

要因分析 デモ店舗G 10月1～20日（先月・前年も同じ日まで）

2026-10-20 作成

予実（月の目標・今日までの進捗・着地予想。予実画面と同じ数字）					結論			
項目	目標	進捗	着地予想	着地/目標	項目	今期間	先月同环比	前年同环比
テレボス粗利	101.5万円	45.6万円	70.7万円	70%	台数	63件	▲ +24件 (39件)	▲ +4件 (59件)
人的支援	70.0万円	35.0万円	70.0万円	100%	粗利	45.6万円	▲ +15.8万円 (29.8万円)	▼ -15.8万円 (61.4万円)
指標	20.0万円	0円	0円	0%				
4軸合計	191.5万円	80.6万円	140.7万円	73%				
継続INC	48.6万円	48.6万円	48.6万円	—				
支援金	24.0万円	24.0万円	24.0万円	—				
販管費	172.8万円	172.8万円	172.8万円	—				
営業利益	91.3万円	-19.6万円	40.5万円	44%				

まとめ AI

- 1 台数（新規/MNP）は63件で、先月39件（差 +24件）、前年59件（差 +4件）。粗利は455,983円で、先月比 +158,280円、前年比 -157,859円。
- 2 1台あたり粗利は7,015円で、先月7,443円、前年10,063円より低い。iPhone(新規)の粗利は77,918円（先月16,635円、前年143,996円）。
- 3 前年より粗利が減ったのは、その他（付属品・オプション・サービス）153,317円（前年277,763円）。楽天カードは21件（前年48件）、楽天コミュニケーションズは0件（前年6件）。

要因の深掘り

楽天でんき 4件 率 6% 重要商材 先月比 +4／前年比 +2

AI分析 AI

- 1 大きな変化なし。件数は4件、付帯率6%（4/63）、粗利12,000円（先月0件、前年2件）。
- 2 今期間の4件はすべて渡辺 拓海（4/18）。吉田 大輔（0/23）と田中 大輔（0/19）は0件。

次にやること 吉田 大輔と田中 大輔について、楽天でんきを案内した記録があるか確認する。

広告ブロック 4件 率 6% 重要商材 先月比 -5／前年比 -8

AI分析 AI

- 1 件数は4件で、先月9件（付帯率23%）、前年12件（付帯率20%）から減り、今期間の付帯率は6%（4/63）。
- 2 今期間は吉田 大輔が2件（2/23）、渡辺 拓海が2件（2/18）。田中 大輔は0/19。
- 3 渡辺 拓海は先月0/17だった。粗利は2,000円（先月4,500円、前年6,000円）。

次にやること 田中 大輔の0件について、広告ブロックを案内したかを接客記録で確認する。

iPhone（新規/MNP） 8件 先月比 +6／前年比 -9

AI分析 AI

- 1 件数は8件で、先月2件（差 +6件）から増え、前年17件（差 -9件）には届かない。
- 2 粗利は77,918円で、先月16,635円（差 +61,283円）、前年143,996円（差 -66,078円）。
- 3 内訳は渡辺 拓海が4件（先月0件）、田中 大輔が3件、吉田 大輔が1件。佐々木 健太と田中 千尋は0件。

次にやること 渡辺 拓海と田中 大輔のiPhone提案の流れを確認し、吉田 大輔にも共有できる点を探す。

楽天コミュニケーションズ 0件 率 0% 先月比 -4／前年比 -6

AI分析 AI

- 1 今期間は0件で、先月4件（付帯率10%）、前年6件（付帯率10%）から減った。
- 2 粗利は0円（先月40,000円、前年60,000円）。
- 3 今期間は全スタッフが0件。渡辺 拓海は先月1/17、今期間は0/18。

次にやること 案内したが成約しなかったのか、案内自体がなかったのかを接客記録で確認する。

楽天カード（申込全般） 21件 率 33% 先月比 +2／前年比 -27

AI分析 AI

- 1 件数は21件で先月19件より増えたが、付帯率は33%（21/63）。先月49%（19/39）、前年81%（48/59）より低い。
- 2 田中 大輔が53%（10/19）、渡辺 拓海が33%（6/18、先月は2/17で12%）、吉田 大輔が17%（4/23）。
- 3 粗利は29,000円で、先月17,000円（差 +12,000円）、前年85,000円（差 -56,000円）。

次にやること 吉田 大輔と田中 大輔で、楽天カードの案内のタイミングや説明の流れを比べて確認する。

機種変更 11件 先月比 +1／前年比 ±0

AI分析 AI

- 1 件数は11件で、先月10件、前年11件とほぼ同じだが、粗利は90,285円。先月48,297円（差 +41,988円）、前年66,951円（差 +23,334円）。
- 2 粗利の区分では、iPhone(機変)が72,005円（先月37,201円）、Android(機変)が18,280円（先月11,096円）。
- 3 内訳は田中 大輔が5件、吉田 大輔が3件、渡辺 拓海が3件（先月4件）。

次にやること 粗利が大きかった機種変更の案件を取り出し、機種と付帯内容を確認する。

SIMのみ 42件 先月比 +10／前年比 +15

AI分析 AI

- 1 件数は42件で、先月32件（差 +10件）、前年27件（差 +15件）。粗利は98,000円で、先月75,200円、前年65,800円。
- 2 内訳は吉田 大輔が17件、渡辺 拓海が11件（先月17件）、田中 大輔が11件。佐々木 健太は2件、田中 千尋は1件。

次にやること 渡辺 拓海 of SIM件数が先月17件から11件になった点を、接客記録で確認する。

台数（新規/MNP） 63件 先月比 +24／前年比 +4

AI分析 AI

- 1 件数は63件で、先月39件（差 +24件）、前年59件（差 +4件）。
- 2 内訳は吉田 大輔が23件、田中 大輔が19件、渡辺 拓海が18件（先月17件）。佐々木 健太は2件、田中 千尋は1件。

次にやること 佐々木 健太と田中 千尋の件数が少ない点について、接客記録で対応した来店数を確認する。

ほかに動いた項目: 最強保護（先月比 +15）、外国籍クレカ申込（先月比 -1）、Whoscall（先月比 +18）、カード2枚目申込（先月比 -3）、キャリア決済（先月比 -4）、外国籍契約受付（先月比 +13）、プレミアム/ゴールドの審査待ち・落ち（先月比 -1）、最強U-NEXTプラン新規（先月比 +6）、ジョブグロ（先月比 +11）、Android（新規/MNP）（先月比 +8）、プレミアム会員（先月比 -3）、ゴールドカード申込（単体）（先月比 ±0）

顧客属性 AI

今期間の回答では、男性63%（48件）、一人来店63%（46件）、楽天カード未所持62%（36件）、外国人41%（31件）。先月・前年とは比べられないため、今期間の構成のみ記載。

※ 件数は「差5件以上かつ20%以上」、付帯率は「10ポイント以上」、粗利は「3万円以上かつ15%以上」動いたものを機械で選んでいます。AI の文章は参考で、数字はテレボスの予実画面の表で確かめてください。