

2026 年 1 月 9 日

株式会社タナベコンサルティング

属人的な指導から脱却し「受動型営業」ではなく「自律型営業」の育成へ
「教えられる側」と「教える側」の両者に必要なスキルを開発
数値目標を再現性高く達成する育成の体系化をトータルサポート
「自律型営業育成プログラム」提供開始

日本の経営コンサルティングのパイオニアである株式会社タナベコンサルティング（本社：東京都千代田区・大阪市淀川区、代表取締役社長：若松 孝彦）は、「**自律型営業育成プログラム**」を提供開始いたします。



1. 開発の背景

顧客の事業を理解し、課題解決を提案できる営業人材を早期に育成することは、企業の競争力に直結いたします。しかし、現場では OJT に依存した属人的な育成が一般化し、成長スピードや成果にはばらつきが生じるという課題が顕在化しております。

営業デビュー直後の「葛藤期」は、活躍人材に成長できるかどうかの分岐点です。小さな成功体験を積み、上司からの承認を得ることができれば自律性が増しますが、十分な成功体験がない場合は成長が鈍化し、離職リスクが高まります。特に、若手営業には、属人的な指導に頼らず、体系化された「型」と再現性のあるスキルを段階的に習得できる環境、ならびに成功体験を意図的に設計する仕組みが不可欠です。

しかし、熟練者の「暗黙知」を言語化し、教育可能な形に落とし込むことは難しく、育成は属人化する傾向にあります。上司は「とりあえず現場」のアプローチを重視する一方、部下は「現場に出る前に基本の型と武器を持ちたい」と基本教育を望むというギャップが生じております。このギャップが解消されないまま短期の業績確保を優先すると、上司が前線で動かざるを得ず、部下の価値発揮が遅れ、組織の生産性低下を招きます。

当社はこうした構造的課題を解決し、営業初心者が早期に自律的な成果創出へ到達できるよう、育成の標準化・体系化に基づく再現性の高い「自律型営業育成プログラム」を開発いたしました。

2. 「自律型営業育成プログラム」について

本プログラムは、営業初心者を「受動型営業」ではなく「自律型営業」へと育成するために「教えられる側（部下）」と「教える側（上司）」の両者にそれぞれ必要なスキルを開発し、数値目標に対する継続的アクションを組織活動として定着できるプログラムとなっております。属人的な指導から脱却し、営業部門としての組織的活動を可能にいたします。

〈「自律型営業育成プログラム」全体像〉

- (1) **部下対象プログラム**：学びを定着させる 4 ステップ（講義、ワークショップ、現場実践、成果発表）のサイクルによる学びの定着
- (2) **上司対象プログラム**：部下との共通認識をもつための体系的カリキュラム（上司のみ 1 回＋部下と合同参加 2 回の全 3 回）と、さらなる学びの定着や不明点の洗い出しをするための日々の営業活動の実践
- (3) **数値目標に向けたアクションフロー**：KGI の達成に向けて上司と部下が継続的にアクションできるフローの設計
- (4) **診断ツールを用いた行動特性の把握**：部下対象の診断ツール My KARTE（マイカルテ）、上司対象の診断ツール Leader KARTE（リーダーカルテ）の分析結果より意識すべき行動を把握
- (5) **プログラムと連動する 7 つの資料**：プログラムと連動する資料「KGI・KFS・KPI 設定シート」「商談設計～断りに対する応酬話法～」などの効果的な活用により、営業プロセスの効率化を実現

3. 本サービス推進責任者



株式会社タナベコンサルティング エグゼクティブパートナー 林崎 文彦

大手印刷業界でマーケティング・顧客開発担当を経て、タナベコンサルティングに入社。企業のトップと業績に向き合い、常に新しい方法を模索して、地域の特色を生かした成功事例を次々に生み出している。中堅企業をメインに、中期ビジョン・中期経営計画の策定、BtoB ブランド戦略立案、人材開発体系構築、動画を活用した技術伝承、ジュニアボード運営支援など、幅広い分野で多くの実績を残している。また、幹部や若手社員育成も得意としており、クライアントから高い評価を得ている。

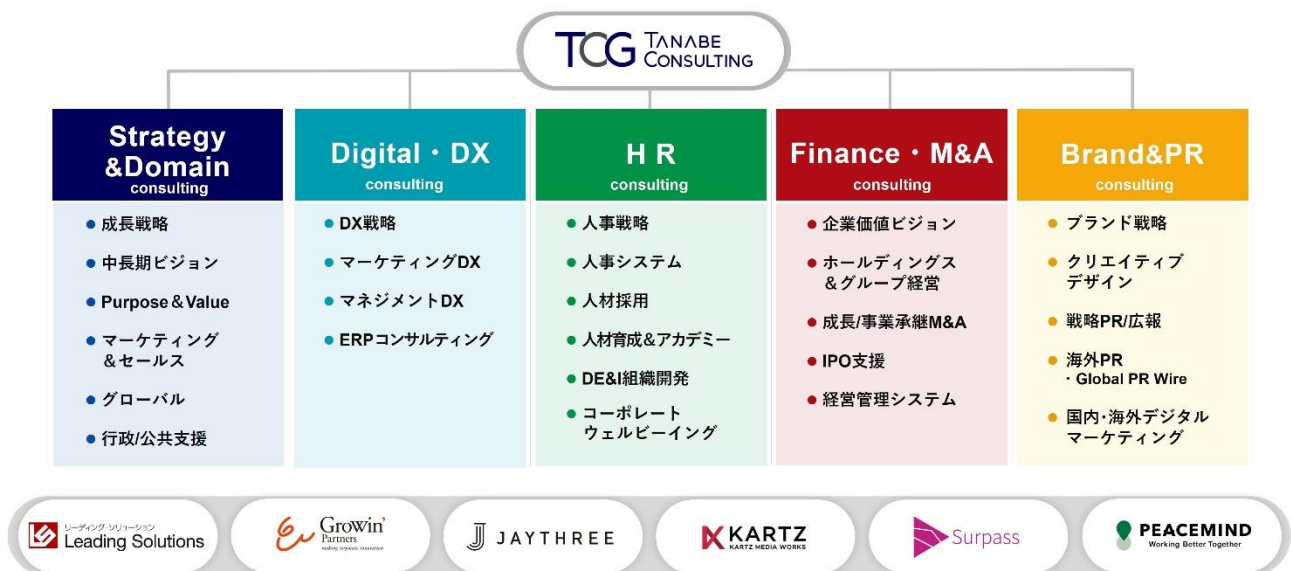
【タナベコンサルティンググループ（TCG）について】

TCG は、1957 年創業の東証プライム市場に上場する日本の経営コンサルティングのパイオニアです。「企業を愛し、企業とともに歩み、企業繁栄に奉仕する」という経営理念のもと、未来の社会に向けた貢献価値として「その決断を、愛でささえる、世界を変える。」というパーパスを掲げております。現在は、グループ 8 社、約 900 名のプロフェッショナル人材を有する経営コンサルティンググループとなり、国内外の中堅企業を中心とした大企業から中規模企業のトップマネジメント（経営者層）を主要顧客とし、創業以来 18,900 社以上の支援実績を有しております。

トップマネジメントアプローチで経営戦略の策定からプロフェッショナル DX サービスによる経営オペレーションの実装・実行まで、チームコンサルティングにより経営の上流から下流までを一気通貫で支援する唯一無二の経営コンサルティングモデルを国内地域密着のみならず、グローバルへと展開しております。

TANABE CONSULTING GROUP

世界で唯一無二の経営コンサルティンググループへ



【企業概要】

社名：株式会社タナベコンサルティンググループ

代表：若松 孝彦（代表取締役社長）

創業：1957 年 10 月 16 日

資本金：17 億 7,200 万円

売上高：145 億 43 百万円 ※2025 年 3 月期

営業利益：15 億円 ※2025 年 3 月期

総人員数：902 名（グループ全体）※2025 年 7 月 1 日現在

上場市場：東京証券取引所プライム市場

本社所在地：東京都千代田区丸の内 1-8-2、大阪市淀川区宮原 3-3-41

事務所展開：名古屋、福岡、札幌、仙台、新潟、金沢、広島、沖縄