

変える

残すべき攻め筋はどれか？

先月: 変える → 今月: 変える

投資対効果（累積5ヶ月）

累積投資	累積パイプライン	累積受注	累積獲得商談数	パイプライン倍率 (見込み÷投資)	商談獲得単価
¥500万	¥1.5億	¥3000万	15件	29.88倍	¥333,333

✓ 累積パイプライン（見込み金額）が累積投資を上回っています — 受注ベースの回収は「累積受注」をご覧ください

※ パイプラインは商談の見込み金額（受注確定額とは区別）

※ 累積投資は 月額 ¥1,000,000 × 5ヶ月 の概算（月額が期中に変わった場合、実際の支払累計とは一致しません）

市場カバレッジ

ターゲット 100社 → 接触済 80社 → 会話到達 37社 → 商談化 15社（受注 1）

主要指標（当月）

会話成功率	商談化率	市場NO	残存率	健全性
21.6%	20.0%	14.0%	94.4%	13/15

※ 数値の色は基準比: 緑=基準内 / 黄=注意 / 赤=警戒（会話成功率 緑≥20% / 商談化率 緑≥20% / 市場NO 緑<5%・赤≥20% / 残存率 緑≥70% / 健全性 緑≥12pt。閾値は貴社ごとの設定値 — Setting タブで変更できます）

※ 市場 NO シグナル率は 2026-08 以前は旧定義（休眠を含む）。残存率は 2026-08 以前は旧定義（休眠の会社の人を含む）

実績（当月）

アプローチ人数	有効会話人数	本人NG人数	商談獲得数	有効商談数
185人	40人	4人	8件	5件

1. 約束への進捗

目標（目標期間と、有効商談・適格パイプラインの目標値）は未設定です。設定すると、ここに目標期間の累計進捗を記載します。

2. 現状の解釈

- 今月の判定は「変える」です。市場 NO シグナル率が 14.0% で、注意ライン 5% を上回っています（停止ライン 20% には達していません）。
- 185 人に 709 回接触し、本人と話せたのは 40 人（会話成功率 21.6%）、商談に進んだのは 8 人（商談化率 20.0%）、拒否を返したのは 10 人です。
- 業種別では医薬品が市場 NO シグナル 22% で停止ラインを超え、機械は 12% で注意域、情報・通信業 4%、小売業 3% は注意ライン未満です。

3. 課題の整理

- 市場 NO シグナル率が注意ラインを超えたまま、接触が停止ラインを超えた医薬品と注意域の機械にも分散しています。
- 医薬品は拒否が積み上がる一方で、商談につながっていません。
- 銀行業は直近 90 日の接触が 12 人にとどまり、業種の判定が保留のままです。

4. 打ち手の整理

- 医薬品は新規の接触をいったん止め、再訪に備えます（業種判定: 止める）
 - 数字根拠: 市場 NO シグナル 22%、直近 90 日に 80 人（800 件）へ接触し、商談は 0 人です。
 - なぜ: 接触を重ねるほど拒否が積み上がっており、続けると将来の再訪の余地を削ります。
- 空いた枠を情報・通信業と小売業へ寄せ、機械は接触中の相手に絞ります（業種判定: 続ける / 縮小）
 - 数字根拠: 直近 90 日の商談は情報・通信業 14 人、小売業 11 人、機械 3 人です。
 - なぜ: 情報・通信業と小売業は会話が商談につながっており、機械は拒否が注意ラインを超えて積み上がり始めています。
- 探索枠を保守寄りに変えます（探索比率を 0.5 に引き上げ）
 - 数字根拠: 全体の市場 NO シグナル率 14.0% が注意ライン 5% を上回っています。
 - なぜ: 同じ相手への再接触の集中を避けて市場を守ります。来月は市場 NO シグナル率の上昇が止まるかを確認します。

御社に求める判断

医薬品(業種)の停止を確定しますか？

直近90日に80人へ接触（800件）・有効会話3・商談0（4ヶ月観測）

A. 停止を確定する

B. 来月まで観測を続ける

→ 未回答

※ 未回答の項目は定例にてお答えください。Manager 画面からも回答できます。

アペンディックス 1. 今月の獲得商談

💡 獲得商談 8 件のうち 7 件が情報・通信業と小売業で、部署では情報システム部・DX推進室・経営企画部が中心です。

計 8 件

獲得日	会社 / 担当	商材	商談予定日	商談担当者	状態
2026-04-27	株式会社デモ情報通信 / 山本 隆 / 部長	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-30	佐藤 営業部長	クロージング
2026-04-24	デモテレコム株式会社 / 中村 由紀 / 室長	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-28	伊藤 シニアSE	提案中
2026-04-19	デモ小売ホールディングス株式会社 / 小林 亮太 / 部長	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-25	佐藤 営業部長	提案中
2026-04-17	株式会社デモマート / 加藤 恵 / 課長	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-22	伊藤 シニアSE	クロージング
2026-04-12	株式会社デモネットソリューションズ / 渡辺 修 / 執行役員	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-16	佐藤 営業部長	失注
2026-04-10	デモ機械工業株式会社 / 松本 直樹 / 部長	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-15	伊藤 シニアSE	1次面談実施済
2026-04-06	株式会社デモリテール / 井上 沙織 / 主任	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-11	佐藤 営業部長	提案準備中
2026-04-03	デモ通信ネットワーク株式会社 / 木村 拓也 / 係長	LOGOSEC (セキュリティ SaaS)	2026-04-08	伊藤 シニアSE	2次面談実施済

アペンディックス 2. 今月の本人NG (有効会話のうち)

💡 本人NGの内訳としては、既に他社製品や内製システムで運用中とする「競合/内製」を理由とした断りが最も多く観測されました。次いで、現状体制で課題を認識していない「ニーズ無し」、セキュリティ領域に関与していない「担当外」が続いています。

計 4 件: 競合/内製 2 ニーズ無し 1 担当外 1

2026-04-28	デモ製菓株式会社 / 佐藤 健一 / 部長	代表番号	競合/内製
2026-04-21	株式会社デモ機械工業 / 田中 美咲 / 室長	メール	競合/内製
2026-04-14	デモ小売ホールディングス株式会社 / 鈴木 大輔 / 課長	代表番号	ニーズ無し
2026-04-07	株式会社デモ情報通信 / 高橋 誠 / 部長	直通番号	担当外

※ 各件の会話メモ全文は判断書には掲載せず、OS の Raw Data 画面でご確認いただけます。

用語: 有効会話 = 本人と話せた接触 (アポ取得 / アポNG(本人) / 日程調整中 のいずれか、または本人と会話して了承を得たと記録した資料送付) / 会話成功率 = 本人と話せた人数 ÷ アプローチした人数 (手紙の送付先を含む) / 商談化率 = 商談データに記録された人数 (取得時点で数える。有効商談かどうか・商談の実施有無は問わない) ÷ 本人と話せた人数 / 市場NOシグナル率 = 全期間で 1 度でも拒否反応を返した人数 (休眠の人・休眠の会社の人を除く) ÷ アクティブ人数 (休眠の人・休眠の会社の人を除く) / 残存率 = 最新ステータスが本人NG・異動/退任でない人数 ÷ アクティブ人数 (休眠の人・休眠の会社の人を除く) / 健全性 = 5 指標の信号を点数化した合計 (緑3・黄2・赤0。満点は判定できた指標数 × 3 点、最大 15 点) / 有効商談 = 案件化したと判定された商談 / 適格バイブライン = 有効商談の見込み金額の合計

出力日 2026-09-25 / 観測量 185人 / 市場NO判定の信頼度 高 (在籍人数 (休眠の人・休眠の会社の人 LOGOTORU OS が観測事実から自動生成を除く) ベース)