

「営業力向上のための、スキル別の研修実施状況」を調査 潜在的な研修ニーズは「マーケティング戦略」「AI活用」等が高い回答を得る

企業向けの教育研修事業と採用支援事業を展開する株式会社ジェイックは、株式会社アスマークに調査委託した「営業職の営業力向上を目的とした、スキル別の研修実施状況」に関するアンケート調査の結果を発表します。(回答者数：企業の経営者・人事担当者 400 名、調査日：2025 年 9 月 14 日～9 月 18 日)

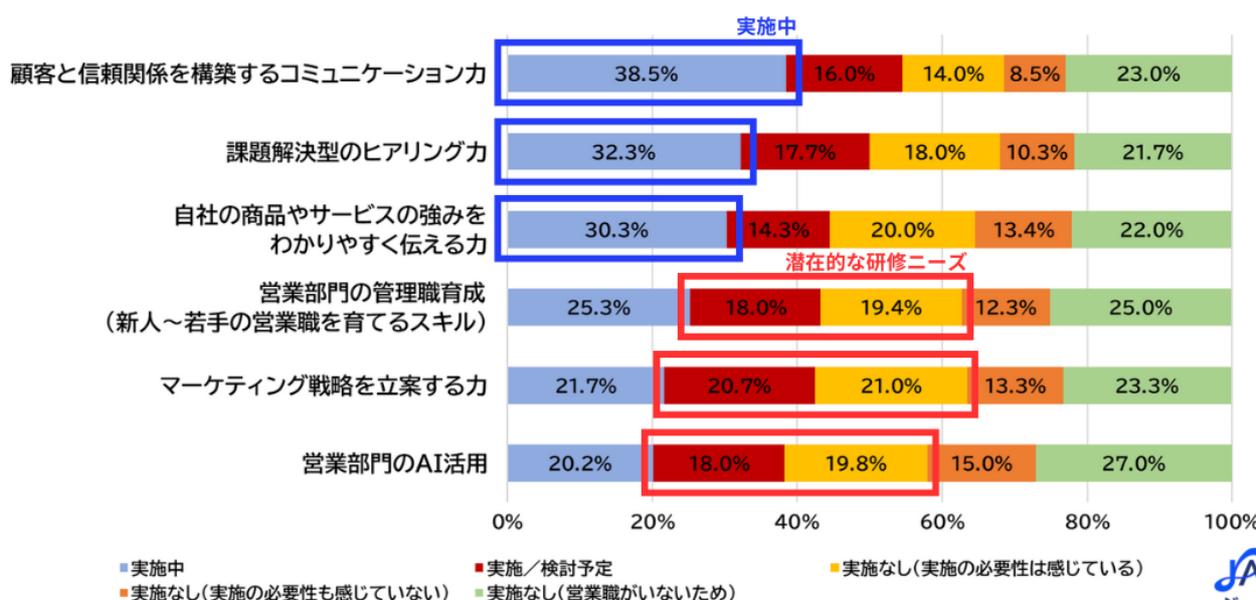
■実施中の研修、「顧客と信頼関係を構築するコミュニケーション力」が約 4 割 潜在的な研修ニーズは「マーケティング戦略」「AI活用」等

「営業職の営業力向上を目的とした研修などの取り組みの実施状況を、スキル別に教えてください。」と質問したところ、「実施中」の回答では「顧客と信頼関係を構築するコミュニケーション力」が 38.5%、「課題解決型のヒアリング力」が 32.3%、「自社の商品やサービスの強みをわかりやすく伝える力」が 30.3%、「営業部門の管理職育成（新人～若手の営業職を育てるスキル）」が 25.3%、「マーケティング戦略を立案する力」が 21.7%、「営業部門の AI 活用」が 20.2%となり、顧客との対話を主軸とした営業スキルに関する研修が重視されている傾向が見受けられました。

一方で、「実施・検討予定」と「実施なし（実施の必要性は感じている）」を合わせた潜在的な研修ニーズでは、「マーケティング戦略を立案する力」が 41.7%で最も高く、次いで「営業部門の AI 活用」が 37.8%、「営業部門の管理職育成（新人～若手の営業職を育てるスキル）」が 37.4%と続きました。

現在強化されているスキルと、今後求められるスキルが異なっており、営業現場にはデータやデジタルツールを活用した新しい営業スタイルへの変革が求められていることが示唆される結果となりました。

Q. 営業職の営業力向上を目的とした、スキル別の研修実施状況



今回の調査結果について、当社取締役の近藤は、次のように述べています。

「今回の調査では、企業の経営者・人事担当者の約 4 割が、営業力向上に向けて『顧客との信頼関係を構築するコミュニケーション力』や『課題解決型のヒアリング力』を高める研修を実施していると回答しました。一方で、

今後の実施・検討予定や必要性を感じているスキルとしては、『マーケティング戦略の立案』や『営業部門のAI活用』が上位に挙がっており、営業現場がデータ活用やデジタルシフトに直面していることが浮き彫りとなりました。厚生労働省が公表した『令和6年度能力開発基本調査』でも、『デジタル技術を活用して技術革新や生産性向上の提案が出来る能力』は、実施した研修としては低い割合にとどまる一方で、今後実施したい研修分野として関心が高く、多くの企業がデジタル変革の必要性を感じていることが見受けられます。

こうした変革期において企業が取るべきは、二つの側面からの人材育成です。まず、顧客との信頼関係の基盤となるコミュニケーション力や、自社サービスの価値をわかりやすく伝える力は、どれほどデジタル化が進んでも営業の根幹を支えるスキルであり、継続的な強化が不可欠です。そのうえで、マーケティングやAI活用などのスキルを段階的に育成することで、営業活動の幅を広げ、他社との差別化を図り、新しい価値提供につなげることができます。営業の能力向上はひとくくりに捉えるのではなく、スキル別に見ていくことが重要です。従来型と次世代型、両輪のスキルをバランスよく備えた営業人材の育成こそが、企業の持続的な成長のカギとなるでしょう。」



株式会社ジェイック 取締役 教育事業部長 近藤浩充

獨協大学 経済学部卒業後、情報システム系の会社を経て入社。IT 戦略事業、全社経営戦略、教育事業、採用・就職支援事業の責任者を経て現職。企業の採用・育成課題を知る立場から、当社の企業向け教育研修を監修するほか、一般企業、金融機関、経営者クラブなどで、若手から管理職層までの社員育成の手法やキャリア形成等についての講演を行っている。デール・カーネギー・コース認定トレーナー。昨今では管理職のリーダーシップやコミュニケーションスキルをテーマに、雑誌『プレジデント』(2023年)、TBS「THE TIME,」(2025年)ほか人事メディアからの取材も多数実績あり。

【調査概要】

調査名称：「営業力向上を目的とした、スキル別の研修実施状況」に関するアンケート調査

調査対象：経営者・人事担当者

調査機関：株式会社アスマーク

調査方法：Web アンケート

調査期間：2025年9月14日～9月18日

回答者数：400名（従業員50名以上の企業の経営者200名、従業員100名以上の企業の人事担当者200名）

■教育支援サービス（教育事業部）の概要

当社にて20年以上続いている事業で、受講者の“マインド面”を重視して行動変容を促す研修を得意としています。主な研修としては、『人を動かす』等で有名な「デール・カーネギー・トレーニング」研修、世界的ベストセラー書籍を基にした「7つの習慣®」研修や、目標達成メソッドとして著名な「原田メソッド®」の研修、その他顧客企業のニーズに合わせた各種カスタマイズ研修を提供しています。

サイト URL：<https://www.jaic-g.com/service/education/>

■会社概要

社名：株式会社ジェイック (<https://www.jaic-g.com/>)

本社所在地：東京都千代田区神田神保町1-101 神保町101ビル7F（受付6F）

代表取締役：佐藤 剛志

設立：1991年3月

資本金：2億6,277万円（2025年7月末現在）

事業内容：教育研修サービス、採用支援サービス、就職支援サービス

既卒向け就職支援サービス「ジェイック 就職カレッジ®」<https://www.jaic-college.jp/>

採用×教育チャンネル「HRドクター」<https://www.hr-doctor.com/>

【お問い合わせ先】

株式会社ジェイック 担当：梅田

E-mail：info@jaic-g.com TEL 03-5282-7600 FAX 03-5282-7607