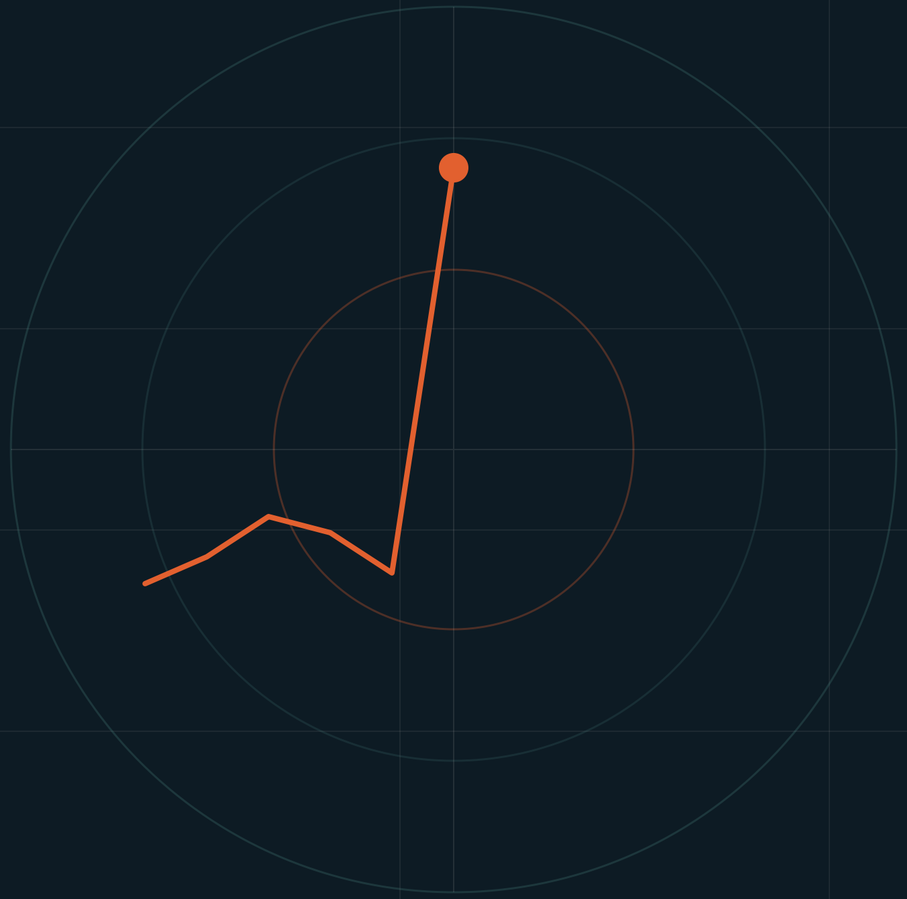
みなと精機株式会社

2026年9月度・営業報告

9月、単月118百万円。期初以来はじめて目標を超えた。



上期は累計558百万円・達成率93%で着地。超過の中身と、下期に再現するための打ち手を報告します。

営業部長 報告会

2026年11月7日

CONTENTS

数字 → 中身 → 構造 → 打ち手の順で話します

01 **上期の着地**
累計558百万円・達成率93%

02 **月次推移の形**
7〜8月の谷と9月の跳ね上がり

03 **未達の原因**
夏季の発注遅れという季節要因

04 **主要案件の現在地**
受注2件・交渉中2件

05 **パイプラインの詰まり**
提案→最終交渉が36%で最細

06 **10月の打ち手と見込み**
3つの手と105百万円

上期は42百万円の未達、達成率93%で着地した

上期累計売上（4〜9月）

558百万円

目標 600百万円に対して 93%



白い線が上期目標600百万円の位置

未達額

42百万円

目標600百万円との差。月あたり7百万円の積み残しに相当します。

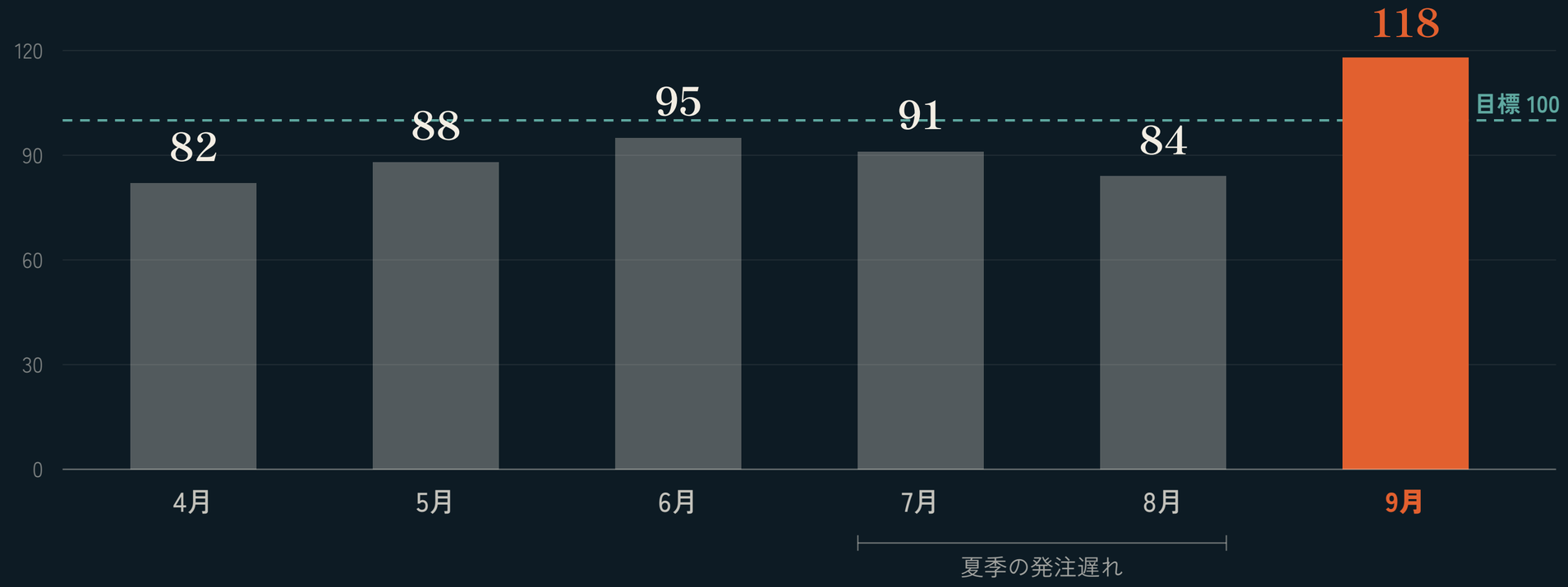
目標を超えた月

1／6か月

月次目標100百万円を超えたのは9月のみ。残る5か月はすべて未達です。

4〜8月は80台で横ばい、9月だけが形を変えた

単位：百万円／月次目標100



4〜6月　82→88→95と積み上がり、目標まであと5。

7〜8月　91→84へ後退。季節要因で2か月連続の落ち込み。

9月　118。前月比＋34、目標比＋18の単月最高。

7〜8月の落ち込みは夏季の発注遅れによるものだった

原因

夏季の発注遅れ

顧客側の夏季休暇期間に
発注判断が後ろ倒しとなり、
計上が9月へずれ込んだ。

結果

7月91・8月84

2か月続けて目標100に届かず、
6月までの上昇基調が
いったん途切れた。

9月の反転

大型案件が着地

大型案件の受注により
118百万円。期初以来はじめて
月次目標を超えた。

読み方：7〜8月の未達は需要そのものの消失ではなく、発注タイミングのずれです。一方で9月の超過は大型案件に支えられており、単月の実力値としてそのまま見るべきではありません。

受注済み70百万円に対し、交渉中は53百万円が残っている

単位：百万円

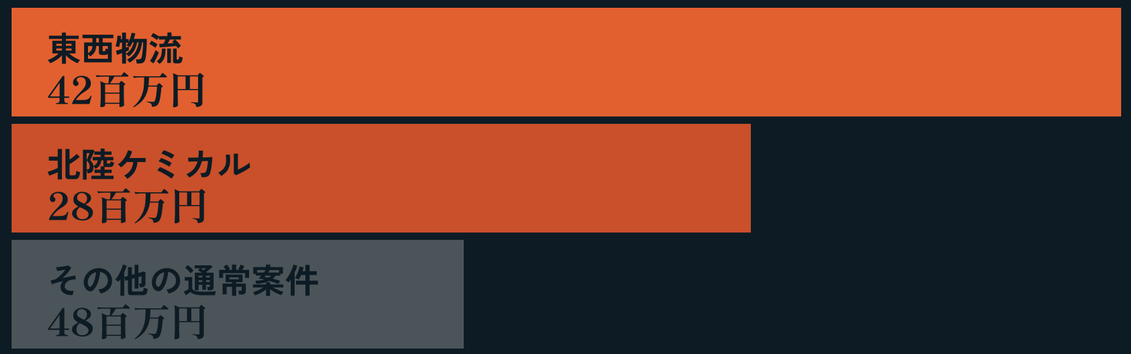
顧客	金額	状況	確度
東西物流	42	受注	確定
北陸ケミカル	28	受注	確定
港南電機	35	最終交渉	70%
大和フーズ	18	提案中	40%

受注済み（東西物流＋北陸ケミカル）
70百万円

交渉中・提案中（港南電機＋大和フーズ）
53百万円

118のうち70は大型2件、残る48が通常案件の積み上げ

9月売上 118百万円の内訳



42 ＋ 28 ＋ 48 ＝ 118

大型2件が占める割合

59%

118百万円のうち70百万円。9月の超過は大型2件の着地で説明できます。

大型2件を除いた水準

48百万円

通常案件だけなら4〜8月の水準を下回ります。9月の勝ちは再現性のある勝ちではありません。

最も細いのは提案から最終交渉への36%、ここが律速になっている



提案14件のうち、最終交渉に進めたのは5件のみ。提案を出してから次の段階へ動くまでに案件が止まっています。

他段階は45〜60%。この1か所を引き上げるのが最も効率のよい改善点です。

ボトルネックに直接あてる3つの手を10月に実行する

01

提案書を標準化し、提案期間を半分にする

14日 → 7日

提案から最終交渉への36%は、滞留時間の長さが一因です。作成期間を縮めて案件の回転を上げます。

02

港南電機に決裁者同席の場を設ける

10月第2週

35百万円・確度70%の最終交渉案件。決裁者を同席させ、10月中の決着を取りにいきます。

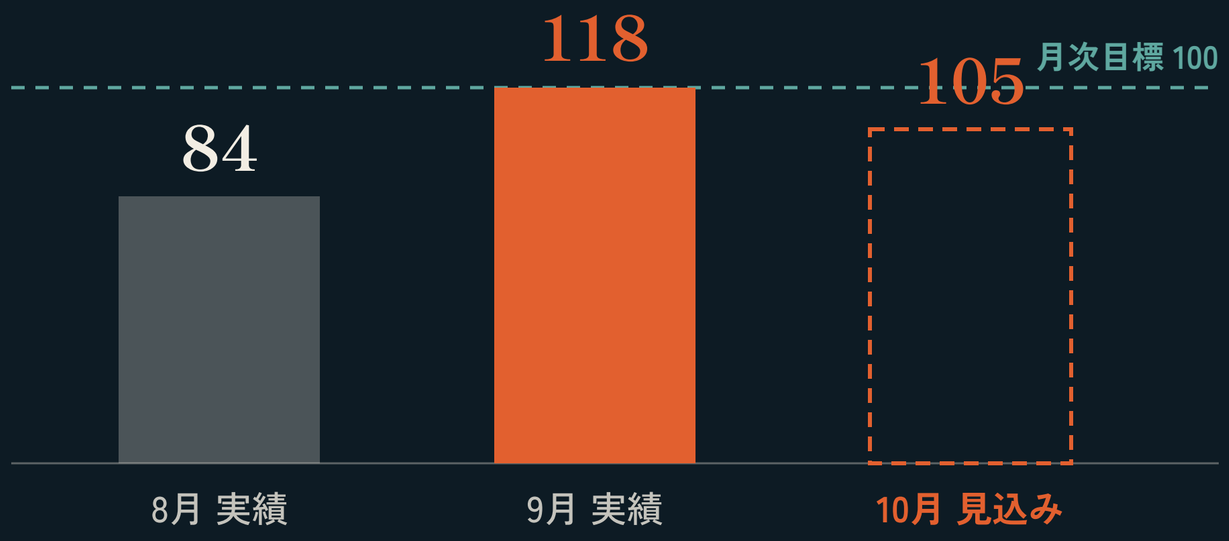
03

休眠顧客に再提案をかけ直す

40社

リード64件の母数を外から足す手です。大型案件に依存しない通常案件の層を厚くします。

10月見込みは105百万円、2か月連続の目標超えを狙う



10月 売上見込み

105百万円

月次目標100に対して **＋5百万円**

9月実績118に対して **−13百万円**

8月実績84に対して **＋21百万円**

9月ほどの突出は見込まず、目標をわずかに超える水準に置いています。

SUMMARY

報告の要点は4つです

01 上期は558百万円・達成率93%で未達

目標600に対して42百万円の不足。目標を超えた月は9月の1か月のみでした。

02 7〜8月の未達は夏季の発注遅れ、9月の118は大型案件

需要は消えていません。ただし9月の118のうち70百万円は大型2件によるもので、再現性は限定的です。

03 構造上のボトルネックは提案→最終交渉の36%

提案14件に対し最終交渉は5件。5段階のなかで最も低い転換率です。

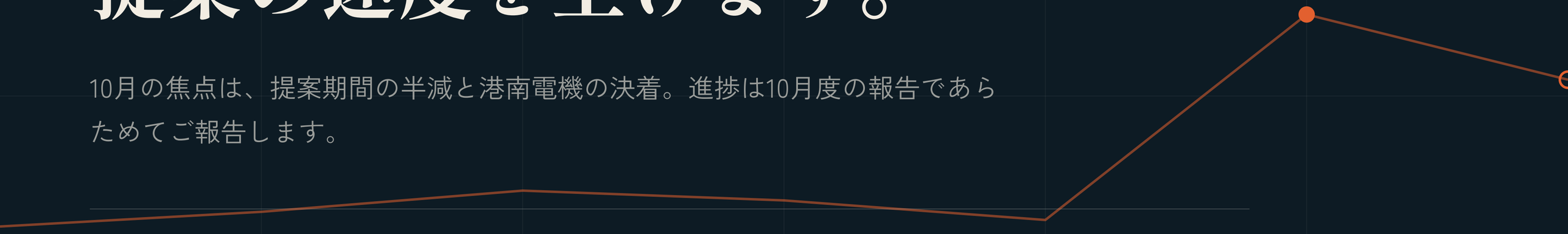
04 10月は3つの打ち手で105百万円を見込む

提案期間14日→7日、港南電機の決裁者同席を第2週に設定、休眠顧客40社への再提案。

次 の 一 手

9月の118を「一度きりの大型案件」で終わらせないために、提案の速度を上げます。

10月の焦点は、提案期間の半減と港南電機の決着。進捗は10月度の報告であらためてご報告します。



報告対象
2026年9月度

次回報告
10月度 営業報告

作成
みなと精機株式会社 営業部