

報道関係者各位
プレスリリース

株式会社コムクス
2021年9月29日

リモート営業化で営業マンの成果が
「より属人的になっている」と思う経営者は約8割も
営業部隊の「育成の仕組み」や「情報共有」に課題を実感
～必要性を感じつつも、進まない「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」～

株式会社コムクス（本社：東京都渋谷区、代表取締役：鈴木章裕）は、新卒を毎年5名以上採用し、かつオンライン営業を実施している企業の経営者・役員104名に対し、「営業マン成果の属人化」に関する実態調査を実施いたしましたので、お知らせいたします。

■サマリー

営業マン成果の属人化に関する実態調査

- TOPIC 01 リモート営業化が進む中、**約8割**の経営者・役員が
「営業マンの成果がより属人化している」と回答
- TOPIC 02 営業マンの成果が属人化している原因、
「新人営業マン育成の仕組みが整っていない」が**44.9%**で最多
- TOPIC 03 **43.1%**は、「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」が
必要だと感じつつも、実行できていない実態

■調査概要

調査概要：「営業マン成果の属人化」に関する実態調査

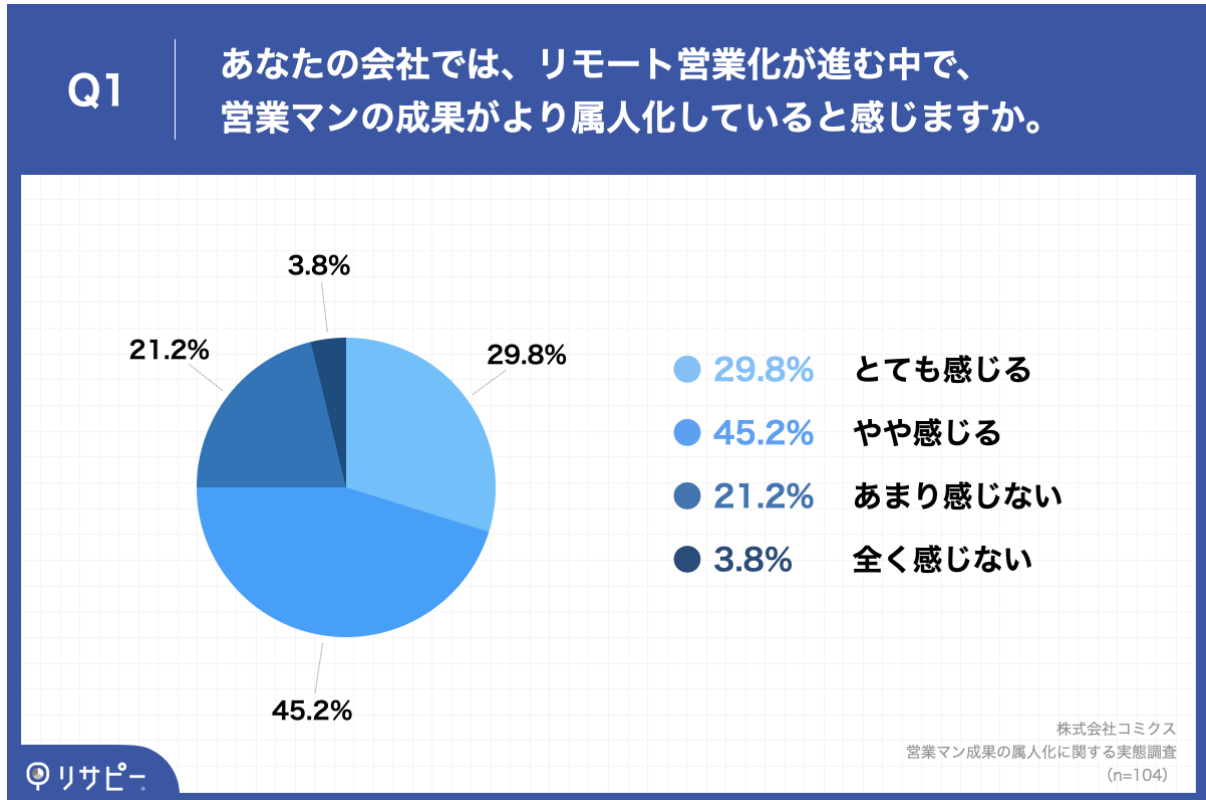
調査方法：インターネット調査

調査期間：2021年9月22日～同年9月24日

有効回答：新卒を毎年5名以上採用し、かつオンライン営業を実施している企業の経営者・役員104名

■約8割の経営者が、営業マンの成果の「属人化」を実感

「Q1. あなたの会社では、リモート営業化が進む中で、営業マンの成果がより属人化していると感じますか。」(n=104)と質問したところ、「とても感じる」が29.8%、「やや感じる」が45.2%という回答となりました。



- ・とても感じる：29.8%
- ・やや感じる：45.2%
- ・あまり感じない：21.2%
- ・全く感じない：3.8%

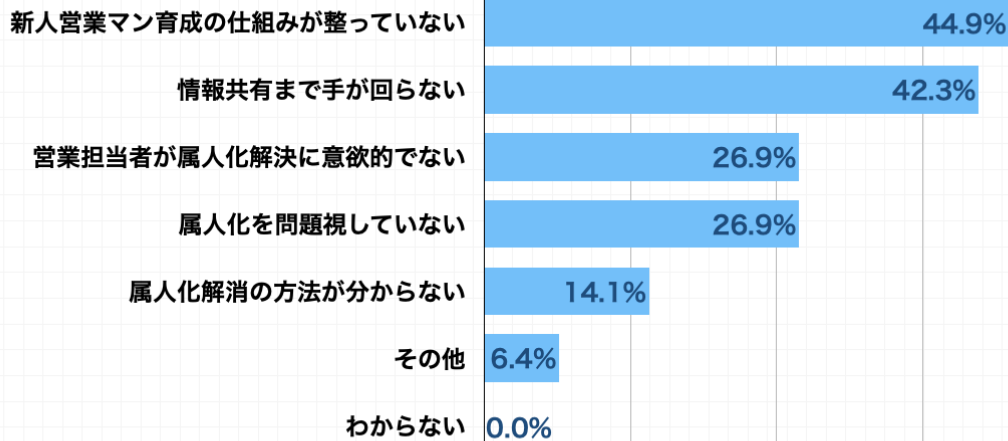
■属人化の原因、「新人営業マン育成の仕組みがない」「情報共有の徹底ができていない」など

Q1で「とても感じる」「やや感じる」と回答した方に「Q2. 営業マンの成果が属人化している原因について、当てはまるものを教えてください。(複数回答)」(n=78)と質問したところ、「新人営業マン育成の仕組みが整っていない」が44.9%、「情報共有まで手が回らない」が42.3%、「営業担当者が属人化解決に意欲的でない」が26.9%という回答となりました。



Q2

営業マンの成果が属人化している原因について、
当てはまるものを教えてください。（複数回答）



株式会社コムクス
営業マン成果の属人化に関する実態調査
(n=78)

リサピー

- ・新人営業マン育成の仕組みが整っていない：44.9%
- ・情報共有まで手が回らない：42.3%
- ・営業担当者が属人化解決に意欲的でない：26.9%
- ・属人化を問題視していない：26.9%
- ・属人化解消の方法が分からない：14.1%
- ・その他：6.4%
- ・わからない：0.0%

■営業マンの成果の属人化の原因に「コミュニケーション不足」や「現況が把握しづらい」などの声も

Q1で「とても感じる」「やや感じる」と回答した方に「Q3. Q2で回答した以外に、営業マンの成果が属人化している原因があれば自由に教えてください。（自由回答）」（n=78）と質問したところ、「コミュニケーションの不足」や「現況が把握しづらい」など67の回答が得られました。

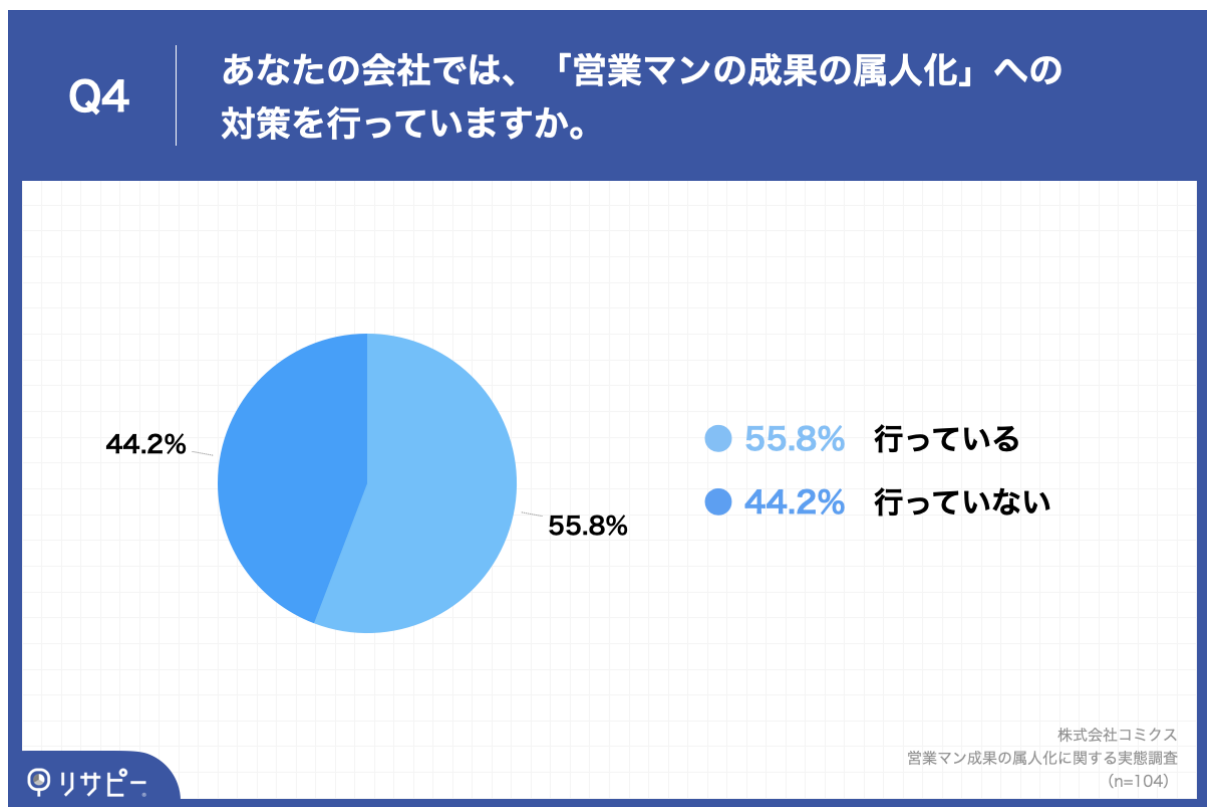
<自由回答・一部抜粋>

- ・55歳：コミュニケーションの不足。
- ・59歳：行動で管理できていたことができなくなり現況が把握しにくくなった。
- ・58歳：育成体制・仕組み不足。
- ・65歳：訪問、対面営業ができない。顧客と仕事以外での付き合いができない。

- ・ 61歳：営業実績を個人のものとして捉えており、営業方法の情報共有に協力的でない。
- ・ 64歳：共有できない。

■「営業マンの成果の属人化」対策を実施する企業は、約6割にとどまる

「Q4. あなたの会社では、「営業マンの成果の属人化」への対策を行っていますか。」(n=104)と質問したところ、「行っている」が55.8%、「行っていない」が44.2%という回答となりました。



- ・ 行っている：55.8%
- ・ 行っていない：44.2%

■属人化対策として「コミュニケーションの活性化」や「情報の一元管理」などを実施

Q4で「行っている」と回答した方に「Q5. どのような対策を行っているか、自由に教えてください。（自由回答）」(n=58)と質問したところ、「コミュニケーションの活性化」や「情報の一元管理」など49の回答が得られました。

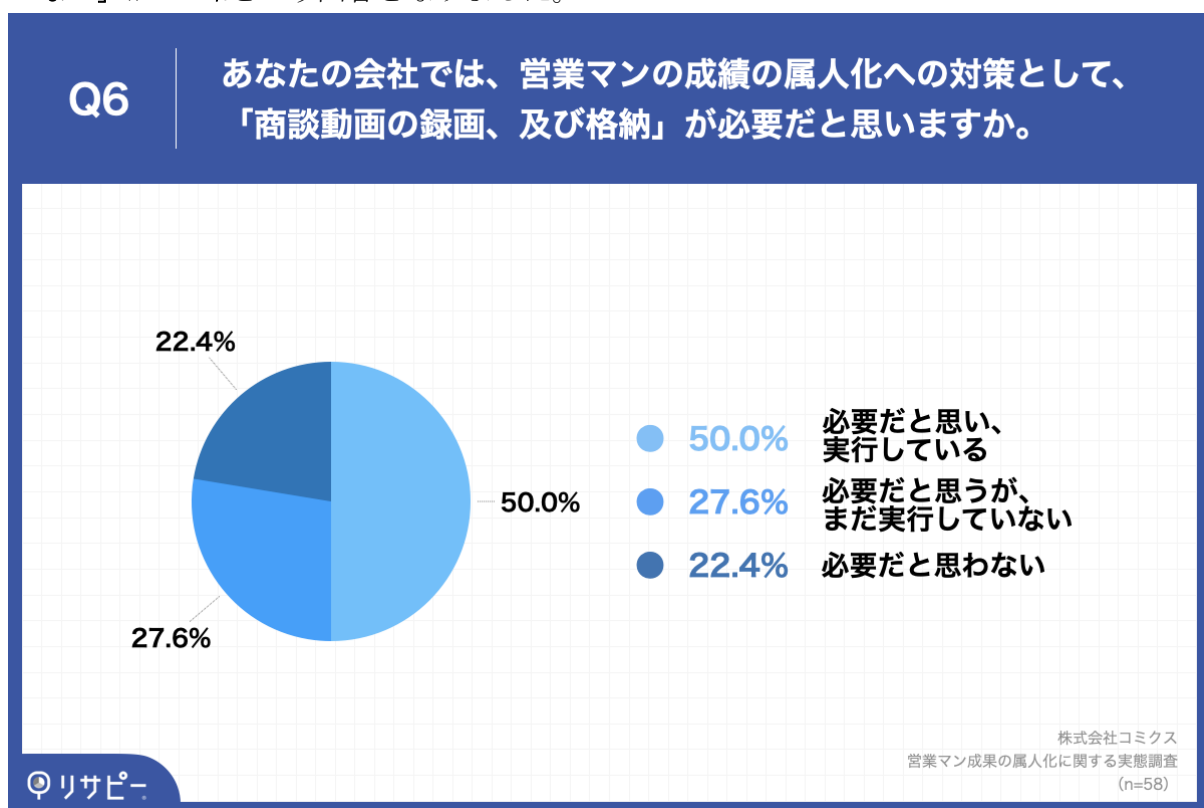
<自由回答・一部抜粋>

- ・ 59歳：コミュニケーションを多くとっている。
- ・ 55歳：ZOOMなどを活用したコミュニケーションの活性化。

- ・ 61歳：営業日報を電子化し、好事例の情報共有を図っている。
- ・ 60歳：成果のレビューと教育。
- ・ 58歳：情報の一元管理。
- ・ 56歳：営業支援ツールを構築した。
- ・ 59歳：担当顧客とエリアのローテーションを実施。

■約3割の企業が「商談動画の録画、及び格納」が必要だと感じつつも「未実施」

Q4で「行っている」と回答した方に「Q6. あなたの会社では、営業マンの成績の属人化への対策として、「商談動画の録画、及び格納」が必要だと思いますか。」(n=58)と質問したところ、「必要だと思い、実行している」が50.0%、「必要だと思うが、まだ実行していない」が27.6%という回答となりました。



- ・ 必要だと思い、実行している：50.0%
- ・ 必要だと思うが、まだ実行していない：27.6%
- ・ 必要だと思わない：22.4%

■4割強の企業が「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」を必要だと感じつつも「未実施」

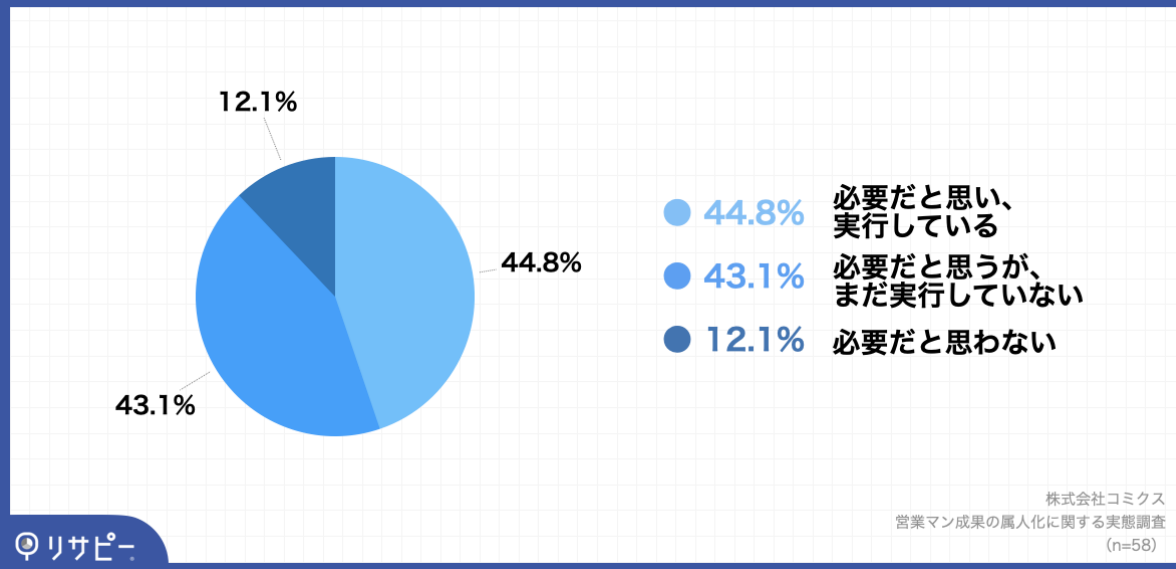
Q4で「行っている」と回答した方に「Q7. あなたの会社では、営業マンの成績の属人化への対策として、「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」が必要だと思いますか。」



(n=58) と質問したところ、「必要だと思い、実行している」が44.8%、「必要だと思うが、まだ実行していない」が43.1%という回答となりました。

Q7

あなたの会社では、営業マンの成績の属人化への対策として、「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」が必要だと思いますか。



リサピー

- ・必要だと思い、実行している：44.8%
- ・必要だと思うが、まだ実行していない：43.1%
- ・必要だと思わない：12.1%

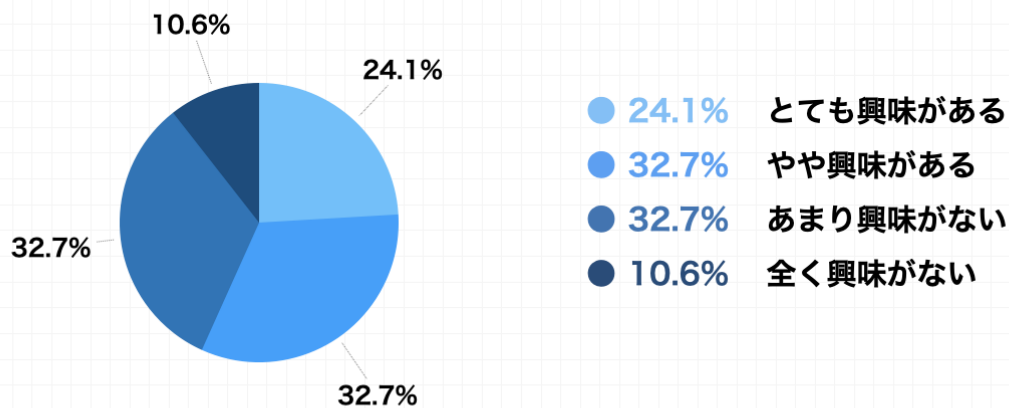
■約6割の企業が「科学的な営業担当者育成サービス」に興味

「Q8.「商談動画の録画、及び格納」から「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」までサポートする、科学的な営業担当者育成サービスに興味はありますか。」(n=104) と質問したところ、「とても興味がある」が24.1%、「やや興味がある」が32.7%という回答となりました。



Q8

「商談動画の録画、及び格納」から「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」までサポートする、科学的な営業担当者育成サービスに興味はありますか。



株式会社コムクス
営業マン成果の属人化に関する実態調査
(n=104)

◎リサピー

- ・とても興味がある：24.1%
- ・やや興味がある：32.7%
- ・あまり興味がない：32.7%
- ・全く興味がない：10.6%

■まとめ

今回、新卒を毎年5名以上採用し、かつオンライン営業を実施している企業の経営者・役員104名に対し、「営業マン成果の属人化」に関する実態調査を実施しました。

新型コロナウイルスの影響により、リモート営業化が進む中で、約8割の経営者が、営業マンの成果がより属人化していると感じていることがわかりました。属人化の原因を聞くと、第1位「新人営業マン育成の仕組みが整っていない」、第2位「情報共有まで手が回らない」という結果となり、「コミュニケーションの不足」や「現況が把握しづらい」などの声も見受けられました。

一方、「営業マンの成果の属人化」という課題を感じているものの、実際に対策を行っている企業は55.8%に留まっています。属人化対策には、「コミュニケーションの活性化」や「情報の一元管理」などが挙げられましたが、約3割の企業は「商談動画の録画、及び格納」が必要だと感じつつも未実施であり、「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」についても、4割強の企業が必要だと感じているながらも実施していないという事実が明らかになりました。トップ営業マンの結果を分析して共有するという過程に落とし込んでいる企業は少ない



COMIX

ようです。そのためか、「商談動画の録画、及び格納」から「トップ営業マンの行動分析とマニュアル化」までサポートする、科学的な営業担当者育成サービスには、約6割の企業が興味を示しています。

会社としては、トップセールスマンのやり方が浸透して、全員がトップセールスマンと同等レベルの実績をあげるようになることが望まれますが、現状はノウハウが属人化しており、会社に蓄積されていない状態が見受けられます。今回浮き彫りとなった属人化という課題を取り払うためには、「動画での見える化、トップセールスマンの行動分析とマニュアル化」が急務だと言えるでしょう。

■営業メンバーの受注率を2倍、3倍に引き上げる、営業担当者育成サービス『みるみる』



『みるみる』は、オンボーディング型セールスイネーブルメントサービス。営業スタッフのパフォーマンス改善サービスとして、マネージャー・コンサルタント・トレーナーの3つを弊社が担うサービスです。個人のマインドセット、スキル上げを行い、常に現在の営業戦略や商品設計を改善する風土を作っていきます。

■会社概要

社名：株式会社コミクス

住所：東京都渋谷区円山町15-4 近藤ビル2階

代表：代表取締役 鈴木章裕

設立：2007年9月

事業：デジタルマーケティング支援事業、DX支援事業、SaaS支援事業

URL：<https://www.comix.co.jp/>



COMIX

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社コムクス

TEL : 03-5459-5394

E-mail : info@comix.co.jp

問い合わせフォーム : <https://www.comix.co.jp/contact>