# 月報(月次業務報告書)

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | 対象月 | 年　　月分 |
| 所属 | | 氏名 | |
| 提出日 | | 提出先 | |

## ■ 今月の目標と結果

| 今月の目標 | 結果・できたこと | 達成度 |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

## ■ 数字の実績(目標と実績を入れると達成率が出ます)

| 項目 | 目標 | 実績 | 達成率 | 前月の実績 |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

## ■ 主な業務の内容

| | |
|---|---|
| 業務・出来事 | |
| 課題・反省点 | |
| 来月の目標・計画 | |
| 相談・連絡事項 | |

## ■ 上長のコメント

| | 承認 | 確認 | 提出者 |
|---|---|---|---|
| | | | |

・達成度は ◎(目標以上)・○(達成)・△(一部未達)・×(未達)から選びます。達成率は 実績÷目標 で、100%未満は色がつきます。

もてなしお motenashio.com

# 月報(月次業務報告書)

| 記入例 | | 対象月 | 2026年 10月分 |
|---|---|---|---|
| 所属 | 営業部 営業1課 | 氏名 | 佐藤 花子 |
| 提出日 | 令和8年11月2日 | 提出先 | 営業1課 課長 |

## ■ 今月の目標と結果

| 今月の目標 | 結果・できたこと | 達成度 |
|---|---|---|
| 新規のお客様を5社ふやす | 4社と契約。残り1社は11月に提案予定 | △ |
| 展示会の来場者に、1週間以内にお礼の連絡をする | 名刺交換した62名すべてに連絡した | ◎ |
| 見積書を当日中に出す | 18件のうち17件を当日に提出 | ○ |

## ■ 数字の実績(目標と実績を入れると達成率が出ます)

| 項目 | 目標 | 実績 | 達成率 | 前月の実績 |
|---|---|---|---|---|
| 売上(千円) | 3,000 | 3,240 | **108.0%** | 2,810 |
| 新規契約(社) | 5 | 4 | **80.0%** | 2 |
| 訪問件数(件) | 40 | 43 | **107.5%** | 37 |
| 見積の件数(件) | 15 | 18 | **120.0%** | 12 |

## ■ 主な業務の内容

| | |
|---|---|
| **業務・出来事** | ・10/14〜16 ○○展示会に出展し、ブースで説明を担当(名刺交換62名)<br>・△△商事様と年間契約を締結(月額25万円)<br>・新しい提案資料のひな形を作り、課内で共有 |
| **課題・反省点** | ・新規の目標5社に1社たりなかった。提案から契約までに平均3週間かかるため、月の前半に提案をあつめる必要がある<br>・見積の1件が翌日になった(単価の確認に時間がかかった) |
| **来月の目標・計画** | ・新規契約5社(10月に提案した3社の契約をまとめる)<br>・展示会で会った見込みのお客様10社を訪問する<br>・よく使う単価を一覧にして、見積を当日中に出す |
| **相談・連絡事項** | 12月の繁忙期に向けて、展示会の資料をまとめる担当を1名ふやしていただきたいです。 |

## ■ 上長のコメント

| | 承認 | 確認 | 提出者 |
|---|---|---|---|
| | | | |

・達成度は ◎(目標以上)・○(達成)・△(一部未達)・×(未達)から選びます。達成率は 実績÷目標 で、100%未満は色がつきます。

もてなしお motenashio.com