

# ミライロと関鑑× FUKUOKA2020

次世代を担う学生が成長企業を取材し、  
自分が将来活躍するフィールドを探しに行くコーナーです。



学生スタッフ NPO 法人学生ネットワーク WAN

取材 株式会社セールスアカデミー  
みや わき しん じ  
代表取締役 宮脇 伸二氏

■今月の取材先 株式会社セールスアカデミー  
〈住所〉福岡市中央区天神2丁目3-36 ibb fukuokaビル4階  
〈電話〉092-771-7185  
〈概要〉熱い気持ちを持って、深く考え、行動を起こす「熱・考・動(ねつ・こう・どう)」をビジョンに、企業向けに、新入社員研修、営業研修、コミュニケーション研修、定額制・営業研修受け放題「熱・考・動クラブ」などを手掛ける。

## 「多くの人が笑顔で生き活きと働く世の中の 実現に貢献したい。」

「生き活きと働く営業人材が溢れている世の中を作る」というミッションのもと、営業研修専門会社として、仲間と共に楽しみながら徹底的に学べる環境を、より広く提供する株式会社セールスアカデミー。今回は、そんな株式会社セールスアカデミー 代表取締役の宮脇 伸二さんにお話を伺いました。

### セールスアカデミーの事業内容を教えてください。

企業さん向けに、新入社員のマナー研修や営業研修、エンジニア向けのコミュニケーション研修、定額制で営業研修受け放題のサービス「熱・考・動クラブ」などを手掛けています。あらかじめ決まった研修を淡々と行なうのではなく、**企業が抱える課題に合わせてカリキュラムなどを変更するオーダーメイドの研修が特徴的**です。営業のプロである私や外部講師が研修を担当しています。

### 営業研修に特化した会社を設立したのはなぜでしょうか。

三菱UFJ銀行に新卒で入社した後、コンサルティング会社に転職して働いた経験があったので、起業当初は自分の強みである財務と営業のコンサルタントとして、お客様の会議に出席していました。

その中で、お客様から「若い営業マンを育ててくれ」という相談が増えてきました。そこで、今から7、8年前に会社の事

業を営業研修に特化しようと決め、そのタイミングで社名を「セールスアカデミー」に変更しました。

### どういった企業が営業研修などを依頼してくるのでしょうか。

まず、大きい会社であれば人材育成を行う部署があると思いますが、中小企業はすべて自社で賄うのは難しいです。なので、新卒研修は自社で行なって、教えることが難しい営業研修のみを弊社にご依頼いただくことも多いです。もちろん、新卒研修だけのご依頼もいただきます。

**トップセールスマンや営業がうまい経営者は“感覚”で営業されていることが多いのですが、弊社の営業理論に照らすと、非常に良い営業をされています。それをマニュアルに落とし込む作業は自分では難しいことなので、弊社のような営業研修に特化した会社が必要とされています。**

### 営業職に向いている人、向いていない人など特徴はありますか？

営業に向いていない人はいません。強いて言うと、自分や自社のことだけしか考えられない“利己的”な人は、向いていないかもしれません。

また、営業には“聞く力”が大切です。聞くことに関しては、しっかり準備して臨めば問題ないので、誰でも営業をするこ

とができます。営業パーソンにありがちなのは、話し過ぎることです。“沈黙が怖くて、自分が何か話し続けておかないと不安だ”と思われる方が多く見られますが、逆にお客様に検討いただく時間は、沈黙を保っておいたほうがいいこともあります。なので、研修では「沈黙を怖がらないでください」と伝えていきます。

HPにも書かれていますが、「営業は非常にクリエイティブな仕事」で、「熱」「考」「動」が大切だと気づいたキッカケがあるのでしょうか？

前職のコンサルティング会社時代の上司が、非常に頭を使った営業をしていました。そこで、営業は頭を使うクリエイティブな仕事だということに気がきました。同じ商品を扱っていても受注できる人とできない人がいますし、頭を使えば使うほど案件の規模も大きくなっていきます。

まず、営業に限らず何事においても成果を出すためには「熱」い気持ちが必要だと考えています。しかしながら、熱い気持ちだけだと、価格競争に負けたり、自分自身が仕事をしなくて面白くなかったりすることがあります。さらに、営業はお役立ち業なので、お客様にどうすれば喜んでもらえるかを深く「考」えることが大事です。とは言っても、経験を積まないと力はつかないので、行「動」も必要です。

これら「熱」「考」「動」の3つの掛け算が大切で、3つとも高めないと、良い営業パーソンにはなれないと思っています。

営業のイメージを変えるメッセージを積極的に発信されていると感じました。

営業研修でお伝えしたいのは、営業はとてつもない仕事だということです。営業のイメージが悪く、やりたくないという方もいるかも知れませんが、本当に良い営業ができれば押し売りも必要ありません。

さらに、年齢や学歴、国籍や性別なども全く関係ありません。まずはこの認識を変えていただくと、営業職としての動きも変わってきます。研修で営業の仕事について教えると「イメージが180度変わりました」などの感想をいただくこともあります。私たちが、そういったポジティブなイメージに変えていく発信を行うことで笑顔で生き活きと働く営業パーソンが増えればいいなと思っています。

業界として、新型コロナウイルスの影響が大きいと思いますが、研修事業や御社の営業に変化はありましたか。

研修に関しては、Web会議ツールを用いて、オンラインで対応するケースも増えてきました。元々、30テーマほどの研修動画を持っていたので、「熱・考・動クラブ」の会員さんにはアフターフォローとして提供したり、新卒研修を実施できなかった企業様には、社員さんの自習用に提供したりしています。また、弊社の営業は元々オンラインで対応していたケースもあったので、柔軟に対応できています。

営業をオンライン化することによるメリット・デメリットはありますか。

まず、デメリットとして、オンライン営業の場合、お客様がどこを見ているのか分からない点が挙げられます。他のことをしながら聞いている可能性もありますので、集中して聞いてもらえないという前提で話を進め、相槌や頷きなどは、意識して普段より多少オーバーにリアクションすることが大切です。



す。

メリットとしては、商談数が増え、移動費も節減する点です。移動が必要ないので、これまでは1日に3件ぐらいしかできなかった商談が7、8件まで増やすことができます。さらに、今までは難しかった遠方の企業とも商談を行うことができます。弊社も、宮崎県のお客様に対して研修をオンラインで提案・受注・実施し、一度もお会いしないということもありました。

研修事業とは異なった、転職エージェント「セルスタ」を2020年4月に新しく立ち上げた背景を教えてください。

様々な企業の営業研修を担当する中で、採用も手伝っていただけなかったという相談が増えてきました。企業が中途採用をする際の問題が、“採用に経費がかかるのに、採用後4~5カ月で辞めてしまう”ということがわかりました。そこで、企業と求職者のミスマッチを事前に防ぐことができる転職エージェントを立ち上げました。セルスタの特徴は、求職者のスキルチェックを行い、必要であれば研修を受けてもらっています。また、弊社のノウハウで、どの業種の営業に適しているか面談などを通して話し合いマッチングする企業を選んでいきます。そうすることで、転職後スムーズに企業に定着して活躍してもらい、生き活きと働いていただけたと思っています。

転職前の教育やスキルチェックなどが特徴なのですね。今後の展望について教えていただけますでしょうか。

新入社員研修の分野で日本一になりたいと考えています。現在、「新入社員研修といえば〇〇」という企業がないので、「新入社員研修といえばセールスアカデミー」と言われるようになれば、多くの新卒社員の方々が生き活きと働ける世の中の実現に貢献できるのではないかと思います。

理論的にそして第三者として指導する一方で、お客様に熱く真摯に向きあう宮脇社長に心掴まれました。これも営業にこだわっていらしたからこそ。私も胸を張って売れる何かを築いていきます。ありがとうございました！

取材日：12月5日



■NPO法人学生ネットワークWAN とは？  
設立18年目を迎える学生主体のNPO。「学生だから〜できない」「地方だから〜できない」を変えるべく全国19地域の情報発信支援や、地域の関係人口をつくるコンテンツ企画運営をしている。私たちの運営するサイト「ガクログ」もぜひCHECK!! してください!  
<http://www.gakulog.net/>



■「FUKUOKA2020」とは？  
毎週木曜日19時から生配信!  
「ビジネス」「地方創生」「シェアリングエコノミー」「DX」をキーワードに、専門的かつ未来志向な話を、大学生パーソナリティが徹底的にわかりやすく噛み砕いて発信する福岡発メディアです。