

2025年1月22日

属人化したBtoB営業組織を「科学的な営業」へ変革 アカウントマネジメント研修「アカマネブートキャンプ」提供開始
～P&G/Philip Morrisで30年の実績を持つ西田浩史氏監修、90日間で「提案型営業」組織へ変革～

企業データ×AI×実行力で営業DXを推進するインキュベーター株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役:八並 嶺一、以下 当社)は、法人営業を攻略するための「マインド」と「テクニック」を集約した実践型研修プログラム「アカマネブートキャンプ」の提供を2026年1月22日より開始いたします。本プログラムは、P&G/Philip Morrisで30年にわたる圧倒的な実績と、数千名を超える指導経験に裏打ちされた講師・西田浩史氏監修のもと、法人営業に必要な思考力・判断力・実行力を再構築する営業リスキリング研修です。調査・仮説構築といった準備工程の一部には、生成AIツール「アカマネサーチ」を活用し、営業活動の再現性と実践スピードを高めめます。約3ヶ月で営業現場で正しく実践できるレベルまで引き上げ、個人の感覚に頼った営業から、組織で戦う科学的な営業へ。「法人営業で成果を出したい営業職の方」「メンバーを教育したい営業マネジャー」「未経験から営業の本質を習得したい方」を対象に、持続的な成長を実現する「変化」をもたらします。「アカマネブートキャンプ」を通じて、私たちはBtoB営業組織の未来を変えたいと考えています。営業の属人化に悩むすべての企業様に、「組織で勝つ」新しい営業の形を提案してまいります。

■社会背景

多くのBtoB企業が、営業組織の「属人化」という深刻な課題に直面しています。さらに近年では、生成AIの進化により、情報収集や整理の効率化が急速に進んでいます。一方で、「AIを使えば成果が出る」という誤解も広がり、思考や判断を伴わない営業活動が増えているのも事実です。いま求められているのは、AIに依存する営業ではなく、AIを使いこなしながら、人が考え、判断し、提案できる営業人材の育成です。

【属人化した営業組織の4つの課題】

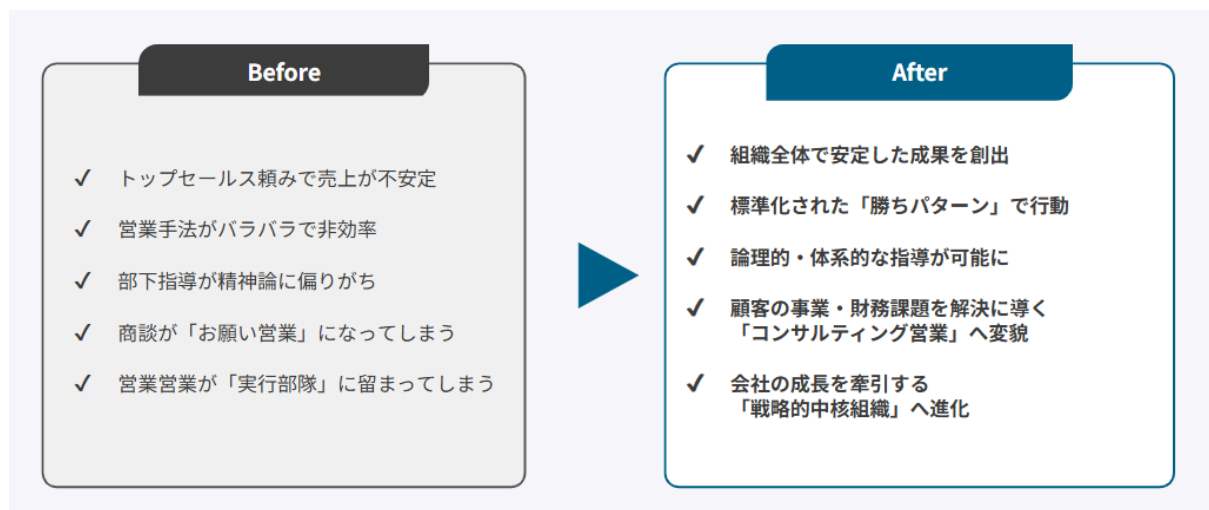
- トップセールス頼みで売上が不安定: 特定個人のパフォーマンスに業績が左右され、安定した事業計画が立てられない
- 営業手法がバラバラで非効率: 再現性のあるノウハウがなく、組織全体での生産性向上が困難
- 部下指導が精神論に偏りがち: 体系的な育成の仕組みがなく、「見て盗め」式のOJTに終始
- 商談が「お願い営業」になってしまう: 顧客に価値を提案できず、価格競争に陥る

一人のエースが去ると売上が激減する。ノウハウが共有されず、新人が育たない。商談で主導権を握れず、値引き要求に応じるしかない。そんな属人化した組織は、企業の持続的な成長にとって大きな足かせとなります。特に、エンタープライズセールスにおいては、複雑な意思決定プロセスや長期的な関係構築が求められるため、体系化されたノウハウとフレームワークがなければ、安定的な成果創出は困

難です。さらに、多くの営業研修が「座学中心」「概念的な内容に終始」という課題を抱えており、学んだ内容を現場で実践できないという問題も顕在化しています。人材の流動性が高まる現代において、「個人の感覚」に依存し、「実践できない知識」だけを提供するビジネスモデルは、もはや経営リスクそのものと言えます。

当社は、BtoB営業の効率化を支援する「アカマネサーチ」を開発し、多くの企業様にご導入いただいてまいりました。しかし、お客様との対話の中で、ツール以前の根本的な課題が浮き彫りになりました。営業の属人化は、ツールの問題ではなく、「体系的かつ実践可能なノウハウの不在」と「科学的なマネジメントの仕組み」の問題だということを。そこで私たちは、P&G/Philip Morrisで30年にわたり数千名を指導し、SK-IIの美容部員組織改革を主導、加熱式たばこ「IQOS」の世界新規売上プロジェクトを牽引操、取締役として部門売上を8年間で2,500億円から8,000億円(3.2倍)に成長させた西田浩史氏の実証済みのメソッドを体系化し、法人営業を攻略するための「マインド」と「テクニック」を集約したプログラム「アカマネブートキャンプ」として提供いたします。

■研修後、貴社の営業組織はこうに変わります



■プログラムの3つの特徴

特徴1: 再現性のあるノウハウ

塾頭の実績あるプログラムをベースに、アカデミックかつ体系的に再構築。エンタープライズセールスの暗黙知を「形式知」に変換し、誰もが実行可能なレベルに落とし込みます。調査・仮説構築といった準備工程については、アカマネサーチを活用する前提で再設計しています。

特徴2: 「腹落ち」させる独自の学習法

大手外資でも活用されるアカデミックな内容を、実践な事例ベースで会議に展開。「頭の理解」と「現場の実践」を繋げ、「学びが繋がる瞬間=腹落ち」できるプログラム設計です。

特徴3: 実践(行動)への変革

「腹落ち」することで、学んだことを即現場で使えるようになります。プレッシャーのかかる商談現場でも

焦らず使えるレベルまで昇華させます。AIに任せる工程と、人が考える工程を明確に分けることで、現場で迷わず行動できる状態を作ります。

■「アカマネブートキャンプ」プログラム概要

プログラム名: アカマネブートキャンプ【基本コース】

コンセプト:

個人の感覚に頼った営業から、組織で戦う科学的な営業へ。アカマネブートキャンプは、持続的な成長を実現する「変化」をもたらします。法人営業を攻略するために必要な「マインド」と「テクニック」を集約したプログラムで、P&G/Philip Morrisでトップセールスを育成してきたノウハウと、リアルなケーススタディにより、約3ヶ月で営業現場で正しく実践できるレベルまで引き上げます。

カリキュラム詳細:

トップセールスの思考プロセスを調査・仮説構築におけるAI活用を含めた形で、10回のセッションで体系的にインストールします。

1. 第1回: 入門講座 - トップセールスの思考法と、調査・準備の考え方を理解
2. 第2回: 相手を知る(W/L/N)とパズル(協働) - 商談相手のWants/Likes/Needsを徹底理解する技術
3. 第3回: 心の窓 - 「思考タイプ」と顧客の警戒心を解く技術
4. 第4回: ディシジョンマッピング(OIE) - 相手の本音と状況を引き出す傾聴・観察術
5. 第5回: 営業系PDCA / SGMS - 現場で成果を出すための科学的営業管理術
6. 第6回: FAB / トンガリ探し - 自社の強みを顧客の利益(WLN)に翻訳する技術
7. 第7回: 顧客心理・購買行動プロセス - 顧客が「買いたくなる」心理プロセスを理解
8. 第8回: SPIN - 顧客の潜在ニーズを掘り起こす「4つの質問」
9. 第9回: ハンマーセリング&ワークショップ - 顧客の「欲しい」を決定打に変えるクロージング技術
10. 第10回: ニーズピラミッド / 総まとめ - 顧客の優先順位を理解し、全体の学びを「腹落ち」させる(+ 交流会)

期間: 初回2時間30分 + 90分×9回の研修プログラム※1回の参加者は最大15名程度

価格: 350,000円/名 ※本プログラムは人材開発助成金の対象

対象者:

- 法人営業で成果を出したい営業職の方(エンタープライズセールスで成果を出していきたい営業パーソン)
- メンバーを教育したい営業マネジャー(体系化したフレームを学び、メンバーに伝えたい営業マネジャー)
- 未経験から営業の本質を習得したい方(未経験から営業としての本質的なノウハウを習得していきたい方)

提供開始:2026年1月22日

■講師紹介:西田 浩史 氏

30年にわたる外資系トップ企業での圧倒的な実績と、数千名を超える指導 経験に裏打ちされた「生きたノウハウ」を提供します。



経歴ハイライト

- P&G、Philip Morrisで30年の実績
- SK-IIの美容部員組織改革を主導
- 加熱式たばこ「IQOS」の世界新規売上プロジェクトを牽引操

圧倒的な成果

- 取締役として部門売上を8年間で2,500億円から8,000億円(3.2倍)に成長させた実績

指導実績

- 社内外での指導実績は数千名を超える

講師としての強み

- 机上の空論ではない、実体験に裏打ちされた説得力
- 大企業の組織力学や、ベンチャーのスピード感の両方を理解
- 映米流と日本式の違いを深く理解し、日本人に最適な指導法を確立

■「アカマネ」について

「テクノロジー」×「実行支援」×「教育」で、再現性のあるエンタープライズセールスを実現するソリューションです。精度の高いリスト作成から、AIを活用した商談準備、実働部隊によるアウトバウンド支援、そしてトップセールスの育成まで。主力のアカウントマネジメントプラットフォーム「アカマネ」を中心に、BtoB営業に必要なプロセス全てをワンストップで支援します。買い手への理解を深め、LTV(顧客生涯価値)を最大化する。「アカマネ」は、エンタープライズセールスの新しいスタンダードを提案します。

■インキュベーター株式会社について

エンタープライズセールス特化型ソリューション「アカマネ」を展開するセールステックカンパニー。「テクノロジー」×「実行支援」×「教育」を融合した独自のアプローチで、アポ獲得から顧客深耕まで、BtoB営業の全プロセスをワンストップで革新します。従来のツールベンダーの枠を超え、買い手の購買体験向上とLTV最大化を実現する「売れる仕組み」を企業に実装します。

- 会社名: インキュベーター株式会社
- 所在地: 〒150-0047 東京都渋谷区神山町11-15 神山フォレスト 2F
- 代表者: 代表取締役 八並 嶺一

- 設立 :2022年8月8日
- 事業内容:アカマネ(エンタープライズセールス支援)、インキュベーション支援
- URL :<https://incubater.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】

インキュベーター株式会社 広報事務局 新村

Email: press@incubater.co.jp