

ニュースリリース 各種企画にお役立てください。

## 現役営業マンの接待事情をリサーチ

## “数”は減ったが、その“効果性”は健在

人材教育事業を展開するアチーブメント株式会社（東京都品川区）が運営する、営業マン向けポータルサイト『伝説の営業マン（<http://www.topsalesman.net/>）』内で、サイトユーザーに対して『現役営業マンの接待事情』に関するアンケートが行われた。

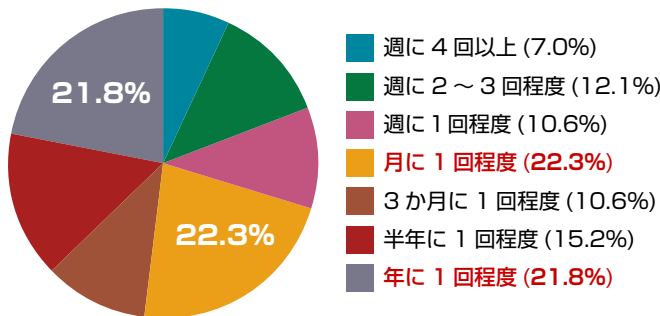


図1: 接待をどのくらいの頻度で行っていますか？

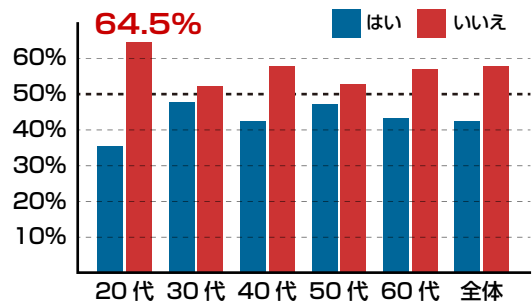


図2: 接待という考え方は古いと感じますか？

『接待をどのくらいの頻度で行っていますか？』という質問に対しては、「月に一回程度」と「年に一回程度」という回答がそれぞれ20%を超える結果となり、接待が行われる頻度については「数年前よりも回数が減った」という声が数多く寄せられた。一方で『接待という考え方は古いと感じますか？』という質問に対しては、すべての世代において、「古くない」という意見が過半数を上回る結果となった。また、90年代初頭のバブル期に接待の恩恵を受けたであろう50代・60代の世代以上に、若手の20代のほうが高い数字(64.5%)となったのは興味深い結果といえるであろう。実際、「距離感が縮まることで、商談がスムーズに進んだ」、「予定外の大規模な受注につながった」などの声が上がっており、接待の“潤滑油”としての効果性は現代においても健在であることが明らかとなる調査となった。

## ■ 調査概要

- ・ 調査期間：2012年3月1日～2012年4月30日
- ・ 有効回答数：409名
- ・ 回答者内訳
  - 性別：男性-280名、女性-129名
  - 年代：20代-72名、30代-111名
  - 40代-138名、50代-80名、60代-8名

## 【アチーブメント株式会社 企業概要】

設立：1987年10月  
 本社：東京都品川区東五反田4-6-6 高輪台グリーンビル8F  
 代表者：青木 仁志  
 資本金：5000万円  
 主要業務：パーソナルコンサルティング、企業研修、  
 人材採用支援、就職活動支援、家庭教師派遣  
 ホームページ：<http://www.achievement.co.jp/>

サイト URL：<http://www.topsalesman.net/>

■□このリリースに関するお問合せや取材、資料ご希望の方は下記までご連絡下さい。□■

記事、コーナーにて是非ご検討下さい。企業経営、人材教育、新卒採用、キャリア開発、ビジネススキル（営業、コミュニケーション、プレゼン、時間管理術）といった話題を得意としております。企画にもご協力いたします。  
 アチーブメント株式会社：担当 松坂（03-3445-0420） [press@achievement.co.jp](mailto:press@achievement.co.jp)