

## 先輩社員に聞いた「あなたの職場環境に関するアンケート」 IT ツールを活用して効率をあげる「ゆとり営業」が増加中!? ～世代の変化とともに営業スタイルが「行動型重視」から「効率型重視」に変化～

非効率な法人営業を効率化し、BtoB マーケティングの変革を目指す株式会社イノベーション（代表取締役：富田直人、本社：東京都渋谷区 以下、イノベーション）は、世代とともに変化する営業スタイルを調査するため、管理職や部下を持つ社員を対象に「あなたの職場環境に関するアンケート」を実施いたしましたので発表いたします。

現在、新卒で入社する社員のほとんどは 1987 年以降に生まれ、ゆとり教育を受けた“ゆとり世代”です。今回イノベーションでは、「無知」「教養のない」「コミュニケーション能力が低い」などのネガティブなイメージが先行する“ゆとり世代”について、20代～50代のビジネスマン 329 人を対象に「あなたの職場環境に関するアンケート」を実施。その結果、他の世代とは違う“ゆとり世代”の営業マン「ゆとり営業」の実態が見える調査結果となりました。

◆主な調査結果は以下の通りとなります。

### ①営業にとって最も必要な能力は第 1 位「コミュニケーション力」、第 2 位「行動力」

⇒僅差で第 1 位「コミュニケーション力」、第 2 位「行動力」という結果に。

### ②「ゆとり営業」には「忍耐力」・「積極性」・「行動力」が特に欠如している

⇒営業にとって最も重要視されている「行動力」が「ゆとり営業」には足りていない。

### ③世代の変化とともに「行動型重視」から「効率型重視」に営業スタイルが変化

⇒営業スタイルがアポイント数や訪問数を増やして営業成績をあげるスタイルから、無理なく効率よく取り引きを決めるスタイルへシフト。

### ④ゆとり世代社員の評価できる部分は「IT ツールを利用して効率よく業務をこなす」

⇒「ゆとり世代」の社員に対して、あなたが評価できる部分はこの質問に対し、「IT ツールを利用して効率よく業務をこなす」が 38.6%で第 1 位にランクイン。

#### 【調査概要】

- ・調査名称：あなたの職場環境に関するアンケート
- ・調査方法：インターネット調査（株式会社ジャストシステム Fastask 利用）
- ・調査地域：全国
- ・調査期間：2015年8月19日（水）～8月20日（木）
- ・調査対象：20代～50代の会社員 男女 計 329 人

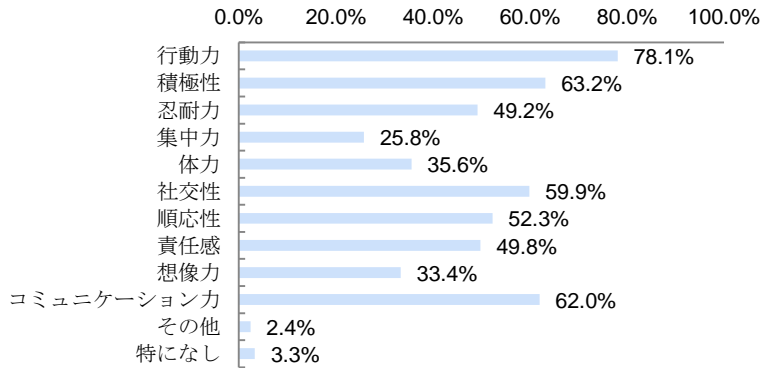
※本リリース内容の転載にあたりましては、出典として「イノベーション調べ」という表記をお使い頂けますよう、お願い申し上げます。

**1、営業にとって必要な能力トップ3は「行動力」「積極性」「コミュニケーション力」**

「以下にあげる能力のうち、あなたが「営業」にとって、必要だと思う能力をすべてお選びください」（複数回答）という問に対して、回答の上位3項目は「行動力」（78.1%）、「積極性」（63.2%）、「コミュニケーション力」（62.0%）となりました。

特に「行動力」に関しては、8割近くの人が重要だと回答しており、先輩社員は「行動力」を重視していることが伺えます。これは、ITが発達する以前の営業マンが、とにかく電話でアポイントを取り、足を運んで商談を取ってきていた頃の名残なのかもしれません。

Q：以下にあげる能力のうち、あなたが「営業」にとって、必要だと思う能力をすべてお選びください（MA n=329）



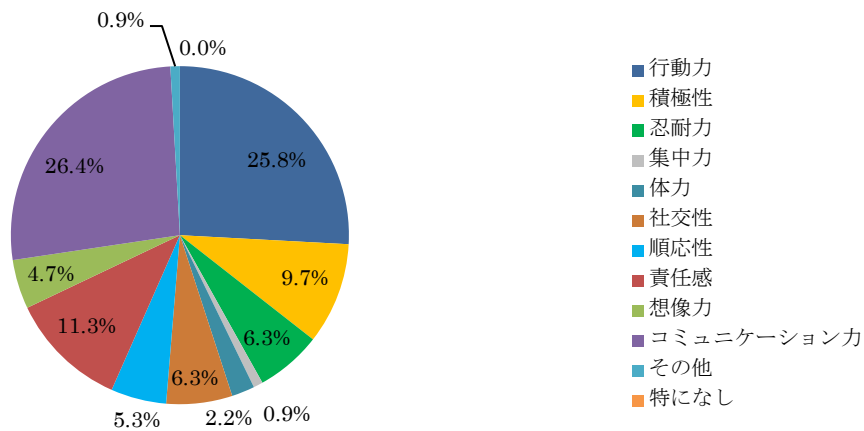
**2、営業にとって最も必要な能力は「コミュニケーション力」と「行動力」**

「前問でお答えいただいた「営業にとって必要な能力」のうち、もっとも必要だと思う能力をひとつお選び下さい」（単数回答）という問に対しては、「コミュニケーション力」（26.4%）と「行動力」（25.8%）がほぼ同率で最も必要だと考えられています。

現在、多くの営業は、クラウドサービスの登場により月額課金の低単価なサービスを多くの企業へ拡販していくスタイルに変化しており、1社1社違った課題を抱える企業のニーズを汲み取る「コミュニケーション力」が必要なため、このような結果になったと考えられます。

Q：前問でお答えいただいた「営業にとって必要な能力」のうち、もっとも必要だと思う能力をひとつお選び下さい

(SA n=318)

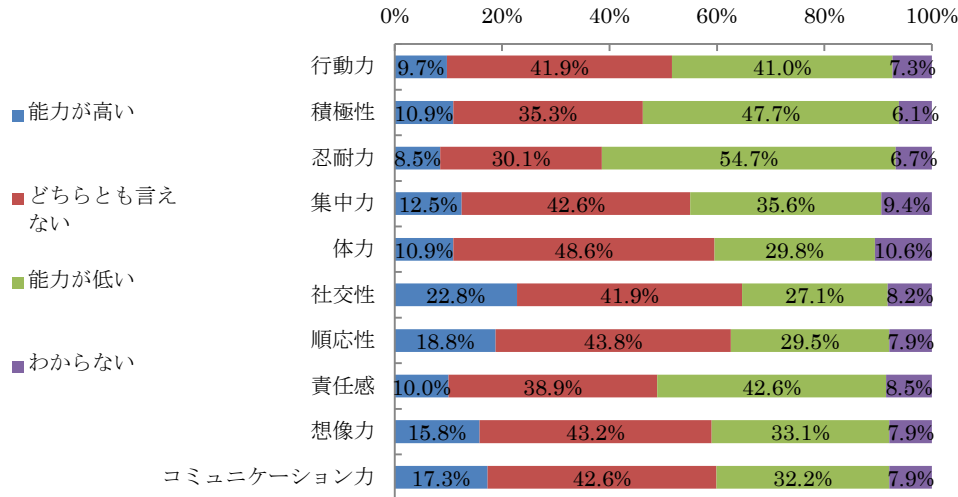


### 3、「ゆとり世代」は「社交性」はあるが「忍耐力」「行動力」がない

「あなたの周囲の「ゆとり世代」の部下や後輩は、以下の能力が高いと感じますか。当てはまるものをそれぞれお答えください」という問いに関しては、「忍耐力」「行動力」が高いと感じている人は10%以下という結果になりました。

これらはゆとり世代社員の特徴である「指示待ち姿勢」、「打たれ弱い」といったイメージを表わしていると考えられます。

Q：あなたの周囲の「ゆとり世代」の部下や後輩は、以下の能力が高いと感じますか。当てはまるものをそれぞれお答えください (SA n=329)

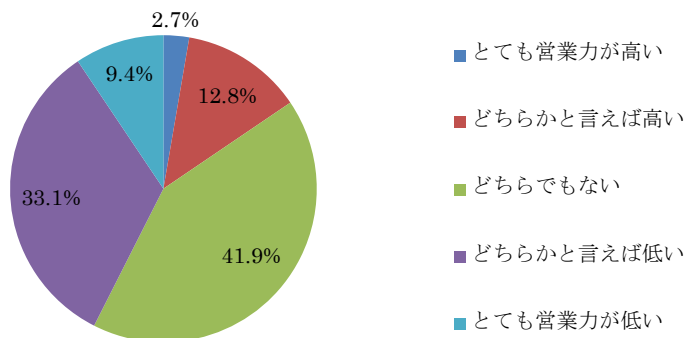


### 4、営業力が評価されているのは「ゆとり営業」のうちのわずか15%

「「ゆとり世代」の社員の営業力について、あなたの気持ちに近いものをお選びください」という問い対しての回答では、「どちらでもない」(41.9%)が一番多い回答でしたが、「とても営業力が高い」(2.7%)と「どちらかと言えば高い」(12.8%)を足しても15.5%なのに対し、「とても営業力が低い」(9.4%)と「どちらかと言えば低い」(33.1%)の合計は42.5%と、約3倍近い差がついています。

先輩社員は営業の必須能力として「行動力」を挙げていますが、ゆとり世代の営業マン「ゆとり営業」にはその能力が十分備わっていない印象を持っているため、こういった評価になったと考えられます。

Q：「ゆとり世代」の社員の営業力について、あなたの気持ちに近いものをお選びください (SA n=329)

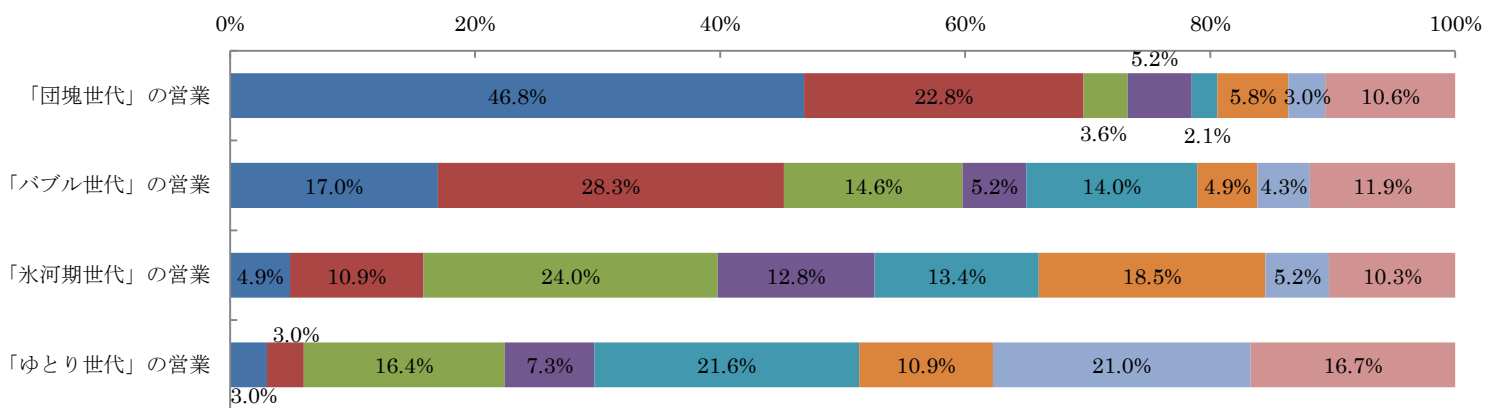


**5、世代の変化とともに「行動重視型」から「効率性重視型」の営業スタイルに変遷している**

「以下にあげる“各世代の営業”の特長について、あなたのイメージに最も近いものをそれぞれお選びください」という問いに関しては、「団塊世代」の営業に対する印象は、半数近くの人が「行動重視型」と回答し、年代を経るにつれその傾向は減少、「ゆとり世代」の営業に至っては「行動型重視型」は3%程に留まりました。一方で、無理なく効率よく取り引きを決める「効率性重視型」割合が他の世代と比べて高く、「ゆとり営業」の営業スタイルとなっています。

ITの発達により様々な便利なツールが登場したことも、各世代の営業マンが「行動重視」から「効率性重視」へと変遷した理由の1つだと考えることができます。また、社会的な背景として仕事の「効率性」が重視される世の中になったからなのではないでしょうか。

**Q：以下にあげる“各世代の営業”の特長について、あなたのイメージに最も近いものをそれぞれお選びください (SA n=329)**



- …アポイント数や訪問数を増やして営業成績をあげる「行動重視型」
- …自身を信頼してもらうために相手との関係性を深める「関係性重視型」
- …市場づくりに時間を掛け、相手を資料やデータで説得する「プレゼン重視型」
- …相手の知りたい情報を感じ取る能力に長けた「ヒアリング重視型」
- …無理なく効率よく取り引きを決める「効率性重視型」
- …沢山の知識量を備え、論理的に商談を進める「ロジカル重視型」
- …あてはまるものはない
- …わからない

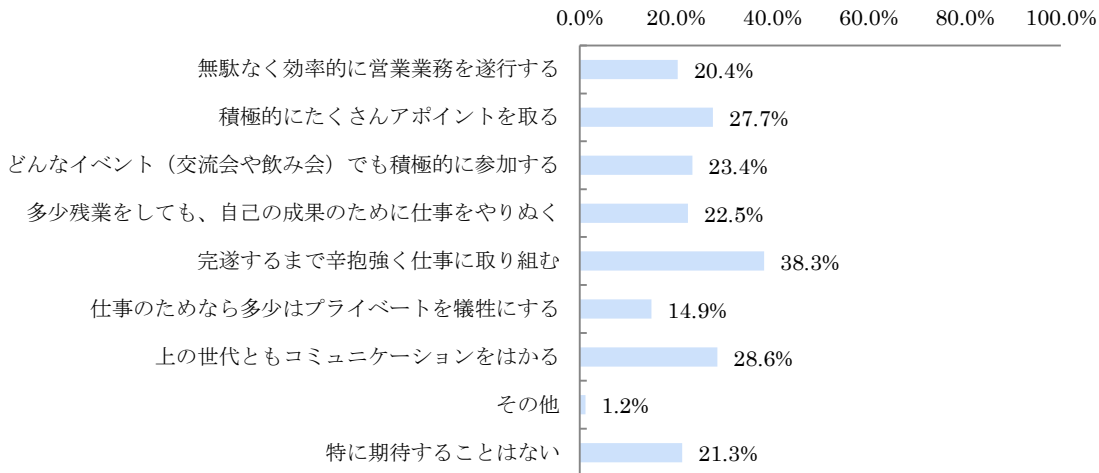
※各世代について

- ・ 団塊の世代 : 1947年から1949年生まれの営業
- ・ バブル世代 : 1965年から1969年生まれの営業
- ・ 氷河期世代 : 1970年から1982年生まれの営業
- ・ ゆとり世代 : 1987年から2004年生まれの営業

## 6、ゆとり世代の社員に対して1番求めるのは「完遂するまで辛抱強く仕事に取り組む」姿勢

「ゆとり世代」の社員に対して、あなたが期待することを以下よりお選びください」という問いでは、「完遂するまで辛抱強く仕事に取り組む姿勢」（38.3%）が1番期待されている回答となっており、「ゆとり世代社員」特有の忍耐力の無さの裏返しとして、このような期待を持たれているのかもしれない。

Q：「ゆとり世代」の社員に対して、あなたが期待することを以下よりお選びください（SA n=329）

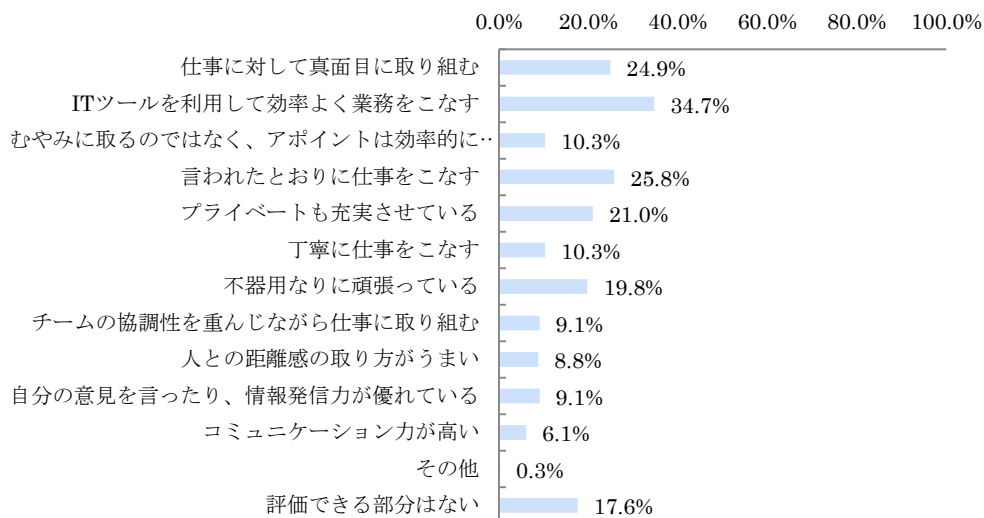


## 7、「ゆとり世代」は「IT ツールを利用して効率よく業務をこなす」点が長けている

「ゆとり世代」の社員に対して、あなたが評価できる部分を以下よりお選びください」という問いに対しては、「IT ツールを利用して効率よく業務をこなす」という回答が1番多く選ばれており、デジタルネイティブ世代ならではの評価となりました。

パソコンや携帯電話、スマートフォン等のIT ツールに囲まれて育った「ゆとり世代」に対して、他の世代よりも効果的にIT ツールを活用して、効率よく仕事をこなしていると感じているようです。

Q：「ゆとり世代」の社員に対して、あなたが評価できる部分を以下よりお選びください（SA n=329）

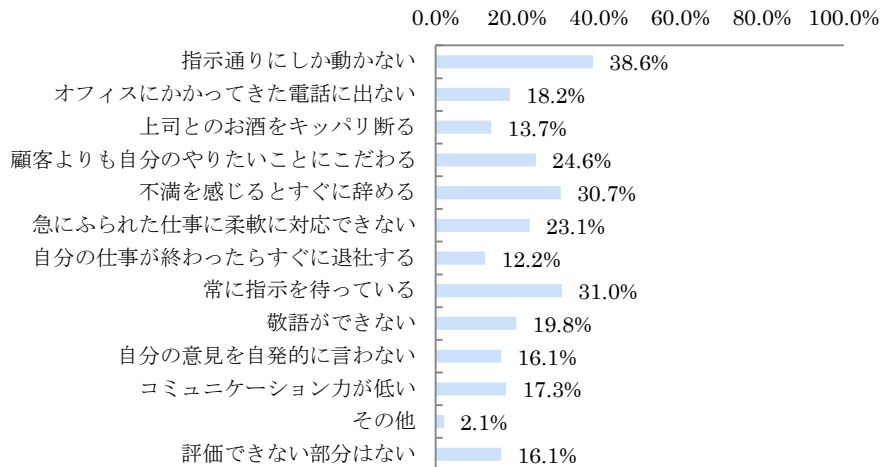


## 8、「ゆとり世代」は「指示通りにしか動かず」、「常に指示待ち」

「ゆとり世代」の社員に対して、あなたが評価できない部分を以下よりお選びください」という問いに対し、「指示通りにしか動かない」（38.6%）「常に指示を待っている」（31.0%）といった項目でのポイントの高さが目につきました。

「ゆとり世代」は「行動力」が足りていないと感じている先輩社員が多いため、基本的に受け身の姿勢である「指示通りにしか動かない」、「常に指示を待っている」という項目にポイントが集まったと考えられます。

Q:「ゆとり世代」の社員に対して、あなたが評価できない部分を以下よりお選びください (SA n=329)

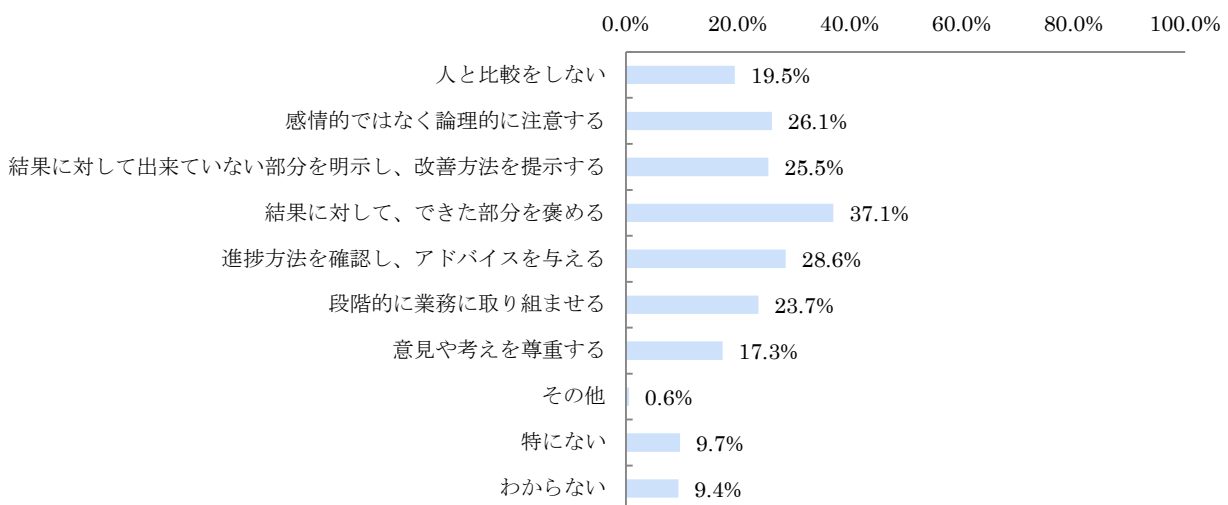


## 9、「ゆとり世代」をやる気にさせるには「結果に対して、できた部分を褒める」

そんな「ゆとり世代」の社員をやる気にさせるために大切なことを以下よりお選びください」という問いに対しては、「結果に対して、できた部分を褒める」という回答が37.1%となり、他と比べられることになれていない「ゆとり世代」の教育方法を表した結果となりました。

また、上記の結果の理由の1つとして、「ゆとり世代」は「忍耐力がない」と感じている先輩社員が多いため、「注意する」ではなく、「褒める」というやり方でモチベーションをコントロールしているようです。

Q:「ゆとり世代」の社員をやる気にさせるために大切なことを以下よりお選びください (SA n=329)



**【株式会社イノベーションについて】**

イノベーションは、「BtoB マーケティングを変革する」を使命に、掲載製品数日本最大級の IT 製品比較メディア「IT トレンド」や、管理部門を対象としたアウトソーシングサービス比較メディア「BIZ トレンド」を運営。その他にも有望商談を発掘することを目的とし、個人情報保護法に則した上で Web サイトにアクセスした企業名と個人名がわかる「リストファインダー」を提供しています。

これらのサービスを通じて“法人営業の仕組み化と効率化”を実現し、BtoB マーケティングを変革することを目指しています。

- 所 在 地：東京都渋谷区渋谷 3-10-13 TOKYU REIT 渋谷 R ビル 3F
- 設 立：2000 年 12 月
- 代 表 取 締 役：富田直人
- U R L：<http://www.innovation.co.jp/>
- 事 業 内 容：オンラインメディアマーケティング事業  
マーケティングオートメーション事業  
マーケティングソリューション事業