# KPI管理表

黄色のセルに入力します。毎月の実績を入れると、累計・達成率・判定を自動で出します。達成率は「累計÷(月の目標×入力した月数)」です。日数・件数など減らしたい指標は「良い方向」で「小さいほど良い」を選ぶと、累計の欄が平均(※)になり、達成率は「目標÷平均」で計算します。

| 部署・チーム | | 期間 | 年4月～　年3月 | 更新日 | |
|---|---|---|---|---|---|
| KGI(最終目標) | | | | | |

| No | 担当 | KPI(指標) | 単位 | 月の目標 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 累計<br>(※平均) | 達成率 | 判定 | 良い方向 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 13 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |

| 今月の<br>ふり返り | |
|---|---|

・判定:達成率100%以上=◎、80%以上=○、80%未満=△(色がつきます)。
・KPIは「数えられる・自分たちで動かせる」指標を3～5個にしぼると、続けやすくなります。

もてなしお motenashio.com

# KPI管理表

黄色のセルに入力します。毎月の実績を入れると、累計・達成率・判定を自動で出します。達成率は「累計÷(月の目標×入力した月数)」です。日数・件数など減らしたい指標は「良い方向」で「小さいほど良い」を選ぶと、累計の欄が平均(※)になり、達成率は「目標÷平均」で計算します。

| 記入例 | 部署・チーム | 営業部 第1営業課 | 期間 | 2026年4月〜2027年3月 | 更新日 | 2026/11/10 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | KGI(最終目標) | 新規の売上を年間 6,000万円(前年+20%)にする | | | | |

| No | 担当 | KPI(指標) | 単位 | 月の目標 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 累計(※平均) | 達成率 | 判定 | 良い方向 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 佐藤 | 新規の商談件数 | 件 | 20 | 18 | 22 | 21 | 19 | 15 | 24 | 23 | | | | | | 142 | 101% | ◎ | 大きいほど良い |
| 2 | 佐藤 | 提案書の提出数 | 件 | 8 | 7 | 9 | 8 | 6 | 5 | 10 | 9 | | | | | | 54 | 96% | ○ | 大きいほど良い |
| 3 | 伊藤 | 新規の受注件数 | 件 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 | | | | | | 19 | 90% | ○ | 大きいほど良い |
| 4 | 伊藤 | 新規の受注金額 | 万円 | 500 | 380 | 520 | 610 | 420 | 300 | 650 | 560 | | | | | | 3440 | 98% | ○ | 大きいほど良い |
| 5 | 小林 | 見積もり回答までの日数 | 日 | 3 | 4 | 3.5 | 3 | 3 | 2.5 | 2.5 | 2 | | | | | | 2.93 | 102% | ◎ | 小さいほど良い |
| 6 | 小林 | 既存顧客への訪問数 | 件 | 30 | 28 | 31 | 33 | 29 | 22 | 34 | 32 | | | | | | 209 | 100% | ○ | 大きいほど良い |
| 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 8 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 9 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 10 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 11 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 12 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 13 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 14 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |
| 15 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 大きいほど良い |

| 今月のふり返り | 10月は新規の商談・受注とも目標を上回った。8月の落ちこみは夏季休業の影響。見積もりの回答日数は、ひな形を整えたことで2日まで短くなった。11月は展示会の後追いの商談を最優先にする。 |
|---|---|

・判定:達成率100%以上=◎、80%以上=○、80%未満=△(色がつきます)。
・KPIは「数えられる・自分たちで動かせる」指標を3〜5個にしぼると、続けやすくなります。

もてなしお motenashio.com