

株式会社トワダ食品

営業本部 | 上期報告

# 下期は 新規の開拓に寄せます

2026 年 10 月 経営会議



# 売上は目標を 4% 上回りましたが、新規の取引は 3 割足りません

上期の売上

20.8 億円

+4% 目標比

既存の取引先の継続

92 %

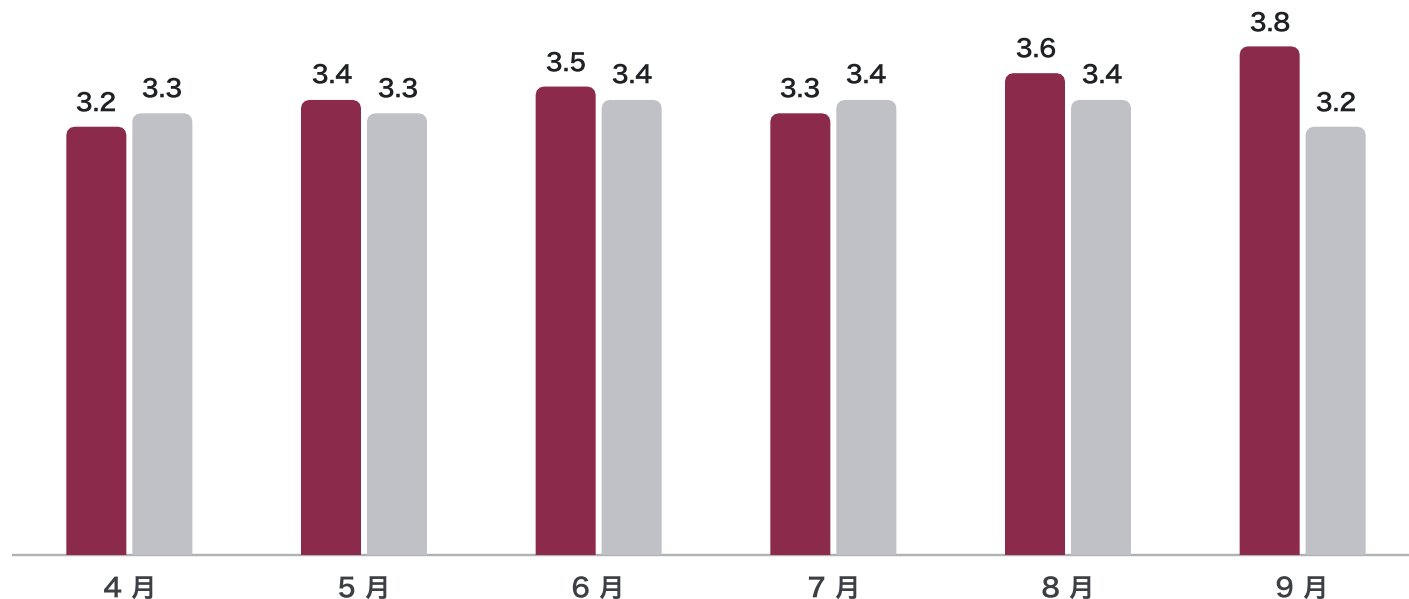
新規の取引

14 社

▲ 30% 目標 20 社

単位：億円

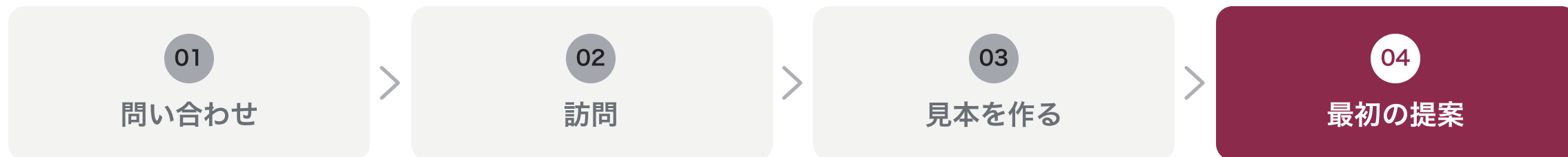
■ 売上 ■ 目標



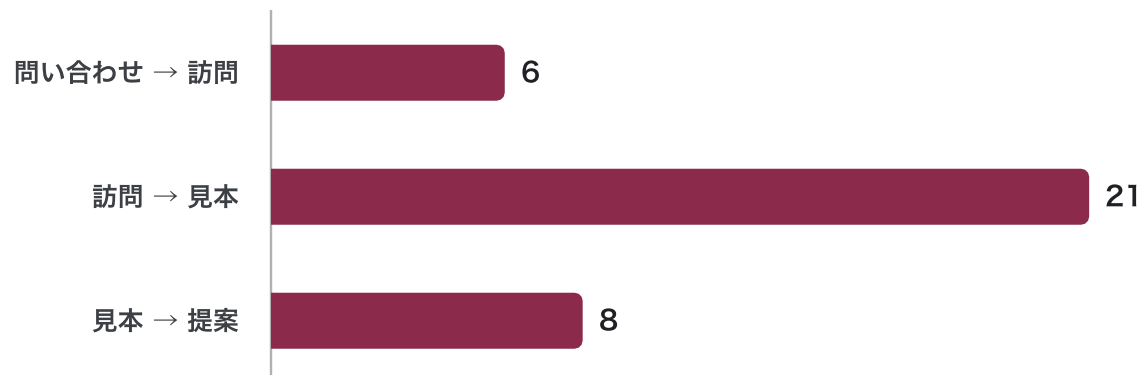
読み取れること

伸びたのは既存の取引先の追加注文。新しい取引先からの売上は全体の 6% にとどまりました

## 新規の商談は最初の提案まで平均 5 週間かかり、途中で止まっています



単位：日



止まっている所

見本づくりに 3 週間。工場の試作の順番待ちで、その間に他社へ決まった商談が 9 件ありました

## 見本を1週間で出せる枠を工場に作り、提案までを3週間にします

### 1 打ち手 1

#### 試作の優先枠

工場の試作に新規向けの枠を週2件つくる

### 2 打ち手 2

#### 見本の定番を用意

よく頼まれる12品は作り置きの見本で出す

### 3 打ち手 3

#### 訪問の翌日に概算

訪問の翌日に概算の見積もりを送る

上期

下期の目標

最初の提案まで

35 → 21 日

新規の取引

14 → 24 社

狙い

他社より先に見本を出す。上期に他社へ決まった9件は、どれも見本が1週間早く届いていました

工場の試作の枠として、週 2 件ぶんの人と設備を回してください

| 項目      | 中身               | 時期     |
|---------|------------------|--------|
| 試作の枠    | 週 2 件（新規の商談向け）   | 11 月から |
| 人       | 試作担当を 1 名、営業と兼務  | 11 月から |
| 見本の作り置き | 定番 12 品 × 各 20 個 | 10 月中  |
| 費用      | 見本の材料費 月 40 万円   | 下期     |

+2.1 億円

下期の新規の売上（見込み）  
24 社 × 平均 880 万円

判断の時期

12 月の経営会議で、提案までの日数を報告  
します