



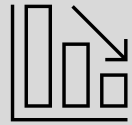
BCC株式会社

若者の営業人材不足？ その理由と解決策とは



もくじ

■ 営業現場の課題	03
■ 営業職が人気がない理由	05
■ 営業職は本当は楽しい？	08
■ 派遣先で活躍している「IT×営業」未経験から挑戦したBCC社員	11
■ 当社の派遣メンバーの役割	12
■ BCCでの営業職の実態	13
■ 社内教育（BCC-LaPT）プログラム 教育内容一覧	14
■ 営業支援導入事例	15
■ さいごに	16
■ 会社概要	17



営業現場の現状とは？

営業職(販売従事者数)の推移



総務省統計局「労働力調査年報」

※2011年は震災のため岩手県・宮城県・福島県を除く

総務省統計局の最新データによると、現在日本全国で営業職（販売従事者）として働いている人は、864万人と日本の人口の約1割近くを占めています。

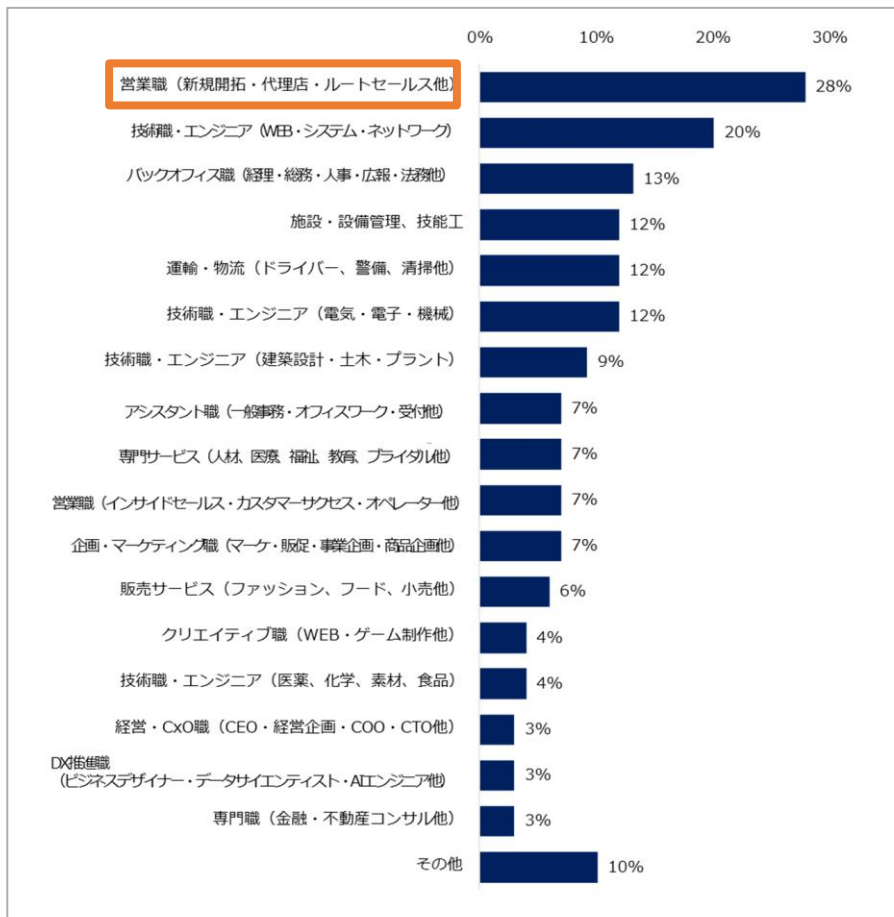
一見多く見える営業マンの人数ですが、

実はここ20年で減少傾向にあります。ピークであった2001年の968万人を境として、右肩下がりの状態が続いており、この20年で、ピーク時よりも100万人も営業マンが少なくなっています。減少傾向が止まらない営業マンですが、その原因はどこにあるのでしょうか。





営業職の人材不足



2022年のエン・ジャパン株式会社の調査では不足している職種のトップに「営業職」がランクインしている現状です。

様々な要因はありますが、
なぜ人気がないのかに絞って考えてみました。

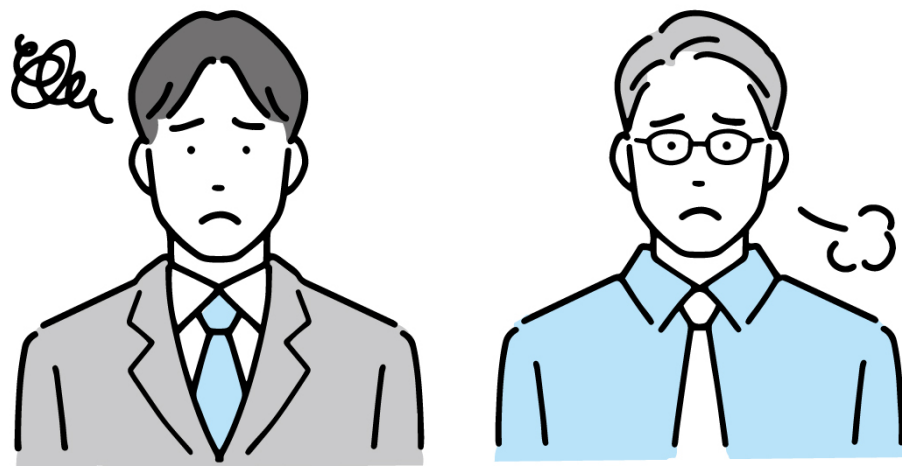


【出典】エン・ジャパン株式会社「[2022年「企業の人材不足」実態調査](#)」



営業に対するイメージが悪い？

営業職に対して、ネガティブで悪いイメージをもっている人も多い？！
テレアポや訪問販売などのしつこく勧誘が、そのイメージを助長しているのかもしれませんが。多くの方は、営業職が「ウソをつく仕事」と考えがちです。営業職は、押し売りや何度も連絡してくるといったネガティブな印象があるため、現代の若い世代を中心に「営業はやりたくない仕事」という認識が広がっています。





ノルマが厳しい？

営業ノルマは常に必達することが求められるので、恒常的なストレスの原因になっており、ゆとり世代、Z世代と言われる若い人たちは、「ゆとり教育」のせいで極力ストレスを受けないように育てられ、営業職になってから受ける強烈なノルマやストレスに耐えきれないと言われています。

また営業職という仕事の特性上、お客様に押し売りする場面も出てきます。何がきつと感じるかは人によって異なりますが、多くの人が「やりたくない…」と感じる要因を営業職は兼ね備えていると言えるでしょう。そしてお客様に必要な商材を売り込むことほど大きなストレスを感じることはありません。



営業職が人気ない理由

		特徴	顧客との関係と提案手法	受注までの期間
法人	大企業	規模が大きく、意思決定プロセスが長い、契約額が高額になる可能性がある。	長期的な信頼構築 コンサルティング型営業 ROIや具体的な実績を重視	6か月～2年
	中堅企業	数百人～数千人規模、意思決定プロセスが比較的長め、契約額が高額になる可能性がある	ソリューション型営業 経営層と現場担当者の両方へのアプローチ 適度なカスタマイズ提案	3か月～1年
	中小企業	数十人から数百人規模、経営層へのアプローチが有効となる。	ソリューション型営業 経営層との直接コミュニケーション 迅速で柔軟な提案	3か月～1年
	公的機関・自治体	法規制や政策に基づく購入プロセス。予算と透明性が重要。	入札型営業 法令・規制を意識した提案 定められたプロセスに沿ったスケジュール管理	6か月～2年
	海外顧客	国や地域によるニーズや購買習慣の違いがある。	現地適応型営業 ローカルパートナーとの連携 信頼関係の構築を重視	6か月～2年
個人	小規模事業者	規模が小さく、意思決定者が限られている。価格やコスト意識が高い。	経営者や少数のキーマンに迅速なアプローチ 感情的価値を重視 短期間の成果	即日から1ヶ月
	個人向け	個人消費者が対象。購入までの意思決定が比較的短い。	感情的価値を重視した営業 短期間での成果を意識 体験型デモやキャンペーンを活用	即日から1週間

世間一般的な営業のイメージは短期間で実績をかせぐ**即決型**の**体育会系営業**となっている

営業職は本当は楽しい？

若者の中では営業に対するイメージのハードルが不必要に上がっているのです。
しかし、それは単なる想像にすぎません！



商品やサービスを情熱をもって説明し、明るく前向きな姿勢で接することができる



定期的な連絡を取り顧客との関係を維持し、
顧客からの問題や質問に迅速に対応し、解決策を提案することができる



誠実な態度と一貫したコミュニケーションで顧客にとって信頼できるパートナーになる



考え方や捉え方次第では、
営業職はとても楽しい仕事になり得る！



営業職は「ノルマが厳しい」からしんどいというネガティブなイメージがあると説明しましたが、例えば毎月問題なくノルマを達成できると仮定した場合、上司から怒られることもありませんし、無理してお客様に押し売りする必要もありません。「ノルマがある仕事は嫌だ…」と思うかもしれませんが、実は考え方によってノルマを達成していれば、過度にプレッシャーを感じることなく自分のペースで仕事ができます。既存顧客を訪問する時にも、決して押し売りなどはせず、お客様との雑談を楽しみながら商談の機会を作ることができます。



世間では、営業職の人材不足が課題となっていますが
B C Cではほとんどの社員がITも営業も未経験から営業職に挑戦しています！
そんな営業人材が大手IT企業でどのように活躍しているのでしょうか？



派遣先で活躍している「IT×営業」未経験から挑戦したBCC社員

M.Iさん(30歳代)

入社 8年目
前職：生命保険会社に正社員として従事

業務内容

- ・自治体への新規提案
- ・既存顧客の契約追加、保守更新対応
- ・通信インフラに関するサービスの提案
- ・サービス導入後のサポート対応



K.Nさん(20歳代)

入社 5年目
前職：地方銀行に正社員として従事

業務内容

- ・大手生命保険会社からの問い合わせ対応
- ・サービスの保守更新業務全般
- ・新サービス導入に関わる社内調整
- ・社内営業支援業務全般
- ・後輩メンバーの教育



R.Kさん(20歳代)

入社 3年目
前職：飲食店のホールスタッフとして正社員

業務内容

- ・既存顧客サポート
- ・新規顧客開拓
- ・契約更新作業
- ・見積もり提示と受注処理



T.Kさん(30歳代)

入社 8年目
前職：大手電機メーカーの組込開発受託の営業

業務内容

- ・サーバ・ストレージ製品の販売促進チームに従事
- ・拡販施策立案
- ・製品戦略検討
- ・営業支援
- ・SE技術支援
- ・製品プロモーション活動



当社の派遣メンバーの役割

過去1年以内に派遣開始となったメンバー10人

2024年11月現在

メンバー	企業	役割	営業分類	業務内容
IT営業 25歳 女性	ITベンダー	フィールドセールス	外勤	AWSのフィールドセールスに従事
IT営業 27歳 女性	ERPベンダー	インサイドセールス	内勤	中央官庁、その外郭団体
IT営業 25歳 女性	外資系ベンダー	カスタマーサクセス	内勤	大学等向けソリューション営業
IT営業 26歳 男性	ITベンダー	フィールドセールス	外勤	医療ソリューション営業
IT営業 28歳 男性	ERPベンダー	フィールドセールス	外勤	システム開発案件営業
IT営業 24歳 女性	ITベンダー	カスタマーサクセス	内勤	大学等向けソリューション営業
IT営業 25歳 女性	ITベンダー	インサイドセールス	内勤	Microsoft Azureのインサイドセールスに従事
IT営業 29歳 女性	ERPベンダー	カスタマーサクセス	内勤	中央官庁、その外郭団体
IT営業 30歳 女性	外資系ベンダー	フィールドセールス	外勤	大学等向けソリューション営業
IT営業 28歳 女性	大手ディストリビューター	フィールドセールス	外勤	電子契約システム営業

当社では**20代の女性**が営業として多く活躍しています！



BCCでは単にスキルだけではなく、 **何事にも挑戦し続ける姿勢** を重要視し、IT営業教育を行っています！

「営業マン」とは、単に高いスキルを持っているだけでは成り立ちません。IT業界では、新しいツールや手法が日々進化しているため、継続的に学び続ける姿勢が非常に重要です。営業マンは単に製品を販売する役割ではなく、顧客の課題を深く理解し、解決策を提供する「課題解決者」としての役割を担っています。このため、技術的な知識だけでなく、顧客との信頼関係を築くコミュニケーション能力や柔軟性が必要とされ、スキル以上の適応力や何事にも挑戦し続ける姿勢が必要です！



社内教育（BCC-LaPT）プログラム 教育内容一覧

BCCビジネス モデル説明	事業部説明 (ITO、ITS、HC)	IT営業とは	IT業界/知識 全般研修	Pマーク研修	コンプライアンス 研修	派遣法研修
社会人の心得 研修	ビジネスマナー 研修	ビジネス文章 研修	メールの書き方 研修	法人営業基礎 研修	ネットワーク 基礎研修	回線・モバイル ・SIM研修
PC基礎研修	Server基礎研修	仮想化基礎研修	クラウド基礎 研修	Microsoft 365 研修	会社案内研修	商材研修
Excel基礎研修	PowerPoint 基礎研修	利益とコスト 研修	支払いサイト 与信・商流研修	見積作成研修	テレアポ研修	基礎教育
テレアポ実践	客先同行訪問	客先単独訪問	営業ロープレ 研修	実践教育	配属前研修	商材、社風

BCCでは未経験・若年層に対し、**基礎教育**・**実践教育**をおこない、IT営業としての一定ラインまで引き上げる研修を実施。また**配属前研修**として派遣先に合わせた研修をおこないます。



お取引企業数
50社以上



その他多数

テレマ請負の事例

お客様からの依頼のもと
新規のお客様に対し、
架電でのアプローチを担当

内勤営業の事例

- ・ 資料作成
- ・ マニュアル作成
- ・ スケジュール管理
- ・ お客様とのやり取り
- ・ 打ち合わせ など

営業のサポートにあたる
業務を担当

新規開拓営業の事例

- ・ テレアポ
- ・ 客先訪問
- ・ 提案
- ・ 見積り作成 など

営業フローを
一貫して担当

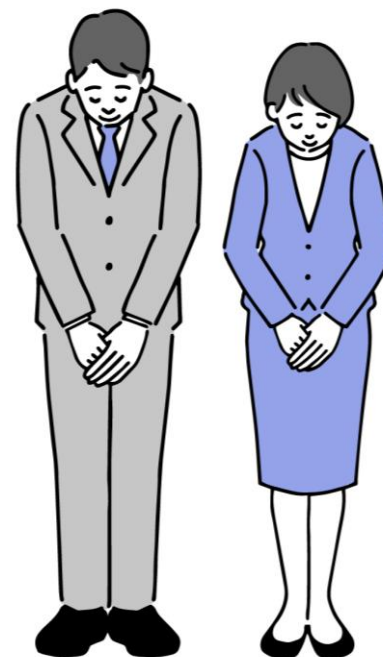
アカウント営業の事例

新規の提案や、
既存サービスの保守を担当

これまで50社を超えるIT企業の営業支援を行ってきた当社だからこそ、
お客様のお困りごとに適する人材をご提案することが出来ます。

ご興味がある方は是非当社までお問い合わせください！

詳しくはこちら ▶



会社概要

商号	B C C 株式会社
事業所	東京本社 : 東京都千代田区外神田 6-15-9 明治安田生命末広町ビル 9F 大阪本社 : 大阪府大阪市中央区今橋2丁目5番8号トレードピア淀屋橋ビル9階
創立	2002年3月
代表取締役社長	伊藤一彦
カンパニー名	IT営業アウトソーシングカンパニー
カンパニー長	松村健太
主要部門	・営業アウトソーシング ・ソリューション
許認可	一般労働者派遣事業（派27-302361） 有料職業紹介事業（27-ユ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424(07)号） 電気通信事業（E-28-03972）
主要取引先	株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ) 日鉄ソリューションズ株式会社 ダイワボウ情報システム株式会社 日本電気株式会社(NEC) 富士ソフト株式会社

