

## 派遣営業職活用の現状と課題

### －「営業職の仕事と育成に関する調査」結果－

松浦民恵（東京大学社会科学研究所特任研究員）

ここでは、調査実施概要、派遣営業職に関連する主な調査結果の概要、単純集計結果（調査票書き込み）、データクリーニング・入力ルール等を収録する。

#### 0. 調査実施概要

- 【調査主体】 東京大学社会科学研究所人材ビジネス研究寄付研究部門
- 【調査時期】 2009 年11月20日～11月30日
- 【調査方法】 インターネットモニター調査
- 【調査対象】 以下の条件により予備調査で抽出を行い、本調査を配信、回収
- 1) 営業組織をマネジメントし、組織としての責任を担う営業管理職（課長、部次長、部長）
  - 2) マネジメントする営業組織に
    - ①新人、一人前、ベテランの営業職がいる
      - 新人の営業職：一人前到達前の見習いレベル
      - 一人前の営業職：一人前の担当者として、上司や先輩の補助なしに業務を担えるレベル
      - ベテランの営業職：業務に熟達し、営業戦力の中核となるレベル
    - ②営業職の正社員が5名以上いる
- 【調査数】 本調査の配信対象715（全てに配信）  
回収527、有効回答515（有効回答率72.0%）

## 1. 調査対象の概要

### 1) 勤務先の企業の概要

図表 1 勤務先の企業の概要

		度数	%
合計		515	100.0
企業の業種	鉱業・建設業	28	5.4
	製造業	108	21.0
	電気・ガス・水道・熱供給業	11	2.1
	情報通信業	53	10.3
	運輸業	15	2.9
	卸売・小売業	103	20.0
	飲食店・宿泊業	6	1.2
	金融・保険業	91	17.7
	不動産業	24	4.7
	医療・福祉	15	2.9
	教育・学習支援業	6	1.2
	サービス業	54	10.5
	その他	1	0.2
従業員数	99人以下	95	18.4
	100～299人	89	17.3
	300～999人	96	18.6
	1000人以上	235	45.6

注：従業員数は、企業全体（本社や支店などの合計）の従業員数（正社員数）。以下同様。

### 2) 営業管理職が管理している営業や組織の概要

図表 2 営業や組織の概要

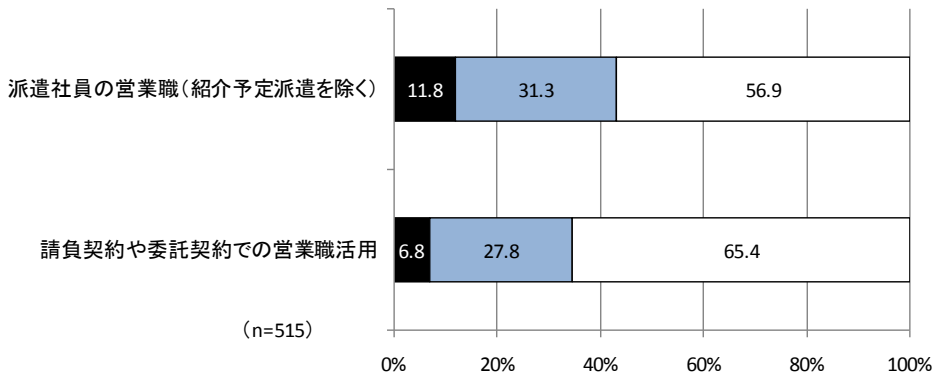
		度数	%
合計		515	100.0
営業の主要な商品・サービス	消費財(飲料・家電等)	130	25.2
	資本財(設備・機器・部品等)	112	21.7
	システム(情報システム・会計システム等)	61	11.8
	金融・サービス(旅行・保険・広告等)	187	36.3
	その他	25	4.9
その商品・サービスが属する企業	自社	401	77.9
	関連会社	39	7.6
	他社	75	14.6
営業組織が属する事業所	本社・本部	292	56.7
	支店・支社	169	32.8
	営業所	48	9.3
	その他	6	1.2
営業の形態	個人宅に訪問して個人顧客に営業する	152	29.5
	法人・団体に訪問して個人顧客(一般の従業員)に営業する	116	22.5
	法人・団体に訪問して法人顧客(関係する担当者)に営業する	377	73.2
顧客1人あたりの担当営業職の人数	1名	275	53.4
	2名	113	21.9
	3～5名	64	12.4
	6名以上	63	12.2

注：営業の形態は複数回答。

## 2. 派遣営業職や請負・委託の活用の現状

### 1) 派遣営業職や請負・委託の活用状況と活用意向

図表3 派遣営業職や請負・委託の活用状況と活用意向



■ 活用している □ 活用していないが、今後は活用したいと思う □ 活用していないし、今後も活用したいと思わない

### 2) 派遣営業職を活用している・活用する意向がある営業組織の特徴

図表4 勤務先の企業の概要別にみた、派遣営業職の活用状況

		度数	合計	活用もしくは活用意向あり	活用している	活用していないが、今後は活用したいと思う	活用していないし、今後も活用したいと思わない
合計		515	100.0	43.1	11.8	31.3	56.9
企業の業種	製造業	108	100.0	33.3	9.3	24.1	66.7
	情報通信業	53	100.0	54.7	20.8	34.0	45.3
	卸売・小売業	103	100.0	34.0	8.7	25.2	66.0
	金融・保険業	91	100.0	50.5	16.5	34.1	49.5
	サービス業	54	100.0	42.6	9.3	33.3	57.4
従業員数	99人以下	95	100.0	37.9	9.5	28.4	62.1
	100～299人	89	100.0	42.7	9.0	33.7	57.3
	300～999人	96	100.0	42.7	11.5	31.3	57.3
	1000人以上	235	100.0	45.5	14.0	31.5	54.5

注1：「その他」は表側に表示していない。

注2：度数が30未満のカテゴリー（鉱業・建設業、電気・ガス・水道・熱供給業、運輸業、飲食店・宿泊業、不動産業、医療・福祉、教育・学習支援業）は表側に表示していない。

図表5 営業組織の概要別にみた、派遣営業職の活用状況

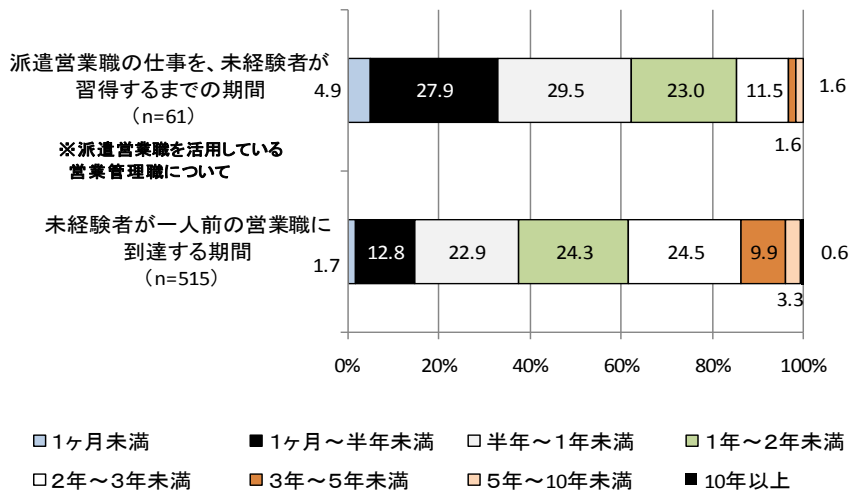
		度数	合計	活用もしくは 活用意向あり	活用している		活用して いないが、今後 は活用し たいと思 わない	活用して いない し、今後 も活用し たいと思 わない
					活用して いる	活用して いない		
合計		515	100.0	43.1	11.8	31.3	56.9	
営業の主要な 商品・サービス	消費財(飲料・家電等)	130	100.0	41.5	10.8	30.8	58.5	
	資本財(設備・機器・部品等)	112	100.0	35.7	11.6	24.1	64.3	
	システム(情報システム・会計システム等)	61	100.0	47.5	14.8	32.8	52.5	
	金融・サービス(旅行・保険・広告等)	187	100.0	46.0	11.8	34.2	54.0	
その商品・ サービスが属 する企業	自社	401	100.0	44.1	12.5	31.7	55.9	
	関連会社	39	100.0	43.6	10.3	33.3	56.4	
	他社	75	100.0	37.3	9.3	28.0	62.7	
営業組織が属 する事業所	本社・本部	292	100.0	46.6	12.7	33.9	53.4	
	支店・支社	169	100.0	37.9	10.7	27.2	62.1	
	営業所	48	100.0	41.7	12.5	29.2	58.3	
営業の形態	個人宅に訪問して個人顧客に営業する	152	100.0	48.0	11.8	36.2	52.0	
	法人・団体に訪問して個人顧客(一般の従業員)に営業する	116	100.0	57.8	12.9	44.8	42.2	
	法人・団体に訪問して法人顧客(関係する担当者)に営業する	377	100.0	39.8	13.0	26.8	60.2	
顧客1人あたり の担当営業職 の人数	1名	275	100.0	38.5	10.2	28.4	61.5	
	2名	113	100.0	42.5	15.0	27.4	57.5	
	3～5名	64	100.0	53.1	12.5	40.6	46.9	
	6名以上	63	100.0	54.0	12.7	41.3	46.0	

注1：営業の形態は複数回答。

注2：「その他」は表側に表示していない。

### 3) 派遣営業職が担当する仕事

図表6 派遣営業職が担当する仕事と、一人前の営業職の仕事

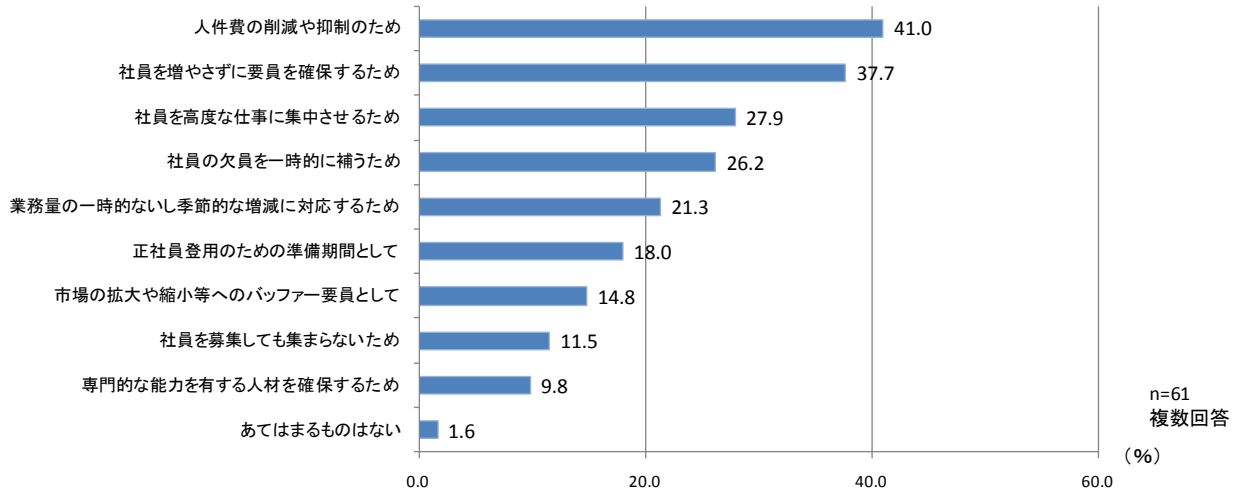


注1：上段は派遣営業職を活用している営業管理職に対して、「派遣営業職が担当している仕事は、未経験者が習得するまでに、どれぐらいの期間の経験が必要だと思いますか」とたずねた結果。

注2：下段は営業管理職全員に対して「未経験者が一人前(一人前の担当者として、上司や先輩の補助なしに業務を担えるレベル)に到達するには、どれぐらいの期間の経験が必要だと思いますか」とたずねた結果。

#### 4) 派遣営業職を活用する理由

図表7 派遣営業職を活用する理由

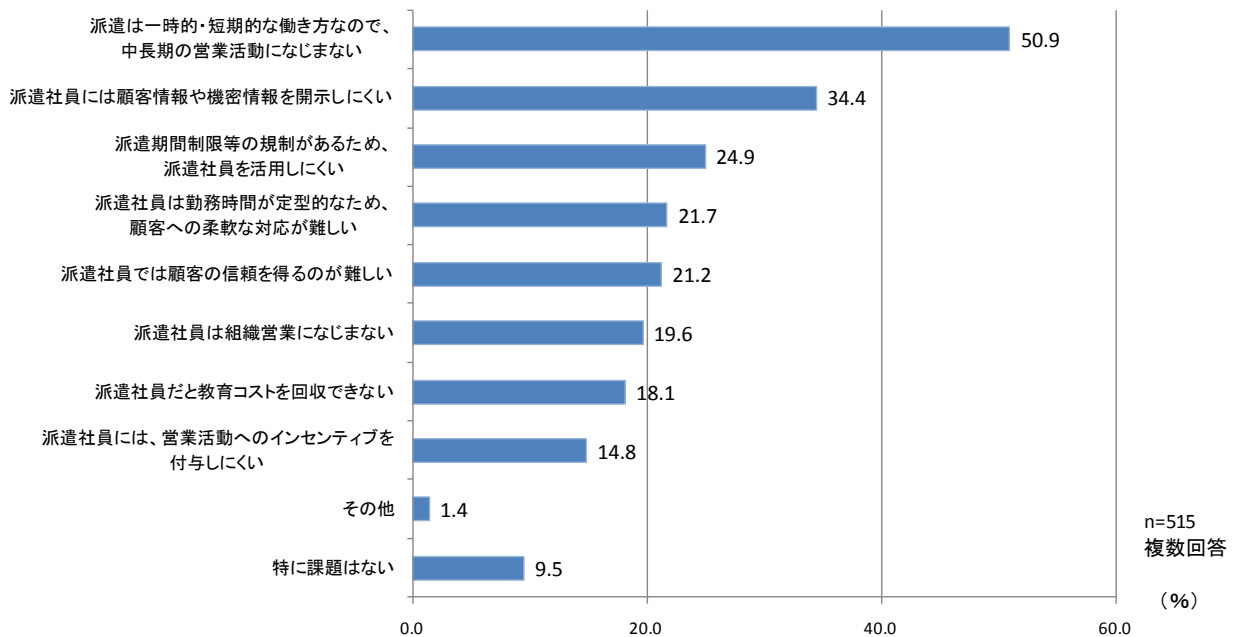


※派遣営業職を活用している営業管理職について。

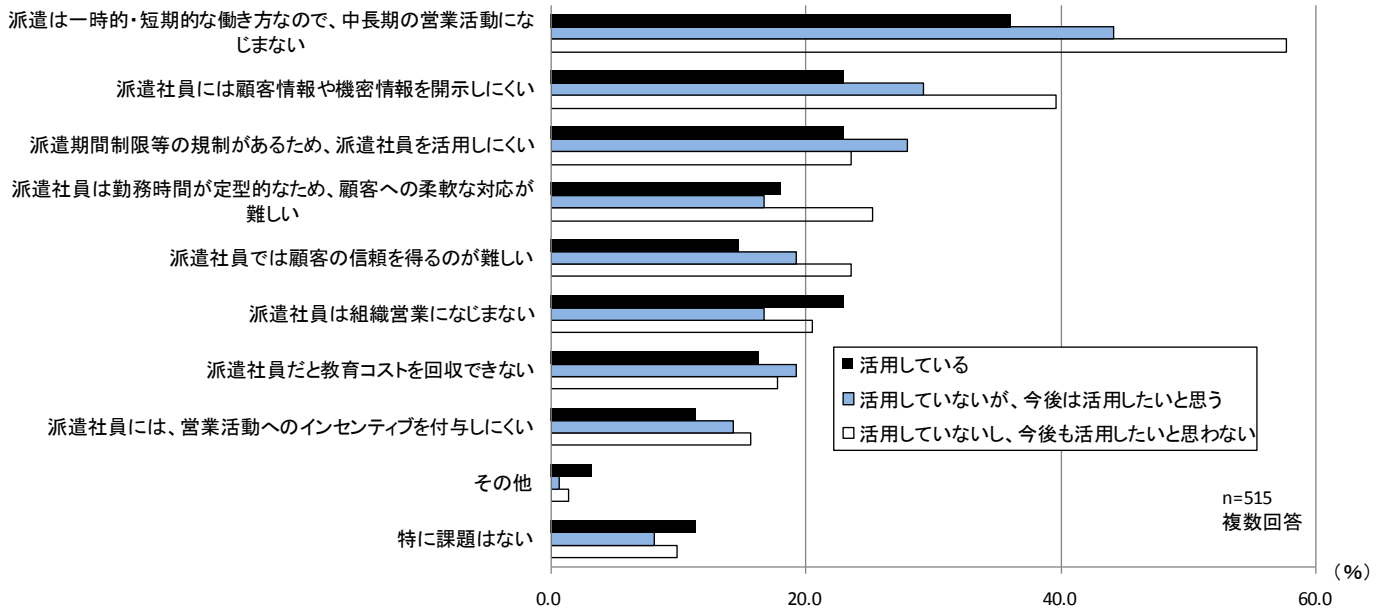
### 3. 派遣営業職活用の課題

#### 1) 派遣営業職を活用する上での課題

図表8 派遣営業職を活用する上での課題



図表9 派遣営業職の活用状況別 派遣営業職を活用する上での課題



2) 営業活動の期間

図表10 新規顧客に対する営業で、最初の顧客訪問から営業成果が出るまでの期間

