

経済透視図

(136)

仕事満足度低く

営業職はノルマへの

プレッシャーや顧客との

関係構築の煩雑さ、

比較的長い残業時間な

どから、就きたくない

職種の一つといわれて

いる。実際、営業従事

者の仕事への満足度も

低いとされている。国

内の生産年齢人口は大

きく減少し、これに伴

い営業職も将来的に減

少する見通しだ。加え

て、ワークライフバラ

nsを重視する価値観
の変遷もあり、営業の
仕事を魅力的なものとし、
効率化を図っていること
は非常に重要である。今
回は、営業をテックの力
で変革していく「セールス
テック」の近況について
整理したい。

es Force A 客の基本情報や購買履歴
utomatic) などの顧客情報を一
元管理し、顧客との関
係構築・維持・改善な
ることを図ることである。

セールステックの近況

SFAは営業支援システムとして「セールスインテグレーション」に注目
やスケジュール管理を
含む商談過程のプロセ
ス管理を効率化する。
双方ともに定義は種
々あり、実際のシステ
ムにおいては融合がな
率性の向上を実現する

「セールスインテグレーション」に注目
『みんなが売れる営業
になる』を標榜し、セ
ールスインテグレーション
を提供するナレッジ
ワーク（東京都港
区）がある。ナレッジ
ワークはAIを活用し
た営業支援を一つのツ
ールで実現している。

日本においては、生
産年齢人口の減少のみ
ならず、営業の属人性
の高さとデジタル化の
遅れから、営業生産性
は他国と比較しても低
いと言われている。日
本の今後のセールステ
ックの浸透に注目して
いきたい。

（隔週水曜日に掲載）

AI活用営業生産性向上



SMBC日興証券
プライベート・
キャピタル・
ソリューション室

野田 宣幸

されているが、主に営
業管理者を対象とした
ものである。

担当者が対象

セールステックの足
元のトレンドとして、
営業担当者を主な対象

先行する欧米では6
割以上の企業がセール
スインテグレーションを
実装し、成果を上げて
いるとされている。
国内で注目すべきス
ソリューションによれ

無断転載・複写禁止