

**ソフトブレン、企業の営業人材育成について実態調査
～ 社内育成の仕組みの有無は企業収益に影響を与える結果に ～**

営業課題解決サービスを提供するソフトブレン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレン)は、営業人材の社内育成の仕組みの有無と企業収益の関係について調査を実施しましたので発表いたします。

企業の経営課題の中で、「人材強化(採用、育成、多様化)」に関しては2010年度と2013年度予測で共に3位に挙げられるほどプライオリティは高い課題とされています。(参考資料:社団法人日本能率協会 2010年度「第32回 当面する企業経営課題に関する調査」より)。

この調査では、営業人材を育成するための社内研修プログラムの有無は起業の収益に強い影響を及ぼしているのではないかと考え、人材育成に関する仕組みづくりの重要性を検証するために行いました。

■調査期間

2011年6月8日～2011年6月9日(2日間)

■調査対象

日本全国の営業部門のマネージャークラス以上である課長、部長、経営者の416名

■調査方法

インターネットによる調査

■主な調査結果と分析

1. 「営業人材の社内育成プログラムの有無」と「企業収益」には相関性がある

営業人材を育成する仕組みがある企業ほど、業績が伸びているのではないかという仮説のもと、調査を行いました。

営業人材を育成するための研修などのプログラムが社内にある企業は、31.0%しかなく、現在構築中の企業も13.5%であり、半分以下という結果となりました(参考資料1)。

収益と合わせてみた結果、営業人材を育成するための研修プログラム(仕組み)がある企業、構築中の企業は、研修プログラムがない企業と比べると10%以上の差をつけて増収増益の割合が多い結果となりました(参考資料2)。また、営業人材育成の仕組みを必要としていない企業は、50.0%が減収減益となっています。

「営業人材育成」が重要課題であると認識できていない企業や他の課題を優先して後回しにしている企業ほど収益が減少している割合が多い結果(参考資料3)や、投資額が多いほど増収増益である、という結果もでています(参考資料4)。

これらから、「営業人材育成」を重要課題と考え、仕組みづくりに取り組んでいる企業ほど収益が伸びる傾向にあると考えられます。

2. その他の特徴的な傾向

- ・営業スキルアップのためにロールプレイングを実施している企業ほど増収増益の傾向にあります。
- ・営業の評価に売上数値などの結果以外の評価項目（営業活動プロセス毎の目標達成度やスキルナレッジ）を入れている企業ほど、増収増益の傾向にあります。
- ・従業員規模が大きい企業ほど営業人材育成の仕組みを構築しており、増収増益の傾向にあります。

詳細、その他の結果は下記からご覧いただけます。

「営業の人材育成についての実態調査 2011」リサーチ結果 URL

URL: <http://www.softbrain.co.jp/research/>

ソフトブレインでは今後も調査を続けていき、日本企業の営業人材育成の実態と傾向に注視し発表してまいります。

<参考資料>

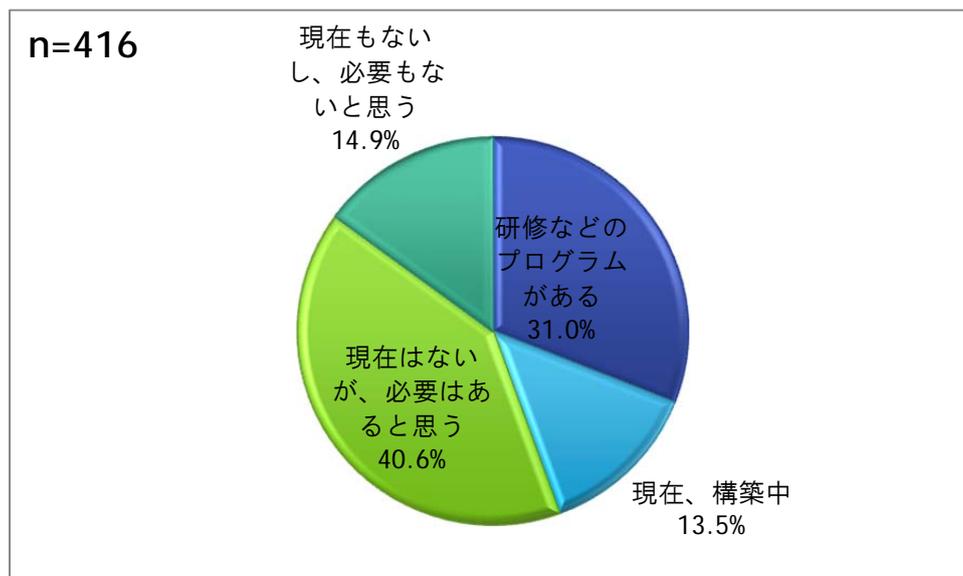
「営業の人材育成についての実態調査 2011」リサーチ結果 URL

URL: <http://www.softbrain.co.jp/research/>

1. 営業人材育成の実施状況と評価

営業人材を育成するための研修などのプログラムが社内にあるかどうかを調査した結果、「ある」が31.0%、「現在、構築中」が13.5%、「現在はないが、必要はあると思う」が40.6%で最も多い結果となりました。

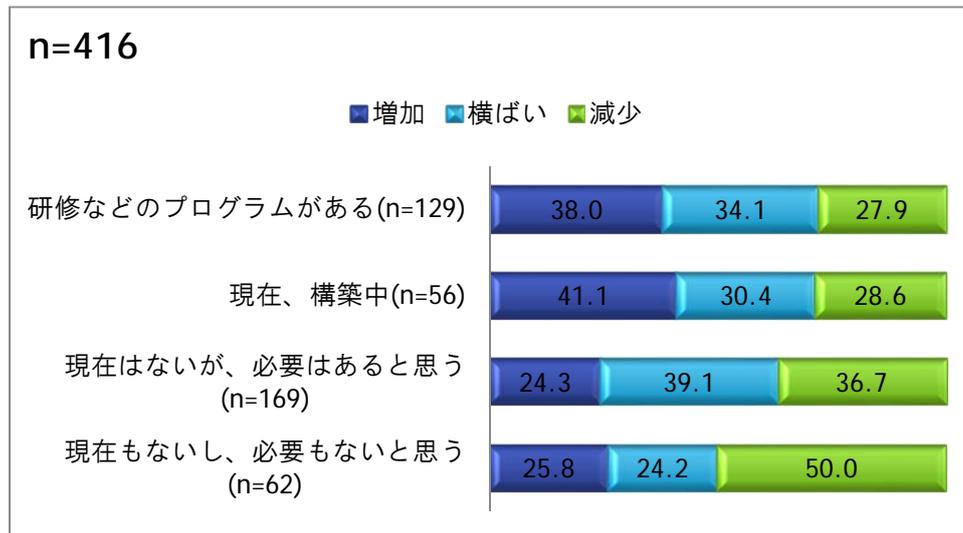
【営業人材育成のための研修、プログラムの有無】



2. 営業人材育成の実施状況と評価についての収益比較

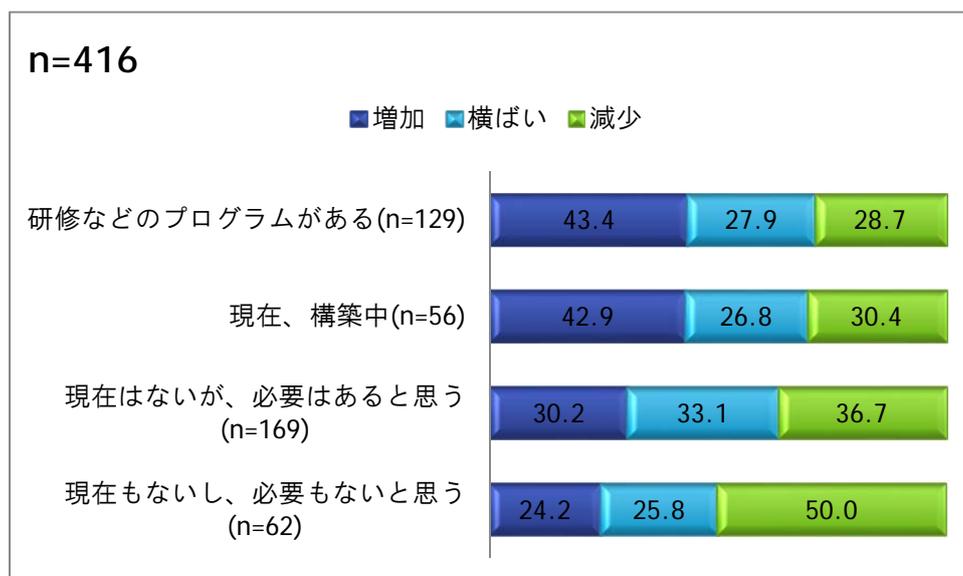
営業人材を育成するための研修などのプログラムが社内にあるかどうかを調査した結果と 2009 年度から 2010 年度の業績の推移を掛け合わせた結果、売上高比較において、「研修などのプログラムがある」企業と「現在、構築中」の企業が「増加」の割合が高く、それぞれ 38.0%、41.1%という結果となりました。逆に、「減少」の割合が多かったのは、「現在はないが、必要はあると思う」「現在もないし、必要もないと思う」でそれぞれ 36.7%、50.0%という結果となりました。

【売上高比較】



【営業利益比較】

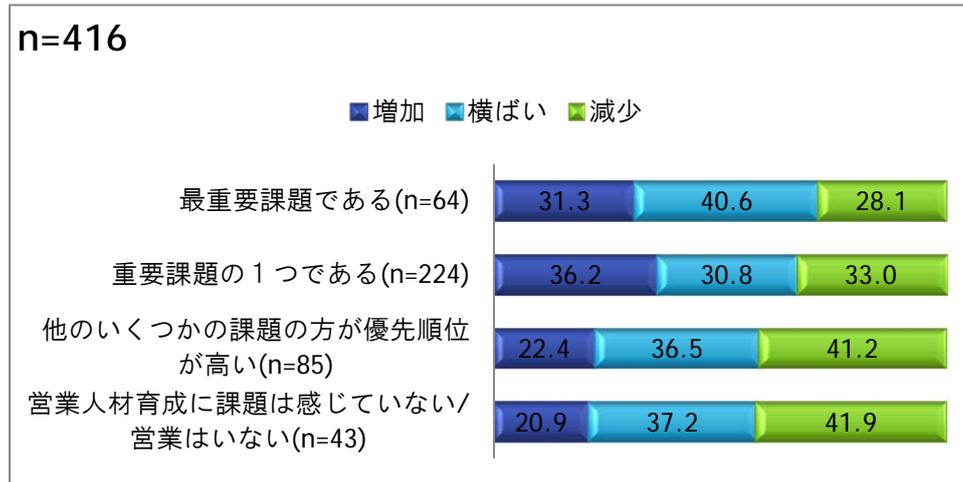
営業利益の比較においても、売上高比較同様、「研修などのプログラムがある」企業と「現在、構築中」の企業が「増加」の割合が高く、それぞれ 43.4%、42.9%という結果となりました。逆に、「減少」の割合が多かったのは、「現在はないが、必要はあると思う」「現在もないし、必要もないと思う」でそれぞれ 36.7%、50.0%という結果となりました。



3. 営業人材育成に関する課題への重要度認識についての収益比較

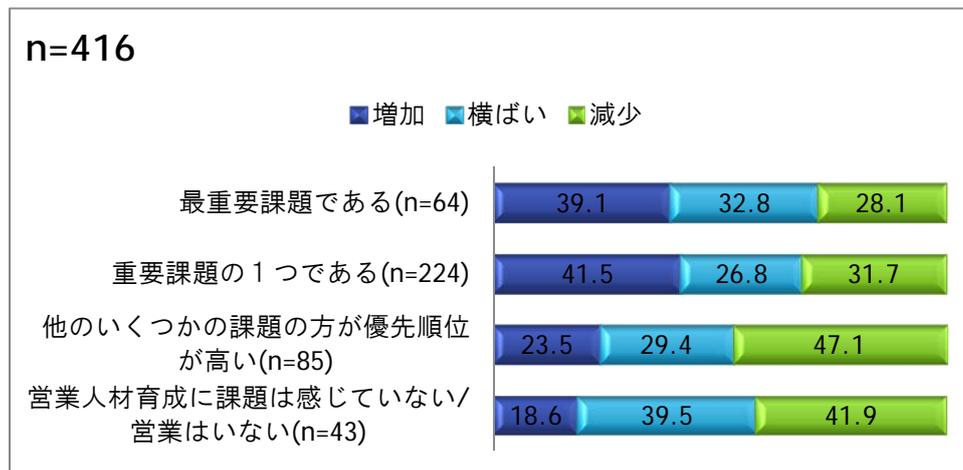
企業の課題の中で「営業人材育成」の重要度として最もあてはまるものをひとつ選んでもらった結果と2009年度から2010年度の業績の推移を掛け合わせた結果、売上高比較において、「重要課題の1つである」を選んだ企業が最も「増加」した企業が多く、36.2%という結果となりました。また、「減少」傾向にあるのが、「他のいくつかの課題の方が優先順位が高い」が41.2%、「営業人材育成に課題は感じていない/営業はしていない」が41.9%と最も多くなる結果となりました。

【売上高比較】



営業利益比較においても、増加傾向の割合が多い項目が「重要課題の1つである」「最重要課題である」の41.5%、39.1%、減少傾向の割合が多いのが、「他のいくつかの課題の方が優先順位が高い」「営業人材育成に課題は感じていない/営業はしていない」の47.1%、41.9%という結果となりました。

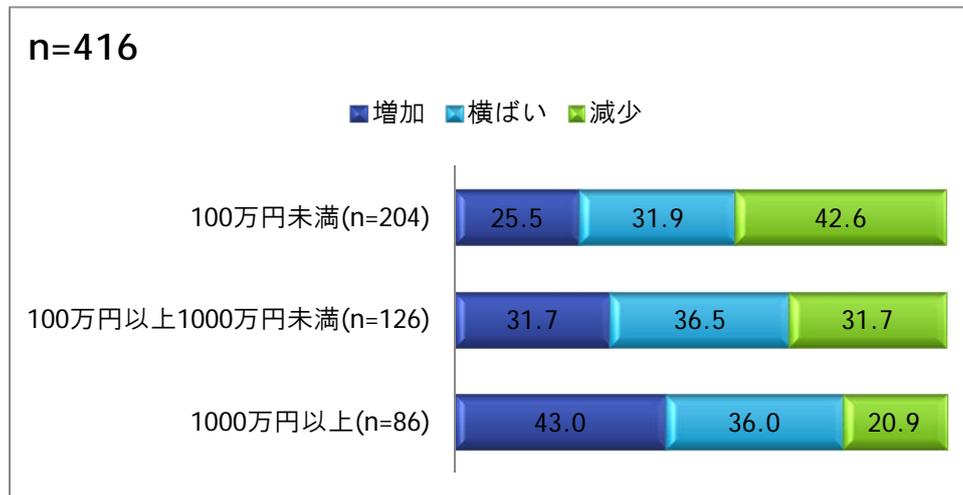
【営業利益比較】



4. 営業人材育成の投資額における収益比較

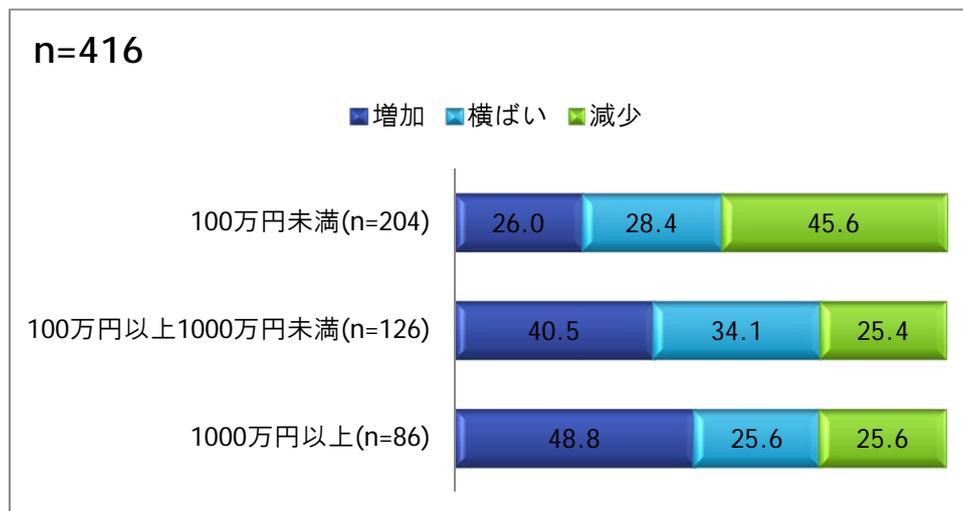
「営業人材育成」に年額どのくらい投資をしているか、またいくらまでなら投資できるかを調査した結果と2009年度から2010年度の業績の推移を掛け合わせた結果、売上高比較において、「1000万円以上」投資している企業が「増加」する割合が最も多く、43.0%という結果となりました。また、「減少」する割合が最も多かったのが、「100万円未満」投資している企業で42.6%という結果となりました。

【売上高比較】



営業利益比較においても、売上高比較と同様で「1000万円以上」投資している企業が「増加」する割合が最も多く、48.8%という結果となりました。また、「減少」する割合が最も多かったのが、「100万円未満」投資している企業で45.6%という結果となりました。

【営業利益比較】



【ソフトブレイン株式会社について】

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6214-1700 FAX: 03-6202-4761

E-Mail: press@softbrain.co.jp