

報道関係者各位

2010年11月1日

ソフトブレン株式会社(コード番号 4779 東証第一部)

**ソフトブレン、日本と中国における営業課題について調査結果を発表
～ 日中の営業課題の違いから見えてくる、マーケットの傾向と実態 ～**

営業課題解決サービスを提供するソフトブレン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレン)は、日本と中国(日中)における営業課題について調査を実施しましたので発表いたします。

昨今、アジアの発展は目覚ましく世界中から注目されていますが、中でも世界の工場から巨大なマーケットに変化している中国においては、目が離せない時代となりました。多くの日本企業も中国進出を果たしています。このような現状の中、日本企業はマーケットの変化に柔軟に対応し適応していかなくてはなりません。

この調査では、日本と中国には現在どのような営業課題があり、どのような違いがあるのかを浮き彫りにすることにより、それぞれの課題解決への新しいアプローチ方法、マーケット拡大に向けた今後の戦略を見つける近道になることを目標としています。

■調査期間

日本:2010年9月15日～2010年9月16日(2日間)

中国:2010年9月10日～2010年9月15日(6日間)

■調査対象

日本:日本全国の経営者および営業部門に所属する部長、課長、一般社員 416名

中国:北京・上海・広州で勤務する経営者および部長、課長、一般社員 443名

■調査方法

インターネットによる調査

■主な調査結果と分析

1. 日中にかかわらず、現在もこの先も最重要営業課題は「新規顧客の開拓」(参考資料参照)

新規顧客の開拓について、日中、役職、業種、従業員規模、売上規模、現在と将来(3年後)などにかかわらず、一番解決しなくてはならない営業課題であるという結果となりました。

2. 中国においては営業組織へのIT投資意欲が高まっている(参考資料a)

中国においては、いわゆるバブル時代の日本同様もしくはそれ以上の勢いでの急成長に伴い、個人主義と言われてきた中国企業も拡大と共に組織力向上のために何等かの施策を打たなければならない段階にきたのではないかと考えられます。チーム力、組織営業力を向上するためにITを活用する段階にあり、またそれを管理する幹部へのトレーニング、教育を重視する傾向になってきているのではないかと考えられます。

3. 中国では特に経営者層の営業組織への IT 投資意欲が高まっている(参考資料 b)

中国の特に経営者層において、IT を活用した効率的な営業活動へのニーズが高まっている傾向にあります。営業プロセスの見直しに関しても同様。

現在の中国では、営業スタッフの基本給を低く、受注金額に対するインセンティブを高く設定する、いわゆる“結果主義”を採用している企業が多くあります。しかし、人材の流動性の激しい中国では、営業スタッフが退職するとそのまま見込み客も他社に流れてしまいます。

こうしたことも関連し、営業スタッフが持っている案件、営業活動の進捗を把握し経営指標と結び付けて考えたいというニーズが強くなったのではないかと考えられます。

4. 日本と中国の営業組織への IT 投資意欲に差がでている(参考資料 a)

日本では、IT による営業課題解決意欲が低い傾向にみられます。一つの理由として日中それぞれの経済状況が与えた IT 投資意欲への違いはあります。また、日本と中国におけるマーケットの成熟度合いの違いが起因していることも理由として考えられます。

もちろん、これまで多くの日本の企業では、何等かの IT ツールを活用し課題解決に取り組んできました。しかし、既存顧客を抱えたルート型の営業スタイル*の割合が比較的多くなってきています。現在の日本のマーケットに適応するためには、従来の IT ツールだけではなく、それを超えたソリューションが必要とされているとも考えられます。マーケットが成熟し定着した顧客が増えるにつれて、顧客満足度を向上する、漏れなく確実に顧客ニーズを発掘するなど、営業の「質」の向上が、効率化以上に重要視されているのではないのでしょうか。

*ルート型の営業スタイル: 一定の顧客を、定期的に訪問する営業活動。

5. 営業課題解決に向けた教育への投資意欲が高まっている(参考資料 c と d)

日中ともに営業課題解決に向けた教育への投資意欲は高まっている傾向にあるため、人材の質の向上は両国共に重要なポイントになると考えられます。

その他の結果は下記からご覧いただけます。

「日中の営業課題 2010」リサーチ結果 URL

URL: <http://www.softbrain.co.jp/research/>

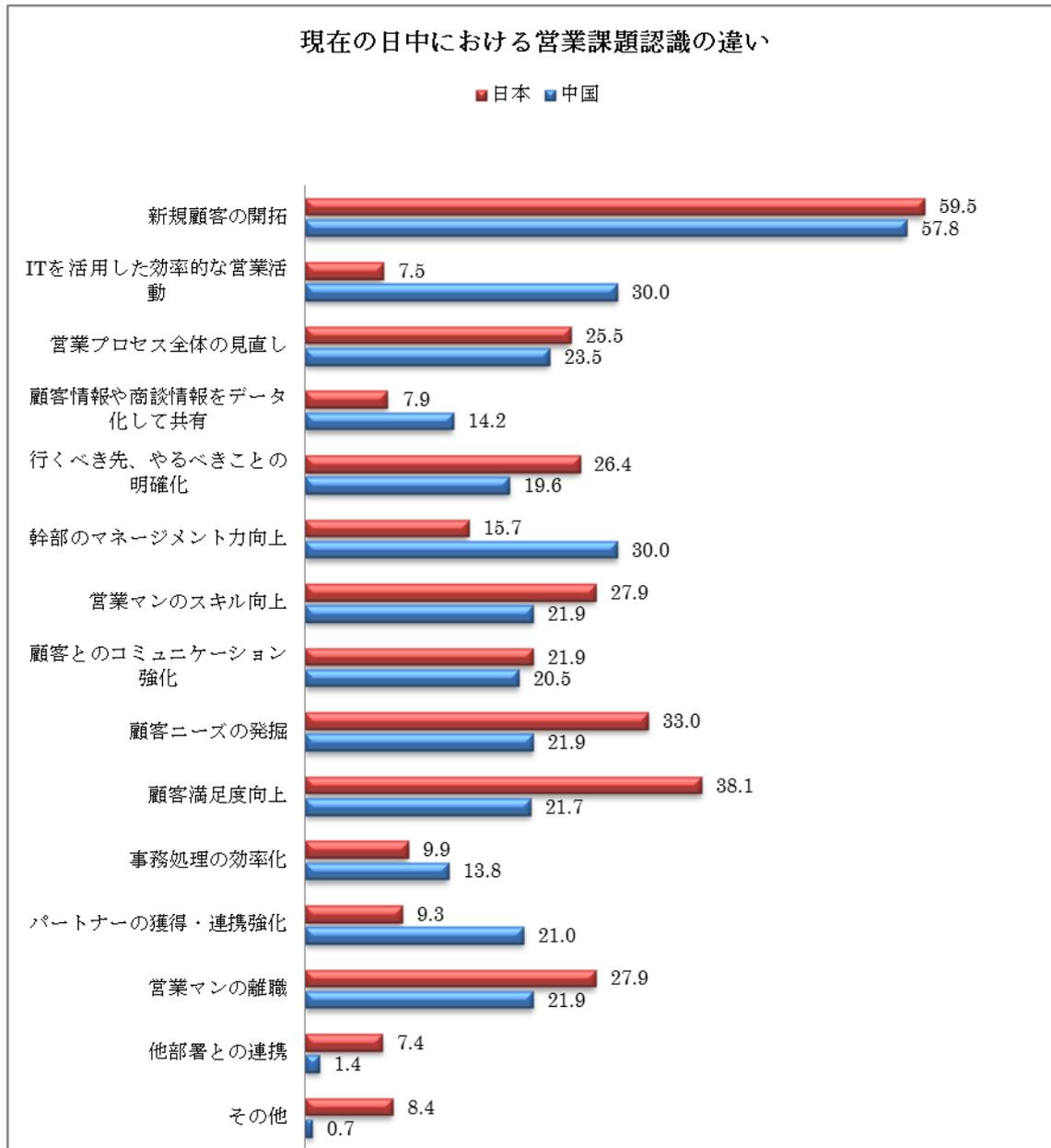
ソフトブレインでは今後も調査を続けていき、マーケットの傾向と実態を発表してまいります。また、日中企業のそれぞれの営業課題解決に向けたソリューションを提案してまいります。

<参考資料>

「日中の営業課題 2010」リサーチ結果 URL

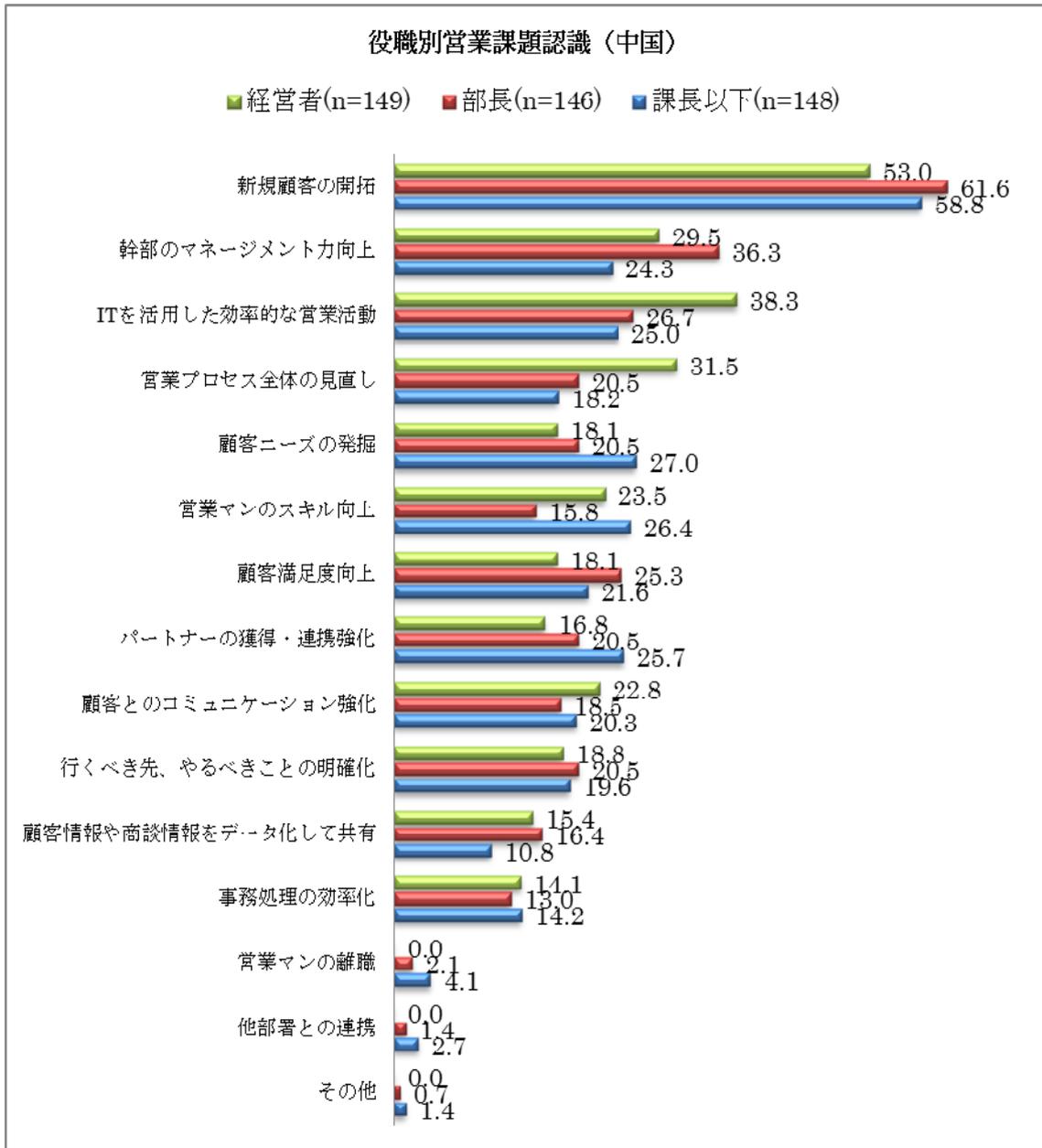
URL: <http://www.softbrain.co.jp/research/>

a. 現在の日中における営業課題認識の違い



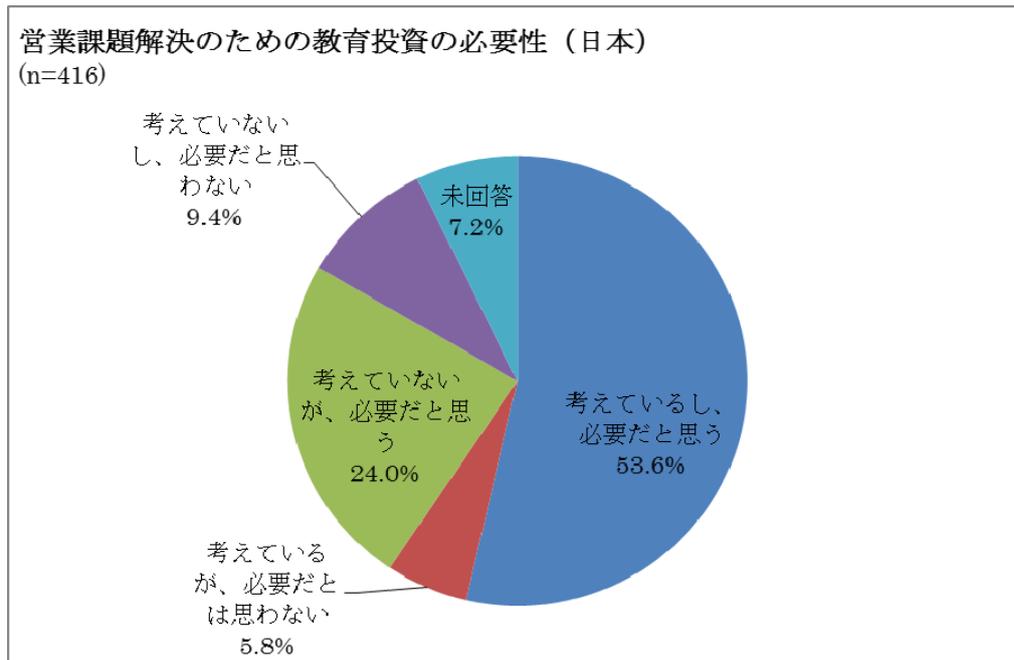
(注意) 3項目選択し、その比率の合計値です。

b. 役職別営業課題認識(中国)

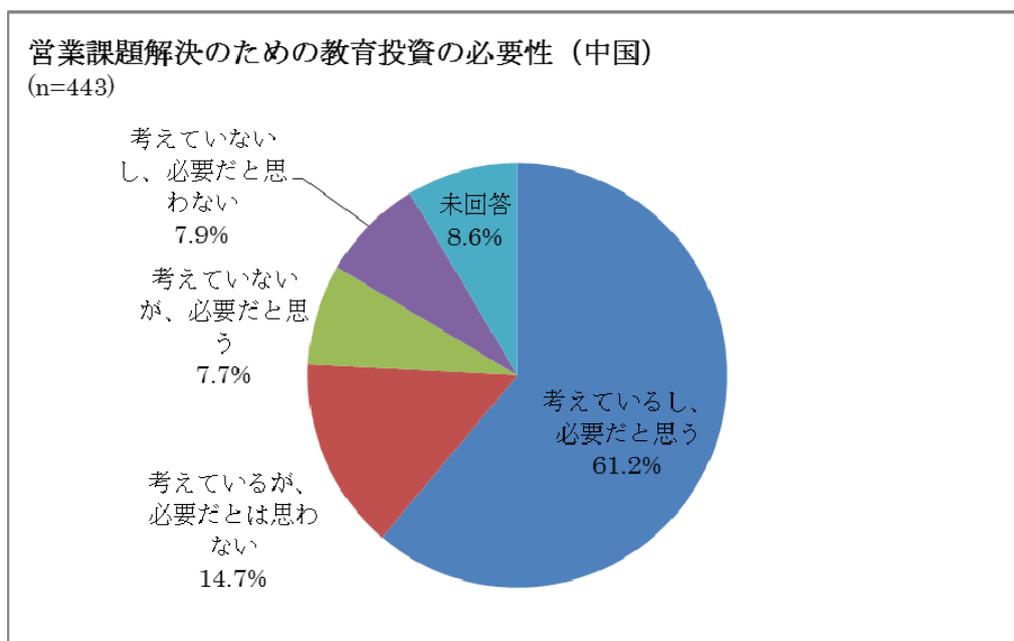


(注意)3項目選択し、その比率の合計値です。

c. 営業課題解決のための教育投資の必要性(日本)



d. 営業課題解決のための教育投資の必要性(中国)



【ソフトブレイン株式会社について】

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレイン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6214-1700 FAX: 03-6202-4761

E-Mail: press@softbrain.co.jp