



新規開拓通信

株式会社アイランド・ブレイン
2015年2月10日発行
VOL.30

こんにちは。株式会社アイランド・ブレインです。

冬の終わりと春の到来が見えてきていますが、皆さまのお仕事の状況はいかがでしょう？
円安傾向が続き、良くも悪くもその影響が鮮明になってきている感がありますが、どのような状況になっても今よりもより良くするために仕事をしていきたいですね。

今回の新規開拓通信は、よく「営業をする」と言ったり「新規開拓営業」というような言葉を使ったりしますが、そもそもその元となる「営業」という言葉の意味について考えていきたいと思います。

「営業」という言葉の意味は？

皆さまは「営業」という言葉を聞いて、どのようなことを連想するでしょうか？「営業」という言葉を知らない、聞いたことがないという方はいないのではないかと思います。その意味を聞かれると、皆さまバラバラの答えをします。

「営業」という言葉をインターネットで調べると、「営利を目的として業務を行うこと」とシンプルに説明されています。そして、それを細かく見ていくと、「営業」という言葉には主には2つの意味があるとのことで、「行為としての営業」と「職業としての営業」として説明されています。

「行為としての営業」とは、「お店を営む（営業する）」「営業時間」という言葉がこの意味にあたり、広い意味で何かの商品を売り込むなどのプロモート活動をするそのものを「営業」と言っていることも多くあります。また、特殊な例では、歌手や芸人さんが地方や地域のイベントなどでパフォーマンスを披露することも「営業」と呼ばれます。

「職業としての営業」とは、「営業職」「営業マン」という言葉がこの意味にあたり、顧客との折衝を担当する部門のこと（営業部）を指すこともあります。また、タクシーの運転手さんも自己紹介のプレートに「営業員」と記載があったりします。

おそらく皆さまが「営業」という言葉を聞いて連想されるものは、大きな枠ではどちらかに入るのではないのでしょうか？

なぜ「営業」に悩みを抱える人が多いのか？

経済産業省などの調べによると、中小企業の経営者が優先的に抱えている経営課題の分野を聞くアンケート（複数回答）を行ったところ、6割以上の経営者が、「営業」や「販路開拓」に悩みがあると答えており、「資金」や「人材」の分野の課題を抑えてトップになっています。

表1 「営業」という言葉の分類

行為としての営業
○お店を営業する（営む） ○営業時間 ○商品の営業をする （売る・プロモーションする）
職業としての営業
○営業職 ○営業マン ○営業部

「営業」という言葉を知らない人はいない、かつ、かなり以前から営業分野の課題を抱えている経営者が多いことは知られていたにも関わらず、なぜまだこれだけの課題が存在しているのでしょうか？

当社はその原因の1つが、「営業」という言葉の持つ意味の多様性にあると考えています。確かに大きい枠組みでは前述の意味にまとめられるのだと思いますが、より細かく見ていくと、「営業」という言葉の意味はその業種や業界、その会社の経営方針や経営者の考え方、営業担当者の性質や経験値などによって「営業」という言葉の意味や定義は大きく変わります。企業や人によってその意味や定義が異なるため、それに対して打たれる解決策もまた多様であり、たとえ同業種のA社とB社があったとしても、A社で成功した解決策がB社ですら適用できるとは限らないことも多くあります。ましてや、異業種を主な事例とした成功体験や営業セミナーを聞いたとしても、自社に適用が難しいという状況は容易に想像ができます。

営業支援・営業代行会社における営業課題解決の可能性

では果たして、当社のような営業支援・営業代行を事業として行っている企業が、このように長い間多くの企業に存在する営業課題の解決を行うことができる可能性はどれだけあるのでしょうか？

当社はその可能性を高めるために、「共通性」と「専門性」のどちらかではなく、両方の追及が必要であると考えています。当社の営業代行は、ある特定の業界に絞っての実施はしていません。前述のように、同業種間でも営業の考え方や解決策は違う、ましてや異業種であればさらに大きく異なる、そのような事例を2例3例、もしくは20例30例備えたところで、全体の持つ営業課題の解決には歯が立ちません。しかし、それが1,000の単位で数えるだけの事例があれば、多くの企業で適用できる共通のものが見えてくる可能性はあると考えています。当社の営業代行サービスのクライアント数は2015年に1,000社を越えました。「共通性」を見出すために、引き続きこの積み重ねは重要であると考えています。

また、「共通性」を見出すだけでは1社1社の深い営業課題は解決ができません。そこには、業種・業界や企業規模、その他の軸による「専門性」が必要になります。見出した「共通性」にそれぞれの業種・業界や企業の持つ特徴に対する「専門性」のある解決策を打ちだしてこそ、多くの企業が抱える営業課題の解決に繋がると考えています。

当社でも、その「専門性」の強化が今後の大きな1つのテーマとなると考えていますし、営業支援・営業代行を事業としている企業でも、共通の課題となっていくと考えられます。

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

Mail : info@islandbrain.co.jp

【名古屋】URL : <http://www.islandbrain.co.jp>
Tel : 052-950-2320 Fax : 052-950-2321
〒460-0003 名古屋市中区錦3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

【東京】URL : <http://www.islandbrain.co.jp>
Tel : 03-5201-3757 Fax : 03-5201-3712
〒103-0027 東京都中央区日本橋3-2-14 日本橋KNビル4F

【大阪】URL : <http://www.islandbrain.co.jp>
Tel : 06-6131-8329 Fax : 020-4664-1301
〒530-0001 大阪市北区梅田1-11-4 大阪駅前第4ビル 20F 2-2

トップページの
バナーから
当社営業代行の
最新実績が
ご覧いただけます!!

[アイランド・ブレイン](#) | [検索](#)