

報道関係者各位

ソフトブレーション株式会社

2024年1月30日

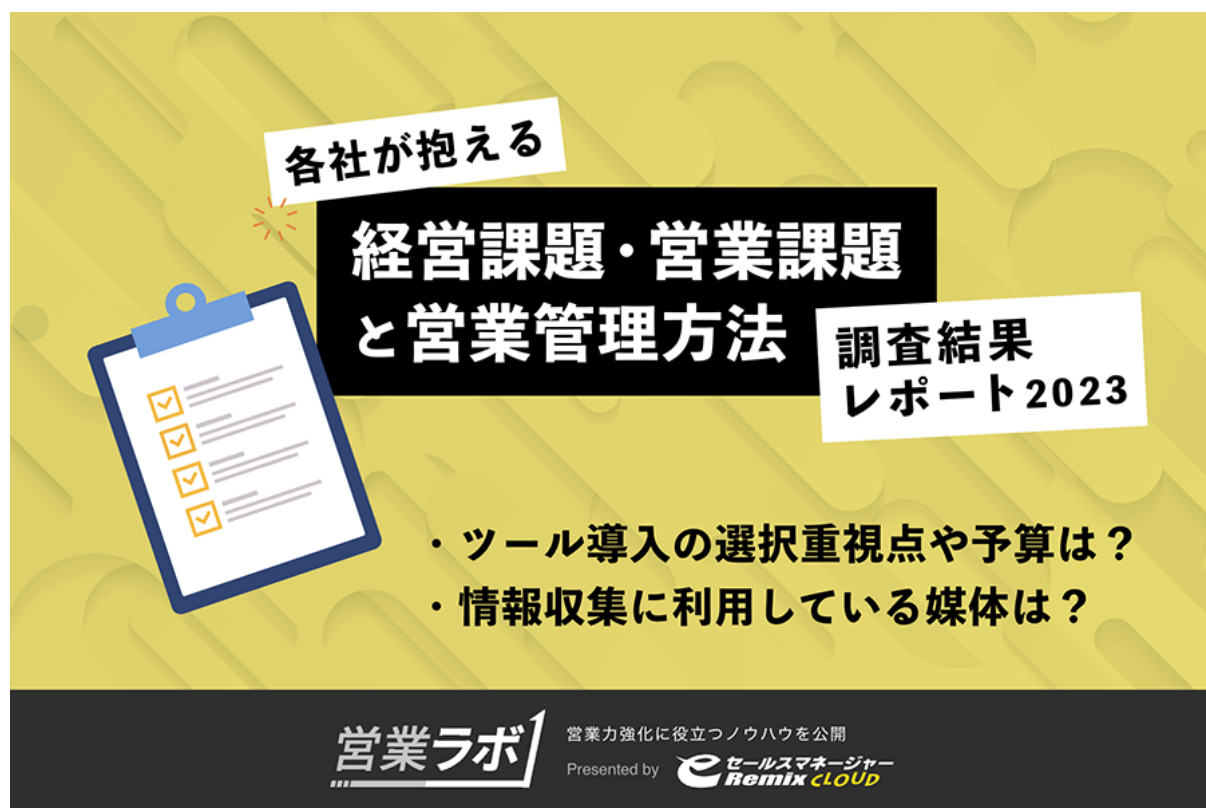
各社が抱える「経営課題・営業課題と営業管理方法」

調査結果レポート2023

国産CRM/SFAのベンダーであるソフトブレーション株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文）は、企業各社の「経営課題・営業課題・営業管理の方法と課題」「営業支援システム導入の実態」「情報収集に利用している媒体」に関する調査を行いました。

その結果、業界や企業規模ごとに共通して見受けられる課題や傾向が発見できました。

今回はその結果を共有いたします。



The graphic features a yellow background with a pattern of overlapping document icons. On the left, there is a blue clipboard with a white sheet of paper containing a checklist with four orange checkmarks. The main text is centered and reads: '各社が抱える 経営課題・営業課題 と営業管理方法 調査結果 レポート2023'. Below this, two bullet points are listed: '・ ツール導入の選択重視点や予算は？' and '・ 情報収集に利用している媒体は？'. At the bottom, the '営業ラボ' logo is on the left, followed by the text '営業力強化に役立つノウハウを公開' and 'Presented by' with the 'セールスマネージャー Remix CLOUD' logo.

■ 調査結果ページ

URL : <https://www.e-sales.jp/eigy-labo/sales-management-issues-16409>

■ 調査の概要

インターネットリサーチにて27問を実施しました。

業界や役職にて対象者を設定し、1,500件のサンプルを得ました。

■ 結果の概要

【各社が抱える課題、営業管理方法の調査】

経営課題

業界によらず人員に関する共通の課題があることが伺えました。

主に建設業において、人員の課題を抱える割合が特に高い傾向にありました。

また、この課題を抱える割合は企業の年商によって異なることがわかりました。

営業課題

どのように新たな顧客を獲得するか、どの企業も頭を悩ませているようでした。

また、企業規模が大きくなるほど重視している課題が浮かび上がってきました。

営業管理方法

全体としてはExcelや営業管理システムによる管理が多く、

営業管理はマンパワーに依存する傾向が見られました。

また、不動産業/物品賃貸業においては、独特の傾向が見られました。

営業管理課題

営業管理に関しては、そもそも課題があると感じている企業が少ないようでした。

ただ、共通の課題も見出され、多額のお金を扱う金融業/保険業ではその課題を抱える割合が多いようでした。

【営業支援システム全般】

選択重視点

価格が営業支援システムを選択する際に最も重視されていました。

その他、使いやすさについても価格同様、重視されていました。

1ヶ月あたりの予算

企業規模が大きいほど予算は高くなっていました。

企業ごとにより開きがある他、業種によっても異なる傾向がありました。

特に金融業/保険業と不動産業/物品賃貸業の間では、明確な差がありました。

【営業支援システムに関する調査】

情報収集アクセス媒体

情報別に調査をしましたが、一貫してテレビ（地上波）での情報収集が多いようでした。ただ、情報によってはオフラインでの情報収集よりもコミュニケーションを通じた双方型の情報収集が好まれる傾向にありました。

営業支援システム導入時の問い合わせ先の選択

システム導入先の検討時に最も重視されていた項目は価格でしたが、問い合わせ先の選択でも価格が最も重視されていました。一方、問い合わせ時にはシステム導入先の検討時とは別の要素が重視されていることもわかりました。

※今回の調査結果の詳細は弊社のメディア、営業ラボ (<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/sales-management-issues-16409>) にて公表しております。

他社の抱える課題や営業支援システムにかけている予算を具体的に知りたい方はぜひご覧ください。

■ 営業ラボについて

国産CRM/SFA「eセールスマネージャー」を中心に20年以上に渡り営業課題解決事業を展開しているソフトブレンが、培ってきた営業コンサルティングの経験よりコンテンツを提供する営業力強化メディアです。

経営者やマネージャー向けのコンテンツを中心に「営業力強化に役立つノウハウを公開」をテーマに、営業現場にとって有益な情報を分かりやすく提供し、これまでに400以上の記事を掲載、2023年には月間29万PV（*1）を突破しました。

新たなトレンド解説はもちろん、複雑な概念についての掘り下げ、見識を広げる実践的なセミナーなどのコンテンツを拡充し続け、皆さまの営業力強化に役立つノウハウを提供し続けます。

URL : <https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/>

*1 2023年1月-9月実績より

以上

※記載されている会社名および商品・製品・サービス名（ロゴマーク等を含む）は、各社の商標または各権利者の登録商標です。

※掲載されている情報は発表日現在の情報です。最新の情報と異なる場合がありますのでご了承ください。

■ソフトブレイン株式会社について

会社名 : ソフトブレイン株式会社
所在地 : 東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階
代表者 : 代表取締役社長 豊田 浩文
設立 : 1992年6月17日
事業内容 : 営業イノベーション事業
URL : <https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

広報担当 : 川上 大樹

東京都中央区銀座6-18-2 野村不動産銀座ビル 11階

TEL : 03-6779-9800 FAX : 03-6779-9310

MAIL : press@softbrain.co.jp

