

# Oracle® Fusion Cloud EPM

## Sales Planning の管理



F28963-15



Oracle Fusion Cloud EPM Sales Planning の管理、

F28963-15

Copyright © 2018, 2023, Oracle and/or its affiliates.

著者: EPM Information Development Team

This software and related documentation are provided under a license agreement containing restrictions on use and disclosure and are protected by intellectual property laws. Except as expressly permitted in your license agreement or allowed by law, you may not use, copy, reproduce, translate, broadcast, modify, license, transmit, distribute, exhibit, perform, publish, or display any part, in any form, or by any means. Reverse engineering, disassembly, or decompilation of this software, unless required by law for interoperability, is prohibited.

The information contained herein is subject to change without notice and is not warranted to be error-free. If you find any errors, please report them to us in writing.

If this is software, software documentation, data (as defined in the Federal Acquisition Regulation), or related documentation that is delivered to the U.S. Government or anyone licensing it on behalf of the U.S. Government, then the following notice is applicable:

U.S. GOVERNMENT END USERS: Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed, or activated on delivered hardware, and modifications of such programs) and Oracle computer documentation or other Oracle data delivered to or accessed by U.S. Government end users are "commercial computer software," "commercial computer software documentation," or "limited rights data" pursuant to the applicable Federal Acquisition Regulation and agency-specific supplemental regulations. As such, the use, reproduction, duplication, release, display, disclosure, modification, preparation of derivative works, and/or adaptation of i) Oracle programs (including any operating system, integrated software, any programs embedded, installed, or activated on delivered hardware, and modifications of such programs), ii) Oracle computer documentation and/or iii) other Oracle data, is subject to the rights and limitations specified in the license contained in the applicable contract. The terms governing the U.S. Government's use of Oracle cloud services are defined by the applicable contract for such services. No other rights are granted to the U.S. Government.

This software or hardware is developed for general use in a variety of information management applications. It is not developed or intended for use in any inherently dangerous applications, including applications that may create a risk of personal injury. If you use this software or hardware in dangerous applications, then you shall be responsible to take all appropriate fail-safe, backup, redundancy, and other measures to ensure its safe use. Oracle Corporation and its affiliates disclaim any liability for any damages caused by use of this software or hardware in dangerous applications.

Oracle®, Java, and MySQL are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.

Intel and Intel Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation. All SPARC trademarks are used under license and are trademarks or registered trademarks of SPARC International, Inc. AMD, Epyc, and the AMD logo are trademarks or registered trademarks of Advanced Micro Devices. UNIX is a registered trademark of The Open Group.

This software or hardware and documentation may provide access to or information about content, products, and services from third parties. Oracle Corporation and its affiliates are not responsible for and expressly disclaim all warranties of any kind with respect to third-party content, products, and services unless otherwise set forth in an applicable agreement between you and Oracle. Oracle Corporation and its affiliates will not be responsible for any loss, costs, or damages incurred due to your access to or use of third-party content, products, or services, except as set forth in an applicable agreement between you and Oracle.

# 目次

## ドキュメントのアクセシビリティについて

---

## ドキュメントのフィードバック

---

## 1 EPM センター・オブ・エクセレンスの作成および実行

---

## 2 Sales Planning へようこそ

---

Sales Planning について	2-1
目標プランニングについて	2-1
詳細売上予測について	2-3
キー・アカウント・プランニングについて	2-4
Sales Planning についてさらに学ぶ	2-6
関連ガイド	2-6
Sales Planning でのナビゲート	2-7

## 3 アプリケーションの設定

---

実装のチェックリスト	3-1
アプリケーションの作成	3-5
Sales Planning アプリケーションについて	3-7
Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション(BSO)キューブの有効化	3-8

## 4 目標プランニングの構成

---

目標プランニング機能の有効化	4-1
目標プランニングの構成	4-4
カスタム・メジャーの追加	4-7
構成後のタスク	4-8
目標プランニングの代替変数の設定	4-8

ユーザー変数の設定	4-8
目標プランニングのルール	4-10

## 5 詳細売上予測の構成

---

詳細売上予測の有効化	5-1
詳細売上予測の構成	5-4
構成後のタスク	5-4
詳細売上予測のメタデータおよびデータのインポート	5-5
報酬仮定の準備	5-6
ユーザー変数の設定	5-6
目標プランニングおよび詳細売上予測の統合	5-7
詳細売上予測ルール	5-9

## 6 キー・アカウント・プランニングの構成

---

考慮事項と前提条件	6-1
キー・アカウント・プランニングの有効化	6-1
キー・アカウント・プランニングを有効にした場合に起こる内容	6-5
キー・アカウント・プランニングの構成	6-5
構成後のタスク	6-6
キー・アカウント・プランニングのメタデータとデータのインポート	6-7
ユーザー変数の設定	6-7
目標プランニングおよびキー・アカウント・プランニングの統合	6-9
キー・アカウント・プランニングのルール	6-10
キー・アカウント・プランニングの計算	6-13

## 7 アプリケーションのメンテナンス

---

別名表の管理	7-1
--------	-----

### A データのインポート

---

目標プランニング・データのインポート	A-2
詳細売上予測データのインポート	A-2
キー・アカウント・プランニング・データのインポート	A-3

### B アーティファクトの更新

---

すべての Planning モジュールのアーティファクトの更新	B-1
---------------------------------	-----

変更済アーティファクトの確認	B-7
カスタマイズを元に戻す	B-8

## C Sales Planning のパーソナライズ

---

## D Oracle Engagement Cloud との統合

---

Oracle Engagement Cloud のディメンション・メタデータと Sales Planning の統合	D-1
Oracle Engagement Cloud の販売データと Sales Planning の統合	D-2

## E Sales Planning のベスト・プラクティス

---

# ドキュメントのアクセシビリティについて

オラクルのアクセシビリティについての詳細情報は、Oracle Accessibility Program の Web サイト(<http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=docacc>)を参照してください。

## Oracle Support へのアクセス

サポートをご契約のお客様には、My Oracle Support を通して電子支援サービスを提供しています。詳細情報は、<http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=info> か、聴覚に障害のあるお客様は <http://www.oracle.com/pls/topic/lookup?ctx=acc&id=trs> を参照してください。

# ドキュメントのフィードバック

このドキュメントに対するフィードバックを送るには、Oracle Help Center トピックのページの下部にあるフィードバック・ボタンをクリックします。epmdoc\_ww@oracle.com に電子メールを送信することもできます。

# 1

## EPM センター・オブ・エクセレンスの作成および実行

EPM のベスト・プラクティスは、CoE (センター・オブ・エクセレンス)を作成することです。

**EPM CoE** は、導入およびベスト・プラクティスを確実にするための統合された取組みです。パフォーマンス管理およびテクノロジー対応ソリューションの使用に関連するビジネス・プロセスの変革を促進します。

クラウドの導入により、組織がビジネス・アジリティを改善し、革新的なソリューションを促進することが可能になります。**EPM CoE** はクラウド・イニシアチブを監督し、投資を保護および維持し、効果的な使用を促進するのに役立ちます。

**EPM CoE チーム:**

- クラウドの導入を確実にし、組織が **Cloud EPM** の投資を最大限に活用することを支援します
- ベスト・プラクティスの運営委員会として機能します
- **EPM** 関連の変更管理イニシアチブをリードし、変革を促進します

すでに **EPM** を実装済の顧客を含めて、すべての顧客が **EPM CoE** からメリットを得られます。

### 使用を開始する方法

クリックして、**EPM CoE** のベスト・プラクティス、ガイダンスおよび戦略を取得します: **EPM センター・オブ・エクセレンスの概要**。

### さらに学習

- クラウド・カスタマ・コネクト Web セミナーを見る: [Cloud EPM のセンター・オブ・エクセレンス\(CoE\)の作成および実行](#)
- ビデオを見る: [概要: EPM センター・オブ・エクセレンスおよびセンター・オブ・エクセレンスの作成](#)。
- **EPM センター・オブ・エクセレンスの作成および実行**の **EPM CoE** のビジネス上のメリットおよび価値提案の確認。





# 2

## Sales Planning へようこそ

### 次も参照:

- [Sales Planning について](#)  
Sales Planning には、販売実績をプランニングおよび管理するための拡張可能なフレームワークが用意されています。
- [関連ガイド](#)  
Sales Planning の操作の詳細は、次の関連ガイドを参照してください。
- [Sales Planning でのナビゲート](#)  
Sales Planning でのナビゲートに役立つ次のヒントを確認してください。

## Sales Planning について

Sales Planning には、販売実績をプランニングおよび管理するための拡張可能なフレームワークが用意されています。

Sales Planning を使用すると、主要な営業部門プロセスにおけるスプレッドシートを取り除くことによって重要なプロセスが自動化され、販売目標、達成、および売上予測をプランニング、モデリングおよびレポート作成するための協調性が向上します。

Sales Planning は、EPM Cloud プラットフォームによって拡張可能であり、カスタム・ナビゲーション・フロー、ダッシュボードおよびインフォレットによって販売プランニング・アプリケーションに構成を追加し、パーソナライズすることができます。タスクと承認を使用して、目標プランニング・プロセスを管理します。Groovy ルールを使用して、拡張された計算ルールとビジネス・ルールをさらにカスタマイズします。Sales Planning を Oracle Engagement Cloud - Sales Cloud と統合して、目標ターゲットをインセンティブ報酬にプッシュしたり、実績達成を導入できます。

### ビデオ

目的	視聴するビデオ
Sales Planning についてさらに学習します。	 <a href="#">概要: Sales Planning Cloud のツアーを見る</a>

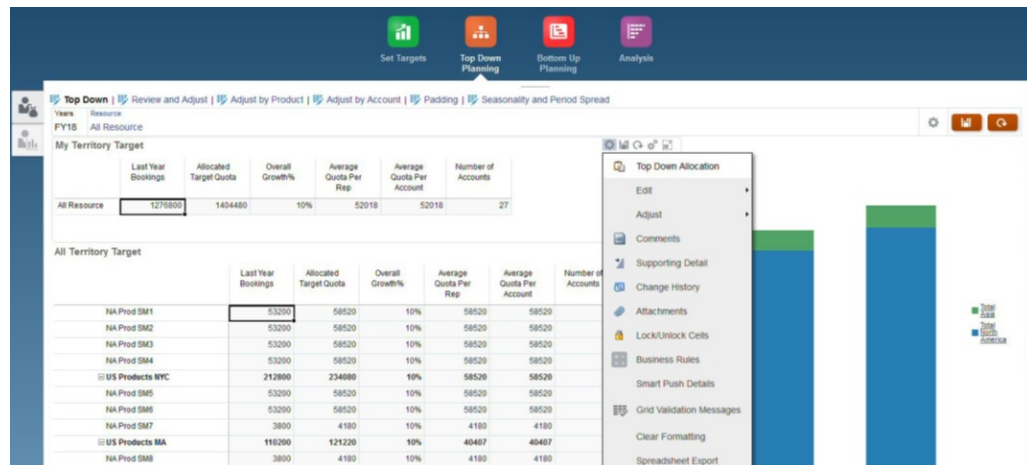
## 目標プランニングについて

目標プランニング・ビジネス・プロセスは、テリトリ、製品、アカウントまたは他のカスタム・ディメンション別のトップダウンおよびボトムアップのターゲット目標プランニングを提供します。予測プランニングおよび *What If* シナリオ・プランニングを使用して、十分な情報を得た上で意思決定を行うために、様々な目標シナリオを調査および比較します。目標プランニングでは、ベスト・プラクティスをそのフォーム、計算、ダッシュボード、インフォレット、ドライバおよびメジャーを含めたコンテンツに組み込みます。

目標プランニングを利用して、営業 VP、営業部門、営業マネージャ、営業担当者など、プロセスのすべての参加者を関与させることで信頼性の高いターゲット目標をプランニングできます。翌年のターゲット目標を設定します。次に、製品別の調整、パディングや季節性の適用、または予測プランニングや what-if 分析の実行により、結果を最適化します。ターゲットの準備ができれば、プランナがトップダウンまたはウォーターフォールのプランニングを実行して、ターゲット目標を階層全体に割り当てます。

組織で必要であれば、ボトムアップ・プランニングを実行して、営業担当者からの目標コミットメントを入手し、協調的手法を取ることもできます。ターゲット目標が階層の次のレベルまでプッシュされて集計されたら、トップダウンとボトムアップの結果を比較できます。組込みダッシュボードを使用して、目標達成率による目標プランの分析と評価を行います。

追加のメジャー、タスク・リストまたは承認を追加して組織のプランニング・プロセスを拡張します。



## ビデオ

### 目的

目標プランニングについてさらに学習します。

### 視聴するビデオ

 [概要: Oracle Sales Planning Cloud の目標プランニング](#)

## チュートリアル

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

### 目的

Sales Planning で目標プランニングを有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。

### 方法の学習

 [Oracle Sales Planning Cloud での目標プランニングの作成および構成 - チュートリアル](#)

## 詳細売上予測について

詳細売上予測は売上予測プロセスのための堅牢なプラットフォームを提供し、テリトリや製品、アカウント、チャンネル、その他のカスタム・ディメンションにまたがるマルチディメンショナル売上予測が可能です。

詳細売上予測では営業チームに対し、目標プランニング、報酬プランニングおよび売上予測が統合された、接続済 **Sales Planning** を提供します。詳細売上予測では、週次または月次レベルでプランニングできるとともに、ビジネスで必要であればローリング予測を使用できます。主な機能は次のとおりです。

- 販売階層におけるデータ・ドリブンの売上予測に役立つ、メトリック、KPI およびメジャーなどの、売上予測および分析用の即時利用可能なベスト・プラクティス・コンテンツ。
- **Planning Cloud** プラットフォームを使用した拡張性。これにより、カスタムのフォームおよびダッシュボード、メジャー、ディメンション、ナビゲーション・フロー、カスタム計算の **Groovy** ルールなどによる追加の構成が可能です。
- テリトリ・レベルまたは詳細レベル(製品またはアカウントごとなど)で予測コミットメントを調整して協調的なデータ・ドリブンの予測コミットメントを容易にする機能。
- 予測プランニング。予測において推測の必要がなくなります。
- **Oracle Smart View for Office**。Sales Planning をはじめ、Oracle Enterprise Performance Management Cloud サービス向けに設計された一般的な **Microsoft Office** インタフェースが用意されています。
- 即時利用可能なレポート・キューブを使用した即時の集約およびレポート。

詳細売上予測により、予測の信頼性が著しく向上するとともに、販売管理および営業担当者の間のアカウントビリティおよびコラボレーションが大きく促進されます。



## ビデオ

### 目的

詳細売上予測についてさらに学習します。

### 視聴するビデオ



概要: Oracle Sales Planning Cloud の詳細  
売上予測

## チュートリアル

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

### 目的

Sales Planning で詳細売上予測を有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。

### 方法の学習

 [Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の作成および構成 - チュートリアル](#)

## キー・アカウント・プランニングについて

キー・アカウント・プランニングは、販売ベースライン・プランニングおよび販売プランへの取引プロモーションの影響に対するデータ駆動型アプローチに対応できるように Sales Planning を拡張します。その結果、顧客および製品グループ別に、プロモーション・ボリュームと非プロモーション・ボリュームおよび収益の評価を含む、顧客の利益と損失の概要が表示されるようになりました。キー・アカウント・プランニングは、キー・アカウント・マネージャが、取引経費を最適化するための取引プロモーション戦略を計画するのに役立ち、共同販売プランニングを提供します。ベースライン・プランニングとプロモーション・プランニングを使用することで、キー・アカウント・マネージャまたは営業マネージャは、ギャップ分析を実行し、取引プロモーションの実施によるアップリフト(売上高または収益に対する影響)を確認できます。

これらのタスクは「キー・アカウント・プランニング」で実行します:

- ベースライン・プランニングを実行します。キー・アカウントおよび製品セグメント別の予測を実行し、what if シナリオ・モデリングを実行して、調整を加えます。
- 次に、ベースライン・プランで、異なる価格設定、配置および製品バリエーションなどのビルディング・ブロックを使用して、追加の非プロモーション販売プランの調整を特定します。
- 続けて、取引プロモーション・アクティビティを追加、分析および調整して、戦略的にターゲットとプランの間のギャップを埋めることで、顧客および COGS に指定されている追加の契約メジャーを含む、アカウント、取引支出、利益と損失に対する各プロモーションの増分アップリフト・ボリュームを特定し、顧客の利益と損失に関する全体像を把握します。
- 最後に、ボリュームおよび収益プランを確認し、取引支出と過去のプロモーションを分析して、キー・アカウント・プランニングおよびその他の販売プランニングにおける意思決定で使用できる情報を取得します。

主な機能には、次のものがあります:

- 組込みの予測プランニングを含むベースライン・プランニング
- ターゲットを取り込むための目標プランニングとの統合
- ギャップ分析 - ターゲットとベースラインの比較
- 取引プロモーション・プランニング
  - 指定されたアップリフトに基づき、該当月のボリュームと取引支出を促進する日別のプロモーション・プランニング
  - プロモーション What-if

- 変動支出。これらの計算では、変動コストが取得され、プロモーション期間ボリュームに適用されます
- プロモーション・プランニングの使用例
  - \* 複数期間にまたがるプロモーション
  - \* 単一または複数製品のプロモーション
  - \* 期間内の同一製品に対する複数のプロモーション
  - \* 日付が重複している、同一製品に対する複数のプロモーション
- 製品別のアップリフトへの調整
- アップリフトおよび収益の取引経費サマリーおよび ROI
- 顧客の利益と損失
  - 顧客および製品グループ別
  - 収益およびアップリフト収益
  - 取引経費 - 変動および固定
  - COGS
  - 契約メジャー
- 分析
  - KPI とビジュアライゼーションのある 概要ダッシュボード
  - 顧客/製品/テリトリ階層間のプロモーション・ボリュームおよび非プロモーション・ボリューム
  - キー・アカウント・サマリー

キー・アカウント・プランニングは、販売プランニングを取引プロモーション・マーケティング・キャンペーンと連携させて、売上高や収益を増大させます。キー・アカウント・プランニング:

- 取引プロモーションを含む、顧客および製品グループのデータ駆動型販売プランによって、予測の精度と信頼性を提供します。
- コラボレーションとアカウントビリティを育みます。
- 取引プロモーションの効果を分析することで、適切なプロモーション戦略を評価できるようにします。
- 異なるプロモーション戦略を評価するための what-if シナリオ・プランニングを提供します。
- 複数のスプレッドシートを管理する手間を軽減します。
- 堅牢なプランニング・プラットフォームおよび Sales Cloud との統合機能に基づく、拡張可能フレームワークを提供します。

## ビデオ

目的	視聴
キー・アカウント・プランニングについてさらに学習します。	 <a href="#">概要: Sales Planning Cloud でのキー・アカウント・プランニング</a>

## Sales Planning についてさらに学ぶ

次のリソースを使用して、Sales Planning および関連サービスの詳細情報またはヘルプを表示します。



- ホーム・ページの「アカデミ」をクリックします。
- ヘルプを表示するには、画面右上隅のユーザー・アイコンの横の矢印をクリックし、「ヘルプ」をクリックします。
- 関連ガイドを参照してください。関連ガイドを参照してください。

## 関連ガイド

Sales Planning の操作の詳細は、次の関連ガイドを参照してください。

Sales Planning は多数の Oracle Enterprise Performance Management Cloud コンポーネントによってサポートされています。

### スタート・ガイド

Sales Planning の使用を開始するには、次のガイドを参照してください:

- [管理者向けのスタート・ガイド](#)
- [ユーザー向けのスタート・ガイド](#)
- [Oracle Smart View for Office \(Mac and Browser\)のデプロイと管理](#)
- [EPM センター・オブ・エクセレンスの設置と運営](#)
- [Oracle Cloud Enterprise Performance Management デジタル・アシスタント・スタート・ガイド](#)
- [Oracle Enterprise Performance Management Cloud オペレーション・ガイド](#)

Sales Planning の能力と柔軟性を拡張するには、次のガイドを参照してください。関連ガイドで説明されている一部の機能は、Sales Planning で使用できるものとは異なることがあります。たとえば、Sales Planning では従来のディメンション・エディタが使用できません。

### 設計

- [Calculation Manager での設計](#)(Groovy ルールの設計に関連する情報)
- [Oracle Enterprise Performance Management Cloud Financial Reporting Studio での設計](#)
- [Oracle Enterprise Performance Management Cloud レポートでの設計](#)

### ユーザー

- [Planning の操作](#)
- [Smart View の操作](#)

- [Oracle Smart View for Office \(Mac and Browser\)の使用](#)
- [Smart View での予測プランニングの操作](#)
- [Oracle Enterprise Performance Management Cloud Financial Reporting の操作](#)
- [Oracle Enterprise Performance Management Cloud レポートの操作](#)
- [アクセシビリティ・ガイド](#)

#### 管理




- [Planning の管理](#)
- [データ統合の管理](#)
- [データ管理の管理](#)
- [アクセス制御の管理](#)
- [移行の管理](#)
- [EPM 自動化の操作](#)
- [サードパーティの承認](#)

#### 開発

- [Groovy ルールの Java API リファレンス](#)
- [REST API](#)
- [Smart View for Office 開発者ガイド](#)

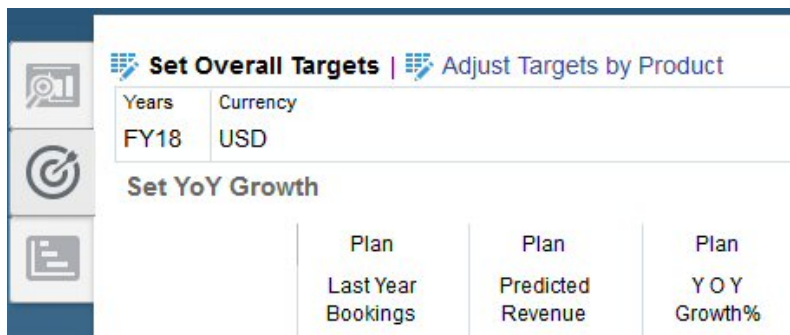
## Sales Planning でのナビゲート



Sales Planning でのナビゲートに役立つ次のヒントを確認してください。

- ホームページ以外にナビゲートした後でホームページに戻るには、左上隅の **Oracle** ロゴ (またはカスタム・ロゴ)か、ホーム  アイコンをクリックします。
- ナビゲータで追加の管理者タスクを表示するには、**Oracle** ロゴ(またはカスタム・ロゴ)の横の水平バー  をクリックします。
- ダッシュボードの上部にある「表示/非表示」バーをクリックするとダッシュボードが全画面に拡大され、再度クリックすると標準ビューに戻ります。
- カーソルをフォームまたはダッシュボードの右上隅に置くと、コンテキストに適したオプションのメニュー(「アクション」、「保存」、「リフレッシュ」、「設定」、「最大化」など)  が表示されます。
- サブコンポーネントでは、水平タブおよび垂直タブを使用してタスクおよびカテゴリを切り替えます。

たとえば、目標プランニングの「**ターゲットの設定**」コンポーネントで垂直タブを使用すると、概要ダッシュボードの確認、ターゲット目標の設定および予測プランニングの実行を切り替えることができます。垂直タブは、有効な機能によって異なります。タスク内のカテゴリを切り替えるには、水平タブを使用します。たとえば、「**ターゲットの設定**」で、ターゲット全体の設定と製品別ターゲットの調整のどちらかを選択します。





このアイコン  はデータ入力用ではなくデータ確認用のレポート・フォームであることを示しています。アイコン  は、フォームがプランニング詳細を入力するためのデータ入力フォームであることを示しています。

# 3

## アプリケーションの設定

### 次も参照:

- [実装のチェックリスト](#)  
次のタスクを実行して、Sales Planning を設定します。
- [アプリケーションの作成](#)  
開始するには、Sales Planning アプリケーションを作成します。
- [Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オブション\(BSO\)キューブの有効化](#)

## 実装のチェックリスト

次のタスクを実行して、Sales Planning を設定します。

1. Sales Planning アプリケーションを作成します。[アプリケーションの作成](#)を参照してください。
2. アプリケーションが複数通貨の場合は、ディメンション・エディタを使用して各レポート通貨のディメンション・メンバーを追加します。簡易ディメンション・エディタでのディメンションの編集についてを参照してください。「**為替レート**」フォームを使用して、主要通貨と各レポート通貨の間の為替レートを定義します。
3. 目標プランニングを使用している場合、目標プランニングを有効化および構成し、メタデータをインポートします。
  - [目標プランニング機能の有効化](#)
  - [目標プランニングの構成](#)
4. 詳細売上予測を使用している場合、詳細売上予測を有効化および構成してメタデータをインポートします。

### ノート:

詳細売上予測と目標プランニングの両方を使用する場合、目標プランニングを最初に有効化および構成します。

詳細売上予測と目標プランニングの統合を有効にする場合、詳細売上予測の「**有効化**」ページの「**統合**」セクションで、「**目標プランニングのターゲット目標**」を選択します。

- [詳細売上予測の有効化](#)
  - [詳細売上予測の構成](#)
  - [詳細売上予測のメタデータおよびデータのインポート](#)
5. キー・アカウント・プランニングを使用している場合は、キー・アカウント・プランニングを有効にして構成し、メタデータをインポートします。  
キー・アカウント・プランニングと目標プランニング間の統合を有効にする場合は、最初に目標プランニングを有効にします。続けて、キー・アカウント・プランニングを有効に

するときに、キー・アカウント・プランニングの「有効化」ページの「統合先」セクションで、「ターゲットの目標」を選択します。


- キー・アカウント・プランニングの有効化
- キー・アカウント・プランニングの構成
- キー・アカウント・プランニングのメタデータとデータのインポート

6. 構成の後では、構成の変更やメタデータのインポートを行うときに必ずデータベースをリフレッシュします:

「アプリケーション」、「構成」の順にクリックします。その後、「アクション」メニューから「データベースのリフレッシュ」を選択し、「作成」、「データベースのリフレッシュ」の順に選択します。

7. 前年の受注や収益を含めたデータをインポートします。[データのインポート](#)を参照してください。

Oracle Engagement Cloud からメタデータまたはデータをインポートするには、[Oracle Engagement Cloud との統合](#)を参照してください。

8. データを処理するルールを実行します。ホームページから「ルール」をクリックし、ルールを起動して、必要なオプションを指定してから「起動」をクリックします。データをインポートするたびにこれらのルールを実行します。

- 目標プランニング—「実績の処理」ルール。データのある履歴年を入力し、データをロードするシナリオおよびバージョンを選択します。目標プランニング・ルールの詳細は、[目標プランニングのルール](#)を参照してください。
- 詳細売上予測—「実績の準備」および「予測の準備」ルール。詳細売上予測ルールの詳細は、[詳細売上予測ルール](#)を参照してください。
- キー・アカウント・プランニング—**ベースライン・プランのシード**。履歴データをロードした後で基本プランに事前移入するための方法として、新規プランニング・プロセスの開始時にこのルールを実行します。キー・アカウント・プランニングのルールの詳細は、[キー・アカウント・プランニングのルール](#)を参照してください。

#### ヒント:

- 目標プランニングのルールのみを表示するには、「フィルタ」の横の「すべてのキューブ」をクリックし、「キューブ」リストで「OEP\_QTP」を選択します。
  - 詳細売上予測ルールのみを表示するには、「フィルタ」の横の「すべてのキューブ」をクリックし、「キューブ」リストで「OEP\_GSP」を選択します。
  - キー・アカウント・プランニングのルールのみを表示するには、「フィルタ」の横の「すべてのキューブ」をクリックし、「キューブ」リストで「OEP\_KAP」または「OEP\_KREP」を選択します。
9. キー・アカウント・プランニングの場合は、データ・マップを実行して、レポート・キューブにデータをプッシュします。ホームページから、「アプリケーション」

をクリックし、「データ交換」をクリックして、「データ・マップ」タブをクリックします。キー・アカウントからレポートの隣にある「アクション」メニューから、「データのプッシュ」をクリックします。

10. 目標プランニングの代替変数を設定します。目標プランニングの代替変数の設定を参照してください。
11. 必要なユーザー変数を設定します。ユーザー変数の設定を参照してください。
12. 詳細売上予測およびキー・アカウント・プランニングの場合は、予測のアプリケーション設定により、実績値がどこで見つかるかを示します。指定可能なアプリケーションおよびシステム設定を参照してください
13. 必要なユーザーおよびグループ・アカウントを作成し、権限を付与します。Oracle Enterprise Performance Management Cloud 管理者スタート・ガイドを参照してください。
14. プランナがアプリケーションを使用できるようにします。ホームページで「アプリケーション」をクリックし、「設定」をクリックします。「システム設定」で、「アプリケーションを使用可能にする対象」を「すべてのユーザー」に変更します。
15. 次の方法のいずれかを使用してフレームワークを構成および拡張します。
  - ディメンションおよびメンバーを管理します。簡易ディメンション・エディタでのディメンションの編集についてを参照してください。
  - ビジネスの要件に応じてナビゲーション・フローをカスタマイズします。たとえば、組織における様々な役割に応じて様々なナビゲーション・フローを設定できます。カスタム・ナビゲーション・フローの設計を参照してください。
  - 既存のフォーム、ダッシュボードまたはインフォレットを変更するか、新しく作成します。フォームの管理、ダッシュボードの設計およびインフォレットの設計を参照してください。
  - 自動予測を使用して自動的に実行するように予測を設定します。自動予測を使用して自動的に実行する予測の設定を参照してください。
  - ボトムアップ・プランを承認するなど、組織でプランを承認するための承認ユニットと移動パスを定義することで、承認プロセスを定義します。承認の管理を参照してください。
  - 組織が目標プランニング・プロセスを完了できるように、タスク・リストを作成します。タスク・リストの管理を参照してください。
  - レポートを設計して操作します。参照:
    - Oracle Enterprise Performance Management Cloud Financial Reporting Studio での設計
    - Oracle Enterprise Performance Management Cloud レポートでの設計
  - カスタム計算を実行するための Groovy ルールを定義します。Groovy ルールの設計の詳細は、Oracle Enterprise Performance Management Cloud Calculation Manager での設計の Groovy ビジネス・ルールの作成および Oracle Enterprise Performance Management Cloud、Groovy ルール Java API リファレンスを参照してください。Groovy オブジェクト・モデルを使用してカスタム計算を記述できます。計算の記述を簡素化するために、従来の Essbase 計算言語は Sales Planning で無効になりました。

## ビデオ

目的	視聴するビデオ
アプリケーションの作成および目標プランニングの有効化について学習します。	 <a href="#">目標プランニング・アプリケーションの作成および有効化</a>
目標プランニングの構成について学習します。	 <a href="#">目標プランニングの構成</a>
アプリケーションの作成および詳細売上予測の有効化について学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の作成および有効化</a>
アプリケーションの作成、詳細売上予測の有効化および構成についてさらに学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の構成</a>
Sales Planning でのキー・アカウント・プランニングの構成方法について学習します。このチュートリアルでは、Sales Planning アプリケーションの作成、目標プランニングの有効化、キー・アカウント・プランニングの構成、および期間の粒度の設定について学習します。キー・アカウント・プランニングでは、Sales Planning の機能が拡張され、予測、what-if シナリオおよび希望の結果に基づいて、キー・アカウントおよび製品に対して、ベースライン売上および取引プロモーションをモデル化および計画できます。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud でのキー・アカウント・プランニングの構成</a>
Sales Planning で「キー・アカウント・プランニング」を構成した後に完了する必要があるタスクについて学習します。このチュートリアルでは、「目標プランニング」代替変数への値の設定、メタデータの追加またはインポート、履歴データのインポート、ユーザー変数への値の割当、「実績の処理」および「ベースライン・プランのシード」のルールの実行、およびレポート・キューブにデータをプッシュするためのデータ・マップの実行の方法を確認します。ユーザーとグループの設定について学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud でのキー・アカウント・プランニングのための構成後タスクの実行</a>
役割と権限の設定について学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud のユーザーとグループの設定</a>
ERP Cloud Financials などの他のシステムにアーティファクトを埋め込めるように、Sales Planning から URL をエクスポートする方法について学習します。直接リンクを使用して、ほとんどのビジネス・プロセス・アーティファクトを他のソース・システム・ページと一緒に表示し、機能的に調整されたフォーム、グリッド、レポートおよびダッシュボードでプロセスを拡張し、シームレスなシステム間ナビゲーションを実現します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での役割と権限の設定</a>  <a href="#">概要: 直接リンクを使用したコンテンツの埋込み</a>

## チュートリアル

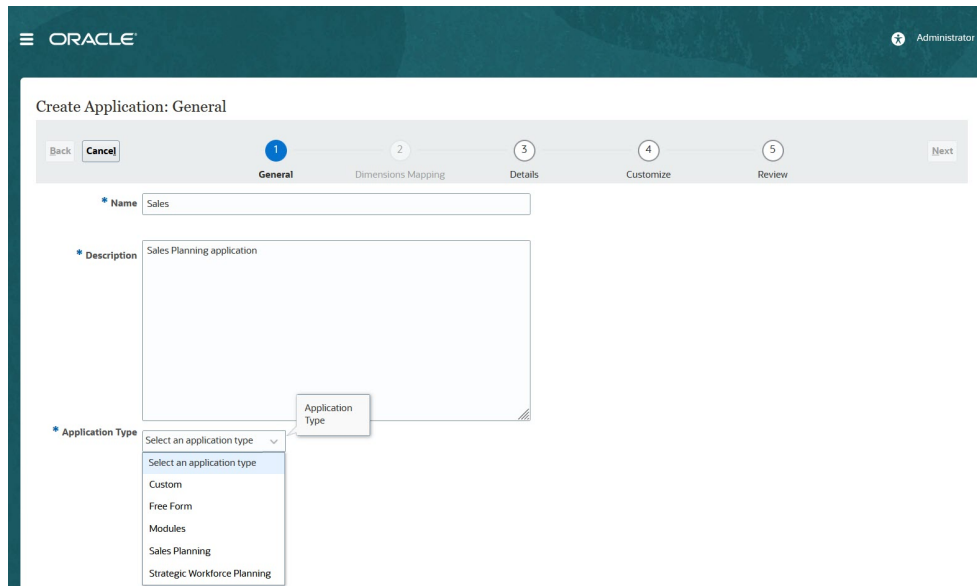
チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

目的	方法の学習
Sales Planning で目標プランニングを有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での目標プランニングの作成および構成 - チュートリアル</a>
Sales Planning で詳細売上予測を有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の作成および構成 - チュートリアル</a>
Sales Planning でのアクセス制御のセキュリティの管理方法とアクセス権限の設定方法を学習します。	 <a href="#">Sales Planning のセキュリティの設定 - チュートリアル</a>
Sales Planning でのファイルベースのデータ統合を定義および実行する方法について確認します。	 <a href="#">データ統合を使用した Sales Planning へのデータのロード - チュートリアル</a>
Sales Planning でナビゲーション・フローをカスタマイズする方法について確認します。インタフェースでクラスタおよびカードを変更し、様々な役割、つまりグループでビジネス・プロセスを操作する方法の制御について学習します。	 <a href="#">Sales Planning のナビゲーション・フローの設計</a>
プランナがデータを収集し、レビュー、分析およびレポートを実行できるようにするフォームの作成方法を確認します。フォーム・コンポーネント、アクセス権限およびベスト・プラクティス設計の検討事項についてさらに学習します。	 <a href="#">Sales Planning のフォームの設計</a>

## アプリケーションの作成

開始するには、Sales Planning アプリケーションを作成します。

1. ランディング・ページで「**Planning**」の**選択**をクリックし、Planning アプリケーションの作成に使用可能なオプションを表示します。「**新規アプリケーションを作成**」の「**開始**」をクリックします。アプリケーション名および説明を入力し、「**アプリケーション・タイプ**」の「**Sales Planning**」を選択し、「**次**」をクリックします。



従来の Oracle Sales Planning Cloud SKU を使用している場合、ログインして、「販売」で「開始」を選択します。アプリケーション名と説明を入力し、「次」をクリックします。

## 2. 次の情報を指定します。

- **開始年と終了年**—アプリケーションに含める年。プランニングと分析に必要な履歴実績を含む年を指定してください。たとえば、アプリケーションを2019年に開始する場合、開始年として2018を選択すると、年ごとの成長率を使用したターゲットの設定やレポートのために最新の実績を使用できます。
- **会計年の最初の月**—会計年が開始する月
- **週次配分**—月の会計週数に基づいて月次配分パターンを設定します。

この選択によって、サマリー期間のデータを基本期間内にどう分布させるかが判別されます。ユーザーが、四半期などのサマリー期間に、データを入力する際、サマリー期間内の基本期間に値が分散されます。

「均等」以外の週次配分パターンを選択した場合、アプリケーションは、四半期の値をそれらが13週に分割されているかのように処理し、選択したパターンに従って週を分散します。たとえば、5-4-4を選択すると、四半期の最初の月は5週、最後の2か月は4週あることになります。

- **タスク・フロー・タイプ**—アプリケーションの「タスク・フロー・タイプ」を選択します:
  - **タスク・リスト**—タスク・リストは、タスク、手順および終了日を一覧表示することで、ユーザーにプランニング・プロセスの手順を示す従来の機能です。  
タスク・リストの詳細は、*Planning の管理*のタスク・リストの管理を参照してください。
  - **EPM Task Manager**—これは、新しいアプリケーションに対するデフォルト・オプションです。EPM Task Manager は、すべてのタスクを集中モニタリングし、アプリケーションの実行を記録するための目に見える自動化された繰り返し可能なシステムを提供します。  
EPM Task Manager の詳細は、*Planning の管理*のタスク・マネージャを使用したタスクの管理を参照してください。

 **ノート:**

既存のタスク・リストから EPM Task Manager への移行はありません。従来のタスク・リストを引き続き使用する場合は、アプリケーションの作成時に「**タスク・リスト**」オプションを選択します。

- **主要通貨**—複数通貨アプリケーションでは、これがデフォルトのレポート通貨で、為替レートのロード対象の通貨です。
  - **複数通貨** - 通貨ディメンションによって複数通貨がサポートされ、様々な通貨単位のレポートが可能になります。
  - **レポート・キューブの名前** - Sales Planning から **SALESREP** という名前のレポート・キューブが提供されます。レポート要件に対するキューブのディメンションを構成できます。
3. 「**次**」をクリックして選択内容を確認し、「**作成**」をクリックします。
  4. 「**構成**」をクリックして、アプリケーションを有効化および構成します。参照:
    - [目標プランニングの構成](#)
    - [詳細売上予測の構成](#)
    - [キー・アカウント・プランニングの構成](#)

**ビデオ**

目的	視聴するビデオ
目標プランニングのアプリケーションの作成について学習します。	 <a href="#">目標プランニング・アプリケーションの作成および有効化</a>
詳細売上予測のアプリケーションの作成について学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の作成および有効化</a>

## Sales Planning アプリケーションについて

Sales Planning アプリケーションを作成する際には、次のキューブが作成されます:

- **SalesRep** - レポート・キューブ(ASO)
- 目標プランニングを有効にしている場合: **OEP\_QTP** - データ入力のプランニング入力キューブ(BSO)
- 詳細売上予測を有効にしている場合:
  - **OEP\_GSP** - データ入力のプランニング入力キューブ(BSO)。リーフ・レベルのすべてのプランニングはこのキューブで実行されます。
  - **OEP\_GREP** - レポート・キューブ(ASO)。この即時利用可能なレポート・キューブにより、即時の集約およびレポート作成ができます。フォームのデータを保存すると、迅速な集約のために、データが **OEP\_GSP** から **OEP\_GREP** へとプッシュされます。
- キー・アカウント・プランニングを有効にした場合:
  - **OEP\_KAP** - データ入力のプランニング入力キューブ(BSO)



## - OEP\_KREP -レポート・キューブ(ASO)

## Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション(BSO)キューブの有効化

ハイブリッド BSO キューブでは、BSO 機能に加えて、いくつかの集約ストレージ・オプション(ASO)機能がサポートされます。ハイブリッド・キューブには、データベースとアプリケーション・サイズの縮小、キューブのリフレッシュ・パフォーマンスの向上、データのインポートとエクスポートの高速化、ビジネス・ルールのパフォーマンスの向上、ビジネス・プロセスの日次メンテナンスの高速化など、多くのメリットがあります。

リリース 21.04 以降、Sales Planning では Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション(BSO)キューブがサポートされます。ユーザーが作成するすべての新規アプリケーションは、自動的にハイブリッド・モードが有効になった状態で作成されます。

リリース 21.04 より前に作成したアプリケーション、またはリリース 21.04 より前にプロビジョニングされたリリースを使用して作成した新規アプリケーションでは、Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション(BSO)キューブをサポートするためのハイブリッド・モードがまだ有効になっていない場合、ユーザーが有効にできます。



### Note:

キー・アカウント・プランニングでは、ハイブリッド・モードが有効になっている必要があります。

前提条件: 目標プランニングで、「動的計算」に設定されているすべての疎ディメンションの親の設定を「保管」に変更します。

既存のアプリケーションのハイブリッド・キューブを有効化するには:

1. ホーム・ページで、「アプリケーション」、「概要」の順に選択します。
2. 「アクション」から、「ハイブリッド・モードの有効化」を選択します。

ハイブリッド・モードのノート:

- ご使用のサブスクリプションがハイブリッド対応の Essbase を使用するようにデプロイされていない場合、「ハイブリッド・モードの有効化」オプションは表示されません。まず Essbase をアップグレードしてから、ハイブリッド・モードを有効にする必要があります。Essbase バージョンのアップグレードは、recreate EPM 自動化コマンドを使用するセルフサービス操作です。

Essbase のアップグレードの詳細は、再作成を参照してください。

- 目標プランニングで疎ディメンションの親が「動的計算」に設定されている場合、ハイブリッドを有効にすると検証エラー・メッセージが表示されます。
- ハイブリッド・モードを有効にした後は、目標プランニングで疎ディメンションの親を「動的計算」にできません。

詳細は、次を参照してください:

- *Oracle Enterprise Performance Management Cloud 管理者スタート・ガイドの [EPM Cloud の Essbase について](#)*
- *Oracle Enterprise Performance Management Cloud EPM 自動化の操作の [recreate](#)*

 **Note:**

Sales Planning ではハイブリッド・キューブがサポートされるため、ハイブリッド・モードが有効な場合、自動予測を使用して自動的に実行されるように予測を設定できません。詳細は、自動予測を使用して自動的に実行する予測の設定を参照してください。

# 4

## 目標プランニングの構成

### 次も参照:

- [目標プランニング機能の有効化](#)  
プランニングを開始する前に、目標プランニングの機能を有効化する必要があります。
- [目標プランニングの構成](#)  
目標プランニング機能を有効化してメタデータをインポートした後で、次のステップを実行して、追加のメジャーを追加またはインポートし、機能を構成します。
- [構成後のタスク](#)  
目標プランニングを構成したら、次のタスクを実行します。
- [目標プランニングのルール](#)  
目標プランニングで値を計算するために使用するルールを確認します。

## 目標プランニング機能の有効化

プランニングを開始する前に、目標プランニングの機能を有効化する必要があります。

選択内容に基づいて、ディメンション、フォームおよびメジャーが作成されます。

### ノート:

- 初めて機能を有効化するとき、すべてのオプションおよびカスタム・ディメンションを定義します。これにより目標プランニング・ビジネス・モデルが作成されます。追加ディメンションは後で追加できないので、ビジネスに必要なディメンションは慎重に検討してください。後でディメンション・エディタを使用してレポート(属性)ディメンションを追加できます。
- 機能を後から無効化することはできません。



1. ホームページで「アプリケーション」をクリックし、「構成」をクリックします。
2. 「構成」リストから、「目標プランニング」を選択します。
3. 「構成」ページで、「機能を使用可能にする」をクリックします。
4. 有効化する機能を選択してから、「有効化」をクリックします。  
機能は後で追加して有効化できるため、プランナが現在必要とする機能のみを有効化することをお勧めします。

表 4-1 目標プランニング機能の有効化


有効化	説明
<p>プランニング・モデル</p>	<p>テリトリまたはリソース別に目標プランニングを有効化して、カスタム・ディメンションを追加します。</p> <p>目標プランニング用の階層のタイプを選択します。テリトリ別またはリソース別にプランニングできます。テリトリまたはリソースの各階層の最下位レベルは、通常は営業担当者にマップされますが、テリトリまたはリソースは販売組織階層に基づいて作成できます。</p> <p>必要に応じて、次の一般に使用される追加のディメンションを有効化します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• アカウント(顧客)</li> <li>• 製品(大まかな製品ファミリー)</li> <li>• 地理(テリトリの属性として構成されるレポート・ディメンション)</li> </ul> <p>これらのコア・カスタム・ディメンションには、事前定義済の機能およびアーティファクトが関連付けられています。</p> <p>初めて目標プランニングを有効化するときに、カスタム・ディメンションを追加する必要があります。</p> <p>「マップ/名前変更」ディメンションで、追加のカスタム・ディメンションを追加できます。</p>
<p>単位</p>	<p>「金額」(通貨など)別にプランニングするのか、「単位」(数量など)別にプランニングするのかを選択します。</p>
<p>主要な機能</p>	<p>ターゲット目標を設定、分析および最適化するための追加機能を有効にします。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• オーバーレイ・ターゲット - スペシャリスト・チームの目標プランニングを実行する場合に使用します。このようなチームには多くの場合、達成が必要な別のターゲット目標があります。</li> <li>• 季節性 - デフォルトでは、目標ターゲットは過去のトレンドまたはデータに基づいて分散されます。季節性は、ビジネスの季節性に従って年間の割当て合計を月ごとに調整する場合に使用します。</li> <li>• パディング - ターゲットを設定した後、ターゲットをパーセンテージ単位で増減させ、グローバルな調整を行う場合はパディングを使用します。</li> <li>• What If シナリオ - ワースト・ケース、ベスト・ケースおよび控えめなシナリオを評価する場合に使用します。</li> </ul>

表 4-1 (続き) 目標プランニング機能の有効化

有効化	説明
プランニング・メソドロジ	<p>有効にする目標プランニングのタイプを選択します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• トップ・ダウン - 階層の最上位レベルから下位の各レベルへ、ディメンション階層全体でターゲット目標を割り当てます。この方法は、集中型のターゲット設定を行う場合に使用します。</li> <li>• ウォーターフォール - 階層の最上位レベルからディメンション階層の下位の各レベルへと順にターゲット目標を割り当てます。階層の各レベルで、ターゲット目標を次の下位レベルにプッシュする前に確認し、調整を行います。この方法は、地域や部門の営業リーダーの意見を取り入れた分散型のターゲット設定を行う場合に使用します。</li> <li>• ボトム・アップ - トップダウン・プランニングに加えて実行する協調的手法です。トップダウンの割当てが完了したら、最下位レベルから始めて階層の各レベルでターゲット目標を確認し、目標に対するコミットメントを入力して、それを階層の次の上位レベルにプッシュします。</li> </ul>
予測プランニング	<p>過去の収益に基づいて将来のターゲット目標値を予測する機能を有効にします。</p> <p>テリトリ別または製品別の履歴収益データがある場合、そのデータに対して統計分析を実行し、将来の結果を予測できます。</p>
ディメンションのマップ/名前変更	<ul style="list-style-type: none"> <li>• アプリケーションにカスタム・ディメンションを追加します。最大 3 個の追加カスタム・ディメンションを有効にできます。デフォルト名は「Auxiliary 1」、「Auxiliary 2」および「Auxiliary 3」ですが、必要に応じて「販売チャネル」など、ビジネスの要件に必要な任意の名前に変更できます。</li> <li>• カスタム・ディメンションを既存のディメンションにマップします。</li> <li>• 基本ディメンションの名前を変更します。最初に機能を有効にする際に、カスタム・ディメンションのマップ、名前変更、および有効化を行う必要があります。</li> </ul> <p>メジャーやテリトリまたはリソースのディメンション名は変更できません。</p>


ディメンション、フォーム、メジャーなど、目標プランニングのアーティファクトが移入されます。

## ビデオ

目的	視聴するビデオ
目標プランニングの機能の有効化について学習します。	 <a href="#">目標プランニング・アプリケーションの作成および有効化</a>

## チュートリアル

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

目的	方法の学習
Sales Planning で目標プランニングを有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での目標プランニングの作成および構成 - チュートリアル</a>

# 目標プランニングの構成

目標プランニング機能を有効化してメタデータをインポートした後で、次のステップを実行して、追加のメジャーを追加またはインポートし、機能を構成します。



1. ホームページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**構成**」をクリックします。
2. 「**構成**」リストから、「**目標プランニング**」を選択します。
3. メタデータのインポート、目標プランニングの構成、および追加メジャーの追加またはインポートに必須のタスクをすべて実行します。ビジネスに必要なオプションのタスクを実行します。
4. 構成した後、および構成の変更やメタデータのインポートを行ったときは常に、データベースをリフレッシュします。「**構成**」ページで、「**アクション**」メニューから「**データベースのリフレッシュ**」を選択します。「**作成**」をクリックしてから「**データベースのリフレッシュ**」をクリックします。
5. ビジネスデータをインポートして、アプリケーションの値を移入してから、「**実績の処理**」ルールを実行します。[データのインポート](#)を参照してください。

表 4-2 目標プランニングの構成


構成	説明
アカウント、製品、地理	ビジネス・アカウントまたは顧客、製品、または地理を表すディメンション・メンバー(マスター・データ)および階層をインポートします。アカウント・ディメンションには、フラット構造ではなく、論理親メンバーを持つ階層を作成します。

表 4-2 (続き) 目標プランニングの構成

構成	説明
<カスタム・ディメンション>	<customName>ディメンションに移入するディメンション・メンバー(マスター・データ)および階層をインポートします。有効な <customName>ディメンションがある場合に使用します。
テリトリ	ビジネスの販売テリトリを表すディメンション・メンバー(マスター・データ)および階層をインポートします。
リソース	ビジネスのリソースを表すディメンション・メンバー(マスター・データ)および階層をインポートします。Oracle Engagement Cloud インセンティブ報酬と統合する場合、リソース・ディメンション・メンバーには数値 ID を使用します。
割り当てられたターゲット目標のオーバーライドを許可	<p>トップダウン・プランニングにおいて、ユーザーが割り当てられたターゲット合計をオーバーライドすることを許可するかどうかを指定します。</p> <p>「はい」を選択した場合、ユーザーは割り当てられた目標金額を合計が上回る、または下回るように値を調整できます。「いいえ」を選択した場合、ユーザーは、割り当てられた目標金額を合計が上回る、または下回るように値を調整できません。</p> <p>このタスクは、ユーザー変数を設定した後に実行する必要があります。<a href="#">ユーザー変数の設定</a>を参照してください。</p>
季節性	<p>有効な季節性がある場合にこのオプションを使用します。</p> <p>ビジネスにおける季節性を示すデフォルト・パーセンテージを各月に指定します。これらの値は、後からテリトリまたはリソース・レベルで調整できます。</p> <p>このタスクは、ユーザー変数を設定した後に実行する必要があります。<a href="#">ユーザー変数の設定</a>を参照してください。</p>
ボトム・アップ目標メジャー	<p>追加のボトム・アップ目標メジャーを追加またはインポートします。ビジネス・プロセスによって必要な場合には、カスタム・メジャーに関連するロジックまたは計算を追加する必要があります。</p> <p><a href="#">カスタム・メジャーの追加</a>を参照してください。</p>
オーバーレイ目標メジャー	<p>追加のオーバーレイ目標メジャーを追加またはインポートします。ビジネス・プロセスによって必要な場合には、カスタム・メジャーに関連するロジックまたは計算を追加する必要があります。</p> <p><a href="#">カスタム・メジャーの追加</a>を参照してください。</p>

表 4-2 (続き) 目標プランニングの構成

構成	説明
目標メジャー	すべてのタイプの目標プランニングに適用される追加の目標メジャーを追加またはインポートします。ビジネス・プロセスによって必要な場合には、カスタム・メジャーに関連するロジックまたは計算を追加する必要があります。 <a href="#">カスタム・メジャーの追加</a> を参照してください。
トップ・ダウン目標メジャー	追加のトップダウン目標メジャーを追加またはインポートします。ビジネス・プロセスによって必要な場合には、カスタム・メジャーに関連するロジックまたは計算を追加する必要があります。 <a href="#">カスタム・メジャーの追加</a> を参照してください。

 **ノート:**

メタデータをインポートするには、「**構成**」を使用することをお勧めします (メタデータが指定されたルールとフォームで動作するように正しくロードされるため)。ディメンション・エディタを使用してメタデータをロードする場合、ディメンションのプライマリ階層は、そのディメンションの「**すべて**」メンバーの下に配置する必要があります。代替階層を「ルート」メンバーの下に追加することもできますが、このメンバーは親すなわちロールアップ・タイプ・メンバーであることが必要です。ディメンションのルート・メンバーに対してロールアップ/集計を行うように、親またはメンバーを設定しないでください。ルート・メンバーはフォーム、ダッシュボードまたはレポートに表示できないためです。

**ビデオ**

**目的**

目標プランニングの構成について学習します。

**視聴するビデオ**

 [目標プランニングの構成](#)

**チュートリアル**

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

**目的**

Sales Planning で目標プランニングを有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。

**方法の学習**

 [Oracle Sales Planning Cloud での目標プランニングの作成および構成 - チュートリアル](#)



## カスタム・メジャーの追加

追加する必要があるカスタム・メジャーの数に応じて、次のタスクのうち1つを実行します。

- 少数 - 「構成」 ページで直接追加します。
- 多数一次によってインポートします:
  - 既存のセットをエクスポートします。
  - エクスポートされたスプレッドシートを変更して、カスタム・メジャーのための行やデータを追加します。
  - スプレッドシートをインポートします。

このエクスポートとインポートのプロセスにより、アプリケーションの設計とメンテナンスにかかる時間が短縮されます。要件が変更されたときは、このプロセスを必要に応じて何回でも繰り返すことができます。

メジャーを追加するには:

1. 構成タスクを選択します。
2. 次のタスクを実行します:
  - メジャーを追加するには、「アクション」メニューから「追加」を選択して、新しい行に詳細を入力します。
  - 一連のメジャーの変更または多数のメジャーの新規追加を行うには、事前定義済メジャーのセットをエクスポートして(「アクション」メニューの「エクスポート」を選択)、エクスポート・ファイルを Excel で変更します。事前定義済メジャーの編集や、メジャーのコピー作成と変更を行って、新しいメジャーを作成したり、新しいメジャーを追加できます。その後、変更したファイルをインポートします(「アクション」メニューから「インポート」を選択します)。
  - すべてのメジャーをエクスポートまたはインポートするには、「バッチ・エクスポート」または「バッチ・インポート」を使用します。

### ノート:

- カスタム・メンバーについて一意のメンバー名と別名を指定して、提供されているメンバーと競合しないようにします。
- メジャーを削除する必要がある場合は、グループ内の他のメジャーの式を調べて、削除しようとするメジャーを参照するものがあるかどうか確認します。参照している場合は、削除に対応するようにロジックを更新します。
- 提供されたメジャーは編集または削除できません。

### チュートリアル

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

目的

方法の学習

メジャーを追加して組織のプランニング・プロセスを拡張する方法を確認します。ディメンション階層にカスタム・メジャーを追加し、それらをダッシュボードに含める方法について学習します。



## 構成後のタスク

目標プランニングを構成したら、次のタスクを実行します。

- 構成の後やメタデータをインポートした後でキューブをリフレッシュします。
- 前年の受注/収益を含めたデータをインポートしてから、目標プランニングの「**実績の処理**」ルールを実行します。[データのインポート](#)を参照してください。
- 代替変数を設定します。[目標プランニングの代替変数の設定](#)を参照してください。
- ユーザー変数を設定します。[ユーザー変数の設定](#)を参照してください。

## 目標プランニングの代替変数の設定

ターゲットを設定している現在のプランニング年とその直前のプランニング年の、目標プランニングの代替変数を設定します。



このステップは目標プランニングにのみ適用されます。

1. ホームページで「**ツール**」、「**変数**」の順にクリックし、「**代替変数**」タブをクリックします。
2. 「OEP\_CurYr」と「OEP\_PriorYr」のメンバーを選択します。必要に応じて、デフォルト値以外を使用する場合に他の代替変数を設定します。

## ユーザー変数の設定

各プランナは、このトピックで説明するユーザー変数を設定する必要があります。

ユーザー変数によって、フォームとダッシュボードのコンテキストが定義されます。

1. ホームページで、「**ツール**」をクリックし、「**ユーザー・プリファレンス**」をクリックします。  
「**ユーザー変数**」タブには、ディメンションごとに管理者が設定したユーザー変数がリストされ、「**メンバー**」には現在選択されている各変数のメンバーがリストされます。
2. 目標プランニングを有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
  - アカウント - 自分のアカウントを選択します。

- オーバーレイ・テリトリ - 通常はオーバーレイ・テリトリに使用します。
  - 製品 - 製品を選択します。
  - 営業担当者テリトリ - 通常はボトムアップ・プランニングで使用する営業担当者を使用します。
  - シナリオ - シナリオを選択します。
  - テリトリ - 通常は営業マネージャと営業 VP の主要なプロセスに使用します。
3. 詳細売上予測を有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
- 通貨 - 入力通貨を選択します。
  - 期間の粒度 - 予測、レポート、分析に適用される粒度を選択します。週次レベルで予測するには「**週次プラン**」を選択します。月次レベルで予測するには「**年合計**」を選択します。
  - 予測シナリオ - 「**予測**」または「**ローリング予測**」のいずれかを、どちらの機能が有効化されているか、およびどのように予測するかに基づいて選択します。
  - レポート通貨 - レポート通貨を選択します。
  - 予測バージョン - 詳細な予測を作成する場合は「**作業中ボトム・アップ**」を選択します。
  - 年 - 通常は現在の年を選択します。ほとんどのフォームでは **OEP\_CurYr** (現在の年) に設定されている代替変数が使用されますが、たとえば将来の年など、別の年を選択することもできます。
  - アカウント・セグメント - 詳細分析に使用するアカウント・セグメントを選択します。
  - 製品ファミリー - 詳細製品分析に使用する製品を選択します。
  - 「テリトリ」または「リソース」 - フォーカスするテリトリまたはリソースを選択します。
  - ドライバ - 単位や平均販売価格などの分析するメジャー(またはメジャーのセットの親メンバー)を、アプリケーションでの設定内容に基づいて選択します。製品ディメンションが有効になっている場合、「**OGS\_Product Measure**」を選択します。
4. キー・アカウント・プランニングを有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
- アカウント・セグメント—デフォルトにする顧客セグメントまたはキー・アカウントを選択します。
  - 期間の粒度—データを表示する期間を選択します。
  - 製品ファミリー—プランニング対象のデフォルト製品グループを選択します。
  - レポート通貨—プランニングで使用する通貨を選択します。
  - テリトリ—プランニングのテリトリを選択します(たとえば、自分の地域や販売組織を選択できます)。
  - 年—デフォルトで表示する年を選択します。
  - 通貨—プランニングで使用する通貨を選択します。
  - 現在のプロモーション—表示するデフォルトのプロモーションを選択します。

- キー・アカウント・シナリオ—プランニングするプラン・シナリオまたは予測シナリオを選択します。
  - キー・アカウント・バージョン—プランニングするバージョンを選択します。
5. 「保存」をクリックします。

## 目標プランニングのルール

目標プランニングで値を計算するために使用するルールを確認します。



ホームページから「ルール」をクリックします。

### ヒント:

目標プランニングのルールのみを表示するには、「フィルタ」の横の「すべてのキューブ」をクリックし、「キューブ」リストで「OEP\_QTP」を選択します。

次のルールのうち多くはフォームに関連付けられています。「アクション」メニューから関連付けられるか、「保存時に実行」に設定されています。プランナはこれらのルールをプランニング・プロセスの一環として実行します。

表 4-3 目標プランニングのルール

ルール
アカウントの追加(ボトム・アップ)
製品の追加(ボトム・アップ)
集約の調整(ボトム・アップ)
季節性の適用
トップ・ダウン季節性の適用
ウォーターフォール季節性の適用
ボトム・アップ集約
アカウント別ボトム・アップ集約
ボトム・アップ割当
ボトム・アップ季節性
ボトム・アップ What If シナリオのクリア
What If シナリオのクリア
ボトム・アップ What If のコピー
データ What If のコピー
What If シナリオのコピー
グローバル季節性
オーバーレイ季節性
予測集約
実績の処理
目標集約
ボトム・アップ What If シナリオのシード

表 4-3 (続き) 目標プランニングのルール

---

**ルール**

---

What If シナリオのシード  
オーバーレイ・ターゲットの設定  
予測値をターゲットとして設定  
ターゲットの設定  
製品別ターゲットの設定  
トップ・ダウン調整  
トップ・ダウン割当  
トップ・ダウン・パディング  
調整の検証  
ディメンション別調整の検証  
OQP\_ValidateSeasonality  
季節性の検証  
ウォーターフォール調整  
ウォーターフォール割当

---

# 5

## 詳細売上予測の構成

### 次も参照:

- [詳細売上予測の有効化](#)  
ユーザーがプランニングを開始する前に、詳細売上予測機能を有効にする必要があります。
- [詳細売上予測の構成](#)  
詳細売上予測機能を有効にした後に次のステップを実行し、機能を構成します。
- [構成後のタスク](#)  
詳細売上予測を構成した後、次のタスクを実行します。
- [目標プランニングおよび詳細売上予測の統合](#)  
ターゲット目標値を目標プランニングから詳細売上予測にプッシュできます。
- [詳細売上予測ルール](#)  
詳細売上予測の値を計算するために使用するルールを確認します。

## 詳細売上予測の有効化

ユーザーがプランニングを開始する前に、詳細売上予測機能を有効にする必要があります。選択内容に基づいて、ディメンション、フォームおよびメジャーが作成されます。

### ノート:

- 目標プランニングも使用する場合、目標プランニングを最初に有効化および構成します。
- 初めて機能を有効化するとき、すべてのオプションおよびカスタム・ディメンションを定義します。これにより、詳細売上予測ビジネス・モデルが作成されます。追加ディメンションは後で追加できないので、ビジネスに必要なディメンションは慎重に検討してください。後でディメンション・エディタを使用してレポート(属性)ディメンションを追加できます。
- 機能を後から無効化することはできません。



1. ホームページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**構成**」をクリックします。
2. 「**構成**」リストから、「**詳細売上予測**」をクリックします。
3. 「**構成**」ページで、「**機能を使用可能にする**」をクリックします。
4. 有効化する機能を選択してから、「**有効化**」をクリックします。  
機能は後で追加して有効化できるため、プランナが現在必要とする機能のみを有効化することをお勧めします。

表 5-1 詳細売上予測機能の有効化



有効化	説明
<p>プランニング単位</p>	<p>テリトリまたはリソース別に売上予測プランニングを有効化して、カスタム・ディメンションを追加します。</p> <p>詳細売上予測の階層のタイプを選択します。テリトリ別またはリソース別にプランニングできます。</p> <p>目標プランニングをすでに有効にした場合、<b>プランニング単位</b>ディメンションが選択されています。たとえば、目標プランニングで「<b>テリトリ</b>」別にプランニングするように選択した場合、詳細売上予測で「<b>テリトリ</b>」別のプランニングが自動的に選択されます。</p> <p>必要に応じて、次の一般に使用される追加のディメンションを有効化します。これは目標プランニングのために選択されているディメンションとは異なっていてもかまいません。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• アカウント(顧客)</li> <li>• 製品(大まかな製品ファミリー)</li> <li>• 地理(テリトリの属性ディメンション)</li> </ul> <p>これらのコア・カスタム・ディメンションには、事前定義済の機能およびアーティファクトが関連付けられています。</p> <p>最初に詳細売上予測を有効にする場合、カスタム・ディメンションを追加する必要があります。</p> <p><b>「ディメンションのマップ/名前変更」</b>で、別のカスタム・ディメンションを最大3つ追加できます。</p>
<p>プランニング時間の粒度</p>	<p>選択した時間粒度でのプランニングを有効にします。</p> <p>月次レベルまたは週次レベルでプランニングできます。デフォルトでは、月次プランニングが有効です。</p> <p>週次および月次プランニングを選択する場合、週次データを月次データにマッピングするオプションも選択する必要があります。フォームは、選択した粒度でプランニング・データを表示できるように設計されています。週次と月次の両方を選択した場合、月次または週次のどちらの形式でもデータを表示できます。</p> <p>また、ローリング予測範囲を週次、月次または四半期ごとの粒度で活用することもできます。週次レベル(13 週、26 週または 52 週)、月次レベル(12 か月、18 か月、24 か月、30 か月、36 か月、48 か月または 60 か月)あるいは四半期レベル(4 四半期、6 四半期または 8 四半期)で継続的にプランニングできます。ローリング予測を有効にすると、ローリング予測シナリオが作成されます。現在の期間を更新すると、フォームが自動的に更新され、期間が追加または削除され、更新されたローリング予測範囲が反映されます。</p>

表 5-1 (続き) 詳細売上予測機能の有効化

有効化	説明
予測プランニング	過去の収益に基づいて将来の売上予測値を予測する機能を有効にします。 テリトリ・レベルまたは詳細レベル(製品や顧客など)の履歴収益データがある場合、そのデータに対して統計分析を実行し、将来の結果を予測できます。
統合: 目標プランニングのターゲット目標	目標プランニングのターゲット目標データを統合する機能を有効にします。 目標プランニングも有効にした場合、このオプションを有効にすると、データ・マップ <b>目標プランニング売上予測統合</b> が作成されます。目標プランニングを確定する場合、詳細売上予測の売上予測の開始ポイントとして使用する目標プランニングからテリトリまたはリソース別の最終ターゲット目標数値をプッシュできます。 詳細は、 <a href="#">目標プランニングおよび詳細売上予測の統合</a> を参照してください。
ディメンションのマップ/名前変更	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリケーションにカスタム・ディメンションを追加します。最大 3 個の追加カスタム・ディメンションを有効にできます。</li> <li>カスタム・ディメンションを既存のディメンションにマップします。</li> <li>基本ディメンションの名前を変更します。</li> </ul> 最初に機能を有効にする際に、カスタム・ディメンションの有効化、マップ、および名前変更を行う必要があります。 メジャーやテリトリまたはリソースのディメンション名は変更できません。

ディメンション、フォーム、メジャーなど、詳細売上予測のアーティファクトが移入されます。

## ビデオ

目的	視聴するビデオ
予測の有効化および異なる時間の粒度での予測の構成について学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での異なる時間の粒度での予測</a>
詳細売上予測の有効化について学習します。	 <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の作成および有効化</a>

## チュートリアル

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。



目的



Sales Planning で詳細売上予測を有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。

方法の学習

 [Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の作成および構成 - チュートリアル](#)

## 詳細売上予測の構成

詳細売上予測機能を有効にした後に次のステップを実行し、機能を構成します。

1. ホームページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**構成**」をクリックします。
2. 「**構成**」リストから、**詳細売上予測**を選択します。
3. **期間構成**をクリックし、選択を行います。
  - プランの現在の会計年度、期間、週(週次プランニングが有効になっている場合)、および開始年を選択します。
  - ローリング予測を有効にした場合、ローリング予測のプランニング頻度および期間数を選択します。ローリング予測範囲は、ローリング予測を有効にした場合、選択した値に基づいて更新されます。

### ビデオ

目的

詳細売上予測の構成について学習します。

視聴するビデオ

 [Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の構成](#)

予測の有効化および異なる時間の粒度での予測の構成について学習します。

 [Oracle Sales Planning Cloud での異なる時間の粒度での予測](#)

### チュートリアル

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

目的

Sales Planning で詳細売上予測を有効化および構成する方法について確認します。変数の設定、実績データと予測データの準備、および構成の検証を行う方法を学習します。

方法の学習

 [Oracle Sales Planning Cloud での詳細売上予測の作成および構成 - チュートリアル](#)

## 構成後のタスク

詳細売上予測を構成した後、次のタスクを実行します。

1. メタデータをインポートします。 [詳細売上予測のメタデータおよびデータのインポート](#) を参照してください。
2. 構成の後やメタデータをインポートした後でキューブをリフレッシュします。
3. 履歴収益データを含むデータをインポートしてから、詳細売上予測の「**実績の準備**」ルールを実行します。 [詳細売上予測のメタデータおよびデータのインポート](#) を参照してください。
4. ユーザー変数を設定します。 [ユーザー変数の設定](#) を参照してください。
5. 予測のアプリケーション設定を設定して実績値がどこで見つかるかを示します。指定可能なアプリケーションおよびシステム設定を参照してください。
6. 報酬仮定を入力します。 [報酬仮定の準備](#) を参照してください。
7. 詳細売上予測ルールを実行します。 [詳細売上予測ルール](#) を参照してください。プランニングの準備として、次のルールは必ず実行する必要があります。
  - **実績の準備**
  - **予測の準備**
  - **RptTotals を GSP へ**(予測プランニングが有効になっている場合)

## 詳細売上予測のメタデータおよびデータのインポート

1. ディメンション・エディタを使用して有効な各ディメンションにメタデータを追加またはインポートします。ホーム・ページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**概要**」をクリックします。「**ディメンション**」タブをクリックし、「**キューブ**」リストから、**OEP\_GSP** を選択します。  
メタデータのインポートを参照してください。

### ノート:

ディメンション・エディタを使用してメタデータをロードする場合、ディメンションのプライマリ階層は、そのディメンションの「**すべて**」メンバーの下に配置する必要があります。代替階層を「ルート」メンバーの下に追加することもできますが、このメンバーは親すなわちロールアップ・タイプ・メンバーであることが必要です。ディメンションのルート・メンバーに対してロール・アップおよび集計を行うように、親またはメンバーを設定しないでください。ルート・メンバーはフォーム、ダッシュボードまたはレポートに表示できないためです。

### ノート:

メタデータをインポートする際には、**OEP\_GSP** および **OEP\_GREP** の両方にメタデータが設定されていることを確認してください。プランニング・キューブ(**BSO**)およびレポート・キューブ(**ASO**)の両方が有効になっている必要があります。これは、レポート・キューブで予測メジャーの集約が発生するためです。

2. 構成した後、および構成の変更やメタデータのインポートを行ったときは常に、データベースをリフレッシュします。「**構成**」ページで、「**アクション**」メニューから「**データベース**」


スのリフレッシュ」を選択します。「作成」をクリックしてから「データベースのリフレッシュ」をクリックします。

3. ビジネスデータをインポートして、アプリケーションの値を移入してから、「実績の準備」ルールを実行します。Sales Planning には詳細売上予測データをロードするためのテンプレートが含まれています。詳細売上予測データのインポートを参照してください。  
データのインポートに関する一般情報は、データのインポートを参照してください。

## 報酬仮定の準備

売上予測の一環として報酬を分析できます。

報酬を分析してコミッション報酬をダッシュボードに表示するには、様々なシナリオの報酬仮定を入力します。



1. ホームページで「データ」をクリックし、「売上予測」、プラン・シートの順にナビゲートして「報酬の割合の入力」を開きます。
2. 各シナリオについてコミッションのパーセンテージを入力し、「保存」をクリックします。

販売アナリストは「概要」および「予測サマリー」ダッシュボードでコミッション報酬を表示できます。

## ユーザー変数の設定

各プランナは、このトピックで説明するユーザー変数を設定する必要があります。

ユーザー変数によって、フォームとダッシュボードのコンテキストが定義されます。

1. ホームページで、「ツール」をクリックし、「ユーザー・プリファレンス」をクリックします。  
「ユーザー変数」タブには、ディメンションごとに管理者が設定したユーザー変数がリストされ、「メンバー」には現在選択されている各変数のメンバーがリストされます。
2. 目標プランニングを有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
  - アカウント - 自分のアカウントを選択します。
  - オーバーレイ・テリトリ - 通常はオーバーレイ・テリトリに使用します。
  - 製品 - 製品を選択します。
  - 営業担当者テリトリ - 通常はボトムアップ・プランニングで使用する営業担当者に使用します。
  - シナリオ - シナリオを選択します。
  - テリトリ - 通常は営業マネージャと営業 VP の主要なプロセスに使用します。
3. 詳細売上予測を有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。

- 通貨 - 入力通貨を選択します。
  - 期間の粒度 - 予測、レポート、分析に適用される粒度を選択します。週次レベルで予測するには「**週次プラン**」を選択します。月次レベルで予測するには「**年合計**」を選択します。
  - 予測シナリオ - 「**予測**」または「**ローリング予測**」のいずれかを、どちらの機能が有効化されているか、およびどのように予測するかに基づいて選択します。
  - レポート通貨 - レポート通貨を選択します。
  - 予測バージョン - 詳細な予測を作成する場合は「**作業中ボトム・アップ**」を選択します。
  - 年 - 通常は現在の年を選択します。ほとんどのフォームでは **OEP\_CurYr** (現在の年) に設定されている代替変数が使用されますが、たとえば将来の年など、別の年を選択することもできます。
  - アカウント・セグメント - 詳細分析に使用するアカウント・セグメントを選択します。
  - 製品ファミリー - 詳細製品分析に使用する製品を選択します。
  - 「**テリトリ**」または「**リソース**」 - フォーカスするテリトリまたはリソースを選択します。
  - ドライバ - 単位や平均販売価格などの分析するメジャー(またはメジャーのセットの親メンバー)を、アプリケーションでの設定内容に基づいて選択します。製品ディメンションが有効になっている場合、「**OGS\_Product Measure**」を選択します。
4. キー・アカウント・プランニングを有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
- アカウント・セグメント—デフォルトにする顧客セグメントまたはキー・アカウントを選択します。
  - 期間の粒度—データを表示する期間を選択します。
  - 製品ファミリー—プランニング対象のデフォルト製品グループを選択します。
  - レポート通貨—プランニングで使用する通貨を選択します。
  - テリトリ—プランニングのテリトリを選択します(たとえば、自分の地域や販売組織を選択できます)。
  - 年—デフォルトで表示する年を選択します。
  - 通貨—プランニングで使用する通貨を選択します。
  - 現在のプロモーション—表示するデフォルトのプロモーションを選択します。
  - キー・アカウント・シナリオ—プランニングするプラン・シナリオまたは予測シナリオを選択します。
  - キー・アカウント・バージョン—プランニングするバージョンを選択します。
5. 「**保存**」をクリックします。

## 目標プランニングおよび詳細売上予測の統合

ターゲット目標値を目標プランニングから詳細売上予測にプッシュできます。

Sales Planning では、接続済 Sales Planning のための目標プランニングと詳細売上予測の即時利用可能な統合のためにデータ・マップを使用します。目標プランニング・プロセスが完了したら、売上予測の開始ポイントとして、詳細売上予測の予測ターゲットをシードするために目標プランニングからターゲット目標をプッシュできます。


このセクションでは、統合のプロセス全体を説明します。


目標プランニングおよび詳細売上予測の統合を実装するには、次の全体プロセスを実行します。

1. 目標プランニングを有効化および構成します。
2. 詳細売上予測を有効化および構成します。「有効化」ページの「統合」セクションで、「**目標プランニングのターゲット目標**」を選択する必要があります。  
このオプションを使用して詳細売上予測を有効にすると、データ・マップ「**目標プランニング売上予測統合**」が作成されます。データ・マップの詳細マッピングは、目標プランニングおよび詳細売上予測のディメンション・メンバーの間で自動的に移入されます。

目標プランニングの最終ターゲット目標値は、計画シナリオのパディング調整値とともに(ある場合)、詳細売上予測の予測シナリオのターゲット予測値にマッピングされます。

3. 目標プランニングで、目標プランニング・プロセスを実行してターゲット目標を達成します。
4. 目標プランが完了したら、管理者は事前定義済のデータ・マップを使用して目標プランニングのターゲット目標をプッシュします。

- a. ホームページで「アプリケーション」、「データ交換」、「データ・マップ」の順にクリックします。
- b. 「目標プランニング売上予測統合」の「アクション」メニューから「同期」を選択して、ソースとターゲットでディメンションとメンバーを同期します。
- c. 「目標プランニング売上予測統合」の「アクション」メニューから「データのプッシュ」を選択します。これによりターゲット目標値が目標プランニングから詳細売上予測にプッシュされます。

5. 「ベース予測プッシュ」ルールを実行します。ホームページで「ルール」をクリックし、それから「ベース予測プッシュ」の横の「起動」をクリックします。更新されたバージョンおよび年のみを選択します。

ターゲット目標は、階層のすべてのレベルにおける詳細売上予測の予測シナリオにおいて、ベース予測ターゲットの開始点とみなされます。

ターゲット目標が更新されたときはいつでもこれらのデータ・マップを再実行してください。

## ビデオ

### 目的

目標プランニングと詳細売上予測の統合についてさらに学習します。

### 視聴するビデオ

 [Oracle Sales Planning Cloud での目標プランニングと詳細売上予測の統合](#)


## 詳細売上予測ルール

詳細売上予測の値を計算するために使用するルールを確認します。

予測プランニングの準備として、次のルールは必ず実行する必要があります。

- **実績の準備**
- **予測の準備**
- **RptTotals を GSP へ**(予測プランニングが有効になっている場合)



ホームページから「ルール」をクリックします。

### ヒント:

詳細売上予測ルールのみを表示するには、「フィルタ」の横の「すべてのキューブ」をクリックし、「キューブ」リストで **OEP\_OGS** を選択します。

次のルールのうちいくつかはフォームに関連付けられています。「アクション」メニューから関連付けられるか、「**保存時に実行**」に設定されています。プランナはこれらのルールをプランニング・プロセスの一環として実行します。

表 5-2 詳細売上予測ルール

ルール	タイプ	説明
ベース予測プッシュ	Groovy ルール。フォームでのスマート・プッシュです。	データ・フォームでレポート・キューブへのプッシュを実行します。
データ・プッシュの実行	ルール	特定のスライスのデータをレポート・キューブにプッシュします。シナリオ、年、およびバージョンのランタイム・プロンプトに基づいてデータをプッシュします。
予測の準備	ルールセット	<p>選択された期間の実績を予測シナリオにコピーし、データを選択した年およびバージョンのレポート・キューブにプッシュします。</p> <p>このルールセットには次が含まれます:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>予測の準備</b></li> <li>• <b>データ・プッシュの実行</b></li> </ul>
フォームでの月次データの週次データへの変換	ルール	<p>フォームの月次データを週次データに変換します。</p> <p>このルールはフォームに関連付けられている場合のみ実行し、「ルール」カードからは実行しません。</p>

表 5-2 (続き) 詳細売上予測ルール

ルール	タイプ	説明
月次データの週次データへの変換	ルール	月次データを週次データへと変換します(バッチ変換)。
実績の準備	ルールセット	<p>OGS_CY Bookings のデータを OGS_Sales Revenue にコピーし、データを選択した実績、期間および年のレポート・キューブにプッシュします。</p> <p>このルールセットには次が含まれます:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>実績の処理</b></li> <li>• <b>データ・プッシュの実行</b></li> </ul> <p>このルールは次の場合に実行します:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 現在の年の場合 - 新しい期間の実績データをインポートする場合にいつでも実行します。</li> <li>• 以前の年の場合 - 履歴データをインポートする場合、アプリケーションを構築する際に一度実行します。履歴データが存在するすべての期間および年について実行します。履歴年についてデータ変更がないかぎり、このルールを再度実行する必要はありません。</li> </ul>
予測の準備	ルール	実績から予測へとデータをコピーします。このルールは単独で実行しないでください。かわりに「 <b>予測の準備</b> 」を実行してください。
実績の処理	ルール	OGS_CY Bookings から OGS_Sales Revenue へとデータをコピーします。このルールは単独で実行しないでください。かわりに「 <b>実績の準備</b> 」を実行してください。
レポート・キューブにプッシュ	Groovy ルール。フォームでのスマート・プッシュです。	フォームで行われた調整のスマート・プッシュを実行します。データをレポート・キューブにプッシュします。
ロール・アップ	ルール	キューブをロール・アップします。集約はレポート・キューブで実行されるため、通常は必要ありません。すべてのダッシュボードおよびレポート・フォームは、迅速な集約のためにレポート・キューブに関連付けられています。

表 5-2 (続き) 詳細売上予測ルール

ルール	タイプ	説明
RptTotals を GSP へ	ルール	予測プランニングのために、有効なカスタム・ディメンションの合計を任意のメンバーに渡します。これにより、ユーザーは詳細レベルではなくテリトリ・レベルで予測を実行できます。
フォームでの週次データの月次データへの変換	ルール	フォームの週次データを月次データに変換します。 このルールはフォームに関連付けられている場合에만実行し、「ルール」カードからは実行しません。
週次データの月次データへの変換	ルール	週次データを月次データへと変換します(バッチ変換)。



# 6

## キー・アカウント・プランニングの構成

### 次も参照:

- [考慮事項と前提条件](#)
- [キー・アカウント・プランニングの有効化](#)
- [キー・アカウント・プランニングの構成](#)
- [構成後のタスク](#)
- [目標プランニングおよびキー・アカウント・プランニングの統合](#)  
目標プランニングからキー・アカウント・プランニングに目標をプッシュできます。
- [キー・アカウント・プランニングのルール](#)
- [キー・アカウント・プランニングの計算](#)

## 考慮事項と前提条件


キー・アカウント・プランニングを実装する際の考慮事項と前提条件:

- 設定、有効化および構成に必要なステップの概要は、[実装のチェックリスト](#)を参照してください。
- キー・アカウント・プランニングでは、Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション(BSO)キューブをサポートするために[ハイブリッド・モード](#)が必要です。  
リリース 21.04 以降、Sales Planning では Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション(BSO)キューブがサポートされます。ユーザーが作成するすべての新規アプリケーションは、自動的にハイブリッド・モードが有効になった状態で作成されます。  
リリース 21.04 より前に作成したアプリケーションでは、Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション(BSO)キューブをサポートするためのハイブリッド・モードがまだ有効になっていない場合、ユーザーが有効にできます。[Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション\(BSO\)キューブの有効化](#)を参照してください。
- アカウントおよび製品は必須ディメンションです。
- 目標プランニングからキー・アカウント・プランニングにターゲット値をインポートできます。
- 「**ボリュームと収益**」モデルまたは「**収益**」のみのモデルのいずれかを作成できます。

## キー・アカウント・プランニングの有効化

ユーザーがプランニングを開始する前に、キー・アカウント・プランニングの機能を有効化する必要があります。

選択内容に基づいて、ディメンション、メジャー、フォームおよびその他のアーティファクトが作成されます。

 ノート:

- 初めて機能を有効化するときに、すべてのオプションおよびカスタム・ディメンションを定義します。追加ディメンションは後で追加できないので、ビジネスに必要なディメンションは慎重に検討してください。後でディメンション・エディタを使用してレポート(属性)ディメンションを追加できます。
- 機能を後から無効化することはできません。

目標プランニングを使用して目標プランニングからキー・アカウント・プランニングにターゲット値をインポートする場合は、「**ターゲットの目標**」統合オプションを選択する前に、目標プランニングを有効にする必要があります。

前提条件:

キー・アカウント・プランニングでは、アプリケーションでハイブリッド・モードを使用している必要があります。[Essbase ハイブリッド・ブロック・ストレージ・オプション\(BSO\)キューブの有効化](#)を参照してください。

1. ホームページで「**アプリケーション**」



をクリックし、「**構成**」 をクリックします。

2. 「**構成**」リストから、**キー・アカウント・プランニング**を選択します。
3. 「**構成**」ページで、「**機能を使用可能にする**」をクリックします。
4. 有効化する機能を選択してから、「**有効化**」をクリックします。  
機能は後で追加して有効化できるため、プランナが現在必要とする機能のみを有効化することをお勧めします。

表 6-1 キー・アカウント・プランニング機能の有効化

有効化	説明
プランニング単位	<p>テリトリまたはリソース別にキー・アカウント・プランニングを有効化します。</p> <p>キー・アカウント・プランニングの階層のタイプを選択します。テリトリ別またはリソース別にプランニングできます。</p> <p>目標プランニングをすでに有効にした場合、<b>プランニング単位</b>ディメンションが選択されています。たとえば、目標プランニングで「<b>テリトリ</b>」別にプランニングするように選択した場合、キー・アカウント・プランニングで「<b>テリトリ</b>」別のプランニングが自動的に選択されません。</p>

表 6-1 (続き) キー・アカウント・プランニング機能の有効化

有効化	説明
プランニング機能	<p>プランニング機能を選択します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ベースライン・プランニング-「<b>ボリュームと収益</b>」または「<b>収益</b>」を選択します。デフォルトでは、<b>ボリュームおよび収益</b>が選択されます。 「<b>収益</b>」のみのモデルの場合: <ul style="list-style-type: none"> <li>- ボリュームに追加されるメジャーはありません。</li> <li>- 収益の計算はありません。収益は直接入力のみです。</li> <li>- アップリフトは、ボリュームではなく収益に基づいて計算されます。</li> <li>- 変動支出は、収益のパーセンテージとして計算されます。</li> <li>- ユニット当たり契約メジャーは追加されません。</li> <li>- ダッシュボードおよびフォームには収益のみが反映されます。</li> </ul> </li> <li>• ビルディング・ブロック・プランニング—異なる価格設定、配置および製品バリエーションなどのビルディング・ブロックを使用して、追加の非プロモーション販売プランの調整を特定します。</li> <li>• 取引プロモーション・プランニング—取引プロモーションを追加、分析および調整して、戦略的にターゲットとプランの間のギャップを埋めることで、顧客および COGS に指定されている追加の契約メジャーを含む、アカウントおよび製品グループ、取引経費、利益と損失別にプランニングされたベースに対する各プロモーションの増分アップリフト・パーセントを特定して、顧客の利益と損失に関する全体像を把握します。これには、次のものが含まれます: <ul style="list-style-type: none"> <li>- 複数期間にまたがるプロモーション</li> <li>- 単一または複数製品のプロモーション</li> <li>- 期間内の同一製品に対する複数のプロモーション</li> <li>- 日付が重複している、同一製品に対する複数のプロモーション</li> </ul> </li> <li>• 顧客の利益と損失—プロモーションの効果を分析します: <ul style="list-style-type: none"> <li>- 顧客および製品グループ別</li> <li>- 収益およびアップリフト収益</li> <li>- 取引経費 - 変動および固定</li> <li>- COGS</li> <li>- 契約メジャー</li> </ul> </li> <li>• 契約メジャーおよび売上コスト—「<b>取引プロモーション・プランニング</b>」および「<b>顧客の利益と損失</b>」を有効にした場合に使用可能です。「顧客の利益と損失」に、契約</li> </ul>

表 6-1 (続き) キー・アカウント・プランニング機能の有効化

有効化	説明
インテリジェント・パフォーマンス管理	<p>の仮定およびエントリのメジャーを追加します。必要に応じて、他のメジャーを追加できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>売上コスト—「取引プロモーション・プランニング」および「顧客の利益と損失」を有効にした場合に使用可能です。「顧客の利益と損失」に、売上コストの仮定およびエントリのメジャーを追加します。</li> </ul> <p>「ベース予測の実行」を選択して、履歴実績に基づいてベースライン・プランを予測する機能を有効化します。</p> <p>テリトリまたは詳細レベル(製品や顧客など)別の履歴ボリュームまたは収益データがある場合、そのデータに対して統計分析を実行し、将来の結果を予測して、ベースライン・プランを形成できます。</p>
統合先	<p>「ターゲットの目標」を選択して、目標プランニングのターゲット目標データを統合する機能を有効にします。</p> <p>このオプションを選択するには、その前に目標プランニングを有効にする必要があります。</p> <p>このオプションを有効にすると、データ・マップの<b>目標からキー・アカウント・プランニング収益のターゲット</b>(目標プランニング単位が「金額」の場合)または<b>目標からキー・アカウント・プランニングのターゲット</b>(目標プランニング単位が「単位」の場合)が作成されます。</p> <p>目標プランニングを確定する場合、キー・アカウント・プランニングのキー・アカウントおよび製品グループの販売ターゲットとして使用する目標プランニングからテリトリまたはリソース別の最終ターゲット目標数値をプッシュできます。データ・マップは販売データのみをプッシュします(プロモーション・データはプッシュしません)。</p>
ディメンションのマップ/名前変更	<ul style="list-style-type: none"> <li>アプリケーションにカスタム・ディメンションを追加します。「製品」および「アカウント」が指定されている場合、必要に応じてこれらの名前を変更できます。最大 3 個の追加カスタム・ディメンションを有効にできます。</li> <li>カスタム・ディメンションを既存のディメンションにマップします。</li> <li>基本ディメンションの名前を変更します。最初に機能を有効にする際に、カスタム・ディメンションの有効化、マップ、および名前変更を行う必要があります。</li> </ul>

サインアウトし、再度サインインします。有効にした機能に応じて、ナビゲーション・フロー、ディメンション、フォーム、メジャーなど、キー・アカウント・プランニングのアーティファクトが移入されます。

## キー・アカウント・プランニングを有効にした場合に起こる内容

キー・アカウント・プランニングを有効にすると、有効にした内容に応じて、アーティファクトがアプリケーションに追加されます:

- キューブ—入力キューブ(OEP\_KAP)およびレポート・キューブ(OEP\_KREP)。
- デイメンションおよびメンバー。次のものが含まれます:
  - BaselinePromotions (OEP\_KAP 内)とビルディング・ブロックおよびプロモーションのメンバー。
  - プロモーション・タイプ(OEP\_KREP 内)。
  - プラン要素デイメンションが詳細売上予測と共有されます。
  - テリトリ、製品およびアカウント・デイメンションが詳細売上予測および目標プランニングと共有されます。
- 契約および売上コスト、財務、KPI のボリューム、収益、取引プロモーション、ビルディング・ブロックおよびコスト仮定などのメジャー。
  - 契約コストはプロモーションに関連付けられません。製品およびアカウント階層の上位レベルの製品で契約レートを入力し、契約仮定を階層の下位までプッシュできます。階層の最下位レベルでは、契約パーセンテージに調整を加えることができます。リーフ・レベルで契約メジャーをロードすることもできます。パーセンテージ、ユニット当たり(ボリュームベースのアプリケーションの場合)または均等料金などの契約メジャーがコストの計算に使用されます。
  - 売上コスト・メジャーには、売上原価(COGS)が含まれます。COGS は、ボリュームベースのアプリケーションでユニット当たりで定義されます。これらは、すべての顧客にわたり製品に入力またはロードできます。COGS は、顧客の利益と損失の計算で使用されます。
- ナビゲーション・フロー。
- フォームとダッシュボード。
- ルール。[キー・アカウント・プランニングのルール](#)を参照してください
- データ・マップ。
  - **キー・アカウントからレポート**
  - **キー・プロモーションからレポート**(「取引プロモーション」を有効にした場合)
  - **目標からキー・アカウント・プランニング収益のターゲット**(目標プランニングとキー・アカウント・プランニング間の統合を有効にした場合)
- スマート・リスト—OEP\_AccountsSM、OEP\_ProductSM、OEP\_TPTypeSM。
- 有効にした機能に基づく、キー・アカウント・プランニングのデータをロードするためのデータ・ロード・テンプレート。

## キー・アカウント・プランニングの構成

キー・アカウント・プランニング機能を有効にした後に次のステップを実行して、機能を構成します。

1. ホームページで「アプリケーション」をクリックし、「構成」をクリックします。
2. 「構成」リストから、**キー・アカウント・プランニング**を選択します。
3. 「期間構成」をクリックし、現在の会計年、期間およびプランの開始年を選択し、「保存」をクリックします。

## 構成後のタスク


キー・アカウント・プランニングを構成したら、次のタスクを実行します。

1. メタデータをインポートします。[キー・アカウント・プランニングのメタデータとデータのインポート](#)を参照してください。
2. 構成の後やメタデータをインポートした後でキューブをリフレッシュします。
3. データをインポートします。[キー・アカウント・プランニング・データのインポート](#)を参照してください。
4. ユーザー変数を設定します。[ユーザー変数の設定](#)を参照してください。
5. 予測のアプリケーション設定を設定して実績値がどこで見つかるかを示します。指定可能なアプリケーションおよびシステム設定を参照してください。
6. プランニングの準備時に、**ベースライン・プランのシード・ルール**を実行します。

ホームページから、「ルール」をクリックし、**ベースライン・プランのシード・ルール**を起動し、値を入力して、「起動」をクリックします。

7. データ・マップを実行して、レポート・キューブにデータをプッシュします。ホームページから、「アプリケーション」をクリックし、「データ交換」をクリックして、「データ・マップ」タブをクリックします。**キー・アカウント**からレポートの隣にある「アクション」メニューから、「データのプッシュ」をクリックします。

### ビデオ

目的	視聴するビデオ
<p>Sales Planning で「キー・アカウント・プランニング」を構成した後に完了する必要があるタスクについて学習します。このチュートリアルでは、「目標プランニング」代替変数への値の設定、メタデータの追加またはインポート、履歴データのインポート、ユーザー変数への値の割当、「実績の処理」および「ベースライン・プランのシード」のルールの実行、およびレポート・キューブにデータをプッシュするためのデータ・マップの実行の方法を確認します。</p>	<p> <a href="#">Oracle Sales Planning Cloud でのキー・アカウント・プランニングのための構成後タスクの実行</a></p>

## キー・アカウント・プランニングのメタデータとデータのインポート

1. ディメンション・エディタを使用して有効な各ディメンションにメタデータを追加またはインポートします。ホーム・ページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**概要**」をクリックします。「**ディメンション**」タブをクリックし、「**キューブ**」リストから、**OEP\_KAP**を選択します。  
メタデータのインポートを参照してください。

### ノート:


ディメンション・エディタを使用してメタデータをロードする場合、ディメンションのプライマリ階層は、そのディメンションの「**すべて**」メンバーの下に配置する必要があります。代替階層を「**ルート**」メンバーの下に追加することもできますが、このメンバーは親すなわちロールアップ・タイプ・メンバーであることが必要です。ディメンションのルート・メンバーに対してロール・アップおよび集計を行うように、親またはメンバーを設定しないでください。ルート・メンバーはフォーム、ダッシュボードまたはレポートに表示できないためです。

2. 構成した後、および構成の変更やメタデータのインポートを行ったときは常に、データベースをリフレッシュします。「**構成**」ページで、「**アクション**」メニューから「**データベースのリフレッシュ**」を選択します。「**作成**」をクリックしてから「**データベースのリフレッシュ**」をクリックします。
3. ビジネス・データをインポートしてアプリケーションに移入します。Sales Planning には、データをロードするためのテンプレートが用意されています。[キー・アカウント・プランニング・データのインポート](#)を参照してください。  
データのインポートに関する一般情報は、[データのインポート](#)を参照してください。

## ユーザー変数の設定

各プランナは、このトピックで説明するユーザー変数を設定する必要があります。

ユーザー変数によって、フォームとダッシュボードのコンテキストが定義されます。

1. ホームページで、「**ツール**」 をクリックし、「**ユーザー・プリファレンス**」



をクリックします。

「**ユーザー変数**」タブには、ディメンションごとに管理者が設定したユーザー変数がリストされ、「**メンバー**」には現在選択されている各変数のメンバーがリストされます。

2. 目標プランニングを有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
  - アカウント - 自分のアカウントを選択します。
  - オーバーレイ・テリトリ - 通常はオーバーレイ・テリトリに使用します。
  - 製品 - 製品を選択します。

- 営業担当者テリトリ - 通常はボトムアップ・プランニングで使用する営業担当者を使用します。
  - シナリオ - シナリオを選択します。
  - テリトリ - 通常は営業マネージャと営業 VP の主要なプロセスに使用します。
3. 詳細売上予測を有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
- 通貨 - 入力通貨を選択します。
  - 期間の粒度 - 予測、レポート、分析に適用される粒度を選択します。週次レベルで予測するには「**週次プラン**」を選択します。月次レベルで予測するには「**年合計**」を選択します。
  - 予測シナリオ - 「**予測**」または「**ローリング予測**」のいずれかを、どちらの機能が有効化されているか、およびどのように予測するかに基づいて選択します。
  - レポート通貨 - レポート通貨を選択します。
  - 予測バージョン - 詳細な予測を作成する場合は「**作業中ボトム・アップ**」を選択します。
  - 年 - 通常は現在の年を選択します。ほとんどのフォームでは **OEP\_CurYr** (現在の年) に設定されている代替変数が使用されますが、たとえば将来の年など、別の年を選択することもできます。
  - アカウント・セグメント - 詳細分析に使用するアカウント・セグメントを選択します。
  - 製品ファミリー - 詳細製品分析に使用する製品を選択します。
  - 「テリトリ」または「リソース」 - フォーカスするテリトリまたはリソースを選択します。
  - ドライバ - 単位や平均販売価格などの分析するメジャー(またはメジャーのセットの親メンバー)を、アプリケーションでの設定内容に基づいて選択します。製品ディメンションが有効になっている場合、「**OGS\_Product Measure**」を選択します。
4. キー・アカウント・プランニングを有効にした場合、次のユーザー変数のメンバーを選択します。
- アカウント・セグメント—デフォルトにする顧客セグメントまたはキー・アカウントを選択します。
  - 期間の粒度—データを表示する期間を選択します。
  - 製品ファミリー—プランニング対象のデフォルト製品グループを選択します。
  - レポート通貨—プランニングで使用する通貨を選択します。
  - テリトリ—プランニングのテリトリを選択します(たとえば、自分の地域や販売組織を選択できます)。
  - 年—デフォルトで表示する年を選択します。
  - 通貨—プランニングで使用する通貨を選択します。
  - 現在のプロモーション—表示するデフォルトのプロモーションを選択します。
  - キー・アカウント・シナリオ—プランニングするプラン・シナリオまたは予測シナリオを選択します。



- キー・アカウント・バージョンープランニングするバージョンを選択します。
5. 「保存」をクリックします。

## 目標プランニングおよびキー・アカウント・プランニングの統合

目標プランニングからキー・アカウント・プランニングに目標をプッシュできます。

Sales Planning では、接続済 Sales Planning のための目標プランニングとキー・アカウント・プランニングの即時利用可能な統合のためにデータ・マップを使用します。目標プランニング・プロセスが完了したら、目標プランニングからキー・アカウント・プランニングにターゲット目標をプッシュして、キー・アカウントおよび製品グループの販売ターゲットとして設定できます。

このセクションでは、統合のプロセス全体を説明します。

目標プランニングおよびキー・アカウント・プランニングの統合を実装するには、次の全体プロセスを実行します。

1. 目標プランニングを有効化および構成します。
2. キー・アカウント・プランニングを有効化および構成します。「有効化」ページの「統合先」セクションで、「ターゲットの目標」を選択する必要があります。このオプションを使用してキー・アカウント・プランニングを有効にすると、データ・マップが作成されます: **目標からキー・アカウント・プランニングのターゲット**。データ・マップの詳細マッピングは、目標プランニングのソース・ディメンション・メンバーおよびキー・アカウント・プランニングのターゲット・ディメンション・メンバーの間で自動的に移入されます。
3. 目標プランニングで、目標プランニング・プロセスを実行してターゲット目標を達成します。
4. 目標プランが完了したら、管理者は事前定義済のデータ・マップを使用して目標プランニングのターゲット目標をプッシュします。

- a. ホームページで「アプリケーション」、「データ交換」、「データ・マップ」の順にクリックします。

### ノート:

メタデータが変更された場合は、**目標からキー・アカウント・プランニング収益のターゲットの「アクション」**メニューで、「同期」を選択して、ソースとターゲットの間でディメンションとメンバーを同期します。

- b. **目標からキー・アカウント・プランニング収益のターゲットの「アクション」**メニューで、「データのプッシュ」を選択します。
- c. キー・アカウント・プランニング・レポート・キューブにデータをプッシュするには、**キー・アカウントからレポートの「アクション」**メニューで、「データのプッシュ」を選択します。

目標プランニングからの最終ターゲット目標値(OQP\_Adjusted Target Quota および OQP\_Padding Adjustment Value)は、キー・アカウント・プランニングの予測シナリオの OEP\_Base Target にプッシュされます。

目標プランニング単位が「金額」の場合、ターゲット値はキー・アカウント・プランニングの収益にプッシュされます。目標プランニング単位が「単位」の場合、ターゲット値はキー・アカウント・プランニングのボリュームにプッシュされます。

目標プランニングからの単位は、キー・アカウント・プランニングの「ボリュームと収益」モデルにのみプッシュできます。目標プランニングからの収益は、キー・アカウント・プランニングの「ボリュームと収益」モデルまたは「収益」モデルにプッシュできます。

目標プランニングの割り当てられた目標が、キー・アカウント・プランニングのターゲットの開始点として表示されます。データは階層のすべてのレベルにプッシュされます(たとえば、テリトリ、製品およびアカウント別)。「ギャップ分析」などのキー・アカウント・プランニングのダッシュボードでターゲット・データを確認できます。ここでは、収益およびボリュームのターゲット、ベースライン、ギャップおよびアップリフトを確認できます。

ターゲット目標が更新されたときはいつでもこれらのデータ・マップを再実行してください。

## キー・アカウント・プランニングのルール

キー・アカウント・プランニングで値を計算するために使用するルールを確認します。



ホームページから「ルール」をクリックします。

### Tip:

キー・アカウント・プランニングのルールのみを表示するには、「フィルタ」の横の「すべてのキューブ」をクリックし、「キューブ」リストで「OEP\_KAP」を選択します。

プランニングを準備する際、実績をロードした後でベースライン・プランのシード・ルールを実行します。

Table 6-2 キー・アカウント・プランニングのルール

ルール	説明	実行方法
ベースライン・プランのシード	実績データをロードした後で、ベースライン・プランをシードします。昨年の実績データを取得し、翌年の予測ベースライン・プランにプッシュします。履歴データをロードした後で基本プランに事前移入するための方法として、新規プランニング・プロセスの開始時にこのルールを実行します。	ホームページから、「ルール」をクリックし、ベースライン・プランのシードを起動します。

Table 6-2 (Cont.) キー・アカウント・プランニングのルール

ルール	説明	実行方法
予測の準備	実績を最初にロードした後で、最新の期間の更新された実績をロードするときには(たとえば、最新データを取得するために毎月)、このルールを実行して、新しい期間の実績を予測にシードし、残りの期間は予測として保持します。また、これによりレポート・キューブにデータがコピーされます。	ホームページから、「ルール」をクリックし、「予測の準備」を起動します。
計算	ボリュームと収益モデルでは、ボリュームおよび価格から収益を計算します。 「計算」では、volume に avg selling price を掛けて収益を計算します。	次のフォームで「保存」をクリックすると実行されます: <ul style="list-style-type: none"> <li>• What If- アップリフト 収益</li> <li>• What If- アップリフト・ボリューム</li> <li>• ビルディング・ブロックの設定</li> </ul>
契約レート	顧客および製品の指定された契約レートを階層全体に分散させます。	「契約レートの入力」フォームで「保存」をクリックすると実行されます。
売上コスト	すべての顧客の階層全体に製品の指定された売上コストを分散させます。	「売上コストの入力」フォームで「保存」をクリックすると実行されます。
コスト・メジャーの計算	契約レートおよび売上コストの入力ドライバに基づいてコスト・メジャーを計算します。	ホームページから、「ルール」をクリックし、コスト・メジャーの計算を起動します。
レポートへのフォームのプッシュ	即時に集約するために、入力キューブからレポート・キューブに計算済のデータをプッシュします。	次のフォームで「保存」をクリックすると実行されます: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ビルディング・ブロックの設定 - 収益</li> <li>• ベースライン合計 - 収益</li> <li>• ベースライン合計 - ボリューム</li> </ul>
プロモーションの追加	ユーザーが入力した値に基づいてプロモーションを追加します。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ホームページから、「キー・アカウント・プランニング」をクリックし、「取引プロモーション」をクリックします。</li> <li>2. プロモーションの設定を右クリックし、プロモーションの追加をクリックします。</li> </ol>

Table 6-2 (Cont.) キー・アカウント・プランニングのルール

ルール	説明	実行方法
製品に対するプロモーション	製品をプロモーションに関連付け、プロモーション数量と取引支出をアップリフトおよび取引支出として選択した製品に割り当てます。	<p><b>製品に対するプロモーション・フォーム</b>で「保存」をクリックすると実行されます。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ホームページから、「<b>キー・アカウント・プランニング</b>」をクリックし、「<b>取引プロモーション</b>」をクリックします。</li> <li>2. プロモーションを右クリックして、<b>製品の割当て</b>をクリックします。</li> </ol>
複数製品の仮定の更新	プロモーションに含まれるすべての製品を、仮定の変更で更新します。	<b>取引プロモーションの設定</b> フォームで「保存」をクリックすると実行されます。
割当ての削除	プロモーションから製品の割当てを削除します。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ホームページから、「<b>キー・アカウント・プランニング</b>」をクリックし、「<b>取引プロモーション</b>」をクリックします。</li> <li>2. <b>製品に対するプロモーション</b>領域で、製品を右クリックし、<b>割当ての削除</b>をクリックします。</li> </ol>
プロモーションの削除	プロモーションを削除して再計算します。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ホームページから、「<b>キー・アカウント・プランニング</b>」をクリックし、「<b>取引プロモーション</b>」をクリックします。</li> <li>2. プロモーションを右クリックして、<b>プロモーションの削除</b>をクリックします。</li> </ol>
製品別プロモーション日数の計算	適用されるすべてのプロモーションについて、製品ごとのプロモーション日数を計算します。	<b>取引プロモーションの設定</b> フォームで「保存」をクリックすると実行されます。
プロモーション期間(およびプロモーション期間の計算)	プロモーションおよび製品すべてにわたり、プロモーション期間と非プロモーション期間のボリュームと収益を計算します。	<p>ホームページから、「<b>ルール</b>」をクリックし、<b>プロモーション期間</b>を起動します。または:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ホームページから、「<b>キー・アカウント・プランニング</b>」をクリックし、「<b>取引プロモーション</b>」をクリックします。</li> <li>2. プロモーションを右クリックして、<b>プロモーション期間の計算</b>をクリックします。</li> </ol>

Table 6-2 (Cont.) キー・アカウント・プランニングのルール

ルール	説明	実行方法
プロモーションの調整	プロモーションが計算され、製品に割り当てられた後で調整が加えられた場合、このルールによって該当するプロモーション期間に調整が転記されます。	<b>製品に対するプロモーション・フォーム</b> で「保存」をクリックすると実行されます。  1. ホームページから、「 <b>キー・アカウント・プランニング</b> 」をクリックし、「 <b>取引プロモーション</b> 」をクリックします。  2. <b>製品に対するプロモーション</b> 領域で、「 <b>調整</b> 」列に絶対値を入力し、「 <b>保存</b> 」をクリックします。
WhatIf へのコピー	異なる what-if シナリオのアップリフトを計算してプッシュします。	<b>What If パーセンテージの入力</b> フォームで「保存」をクリックすると実行されます。
What If プッシュ	変更された製品についてのみ、what-if に対する手動調整をレポート・キューブにプッシュします。	「 <b>What If - アップリフト・ポリシー</b> 」フォームで「保存」をクリックすると実行されます。

ROI およびアップリフトの ROI は、メンバー式として計算されます。

## キー・アカウント・プランニングの計算

いくつかのキー・アカウント・プランニング・メジャーの計算方法を次に示します:

- 合計ボリューム=ベースライン+アップリフト
- ベースライン=ベース+ビルディング・ブロック
- アップリフト=アップリフト% x プロモーション期間のベースライン
- プロモーション期間のベースライン=ベースライン x 各プロモーションの合計プロモーション日数/期間内の合計日数
- プロモーション期間ボリューム/収益=プロモーション期間のベースライン+アップリフト
- 非プロモーション期間ボリューム/収益=合計ボリューム/収益-プロモーション期間ボリューム/収益
- 合計プロモーション日数=プロモーションが実行された期間の合計日数。重複する日程で複数のプロモーションが実行された場合、この重複している日数は考慮されません。たとえば、あるプロモーションが6月1日から6月10日まで実行され、別のプロモーションが6月7日から6月25日まで実行された場合、合計プロモーション日数は25日です。
- プロモーション日当たりのプロモーション・ボリューム=プロモーション期間ボリューム/合計プロモーション日数
- 変動支出=プロモーション日当たりのプロモーション・ボリューム x ユニット当たりの変動コスト x プロモーション日数
- 取引経費=変動支出+固定支出

- アップリフトの ROI = アップリフト収益 - 取引経費 / アップリフト収益
- 収益の ROI = アップリフト収益 - 取引経費 / 収益

### 使用例

キー・アカウント・プランニングは、取引プロモーション・プランニングの次の使用例をサポートします:

- 全期間のプロモーション—プロモーションは全期間(たとえば、2021年3月1日から2021年4月30日)にわたって実行されます。アップリフト、変動支出および固定支出は全期間に分散されます。これらはプロモーション期間ボリュームまたは収益になります。
- 期間の一部のプロモーション—プロモーションは期間の一部(たとえば、2021年5月15日から2021年5月30日まで)に対して実行されます。ベースライン・ボリューム/収益は期間の一部について考慮され、アップリフトはプロモーション期間のベースラインに基づいて計算されます。アップリフトは、日付範囲に基づく一部の期間に分散されます。固定支出と変動支出が計算され、これらの期間範囲に分散されます。
- 複数期間にまたがるプロモーション—プロモーションは複数期間にまたがって実行されます(たとえば、2021年6月15日から2021年7月5日)。ベースライン・ボリューム/収益は部分的な期間のそれぞれについて考慮され、アップリフトも同様の期間に適用されます。プロモーションの固定支出は複数の期間にまたがって分散されます。変動支出は、プロモーション期間のボリュームと収益に基づき、期間ごとに計算されます。プロモーション期間の合計ボリュームおよび収益は期間をまたいで計算され、変動/固定支出も同様に計算されます。
- 日程が重複しているプロモーション—同じ製品に対する複数のプロモーションが、重複する日程で実行されます。たとえば、プロモーション A は 5 月 15 日から 6 月 10 日まで実行され、プロモーション B は 6 月 1 日から 6 月 25 日まで実行されます。複数期間にまたがるプロモーションと似ていますが、新しい重複プロモーションでは、プロモーション日数はベースラインの増分日数のみです。プロモーション B については、15 日が考慮されます(6 月 1 日から 6 月 10 日はすでにプロモーション A に対して考慮されているため、6 月 11 日から 6 月 25 日)。
- 複数製品のプロモーション—プロモーションは、**製品の割当て**を使用して選択された複数の製品に割り当てられます。製品は、製品またはブランド階層のすべてのリーフ・レベル製品にすることも、複数の異なる製品階層における特定の製品として選択することもできます。アップリフト%は、各製品のベースラインに基づいて各製品に適用されます。割当てを削除することもできます。

# 7

## アプリケーションのメンテナンス

ビジネスの変化に応じて、ドライバ、勘定科目、ユーザーなどの更新を続けて、アプリケーションを最新状態に保ちます。

構成タスクに戻ると、これらのタスクを容易に実行できます。

毎月、現在のプランニング期間を更新する必要があります：

1. ホームページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**構成**」をクリックして、それからモジュールを選択します。
2. 「**構成**」ページで「**プランニングと予測の準備**」を選択します。
3. 現在のプランニング月を「**期間**」リストから選択して「**保存**」をクリックします。


## 別名表の管理

Planning モジュールを有効にすると、サポートされているすべての言語ではなく、デフォルト言語の別名表のみがロードされます。

新規アプリケーションの場合、モジュールを有効にした後、新しいオプションの「**既存の別名表の管理**」を使用して他の言語の別名表をロードできます。

既存のアプリケーションの場合、必要がない言語の別名表を削除できます。

別名表を追加または削除するには：

1. ナビゲータから「**作成および管理**」の「**別名表**」をクリックします。
2. 「**アクション**」メニューから、 「**既存の別名表の管理**」(モジュールを有効にすると使用可能)をクリックします。
3. ロードする言語を選択するか、削除する言語の選択をクリアし、「**OK**」をクリックします。
4. 言語がロードされた後、キューブをリフレッシュします。

別名表の管理に関するノート。

- Planning モジュールに 30 までの別名表をロードできます。
- 機能または新しいモジュールを追加で有効にすると、新規メンバーに対して選択した言語の別名表がロードされます。
- 別名表でラベルをカスタマイズした場合、それらのカスタマイズは、機能を追加で有効にしたときに追加された新規メンバーに適用されます。


# A

## データのインポート

データをインポートする前に、このヘルプ・システムの説明に従ってアプリケーションを構成し、ディメンション・メタデータをインポートします。

アプリケーション内から、データ・インポート・テンプレートをダウンロードできます。テンプレートは、有効化した機能および追加されているカスタム・ディメンションに基づいて生成されます。


データ・インポート・テンプレートをダウンロードするには:

1. ホームページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**構成**」をクリックします。
2. 「**構成**」リストから、テンプレートをダウンロードするモジュールを選択し、「**アクション**」メニューから「**データ・ロード・テンプレートのダウンロード**」を選択します。
3. ZIP ファイルをローカルに保存し、次に CSV ファイルを抽出します。

次のタスクを実行して、データをインポートします。

1. 適切なデータ・インポート設定を指定します。データ・ロード設定の管理を参照してください。
2. **オプション**: 必要な場合に元に戻すことができるように、データ・インポート・テンプレートのバックアップ・コピーを作成します。
3. **オプション**: アプリケーションをバックアップします。
4. カスタム・スマート・リストを作成した場合は、関連データの前にそれらをインポートします(一部のモジュールにおいてのみ可能)。

インポートするスマート・リストとそれらのエントリ名を特定するには:

- a. 「**ナビゲータ**」をクリックしてから、「**作成および管理**」の「**スマート・リスト**」をクリックします。
  - b. スマート・リストを選択して「**編集**」をクリックし、「**エントリ**」を選択します。
  - c. 関連付けられている名前を書き留めます。
5. Microsoft Excel でテンプレートを開き、ビジネス・データを指定してカスタマイズします。
  6. **オプション**: データのインポートと計算を確実に正しく行うためには、まずテスト・アプリケーションにインポートします。
  7. データを本番アプリケーションにインポートします。
  8. 最初のデータ・インポートでは、データの処理と計算に必要なルールを実行します。

テンプレートをカスタマイズする場合:



- ゼロを入力しないでください。
- データをインポートするには、インポートするファイルのすべてのディメンションに少なくとも 1 つのメンバーが必要です。
- データがない列は削除します。たとえば、期間設定が月次の場合は、Qtrly 1 - 4 の列を削除できます。
- メンバー名がゼロ(0)で始まる場合は、数値の列をテキストに変更してください。


## 目標プランニング・データのインポート

付属のテンプレートを使用して、目標プランニングのデータをインポートします。

目標プランニングのテンプレートは、機能を有効にするときに選択するオプションに基づいて使用でき、機能を有効にしたときに追加したカスタム・ディメンションが含まれます。

- **ImpactedRevenueBookings.csv**
  - 金額別のオーバーレイ・ターゲットをプランニングしている場合、現在の年と前年の影響を受ける受注をロードします。
- **ImpactedUnitsBookings.csv**
  - 単位別のオーバーレイ・ターゲットをプランニングしている場合、現在の年と前年の影響を受ける受注をロードします。
- **RevenueBookings.csv**
  - 金額別にプランニングしている場合、現在の年と前年の実績受注をロードします。
- **UnitsBookings.csv**
  - 単位別にプランニングしている場合、現在の年と前年の実績受注をロードします。

データのインポート後、「**実績の処理**」ルールを実行します。ホームページから「**ル**

**ル**」をクリックし、「**実績の処理**」ルールを起動し、データがある履歴年を入力してから、「**起動**」をクリックします。データをインポートするたびにこのルールを実行します。

## 詳細売上予測データのインポート

詳細売上予測のデータをインポートします。

次のデータをインポートします。

- 実績データ。予測を使用するには履歴データが必要です。通常は、履歴データのメジャーとして **OGS\_CY Booking** にデータをロードします。
- その他のデータ:
  - OGS\_Pipeline
  - OGS\_Committed Forecast
  - 目標。目標プランニングとの統合を有効にしている場合、目標ターゲットが更新された場合は必ず、データ・マップを実行して目標プランニングから詳細売



上予測へとデータをプッシュします。[目標プランニングおよび詳細売上予測の統合](#)を参照してください。

- **OGS\_Base Forecast** へのロード・データ。調整と区別するためです。

### ノート:

コミット済の予測およびパイプラインのデータをロードする際は、特定の製品または顧客レベルで、またはテリトリ・レベルでロードできます。データをテリトリ・レベルでロードする場合は、いずれかの製品、いずれかの顧客、いずれかの<カスタム・ディメンション>のレベルでデータをロードできます。

詳細売上予測では、データのインポート用にテンプレートが提供されています。

1. ホームページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**構成**」をクリックします。
2. 「**構成**」リストから、「**詳細売上予測**」をクリックします。
3. 「**アクション**」メニューから「**データ・ロード・テンプレートのダウンロード**」を選択し、それからファイルを保存します。

次のテンプレートが用意されています:

- Advanced Sales Forecasting CRM Data Load File.csv
- Advanced Sales Forecasting CRM Weekly Data Load File.csv
- Advanced Sales Forecasting Data Load File.csv
- Advanced Sales Forecasting Weekly Data Load File.csv

データのインポート後、「**実績の準備**」ルールを実行します。ホームページから「**ルール**」



をクリックし、「**実績の準備**」ルールを起動し、データがある履歴年を入力してから、「**起動**」をクリックします。データをインポートするたびにこのルールを実行します。

## キー・アカウント・プランニング・データのインポート

キー・アカウント・プランニングの次のデータをインポートできます。

- 販売のターゲット。ターゲットをロードするか、目標プランニングからインポートします。目標プランニングからターゲットをロードする場合は、[目標プランニングおよびキー・アカウント・プランニングの統合](#)を参照してください。ターゲットをロードする場合は、BaselinePromotions ディメンションの OEP\_Base Target にロードします。
- 履歴データ。
- ボリュームおよび収益データ。
- 実績(プロモーションの進行状況を追跡する場合)。


キー・アカウント・プランニングには、データをダウンロードするためのテンプレートが用意されています。

1. ホームページで「アプリケーション」をクリックし、「構成」をクリックします。
2. 「構成」リストから、**キー・アカウント・プランニング**をクリックします。
3. 「アクション」メニューから「データ・ロード・テンプレートのダウンロード」を選択し、SALESPLN\_KEY\_ACCOUNT\_PLANNING\_DATA\_LOAD\_TEMPLATES.zip ファイルを保存します。
4. ファイルを解凍します。

次のテンプレートが用意されています：

- Historical Reporting Only Data Load Template.csv
- Volume and Revenue - Promotion.csv
- Volume and Revenue.csv

データをインポートしたら、**ベースライン・プランのシード・ルール**を実行します。

ホームページから、「ルール」をクリックし、**ベースライン・プランのシード・ルール**を起動し、値を入力して、「**起動**」をクリックします。

その後、最近の期間の更新された実績をロードしたら(各月などに)、「**予測の準備**」ルールを実行して、新しい期間の実績を予測にシードし、残りの期間は予測として保持します。このルールではさらに、レポート・キューブにデータがコピーされます。

# B

## アーティファクトの更新

ここで説明されている特定のリリースで使用可能な拡張機能では、アーティファクトをカスタマイズしている場合、一部の付属アーティファクトの更新が必要です。

- これらのアーティファクトを変更していない場合、アーティファクトおよび機能は、このリリースで使用可能になります。
  - 新しいリリース中、カスタマイズされたアーティファクトは更新されないため、これらのアーティファクトをカスタマイズ済で、新機能を利用する場合は、次のステップを実行します。
1. 更新後に全体バックアップを実行し、それをローカルにダウンロードします。
  2. 変更されたアーティファクトのリストを確認し、そのうちのどれを変更したかを特定します。変更済アーティファクトの確認を参照してください。

### ヒント:

次にリストされている変更済アーティファクトについて、変更済アーティファクトのコピーを作成して、それを変更の参照として使用することを検討してください。コピーは、カスタマイズを再実装した後に削除できます。

3. 更新後、識別したアーティファクトに対するカスタマイズを元に戻し、アーティファクトを付属の形式に復元します。カスタマイズを元に戻すを参照してください。
4. 必要に応じてアーティファクトに対するカスタマイズを再実装します。
5. 復元された **Calculation Manager** のルールまたはテンプレートでは、それらが最終になった後、影響を受けるアーティファクトのアプリケーションに、更新したルールまたはテンプレートを必ずデプロイしてください。カスタム・テンプレートの使用状況の表示およびビジネス・ルールおよびビジネス・ルールセットのデプロイを参照してください。

## すべての Planning モジュールのアーティファクトの更新

### 2023年9月

23.09 から、Planning モジュールの別名表を管理できるようになりました。この機能拡張の詳細は、[別名表の管理](#)を参照してください。

23.08 より前のリリースから 23.09 (以降)へのスナップショットをインポートしている場合、別名表が作成されますが空であることがあります。この問題を解決するには、「**既存の別名表の管理**」オプションを使用して必要な言語の別名を追加します。

この機能拡張の一環として、特定の言語の一部のメンバーの別名が追加されています。将来モジュールが更新される場合、これらの別名がロードされます。同じ別名のカスタム・メンバーがある場合、キューブ・リフレッシュ・エラーが発生する可能性があります。新規別名のリストを確認し、必要に応じてカスタム・メンバーを変更してください。

23.09 での新規別名

**Table B-1 ハイブリッド・キューブをサポートしていない Essbase バージョンの財務、要員、資本およびプロジェクト**

ディメンション	メンバー
勘定科目	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OFS_Other Cash (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_% Complete</li> <li>• OPF_Accrued Revenue</li> <li>• OPF_Capitalizable (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_Cost Plus Revenue Assumptions</li> <li>• OPF_Custom Direct Input Assumptions</li> <li>• OPF_Equipment Description</li> <li>• OPF_Financial Performance Measures</li> <li>• OPF_KPIs</li> <li>• OPF_Obligation Details</li> <li>• OPF_Performance Metrics</li> <li>• OPF_Project Detail Information</li> <li>• OPF_Project Read Only Properties</li> <li>• OPF_Required Equipment Assumptions</li> <li>• OPF_Revenue Recognition %</li> <li>• OPF_Total Expenses - Store</li> <li>• OPF_When Period</li> <li>• OPF_When Year</li> <li>• OWP_Cut-off Date</li> <li>• OWP_CYTD Gross Earnings</li> <li>• OWP_CYTD Taxable Compensation</li> <li>• OWP_FTE Variance</li> <li>• OWP_FYTD Gross Earnings</li> <li>• OWP_FYTD Taxable Compensation</li> <li>• OWP_IsEmpty</li> <li>• OWP_Rec.Merit % (2 つの共有メンバー)</li> <li>• OWP_Start Date (2 つの共有メンバー)</li> <li>• OWP_Workforce Planning Accounts for Forms</li> <li>• OWP_Workforce Planning Accounts for VC</li> </ul>
ジョブ	OWP_All Jobs
期間	プロジェクト財務マッピング
バージョン	OEP_Target
リソース・クラス	OPF_Load
年齢層	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 年齢層なし</li> <li>• OWP_Total Age Band</li> </ul>
性別	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 性別なし</li> <li>• OWP_Total Gender</li> </ul>
最終学歴	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 最終学歴なし</li> <li>• OWP_Total Highest Education Degree</li> </ul>
スキル・セット	<ul style="list-style-type: none"> <li>• スキル・セットなし</li> <li>• OWP_Total Skill Set</li> </ul>

**Table B-1 (Cont.) ハイブリッド・キューブをサポートしていない Essbase バージョンの財務、要員、資本およびプロジェクト**

ディメンション	メンバー
組合コード	<ul style="list-style-type: none"><li>• 組合コードなし</li><li>• OWP_All Union Code</li><li>• OWP_Total Union Code</li></ul>

**Table B-2 ハイブリッド・キューブをサポートしている Essbase バージョンの財務、要員、資本およびプロジェクト**

ディメンション	メンバー
勘定科目	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OCX_Impairment Value Assumptions</li> <li>• OFS_Other Cash (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_% Complete</li> <li>• OPF_Accrued Revenue</li> <li>• OPF_Capital Integration Properties</li> <li>• OPF_Capitalizable (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_Cost Plus Revenue Assumptions</li> <li>• OPF_Custom Direct Input Assumptions</li> <li>• OPF_Equipment Description</li> <li>• OPF_Financial Performance Measures</li> <li>• OPF_Indirect Integration Properties</li> <li>• OPF_Integration Properties</li> <li>• OPF_Integration Status Description (2 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_KPIs</li> <li>• OPF_Obligation Details</li> <li>• OPF_Performance Metrics</li> <li>• OPF_Project Detail Information</li> <li>• OPF_Project Integration Status (2 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_Project Read Only Properties</li> <li>• OPF_Project Template - Capital (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_Project Template - Indirect (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OPF_Recognized Revenue</li> <li>• OPF_Reporting Properties</li> <li>• OPF_Revenue Recognition %</li> <li>• OPF_Standard Integration Properties</li> <li>• OPF_Total Expenses - Store</li> <li>• OPF_When Period</li> <li>• OPF_When Year</li> <li>• OWP_Cut-off Date</li> <li>• OWP_CYTD Gross Earnings</li> <li>• OWP_CYTD Taxable Compensation</li> <li>• OWP_FTE Variance</li> <li>• OWP_FYTD Gross Earnings</li> <li>• OWP_FYTD Taxable Compensation</li> <li>• OWP_IsEmpty</li> <li>• OWP_Rec.Merit % (2 つの共有メンバー)</li> <li>• OWP_Start Date (2 つの共有メンバー)</li> <li>• OWP_Workforce Planning Accounts for Forms</li> <li>• OWP_Workforce Planning Accounts for VC</li> <li>• OPF_Project Description</li> </ul>
コンポーネント	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OWP_Merit Increase</li> <li>• OWP_No Grade</li> </ul>

Table B-2 (Cont.) ハイブリッド・キューブをサポートしている Essbase バージョンの財務、要員、資本およびプロジェクト

ディメンション	メンバー
従業員	OWP_New Employees
エンティティ	OEP_Home Entity
期間	プロジェクト財務マッピング
バージョン	OEP_Target
リソース・クラス	<ul style="list-style-type: none"> <li>OPF_Adjustment (+/-)</li> <li>OPF_Load</li> </ul>
年齢層	<ul style="list-style-type: none"> <li>年齢層なし</li> <li>OWP_Total Age Band</li> </ul>
性別	<ul style="list-style-type: none"> <li>性別なし</li> <li>OWP_Total Gender</li> </ul>
最終学歴	<ul style="list-style-type: none"> <li>最終学歴なし</li> <li>OWP_Total Highest Education Degree</li> </ul>
スキル・セット	<ul style="list-style-type: none"> <li>スキル・セットなし</li> <li>OWP_Total Skill Set</li> </ul>
組合コード	<ul style="list-style-type: none"> <li>組合コードなし</li> <li>OWP_All Union Code</li> <li>OWP_Total Union Code</li> </ul>

Table B-3 ハイブリッド・キューブをサポートしていない Essbase バージョンの Strategic Workforce Planning

ディメンション	メンバー
勘定科目	<ul style="list-style-type: none"> <li>OWP_Average Compensation Rates</li> <li>OWP_CYTD Gross Earnings</li> <li>OWP_CYTD Taxable Compensation</li> <li>OWP_FYTD Gross Earnings</li> <li>OWP_FYTD Taxable Compensation</li> <li>OWP_IsEmpty</li> <li>OWP_Rec.Merit % (3つの共有メンバー)</li> <li>OWP_Start Date (3つの共有メンバー)</li> <li>OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms</li> <li>OWP_Workforce Planning Accounts for Forms</li> <li>OWP_Workforce Planning Accounts for VC</li> </ul>
年齢層	年齢層なし
コンポーネント	<ul style="list-style-type: none"> <li>OWP_Attrition Drivers</li> <li>OWP_Merit Increase</li> <li>OWP_No Grade</li> </ul>
従業員	OWP_New Employees
エンティティ	OEP_Home Entity
期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>BegBalance</li> <li>期間なし</li> <li>OEP_Yearly Plan</li> </ul>



**Table B-3 (Cont.) ハイブリッド・キューブをサポートしていない Essbase バージョンの Strategic Workforce Planning**

ディメンション	メンバー
バージョン	OEP_Target

**Table B-4 ハイブリッド・キューブをサポートしている Essbase バージョンの Strategic Workforce Planning**

ディメンション	メンバー
勘定科目	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OWP_Average Compensation Rates</li> <li>• OWP_Cut-off Date</li> <li>• OWP_CYTD Gross Earnings</li> <li>• OWP_CYTD Taxable Compensation</li> <li>• OWP_FYTD Gross Earnings</li> <li>• OWP_FYTD Taxable Compensation</li> <li>• OWP_FTE Variance</li> <li>• OWP_FYTD Gross Earnings</li> <li>• OWP_FYTD Taxable Compensation</li> <li>• OWP_IsEmpty</li> <li>• OWP_Rec.Merit % (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OWP_Start Date (3 つの共有メンバー)</li> <li>• OWP_Strategic Headcount Planning Accounts for Forms</li> <li>• OWP_Workforce Planning Accounts for Forms</li> <li>• OWP_Workforce Planning Accounts for VC</li> </ul>
年齢層	年齢層なし
コンポーネント	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OWP_Attrition Drivers</li> <li>• OWP_Merit Increase</li> <li>• OWP_No Grade</li> </ul>
従業員	OWP_New Employees
エンティティ	OEP_Home Entity
期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BegBalance</li> <li>• 期間なし</li> <li>• OEP_Yearly Plan</li> </ul>
バージョン	OEP_Target

**Table B-5 ハイブリッド・キューブをサポートしていない Essbase バージョンの Sales Planning の「目標プランニング」モジュール**

ディメンション	メンバー
メジャー	OQP_Unit of Measures
期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 期間なし</li> <li>• OEP_Qrtly Plan</li> <li>• OEP_Weekly Plan</li> </ul>
製品	製品なし

Table B-5 (Cont.) ハイブリッド・キューブをサポートしていない Essbase バージョンの Sales Planning の「目標プランニング」モジュール

ディメンション	メンバー
シナリオ	OEP_Rolling Forecast
テリトリ	OEP_Unspecified Territory
バージョン	OEP_Working Bottom Up
年	年なし
プラン要素	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OGS_Total Plan</li> <li>• OGS_Total Line Items</li> <li>• OGS_Base Forecast</li> <li>• OGS_Adjustment (+/-)</li> <li>• ライン 2</li> <li>• ライン 3</li> <li>• ライン 4</li> </ul>
ビュー	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 定期</li> <li>• YTD</li> </ul>




Table B-6 ハイブリッド・キューブをサポートしている Essbase バージョンの Sales Planning の「目標プランニング」モジュール

ディメンション	メンバー
メジャー	OQP_Unit of Measures
期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 期間なし</li> <li>• OEP_W1 から OEP_W52</li> <li>• OEP_Weekly Plan</li> </ul>
製品	製品なし
シナリオ	OEP_Scenarios
テリトリ	OEP_Unspecified Territory
年	年なし

## 変更済アーティファクトの確認

フォームやメニューなどのオリジナルのアプリケーション・アーティファクトのうちどれが変更されたかを確認できます。

アプリケーションのアーティファクトを確認するには:

1. 「アプリケーション」  をクリックして「構成」  をクリックし、「財務」、「要員」、「プロジェクト」または「資本」を選択します。
2. 「アクション」メニューで「変更されたアーティファクトの確認」を選択します。
3. 「フィルタ」  をクリックしてアーティファクト・タイプを選択し、「適用」をクリックします。

変更されたアーティファクトがリストされます。

## カスタマイズを元に戻す

事前定義済アーティファクトのカスタマイズを元に戻すには:



1. ホームページで「**アプリケーション**」をクリックし、「**構成**」をクリックして、それからモジュールを選択します。
2. 「**アクション**」メニューで「**変更されたアーティファクトの確認**」を選択します。  
**「フィルタ」**  をクリックして、異なるアーティファクト・タイプを選択します。
3. アーティファクトを選択し、「**復元**」をクリックします。

表 B-7 ビデオ

目的	視聴するビデオ
アーティファクトを事前定義の状態に戻す方法について学習します。	 <a href="#">Oracle Enterprise Planning Cloud でのアーティファクトの復元</a>

# C

## Sales Planning のパーソナライズ

Sales Planning は、総合的なエンド・ツー・エンドのデータ・ドリブンのソリューションを提供します。これには、目標プランニングおよび詳細売上予測の事前作成ソリューションが含まれています。さらに、Sales Planning は、EPM Cloud フレームワークによって拡張可能であり、パーソナライズしたナビゲーション・フロー、メジャー、ダッシュボードおよびインフォレットによって販売プランニング・アプリケーションに構成を追加し、パーソナライズすることができます。

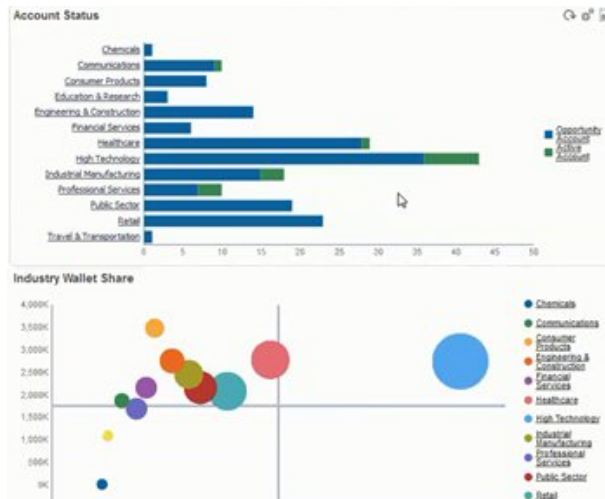
このトピックでは、Sales Planning をパーソナライズする方法をいくつか示します。たとえば、テリトリおよびリソース・モデリングを有効にして、戦略的なアカウント・プランニングおよびリソース割当てのためのアカウント・セグメンテーションなどの最適化ツールを含めることができます。

### アカウント・セグメンテーション

アカウント・セグメンテーションによって営業部門は業界、売上範囲、サイズ、従業員範囲およびステータス別にアカウントを分析し、高い価値を生み、重要な商談であることを示している関係に注力するための最善の方法を決定します。たとえば、アカウント・セグメンテーション用にパーソナライズしたナビゲーション・フローを構築できます。



アカウント構造を確認した後、セグメントを作成すると、顧客内シェアと市場の可能性を利用し、アカウントを再セグメンテーションし、アカウントを割り当てるテリトリを状況に応じて変更できます。分析用にパーソナライズしたダッシュボードとチャートを使用します。



## ビデオ

### 目的

Sales Planning のアカウント・セグメンテーションについてさらに学習します。

### 視聴するビデオ

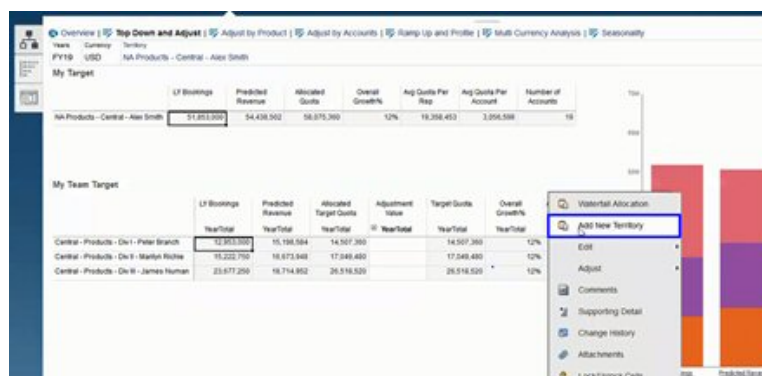


概要: [Sales Planning Cloud](#) での最適な販売戦略のためのアカウント・セグメンテーション

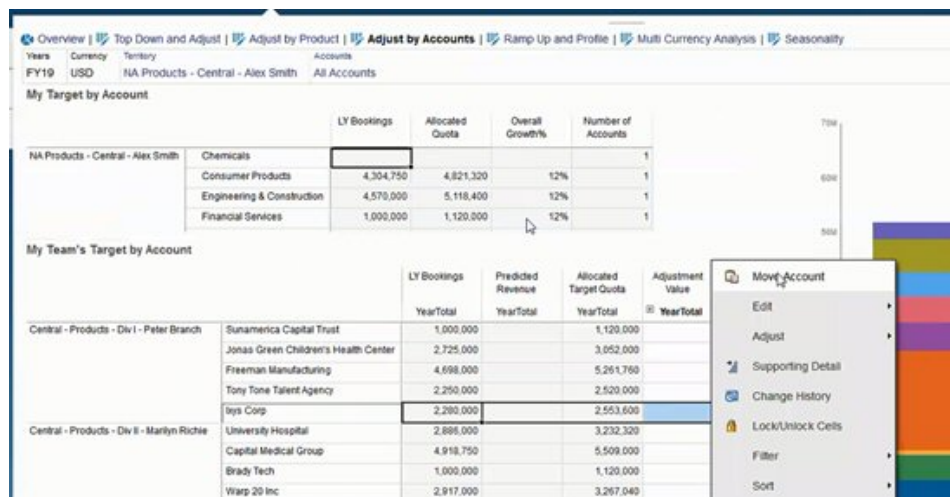
## テリトリ・モデリング

テリトリ・モデリングを使用して、営業部門と管理層はテリトリ階層を協調的に定義し、効果的なカバレッジ・モデルを作成し、リソースを最大化し、潜在的な売上を向上させることができます。地域、製品、チャネルまたはアカウント・セットを組み合わせることで、モデリングを行うことができます。

テリトリを追加、分割および結合し、それに応じてアカウントを移動させることができます。目標は既存のテリトリに対してプランニングされるか、ビジネス管理者が定義および管理する新しいテリトリを統合することによってプランニングされます。たとえば、このパーソナライズされたトップ・ダウンおよび調整フォームでは、Alex Smith の中央部門の製品別営業担当者の一部、およびこの担当者に割り当てられた目標、ターゲット目標、予測収益および全体の成長などの情報が表示されます。新しいテリトリを追加すると、新しいテリトリの目標を設定できます。

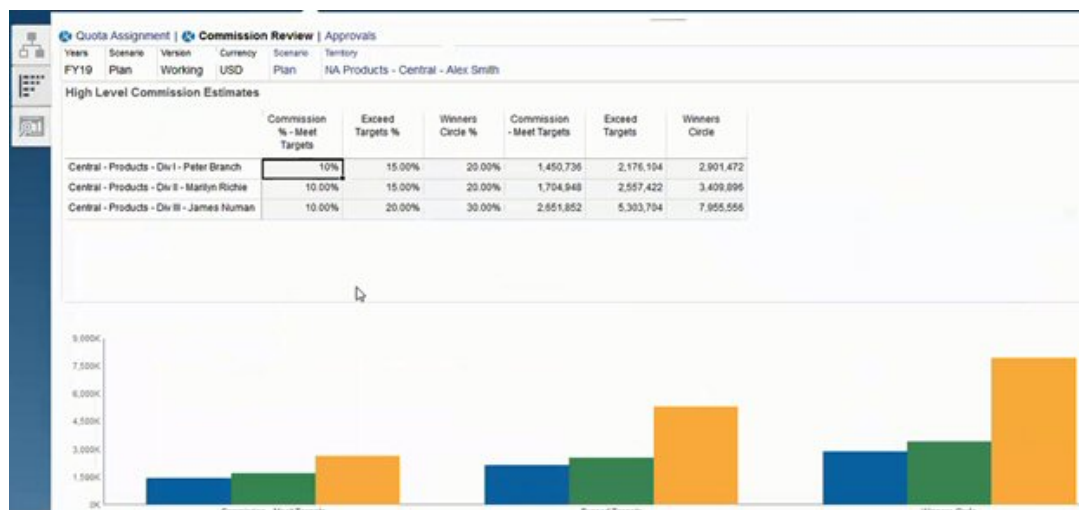


アカウントはテリトリ間で移動し、担当者間で移動させて、テリトリ構造をサポートできます。たとえば、アカウントを移動する「アクション」メニューと関連付けられたルールを作成します。



## コミッション・プランニング

コミッションの確認によって、マネージャは様々なレベルの業績に報いる報酬インセンティブ・シナリオを定義し、分析することができます。たとえば、メジャーを定義して、パーソナライズしたコミッション確認フォームを作成します。



## 強化およびプロファイリング

強化およびプロファイルを使用して、最終目標ターゲットを割り当てる前に、加重属性を使用してチームの真の販売能力を判断できます。これにより、営業部門、営業マネージャおよび地域マネージャは、最適な目標ターゲットを設定してパフォーマンスを改善するために必要となる、個々の担当者の潜在能力に関する洞察をデータに基づいて得ることができます。

強化およびプロファイリングを使用して、担当者は属性別に評価され、その目標が次のとおりかを判定されます。

- 能力と経験に照らして適切である
- 真の潜在能力を成長させる
- 最適な成果を推進させる

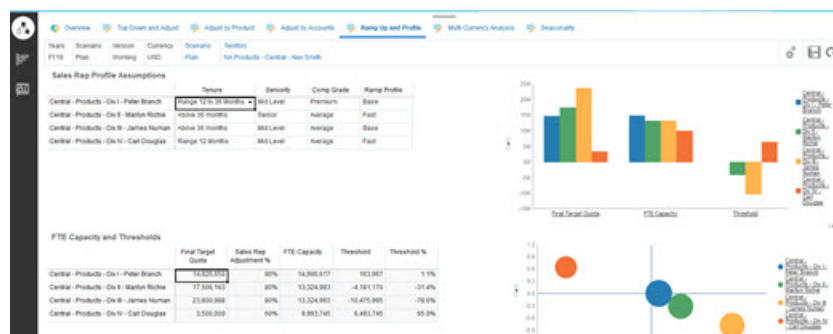
主要なデータを取得する次の提供済の属性を使用して、担当者を分析できます：

- 在職—チームまたは会社での担当者の在籍年数を反映します
- 年功—担当者の経験および実績のレベルを反映します
- 報酬等級—担当者の給与、コミッション支払または給与と他のインセンティブや福利厚生の組合せを反映します
- 強化—担当者が学習する速さを示します

このデータ・ドリブンの評価は、担当者の目標ターゲットを適切かつ実現可能なものにし、コミッション支払が高額にならず、潜在能力を高めるために役立ちます。

次に、営業マネージャが強化およびプロファイルを使用する方法の例を示します。これらの例は、追加の構成が必要なサンプル・アプリケーションを示しています。

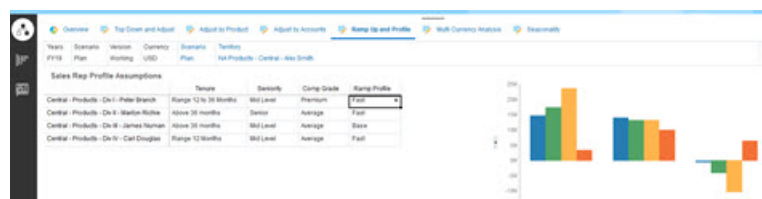
強化およびプロファイル・タブで、重み付けできる提供済属性を使用して、FTE 限度によって担当者の真の潜在能力を判断します。これにより、割り当てられた目標ターゲットが現実的で適切なものになります。



独自の属性を追加し、カスタム基準を使用して担当者の潜在能力をさらに評価できます。

次に、各担当者の属性を調整して真の能力を再計算し、能力とターゲット目標を比較することで、目標が高すぎたり低すぎたりすることがないようにします。

たとえば、割増報酬等級で成長が早い担当者は、他の担当者より能力が高く、より高い目標ターゲットを達成することが予想されます。



正の高しきい値は、経験と報酬等級に基づいて担当者の目標が高すぎることがなく、売上を伸ばす可能性があることを意味します。負のしきい値は、担当者が達成できない可能性がある、高い困難なターゲットであることを示します。

FTE Capacity and Thresholds

	Final Target Quota	Sales Rep Adjustment %	FTE Capacity	Threshold	Threshold %
Central - Products - Div I - Peter Branch	14,825,550	90%	14,990,617	163,967	1.1%
Central - Products - Div II - Marilyn Richie	17,506,163	80%	13,324,993	-4,181,170	-31.4%
Central - Products - Div III - James Numan	23,800,988	80%	13,324,993	-10,475,995	-78.9%
Central - Products - Div IV - Carl Douglas	3,500,000	60%	9,993,745	6,493,745	65.0%

しきい値分析に基づいて目標を調整できます。たとえば、正の能力の担当者により多くの目標を割り当て、能力が不十分な場合は高い目標を下げるすることができます。

営業マネージャにとって、直感ではなく、データ、および各担当者の独自の属性と潜在能力に基づいて各担当者の目標を評価するこの機能は、非常に貴重です。これらは、目標プランニングを強化し、最良の結果をもたらします。

目標プランニングに強化およびプロファイルを使用するための Sales Planning の拡張の概要:

- いくつかのメジャーのスマート・リストを作成します。例:
  - 開始月—月/年の組合せまたは日付。日付を使用すると、計算がより複雑になります。
  - 年功—シニア、中間レベル、ジュニア
  - 報酬等級—割増、高、平均、平均より下
  - 強化プロファイル—ベース、早い、遅い
- メジャーを追加して、スマート・リストを割り当てます。
  - 開始月
  - 年功
  - 報酬等級
  - 強化プロファイル
- 営業担当者調整、「FTE 限度」、「しきい値」およびしきい値%のメンバー式を追加します。**

営業担当者調整では、スコアの加重を定義します。例:

- 在職—25 ポイント
- 年功—25 ポイント
- 報酬等級—30 ポイント
- 強化—20 ポイント

スコアを定義します。例:

- 在職(目標年開始月 - 開始月)
  - 範囲 < 12 か月—10 ポイント
  - 範囲 12 から 36 か月—15 ポイント
  - 範囲 > 36 か月—25 ポイント
- 年功
  - シニア—25 ポイント
  - 中間レベル—20 ポイント





- ジュニア—10 ポイント
- 報酬等級
  - 割増—30 ポイント
  - 高—20 ポイント
  - 平均—10 ポイント
- 強化
  - ベース—25 ポイント
  - 早い—20 ポイント
  - 遅い—10 ポイント

式を定義します。例:

- **営業担当者調整%** = 基準 / 合計スコア(営業担当者属性の加重スコアを使用します)。
  - **FTE 限度** = 営業担当者調整% × 担当者当たりの昨年の受注 @ すべてのテリトリ
  - **しきい値** = FTE 限度 - 最終ターゲット目標
  - **しきい値%** = しきい値 / FTE 限度
4. カスタム・フォームを作成します。例:
- 強化および営業担当者調整
  - 強化、コミッションおよび営業担当者調整
  - 強化販売プロファイル棒グラフ
  - 強化販売プロファイル・バブル・チャート
5. ダッシュボードを作成します。
6. ダッシュボードをナビゲーション・フローに追加します。

## ビデオ

目的	視聴するビデオ
営業部門、営業マネージャおよび地域マネージャが、主なデータ・ドリブンの属性で営業担当者を分析して真の能力を判断し、最適な目標達成のために適切で実現可能な目標ターゲットを定義する方法を学習します。	 <a href="#">概要: 担当者の分析および最適な目標の設定のための強化およびプロファイル</a>
Sales Planning についてさらに学習します。	 <a href="#">概要: Sales Planning Cloud のツアーを見る</a>

# D

## Oracle Engagement Cloud との統合

### Oracle Engagement Cloud のディメンション・メタデータと Sales Planning の統合

ディメンション・メタデータは Oracle Engagement Cloud から抽出して Sales Planning にインポートし、目標プランニングで使用できます。

目標プランニングのデータとメタデータを Engagement Cloud と統合するには複数の方法があります。たとえば、Sales Planning でデータ統合またはメタデータ・インポートを使用できます。

このトピックでは、Oracle BI を使用して Engagement Cloud からデータをエクスポートしてから、データ統合を使用して Sales Planning にデータをインポートする方法の概要を説明します。

データ統合の使用の詳細は、*Oracle Enterprise Performance Management Cloud データ統合の管理*を参照してください。

1. Oracle BI で、Sales Planning にロードするためにエクスポートする必要があるディメンション・メンバーを返すレポートを作成します。
2. Engagement Cloud で**レポートと分析**に移動し、**カタログの参照**をクリックして、レポートを選択してからファイルを CSV フォーマットでエクスポートします。
3. Sales Planning にデータをインポートします:
  - a. ホームページで、「**アプリケーション**」、「**データ交換**」、「**データ統合**」の順にクリックします。
  - b. データ統合で、ファイルをインポートします。詳細は、*Oracle Enterprise Performance Management Cloud データ統合の管理*の Oracle ERP Cloud からのメタデータの統合を参照してください。
  - c. データ・ロード・ルールを実行した後、アウトラインを必ずリフレッシュしてください。
4. Sales Planning で、新しいメンバーがロードされたことを確認します。

#### チュートリアル


チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

---

#### 目的

Oracle Engagement Cloud のディメンション・メタデータと Sales Planning の統合について学習します。

#### 方法の学習

 [ディメンション・メタデータと Oracle Sales Planning Cloud の統合](#)

---


# Oracle Engagement Cloud の販売データと Sales Planning の統合

Oracle Engagement Cloud から過去の実績オーダー・データを抽出して Sales Planning にインポートし、目標プランニングで使用することができます。

目標プランニングのデータとメタデータを Engagement Cloud と統合するには複数の方法があります。たとえば、Sales Planning でデータ管理またはデータ・インポートを使用できます。

このトピックでは、Oracle BI を使用して Engagement Cloud からデータをエクスポートしてから、データ管理を使用して Sales Planning にデータをインポートする方法の概要を説明します。

データ管理の使用の詳細は、[Oracle Enterprise Performance Management Cloud データ管理の管理](#)を参照してください。

1. Oracle BI で、Sales Planning にロードするためにエクスポートする必要のあるオーダー・データを返すレポートを作成します。
2. Engagement Cloud で**レポートと分析**に移動し、**カタログの参照**をクリックして、レポートを選択してからファイルを CSV フォーマットでエクスポートします。
3. Sales Planning にデータをインポートします:
  - a. Sales Planning で「**データ管理**」にナビゲートします: ホーム・ページで、「**ナビゲータ**」をクリックし、「**統合**」の下の「**データ管理**」をクリックします。簡易ユーザー・インタフェースを使用してステップの多くを実行することもできます。ホームページで、「**アプリケーション**」、「**データ交換**」、「**データ統合**」の順にクリックします。
  - b. データ管理で、ファイルをインポートします。詳細は、ファイルを使用したデータの統合を参照してください。
  - c. データ・ロード・ルールを実行した後、アウトラインを必ずリフレッシュしてください。
4. Sales Planning で、「**実績の処理**」ルールを実行します。「**ルール**」に移動して「**実績の処理**」を起動し、年、シナリオおよびバージョンを選択してから「**起動**」をクリックします。プロンプトに従って、選択した年から実績データを集約し、これを選択したバージョンおよびシナリオにコピーできます。
5. フォームにデータが入力されたので、昨年からの収益からの成長率に基づいてターゲットを設定して目標プランニング・プロセスを開始できるようになりました。目標ターゲットの設定を参照してください。

## チュートリアル

チュートリアルには、トピックの学習に役立つ一連のビデオやドキュメントを使用した手順が用意されています。

---

**目的**

Oracle Engagement Cloud の販売データと Sales Planning の統合について学習します。

**方法の学習**



Engagement Cloud の販売データと  
Oracle Sales Planning Cloud の統合

---

# E

## Sales Planning のベスト・プラクティス

これらの Sales Planning のベスト・プラクティスを使用します。

次の表には、このガイドで説明したベスト・プラクティスへのリンクが用意されています。

**Table E-1 Sales Planning のベスト・プラクティス**

ベスト・プラクティスの対象	この項を参照
EPM センター・オブ・エクセレンスの作成および実行	<a href="#">EPM センター・オブ・エクセレンスの設置と運営</a>
Sales Planning のフォームの設計	<a href="#">Sales Planning のフォームの設計</a>

さらに、*Planning の管理*の Planning のベスト・プラクティスで Planning のベスト・プラクティスを確認してください。