

3ヶ月 振り返りレポート

サンプル

導入後 1～3ヶ月目の成果と、次の3ヶ月の提案

診断先（架空）：従業員18名／建材卸業 | プラン：スタンダード

※これは架空の会社・数値による例です

3ヶ月目の削減時間

29 時間／月

目標（37時間）の約78%

金額換算（時給2,500円の場合）

約7.3 万円／月

月額5万円（税別）に対する目安

削減時間の推移（月ごと）



業務別の結果（3ヶ月目の月間）

業務	導入前	目標	実績	削減	判定
見積書の作成	40時間	16時間	19時間	21時間	△ ほぼ達成
月次報告書の取りまとめ	10時間	3時間	3時間	7時間	○ 達成
問い合わせメールの返信下書き	12時間	6時間	11時間	1時間	× 今期は着手のみ

合計：21時間＋7時間＋1時間＝29時間／月（金額換算は、実際の人件費ではなく、時給2,500円と置いた目安です）

ここまでの総括

見積書のひな形統一と、月次報告書の自動集計は、狙いどおりに定着しました。一方で、問い合わせメールの返信は、今期は着手にとどまり、削減はわずかです。次の3ヶ月で重点的に取り組みます。

次の3ヶ月の提案

サンプル

うまくいかなかった点と、次に手を付けること

この3ヶ月で作ったもの

- 見積書のひな形（3種類を1つに統一）
- 月次報告書の自動集計表（売上・粗利・問い合わせ数）
- 返信メールの型 5つ（運用は次期から）

うまくいかなかった点と、その理由

見積書の作成が、目標の16時間に届かなかった（実績19時間）

特殊品の個別見積が、全体の約2割残っていて、ひな形では対応できませんでした。作業の約3時間分が、この部分に集中しています。

問い合わせメールの返信が、ほとんど減らなかった（削減1時間）

月次報告書の仕組み化を優先したため、着手が3ヶ月目になりました。型は用意できているので、運用の定着が次の課題です。

次の3ヶ月でやること

1

見積書：特殊品用の入力項目を追加する

目標：19時間 → 16時間（さらに3時間削減）

2

問い合わせ返信：型を使った運用を開始する

目標：11時間 → 6時間（さらに5時間削減）

3

月次の数字を、翌月5営業日以内に揃える

「数字が後から届く」状態をなくし、判断の速度を上げる

次期のプラン案

スタンダード 継続

月5万円・税別

次回の振り返り：3ヶ月後

※これは架空の会社・数値による例です。実際のレポートは、お聞きした内容と、実績の数字にあわせて作ります。