

# 営業月報（2026 年 10 月前半）

対象期間：2026 年 10 月 1 日～10 月 14 日 ／ 担当：担当 A・担当 B

元資料：日報 10 枚（10/1、10/2、10/5、10/6、10/7、10/8、10/9、10/12、10/13、10/14。ファイル名は「日報\_2026-10-〇〇」）。表の「出典」は日報の日付です。

## 1. 概要

- 訪問件数は合計 16 件、訪問した得意先は 5 社（A～E）。
- 最新の日報時点で受注確定は 4 社（A・B・C・D）、見込み額 295 万円。
- 進行中は 1 社（得意先 E、見積提出済み）、見込み額 30 万円。受注見込みの合計は 325 万円。

## 2. 得意先ごとの訪問回数と案件の進み

| 得意先   | 訪問回数 | 案件の進み（日付：進み）                                     | 最新の見込み | 出典                      |
|-------|------|--------------------------------------------------|--------|-------------------------|
| 得意先 A | 3 回  | 10/1：見積提出 → 10/8：再訪の約束 → 10/14：受注確定              | 120 万円 | 日報 10/1・10/8・10/14      |
| 得意先 B | 3 回  | 10/1：新規ヒアリング → 10/6：見積提出 → 10/12：受注確定            | 40 万円  | 日報 10/1・10/6・10/12      |
| 得意先 C | 4 回  | 10/2：見積依頼受領 → 10/5：見積提出 → 10/9：価格交渉 → 10/14：受注確定 | 75 万円  | 日報 10/2・10/5・10/9・10/14 |
| 得意先 D | 3 回  | 10/5：見積提出 → 10/8：納期調整 → 10/13：受注確定               | 60 万円  | 日報 10/5・10/8・10/13      |
| 得意先 E | 3 回  | 10/5：初回訪問 → 10/7：再訪の約束 → 10/12：見積提出              | 30 万円  | 日報 10/5・10/7・10/12      |

※得意先ごとに案件は 1 件として扱いました（日報の訪問内容に「10/1 の見積」「10/2 の依頼」など同一案件の続きと読める記載があるため）。

## 3. 受注見込みの合計

| 得意先   | 最新の見込み | 最新の進み | 最新の日報 | 見込み額の推移                                |
|-------|--------|-------|-------|----------------------------------------|
| 得意先 A | 120 万円 | 受注確定  | 10/14 | 全記録とも同額（120 万円）                        |
| 得意先 B | 40 万円  | 受注確定  | 10/12 | 全記録とも同額（40 万円）                         |
| 得意先 C | 75 万円  | 受注確定  | 10/14 | 10/2・10/5 は 80 万円、10/9 以降は 75 万円（価格交渉） |
| 得意先 D | 60 万円  | 受注確定  | 10/13 | 全記録とも同額（60 万円）                         |
| 得意先 E | 30 万円  | 見積提出  | 10/12 | 全記録とも同額（30 万円）                         |
| 合計    | 325 万円 |       |       | 内訳：受注確定 295 万円（4 社） + 進行中 30 万円（1 社）   |

計算方法：各得意先の「最新の日報」に書かれた見込み額を合計（120+40+75+60+30=325万円）。出典は上表の「最新の日報」と表2の各日付です。

注意：日報10枚の「受注見込み合計（当日）」を単純に足すと1060万円になりますが（10/1：160、10/2：80、10/5：170、10/6：40、10/7：30、10/8：180、10/9：75、10/12：70、10/13：60、10/14：195）、同じ案件が複数の日報に載っているため重複しています。月報の合計には使っていません。

#### 4. 担当ごとの訪問件数

| 担当   | 日別の訪問件数                                   | 合計  | 出典                            |
|------|-------------------------------------------|-----|-------------------------------|
| 担当 A | 10/1：2件、10/5：3件、10/7：1件、10/9：1件、10/13：1件  | 8件  | 日報 10/1・10/5・10/7・10/9・10/13  |
| 担当 B | 10/2：1件、10/6：1件、10/8：2件、10/12：2件、10/14：2件 | 8件  | 日報 10/2・10/6・10/8・10/12・10/14 |
| 合計   |                                           | 16件 | 日報 10枚すべて                     |

※日報の「訪問件数」欄の値です。訪問先の表の行数とも一致しています。

#### 5. 来週（10/19～10/23）の予定

日報には「来週の予定」を書く欄がなく、訪問日程も記載されていません。そのため、日報の記載から読み取れる「来週に対応が要りそうな事項」を挙げます。実際の予定は担当者に確認してください。

| 得意先     | 対応が要りそうな事項                                                 | 根拠（日報）               |
|---------|------------------------------------------------------------|----------------------|
| 得意先 E   | 見積提出済み（10/12）。回答期限が未確認のため、期限の確認とフォロー                       | 10/12「回答期限は未確認」      |
| 得意先 D   | 受注確定。在庫の手配を急ぐ                                              | 10/13「在庫の手配を急ぐ必要あり」  |
| 得意先 A・C | 受注確定。両社の納品が重なる時期の在庫確認                                      | 10/14「納品が重なる時期の在庫確認」 |
| 得意先 B   | 受注確定（10/12）。その後の対応は日報に記載なし                                 | 10/12                |
| 得意先 C   | 値引き幅の社内確認が必要とされていた（10/9）。10/14に条件合意しているが、社内確認が済んだかは日報に記載なし | 10/9、10/14           |

#### 6. 気になる点

| 日付   | 担当   | 気になる点（日報の記載）         | 出典      |
|------|------|----------------------|---------|
| 10/1 | 担当 A | 得意先 A は競合の価格を気にしている。 | 日報 10/1 |
| 10/2 | 担当 B | 得意先 C は納期を最優先にしたい意向。 | 日報 10/2 |
| 10/5 | 担当 A | 得意先 D は納期の短縮を求めている。  | 日報 10/5 |
| 10/7 | 担当 A | 得意先 E は決裁者が別にいる様子。   | 日報 10/7 |
| 10/8 | 担当 B | 得意先 A の発注時期が月内か未確定。  | 日報 10/8 |

| 日付    | 担当   | 気になる点（日報の記載）                 | 出典       |
|-------|------|------------------------------|----------|
| 10/9  | 担当 A | 値引き幅の社内確認が必要。                | 日報 10/9  |
| 10/12 | 担当 B | 得意先 E の回答期限は未確認。             | 日報 10/12 |
| 10/13 | 担当 A | 在庫の手配を急ぐ必要あり。                | 日報 10/13 |
| 10/14 | 担当 B | 得意先 A と得意先 C の納品が重なる時期の在庫確認。 | 日報 10/14 |

（10/6 の日報は「特になし」）

日報の記載を整理すると、次の点が目につきます。

- ・ 納期・在庫：得意先 C は納期最優先（10/2）、得意先 D は納期短縮を要望（10/5）。受注確定後は在庫手配（10/13）と、A・C の納品時期の重なり（10/14）が課題になっています。
- ・ 価格：得意先 A は競合の価格を気にしていました（10/1）。得意先 C は値引き要望があり、社内確認が必要とされました（10/9）。
- ・ 得意先 E：決裁者が別にいる様子（10/7）で、10/12 に決裁者同席で見積提出済みですが、回答期限が未確認です。
- ・ 得意先 A の発注時期が未確定（10/8）との点は、10/14 に正式発注を受けて解消しています。