

LESSON 31

提供された2026年7月から9月までの営業KPI実績データについて、担当者ごとのパフォーマンスや全体傾向をまとめました。

【全体傾向】 7月から9月にかけて、チーム全体の目標数値（商談数、成約数、売上）が毎月引き上げられています（売上目標：7月480万円→8月528万円→9月576万円）。全体として「商談数は確保できているが成約率が低い」メンバーと、「新規開拓に苦戦している」メンバーが多く見られます。

【担当者別の状況と課題】

・ 野口 彩（トップパフォーマー）

商談数は目標を下回っているものの、事前ヒアリングや準備に時間をかけることで非常に高い成約率を維持しています。7月（116.7%）、8月（113.6%）と連続して目標を大幅に達成し、9月も95.5%と高水準をキープしています。今後の課題は商談件数の増加です。

・ 石川 誠・三浦 健太（活動量重視・成約率課題）

両名とも目標を大きく上回る商談数をこなしています（三浦はチーム最多）が、実績が売上に結びついていません。石川は提案書の刷新などを試みるも効果が表れておらず（9月の達成率52.1%）、三浦は提案の絞り込みや質に課題があり、ロールプレイ研修などの対策を進めています。

・ 坂本 里奈（既存好調・新規開拓ヘシフト中）

7月は既存顧客からの紹介が好調で達成率91.7%でしたが、紹介案件が一段落したことで徐々に数字が低下しています（9月は71.2%）。現在は新規開拓を強化中ですが、成約までのリードタイムに直面しており10月以降の成果が期待されています。

・ 小林 大介（大型案件失注・既存深耕へ切り替え）

7月からの繰り越しとなっていた大型案件を8月に失注し、達成率が徐々に低下しています（81.3%→79.5%→66.0%）。新規パイプラインの積み増しに苦戦しており、9月は期末に向けて既存顧客の深耕へ戦略を切り替えています。

・ 松本 葵（深刻な不調・早急なテコ入れが必要）

達成率が30%前後（37.5%→36.0%→29.5%）で推移しており、最も苦戦しているメンバーです。テレアポの通電率低下を受けて訪問営業へシフトするなどの工夫を行っていますが、依然として成果に結びついておらず、マネージャーとの対策協議が予定されています。

このデータの内容をさらに視覚的にわかりやすくまとめたスライド資料（スライドデッキ）や、分析用のレポートなどを作成しましょうか？