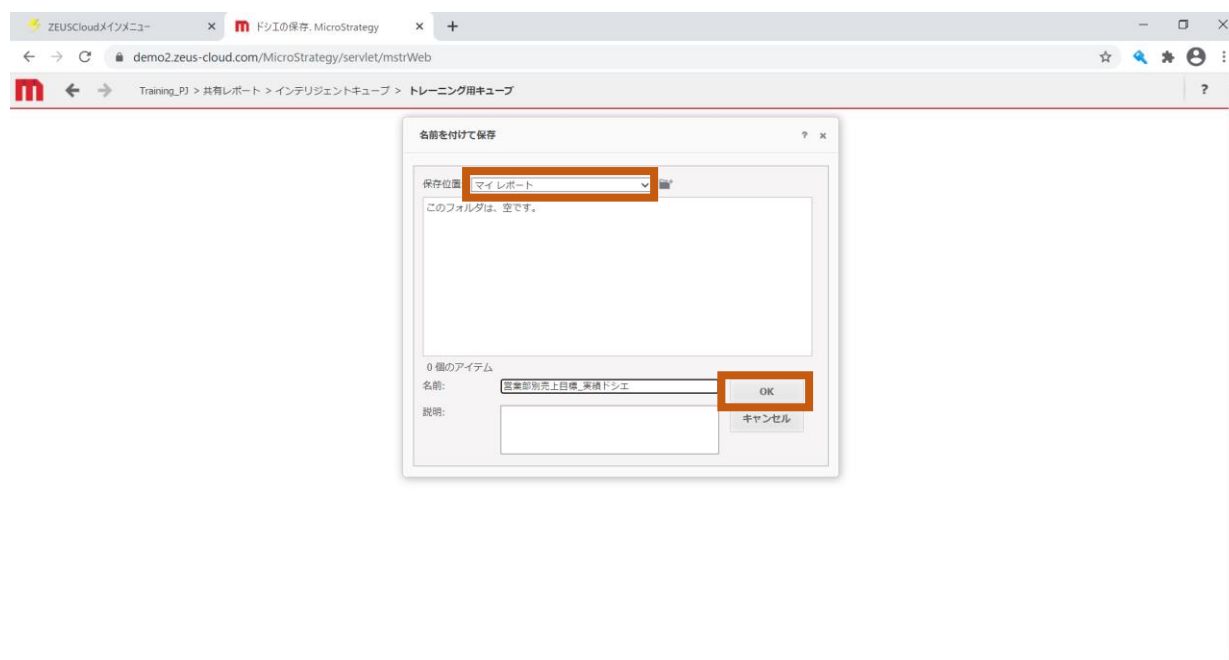
営業部	製品	売上実績	売上目標
東北本部	水	47,448,844	46,966,389
	緑茶	48,589,367	48,377,045
	コーヒー	48,330,782	48,350,722
	ココア	49,089,641	48,993,373
関東本部	ココア	47,350,521	47,577,185
	牛乳	48,068,756	48,019,561
	ビール	47,889,822	47,757,675
	ワイン	48,178,075	48,370,611

4.8 ドシエ保存

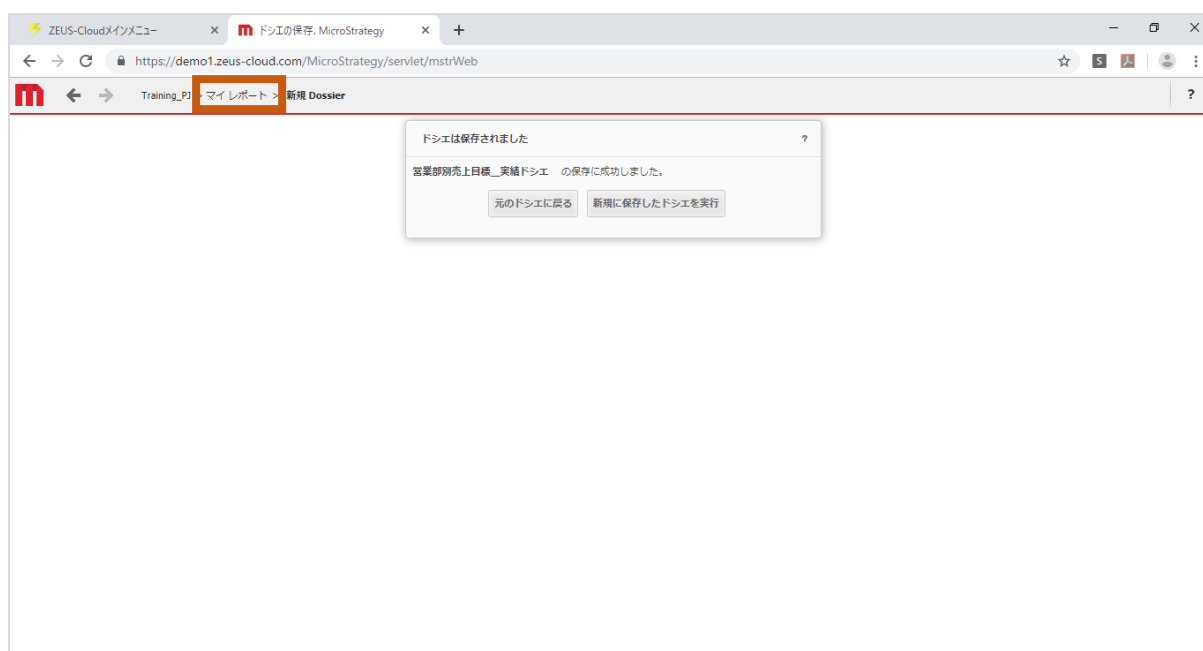
1. ヘッダー部の「保存」をクリックします。



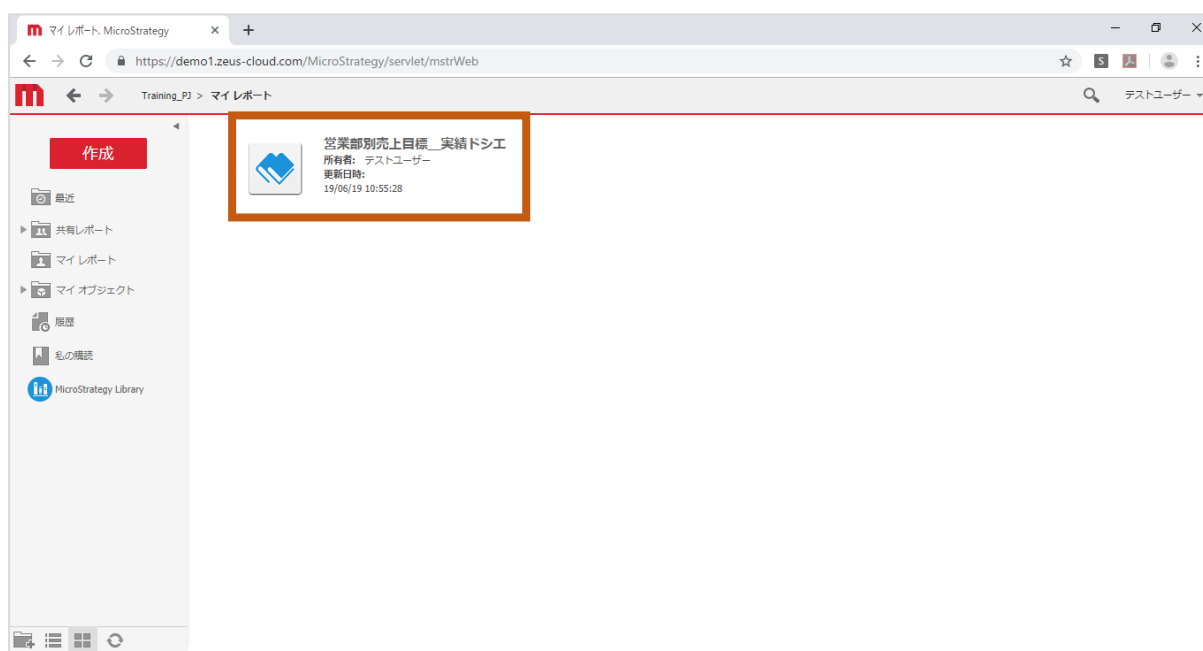
2. 保存位置はドロップダウンリストから「マイレポート」を選択します。
名前は「営業部別売上目標_実績ドシエ」と入力し、「OK」をクリックして、レポートを保存します。



3. 「マイレポート」をクリックし、ホームに移動します。



4. 「マイレポート」へ移動し、保存されていることを確認します。



4.9 ビジュアライゼーションの概要

メニュー	名称	説明
グリッド	グリッド	データを表形式で表します。 例：アトリビュート⇒年月・カテゴリ、メトリック⇒売上・目標を用意し、年月でカテゴリごとの売上と目標を比較する。
	複合グリッド	共通のディメンションに見られるデータのさまざまな側面を分析する複雑なグリッドを作成できます。複数の無関係なアトリビュートとメトリックを異なる列セットに格納し、後で1つのグリッドにまとめることができます。 例：アトリビュート⇒店舗、列セット1のアトリビュート⇒注文タイプ、列セット1のメトリック⇒売上、列セット2のアトリビュート⇒曜日、列セット2のメトリック⇒人件費を用意し、店舗別の利益を表示する。
棒グラフ	縦棒グラフ	項目に対する値を棒の長さによって比較します。 例：アトリビュート⇒年月、メトリック⇒売上を用意し、ある期間における売上比較を可視化する。
	横棒グラフ	
	クラスター化された縦棒グラフ	複数の項目に対する値を棒の長さによって比較します。 例：アトリビュート⇒年月・カテゴリ、メトリック⇒売上を用意し、ある期間におけるカテゴリごとの売上比較を可視化する。
	クラスター化された横棒グラフ	
	積み上げ縦棒グラフ	棒を使用してカテゴリ別にデータを比較します。 例：アトリビュート⇒店舗・カテゴリ、メトリック⇒売上を用意し、店舗別の売上比較と、店舗ごとに売上の内訳を可視化する。
	積み上げ横棒グラフ	
	縦帯グラフ	統計データの分析結果をパーセントで表示します。 例：アトリビュート⇒店舗・カテゴリ、メトリック⇒売上を用意し、店舗別にカテゴリの割合を可視化する。
	横帯グラフ	
	軸同期棒グラフ	同じ尺度と規模でデータ系を表示します。 例：アトリビュート⇒地域、メトリック⇒売上・仕入価格を用意し、地域別の収益とコストを比較する。
	マトリックス棒グラフ	2つの軸変数の値を正方形のグリッドとして異なるサイズまたは色で表示します。 例：アトリビュート⇒週・曜日、メトリック⇒営業時間を用意し、週の曜日別の営業時間を表示する。

棒グラフ 線グラフ	コンボグラフ	折れ線グラフと棒グラフを組み合わせ、一つのビジュアライゼーションに表示します。 例：アトリビュート⇒年月、メトリック⇒実績・前年実績・前年比を用意し、年月ごとの実績、前年実績を棒グラフで比較し、折れ線グラフで前年比の推移を追う。
線グラフ	線グラフ	線を使ってある期間にわたる値を表します。 例：アトリビュート⇒過去 10 年の期間、メトリック⇒売上を用意し、過去 10 年間の売上額の推移を追う。
	2 軸線グラフ	2 つの軸を使用して 2 つの変数間の関係を表示します。 例：一定期間にわたる売上と従業員数の関係を表示する。
	積み上げ領域グラフ	線グラフ内の積み上げ領域を使用して、一定期間にわたる値の割合を比較します。 例：アトリビュート⇒年月・事業、メトリック⇒利益を用意し、様々な事業から出た利益額を、ある期間で比較をする。
	絶対領域グラフ	線グラフ内の絶対領域を使用して、一定期間にわたる値を比較します。 例：アトリビュート⇒年月・店舗、メトリック⇒売上を用意し、店舗別に売上の突出しているデータを可視化する。
円グラフ	円グラフ	全体合計に対する項目ごとの割合を大きさで表示します。 例：アトリビュート⇒地域、メトリック⇒顧客数を用意し、地域ごとの顧客数の割合を可視化する。
	ドーナツグラフ	合計値の構成をドーナツグラフでカテゴリ別に表示します。 例：会社の部門支出を、中央に表示された総支出 KPI と比較する。
地図	地理情報サービス	Mapbox を使って、データを地図上に可視化します。 例：アトリビュート⇒地域、メトリック⇒平均年収・平均家賃を用意し、地図上で地域ごとの平均年収の状態と、地域ごとの平均家賃の状態を表示できる。レイヤーを分けることで異なるデータを比較できる。
	地図	ESRI マップを使って、データを地図上に可視化します。

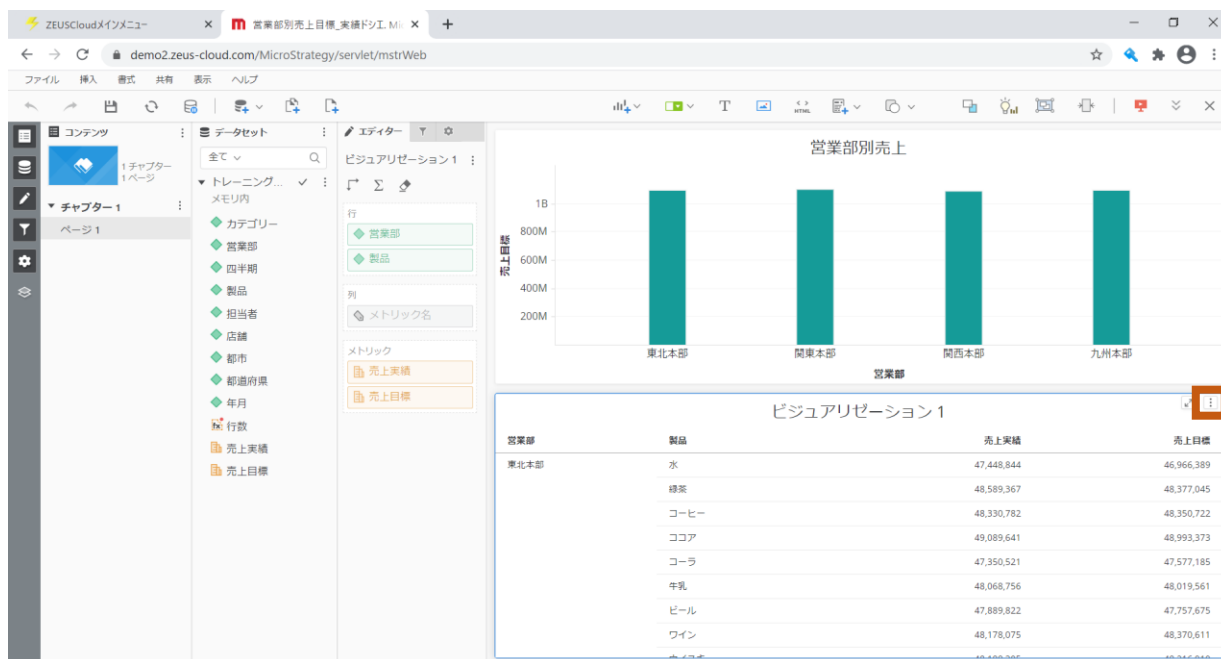
その他	KPI	業績等を量的に表すための指標。前日比や、目標に対する進捗を表すことができます。 例：アトリビュート⇒年月、メトリック⇒訪問数を用意し、ウェブサイトの毎日の異なる訪問数（前月比）を表示する。
	ウォーターフォール	棒と色を使って、カテゴリによる値の増減を表示します。 例：アトリビュート⇒カテゴリ、メトリック⇒収入・支出を用意し、支出及び収入の各カテゴリが、月間予算にどう影響するかを検証する。
	ヒートマップ	さまざまな大きさや色の長方形を使って、階層データを表示します。 例：アトリビュート⇒都道府県、メトリック⇒平均家賃を用意し、地域別の平均家賃の高さによるグループ分けを色と長方形の大きさで表す。
	バブルグラフ	位置、色、大きさを使って値の比較や相関を表します。 例：アトリビュート⇒地域、メトリック⇒平均年収、平均家賃、家賃比率を用意し、地域ごとの年収と家賃の相関を可視化する。
	ヒストグラム	一連の連続データの基礎となる頻度分布を調べることができます。 例：アトリビュート⇒社員数、メトリック⇒給与額を用意し、給与額が所定の範囲内に入る社員の数を求める。
	ボックスプロット	項目ごとの値のばらつきをわかりやすく表現するための統計図です。 例：アトリビュート⇒販売員・商品、メトリック⇒売上を用意し、商品の売上が販売員によってどう変わるのか可視化する。
	ネットワーク	データ同士の関係を視覚的に表示します。 例：アトリビュート⇒カテゴリー・メーカー、メトリック⇒売上を用意し、カテゴリの各項目とメーカーの各項目の関係を可視化し、大きさに売上の比較をする。

5 ドシエ作成 -応用-

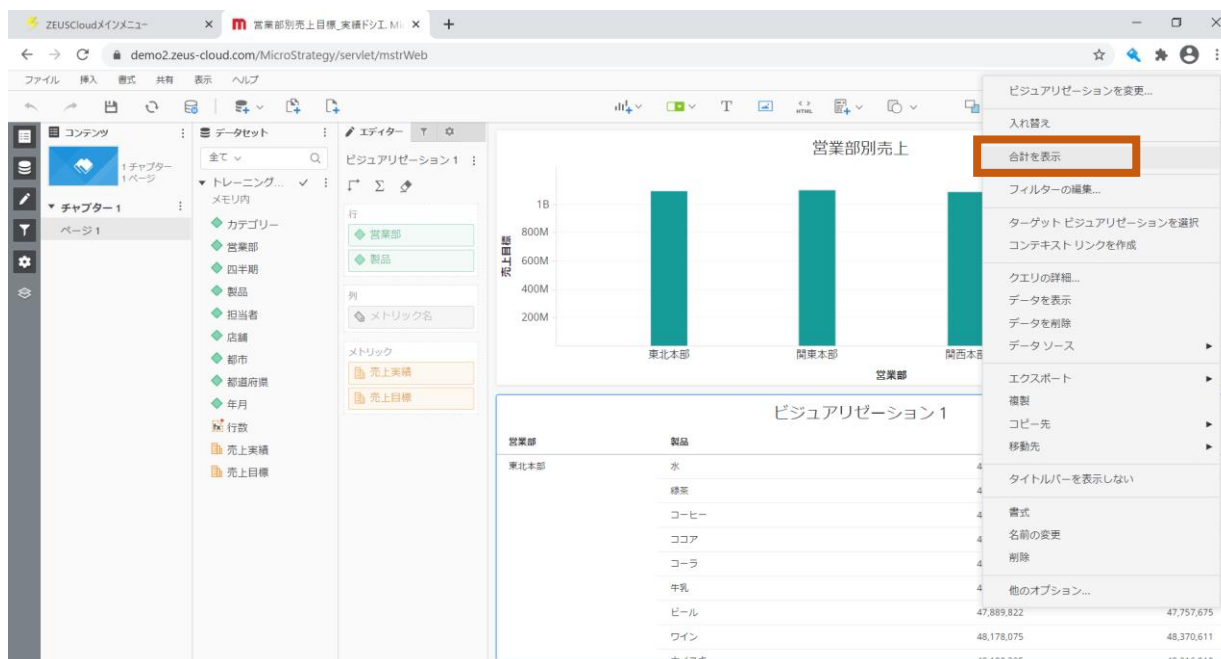
この章では、ドシエで詳細な分析が行えるように、応用的な使い方を説明します。

5.1 合計表示

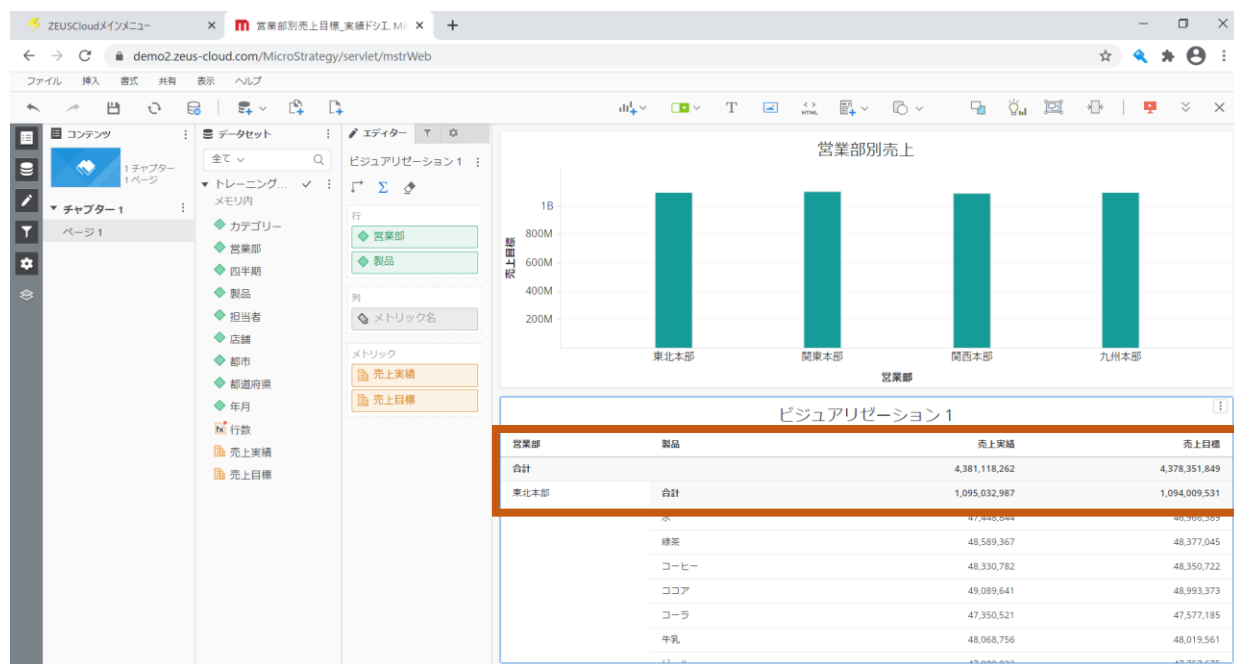
1. 「ビジュアライゼーション 1」 右上のメニューをクリックします。



2. 「合計を表示」をクリックします。

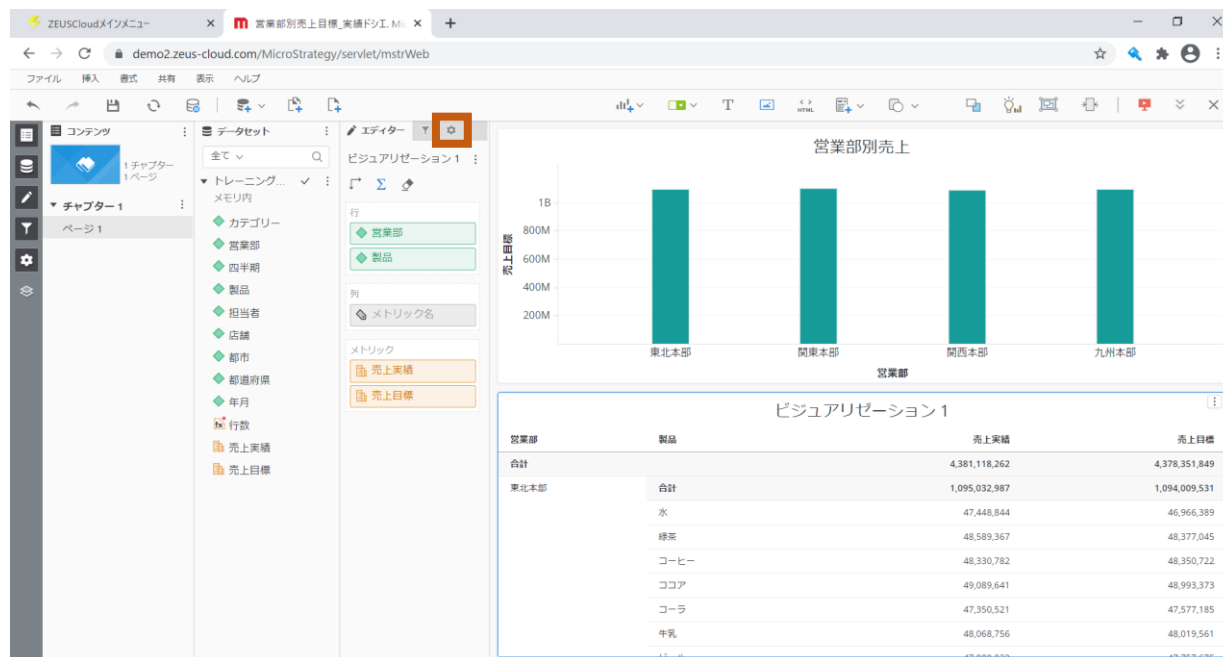


● 合計を表示した画面

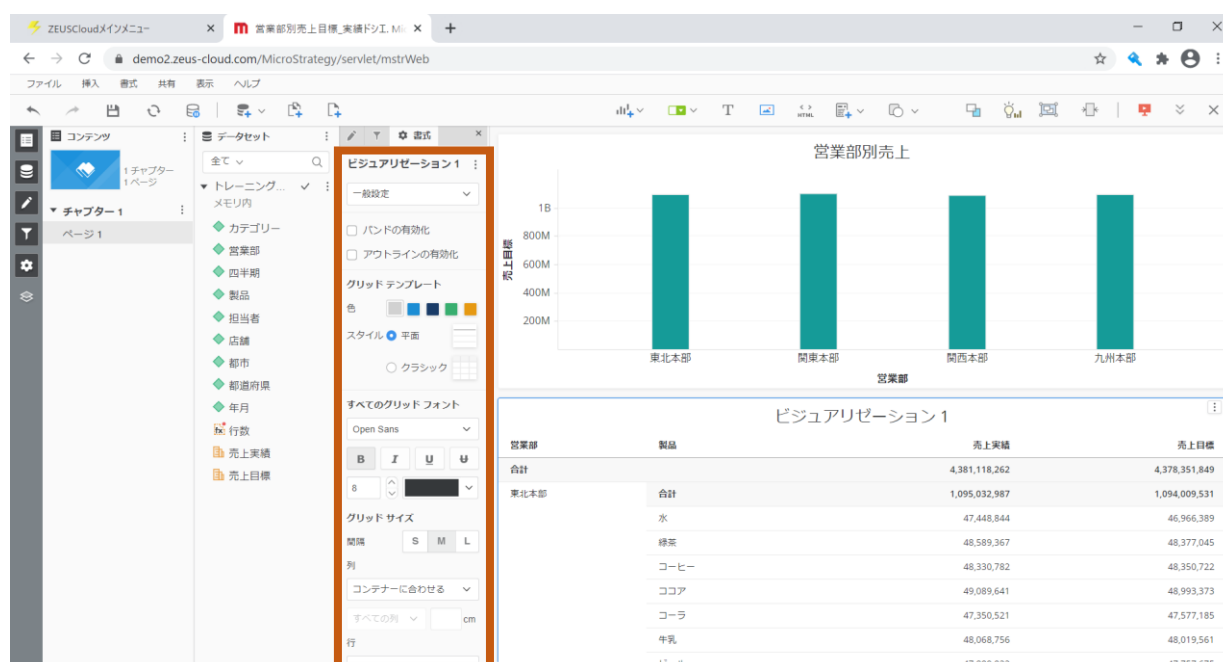


5.2 書式設定

1. エディター部の「書式」をクリックします。



●書式設定の画面

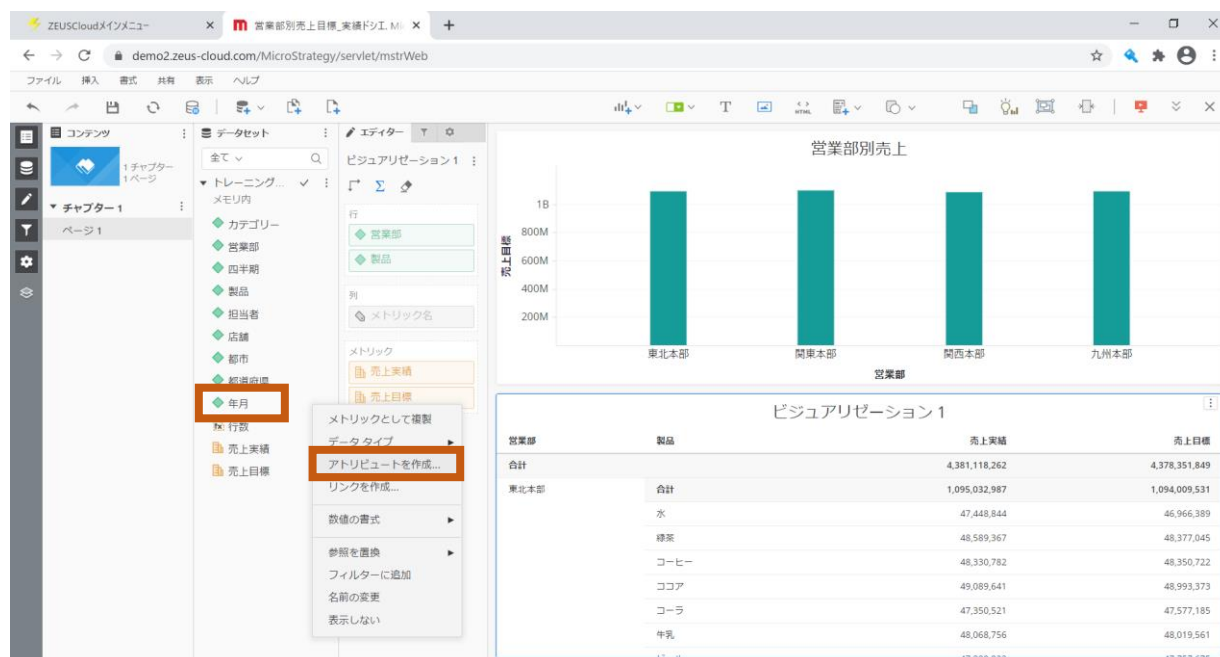


5.3 派生アトリビュートの作成

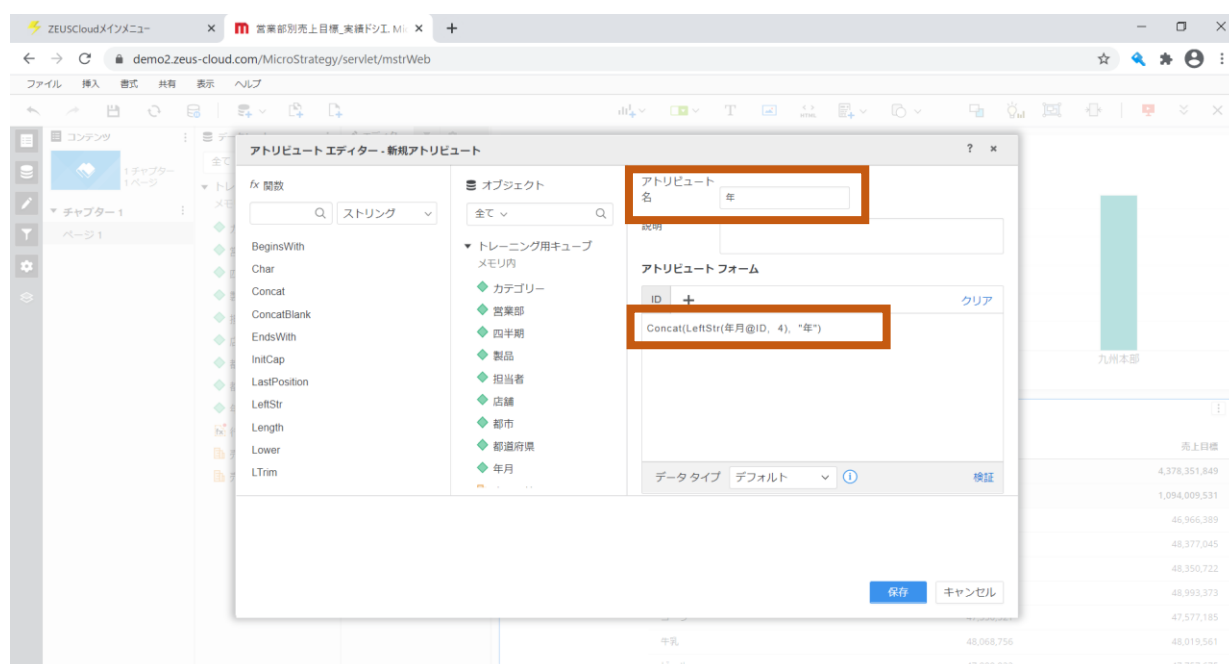
年月を表示するアトリビュートはありますが、年を表示するアトリビュートがないので、アトリビュートを編集して、新しくアトリビュートを作成します。

この操作によって作成されたアトリビュートを、「派生アトリビュート」と呼びます。

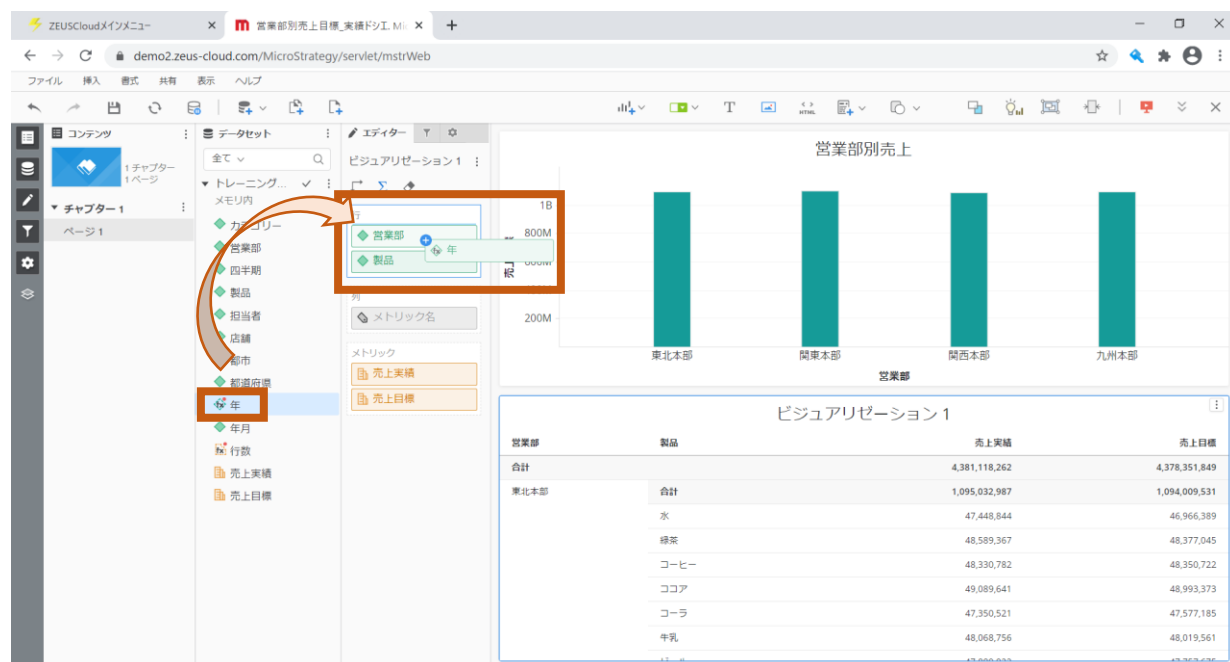
1. 「年月」アトリビュート上で右クリックをし、「アトリビュートを作成」をクリックします。



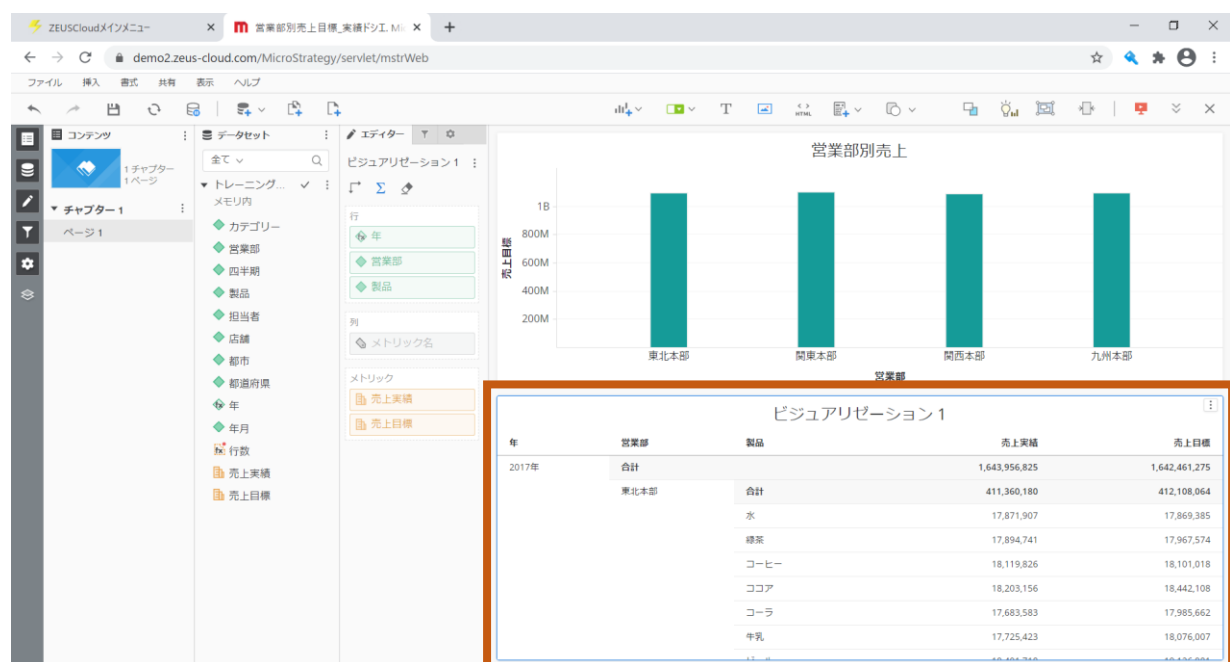
2. アトリビュート名に「年」、アトリビュートフォームに「Concat(LeftStr(年月@ID, 4), "年")」と入力し、「保存」をクリックします。



3. 作成した「年」アトリビュートを「ビジュアライゼーション 1」の「営業部」の上にドラッグアンドドロップして、配置します。



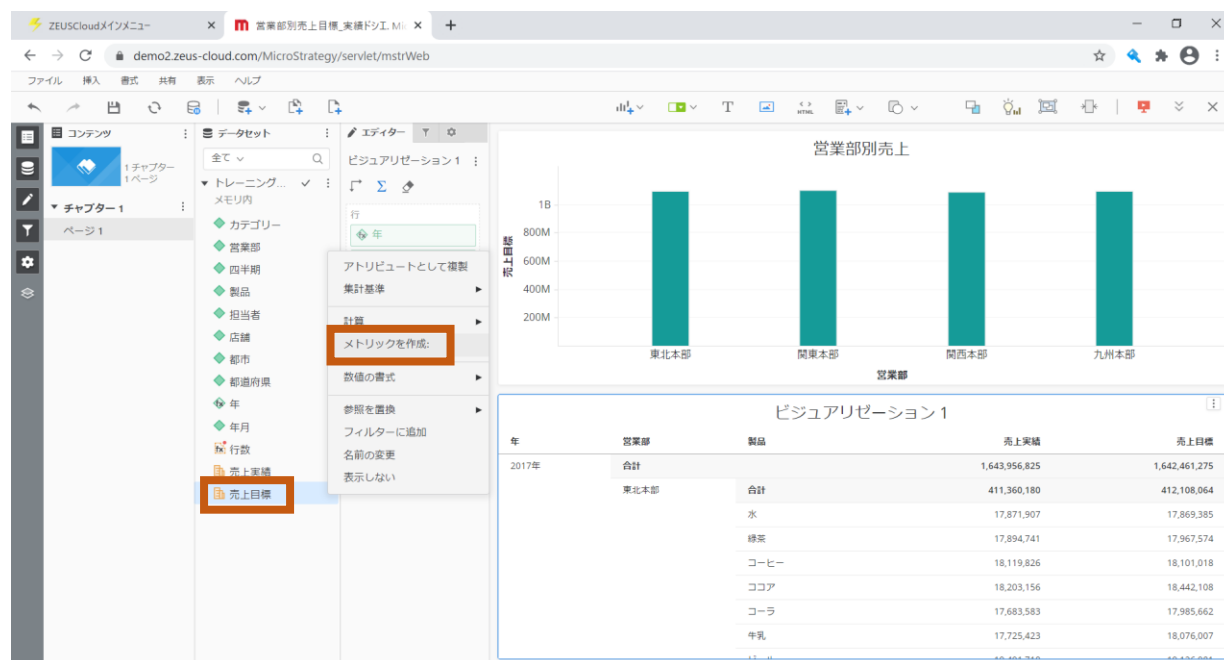
● 「年」アトリビュートを配置した画面



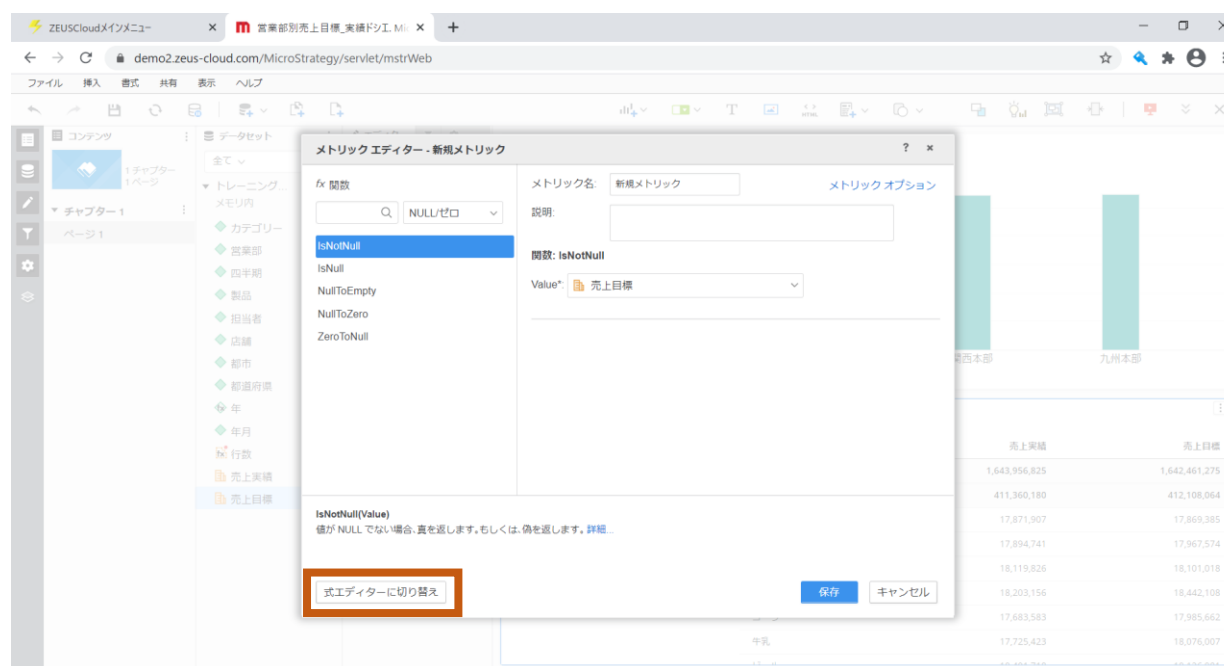
5.4 派生メトリックの作成

売上実績と売上目標のメトリックがあるので、進捗率を表すメトリックを作成します。
派生アトリビュートと同様に、メトリックを編集し、新しくメトリックを作成します。
この操作によって作成されたメトリックを、「派生メトリック」と呼びます。
※先ほど配置した「年」アトリビュートは外してあります。

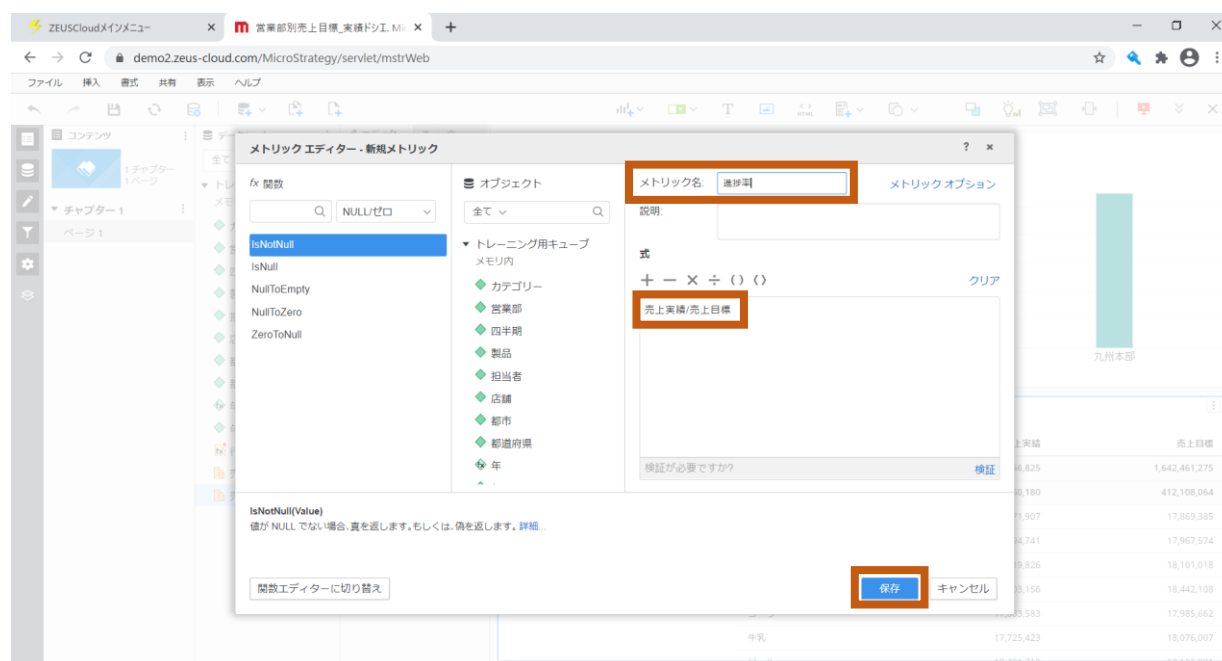
1. 「売上目標」メトリックの上で右クリックをし、「メトリックを作成」をクリックします。



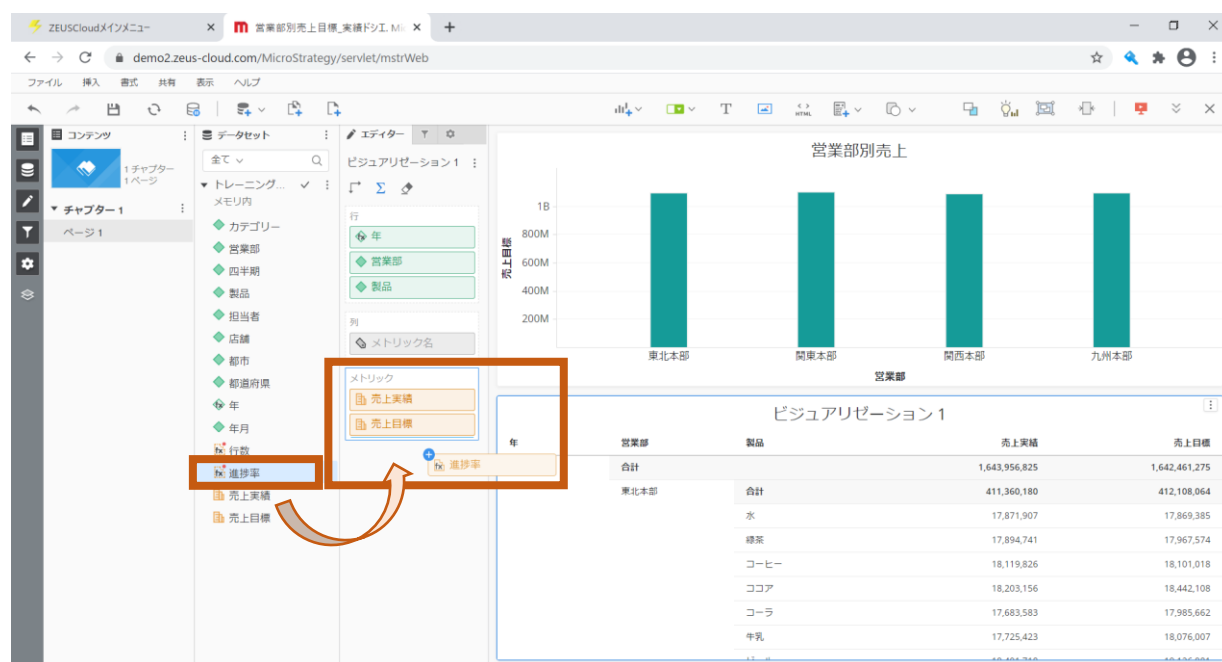
2. 「式エディターに切り替え」をクリックします。



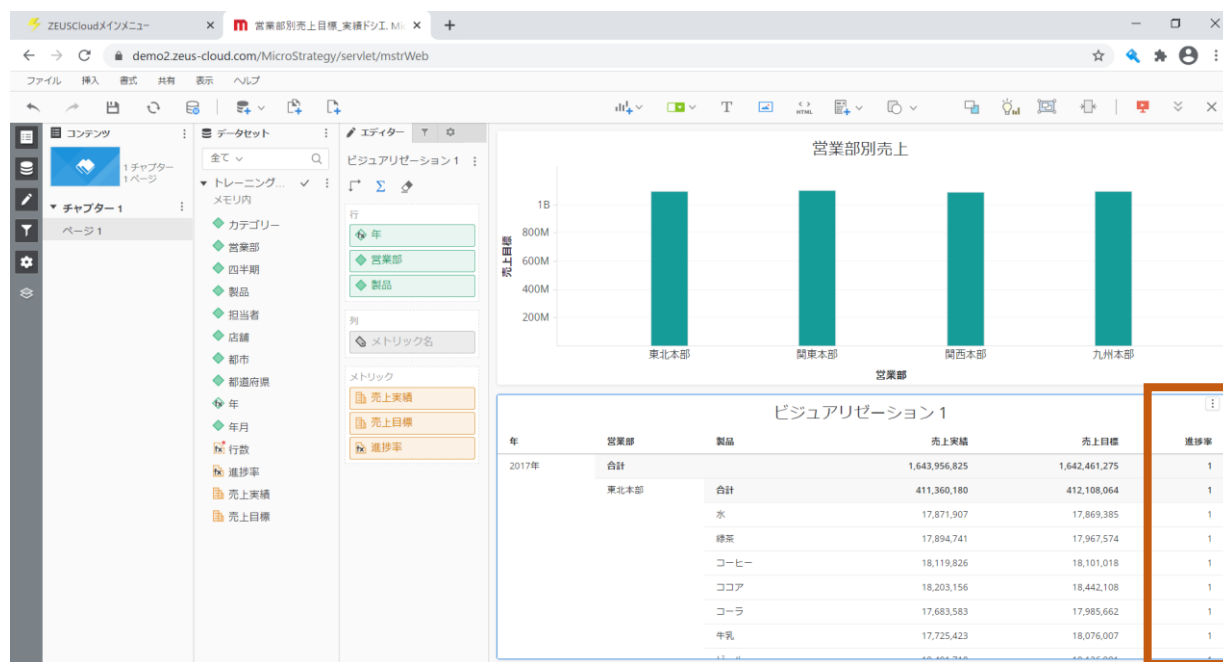
3. メトリック名に「進捗率」、式に「売上実績/売上目標」と入力し、「保存」をクリックします。



4. 「進捗率」メトリックを、「ビジュアライゼーション 1」のメトリックにドラッグアンドドロップし、配置します。

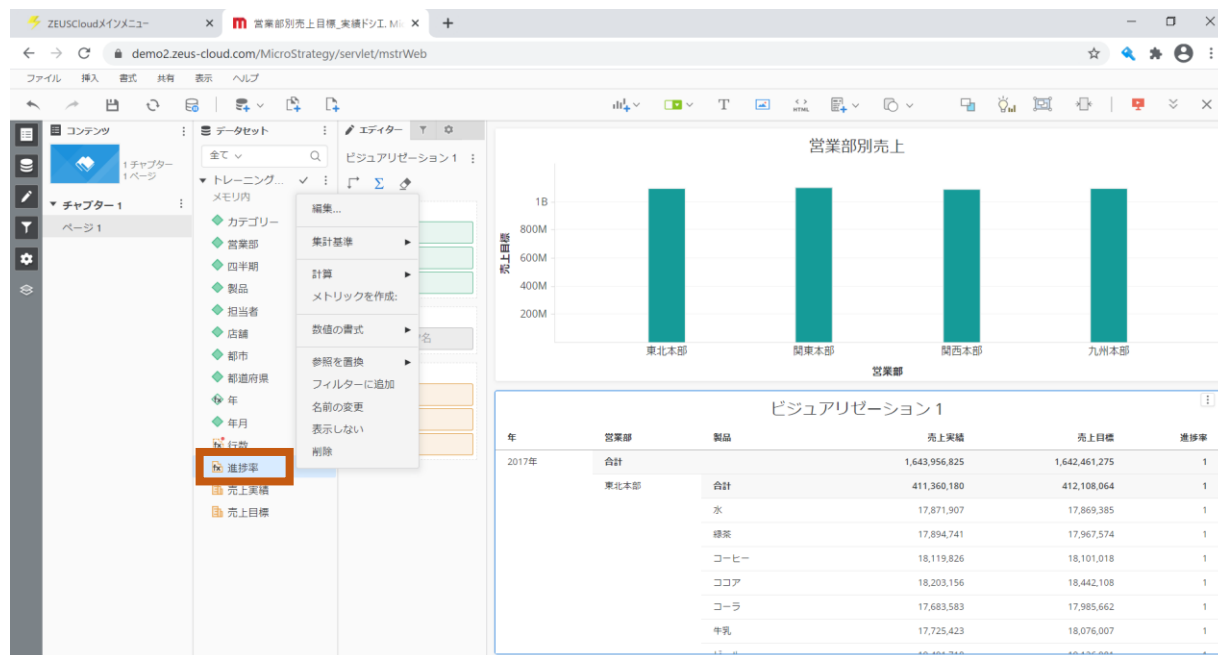


●「進捗率」メトリックを配置した画面

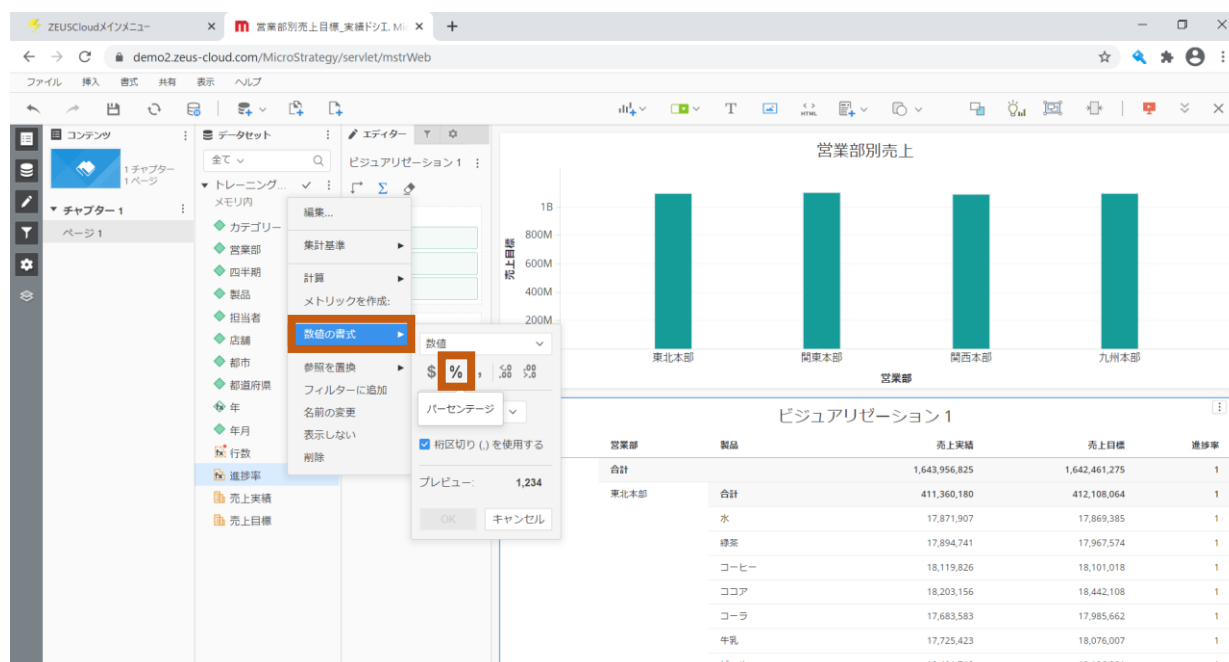


5.5 数値の書式

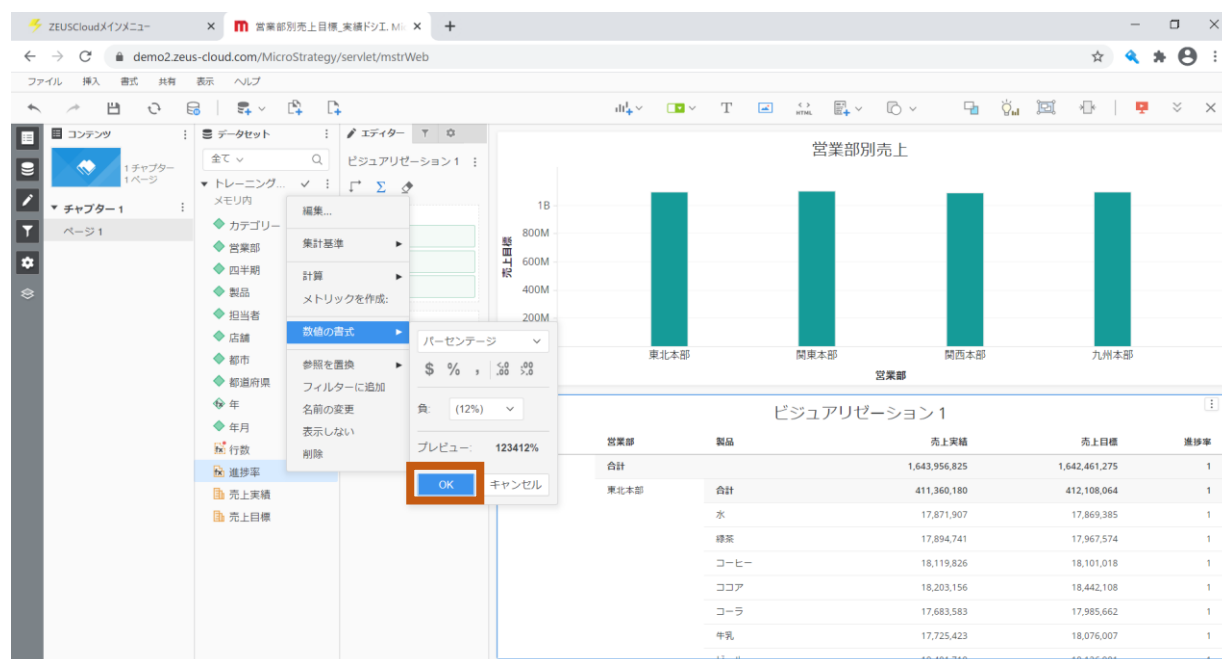
1. 「進捗率」メトリック上で右クリックをします。



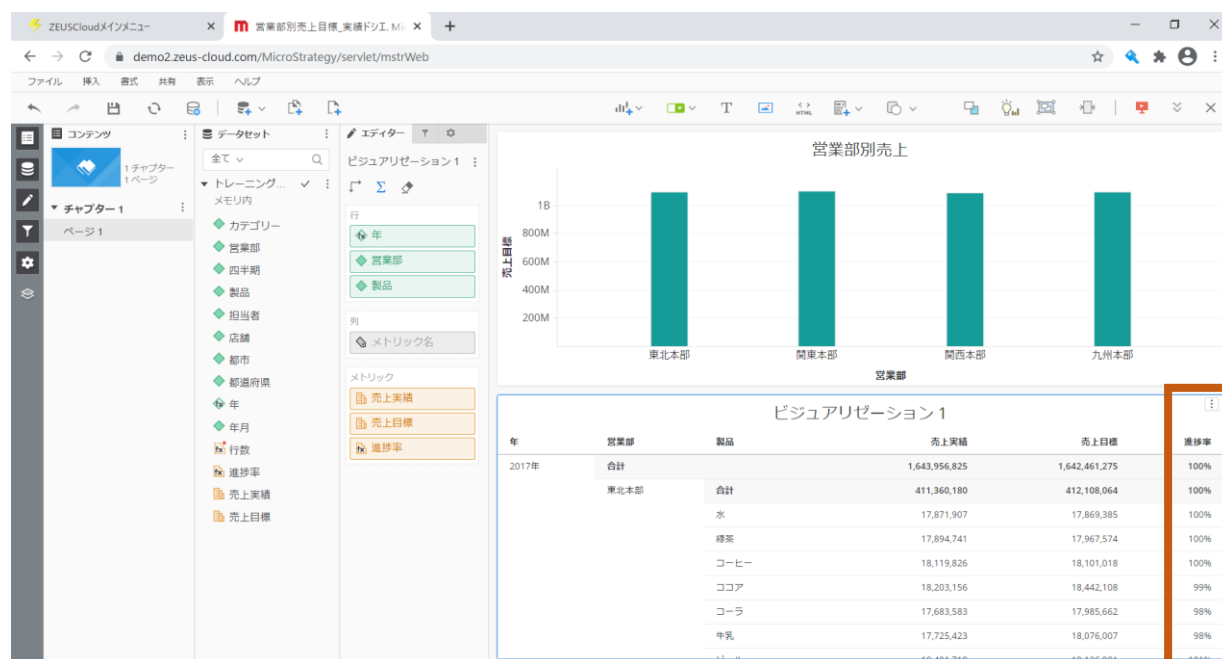
2. 「数値の書式」にマウスオーバーして、「%」をクリックします。



3. 「OK」をクリックします。

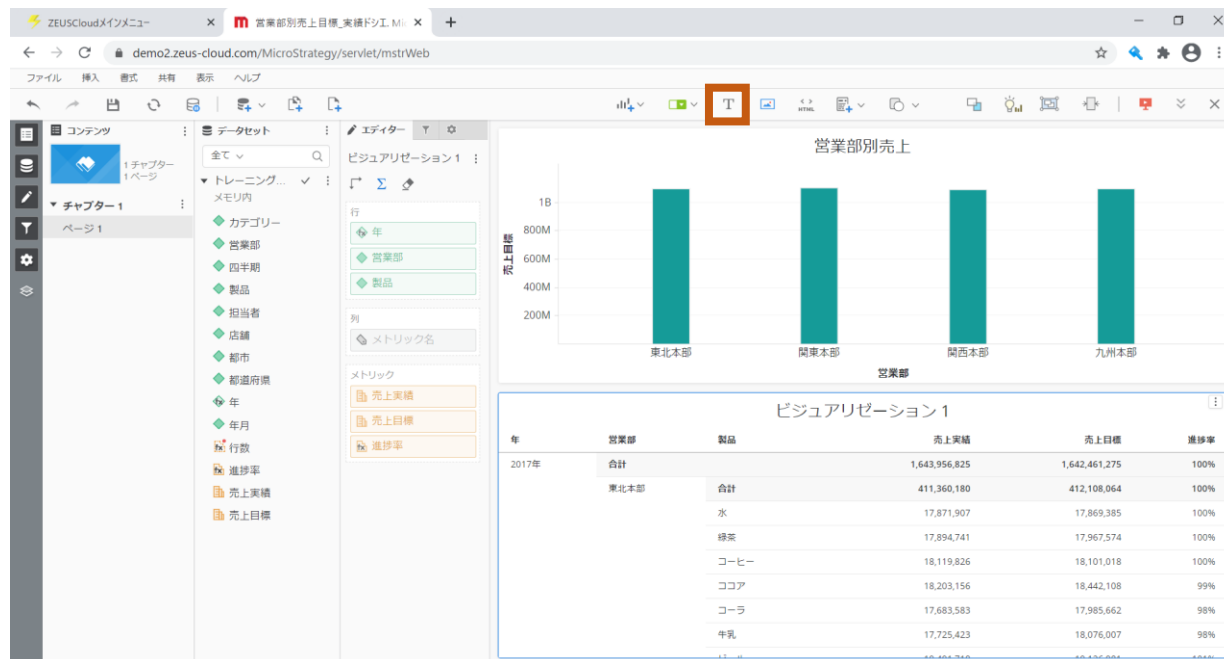


●「進捗率」メトリックのデータがパーセント表示になった画面

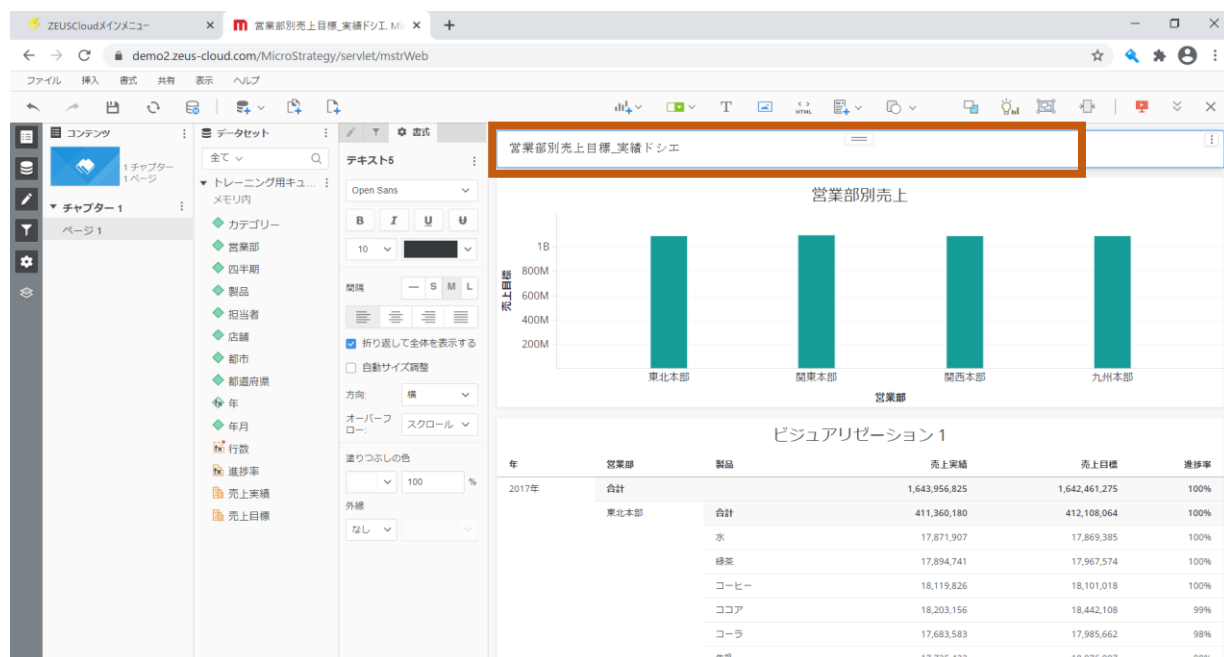


5.6 テキスト配置

1. ヘッダー部の「テキスト」をクリックします。

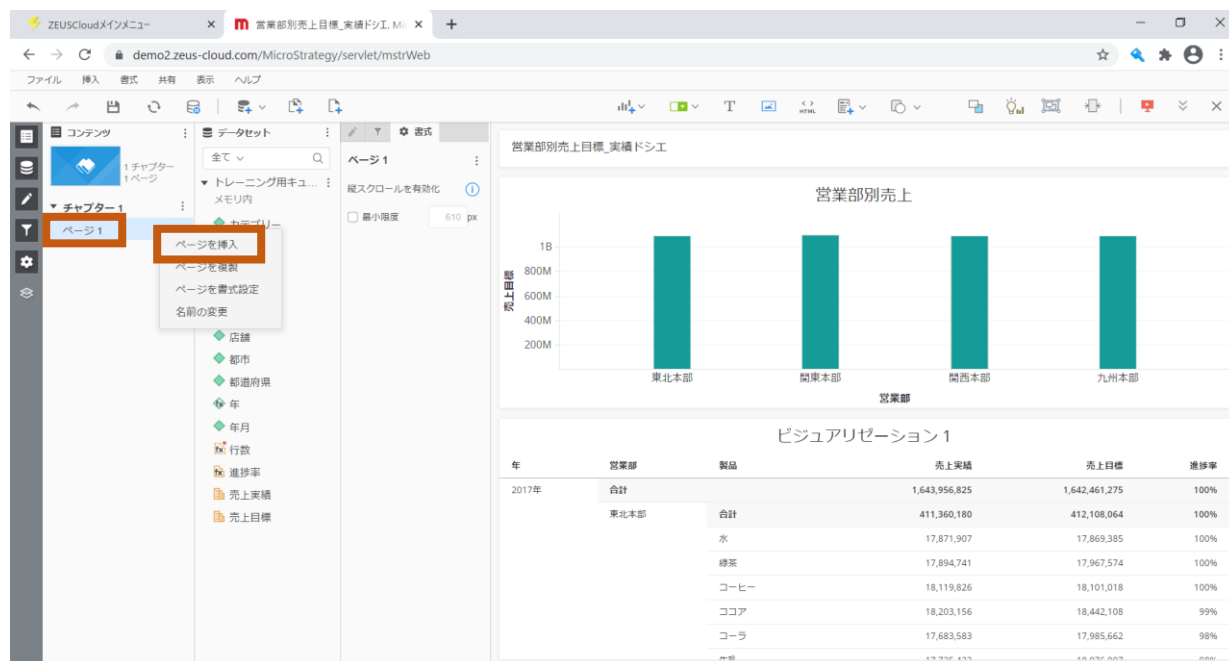


2. テキスト内に「営業部別売上目標_実績ドシエ」と入力します。

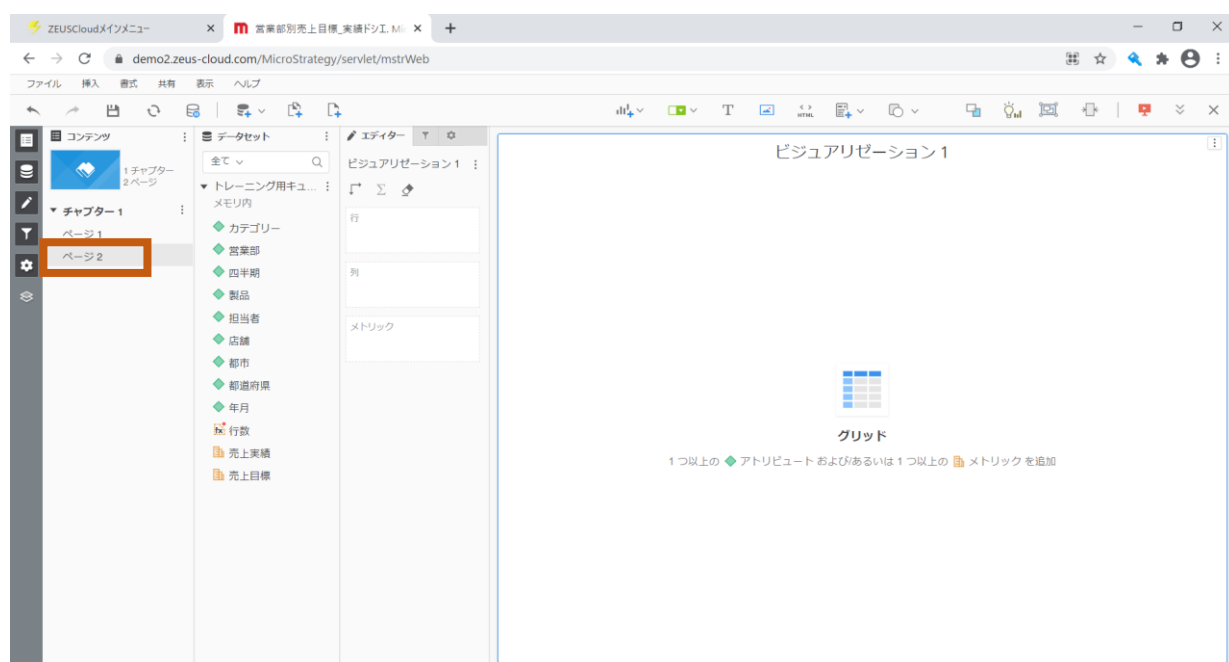


5.7 ページ追加

1. コンテンツ部「ページ 1」を右クリックし、「ページを挿入」を選択します。



●ページを追加した画面



5.8 ページ複製

1. コンテンツ部「ページ 1」を右クリックし、「ページを複製」を選択します。

The screenshot shows the ZEUSCloud interface. On the left, the 'コンテンツ' (Contents) pane shows 'ページ 1' selected. A right-click context menu is open, and 'ページを複製' is highlighted. The main area displays a bar chart titled '営業部別売上' (Sales by Department) and a table titled 'ビジュアライゼーション 1' (Visualization 1).

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
		コーラ	17,683,583	17,985,662	98%

●ページを複製した画面

The screenshot shows the same ZEUSCloud interface, but now 'ページ 1 copy' is listed in the 'コンテンツ' pane. The main area still displays the '営業部別売上' chart and the 'ビジュアライゼーション 1' table.

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
		コーラ	17,683,583	17,985,662	98%

5.9 ページ削除

1. コンテンツ部「ページ 1 copy」を右クリックし、「削除」を選択します。

The screenshot shows the ZEUSCloud interface. On the left, the 'コンテンツ' (Content) pane shows 'ページ 1 copy' selected. A right-click context menu is open, and the '削除' (Delete) option is highlighted. The main area displays a bar chart titled '営業部別売上' (Sales by Department) and a table titled 'ビジュアライゼーション 1' (Visualization 1).

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
		コーラ	17,683,583	17,985,662	98%
	牛乳	17,725,423	18,076,007	98%	

●ページを削除した画面

The screenshot shows the ZEUSCloud interface after deleting 'ページ 1 copy'. The 'コンテンツ' (Content) pane now shows 'ページ 1' and 'ページ 2'. The main area displays the 'ビジュアライゼーション 1' (Visualization 1) area, which is currently empty, showing a grid icon and the text 'グリッド' (Grid) and '1つ以上の アトリビュート およびあるいは 1つ以上の メトリックを追加' (Add 1 or more attributes and/or 1 or more metrics).

5.10 チャプター追加

画面構成には、「チャプター」と「ページ」があります。チャプターには、ページが1ページ以上含まれます。コンテンツパネルを使用して、ドシエ内のチャプターとページの構造を表示し、それらの間を移動します。チャプターの使い分け方は主に、閲覧する対象者を分ける方法や、分析するカテゴリー（売上データと勤怠データなど）を分ける方法があります。

1. 「チャプター1」の右にある「…」をクリックし、「チャプターを挿入」を選択します。

The screenshot shows the ZEUSCloud interface. On the left, the 'コンテンツ' panel shows 'チャプター1' with a dropdown menu open, highlighting 'チャプターを挿入'. The main area displays a bar chart titled '営業部別売上' with four bars for '東北本部', '関東本部', '関西本部', and '九州本部'. Below the chart is a table titled 'ビジュアライゼーション 1'.

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		647,060,447	647,525,214	100%
	東北本部	合計	163,857,304	164,748,566	99%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
		コーラ	17,683,583	17,985,662	98%
	牛乳	17,725,423	18,076,007	98%	

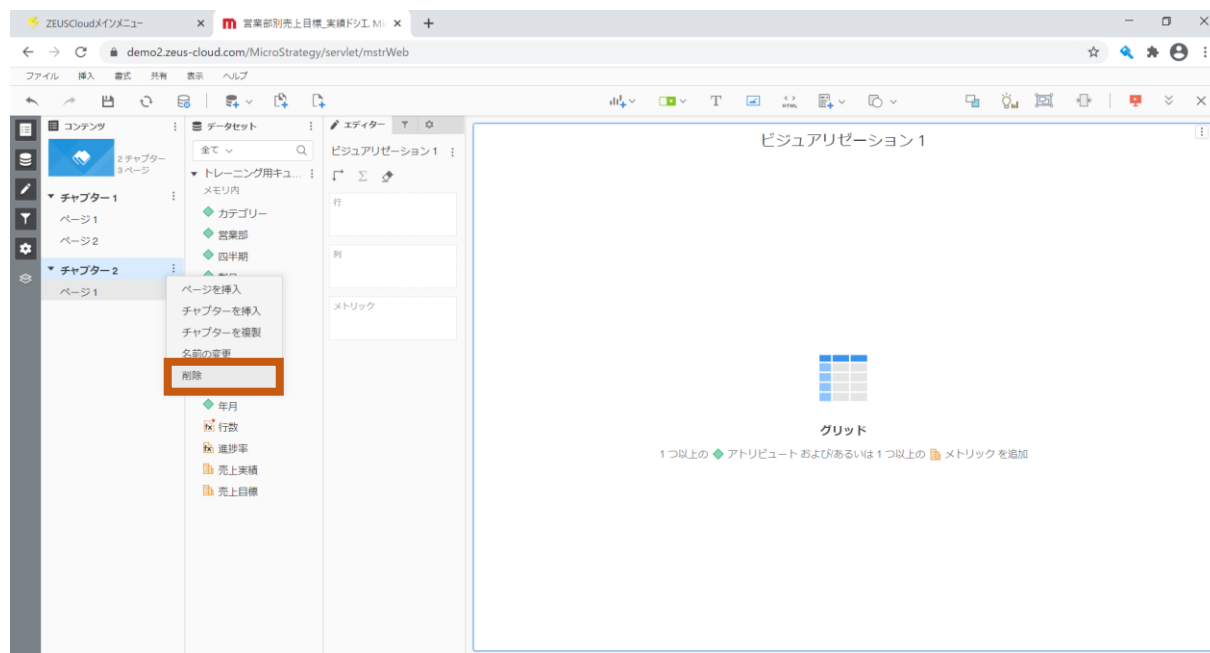
●チャプターを追加した画面

チャプターを追加すると、ページも追加されます。

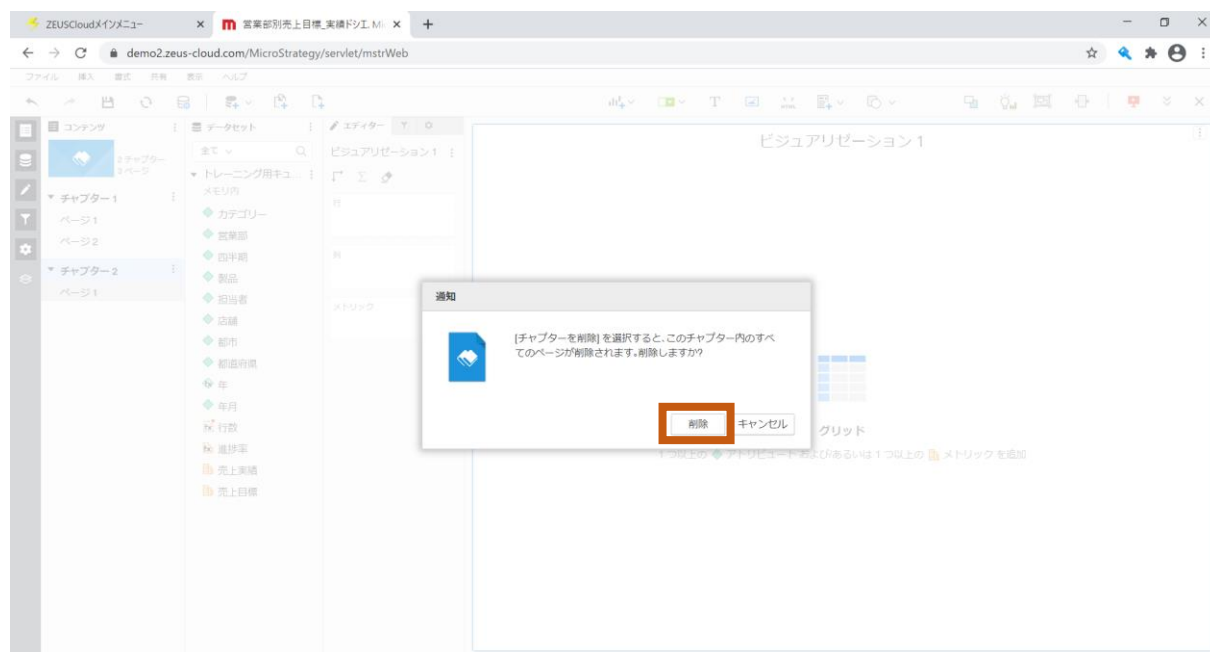
The screenshot shows the ZEUSCloud interface after adding a new chapter. The 'コンテンツ' panel now shows 'チャプター2' with a dropdown menu open, highlighting 'ページ1'. The main area displays a grid titled 'ビジュアライゼーション 1'.

5.11 チャプター削除

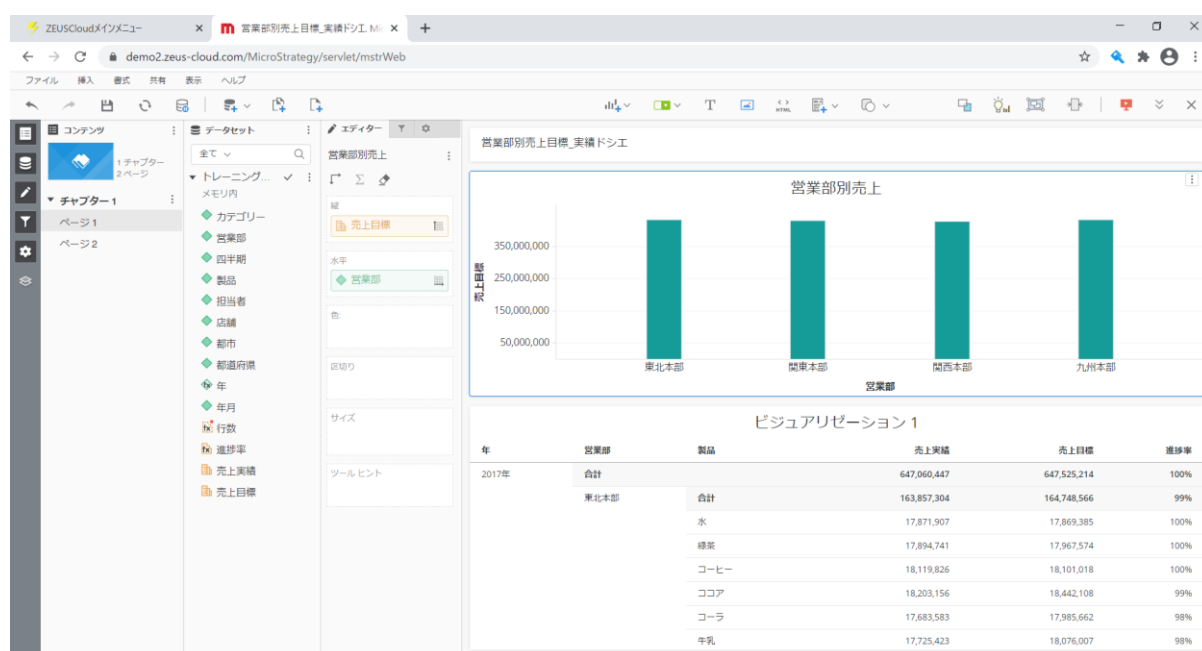
1. 「チャプター2」の右にある「…」をクリックし、「削除」を選択します。



2. チャプターを削除すると、その中にあるページが削除されるため、その確認メッセージが表示されます。「削除」をクリックします。



●チャプターを削除した画面



●エクスポートした Excel

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
		コーラ	17,683,583	17,985,662	98%
		牛乳	17,725,423	18,076,007	98%
		ビール	19,401,718	19,126,981	101%
		ワイン	18,911,620	19,005,323	100%
		ウイスキー	18,045,330	18,174,508	99%
		サケ	17,959,077	18,047,123	100%
		イワシ	17,638,034	17,562,883	100%
		マグロ	17,379,065	17,591,211	99%
		サバ	18,302,381	18,104,286	101%
		ブリ	17,520,251	17,595,671	100%
		アジ	17,776,210	17,954,902	99%
		サンマ	17,741,648	17,754,463	100%
		カツオ	17,766,168	17,895,055	99%
		牛肉	18,387,635	18,281,239	101%
		鶏肉	16,667,344	16,764,446	99%
		豚肉	17,509,833	17,508,159	100%
		ソーセージ	18,291,597	18,176,121	101%
		ハム	17,333,029	17,146,796	101%
		ベーコン	17,230,604	16,977,143	101%

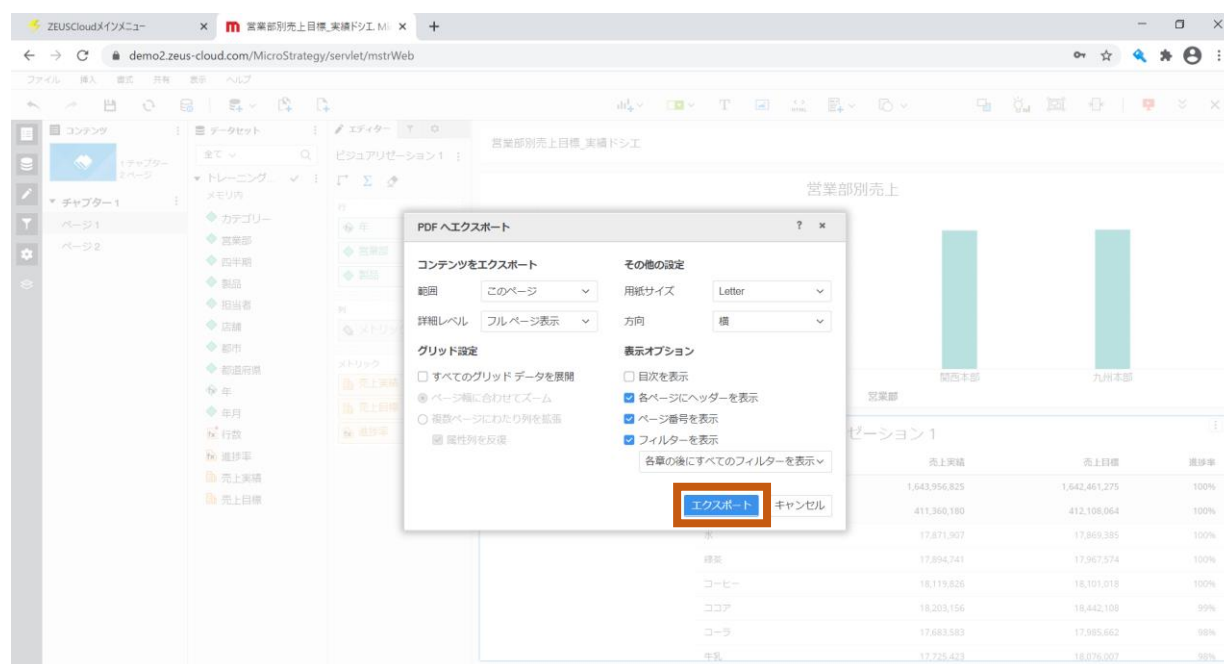
画面全体をエクスポート

1. 画面ヘッダー「ファイル」をクリックし、「PDF へエクスポート」をクリックします。

※全体のエクスポートは、PDF のみ対応しているため、Excel での出力はできません。

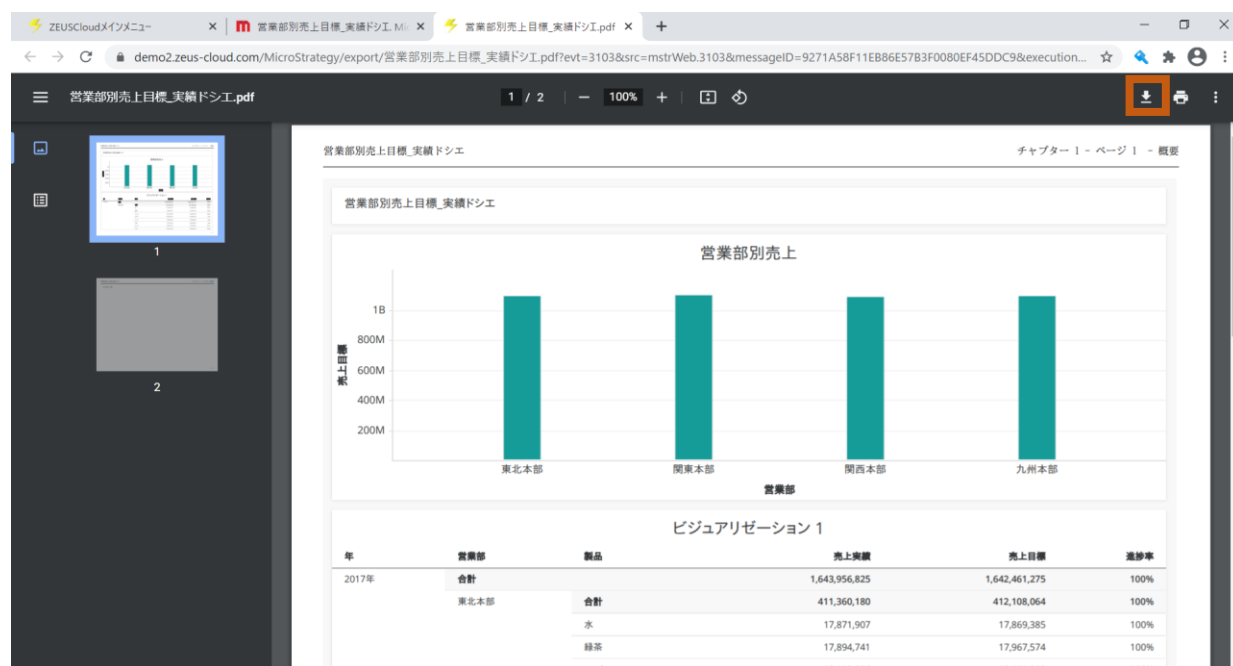
年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
		コーラ	17,683,583	17,985,662	98%
		牛乳	17,725,423	18,076,007	98%

2. 「エクスポート」をクリックします。



●エクスポートした PDF

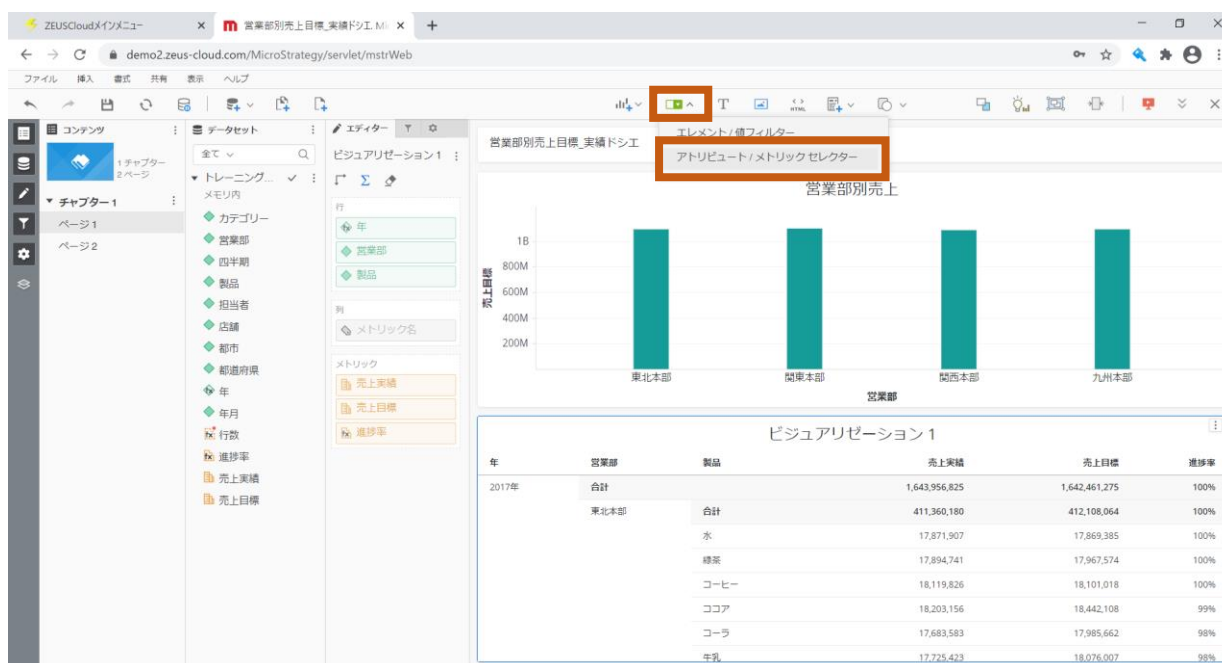
右上の「↓」をクリックすると、ダウンロードができます。



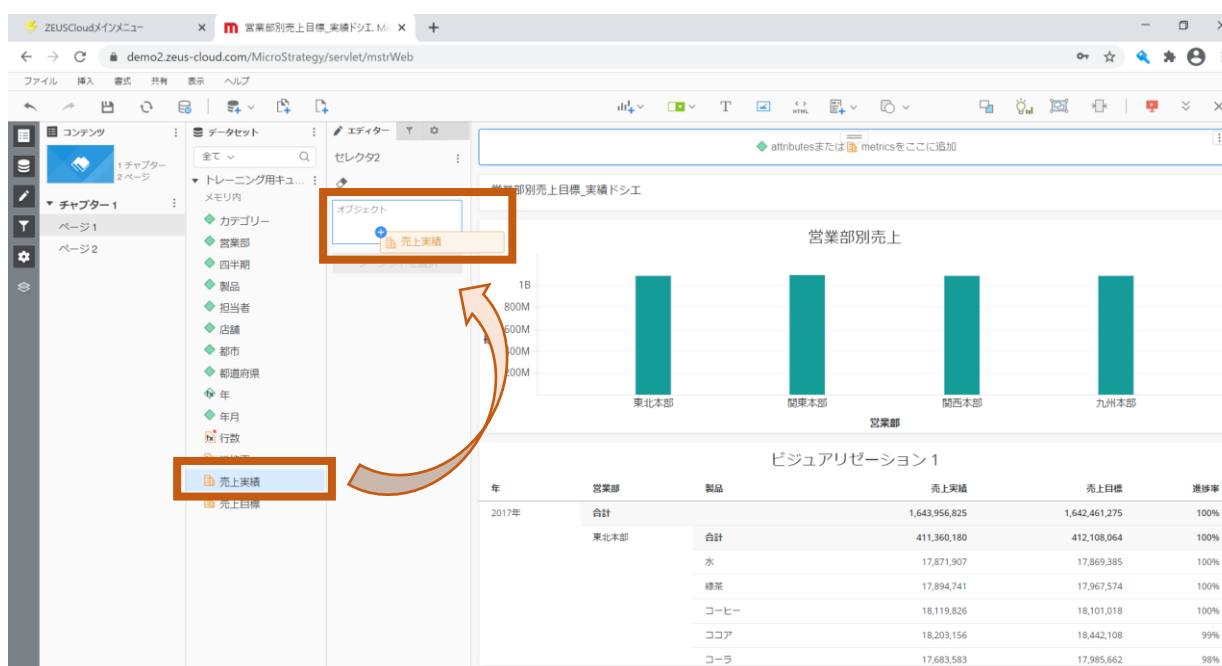
5.13 セレクター追加

セレクターは、アトリビュートまたはメトリックを切り替えて表示する際に使用します。

1. ヘッダー部の「フィルター」をクリックして、「アトリビュート/メトリック セレクター」を選択します。

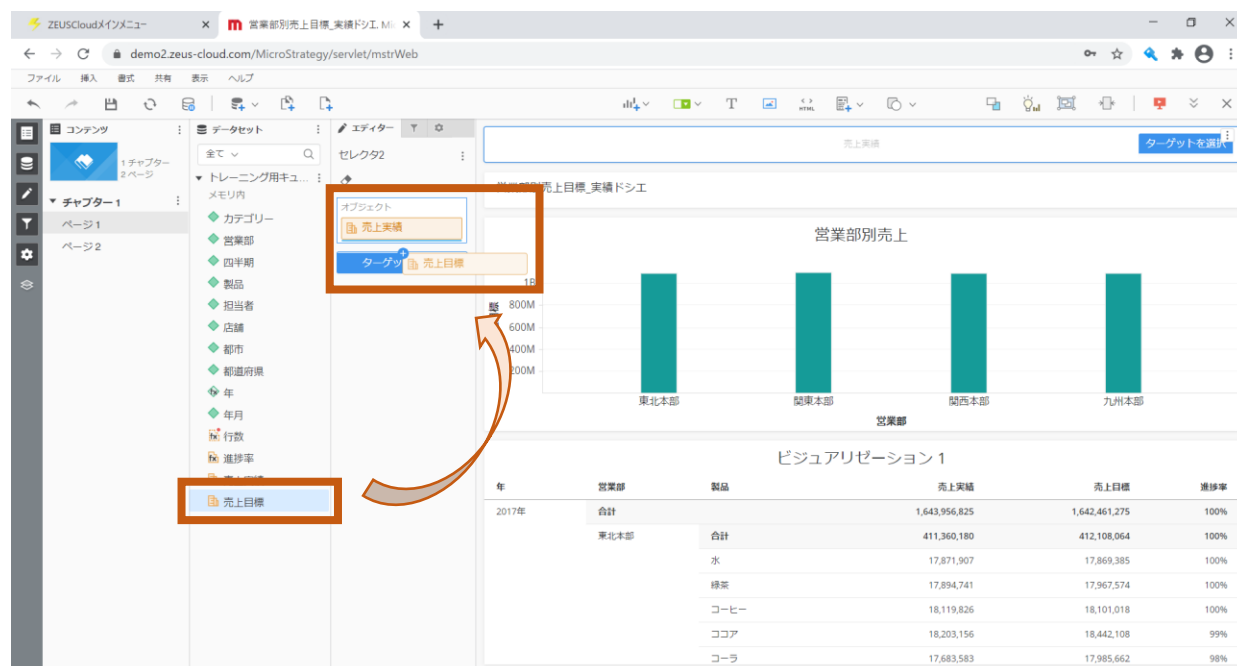


2. データセットより、「売上実績」メトリックを「オブジェクト」にドラッグアンドドロップして、配置します。

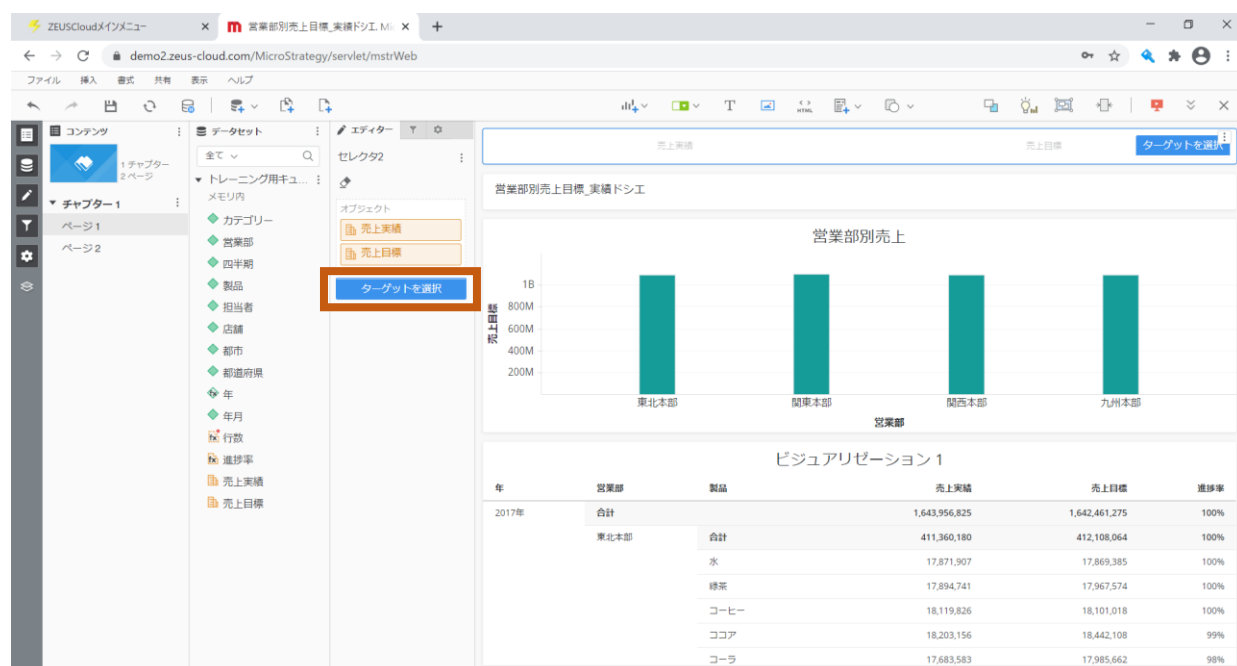


3. 続けて、「売上目標」メトリックを配置します。

「メトリック」にあらかじめ配置してある「売上実績」メトリックの下に、ドラッグアンドドロップで配置します。

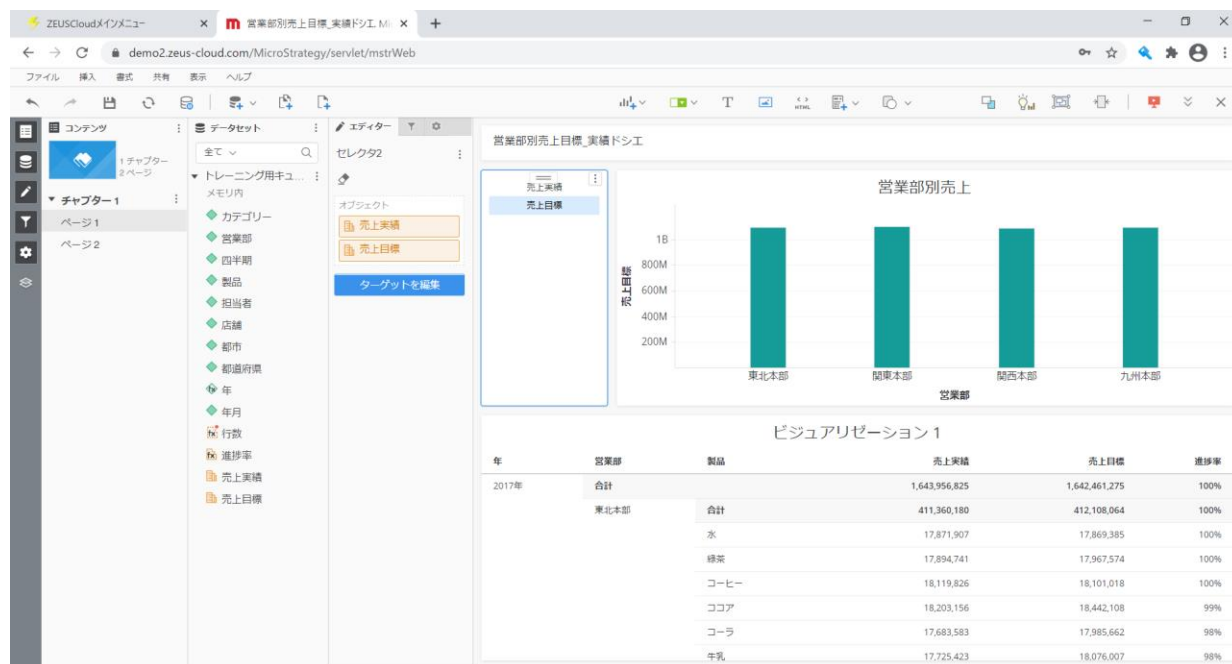


4. 「ターゲットを選択」をクリックします。



●セクターを追加した画面

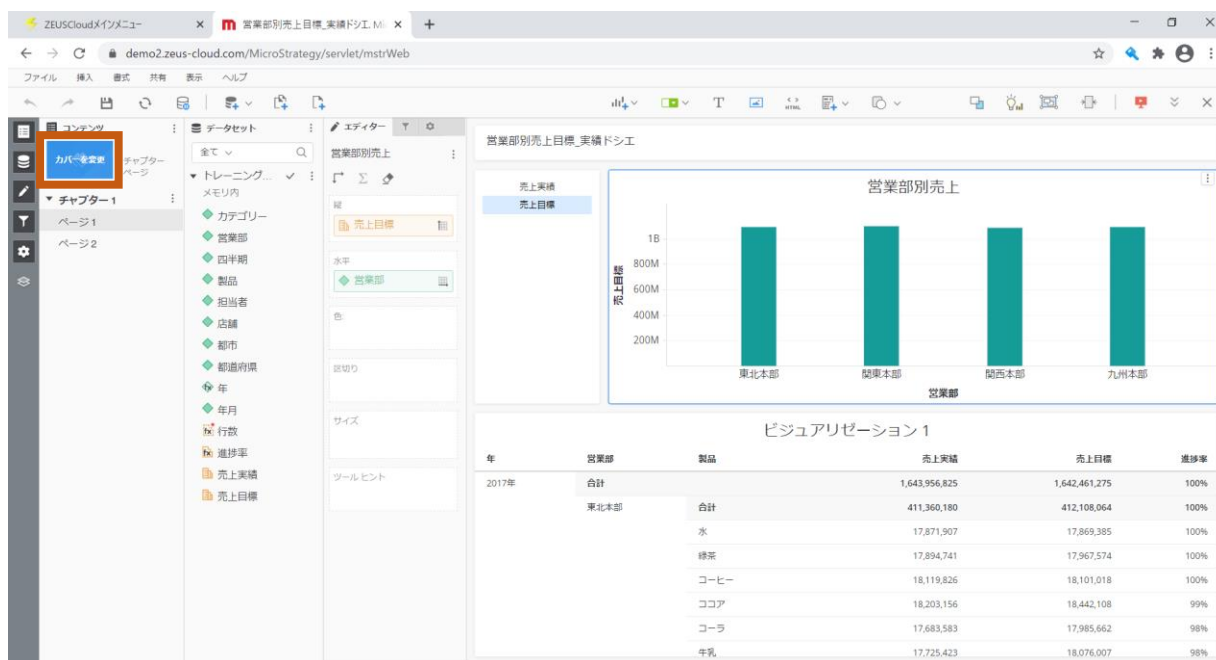
「営業部別売上」のメトリックを切り替えることができます。



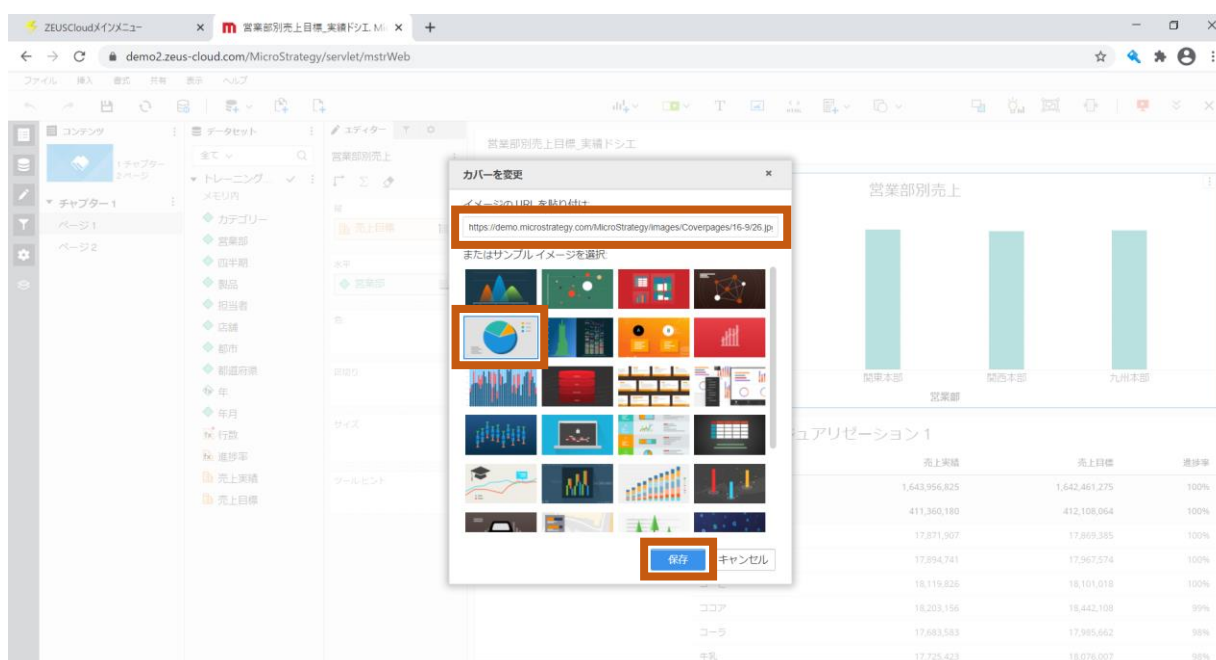
5.14 カバー変更

作成したレポートは、イメージ画像を設定することができます。
参照機能を使用して、ドシエを参照する際に、表示されます。

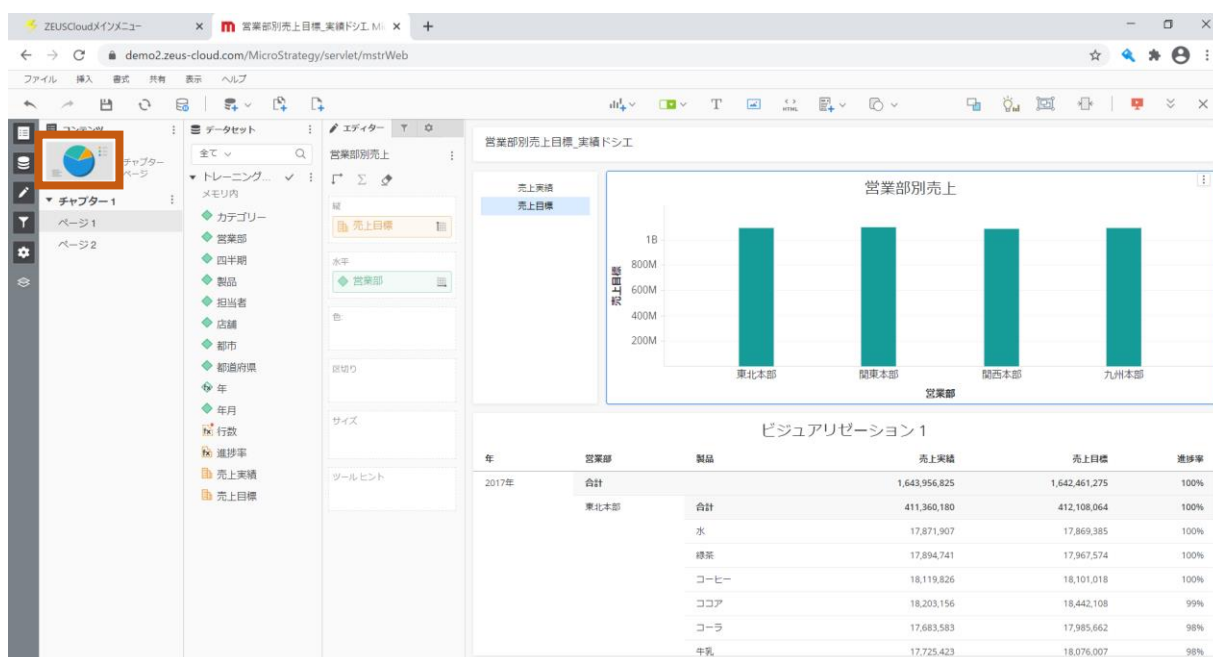
- 画面左部にあるコンテンツにカーソルを合わせると、「カバー変更」と表示されるので、クリックします。



- カバーを変更する画面が表示されます。サンプルイメージから好きなイメージを選択すると、URLが表示されます。URLが表示されたことを確認して、「保存」をクリックします。
※サンプルから選択しない場合は、任意の画像の URL を貼り付けできます。



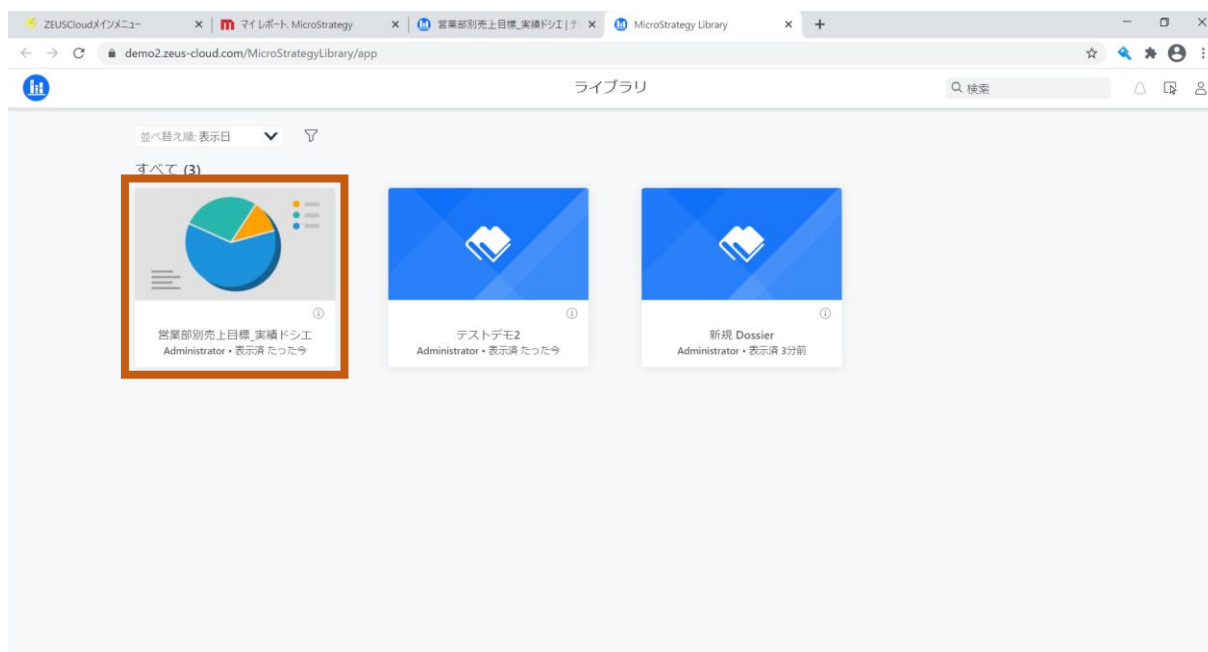
●カバーを変更した画面



●参照機能から参照する場合は、以下のように表示されます。

※参照機能の接続や、ドシエの登録方法は、

別紙「スタートアップマニュアルー8 MicroStrategy Library」をご参照ください。

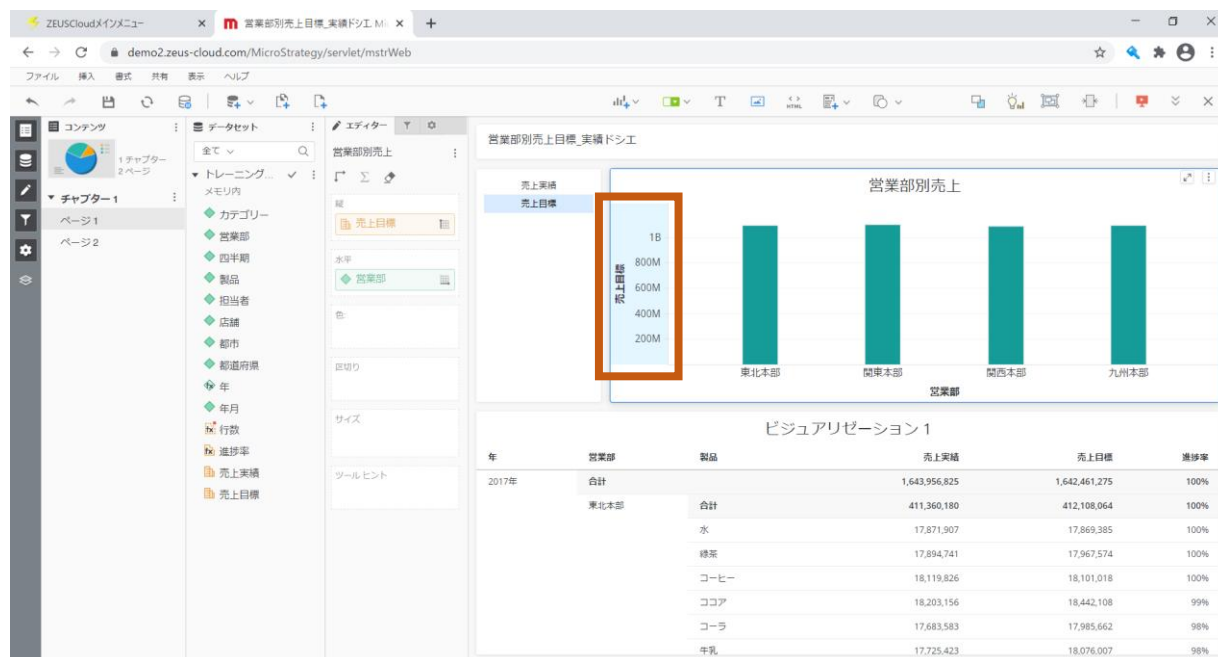


5.15 ラベルの表示切替

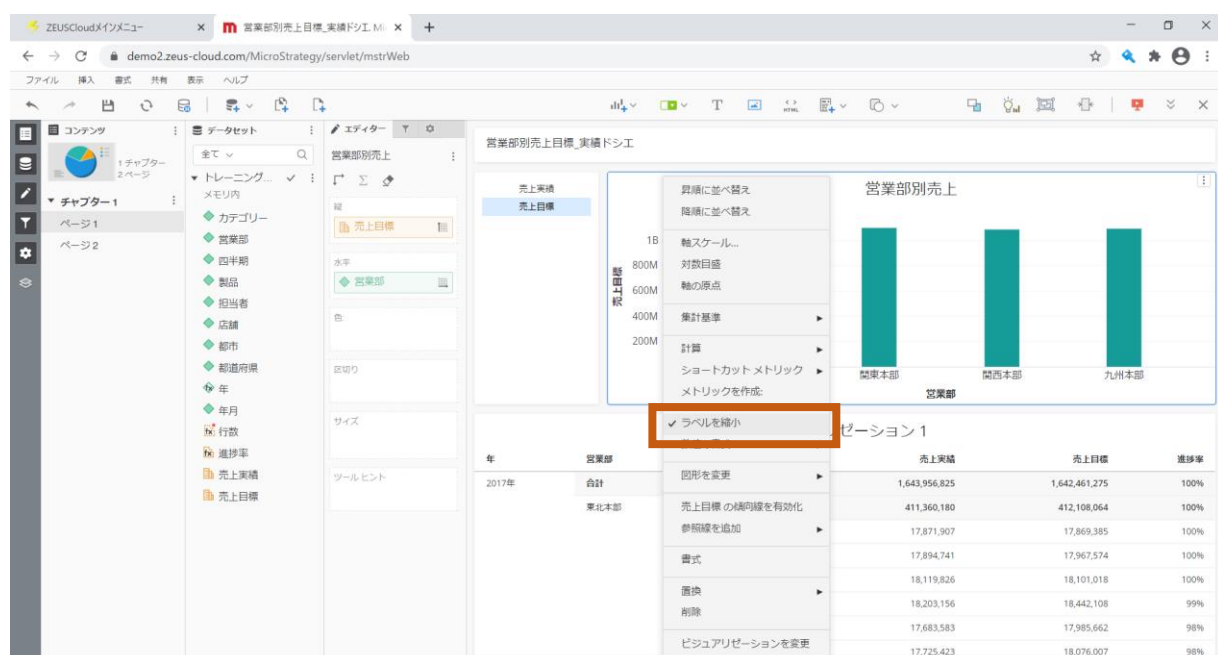
グラフでデータを表示する際、縦軸もしくは横軸に数値の表示がされます。

その際、数値の単位が大きい場合、表示幅を短縮するため、「ラベルの短縮」が自動で行われます。ラベルを短縮したくない場合は、「ラベルの短縮」を解除することですべての数値を表示できます。

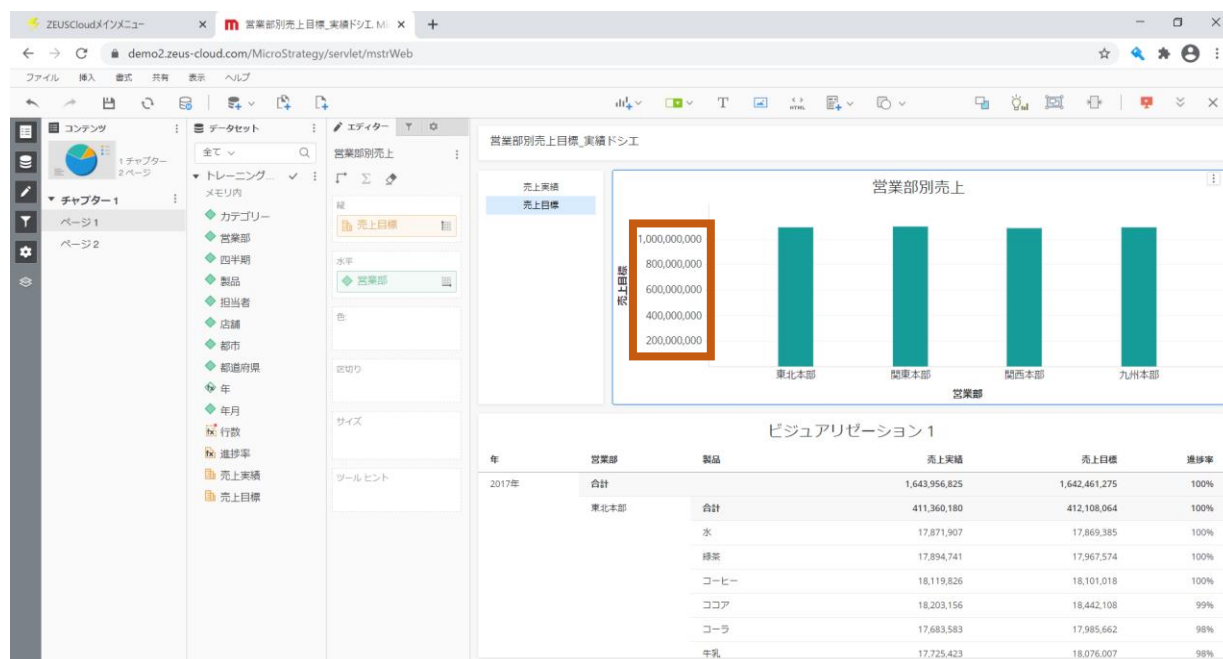
1. 「営業部別売上」の「売上目標」の数値を確認します。数値の単位が大きいので、「M」が表示されています。



2. 「売上目標」の数値の上で右クリックして、「ラベルの縮小」を選択します。



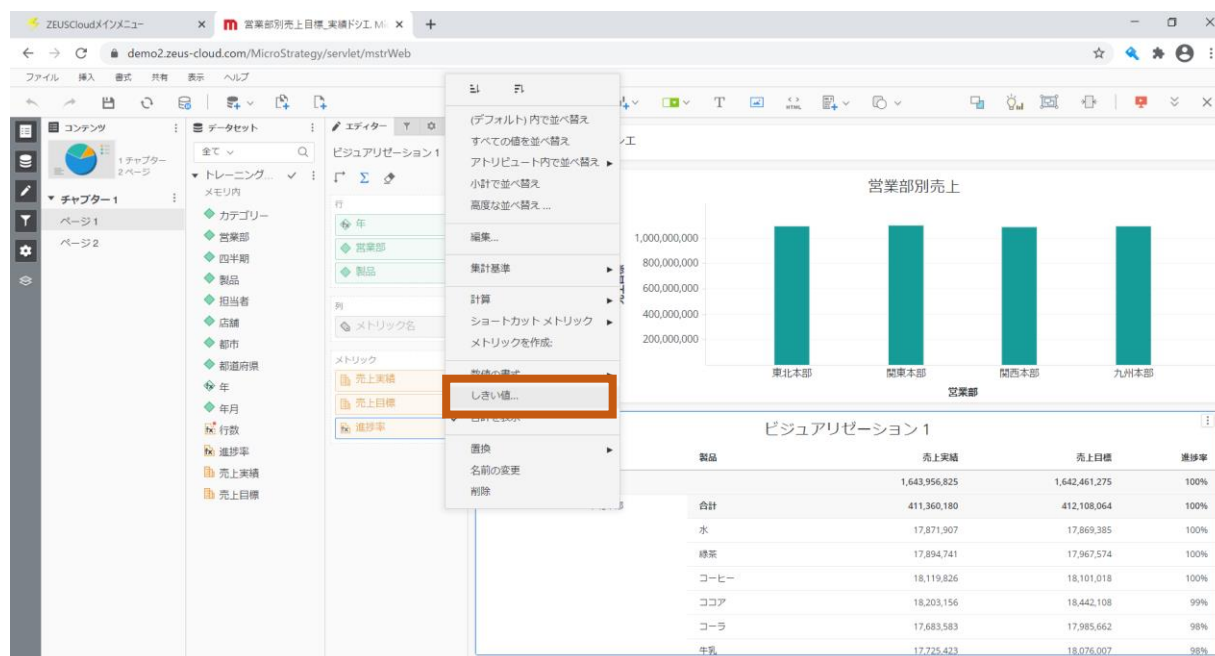
●ラベルの縮小を解除した画面



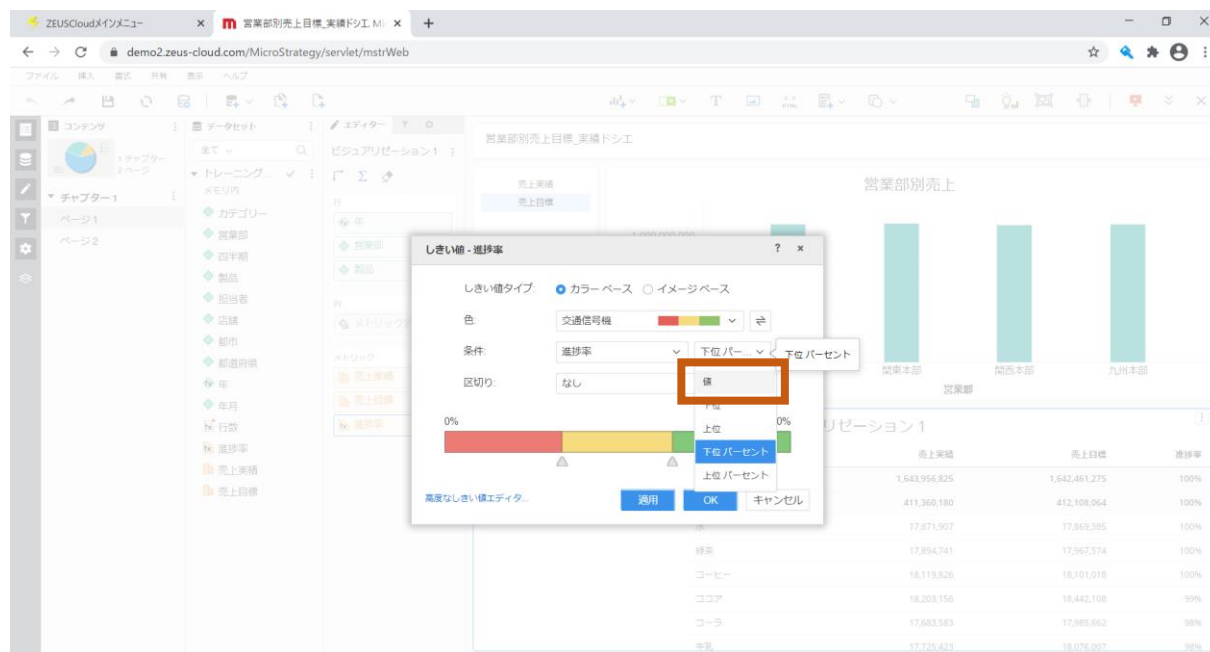
5.16 しきい値の作成

データが特定の条件を満たす場合、ビジュアライゼーションに書式を適用することで、値を強調して表示できます。この書式はしきい値と呼ばれます。

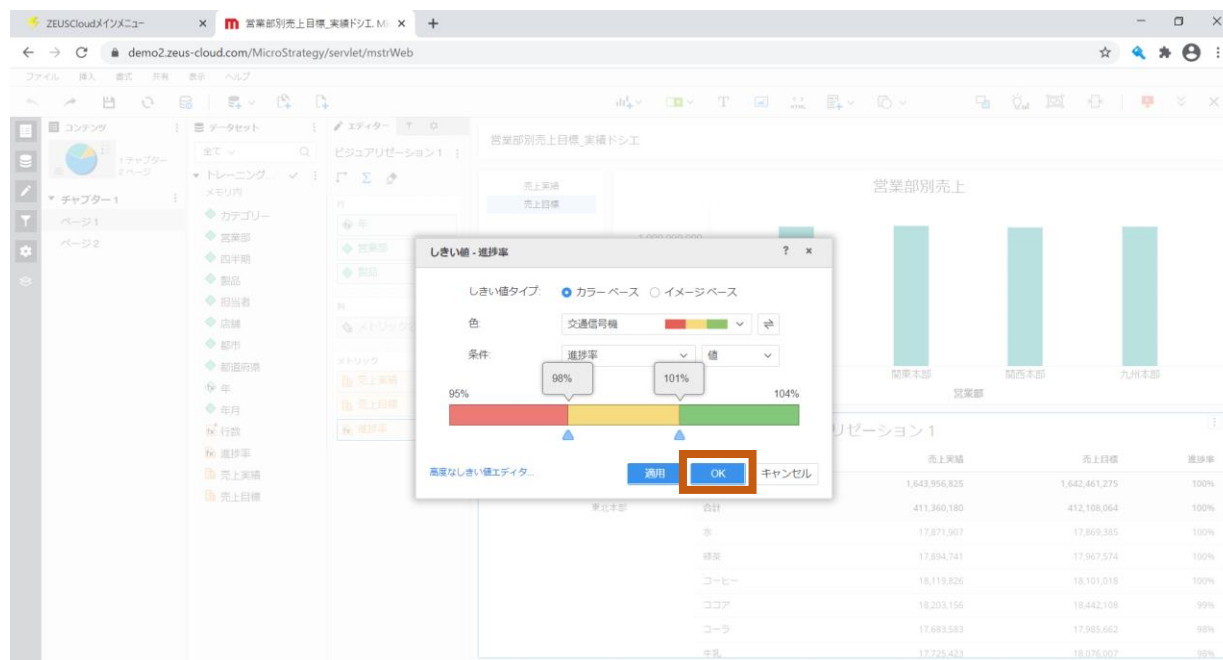
1. 「進捗率」メトリックを右クリックして「しきい値...」を選択します。



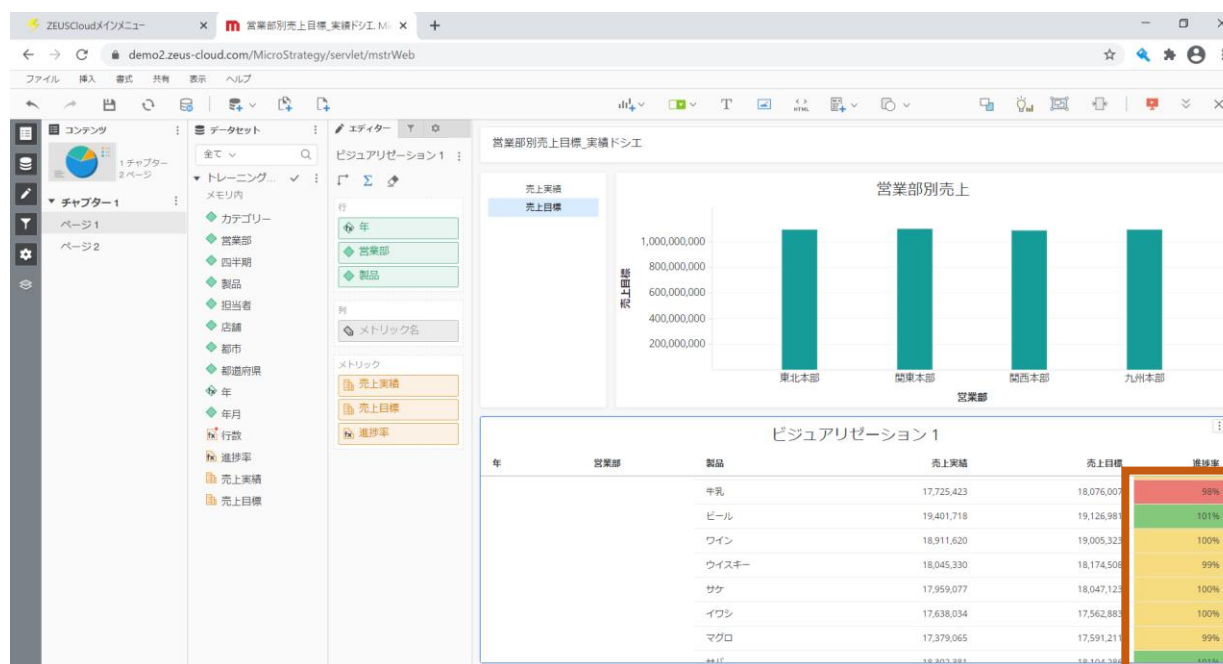
2. しきい値を設定する画面が表示されます。条件を「値」に変更します。



3. 「▲」をクリックして、色を変える位置を設定できます。
今回は、初期設定のまま「OK」をクリックします。



●しきい値を設定した画面



5.17 自由形式レイアウト

ビジュアライゼーションは、ページいっぱい収まるように、自動で配置されます。
そのため、任意の場所に変更する際も、大きさは自動で調整されます。「自由形式レイアウト」に変換すると、ビジュアライゼーションの大きさや配置場所を自由に変更できます。

1. ヘッダー部の「自由形式レイアウトに変換」をクリックします。

自由形式レイアウトに変換
ページ内のオブジェクトはそれぞれ個別に、位置や大きさ、属するレイヤーを決めることができます。

営業部別売上実績ドシエ

営業部別売上

1B
800M
600M
400M
200M

東北本部 関東本部 関西本部 九州本部

営業部

ビジュアライゼーション 1

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
	コーラ	17,683,583	17,985,662	98%	

2. それぞれのビジュアライゼーションを、任意の大きさに変更できるようになります。
右側にレイヤーが表示されます。
※レイヤーの表示/非表示は、左のアイコンをクリックすることで選択できます。

ZEUSCloudメインメニュー

demo2.zeus-cloud.com/MicroStrategy/servlet/mstrWeb

営業部別売上実績ドシエ

営業部別売上

1B
800M
600M
400M
200M

東北本部 関東本部 関西本部 九州本部

営業部

ビジュアライゼーション 1

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
	コーラ	17,683,583	17,985,662	98%	

レイヤー

- ビジュアライゼーション 1
- 営業部別売上
- テキスト1

3. テキストにカーソルをあてると、「↔」が表示されるので、大きさを調節できます。

The screenshot shows the ZEUSCloud application interface. The document title '営業部別売上目標_実績ドシエ' is highlighted with a red box, and a red arrow points to it from the right. The interface includes a sidebar with navigation options, a central workspace with a bar chart titled '営業部別売上' and a table titled 'ピジュアリゼーション 1', and a right sidebar with a layer list.

営業部別売上 (Bar Chart Data):

営業部	売上 (M)
東北本部	~800M
関東本部	~800M
関西本部	~800M
九州本部	~800M

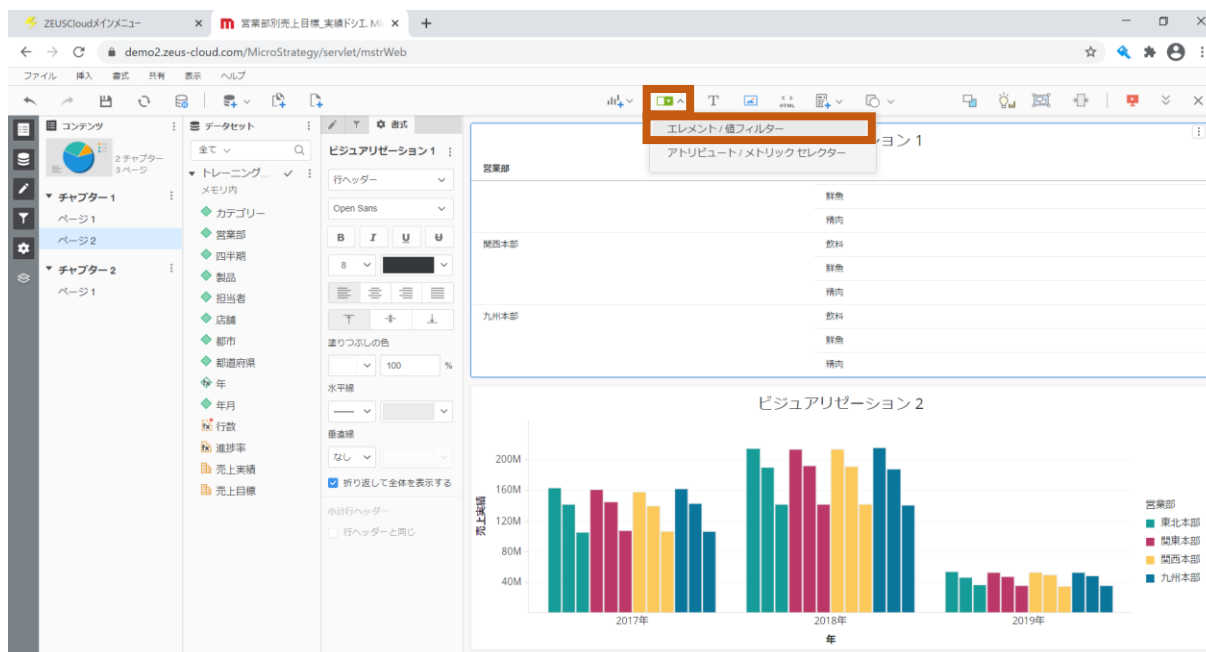
ピジュアリゼーション 1 (Table Data):

年	営業部	製品	売上実績	売上目標	進捗率
2017年	合計		1,643,956,825	1,642,461,275	100%
	東北本部	合計	411,360,180	412,108,064	100%
		水	17,871,907	17,869,385	100%
		緑茶	17,894,741	17,967,574	100%
		コーヒー	18,119,826	18,101,018	100%
		ココア	18,203,156	18,442,108	99%
	コーラ	17,683,583	17,985,662	98%	

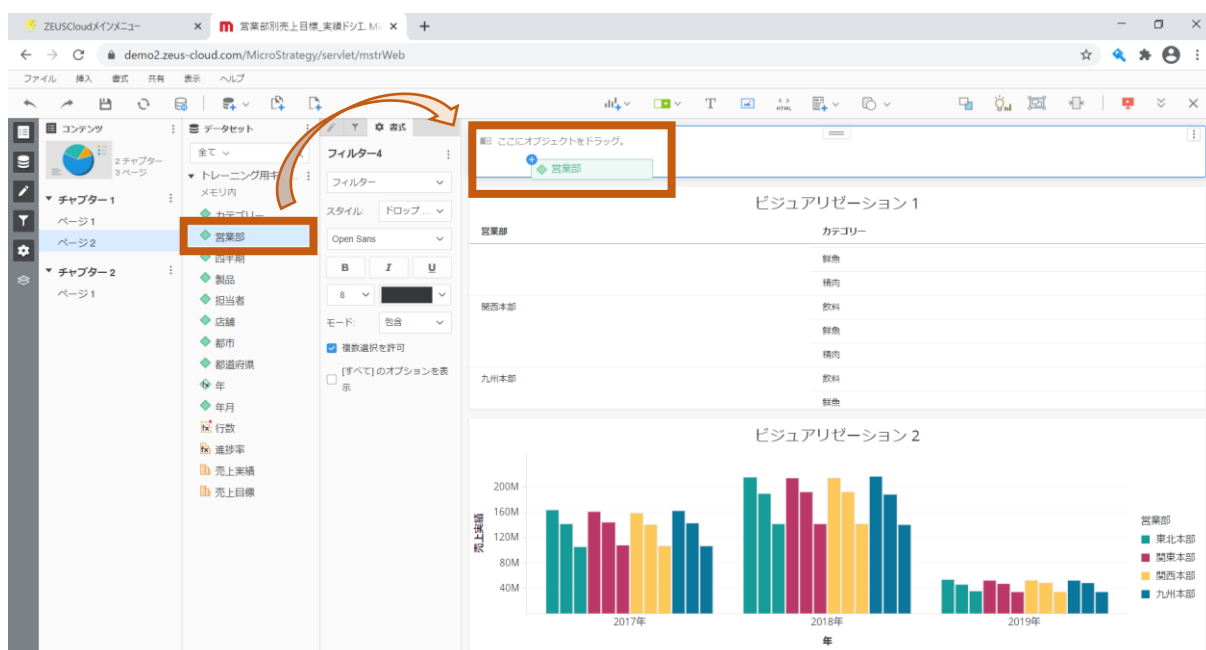
5.18 ビジュアライゼーションのフィルタ

フィルタメニューの中ではなく、画面上に見える形でフィルタを追加することができます。

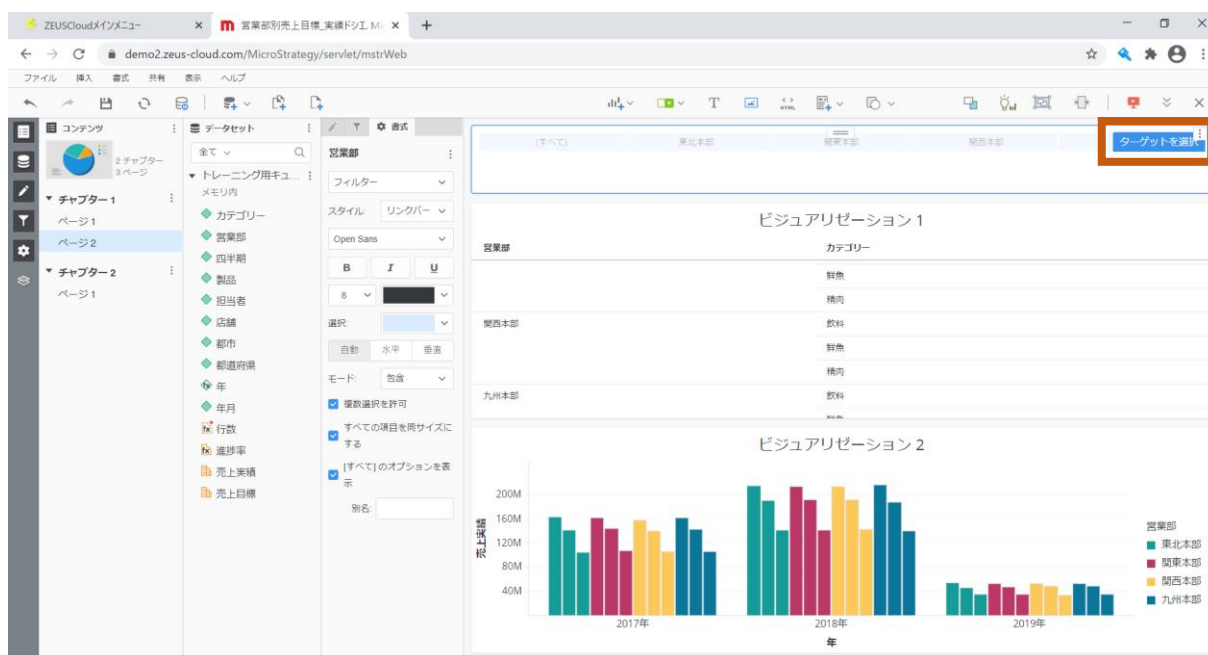
1. ヘッダー部の「フィルター」をクリックして、「エレメント/値フィルター」を選択します。



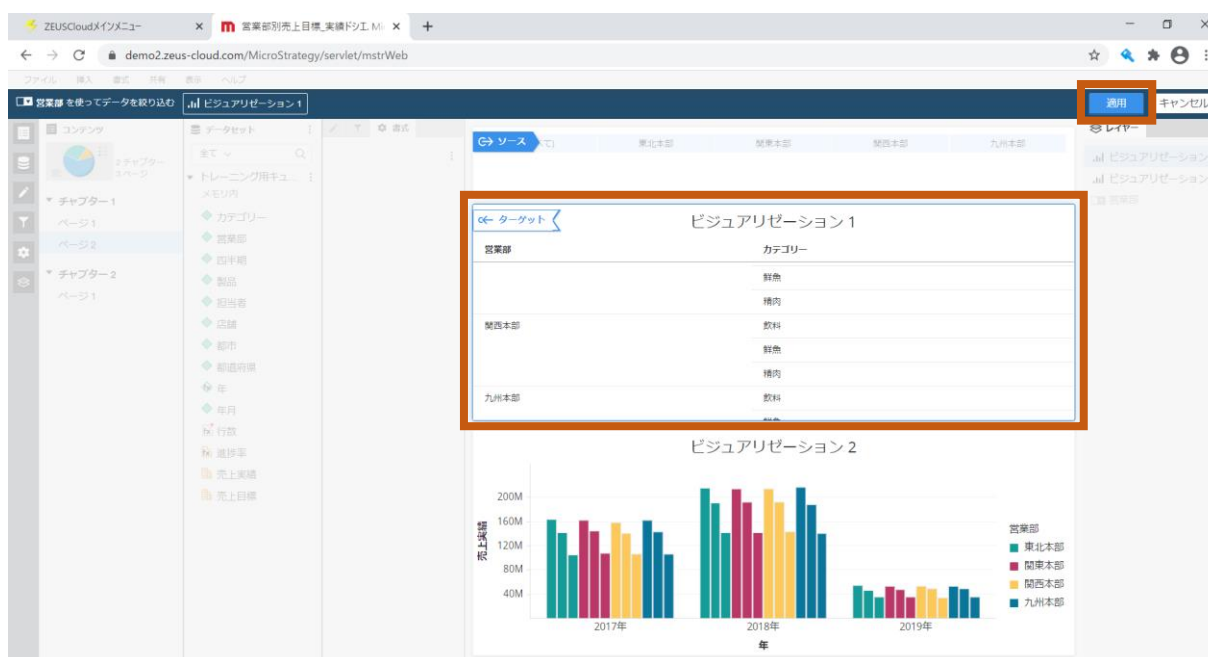
2. データセットより、「営業部」アトリビュートをドラッグアンドドロップして配置します。



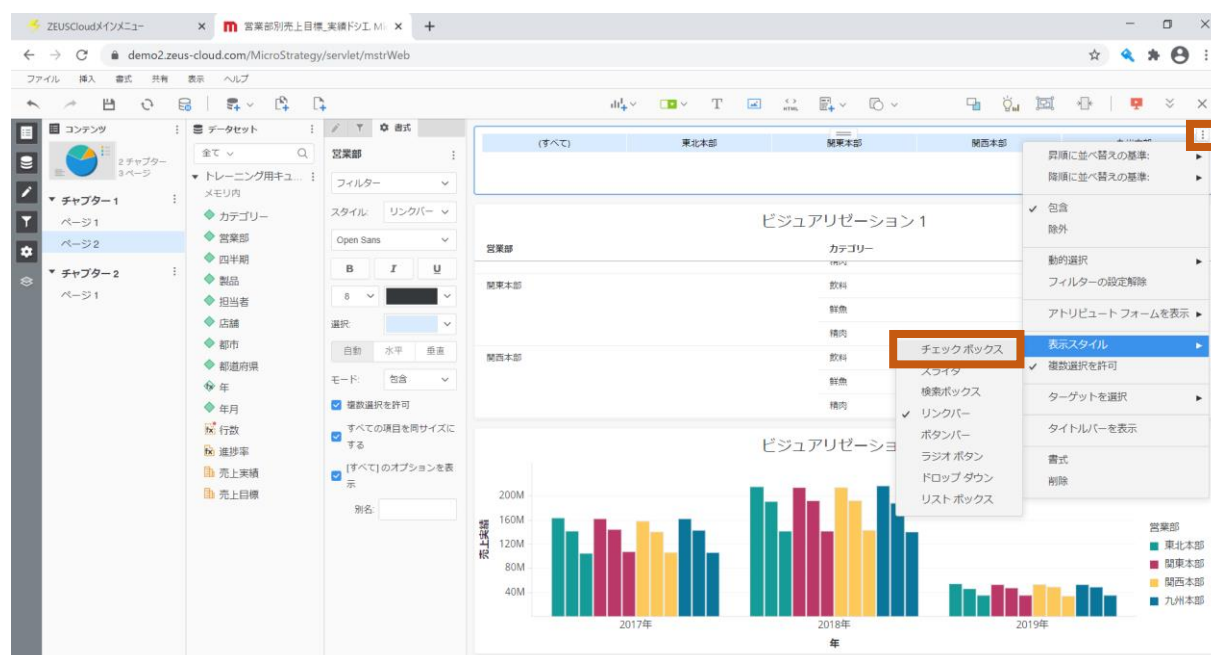
3. フィルタが作成されるので、「ターゲットを選択」をクリックします。



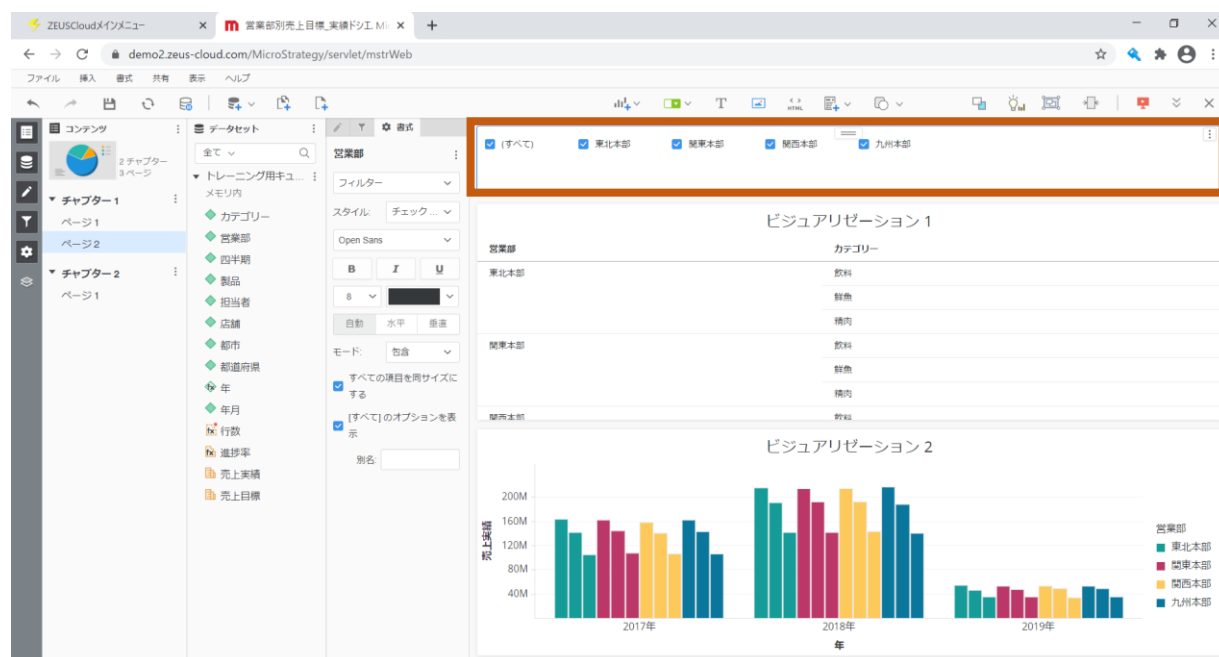
4. 「ビジュアリゼーション 1」を選択して「適用」をクリックします。



5. 右上の「…」をクリックしてメニューを表示して「表示スタイル」にマウスオーバーし、「チェックボックス」を選択します。

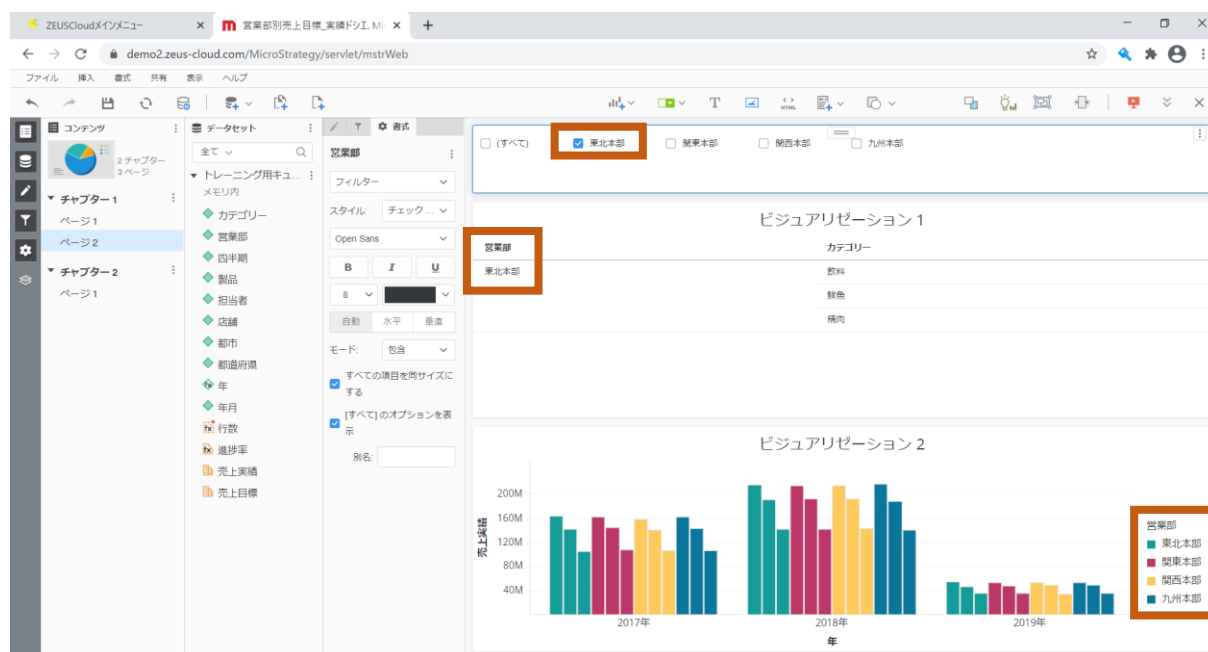


6. チェックボックスに変更されます。チェックボックスの選択肢を「東北本部」のみにします。



● 「東北本部」でフィルタした画面

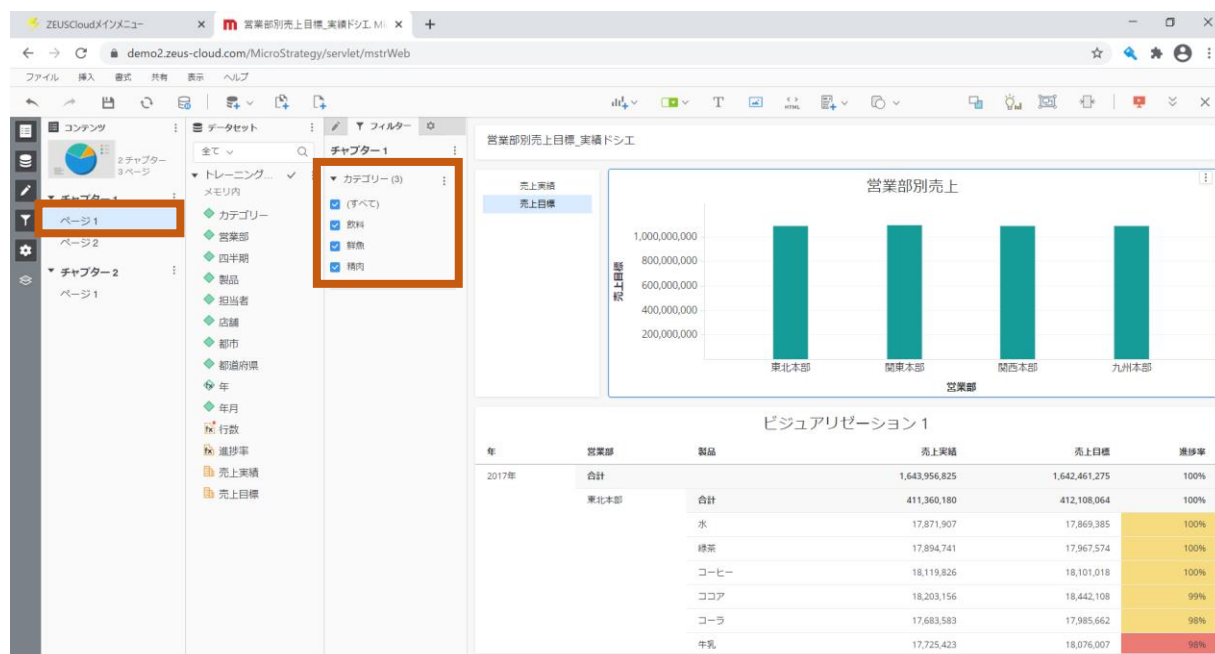
「ビジュアライゼーション1」は「東北本部」でフィルタされますが、ターゲット選択していない「ビジュアライゼーション2」ではフィルタされません。



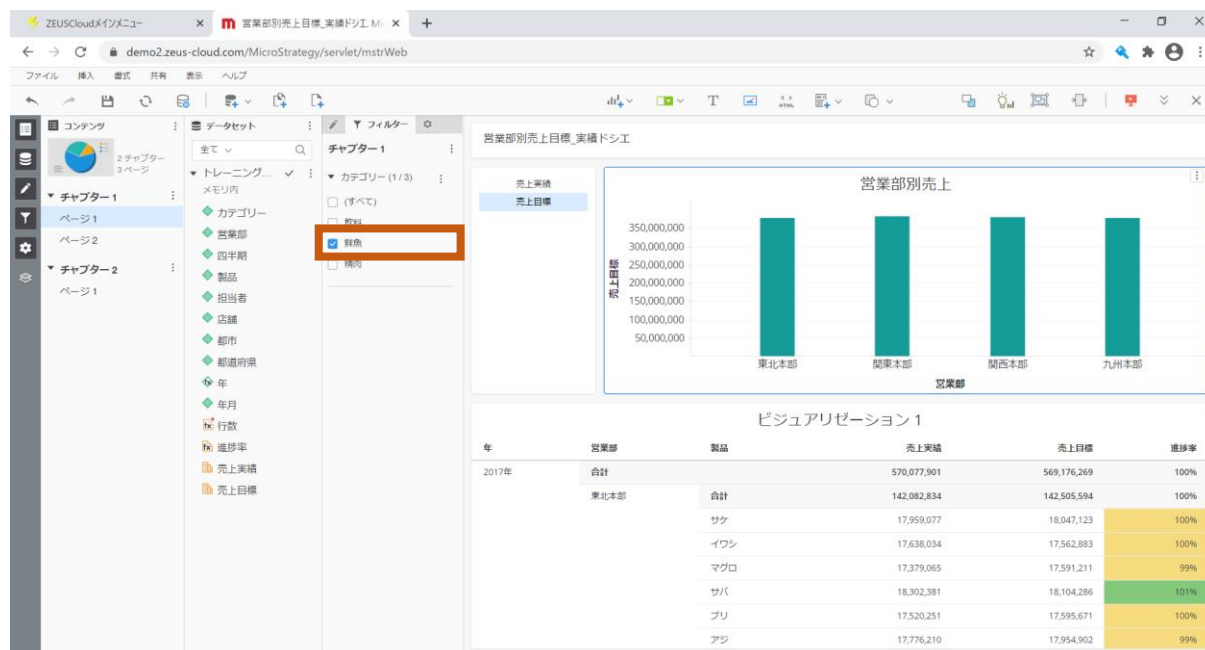
5.19 同じチャプター内のフィルタ

「4.3 メトリックの選択と配置」のステップで作成したフィルタは、ページが異なっても同じチャプター内であれば、フィルタを共有します。

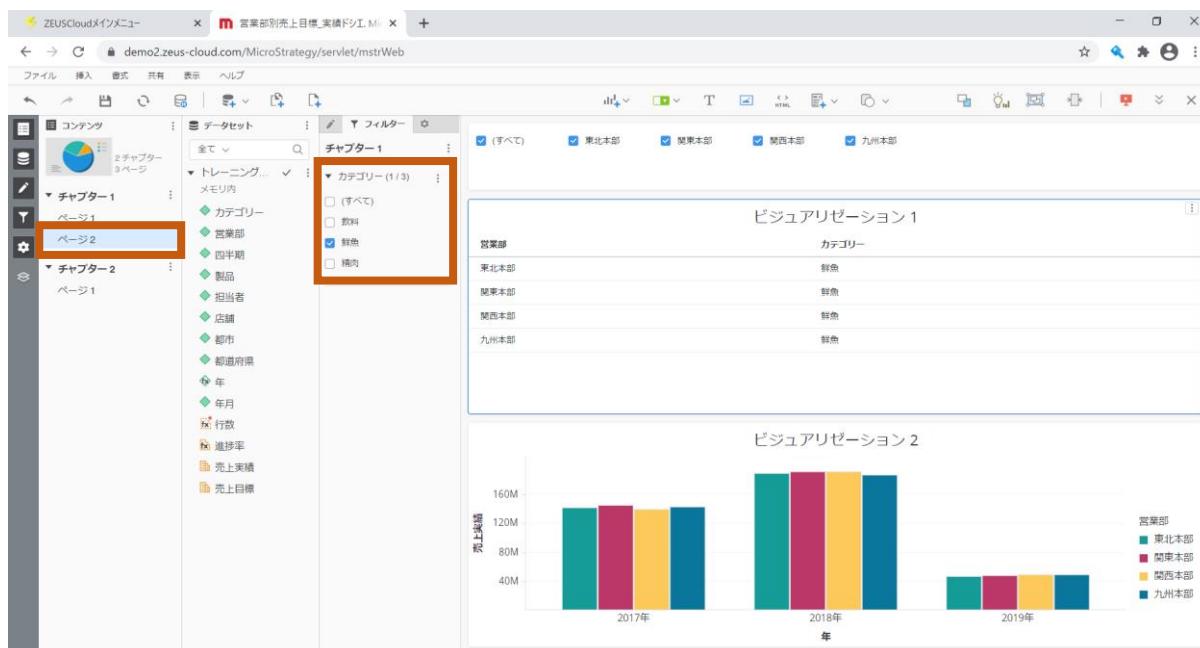
- 「4.3 メトリックの選択と配置」のステップで作成したフィルタです。



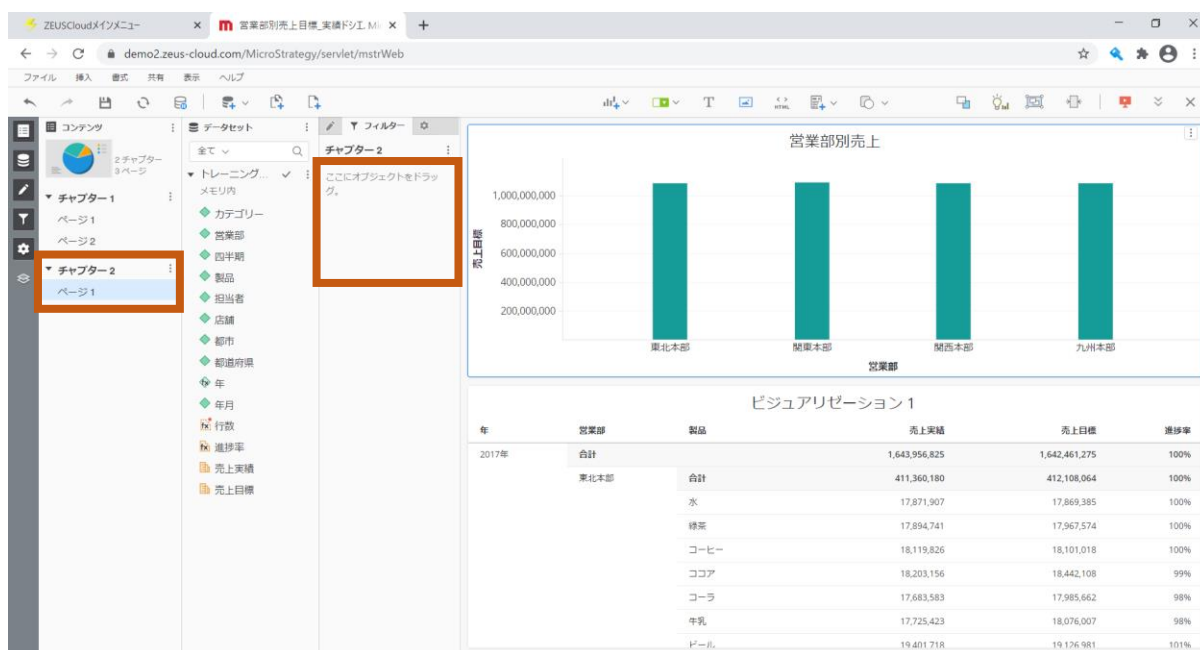
- 「カテゴリー」フィルタの中から「鮮魚」のみを選択します。



- 「ページ2」を選択した画面
フィルタが共有されます。



- 「チャプター2」を選択した画面
フィルタが共有されません。

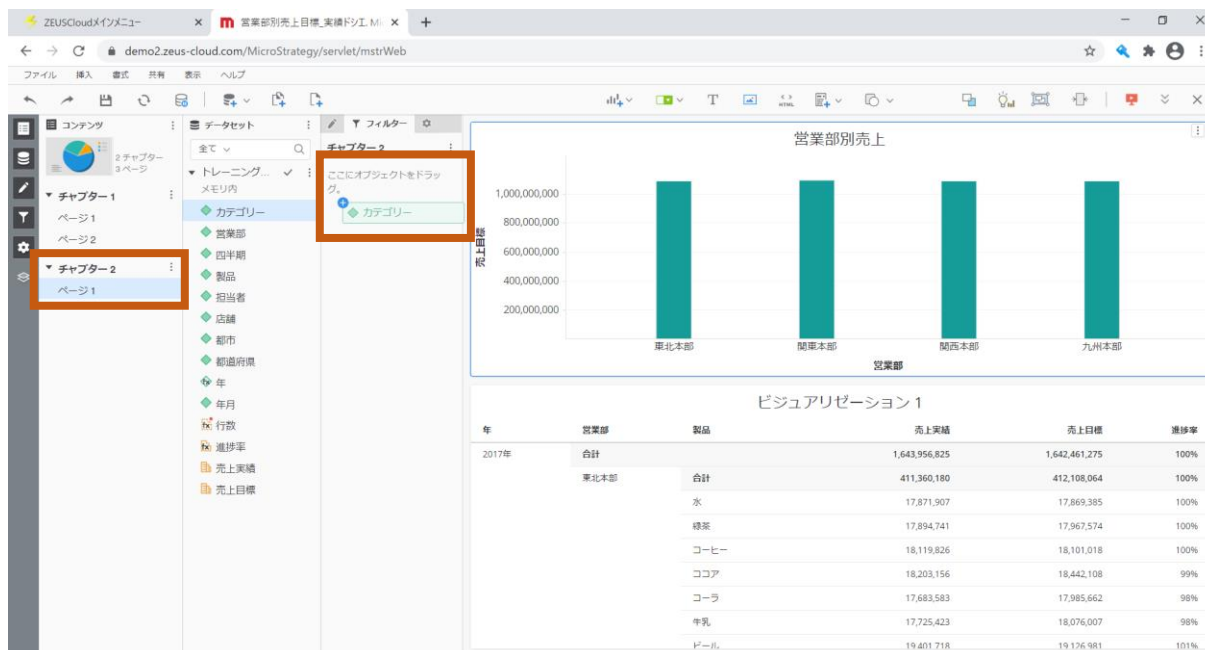


5.20 フィルタの適用範囲

チャプターが異なる場合でも、同じフィルタを設定することで、フィルタ情報を引き継ぐことができます。

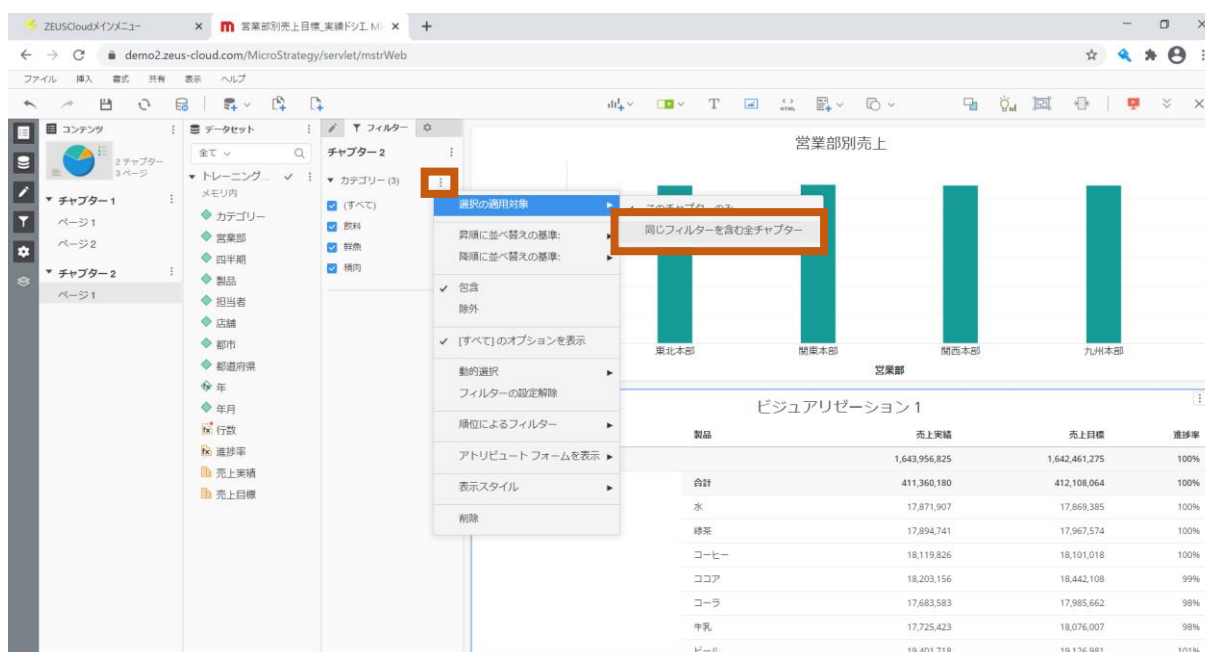
1. 「チャプター 2」の状態です「カテゴリー」をフィルタに追加します。

※「チャプター 1」に適用しているフィルタと同じ設定をします。

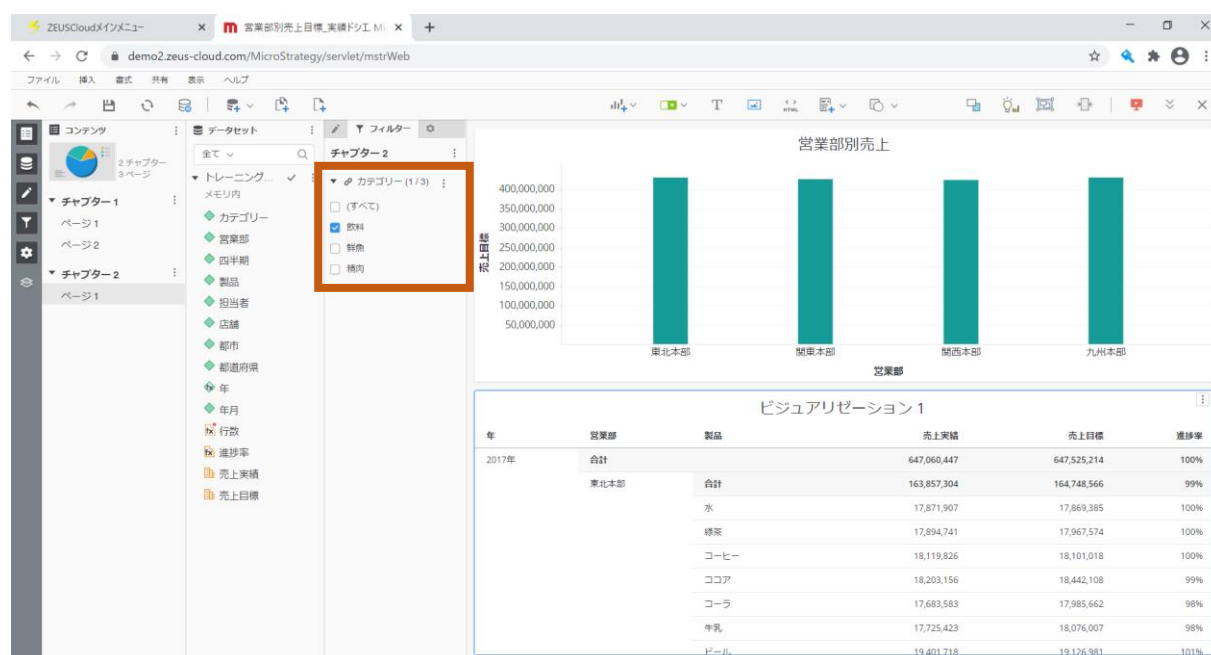


2. 「カテゴリー」フィルタ右上の「…」をクリックしてメニューを表示します。

「選択の適用対象」にマウスオーバーし、「同じフィルタを含む全チャプター」をクリックします。

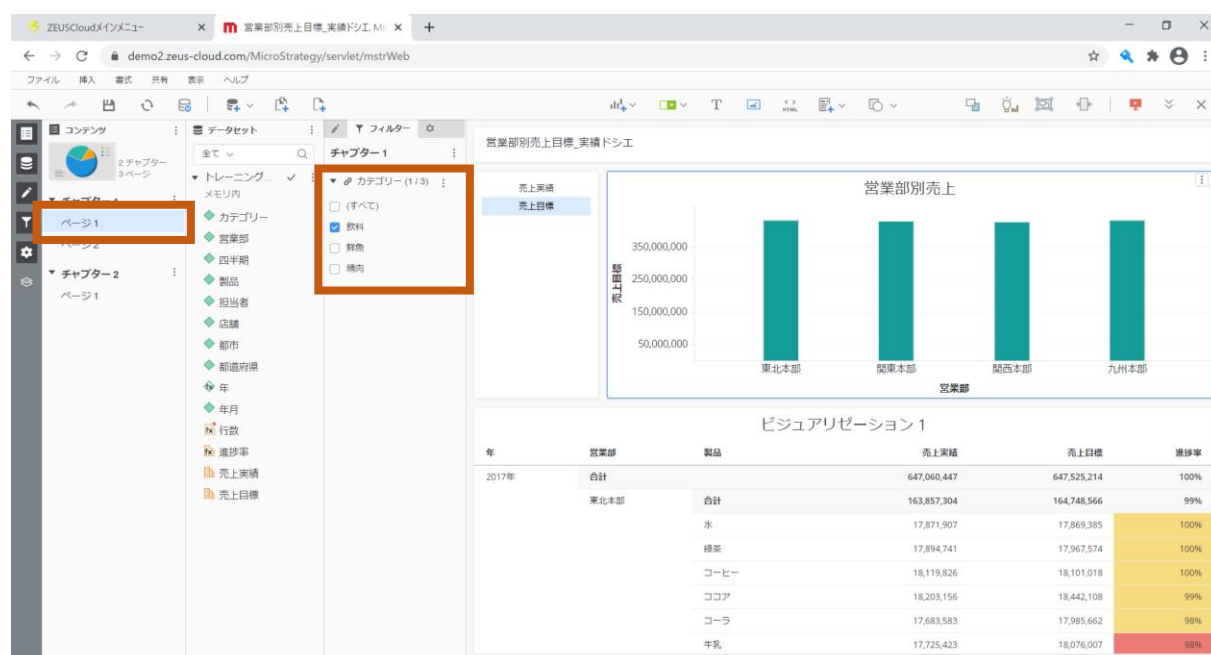


3. 「カテゴリー」フィルタの中から「飲料」のみを選択します。



● 「チャプター1」を選択した画面

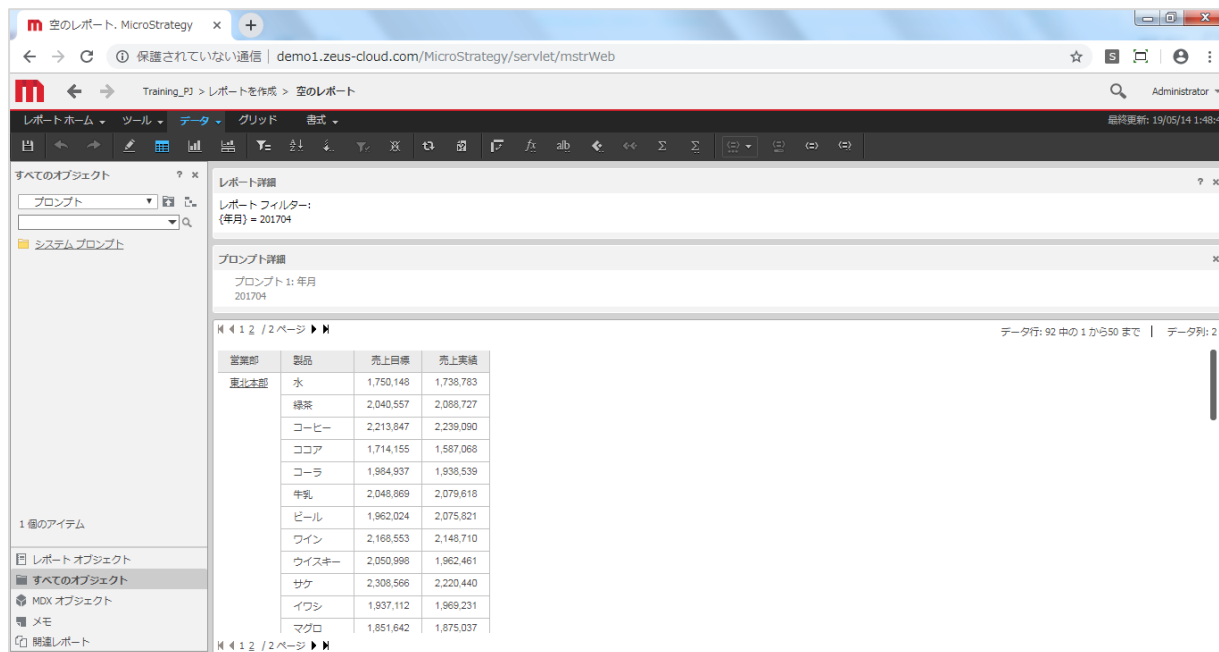
「飲料」のみにフィルタされています。フィルタ情報が引き継がれている状態です。



6 レポート作成 -基礎-

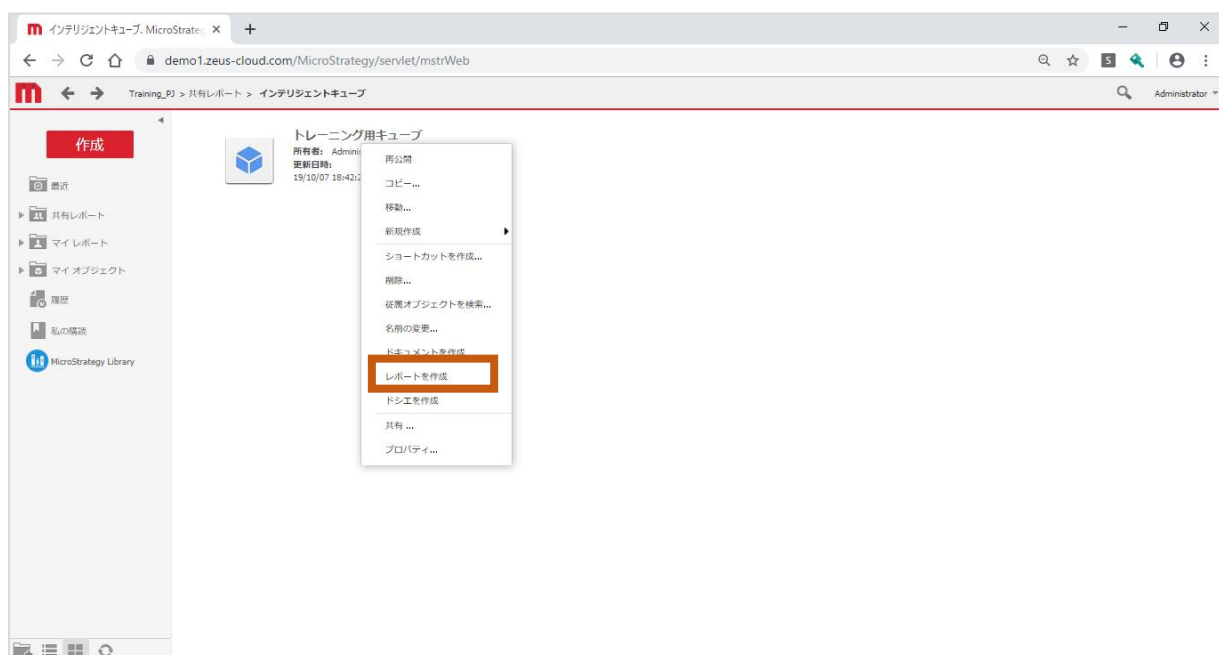
この章では、レポートの基本的な作成方法を説明します。

●作成レポートイメージ

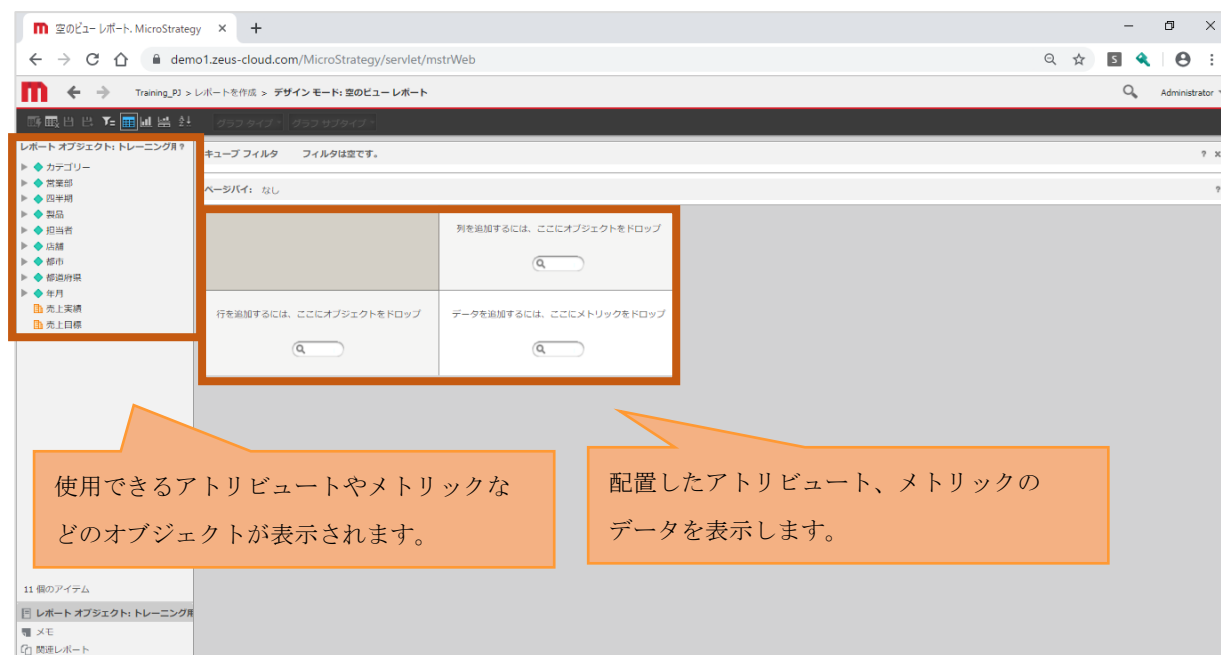


6.1 レポートの作成

「共有レポート」>「インテリジェントキューブ」>「トレーニングキューブ」を右クリックし、「レポートを作成」をクリックします。

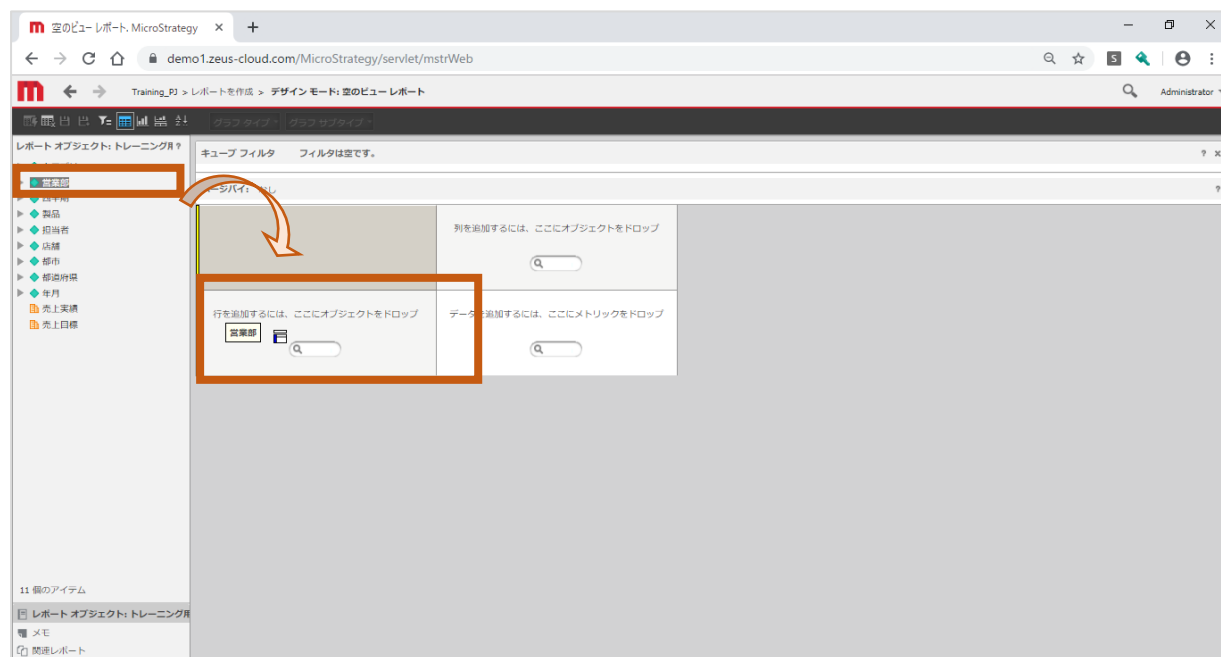


●初期画面

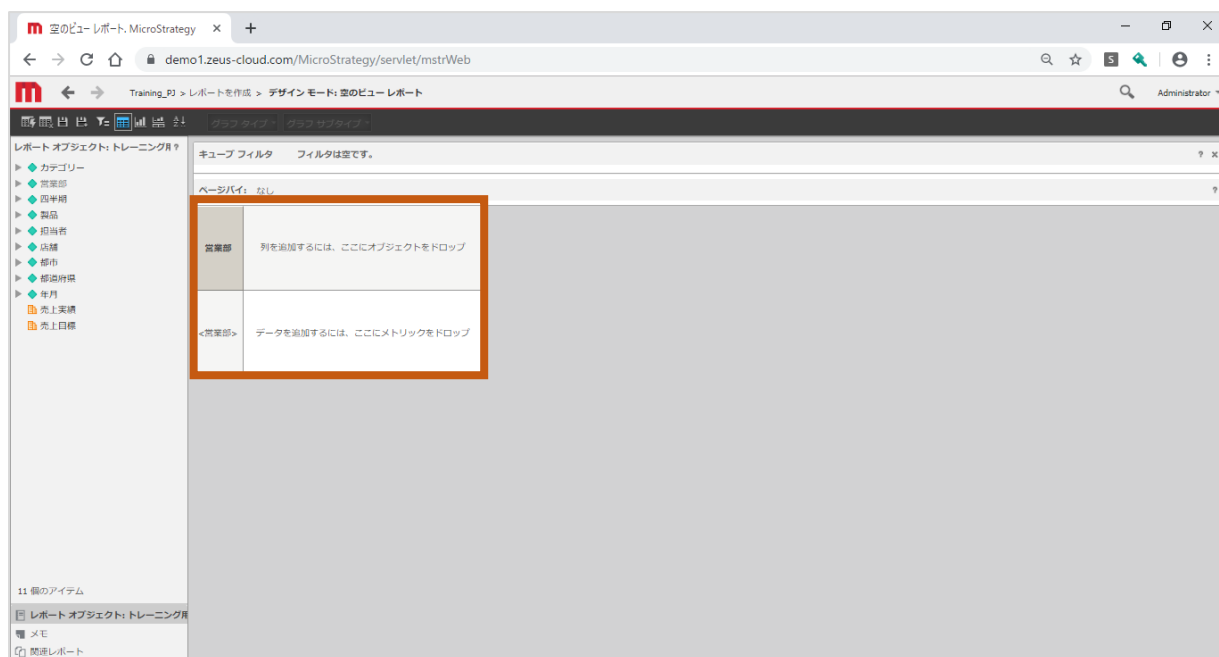


6.2 アトリビュートの選択と配置

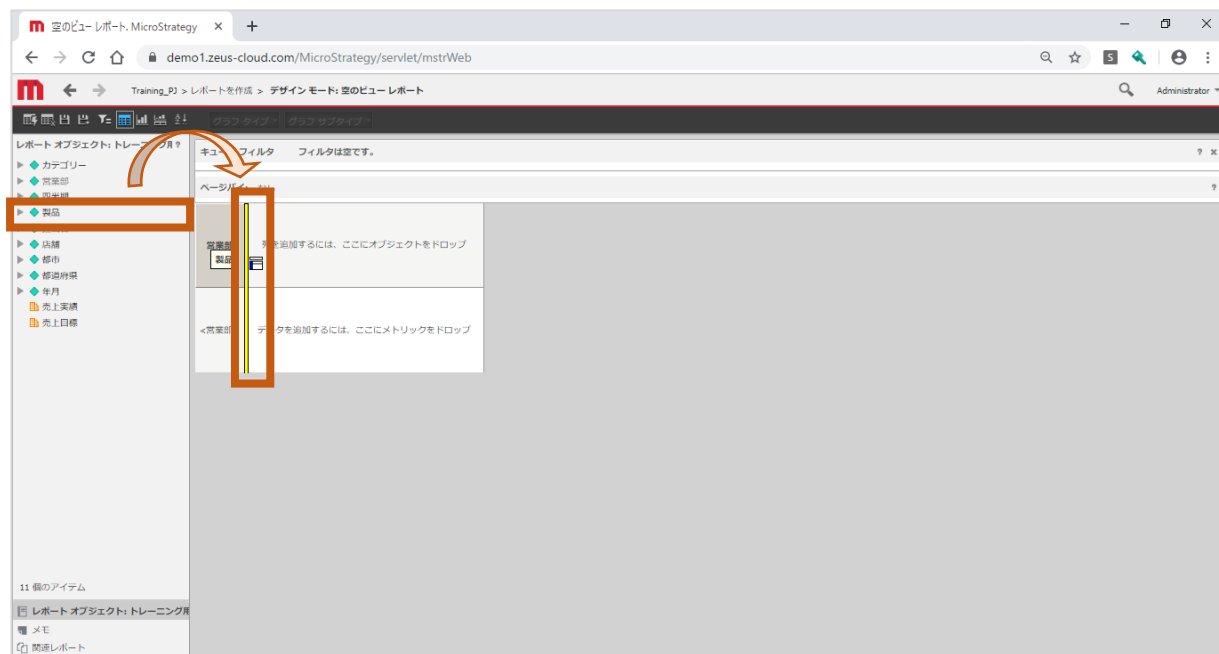
1. 一覧より「営業部」アトリビュートをドラッグし、
「行を追加するには、ここにオブジェクトをドロップ」へドロップして配置します。



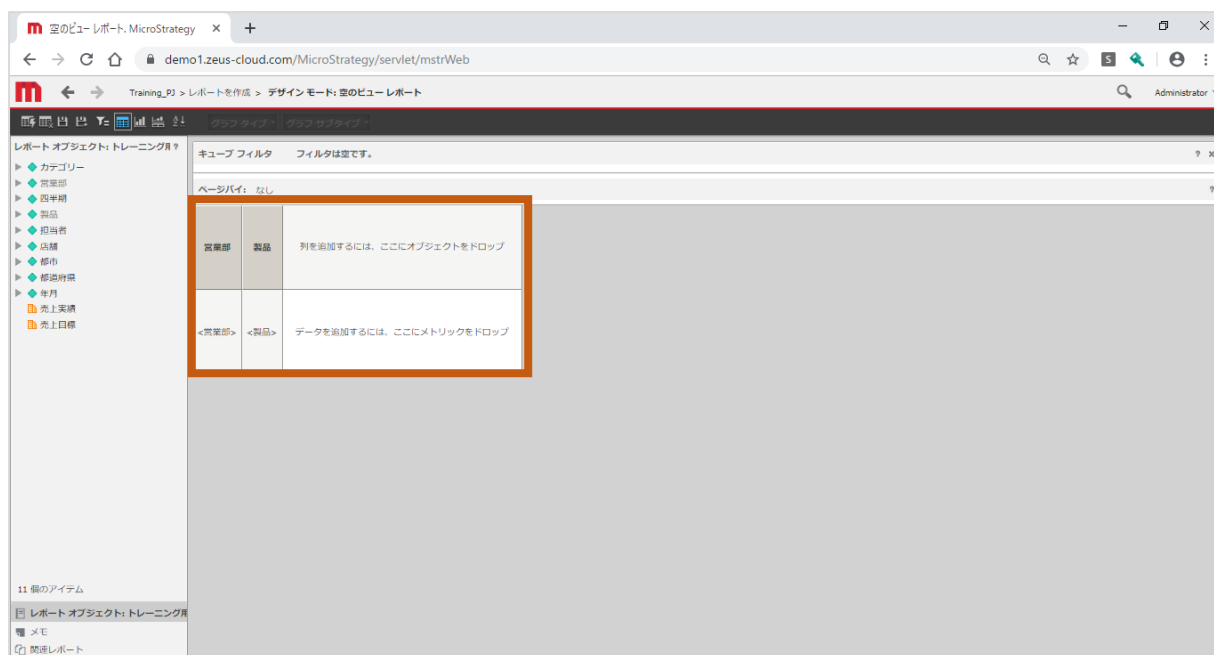
● 「営業部」 アトリビュートを配置した画面



2. 続けて「製品」アトリビュートをドラッグし、「営業部」アトリビュートの右側へドロップして、配置します。

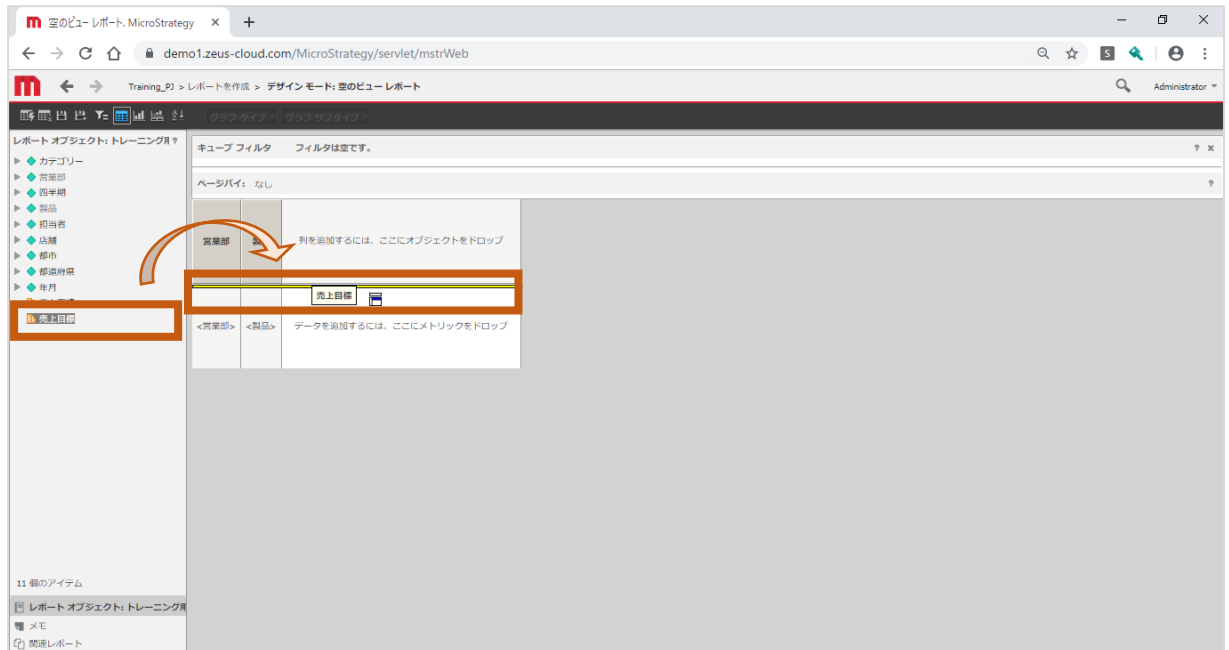


● 「製品」アトリビュートを配置した画面

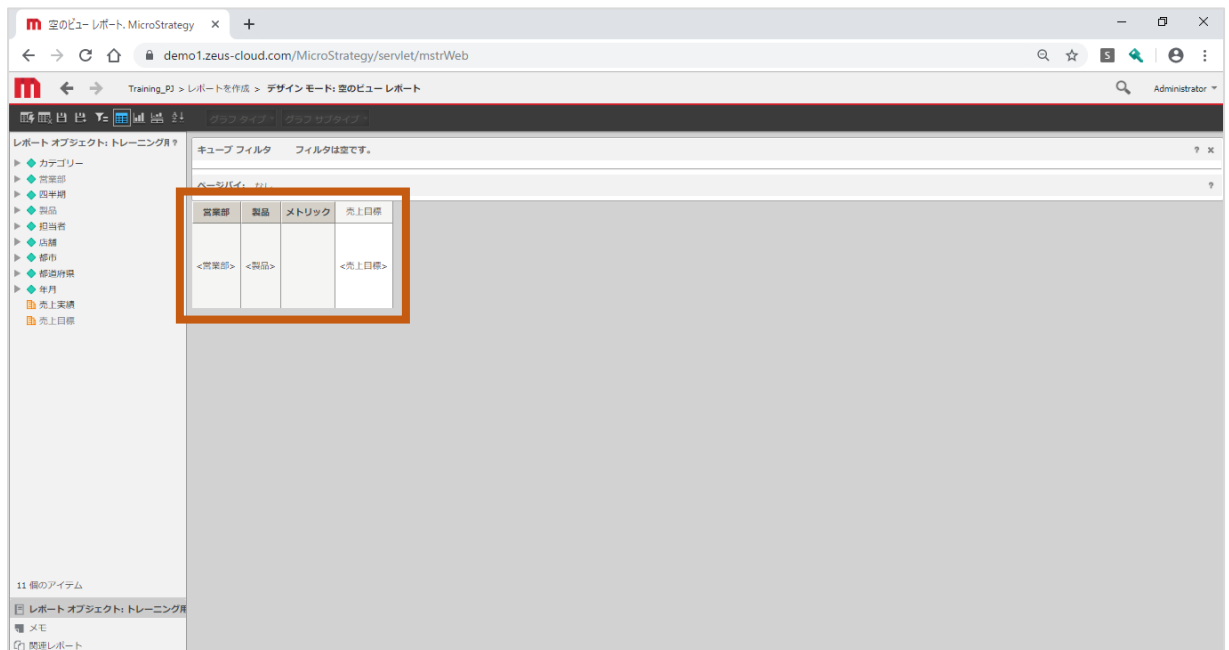


6.3 メトリックの選択と配置

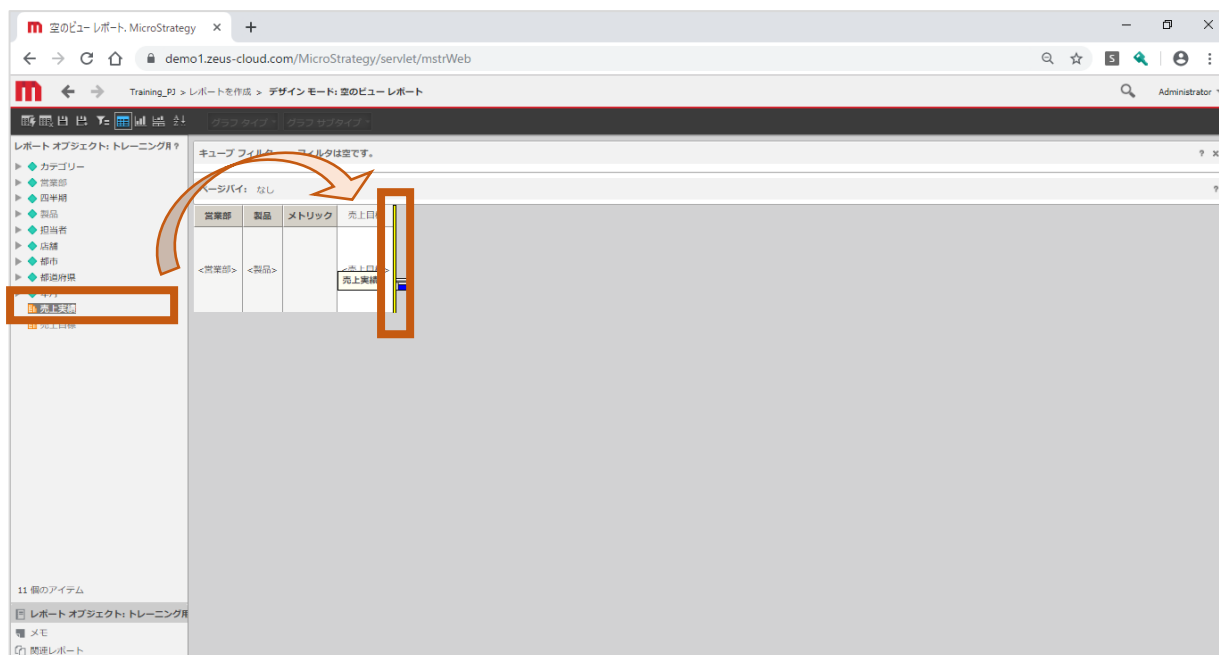
1. 一覧より「売上目標」メトリックをドラッグし、
「データを追加するには、ここにメトリックをドロップ」へドロップして、配置します。



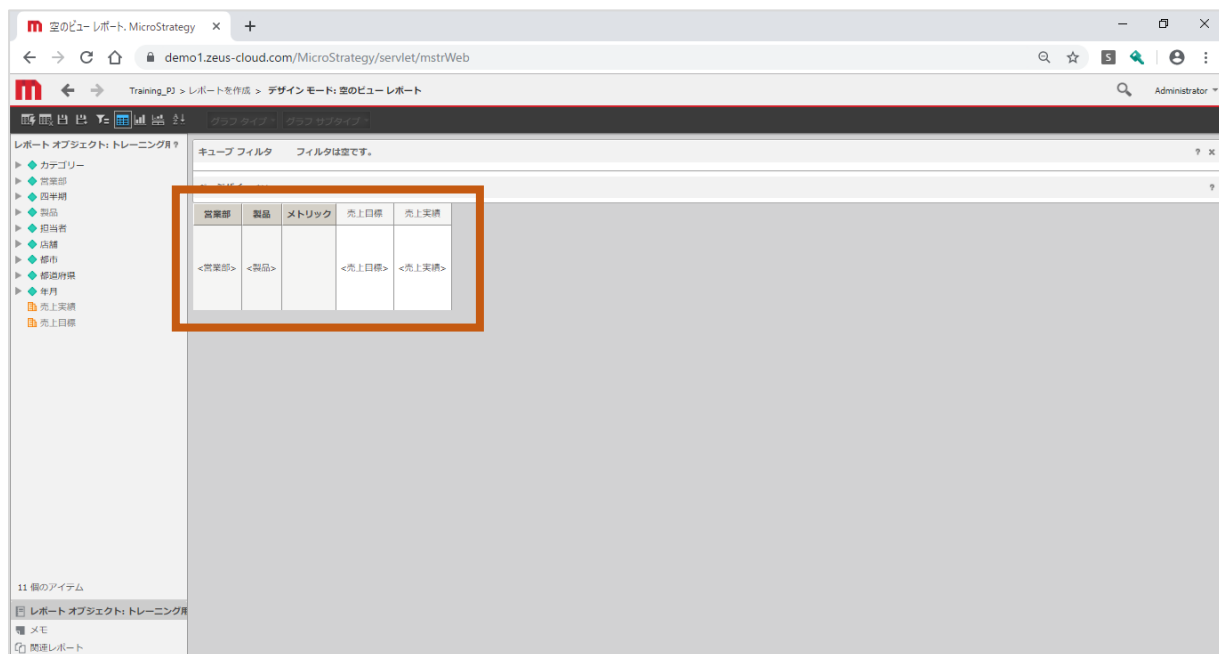
● 「売上目標」メトリックを配置した画面



2. 続けて「売上実績」メトリックをドラッグし、「売上目標」メトリックの右側へドロップして、配置します。

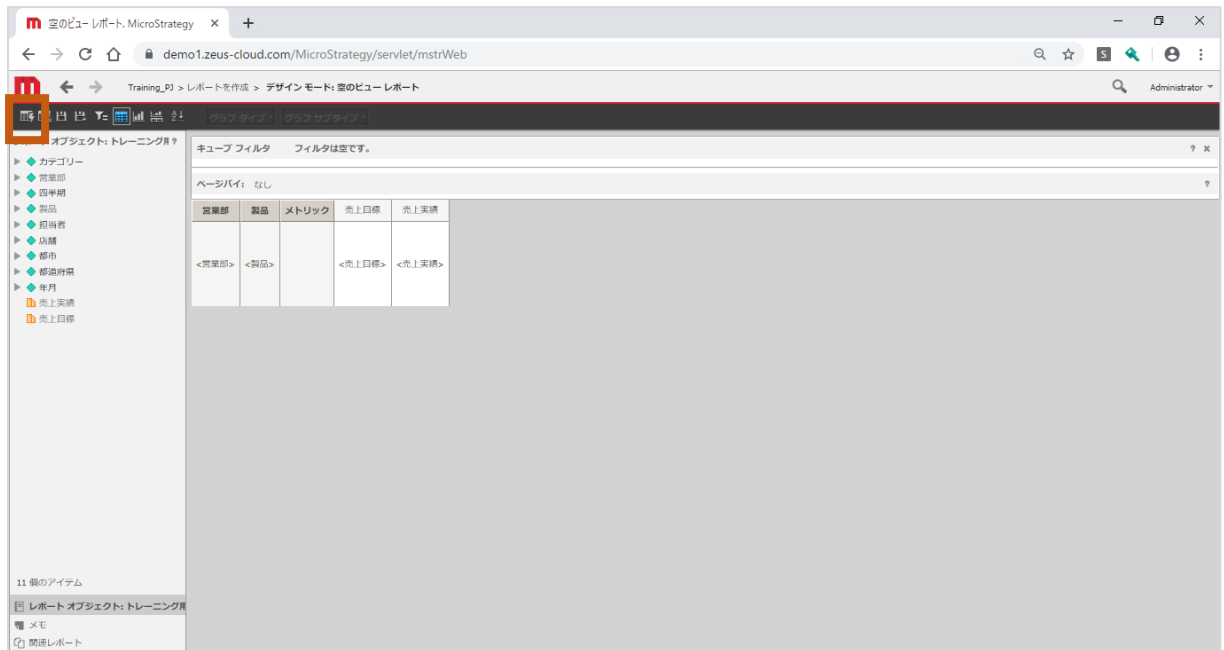


● 「売上実績」メトリックを配置した画面

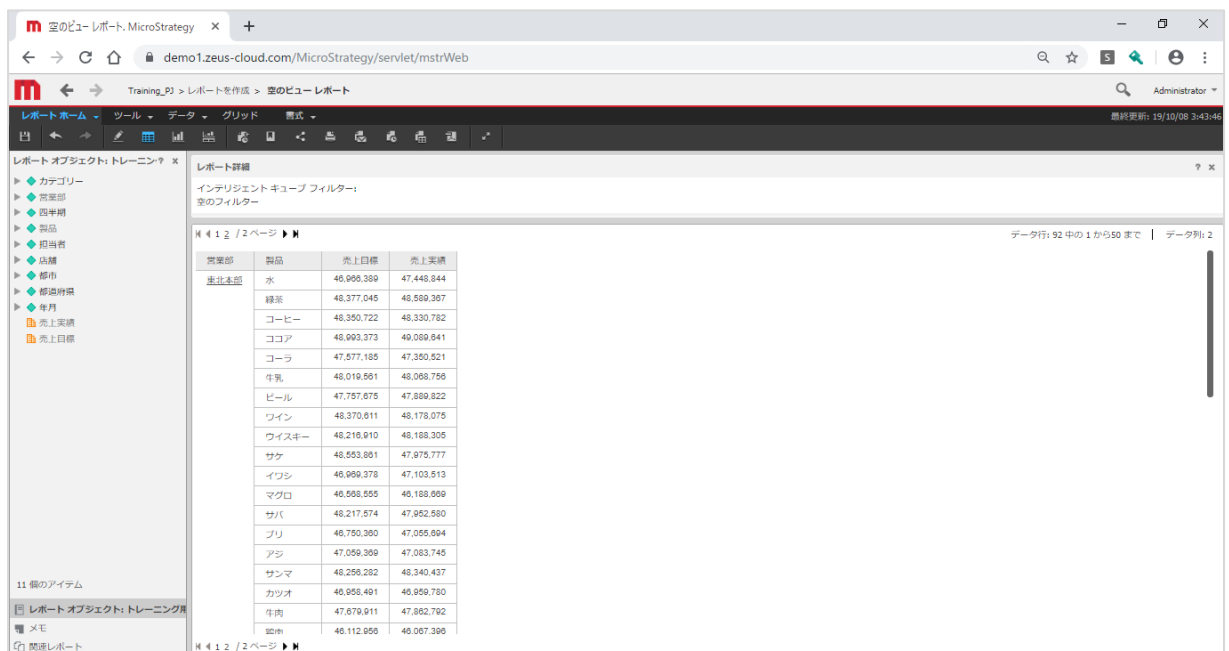


6.4 レポート実行

1. 「レポート実行」をクリックします。

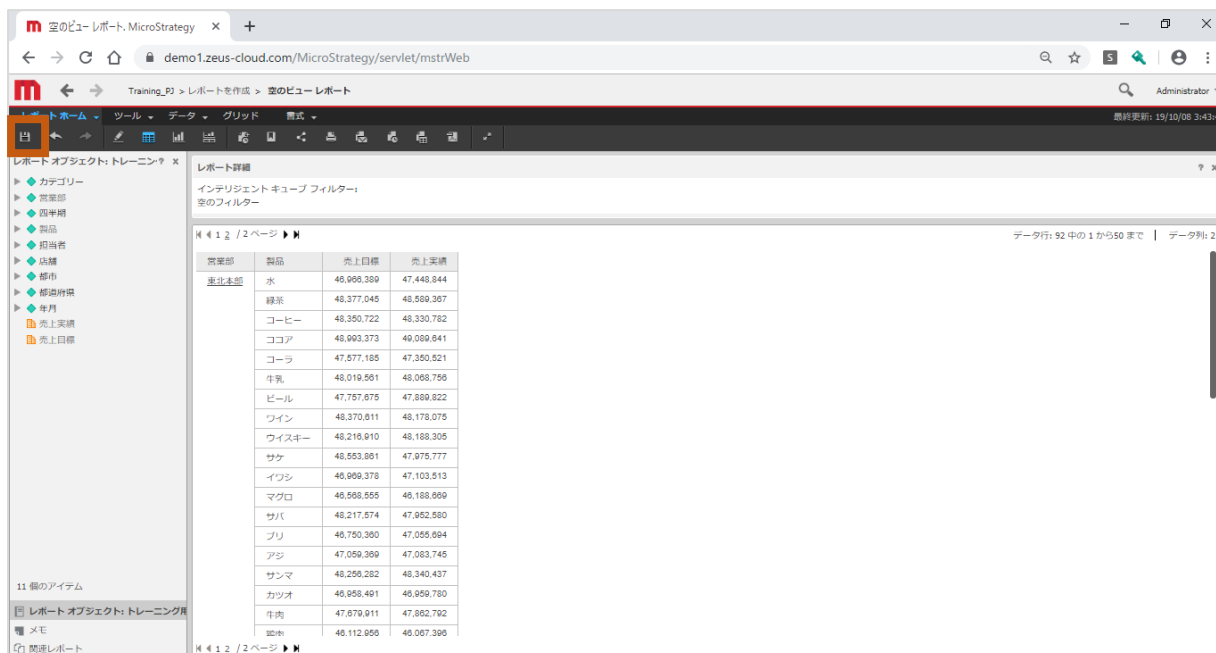


● レポート実行結果画面

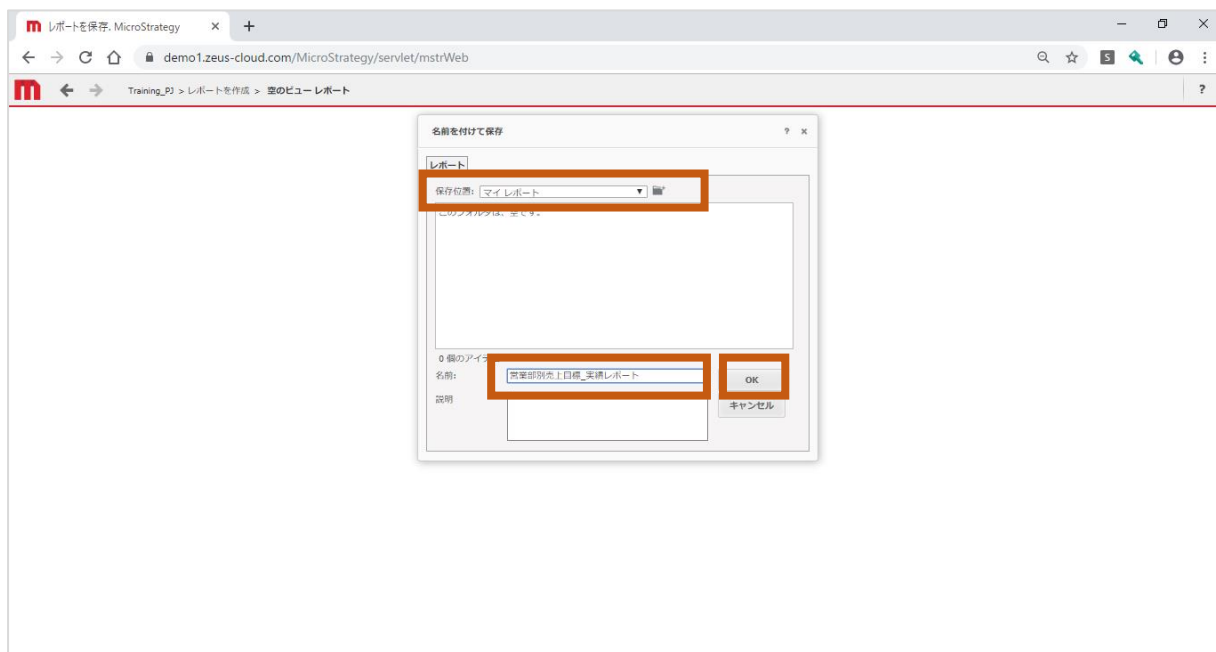


6.5 レポート保存

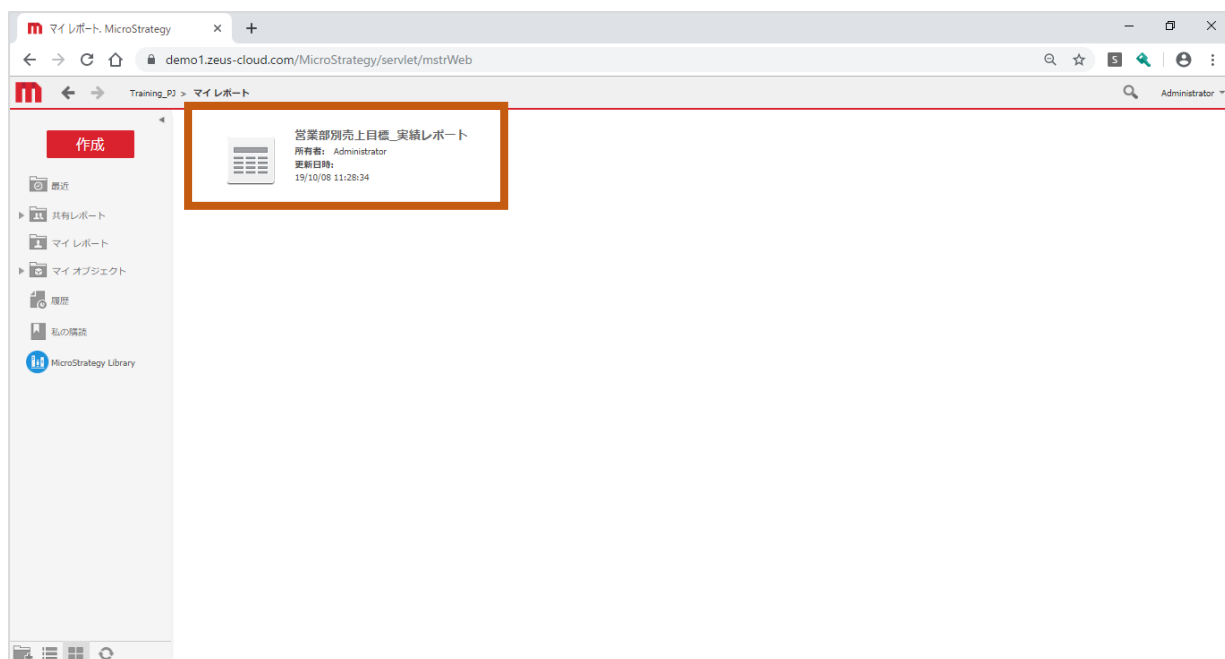
1. 「保存」をクリックします。



2. 保存位置は「マイレポート」を選択します。名前は「営業部別売上目標_実績レポート」と入力し、「OK」をクリックして、レポートを保存します。



3. 保存されていることを確認します。



7 レポート作成 -応用-

この章では、レポートで詳細な分析が行えるように、応用的な使い方を説明します。

7.1 オートスタイル

オートスタイルとは、フォントやカラーなどの書式設定を保存したもので、レポートの書式設定を自動的に変えることが可能です。

1. 「営業部別売上目標_実績レポート」を開き、
「グリッド」をクリックし、ドロップダウンリストをクリックします。

レポートオブジェクト: トレーニング用

レポート詳細

インテリジェント キューブ フィルター:
空のフィルター

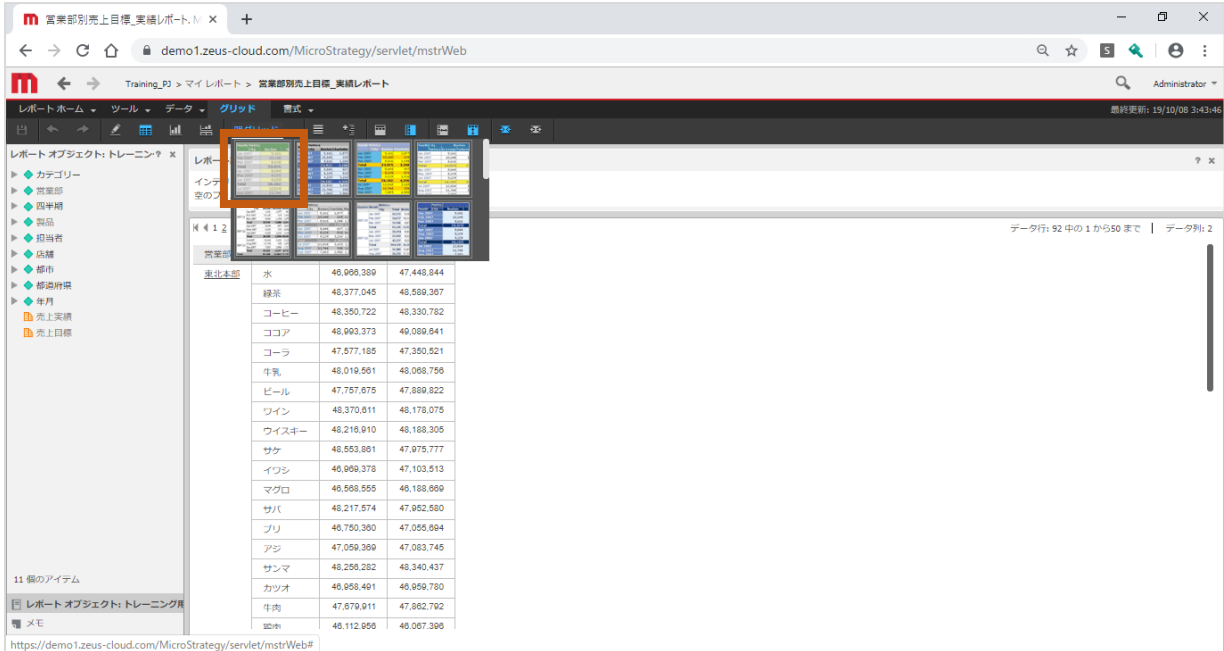
11 個のアイテム

レポートオブジェクト: トレーニング用

メモ

営業部	製品	売上目標	売上実績
東北支店	水	46,906,369	47,448,844
	緑茶	48,377,045	48,559,367
	コーヒー	48,350,722	48,330,782
	ココア	48,993,373	49,089,641
	コーラ	47,577,185	47,350,521
	牛乳	48,019,561	48,068,756
	ビール	47,767,675	47,889,822
	ワイン	48,370,611	48,178,075
	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
	サケ	48,553,861	47,975,777
	イワシ	48,999,378	47,103,513
	マグロ	48,558,555	48,188,899
	サバ	48,217,574	47,952,680
	ブリ	48,780,360	47,055,894
	アジ	47,059,369	47,083,745
	サンマ	48,268,282	48,340,437
	カツオ	48,958,491	48,959,780
	牛肉	47,679,911	47,882,792
	鶏肉	48,112,956	48,087,396

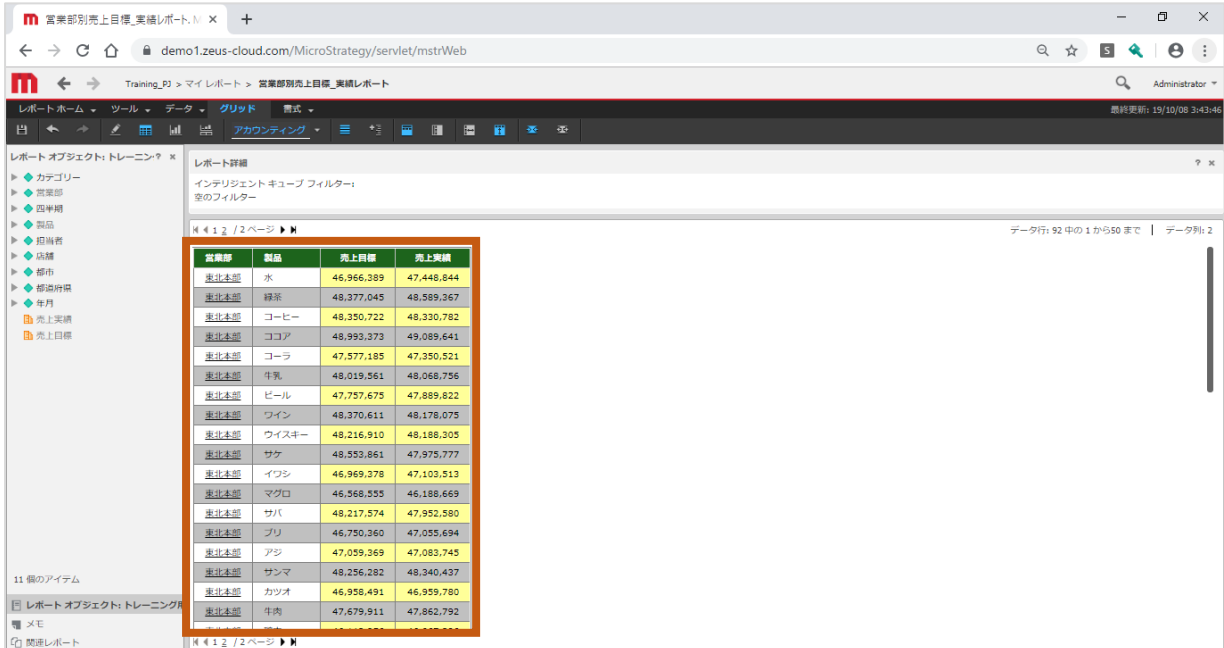
2. 「アカウンティング」オートスタイルをクリックします。



The screenshot shows the MicroStrategy web interface with the 'アカウンティング' (Accounting) auto-style applied. The report displays a table of sales data for various products and departments. The table has columns for '製品' (Product), '売上目標' (Sales Target), and '売上実績' (Sales Actual). The data is organized by department (e.g., 東洋本部, 西日本本部) and product (e.g., 水, 緑茶, コーヒー).

製品	売上目標	売上実績
水	46,966,389	47,448,844
緑茶	48,377,045	48,589,367
コーヒー	48,350,722	48,330,782
ココア	48,993,373	49,089,641
コーラ	47,577,185	47,350,521
牛乳	48,019,561	48,068,756
ビール	47,757,675	47,889,822
ワイン	48,370,611	48,178,075
ウイスキー	48,216,910	48,188,305
サケ	48,553,861	47,975,777
イワシ	46,969,378	47,103,513
マグロ	46,568,555	46,188,669
サバ	48,217,574	47,952,580
ブリ	46,750,360	47,055,694
アジ	47,059,369	47,083,745
サンマ	48,256,282	48,340,437
カツオ	46,958,491	46,959,780
牛肉	47,679,911	47,862,792
鶏肉	46,112,956	46,067,386

● 「アカウンティング」オートスタイルが適用された画面



The screenshot shows the MicroStrategy web interface with the 'アカウンティング' (Accounting) auto-style applied. The report displays a table of sales data for various products and departments. The table has columns for '製品' (Product), '売上目標' (Sales Target), and '売上実績' (Sales Actual). The data is organized by department (e.g., 東洋本部, 西日本本部) and product (e.g., 水, 緑茶, コーヒー).

製品	売上目標	売上実績
水	46,966,389	47,448,844
緑茶	48,377,045	48,589,367
コーヒー	48,350,722	48,330,782
ココア	48,993,373	49,089,641
コーラ	47,577,185	47,350,521
牛乳	48,019,561	48,068,756
ビール	47,757,675	47,889,822
ワイン	48,370,611	48,178,075
ウイスキー	48,216,910	48,188,305
サケ	48,553,861	47,975,777
イワシ	46,969,378	47,103,513
マグロ	46,568,555	46,188,669
サバ	48,217,574	47,952,580
ブリ	46,750,360	47,055,694
アジ	47,059,369	47,083,745
サンマ	48,256,282	48,340,437
カツオ	46,958,491	46,959,780
牛肉	47,679,911	47,862,792
鶏肉	46,112,956	46,067,386

7.2 並び替え

1. グリッド表のヘッダー部を右クリックします。

The screenshot shows the MicroStrategy web interface. A grid table is displayed with the following data:

営業部	製品	売上目標	売上実績
東北本部	水	46,366,389	47,448,844
東北本部	緑茶	48,377,045	48,589,367
東北本部	コーヒー	48,350,722	48,330,782
東北本部	ココア	48,993,373	49,089,641
東北本部	コーラ	47,577,185	47,350,521
東北本部	牛乳	48,019,561	48,068,756
東北本部	ビール	47,757,675	47,889,822
東北本部	ワイン	48,370,611	48,178,075
東北本部	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
東北本部	サケ	48,553,861	47,975,777
東北本部	イフシ	46,969,378	47,103,513
東北本部	マグロ	46,568,555	46,188,669
東北本部	サバ	48,217,574	47,952,580
東北本部	ブリ	46,750,360	47,055,694
東北本部	アジ	47,059,369	47,083,745
東北本部	サンマ	48,256,282	48,340,437
東北本部	カツオ	46,958,491	46,959,780
東北本部	牛肉	47,679,911	47,862,792

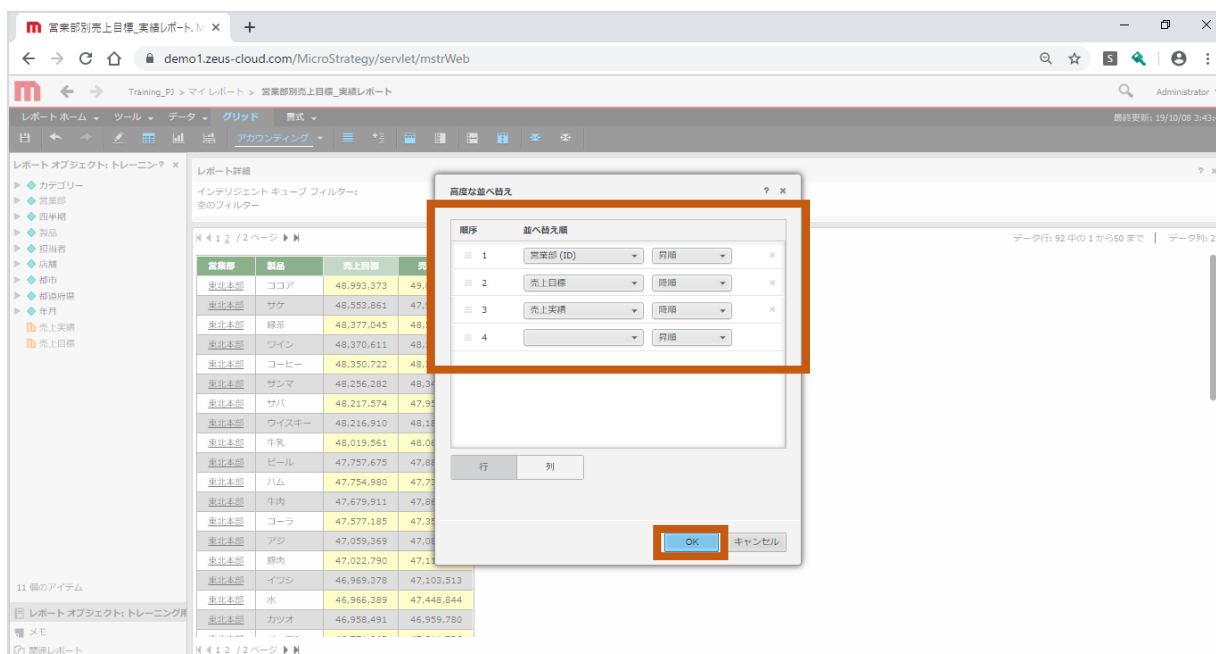
A right-click context menu is open over the header row, showing options such as "グリッドを並び替え..." (Sort Grid), "メトリックを挿入" (Insert Metric), "移動" (Move), "フィルタするオブジェクト..." (Filter Objects), "グリッドに保持" (Keep in Grid), "グリッドから削除" (Remove from Grid), "形式..." (Format), "しきい値" (Threshold), "警告" (Warning), "名前の変更..." (Change Name), and "リンクを編集..." (Edit Link).

2. 「グリッドを並び替え」をクリックします。

The screenshot shows the same MicroStrategy web interface as above, but the right-click context menu is still open, and the "グリッドを並び替え..." option is highlighted with an orange box.

3. 「並び替え項目」「昇順/降順」を下記表の通りに変更し、「OK」をクリックします。

#	並び替え項目	昇順/降順
1	営業部 (ID)	昇順
2	売上目標	降順
3	売上実績	降順



●並び替えが適用された画面

営業部	製品	売上目標	売上実績
東洋本部	ココア	48,993,373	49,089,641
東洋本部	サケ	48,553,861	47,975,777
東洋本部	緑茶	48,377,045	48,589,367
東洋本部	ワイン	48,370,611	48,178,075
東洋本部	コーヒー	48,350,722	48,330,782
東洋本部	サンマ	48,256,282	48,340,437
東洋本部	サバ	48,217,574	47,952,580
東洋本部	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
東洋本部	牛乳	48,019,561	48,068,795
東洋本部	ビール	47,757,675	47,889,822
東洋本部	ハム	47,754,980	47,737,290
東洋本部	牛肉	47,679,911	47,862,792
東洋本部	コーラ	47,577,185	47,350,521
東洋本部	アジ	47,059,369	47,083,745
東洋本部	豚肉	47,022,790	47,117,292
東洋本部	イワシ	46,969,378	47,103,513
東洋本部	水	46,966,389	47,448,844
東洋本部	カツオ	46,958,491	46,959,780

7.3 合計表示

- 画面ヘッダー部「データ」をクリックし、「合計を表示」をクリックします。

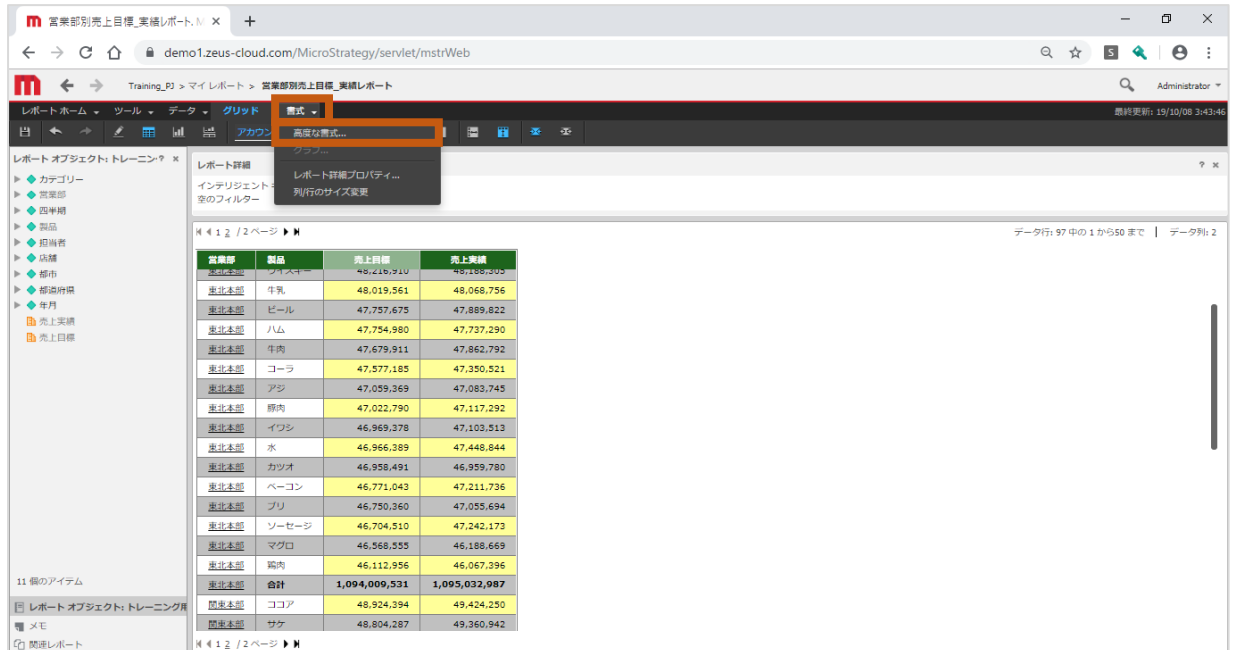
The screenshot shows the MicroStrategy web interface. The 'データ' (Data) menu is open, and the '合計を表示' (Show Totals) option is highlighted. The background displays a data grid with columns for '売上目標' (Sales Target) and '売上実績' (Sales Actuals). The grid shows data for various categories, including 'ビール' (Beer), 'ハム' (Ham), '牛肉' (Beef), 'コーラ' (Coke), 'アジ' (Tuna), '豚肉' (Pork), 'イワシ' (Mackerel), '水' (Water), and 'カツオ' (Tuna). The '合計' (Total) row is highlighted at the bottom of the grid.

- グリッドを下にスクロールし、合計が表示されていることを確認します。

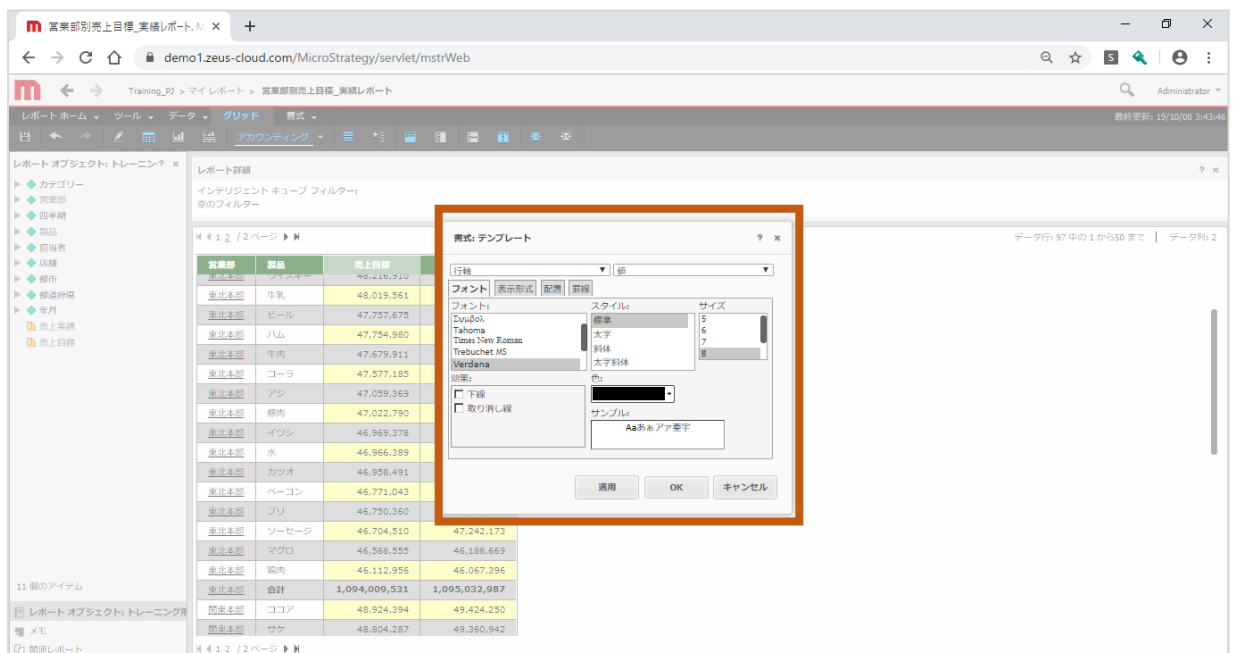
The screenshot shows the MicroStrategy web interface with the data grid scrolled down. The '合計' (Total) row is highlighted at the bottom of the grid. The '売上目標' (Sales Target) and '売上実績' (Sales Actuals) columns are visible. The '合計' row shows a total of 1,094,009,531 for '売上目標' and 1,095,032,987 for '売上実績'.

7.4 書式設定

1. 画面ヘッダー部「書式」をクリックし、「高度な書式」をクリックします。

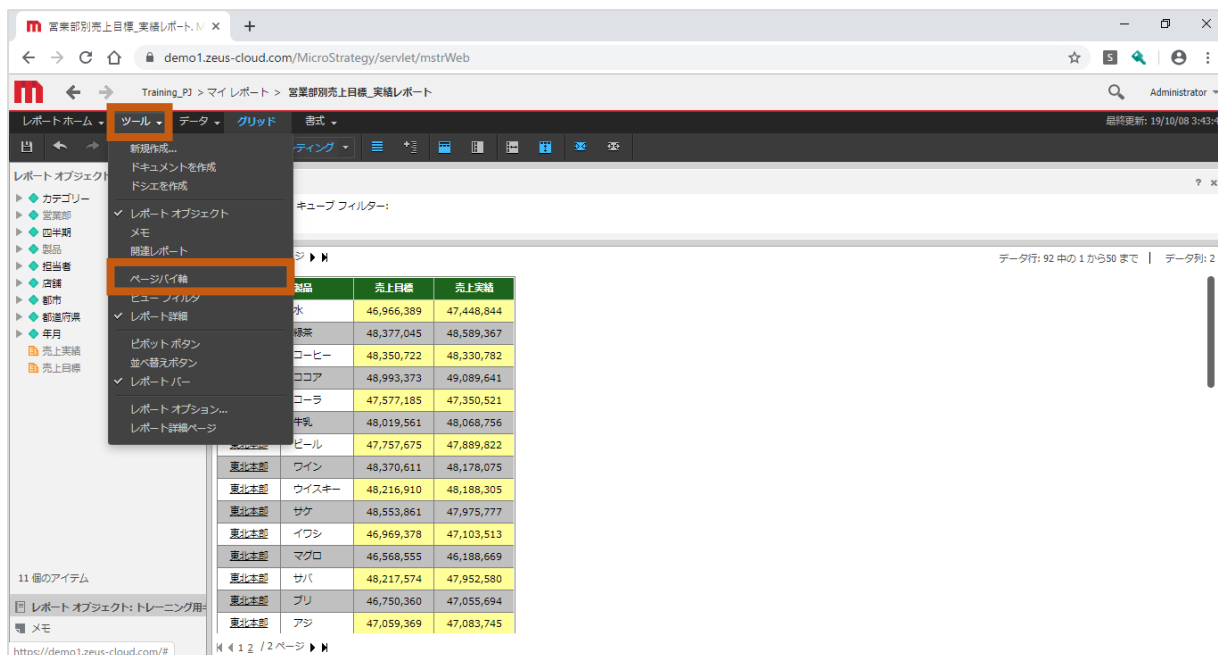


2. 枠線部分内にて書式の変更が可能です。

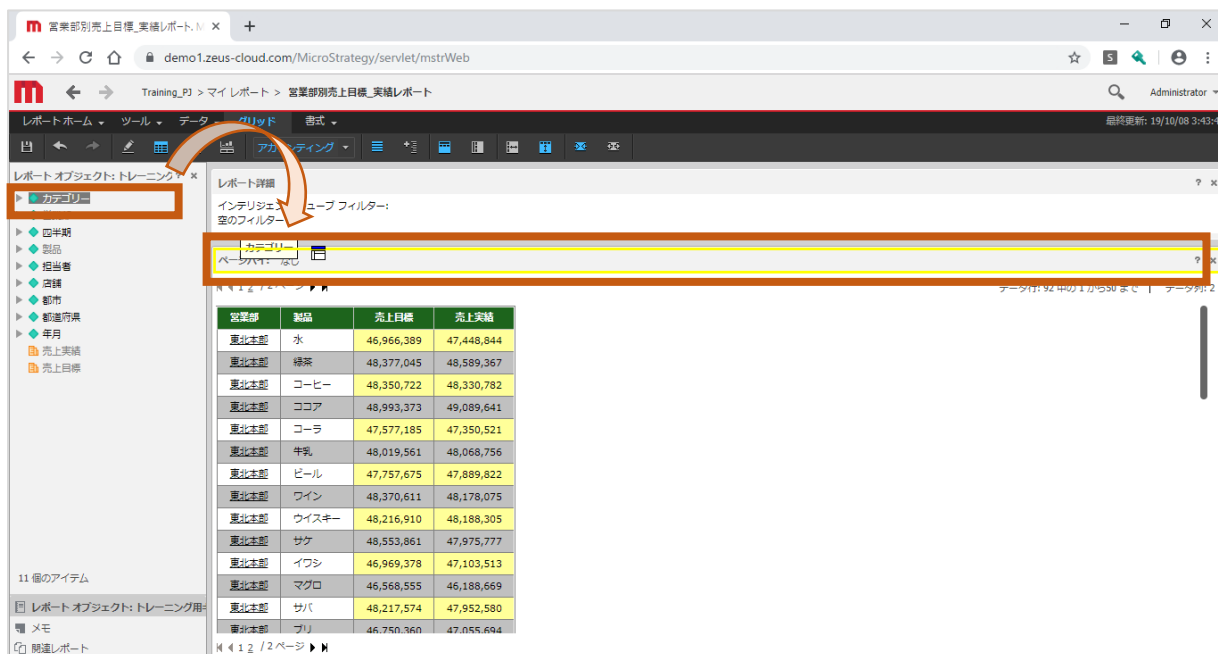


7.5 ページバイ

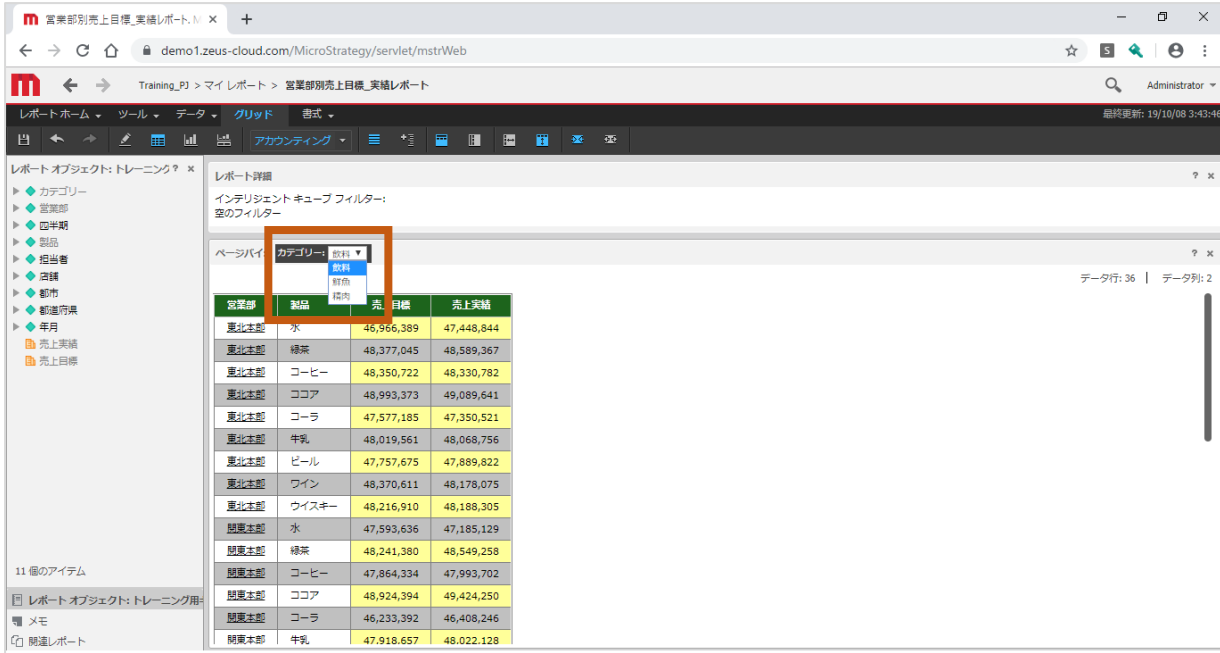
1. 画面ヘッダー部「ツール」をクリックし、「ページバイ軸」をクリックします。



2. 一覧より、「カテゴリー」アトリビュートをドラッグし、ページバイ部へドロップして、配置します。



3. ドロップダウンリストでカテゴリーを選択することができます。



レポートオブジェクト: トレーニング用

レポートオブジェクト: トレーニング用

メモ

関連レポート

レポート詳細

インテリジェント キューブ フィルター:

空のフィルター

ページバイ

カテゴリー: 飲料

営業部	製品	売 目標	売上実績
東北本部	水	46,966,389	47,448,844
東北本部	緑茶	48,377,045	48,589,367
東北本部	コーヒー	48,350,722	48,330,782
東北本部	ココア	48,993,373	49,089,641
東北本部	コーラ	47,577,185	47,350,521
東北本部	牛乳	48,019,561	48,068,756
東北本部	ビール	47,757,675	47,889,822
東北本部	ワイン	48,370,611	48,178,075
東北本部	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
関東本部	水	47,593,636	47,185,129
関東本部	緑茶	48,241,380	48,549,258
関東本部	コーヒー	47,864,334	47,993,702
関東本部	ココア	48,924,394	49,424,250
関東本部	コーラ	46,233,392	46,408,246
関東本部	牛乳	47,918,657	48,022,128

データ行: 36 | データ列: 2

7.6 ドリル

1. 「営業部」アトリビュートのヘッダー部を右クリックします。

レポートオブジェクト: トレーニング用

レポート詳細

インテリジェント キューブ フィルター:
空のフィルター

ページバイ: カテゴリー: [飲料]

データ行: 36 | データ列: 2

営業部	製品	売上目標	売上実績
東北支店	水	46,966,389	47,448,844
東北支店	緑茶	48,377,045	48,589,367
東北支店	コーヒー	48,350,722	48,330,782
東北支店	ココア	48,993,373	49,089,641
東北支店	コーラ	47,577,185	47,350,521
東北支店	牛乳	48,019,561	48,068,756
東北支店	ビール	47,757,675	47,889,822
東北支店	ワイン	48,370,611	48,178,075
東北支店	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
関東支店	水	47,593,636	47,185,129
関東支店	緑茶	48,241,380	48,549,258
関東支店	コーヒー	47,864,334	47,993,702
関東支店	ココア	48,924,394	49,424,250
関東支店	コーラ	46,233,392	46,408,246
関東支店	牛乳	47,918,657	48,022,128

11 個のアイテム

レポートオブジェクト: トレーニング用

メモ

関連レポート

2. 「ドリル」をマウスオーバーし、「担当者」をクリックします。

レポートオブジェクト: トレーニング用

レポート詳細

インテリジェント キューブ フィルター:
空のフィルター

ページバイ: カテゴリー: [飲料]

データ行: 36 | データ列: 2

営業部	製品	売上目標	売上実績
東北支店	水	46,966,389	47,448,844
東北支店	緑茶	48,377,045	48,589,367
東北支店	コーヒー	48,350,722	48,330,782
東北支店	ココア	48,993,373	49,089,641
東北支店	コーラ	47,577,185	47,350,521
東北支店	牛乳	48,019,561	48,068,756
東北支店	ビール	47,757,675	47,889,822
東北支店	ワイン	48,370,611	48,178,075
東北支店	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
関東支店	水	47,593,636	47,185,129
関東支店	緑茶	48,241,380	48,549,258
関東支店	コーヒー	47,864,334	47,993,702
関東支店	ココア	48,924,394	49,424,250
関東支店	コーラ	46,233,392	46,408,246
関東支店	牛乳	47,918,657	48,022,128

11 個のアイテム

レポートオブジェクト: トレーニング用

メモ

関連レポート

●「担当者」にドリルした画面

レポートオブジェクト: トレーニング用

レポート詳細

インテリジェント キューブ フィルター:
空のフィルター

ページバイ: カテゴリー: 飲料

データ行: 108 中の 1 から 50 まで | データ列: 2

担当者	製品	売上目標	売上実績
角 風彦	水	15,918,300	15,907,701
角 風彦	緑茶	15,881,522	15,917,763
角 風彦	コーヒー	16,029,502	15,969,520
角 風彦	ココア	15,884,787	15,972,200
角 風彦	コーラ	15,304,252	15,170,671
角 風彦	牛乳	16,106,421	15,965,025
角 風彦	ビール	15,935,343	16,031,803
角 風彦	ワイン	16,465,847	16,663,499
角 風彦	ウイスキー	16,107,047	16,266,539
田辺 健	水	15,579,054	16,038,493
田辺 健	緑茶	16,500,320	16,660,443
田辺 健	コーヒー	16,442,302	16,389,414
田辺 健	ココア	16,430,669	16,217,677
田辺 健	コーラ	16,554,779	16,401,701

3. ドリルを「営業部」に戻すことも可能です。

レポートオブジェクト: トレーニング用

レポート詳細

インテリジェント キューブ フィルター:
空のフィルター

ページバイ: カテゴリー: 飲料

データ行: 108 中の 1 から 50 まで | データ列: 2

担当者	製品	売上目標	売上実績
角 風彦	水	15,918,300	15,907,701
角 風彦	緑茶	15,881,522	15,917,763
角 風彦	コーヒー	16,029,502	15,969,520
角 風彦	ココア	15,884,787	15,972,200
角 風彦	コーラ	15,304,252	15,170,671
角 風彦	牛乳	16,106,421	15,965,025
角 風彦	ビール	15,935,343	16,031,803
角 風彦	ワイン	16,465,847	16,663,499
角 風彦	ウイスキー	16,107,047	16,266,539
田辺 健	水	15,579,054	16,038,493
田辺 健	緑茶	16,500,320	16,660,443
田辺 健	コーヒー	16,442,302	16,389,414
田辺 健	ココア	16,430,669	16,217,677
田辺 健	コーラ	16,554,779	16,401,701

●「営業部」にドリルした画面

demo1.zeus-cloud.com/MicroStrategy/servlet/mstrWeb

Training_PJ > マイレポート > 営業部別売上目標_実績レポート->担当者->営業部->営業部

Administrator

最終更新: 70/01/01 18:00:00

レポートオブジェクト: トレーニング ? x

カテゴリー
営業部
四半期
製品
担当者
店舗
都市
都道府県
年月
売上実績
売上目標

11 個のアイテム

レポート オブジェクト: トレーニング用
メモ
関連レポート

レポート詳細

インテリジェント キューブ フィルター:
空のフィルター

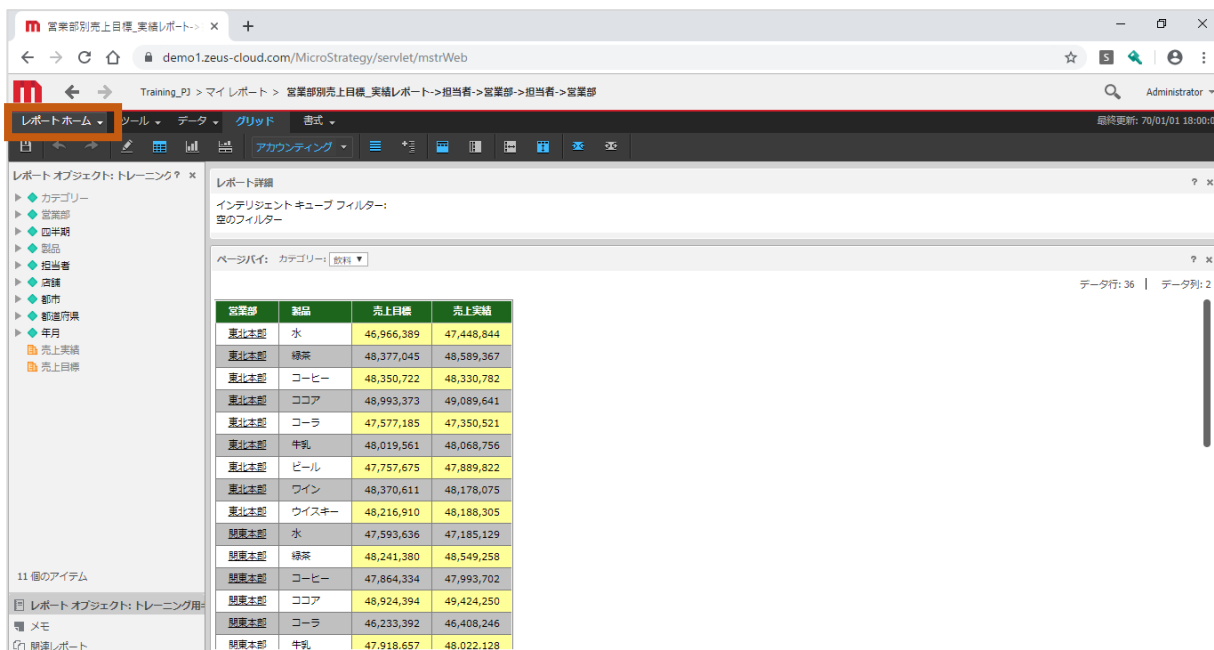
ページバイ: カテゴリー: 飲料

データ行: 36 | データ列: 2

営業部	製品	売上目標	売上実績
東北本部	水	46,966,389	47,448,844
東北本部	緑茶	48,377,045	48,589,367
東北本部	コーヒー	48,350,722	48,330,782
東北本部	ココア	48,993,373	49,089,641
東北本部	コーラ	47,577,185	47,350,521
東北本部	牛乳	48,019,561	48,068,756
東北本部	ビール	47,757,675	47,889,822
東北本部	ワイン	48,370,611	48,178,075
東北本部	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
関東本部	水	47,593,636	47,185,129
関東本部	緑茶	48,241,380	48,549,258
関東本部	コーヒー	47,864,334	47,993,702
関東本部	ココア	48,924,394	49,424,250
関東本部	コーラ	46,233,392	46,408,246
関東本部	牛乳	47,918,657	48,022,128

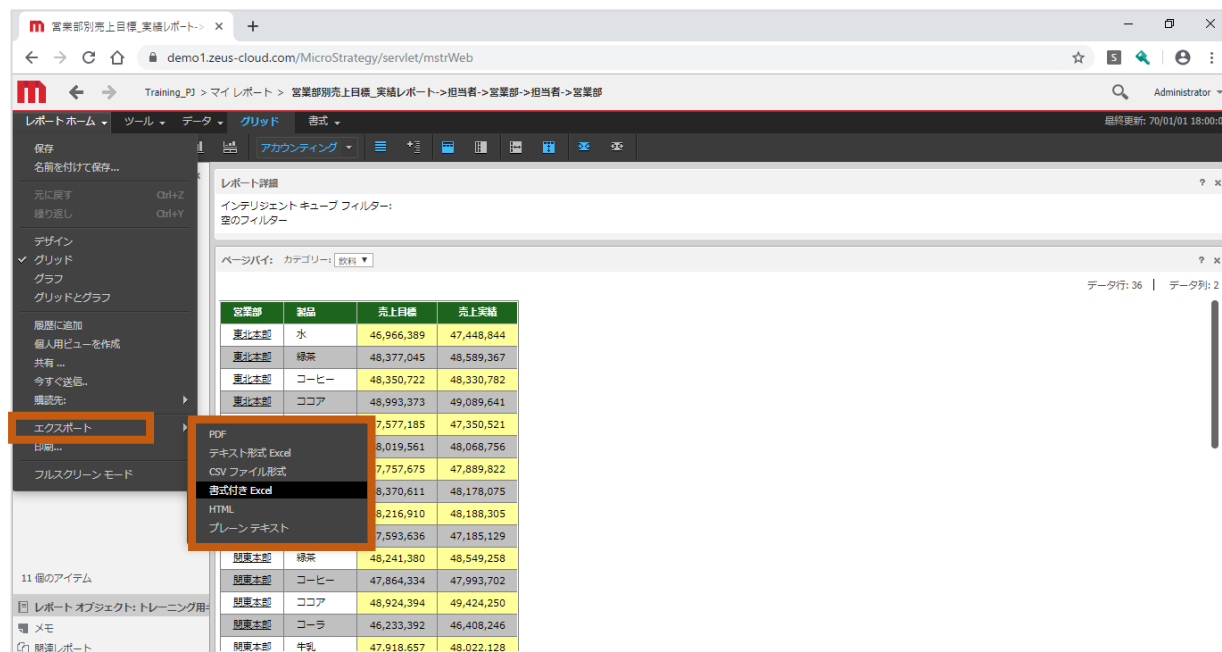
7.7 エクスポート

1. 画面ヘッダー部「レポートホーム」をクリックします。



2. 「エクスポート」を選択し、エクスポートしたい形式を選択します。

※ここでは「書式付き Excel」を選択



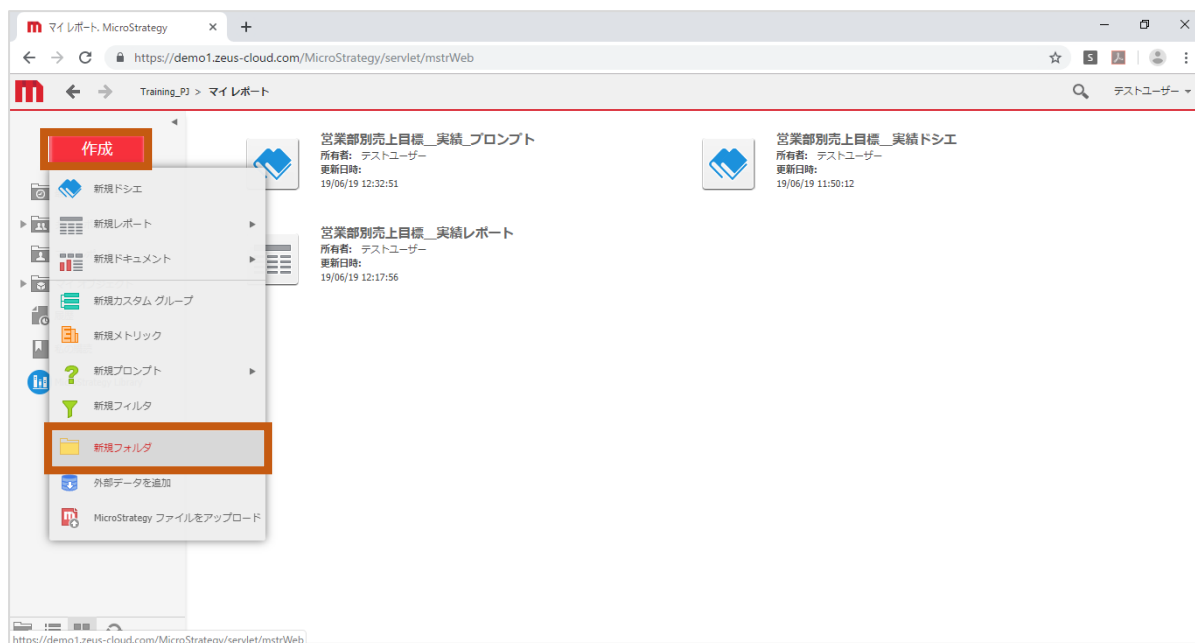
3. エクスポート設定画面にて、「すべてのページバイフィールドを拡張」および「各ページを異なるワークシートに配置」にチェックを入れます。
- ページバイのデータを、Excel の各シートに出力することが可能です。

●エクスポートした Excel

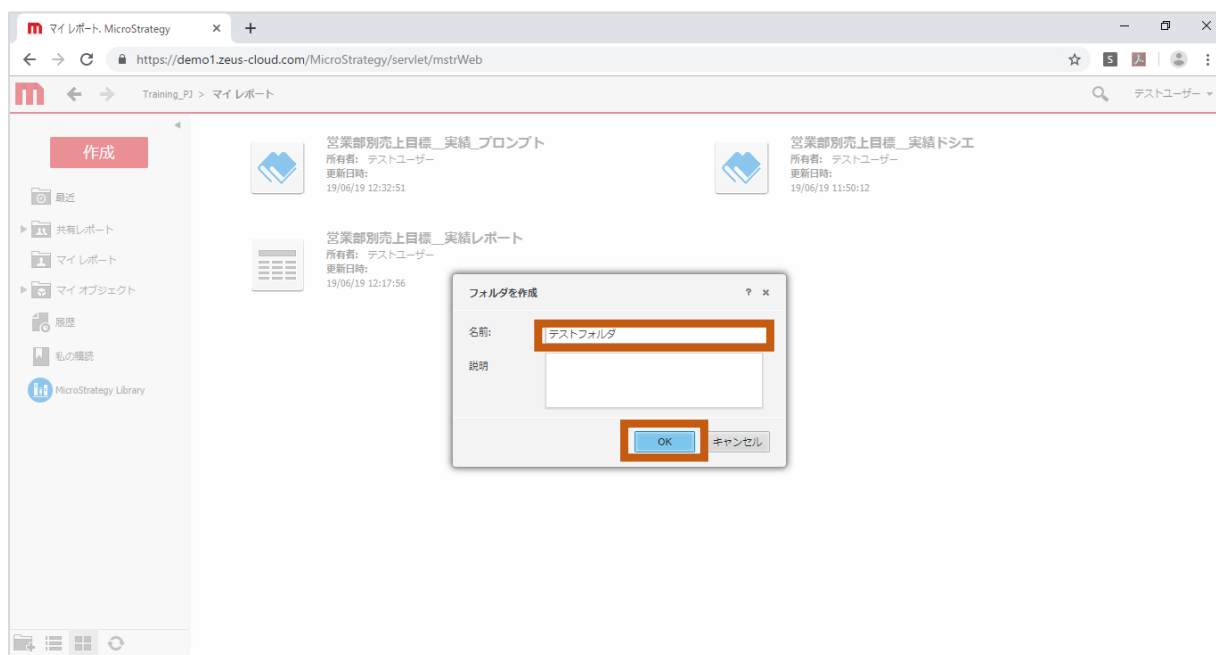
営業部	製品	売上目標	売上実績
東北本部	水	46,966,389	47,448,844
東北本部	緑茶	48,377,045	48,589,367
東北本部	コーヒー	48,350,722	48,330,782
東北本部	ココア	48,993,373	49,089,641
東北本部	コーラ	47,577,185	47,350,521
東北本部	牛乳	48,019,561	48,068,756
東北本部	ビール	47,757,675	47,889,822
東北本部	ワイン	48,370,611	48,178,075
東北本部	ウイスキー	48,216,910	48,188,305
関東本部	水	47,593,636	47,185,129
関東本部	緑茶	48,241,380	48,545,258
関東本部	コーヒー	47,864,334	47,993,702
関東本部	ココア	48,924,394	49,424,250
関東本部	コーラ	46,233,392	46,408,246
関東本部	牛乳	47,918,657	48,022,128
関東本部	ビール	47,712,916	47,669,907
関東本部	ワイン	47,565,712	47,022,043
関東本部	ウイスキー	47,074,398	46,795,531
関西本部	水	47,750,443	47,634,177
関西本部	緑茶	47,560,388	47,932,684
関西本部	コーヒー	46,050,441	45,511,988
関西本部	ココア	47,852,909	47,612,320
関西本部	コーラ	48,392,910	48,113,792

7.8 フォルダ作成

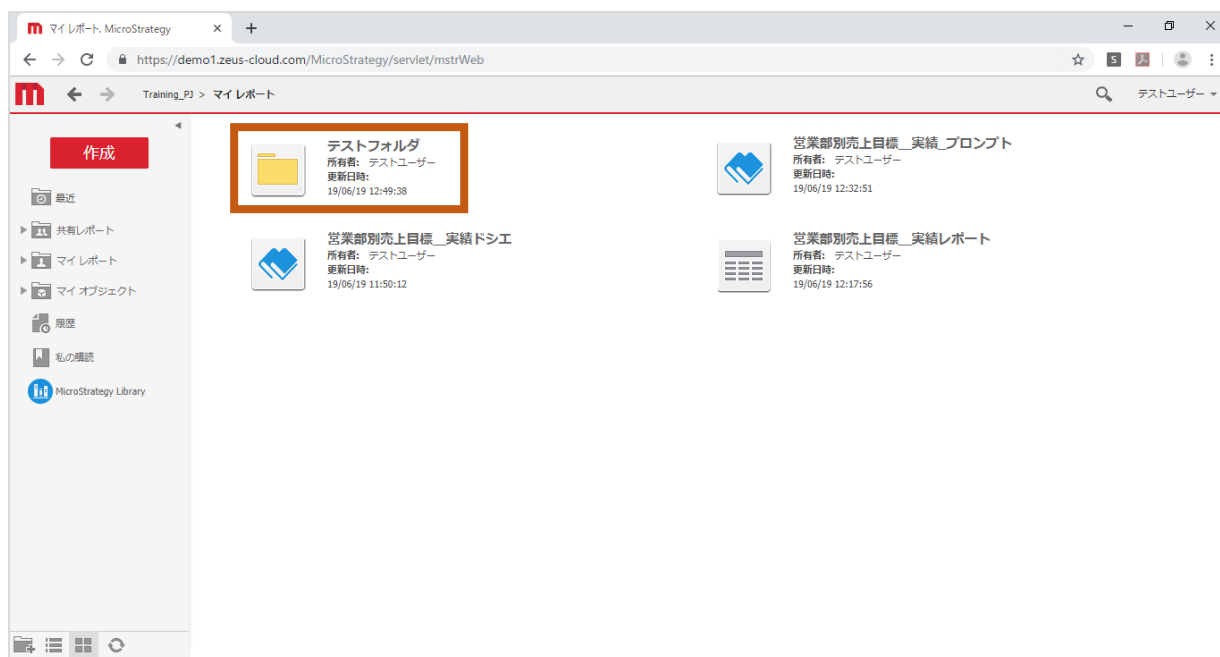
1. 「作成」をクリックし、「新規フォルダ」をクリックします。



2. 名前に「テストフォルダ」と入力し、「OK」をクリックします。

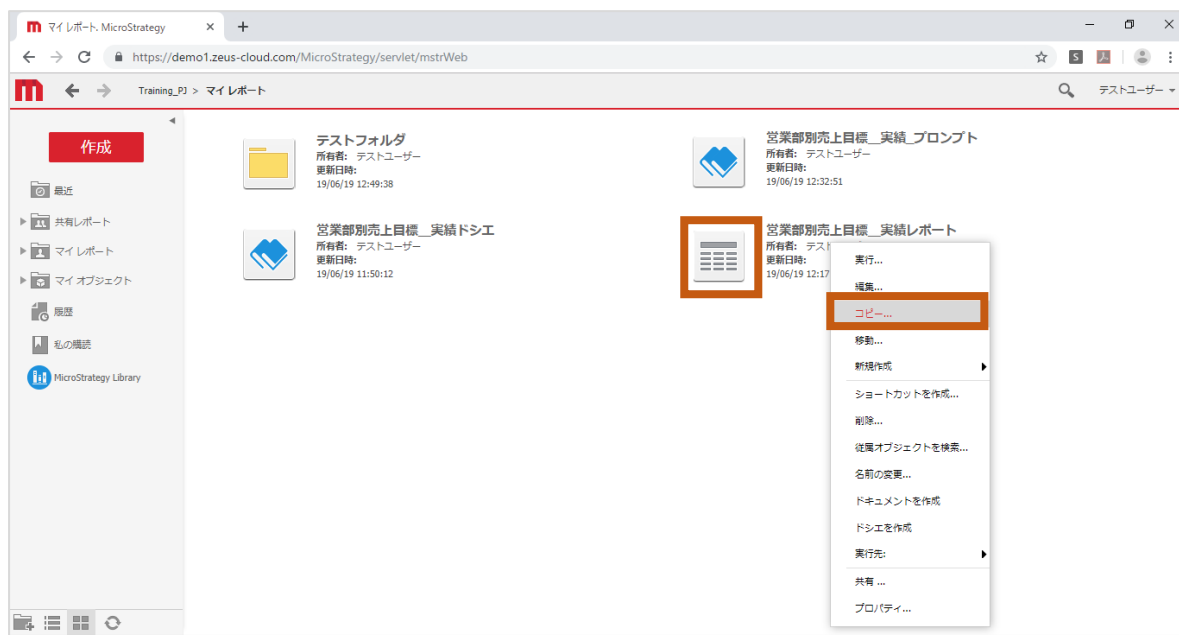


3. 「テストフォルダ」が作成されていることを確認します。

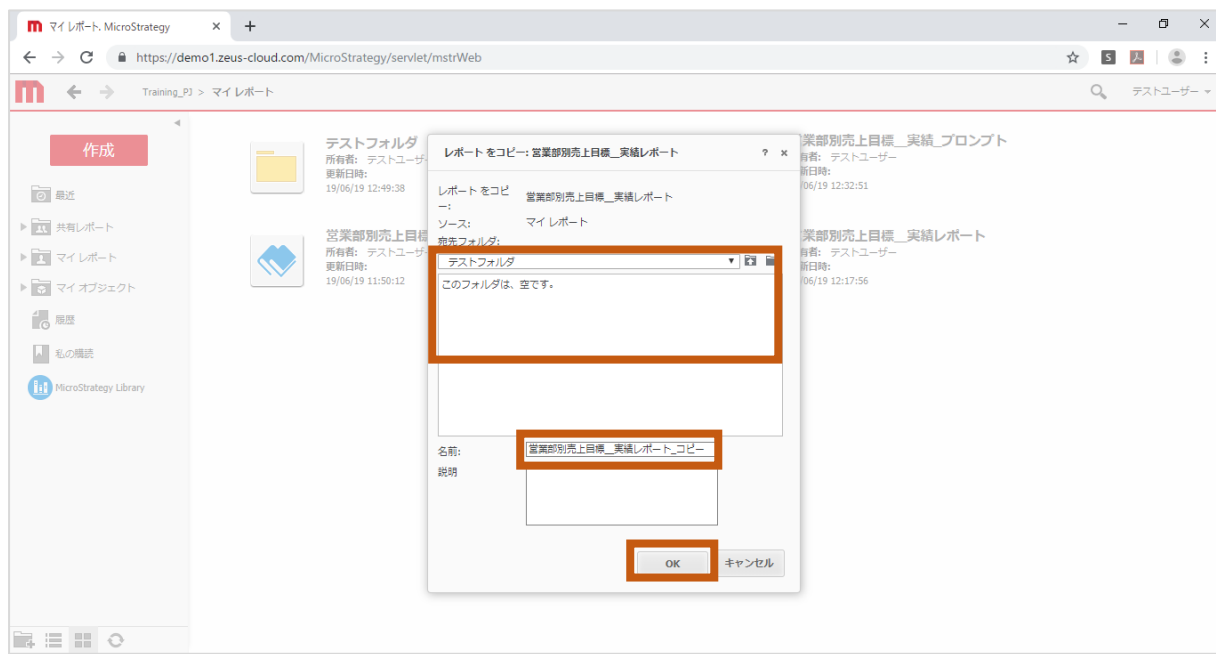


7.9 レポートコピー

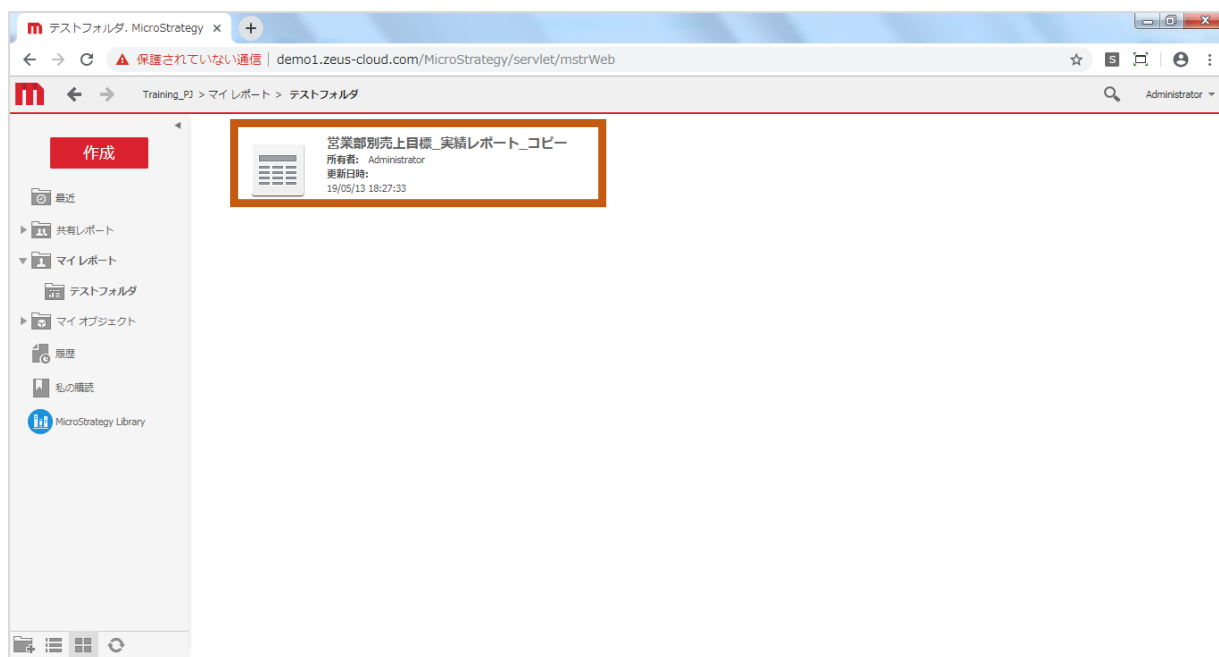
1. コピーしたいレポートを右クリックし、コピーをクリックします。



2. 「テストフォルダ」内の名前に「営業部別売上目標_実績レポートコピー」と入力し、「OK」をクリックします。



3. コピーされていることを確認します。



8 ドキュメント -基礎-

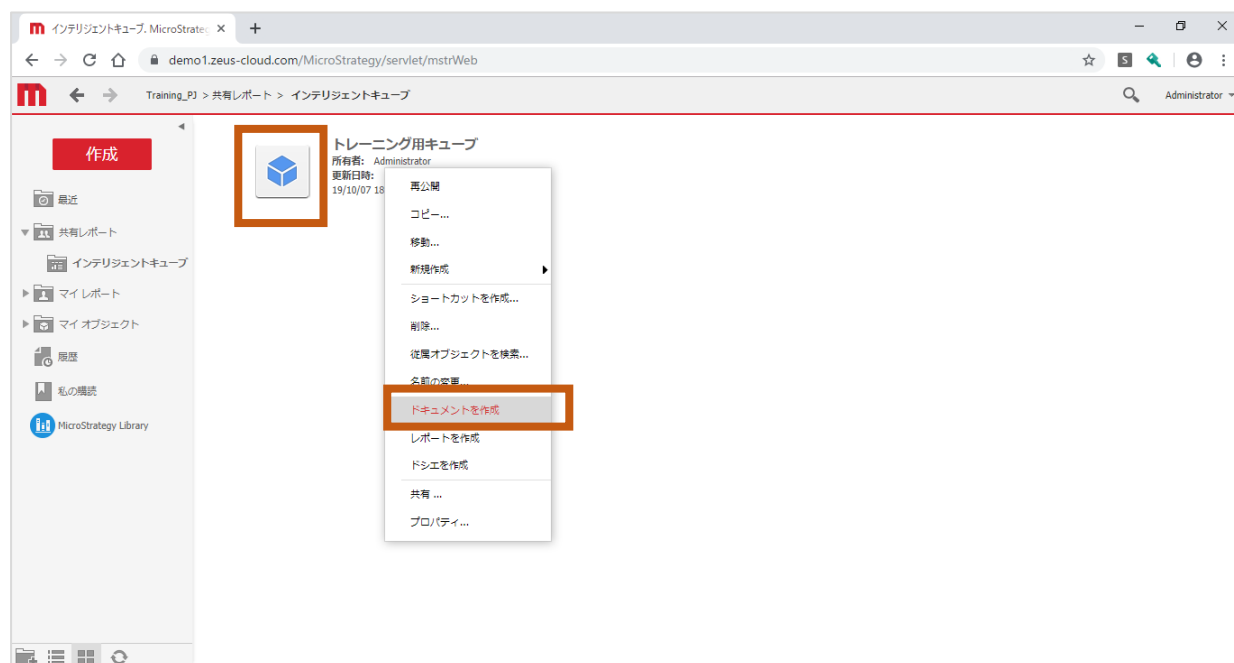
この章では、ドキュメントの基本的な作成方法を説明します。

●作成ドキュメントイメージ

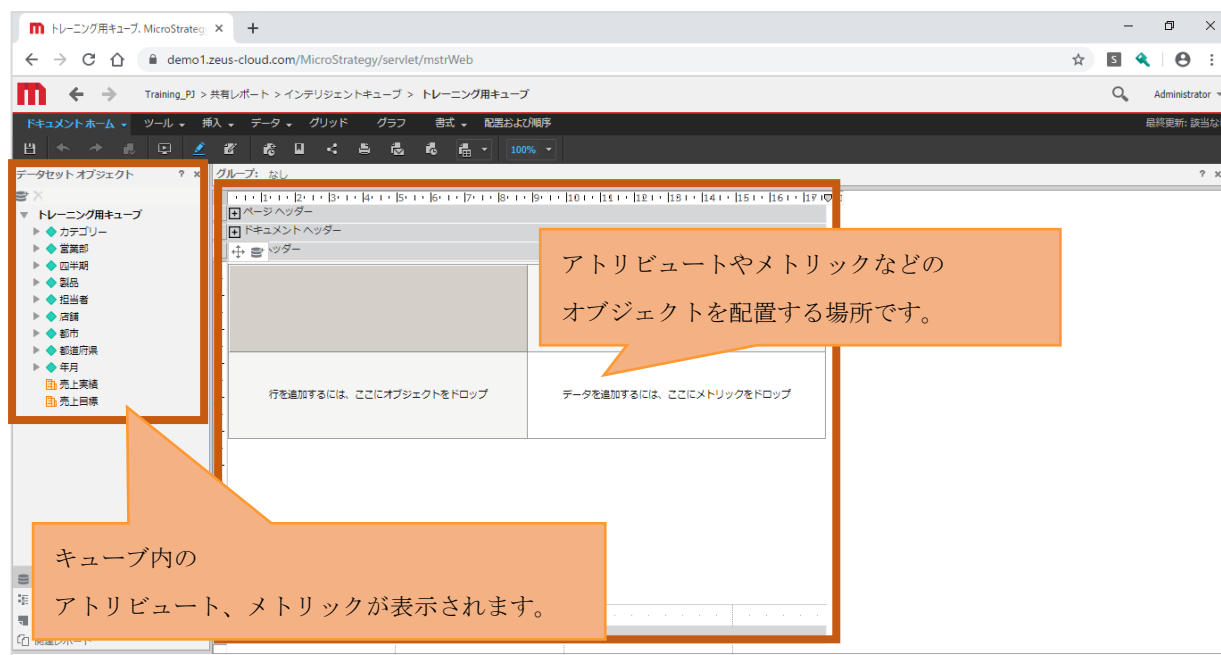
営業部	製品	メトリック	売上目標	売上実績
東北本部	水		1,750,148	1,738,783
東北本部	緑茶		2,040,557	2,088,727
東北本部	コーヒー		2,213,847	2,239,090
東北本部	ココア		1,714,155	1,587,068
東北本部	コーラ		1,984,937	1,938,539
東北本部	牛乳		2,048,869	2,079,618
東北本部	ビール		1,962,024	2,075,821
東北本部	ワイン		2,168,553	2,148,710
東北本部	ウイスキー		2,050,998	1,962,461
関東本部	水		1,795,450	1,897,080

8.1 ドキュメントの作成（レポートをデータセットとして作成）

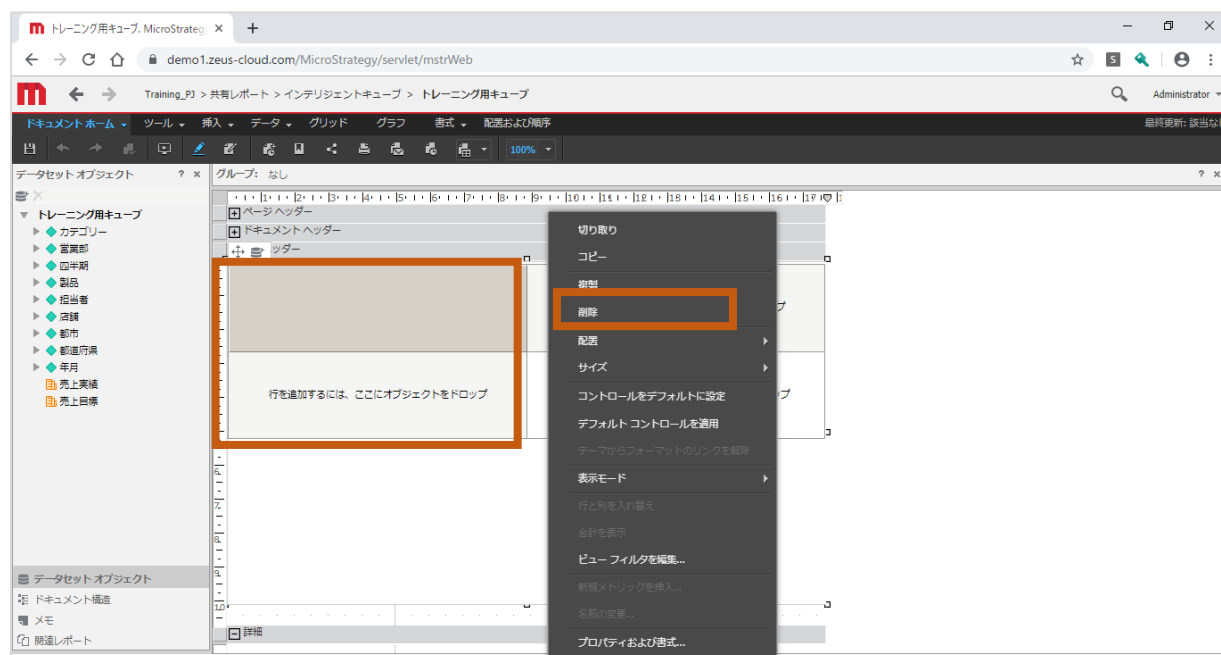
1. データソースとして使用するインテリジェントキューブを右クリックし、「ドキュメントを作成」をクリックします。



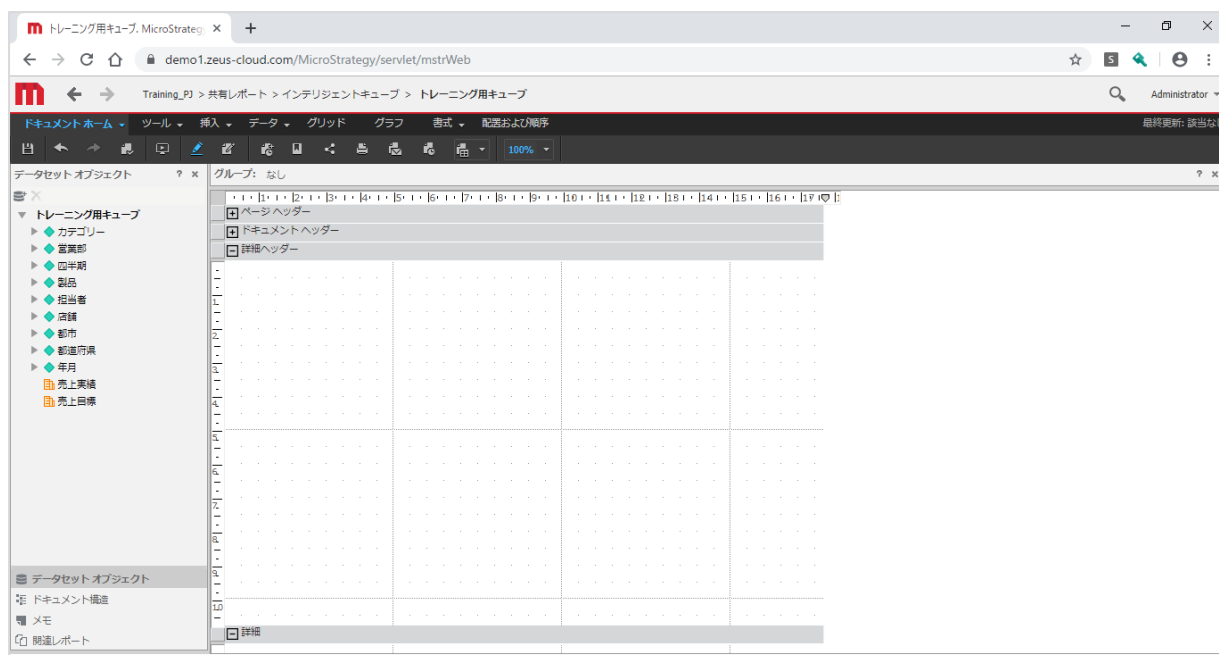
●初期画面



2. グリッド表を右クリックし、「削除」をクリックして、既存のグリッド表を削除します。

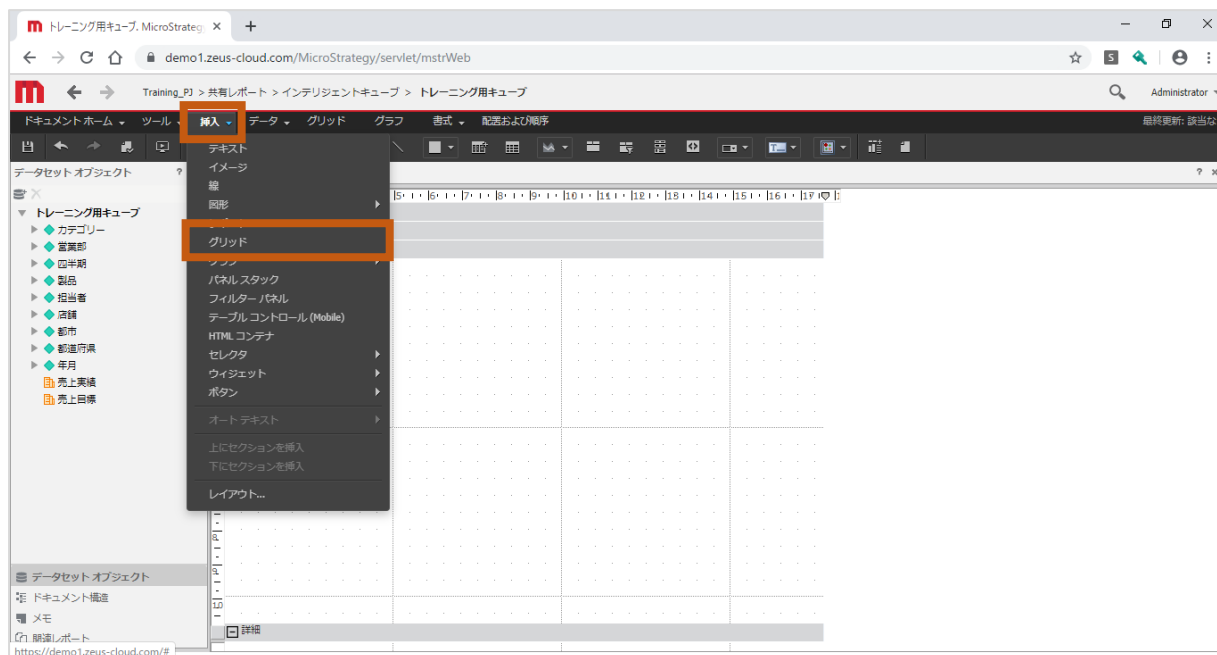


●削除した画面

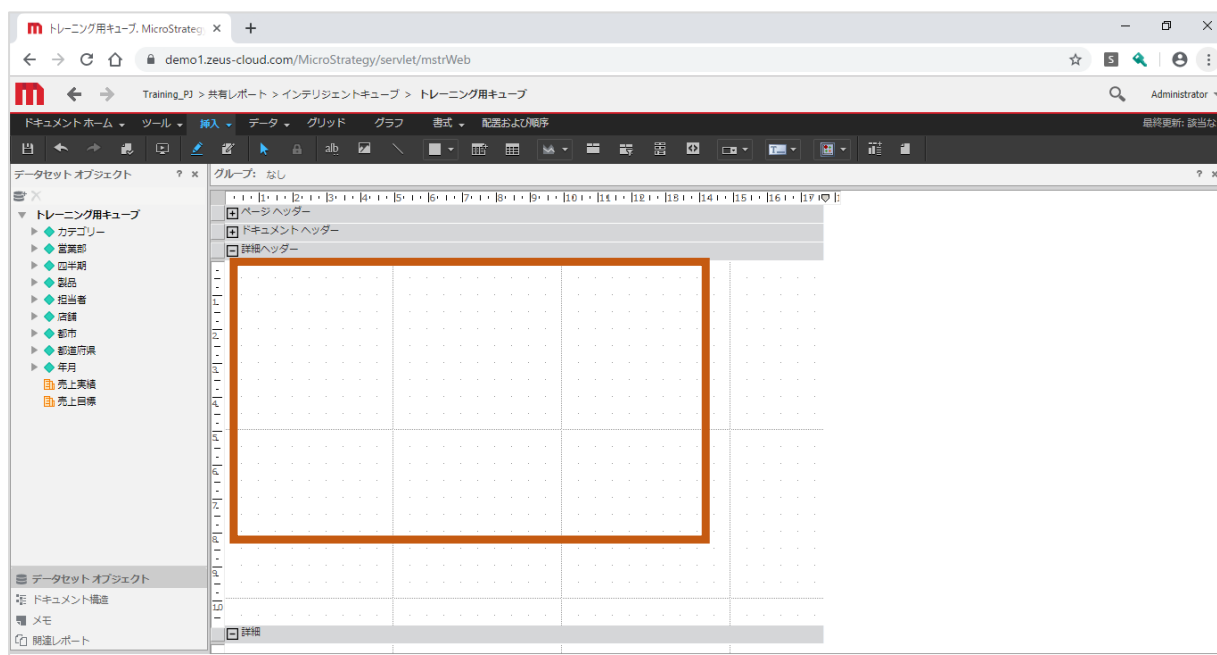


8.2 グリッド表の追加

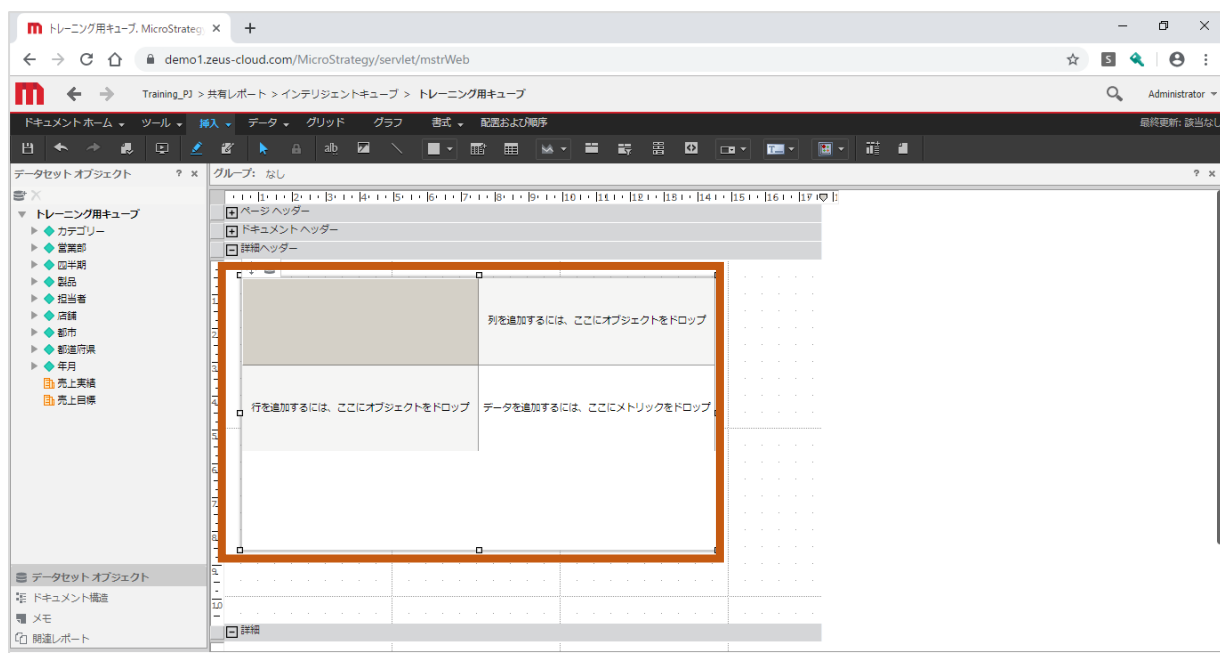
1. ヘッダー部の「挿入」をクリックし、「グリッド」をクリックします。



2. 左クリックでドラッグをしながら、マウスでサイズを調整し、クリックを離します。

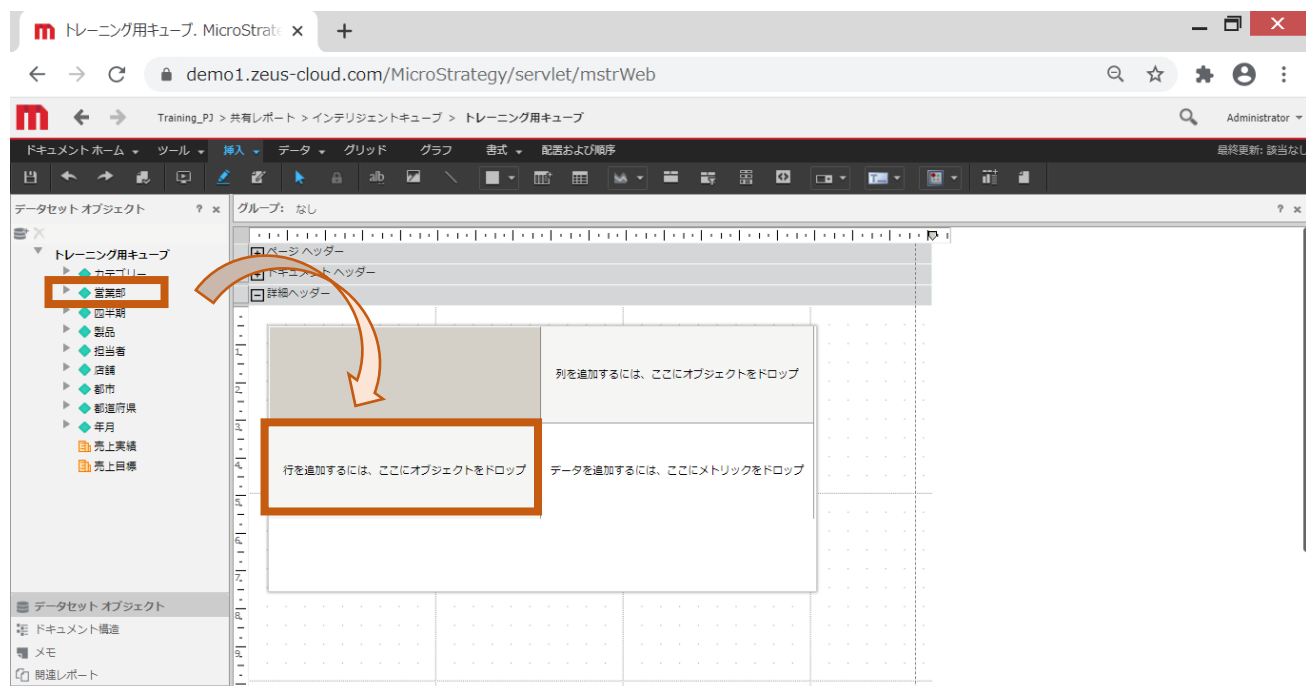


●グリッド表を追加した画面

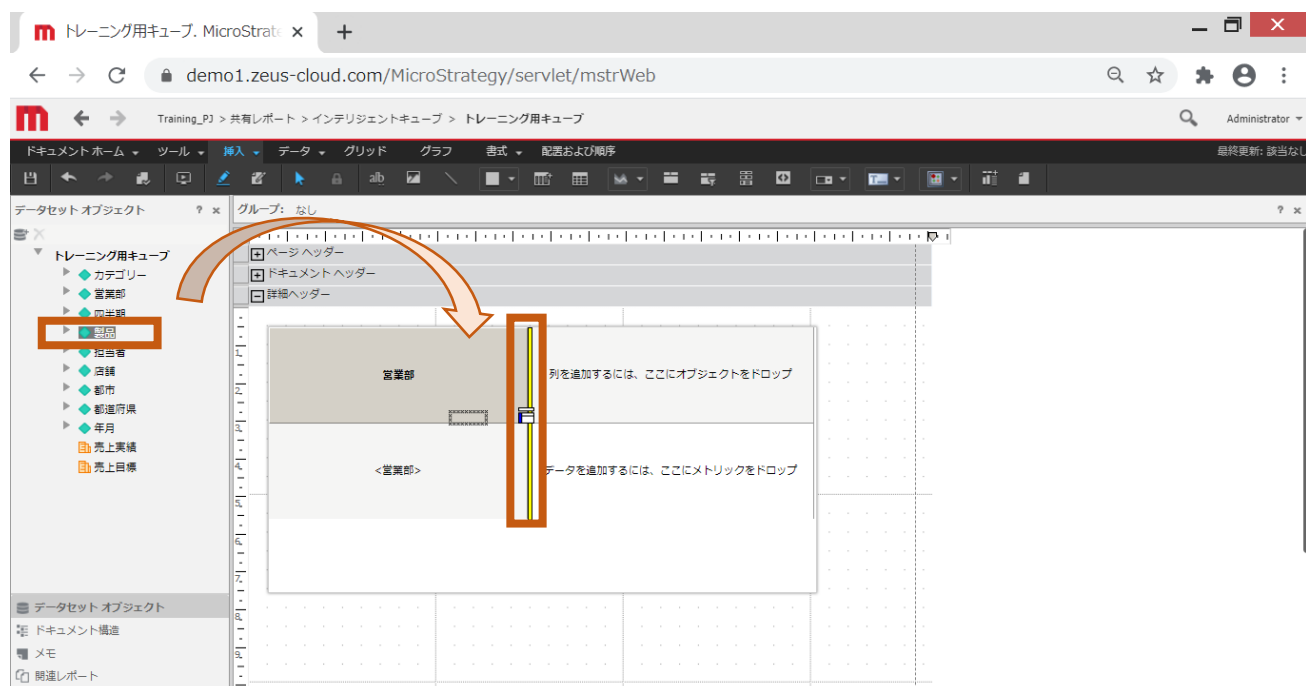


8.3 アトリビュートの選択と配置

1. データセットオブジェクトより、「営業部」アトリビュートをドラッグし、「行を追加するには、ここにオブジェクトをドロップ」ヘドロップして配置します。



2. 続けて「製品」アトリビュートを、「営業部」アトリビュートの右側ヘドロップして配置します。



● 「製品」アトリビュートを配置した画面

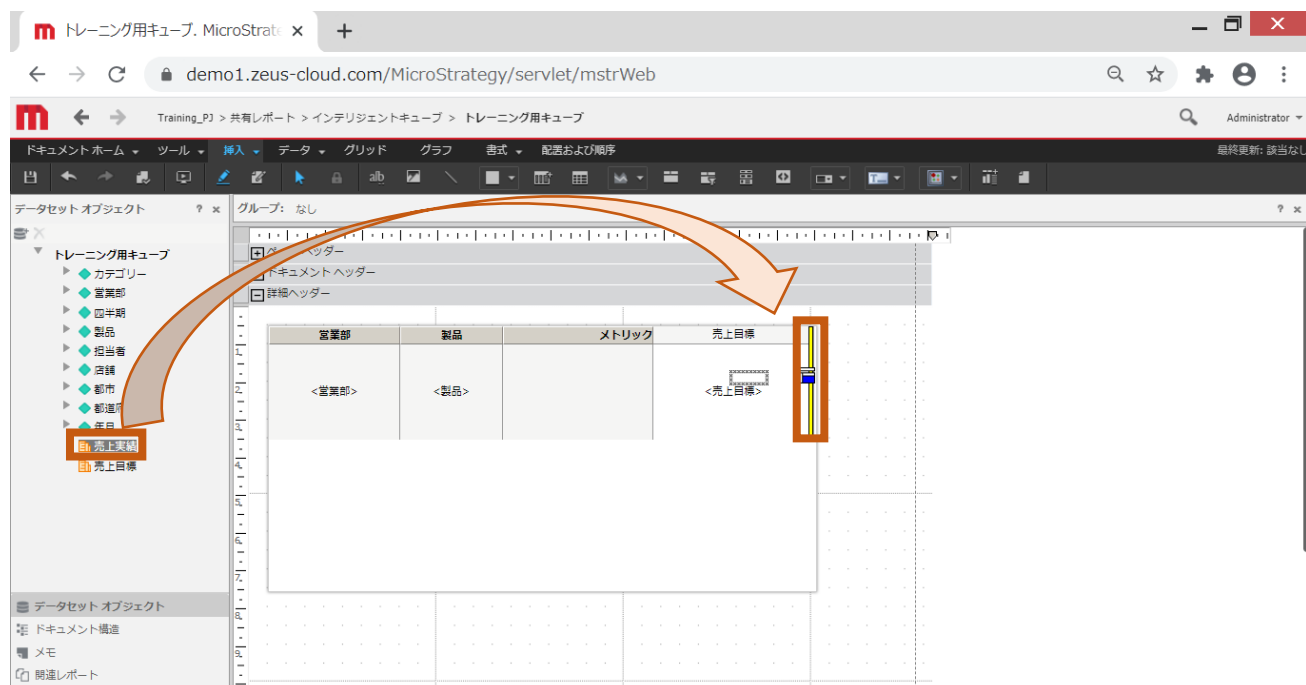


8.4 メトリックの選択と配置

1. データセットオブジェクトより、「売上目標」メトリックをドラッグし、「データを追加するには、ここにメトリックをドロップ」ヘドロップして、配置します。



2. 「売上実績」メトリックを、「売上目標」メトリックの右側ヘドロップして、配置します。



● 「売上実績」メトリックを配置した画面

The screenshot displays the MicroStrategy web interface for configuring a report. The browser address bar shows the URL: `demo1.zeus-cloud.com/MicroStrategy/servlet/mstrWeb`. The interface includes a top navigation bar with tabs for 'ドキュメントホーム', 'ツール', '挿入', 'データ', 'グリッド', 'グラフ', '書式', and '配置および順序'. The main workspace is titled 'データセットオブジェクト' and shows a tree view on the left with the following structure:

- トレーニング用キューブ
 - カテゴリー
 - 営業部
 - 四半期
 - 製品
 - 担当者
 - 店舗
 - 都市
 - 都道府県
 - 年月
 - 売上実績
 - 売上目標

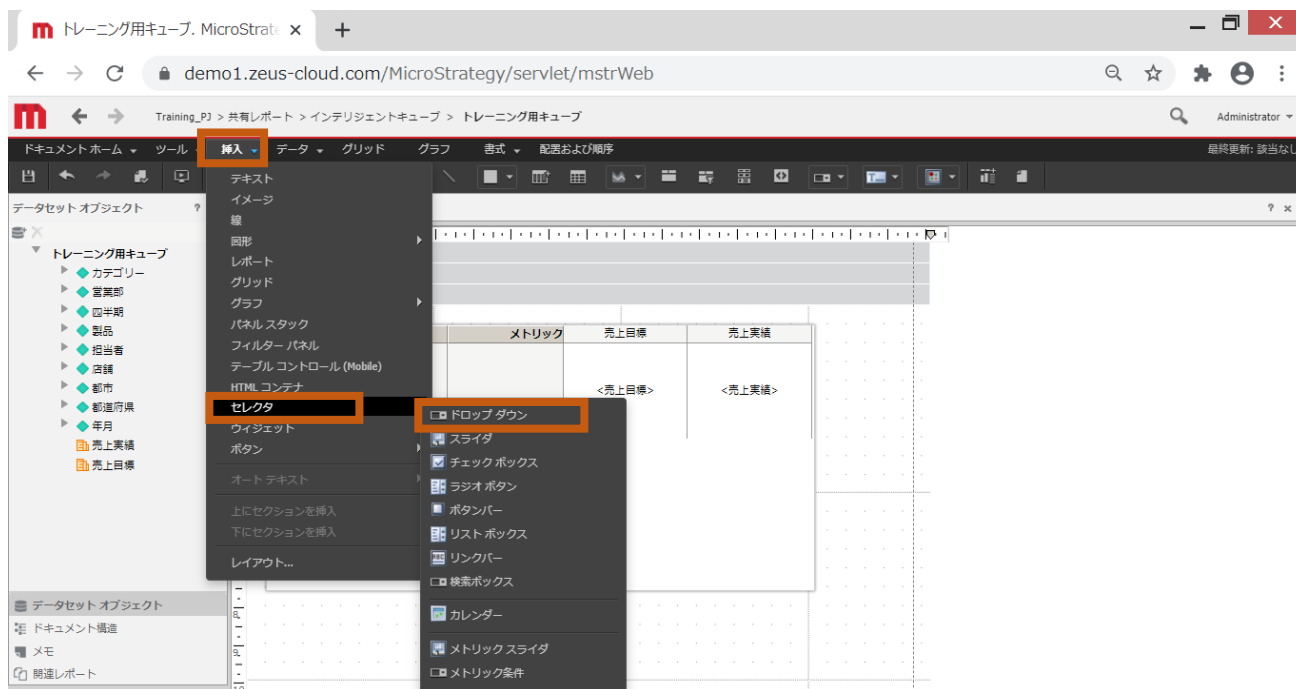
The main workspace contains a table with the following columns: '営業部', '製品', 'メトリック', '売上目標', and '売上実績'. The '売上実績' column is highlighted with an orange border. The table is currently empty, with placeholder text '<営業部>', '<製品>', '<売上目標>', and '<売上実績>' visible in the first row. The bottom of the interface shows a 'データセットオブジェクト' section with options for 'ドキュメント構造', 'メモ', and '関連レポート'.

8.5 セレクタの追加

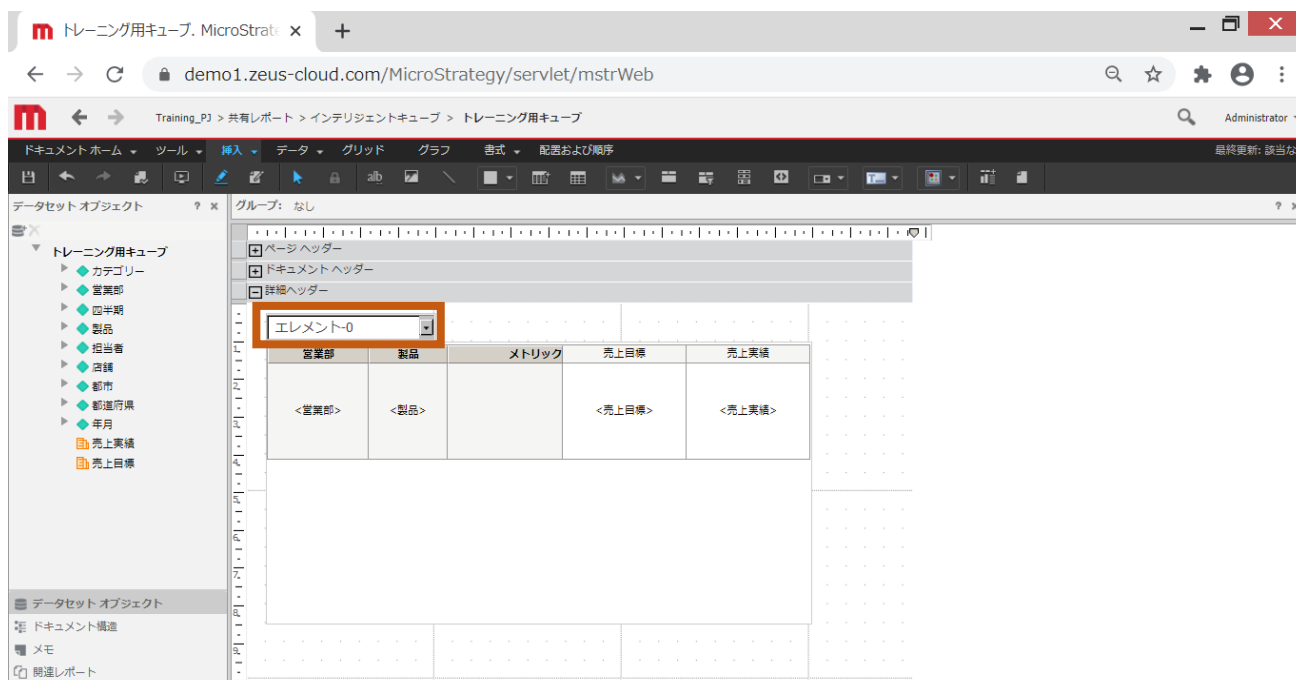
1. ヘッダー部の「挿入」をクリックし、「セレクタ」をマウスオーバーし、「ドロップダウン」をクリックします。

※ドロップダウンでは、1つのエレメントしか選択できませんが、

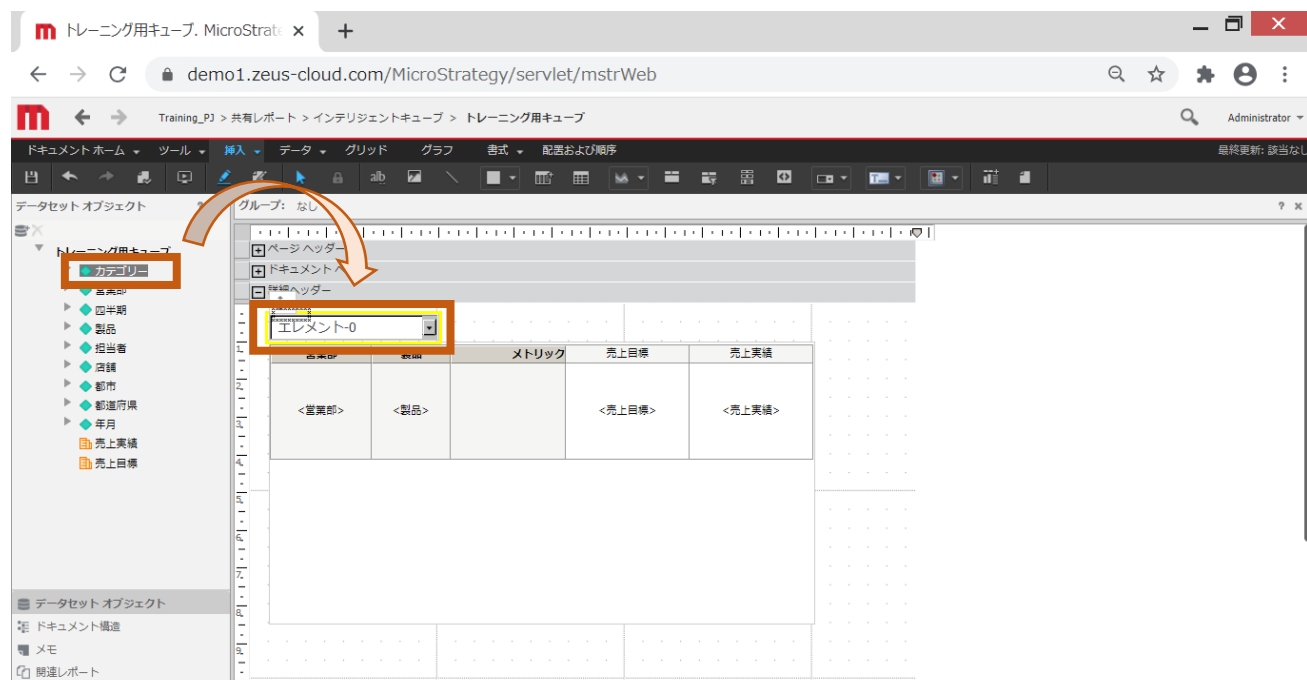
複数選択したい場合は、チェックボックスなど場面に応じて使い分けることが可能です。



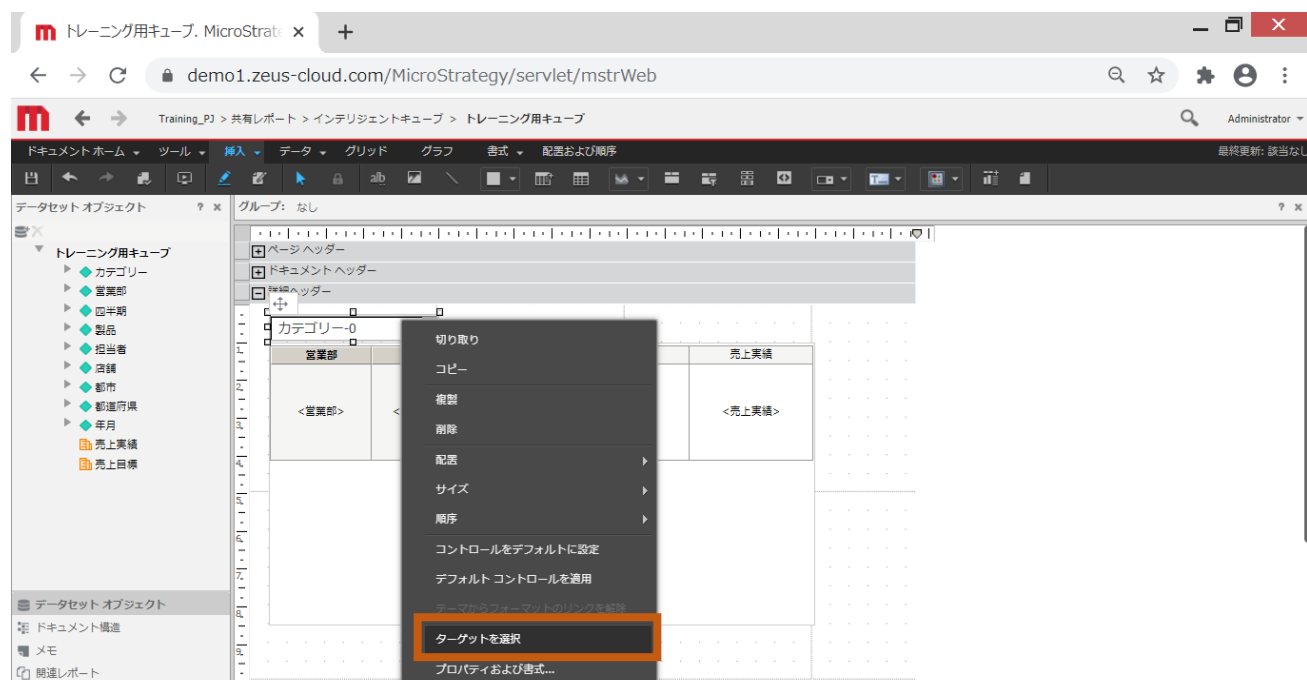
2. 左クリックでドラッグをしながら、マウスでサイズを調整し、クリックを離します。



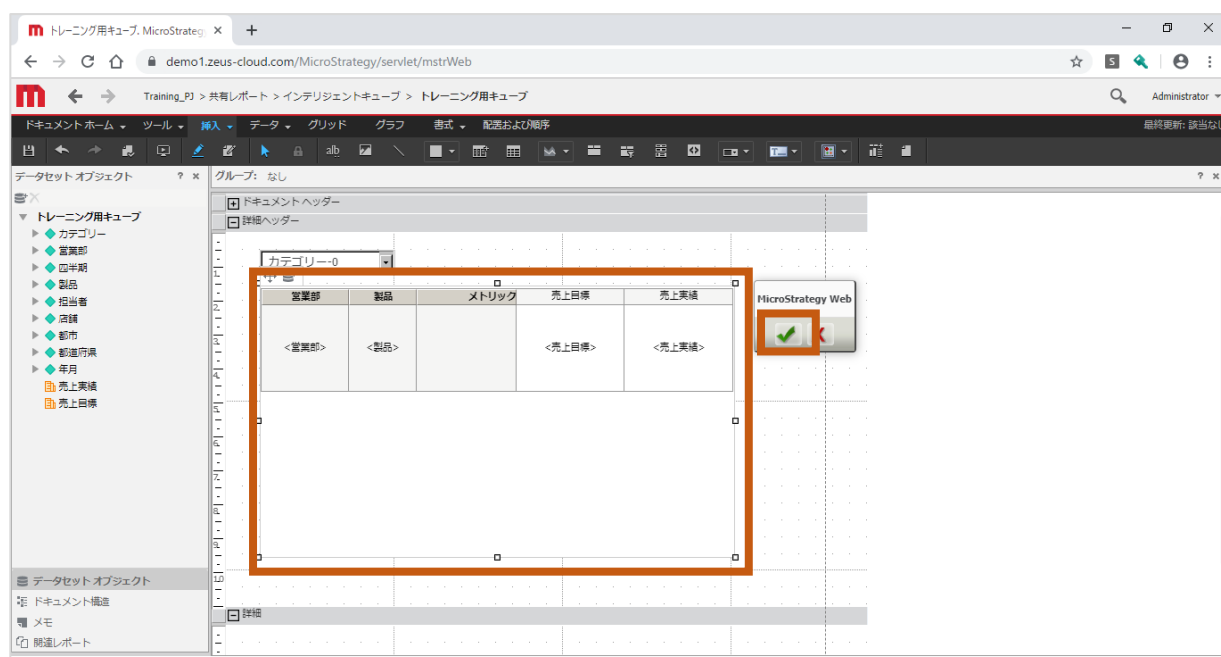
3. データセットオブジェクトより「カテゴリー」アトリビュートをドラッグし、セクタの「エレメント-0」部分へドロップして、配置します。



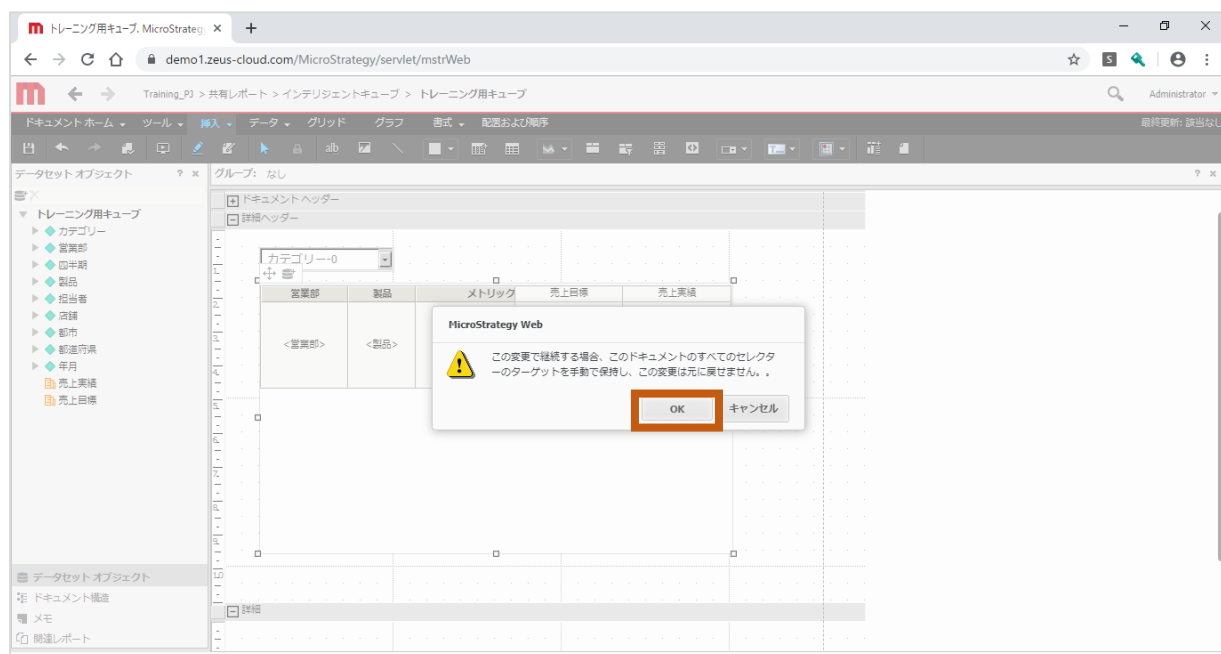
4. セクタを右クリックし、「ターゲットを選択」をクリックします。



5. ターゲット対象のグリッドをクリックし、「チェックボタン」をクリックします。

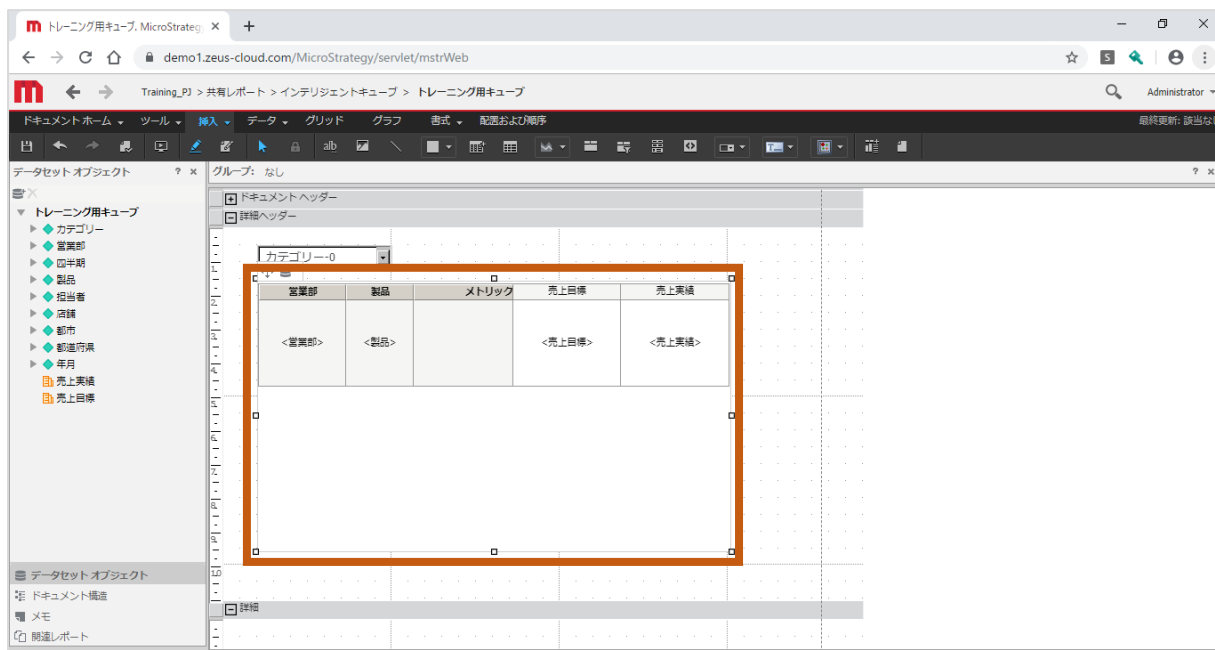


※警告画面は「OK」をクリックします。

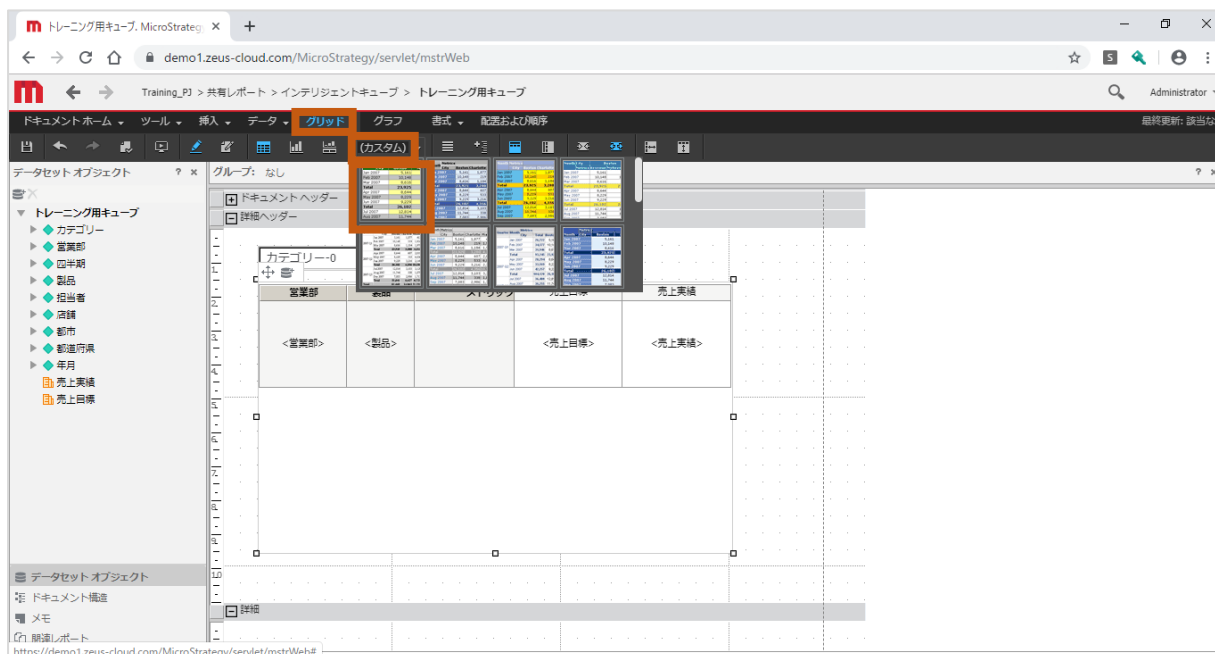


8.6 オートスタイル

1. グリッド表をクリックします。

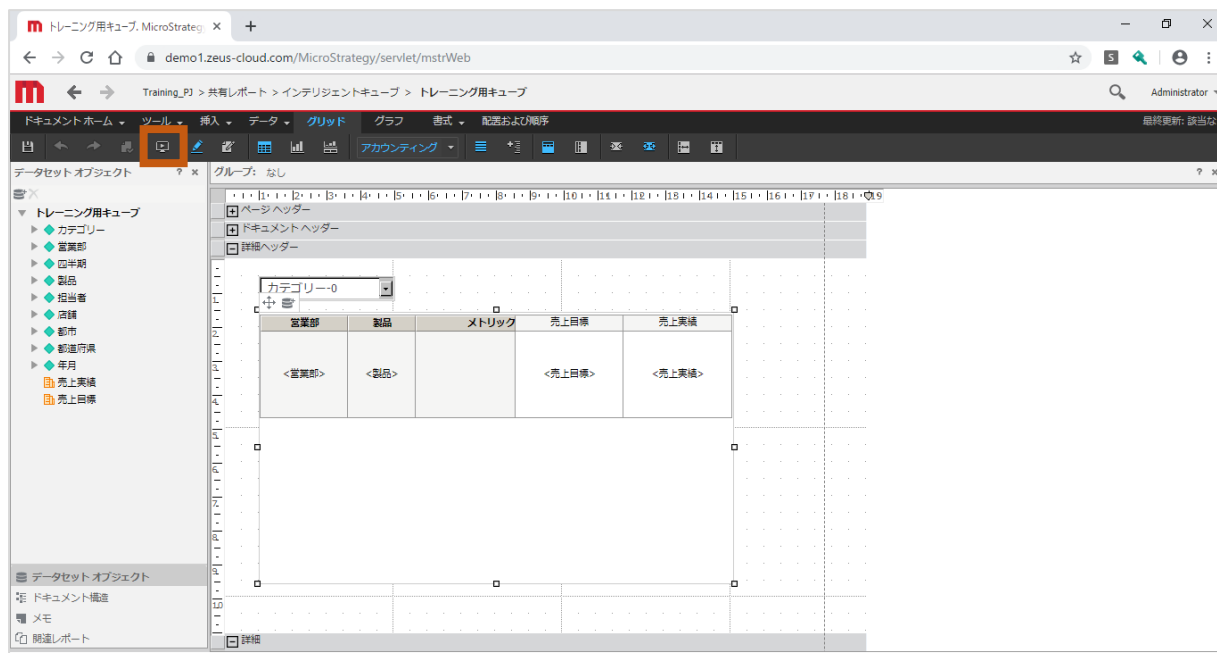


2. 「グリッド」をクリックして、「(カスタム)」をクリックし、ドロップダウンリストから「アカウンティング」をクリックします。



8.7 ドキュメント実行

1. ヘッダー部の「プレゼンテーションモード」をクリックします。



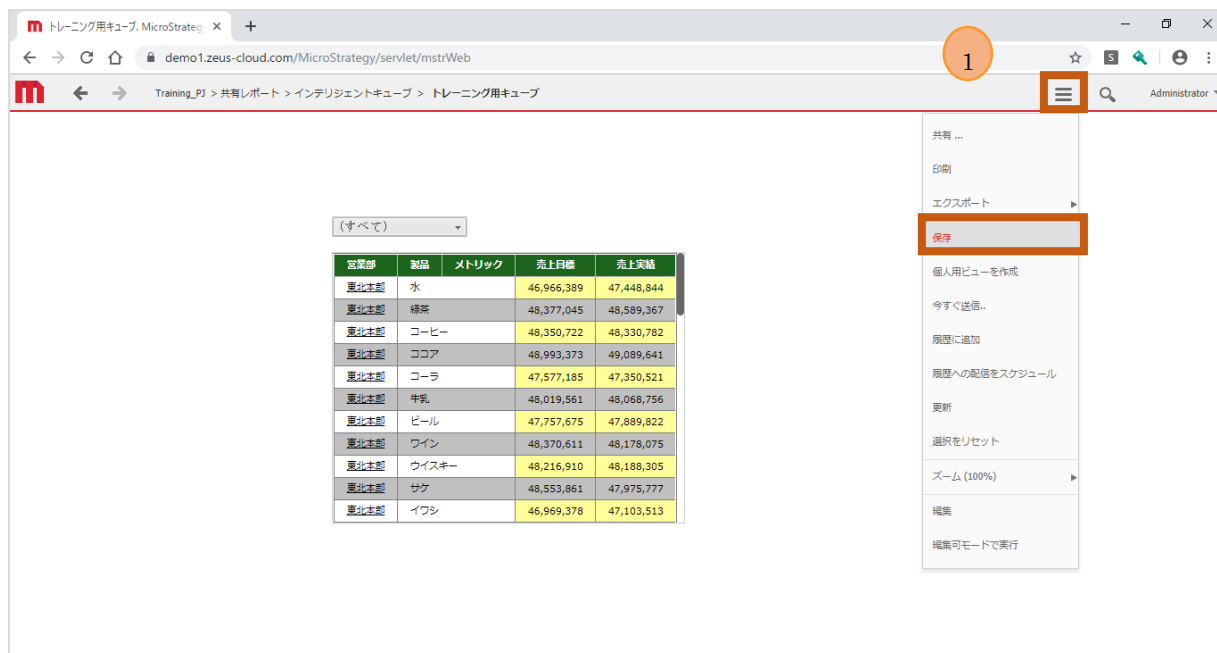
●ドキュメント実行画面

The screenshot shows the 'Presentation Mode' view of a report. The top toolbar is visible, and the main area displays a table with the following data:

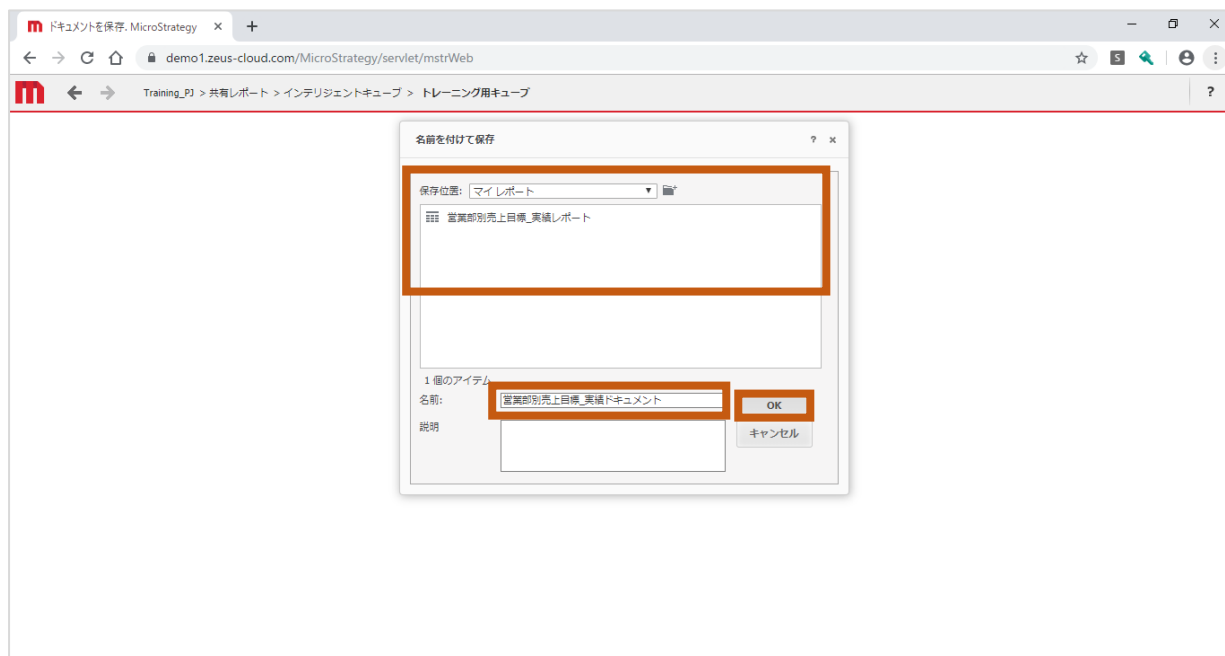
営業部	製品	メトリック	売上目標	売上実績
東北本部	水		46,966,389	47,448,844
東北本部	緑茶		48,377,045	48,589,367
東北本部	コーヒー		48,350,722	48,330,782
東北本部	ココア		48,993,373	49,089,641
東北本部	コーラ		47,577,185	47,350,521
東北本部	牛乳		48,019,561	48,068,756
東北本部	ビール		47,757,675	47,889,822
東北本部	ワイン		48,370,611	48,178,075
東北本部	ウイスキー		48,216,910	48,188,305
東北本部	サケ		48,553,861	47,975,777
東北本部	イワシ		46,969,378	47,103,513

8.8 保存

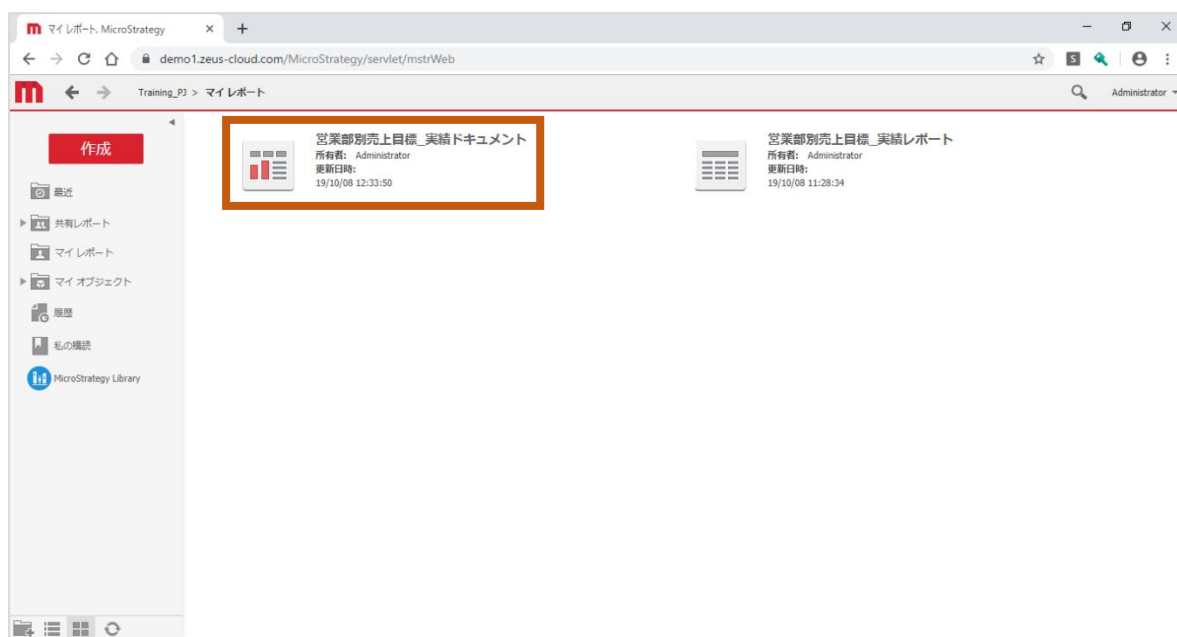
1. 「バーガーメニュー」をクリックし、「保存」をクリックします。



2. 保存位置は「マイレポート」を選択し、名前は「営業部別売上目標_実績ドキュメント」と入力します。その後、「OK」をクリックして、ドキュメントを保存します。



3. 保存されていることを確認します。



9 ドキュメント -応用-

この章では、ドキュメントで詳細な分析が行えるように、応用的な使い方を説明します。

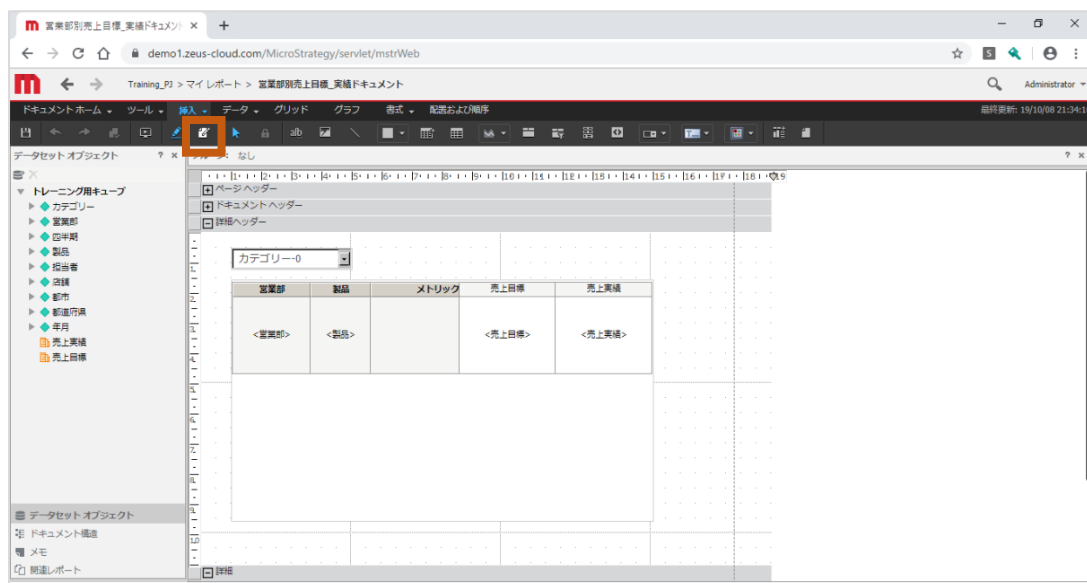
9.1 編集可モード

実データや各部品のサイズを参照しながら編集が可能です。

ただし、デザインモードで編集できますが、編集可モードでは編集できない設定も存在します。

※「営業部別売上目標_実績ドキュメント」を右クリックし、「編集」を選択します。

1. ヘッダー部の「編集可モード」を選択します。



●編集可モード画面

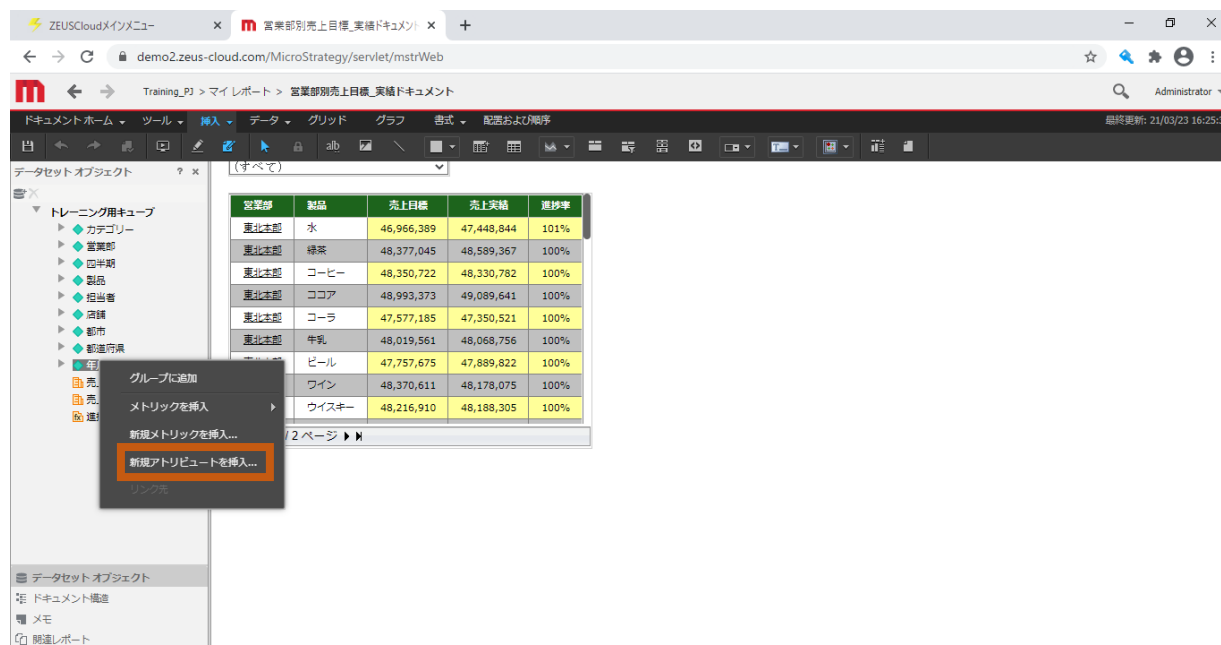
The screenshot shows the 'Edit Mode' screen in the MicroStrategy web application. The main content area displays a data table with columns for '営業部' (Sales Department), '製品' (Product), 'メトリック' (Metric), '売上目標' (Sales Target), and '売上実績' (Sales Actual). The table contains data for various products and departments, with the '売上目標' and '売上実績' columns highlighted in green. The '編集' (Edit) button is visible in the top right corner of the grid header area.

営業部	製品	メトリック	売上目標	売上実績
東北本部	水		46,966,389	47,448,844
東北本部	緑茶		48,377,045	48,589,367
東北本部	コーヒー		48,350,722	48,330,782
東北本部	ココア		48,993,373	49,089,641
東北本部	コーラ		47,577,185	47,350,521
東北本部	牛乳		48,019,561	48,068,756
東北本部	ビール		47,757,675	47,889,822
東北本部	ワイン		48,370,611	48,178,075
東北本部	ウイスキー		48,216,910	48,188,305
東北本部	サケ		48,553,861	47,975,777

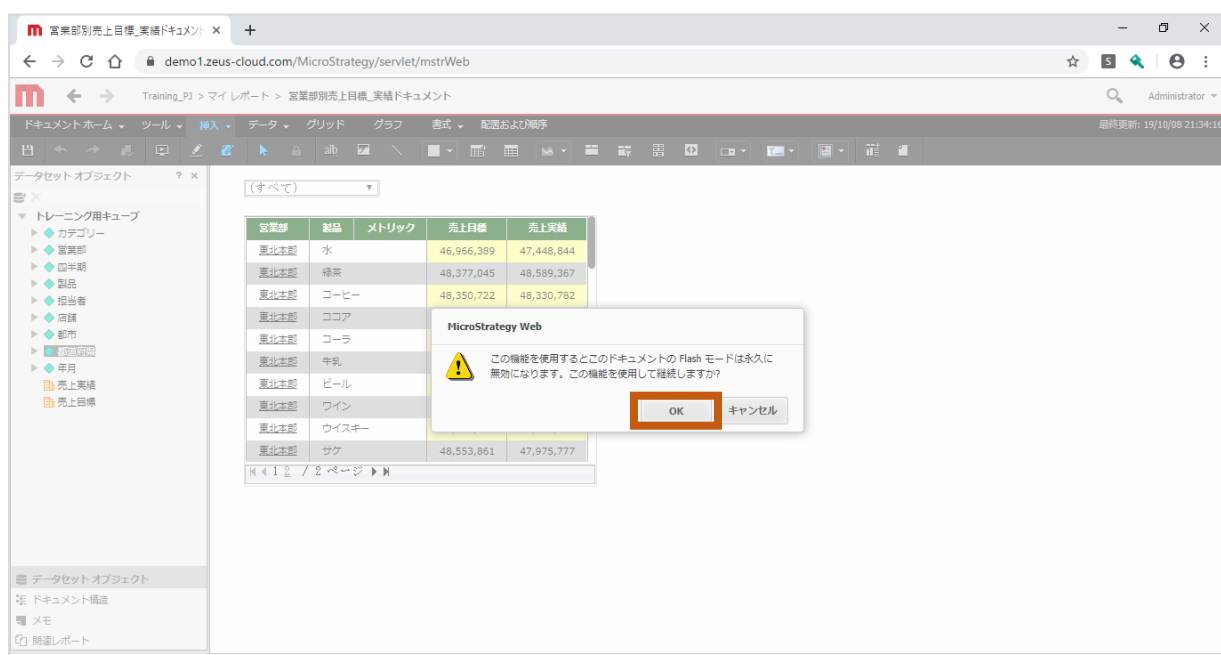
9.2 派生アトリビュートの作成

年月を表示するアトリビュートはありますが、年を表示するアトリビュートがないので、アトリビュートを編集して、新しくアトリビュートを作成します。
この操作によって作成されたアトリビュートを、特に「派生アトリビュート」と呼びます。

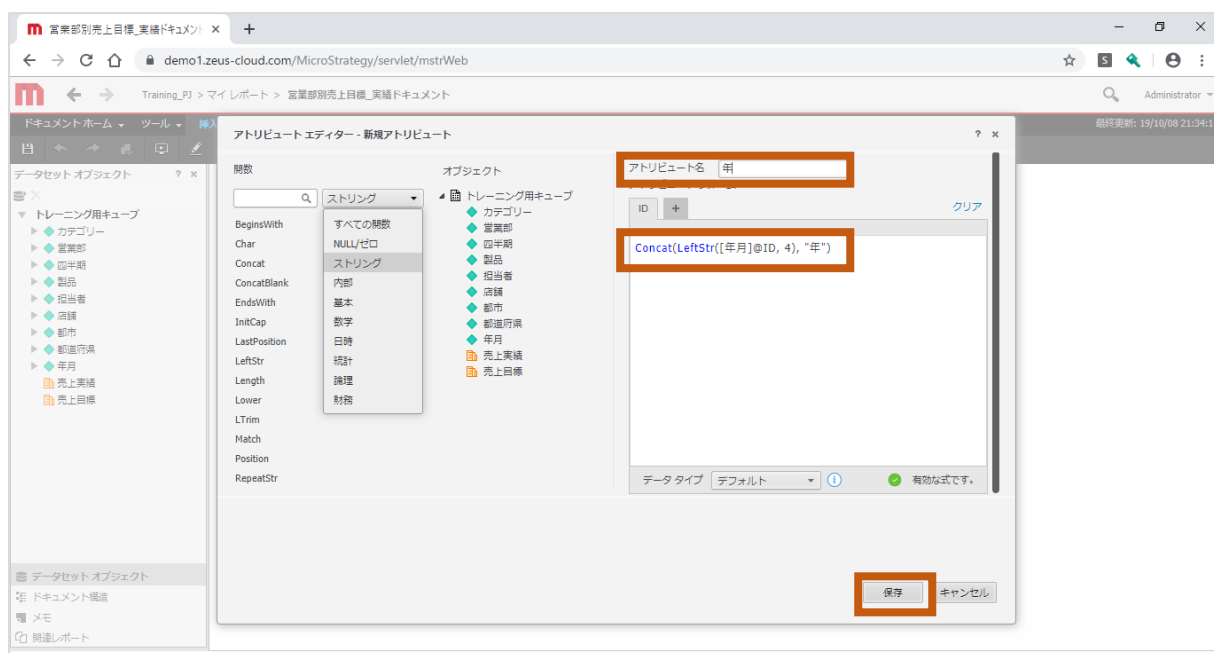
1. 任意のアトリビュート上（例では「年月」アトリビュート）で右クリックをし、「新規アトリビュートを挿入」をクリックします。



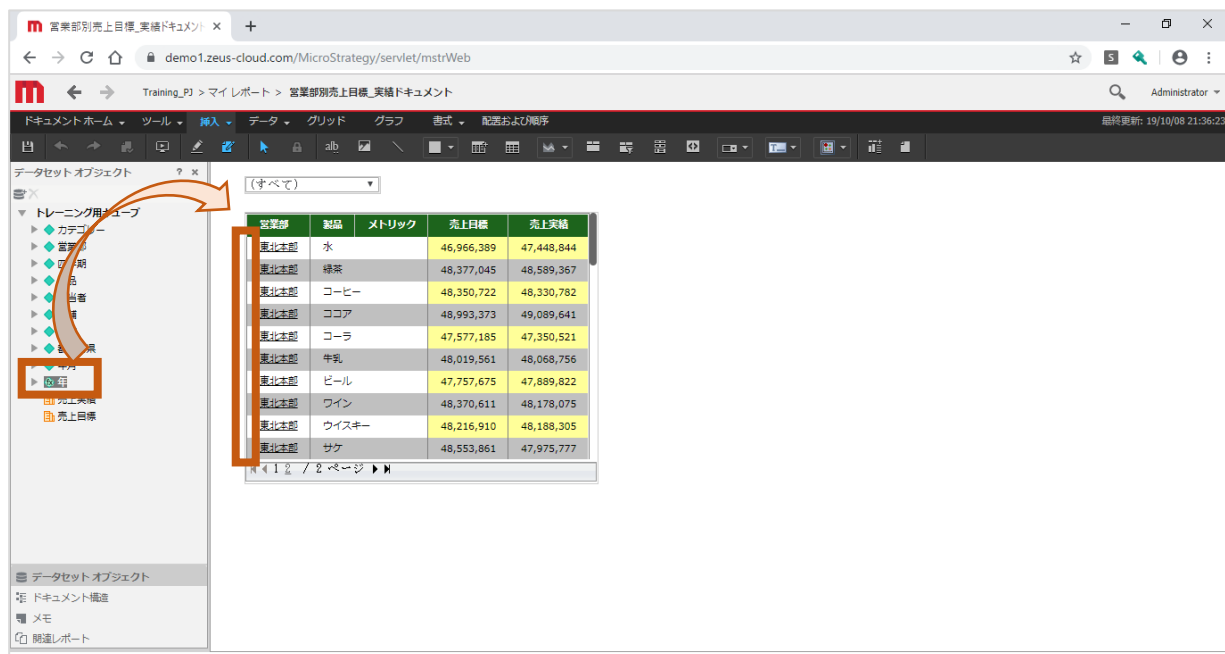
※警告画面が出てきた場合は、「OK」をクリックします。



2. アトリビュート名に「年」、アトリビュートフォームに「Concat(LeftStr(年月@ID, 4), "年")」と入力し、「保存」をクリックします。



3. 「年」アトリビュートをグリッドにドラッグアンドドロップし、配置します。



「年」アトリビュートを配置した画面

The screenshot shows the MicroStrategy web interface. The left sidebar contains a tree view for 'データセットオブジェクト' (Data Set Objects) with categories like 'トレーニング用キューブ' (Training Cubes), 'カテゴリー' (Categories), '営業部' (Sales Department), '四半期' (Quarter), '製品' (Product), '担当' (Responsible), '店舗' (Store), '都市' (City), '都道府県' (Prefecture), '年月' (Year/Month), '国' (Country), '売上実績' (Sales Actual), and '売上目標' (Sales Target). The main area displays a table with the following data:

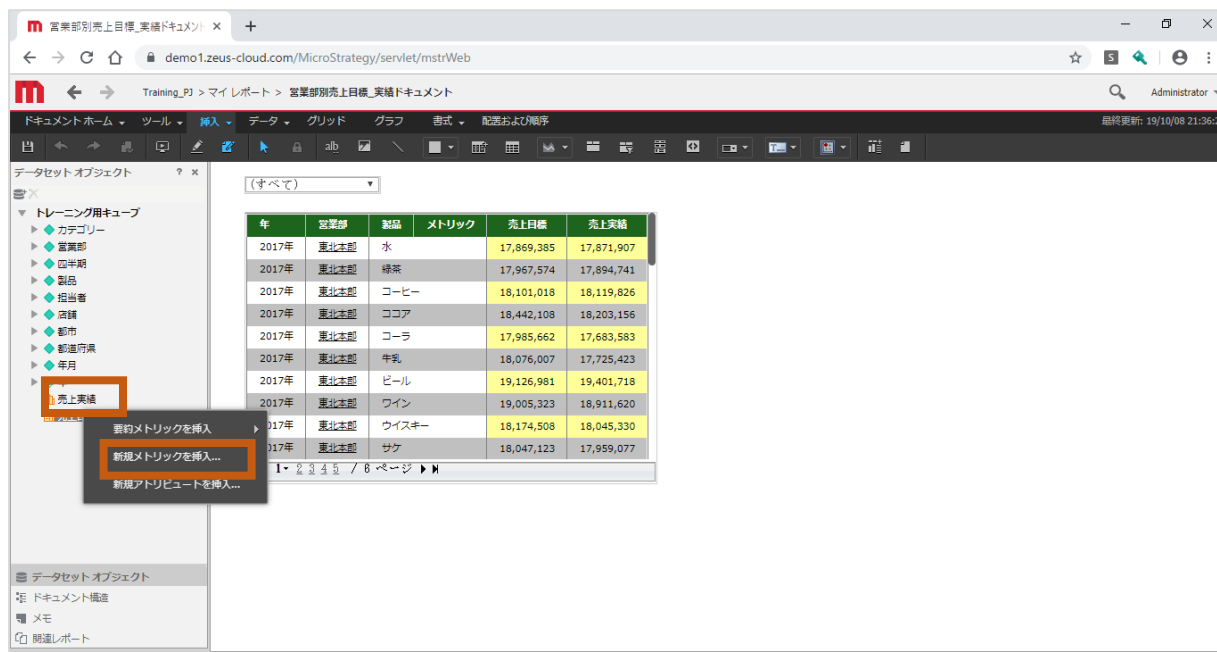
年	営業部	製品	メトリック	売上目標	売上実績
2017年	東北本部	水		17,869,385	17,871,907
2017年	東北本部	緑茶		17,967,574	17,894,741
2017年	東北本部	コーヒー		18,101,018	18,119,826
2017年	東北本部	ココア		18,442,108	18,203,156
2017年	東北本部	コーラ		17,985,662	17,683,583
2017年	東北本部	牛乳		18,076,007	17,725,423
2017年	東北本部	ビール		19,126,981	19,401,718
2017年	東北本部	ワイン		19,005,323	18,911,620
2017年	東北本部	ウイスキー		18,174,508	18,045,330
2017年	東北本部	サケ		18,047,123	17,959,077

The bottom of the interface shows navigation controls for the table, including '1 / 8 ページ' (Page 1 of 8).

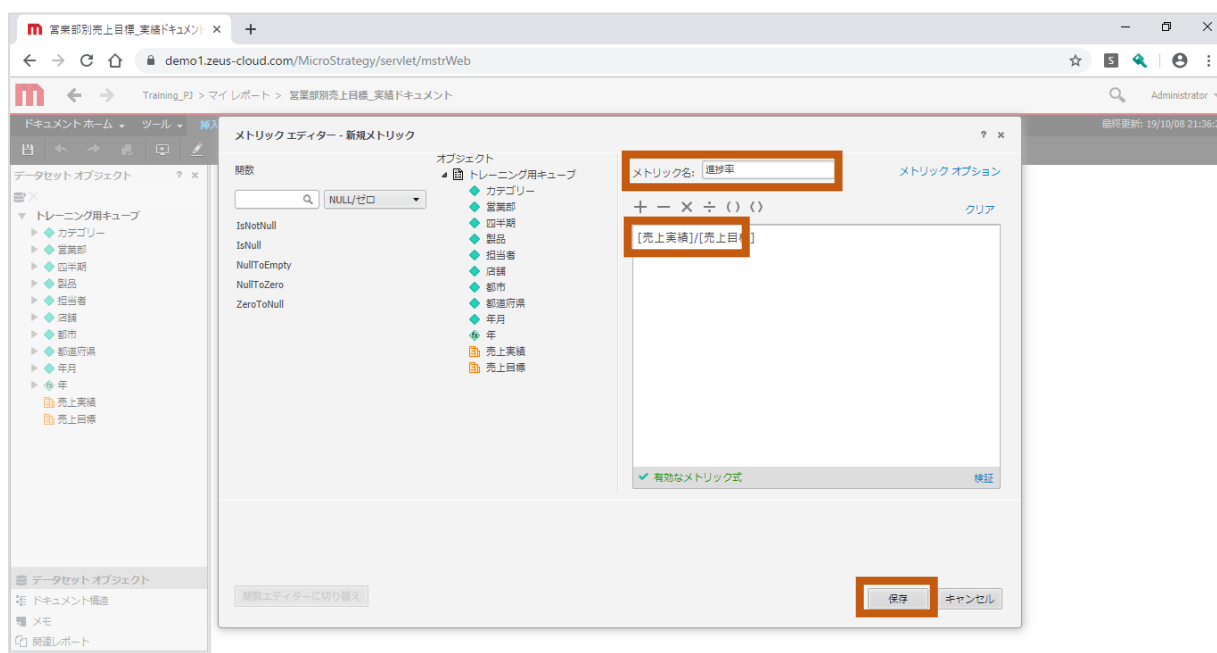
9.3 派生メトリックの作成

売上実績と売上目標のメトリックがあるので、進捗率を表すメトリックを作成します。
派生アトリビュートと同様に、メトリックを編集して、新しくメトリックを作成します。
この操作によって作成されたメトリックを、特に「派生メトリック」と呼びます。

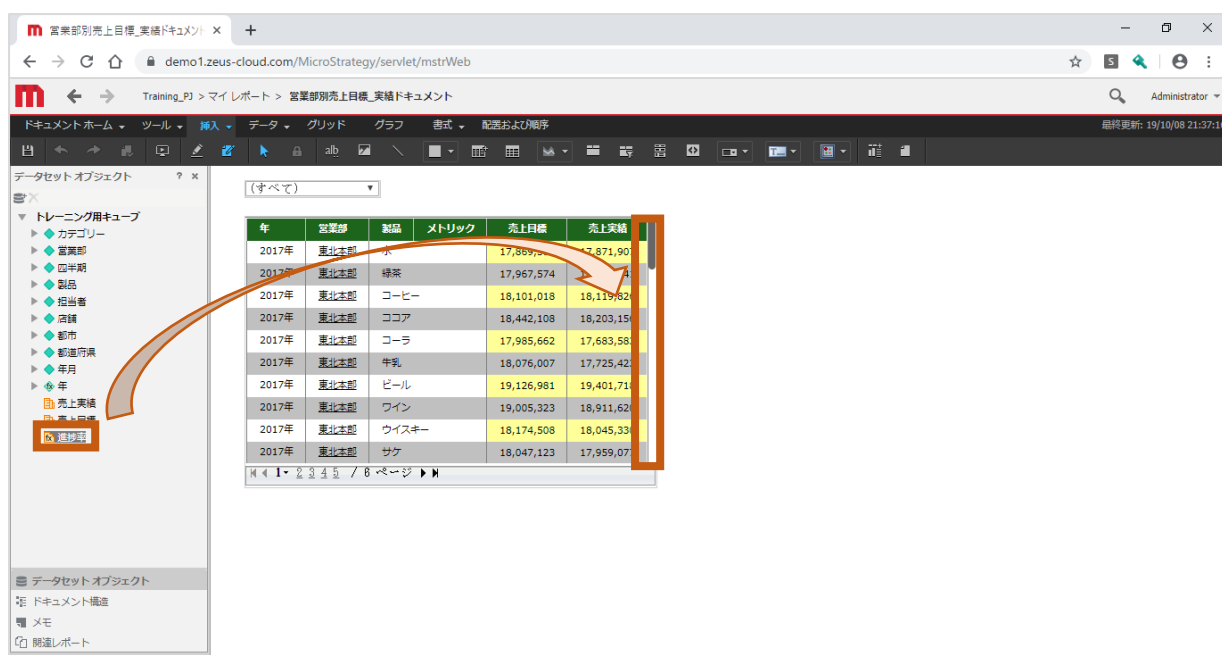
1. 「売上実績」メトリック上で右クリックをし、「新規メトリックを挿入」をクリック



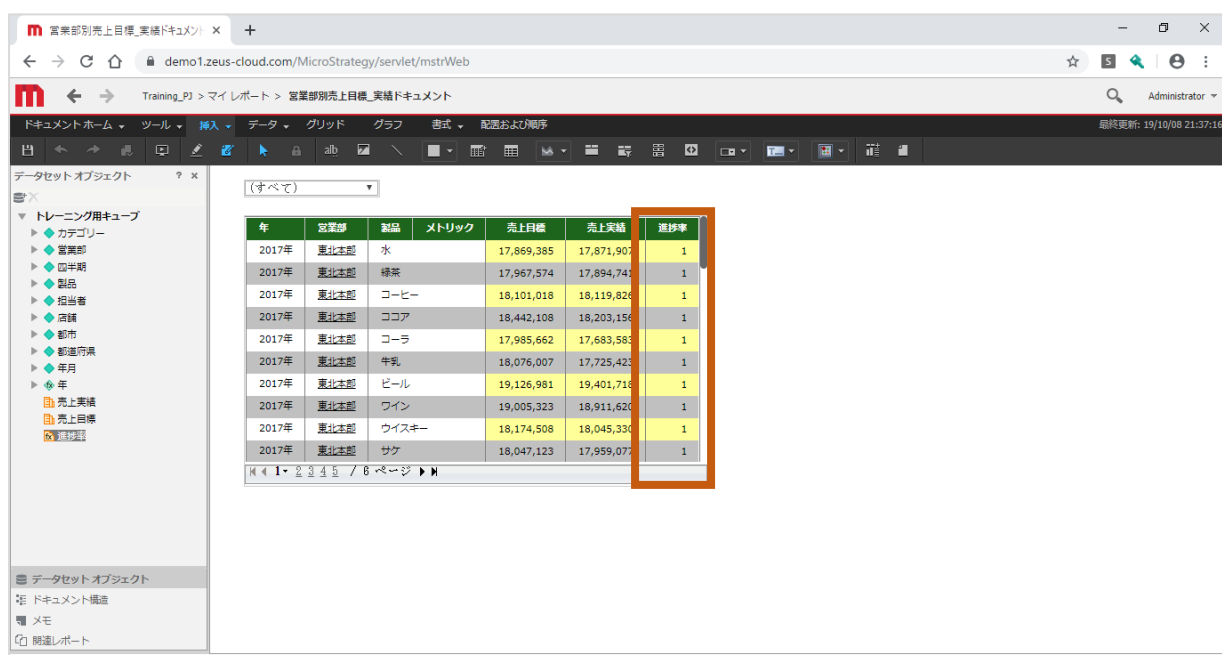
2. メトリック名に「進捗率」、式に「売上実績/売上目標」と入力し、「保存」をクリックします。



3. 「進捗率」メトリックを、グリッドにドラッグアンドドロップして、配置します。

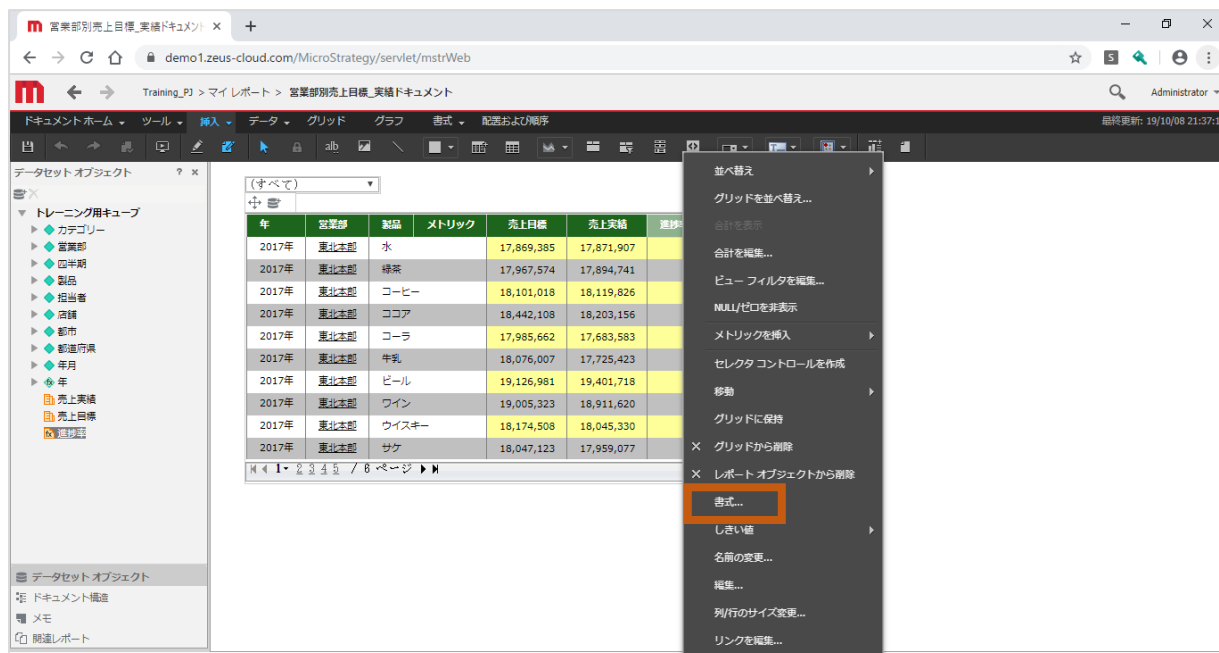


● 「進捗率」メトリックを配置した画面

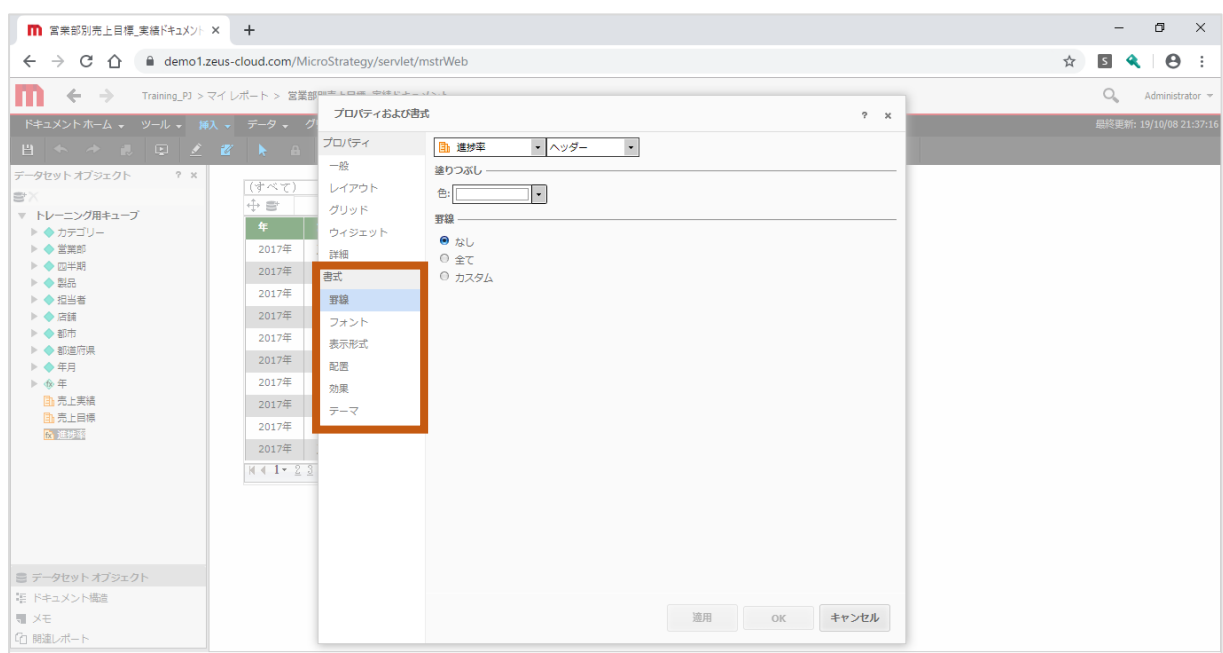


9.4 書式設定

1. 「グリッド」が選択された状態で、右クリックをし、「書式」をクリックします。



2. 枠線内で書式設定が可能です。

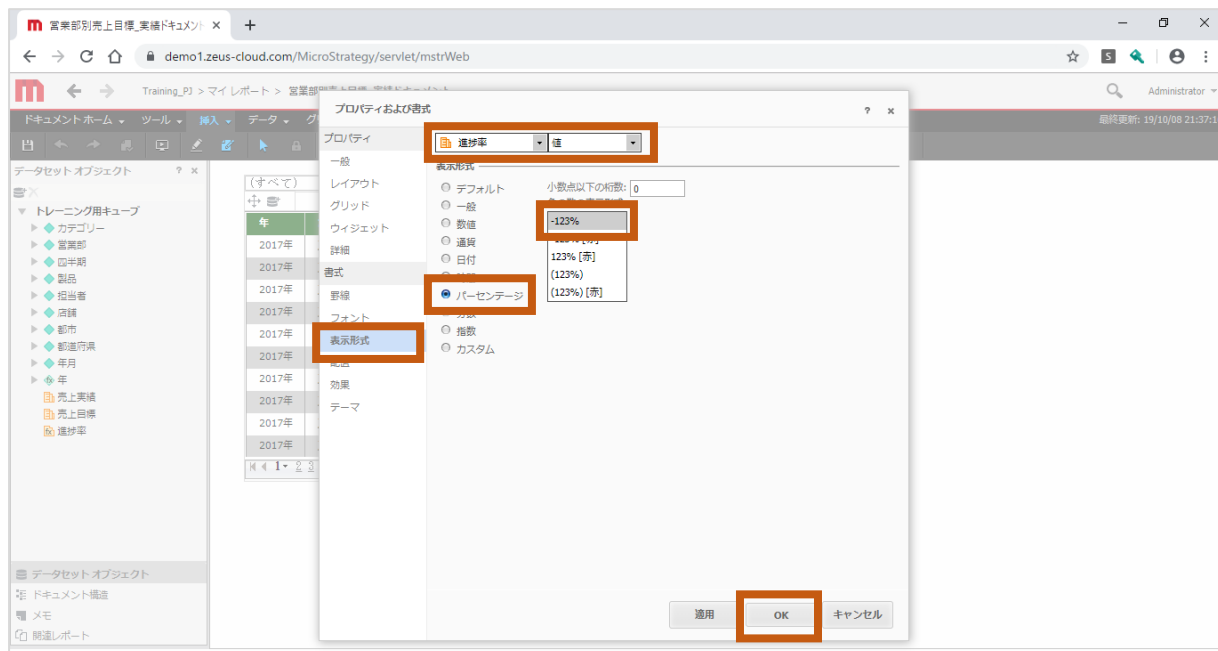


※書式から「表示形式」をクリックします。

ドロップダウンリストから「進捗率」と「値」を選択します。

表示形式「パーセンテージ」と「-123%」を選択します。

設定完了後、「OK」をクリックします。

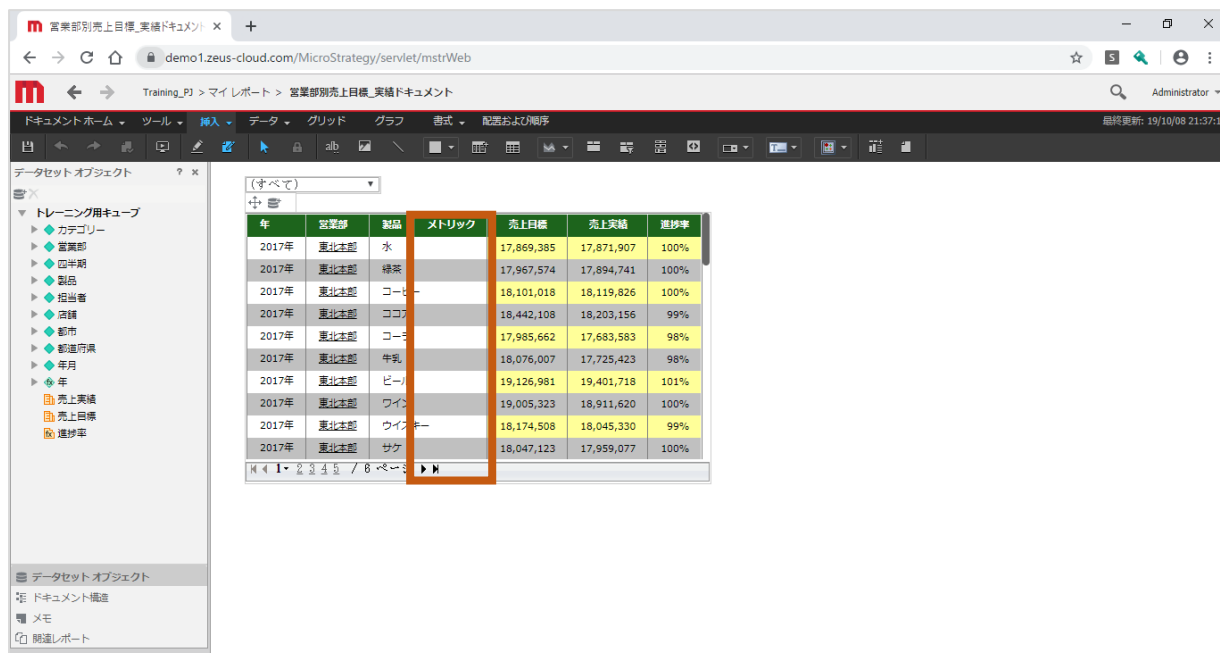


●進捗率の表示がパーセンテージに設定された画面

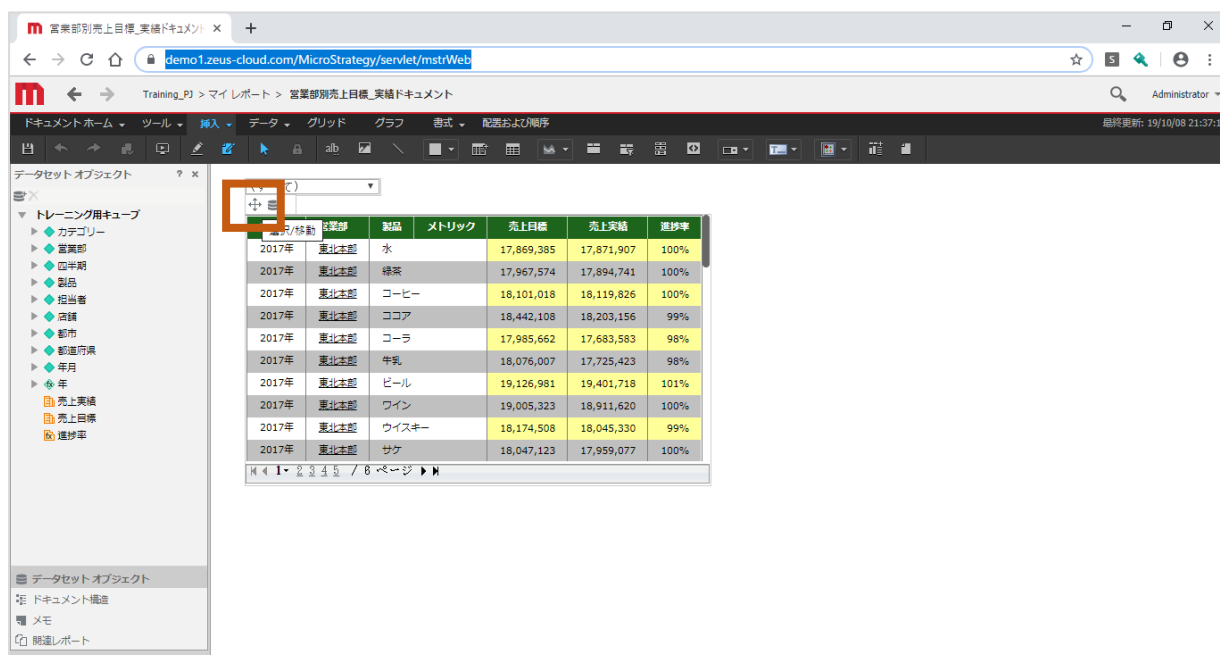
年	営業部	製品	メトリック	売上目標	売上実績	進捗率
2017年	東北本部	水		17,869,385	17,871,907	100%
2017年	東北本部	緑茶		17,967,574	17,894,711	100%
2017年	東北本部	コーヒー		18,101,018	18,119,805	100%
2017年	東北本部	ココア		18,442,108	18,203,156	99%
2017年	東北本部	コーラ		17,985,662	17,683,508	98%
2017年	東北本部	牛乳		18,076,007	17,725,403	98%
2017年	東北本部	ビール		19,126,981	19,401,708	101%
2017年	東北本部	ワイン		19,005,323	18,911,600	100%
2017年	東北本部	ウイスキー		18,174,508	18,045,300	99%
2017年	東北本部	サケ		18,047,123	17,959,007	100%

9.5 余分な列の削除

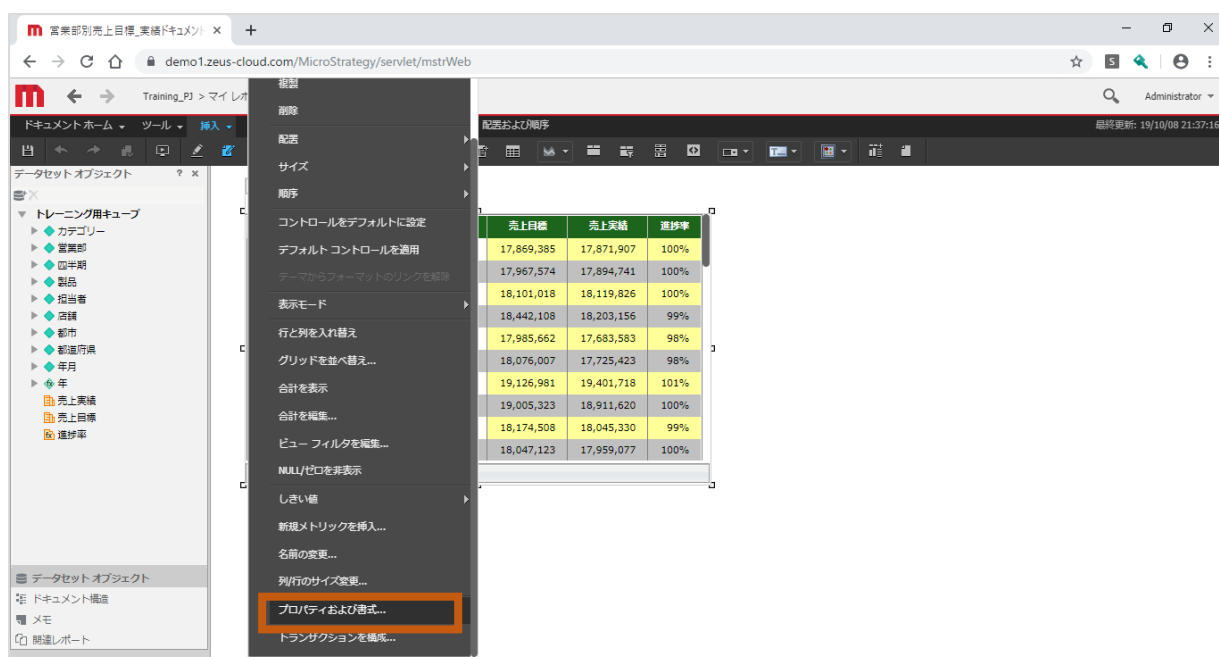
余分な列（枠線部分）を削除します。



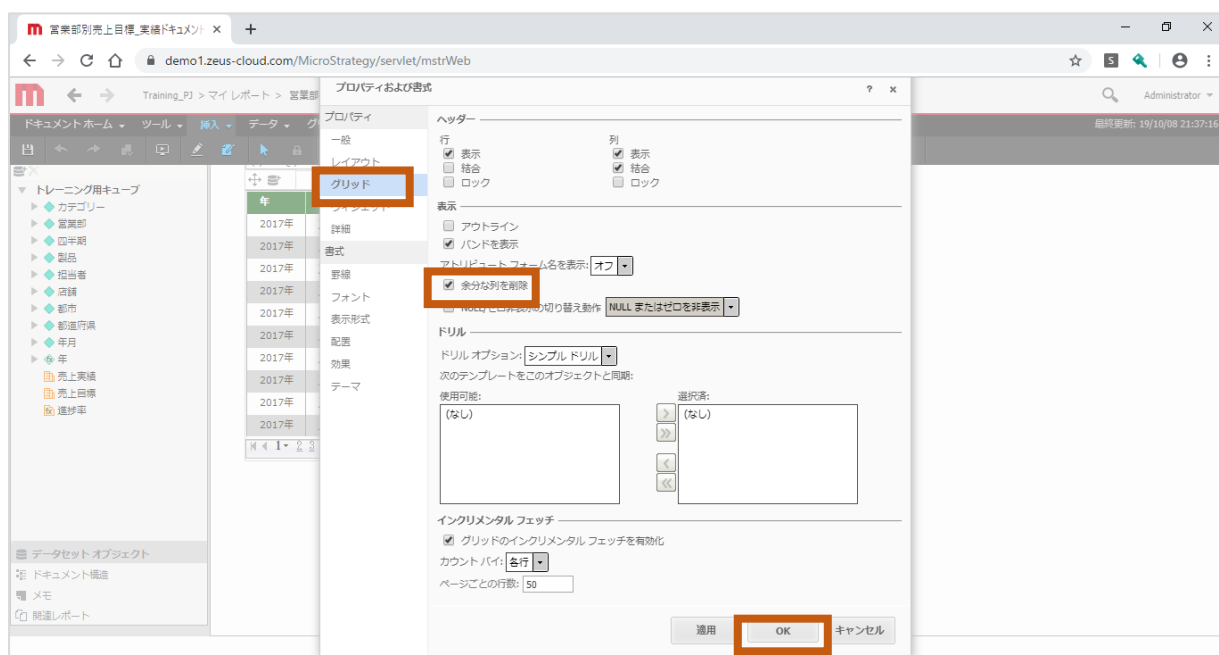
1. グリッド表上の十字を右クリックします。



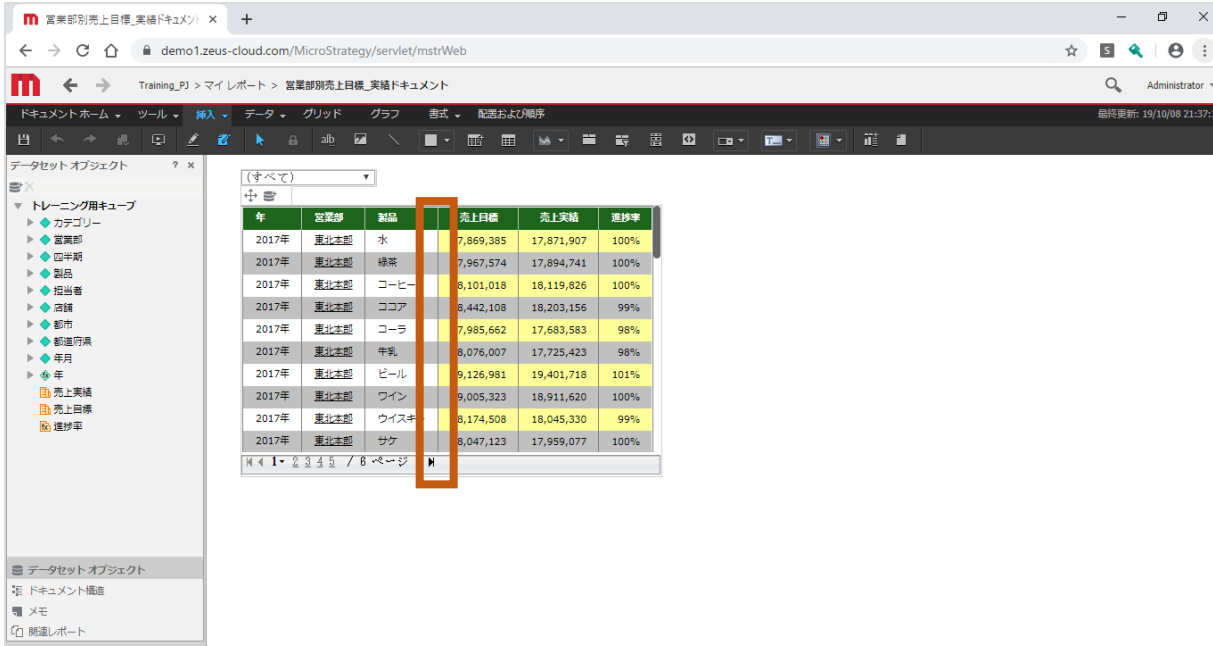
2. 「プロパティおよび書式」をクリックします。



3. 「グリッド」をクリックし、「余分な列を削除」にチェックを入れ、「OK」をクリックします。



余分な列（メトリック）が削除されていることを確認します。



The screenshot shows the MicroStrategy web interface. The main content area displays a table with the following data:

年	営業部	製品	売上目標	売上実績	進捗率
2017年	東北本部	水	7,869,385	17,871,907	100%
2017年	東北本部	緑茶	7,967,574	17,894,741	100%
2017年	東北本部	コーヒー	8,101,018	18,119,826	100%
2017年	東北本部	ココア	8,442,108	18,203,156	99%
2017年	東北本部	コーラ	7,985,662	17,683,583	98%
2017年	東北本部	牛乳	8,076,007	17,725,423	98%
2017年	東北本部	ビール	9,126,981	19,401,718	101%
2017年	東北本部	ワイン	9,005,323	18,911,620	100%
2017年	東北本部	ウイスキー	8,174,508	18,045,330	99%
2017年	東北本部	サケ	8,047,123	17,959,077	100%

The table is displayed in a grid view. The left sidebar shows the 'データセットオブジェクト' (Data Set Objects) tree, which includes 'トレーニング用キューブ' (Training Cube) and 'データセットオブジェクト' (Data Set Objects). The bottom of the interface shows the 'データセットオブジェクト' (Data Set Objects) section with options for 'ドキュメント構造' (Document Structure), 'メモ' (Memo), and '関連レポート' (Related Reports).

10 ビジュアリゼーション（参考）

10.1 複合グリッド

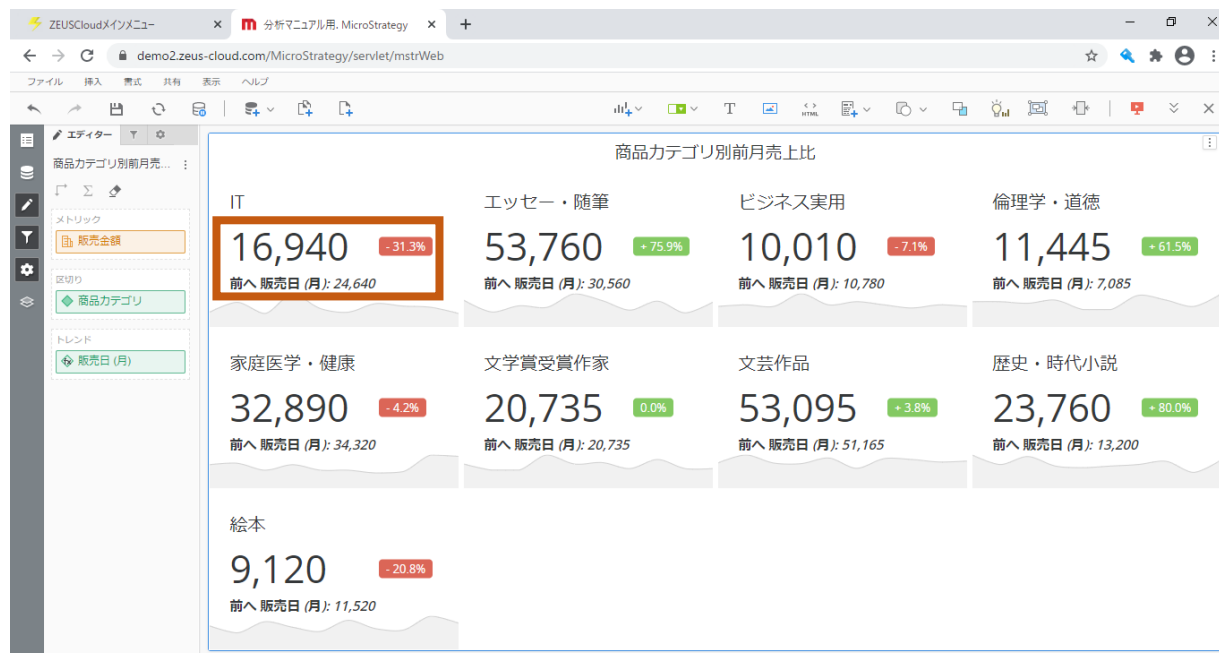
商品カテゴリごとに、店舗別の販売金額と、担当者別の数量を可視化しています。
分析したい要素を組み合わせた表を作成できます。

The screenshot shows a web browser window with the URL `demo2.zeus-cloud.com/MicroStrategy/servlet/mstrWeb`. The interface displays a table titled "商品カテゴリ別_担当売上" (Sales by Product Category and Staff). The table has 10 columns: "商品カテゴリ" (Product Category), "八王子店" (Hachioji Store), "西館店" (Seikan Store), "吉祥寺店" (Kichijoji Store), "木場店" (Kibashi Store), "秋田店" (Akita Store), "秋津店" (Akitsu Store), "佐藤" (Sato), "鈴木" (Suzuki), and "高橋" (Takahashi). The first six columns show sales amounts (販売金額), while the last three show quantities (数量). The table lists various product categories such as IT, エッセンシャル (Essentials), ビジネス実用 (Business Practical), 倫理学・道徳 (Ethics/Morality), 家庭医学・健康 (Family Medicine/Health), 文学賞受賞作家 (Literature Award-winning Authors), 文芸作品 (Literary Works), 歴史・時代小説 (History/Period Novels), and 絵本 (Picture Books).

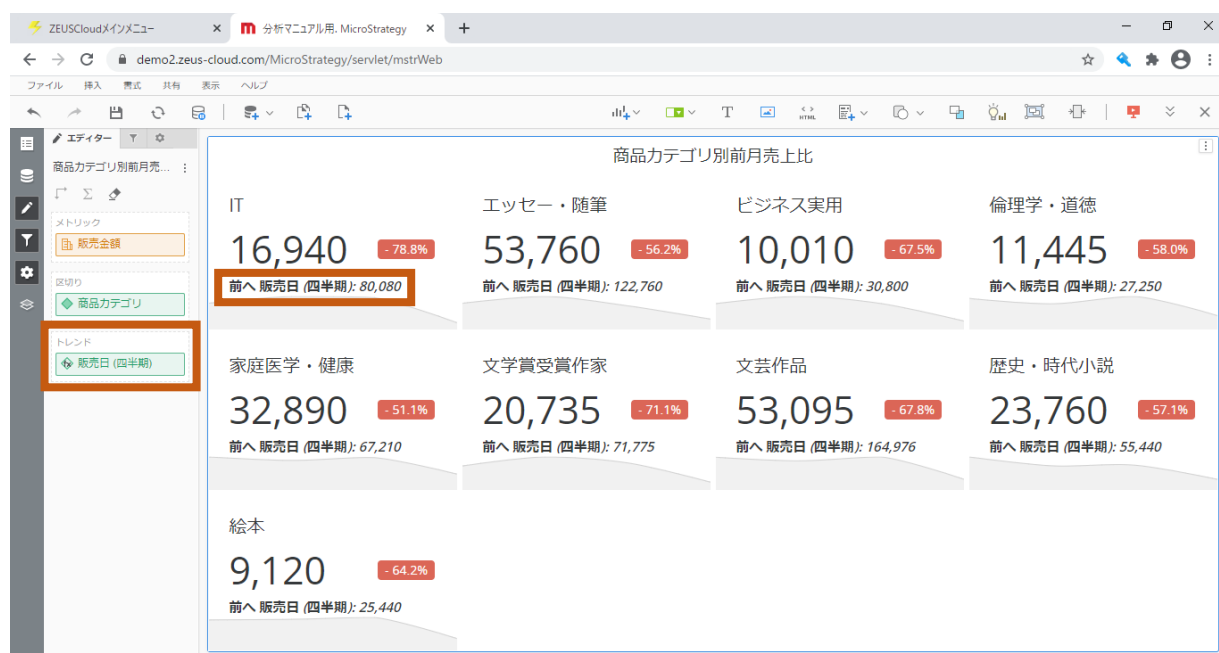
商品カテゴリ	八王子店	西館店	吉祥寺店	木場店	秋田店	秋津店	佐藤	鈴木	高橋
IT	27,720	50,820	41,580	36,960	41,580	47,740	60	58	42
エッセンシャル・随筆	84,280	70,360	81,680	73,120	94,240	80,240	101	100	94
ビジネス実用	9,240	22,330	18,480	20,790	20,020	20,020	55	50	39
倫理学・道徳	13,080	14,715	15,805	14,170	13,625	14,170	52	55	50
家庭医学・健康	30,030	38,610	41,470	41,470	32,890	45,760	50	61	50
文学賞受賞作家	39,875	44,660	27,115	49,445	47,850	35,090	58	39	56
文芸作品	79,086	91,384	87,516	96,218	96,763	76,266	202	198	201
歴史・時代小説	31,680	34,320	44,880	36,960	27,720	31,680	47	58	52
絵本	11,040	13,920	14,400	18,240	12,960	11,520	56	54	61

10.2 KPI

商品カテゴリ別に当月売上と前月売上と前月比を表示しています。

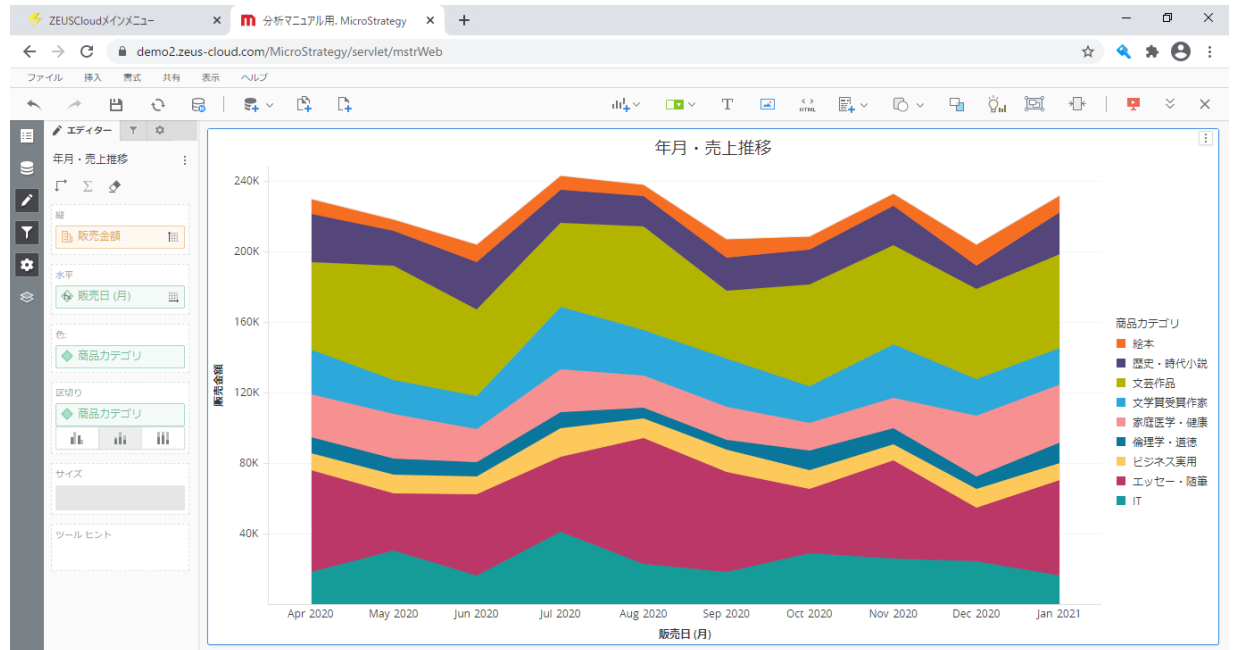


「トレンド」のアトリビュートを変えると指標を変えることができます。



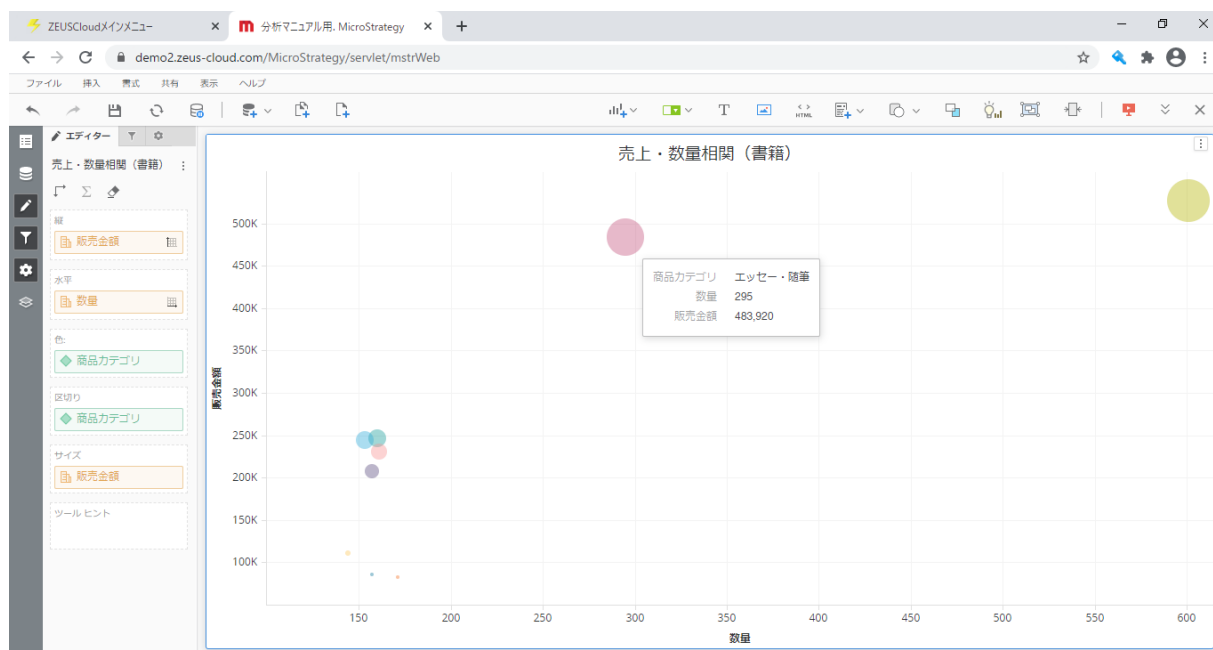
10.3 領域グラフ

年月での売上推移の中で各カテゴリが占める割合を可視化しています。



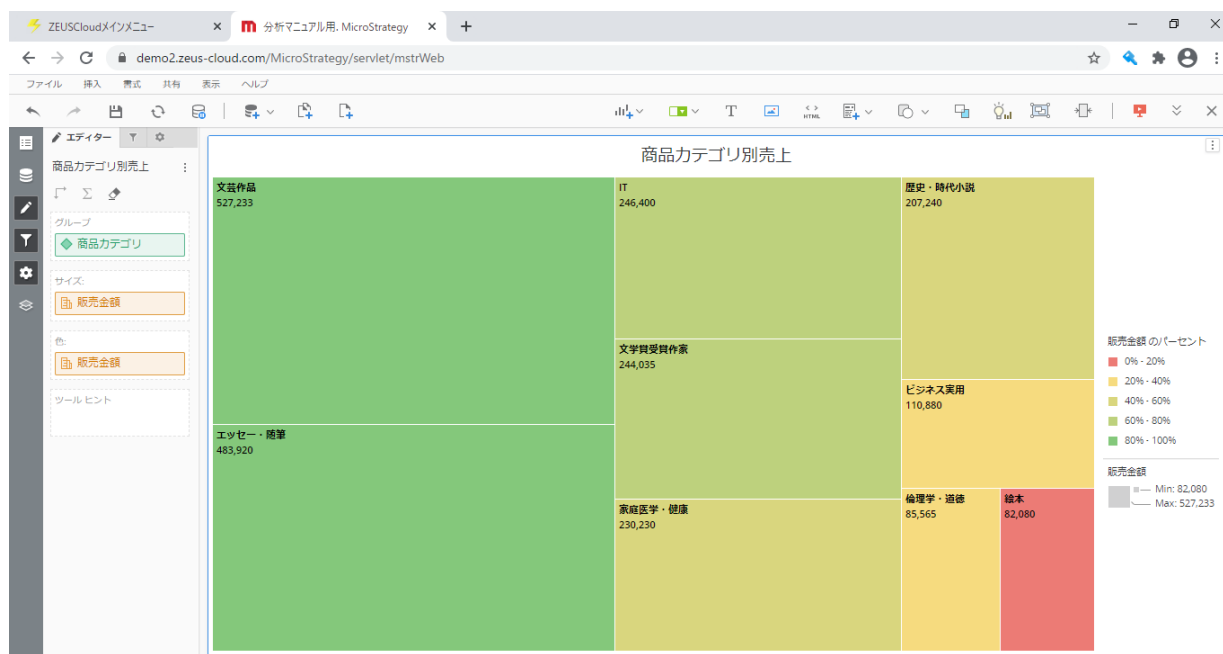
10.4 バブルグラフ

商品カテゴリごとの売上と売上数量の相関を可視化しています。



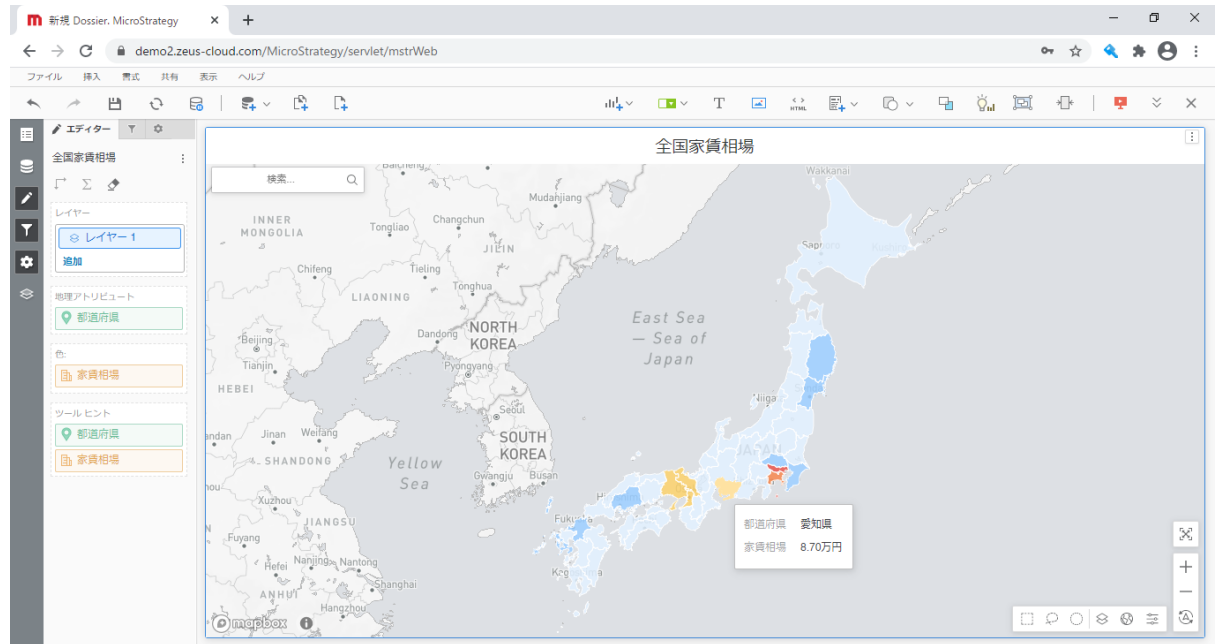
10.5 ヒートマップ

商品カテゴリ別の売上の影響が一目でわかるようになっています。

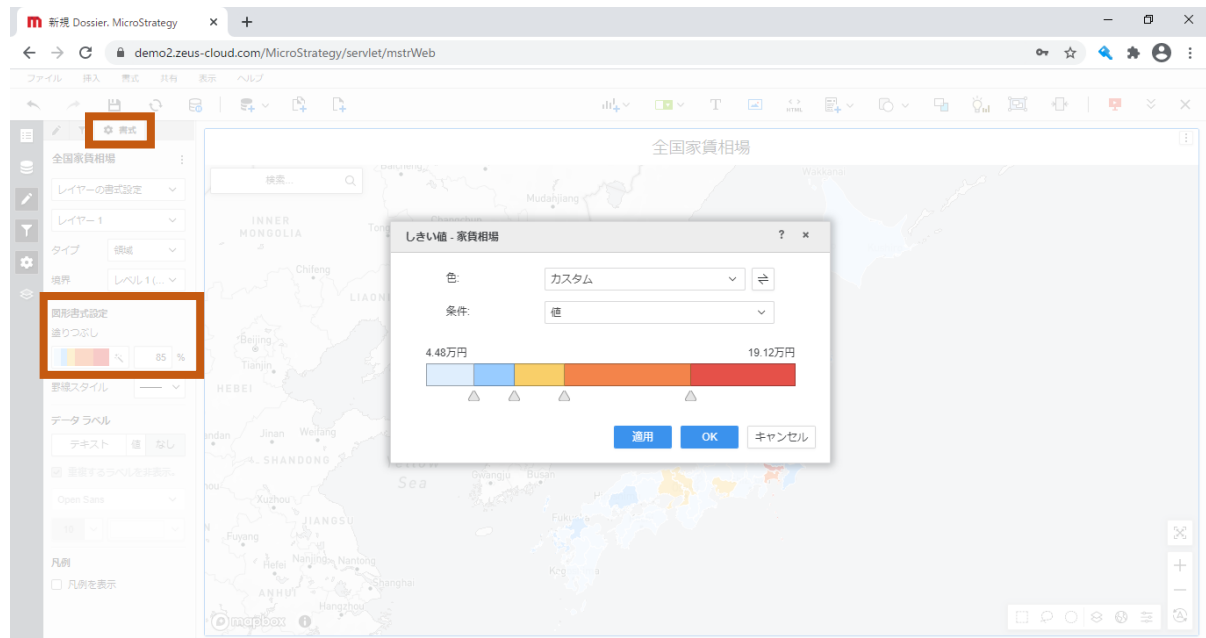


10.6 地理情報システム

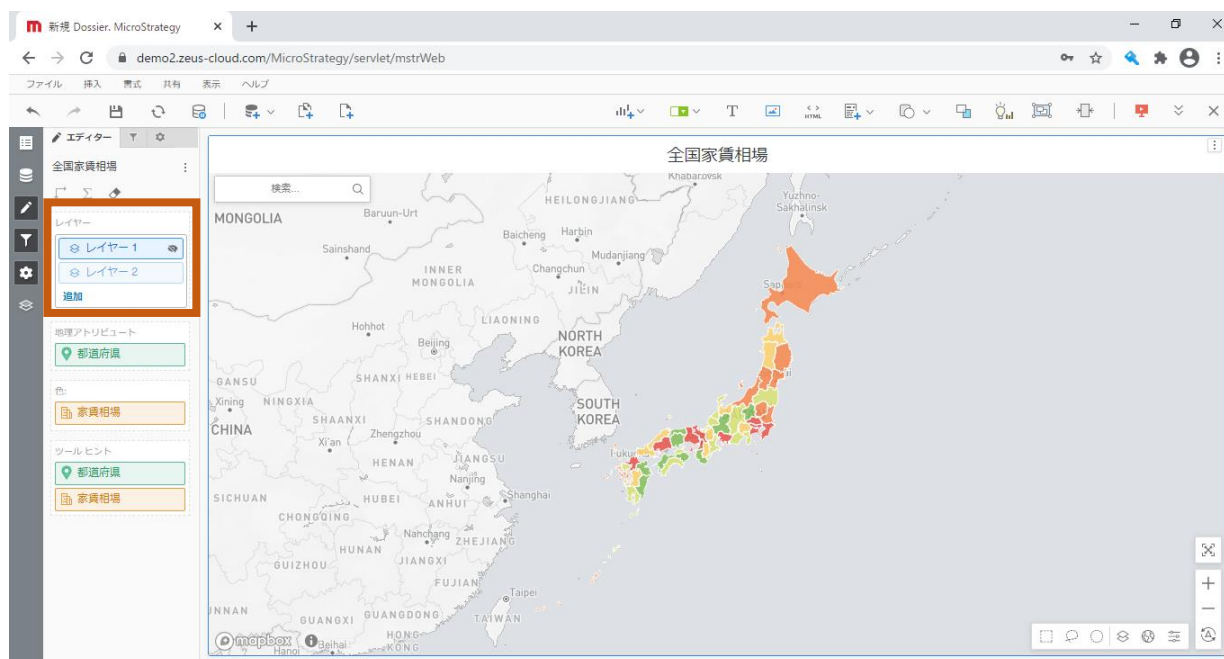
Mapbox を利用して、地図上で全国の家賃相場を都道府県別に可視化しています。



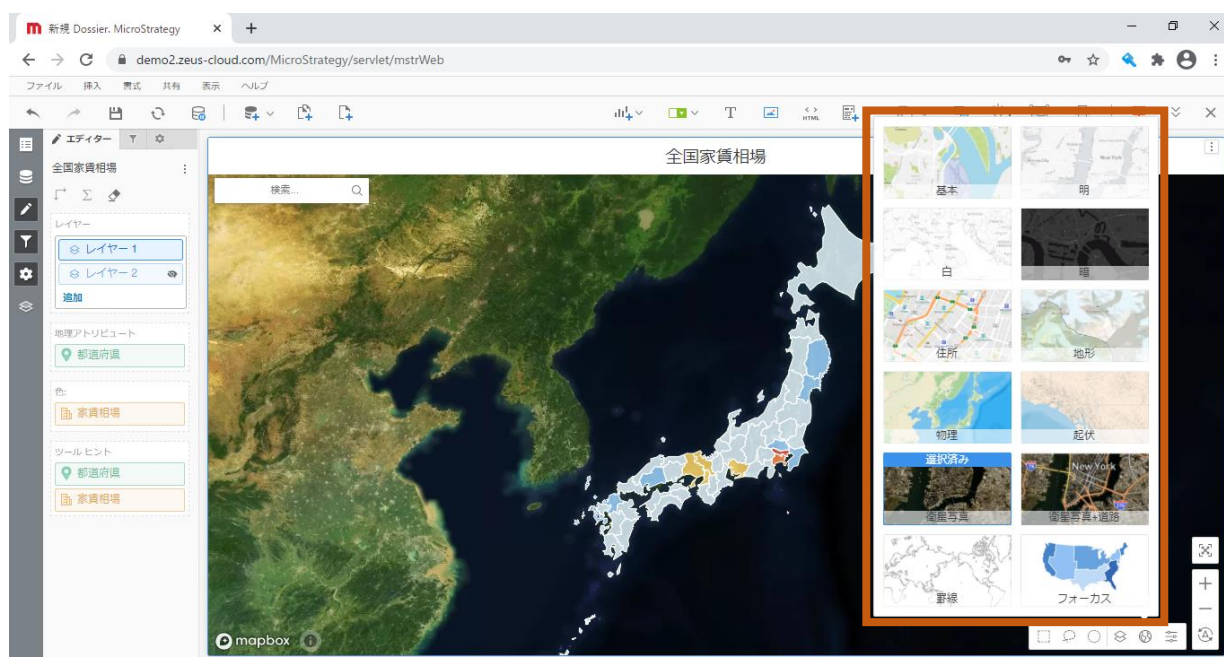
「書式」>「図形書式設定」>「塗りつぶし」を選択することで地図上の色の塗り分け設定ができます。



レイヤーを追加することで異なる粒度に表示を切り替えることもできます。

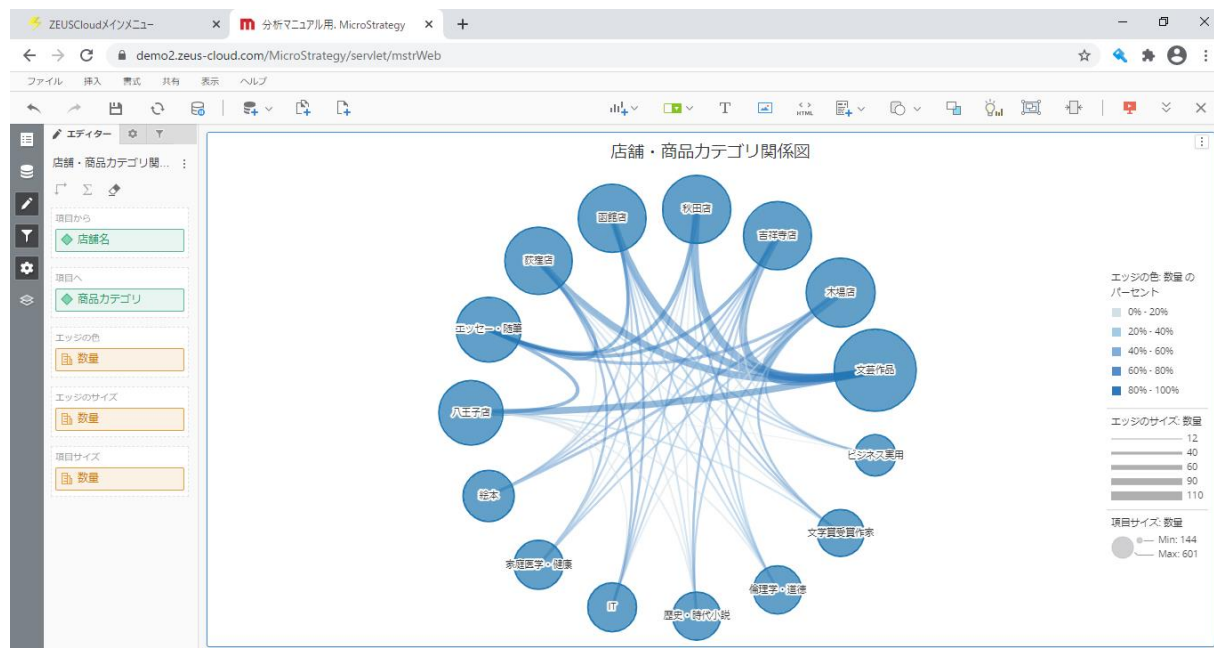


また、地図は「地図スタイル」を変更することで、様々な形で表示することも可能です。



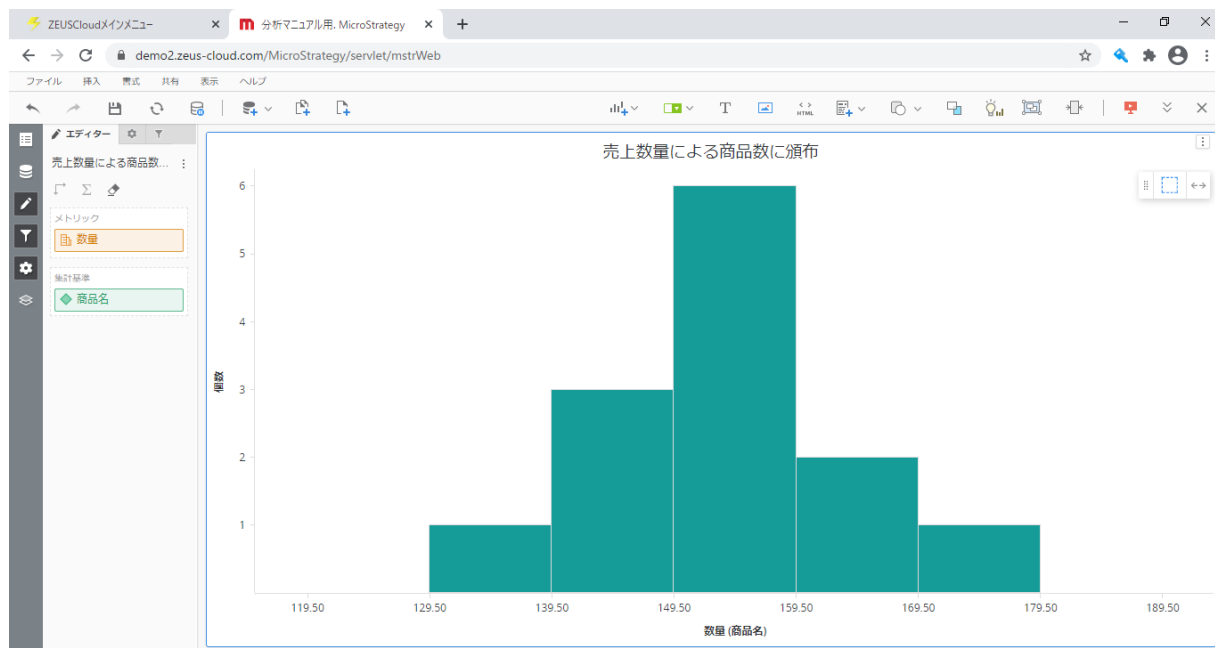
10.7 ネットワーク

店舗と商品カテゴリの関係性と売上数量の比較を可視化しています。

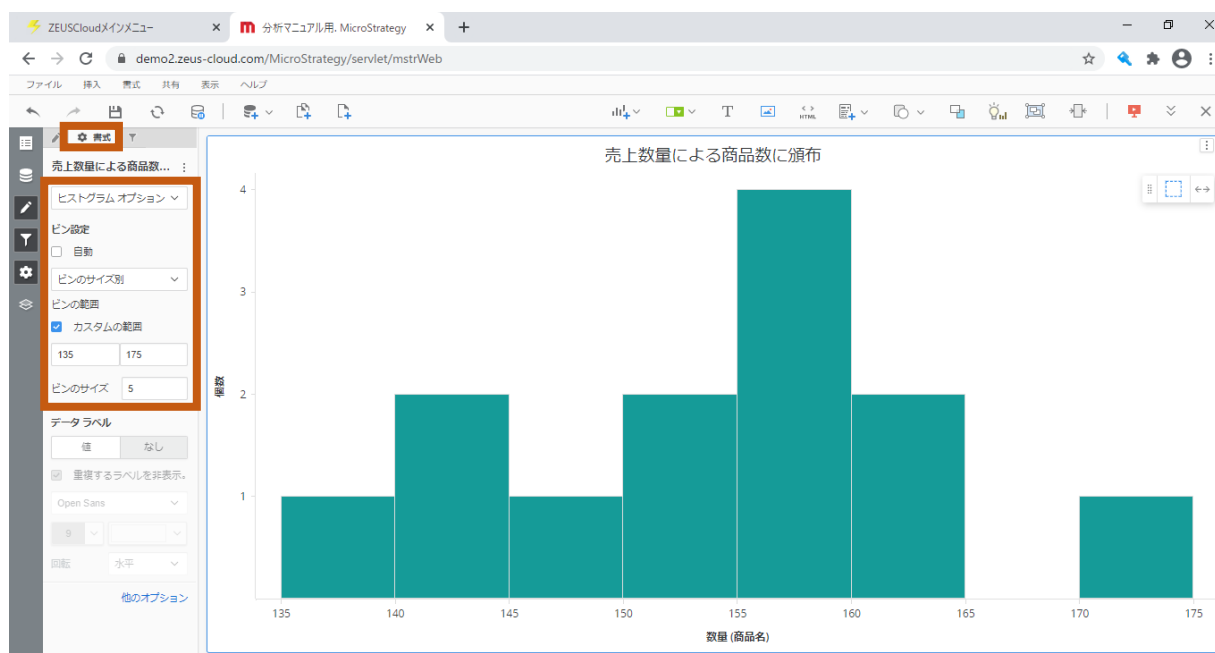


10.8 ヒストグラム

一定範囲内の売上数量に入る商品数の頒布を可視化しています。

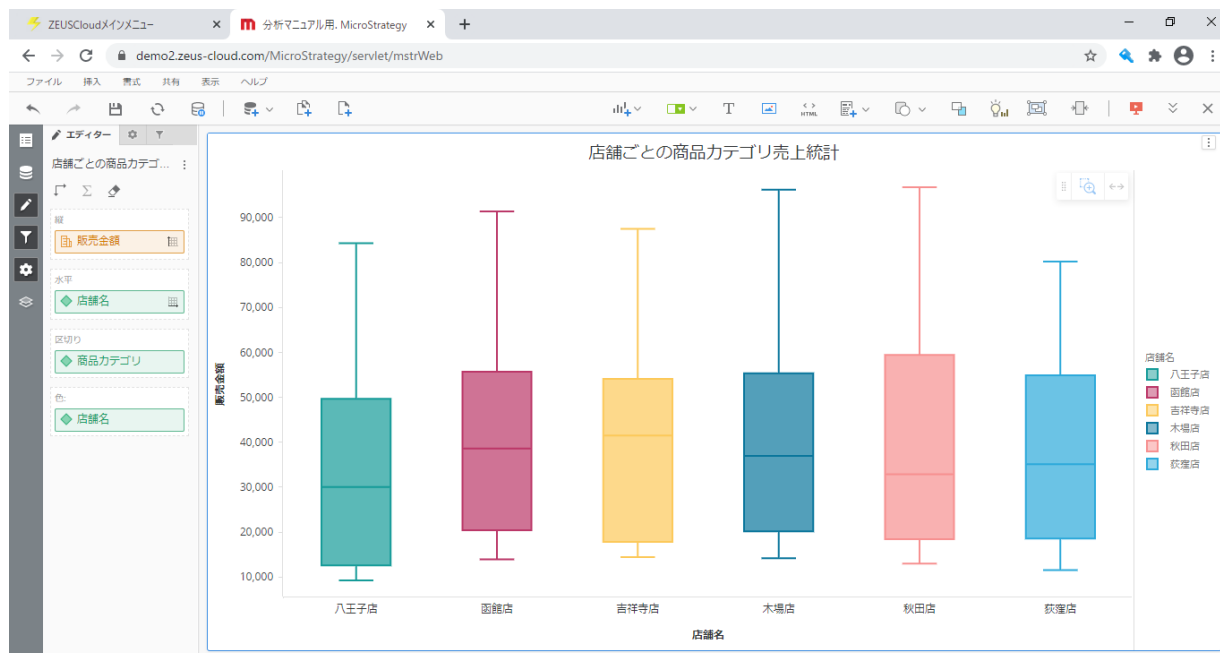


「書式」>「ヒストグラムオプション」のビンの設定を変えることで、指定範囲を変更できます。



10.9 ボックスプロット

店舗別の商品カテゴリ売上の最大値、最小値、平均値、標準偏差を可視化しています。



10.10 ウォーターフォール

商品カテゴリの全体売上に対する各項目の割合を可視化しています。

