

2011年度 第14回 食品業界(通算14回)

株式会社glow 代表取締役 植木 宏 様

大学卒業後、総合商社勤務。慶應義塾大学院にてMBA取得後、ITベンチャーで多くの新規事業や子会社を立ち上げる。

現在、株式会社glowにて中小企業向けの経営革新、国際展開アドバイザーとして、起業家支援と起業のエコシステムを構築することをライフワークとしている。



～ B to B(法人向け)営業とキャリア育成 ～

ご紹介にあずかりました植木です。こんにちは。

本日のレジュメ、B to B 法人営業。営業って何？

営業と呼ばれるものは、大体大半が法人向けです。企業向けになります。その認識は大丈夫ですか？OKですね。ということで、営業って言葉がたくさんあるでしょう。何とか企画営業職とか、コンサルティング営業とか、結局中身みんな同じです。学生さんにどうやってかっこよく見せようかなとか、そういう人事の皆さんの工夫です。

営業職に就くことは、皆さんの成長にすぐ役に立つということを理解して頂きたいです。しんどいってみんな思いますよね。皆さん大体言いますね。営業職、いや、ちょっと事務職がいいですと、皆さん営業を嫌がりますね。

そういう意味で、営業って何なのかというところを、今日お話できればと思います。

B to B営業の本質とは何か？

まず法人営業って会社の看板を背負います。会社の代表として営業をする。

今までの何とか君、何とかちゃんではないんですね。

そのために必要なことが、

1. コミュニケーション能力
2. 人の話を聞く能力
3. 話をする能力
4. 数値管理

今、製品のカタログを持って行って、「買ってください」と言っても物は売れないですね。

これを買ったらコストが下がりますとか、生産性が何パーセント改善しますとか、そういう経営に対してどう改善があるかというものを提案しないと、物は売れないです。

法人というのは、十人十色で、全部お客様が違います。それを説得、納得させるための、この四つの能力は絶対必要になってくるんです。

B to B営業は、多種多様である

例えば企画営業、代理店営業、国際営業。まず、海外の農場からいい農産物を日本に輸入したり輸出するために、営業します。これを買わせて欲しいとか、独占契約を結んで欲しいとか。次に国内に対して、買い付けてきた商品を販売してくれる人たちの代理店網を作るわけです。これが代理店営業。さらに今度は大手スーパーなどへトップセールスに行くわけです。だから営業と言っても、三つの分野が同時に動くんです。

他には、コンサルティング営業、国際営業。これはエレベーターだとか、電気自動車とか、あと薬学部が作っている薬などの技術を企業に売るという仕事や、中小企業向けへ国際競争力をつけていくための経営革新または、会社を作りたいときに、お金を集める、企業戦略を作る、組織をどうする、という支援をする仕事です。

法人営業って、自分の能力を上げて、ポジションを勝ち取ると、面白い仕事がたくさんできるんですよ。だから皆さんが就活するときは、自分の個性と会社の個性があうところで自分がトップに立てるような会社を選んだほうがいいです。

分相応って、ネガティブな言い方ではなくて、自分の事実と客観的に考えて、面白い仕事ができる、面白い法人営業を任せてもらえるところ、そういったところに行ってください。

じゃあ役員になったら、営業しなくていいか、偉くなったら営業しなくていいかという、逆なんです。偉くなればなるほど、トップセールスが必要です。トップに立つ人間ほど、下がついてくるような実績、結果が出せるような行動力と、売る力をしたに示していかないとイケないですね。

だから、法人営業に必要な四つの能力は基礎であり、きわめて必要な条件なんですね。

B to B営業とは自分自身のキャリア育成である

法人営業のプロセスの中で、社長と営業することが多かったので、その人たちがいろいろ助けてくれます。仕事を回してやろうじゃないかとか、こういう仕事をしてるんだったら、紹介してあげようじゃないかとか。だから人間力も上がってきますし、そういう自分の人脈、支援してくれる人。ものすごい財産を作るために、すごい仕事です。大企業の事務職なんか行ったら、そんな人脈絶対できないですからね。

経営学の中で、キャリア心理学っていう領域があるんですが、皆さんのキャリアっていうのは、人格形成する形とまったく同じです。簡単に言うと環境だよ。一番最初は、お父さんお母さん。家族、地域、学校。そういうところから人格形成されていくんですね。社会に出たら、よりいっそうそれが重要になります。やっぱり切磋琢磨できる、いい環境に自分をおくことがいいです。本質的に皆さんに重要なのは、まず25歳です。これは皆さんも動物なんです。心理学的にも、心身ともに、脳みその細胞も含めて老い出すのが25歳です。だから大事な英語とか語学とか、そういう基礎的な知識を25までに学んでない人は、手抜き工事のビルみたいになっちゃうんです。柱がないビルみたいになって、3階4階になったら、がちやっと崩れちゃうんですね。

なので、皆さん就職したら、そのスタートアップの3年間ってものすごい大事ですよ。3年間きついで、3年後には課長になれるっていう中堅企業のチャンスもあります。僕自身、初めの3年間は本当にしんどかったです。でもそのときがあるから、今があるんですよ。ショートカットはできません。

簡単な理屈だよ。365日1時間ずつ何か努力してください。何か専門知識を得たら、365時間だよ。3年だと約1000時間だよ。もし同期入社をやつが、毎日1時間、違う知識とか、実務とかを1000時間先に先行したら、皆さん3年間徹夜しても追いつけないんですよ。だから絶対追いつけないということだよ。だから本当、ちりも積もれば山となると、昔の人は一番いいこと言いましたよ。

社会は「芸能界」と同じ仕組みと「競争環境」である



社会って芸能界と同じです。よくテレビのお笑い、キャラかぶるなって話よくしません？お笑いのひな壇芸人たちとか。社会もそうなんです。同じ能力だったら、キャラが濃いほうが絶対出世します。キャラが濃いというのは、悪い意味じゃないですよ。明るくて元気で素直で、同じ能力で、暗くて地味で愚痴っぽくて、自分が部長だったらどっちを出世させる？明るいほうだよ。そういうことなんです。大学にいと、テストはA、B、Cとか、そういう評価してくれるじゃないですか。社会に出ると、誰も、自分がいまでのレベルかって言ってくれないですからね。

知識とか技能などの見える部分は持って当然なんですよ。

だってそれで会社は金お給料を払ってるわけじゃないですか。そうすると、思考能力とか行動特性とか協調性とか人柄とかの見えない部分が、一番抜きん出てくる場所なんだよ。

だからみなさんサークルとか部活とかで、何か調子いいやついるでしょう。サークルのリーダーにうまい具合にコバンザメで出世していくやつとか。主将じゃないのに、裏の主将みたいなやつとか、やっぱり人間力のある子っていうのは、社会に出ても強いですよ。でも、見える部分の知識、技能がなかったら致命傷だよ。だから皆さんが社長になって考えてみてください。そんな人雇わないでしょう？みんなが300万円ためた、自分の会社で、得体の知れない技能もない人にお金払わないでしょう？払う人いないよね。だから就活ってそれだけです。シンプルです。長い意味で、自分の戦略を持ってほしいんです。

今、組織としてはグローバル化といわれ大企業を中心に、たとえば新卒100人採用予定だったら、20人は海外から採りますとかね。中小企業でも10人採るんだしたら、2人はアジア人を採りますということで、多様性をものすごく重要視してます。だから、日本人の雇用がさらに減っているんですね。そうなってくると、やっぱりもっとキャラがかぶらないほうがいいんだよ。みなさんは、世界の21歳との競争にさらされているということ。

「プライド」は捨てて、自分自身に「自信」を持とう！

とにかくプライドを捨てて自分に自身を持ってほしいんですよ。簡単に言うと、

「A君は△×商事に入ったから俺ちよっとかっこ悪いな」とか、「お母さんになにその会社？聞いたことないわよって言われたから・・・」とか、つまらないプライドは捨てたほうがいいです。なぜかと言うと、皆さんが就職活動で得る情報なんていうのは、世の中を理解する上で、1パーセントもないです。就活はお見合いなんだから、よく見せたがるでしょう？みなさんもそうだし向こうも。その中で、いかにプライドを捨ててお互い本音でぶつかることができた会社が、あるか否かなんですよ。

セミナーなどで「みなさん質問ありますか？」って聞くと、みんな手を上げないんですよ。日本人っていうのは。後で話を聞くと必ず、「自信がありません」ということを10人中10人言うんですよ。でもプライドはすごい高いんですよ。

社会に出たら、自分を信じてない人の法人営業に、まかせないでしょ？こいつ大丈夫か？と思うよね。やっぱり、自分を信じて自信があるっていうことが重要ね。

だからプライドと自信。ぜひその就職活動をしたときに自信をもてるようになってほしいんですよ。

あとは、EQっていう話をしようと思います。要はどうやったら組織をうまく回して、戦略で勝って、儲かるかという学問です。EQが高い人がいい経営者になれると言われてます。「自己や他者の感情を知覚し、また自分の感情をコントロールする知能を指す」と。でも、それってパソコン、インターネットが全部計算してくれるんですよ。

そうすると人間は何をすべきかという、従業員モチベーションをあげられる、人徳のある人間が、金をつかむっていうこと。日本人は昔から人徳ってすごく重要視してたでしょう。徳がない人は上に立てないって昔の人から言われていたんだけど、これはもうすごく重要なこと。

ただ、こういう徳をつめない、ひとつの仕組みが、会社に入ると必ずあります。成果主義という。営業成績いくらでしたか？その成果主義で、人徳をどんどん失っていくんですよ。どんなに仲いい、一緒にがんばろうねって言ってた同期でも、3年後にはこいつを早く蹴落とさないと俺は出世できない、という関係に変わるわけですよ。これはしょうがないんだよね。だって社会は競争だもん。徳どころじゃないんだよね。あとは、働いていくうちに、自分の理念とか使命感とか、自分が社会にどういう貢献をしているのか、社会に認められているのかというのを、見つけていってください。

最後に、本当にご自身のキャラをちゃんと客観的に見つめ直して、自分にあう会社に出会えるようにしっかりプライドを捨てて、焦らないで、自信を持って、長期戦でがんばっていただければと思います。ありがとうございました。

[>>業界研究 第15回 自動車](#)