

～ 新規開拓の営業職 550 人に聞いた実態調査 ～
**約 3 割が有給休暇を「1 日も取れてない・・・」
「合コン」と「IT ツール」が彼らを救う！？**

今回、新規開拓の営業職をサポートする企業リスト作成ツール「ソーシャル企業情報」を提供する株式会社ビズオーシャンでは、日本全国の新規開拓営業職の会社員（20 歳～39 歳の男女）550 名を対象に「働き方の実態」や「プライベートの過ごし方と働き方の関係」等についてアンケート調査を実施しました。

数ある職業の中でもハードな印象のある新規開拓営業職。今回の調査結果から、新規開拓営業職の会社員の約 3 割が有給休暇を年間に 1 日も取得できていないという実態が明らかになりました。さらに、1 日平均 13 時間以上働く人の約 5 割以上が年間に 1 日も有給休暇を取得できていないという結果になりました。

「長時間労働」の問題や「有給休暇取得の義務化」の流れがある中で、いかにして「長時間労働」の問題を解決していくか、「有休取得」を促進していくかを考えていくことは、企業にとって喫緊の課題となっています。

【トピックス】

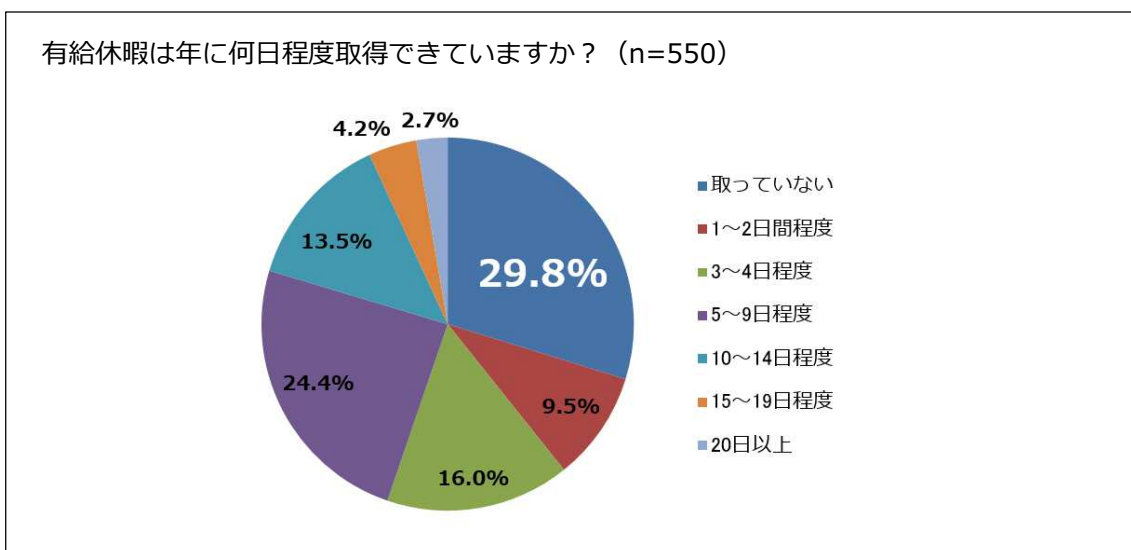
- ① 有給休暇を年間に 1 日も取れていない人が約 3 割
- ② 労働時間が長い人ほど、有給休暇を取得できていない傾向
1 日 13 時間以上働く人は約 5 割以上が年間に 1 日も有給休暇を取れていない
- ③ 今の仕事を辞めたいと思ったことがある人は約 75%
- ④ 今の仕事にやりがいを感じていない人は約 4 割
- ⑤ 仕事が原因でメンタルや体調を崩したことがある人が約 5 割
- ⑥ 新規営業のための IT ツールを導入している企業の人ほど、有休取得日数が増える傾向
- ⑦ 新規営業のための IT ツールが入っていない企業の人が約 5 割
- ⑧ 合コンに行く人の方が、有給休暇を取得できている傾向にある
- ⑨ 合コンに行く人の方が、体調やメンタルを崩しにくい
- ⑩ 合コンに行く人の方が、仕事にやりがいを感じている
- ⑪ 新規開拓先のリストアップに時間がかかる人ほど、労働時間が長くなる傾向
- ⑫ 新規開拓先のリストアップに時間がかかる人ほど、仕事にやりがいを感じていない
- ⑬ 100 件のリストアップに 2 時間以上かかっている人が約 5 割
- ⑭ 手動で表計算ソフトにリストアップしている人が約 4 割
- ⑮ IT ツールの導入でもっと営業効率を上げられると思っている人が約 4 割

【調査概要】

- 新規開拓営業職の働き方等に関する調査
- 調査方法：インターネット調査
- 調査対象：日本全国の新規開拓営業職の会社員（20歳～39歳の男女）
- 調査期間：2016年11月16日～11月19日
- 有効回答数：550名

● 有給休暇を年間に1日も取れていない人が約3割

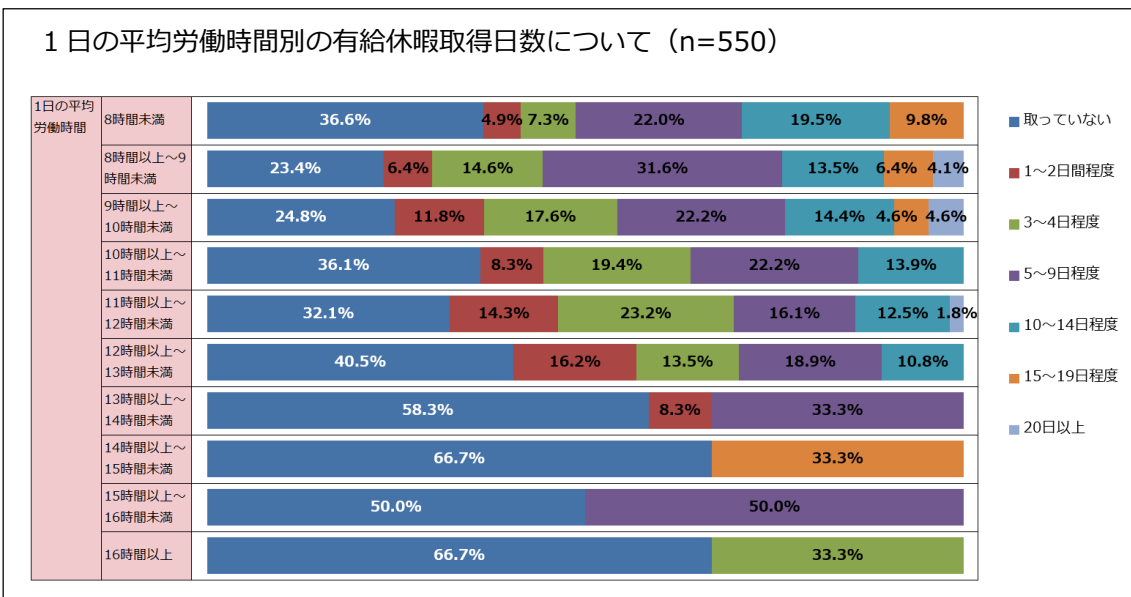
下記のグラフは、日本全国の新規開拓営業職の会社員（20歳～39歳）に対して尋ねた「有給休暇は年に何日程度取得できていますか？」という問いへの回答結果である。「取っていない」と答えた人が最も多く29.8%。次いで、「5～9日程度」と答えた人が24.4%。「3～4日程度」と答えた人が16.0%という結果になった。



● 労働時間が長いほど、有給休暇を取得できていない傾向

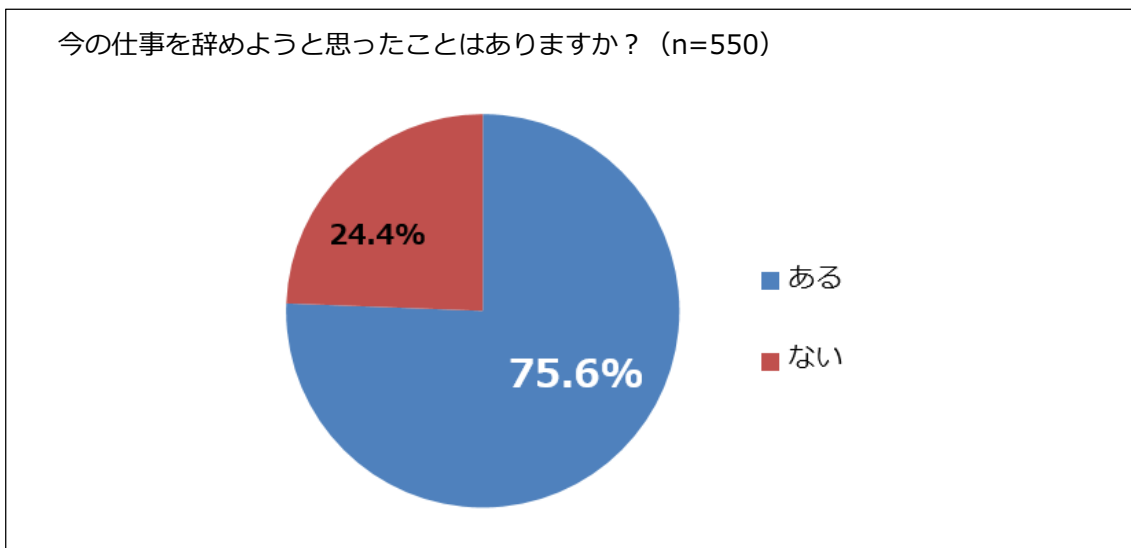
● 1日13時間以上働く人は約5割以上が年間に1日も有給休暇を取れていない

さらに、下記グラフは1日の平均労働時間別で見た有給休暇取得日数である。このグラフから分かる通り、労働時間が長いほど、有給休暇を取得できていない傾向にあり、1日13時間以上働く人の約5割以上が年間に1日も有給休暇を取れていないことが分かる。



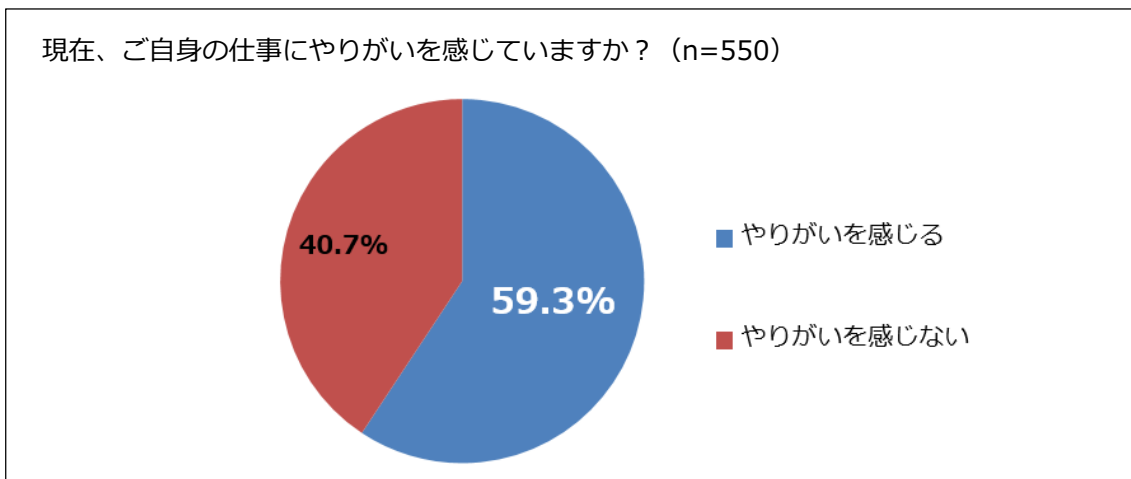
● **今の仕事を辞めたいと思ったことがある人は約 75%**

このような厳しい労働環境下では「仕事を辞めたい」と思う人は多いのではないだろうか？下記のグラフは、「今の仕事を辞めようと思ったことはありますか？」という問いへの回答結果である。「ある」と答えた人が 75.6%で、「ない」と答えた人を上回る結果となった。



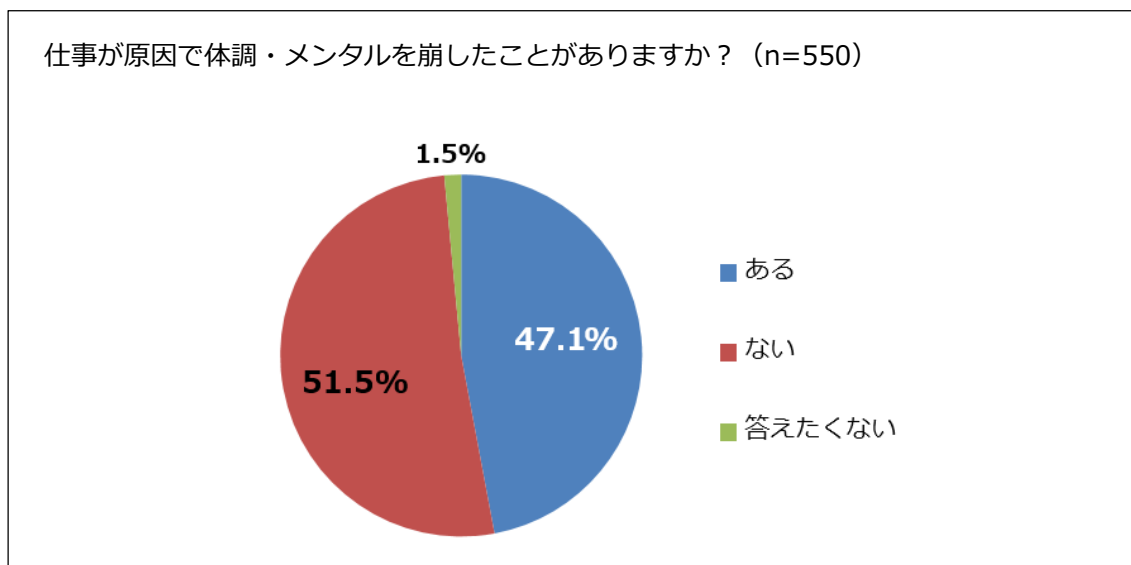
● **今の仕事にやりがいを感じていない人は約4割**

仕事へのやりがいはどうだろうか？下記のグラフは、「現在、ご自身の仕事にやりがいを感じていますか？」という問いへの回答結果である。「やりがいを感じる」と答えた人が 59.3%で、「やりがいを感じない」と答えた人は 40.7%という結果になった。



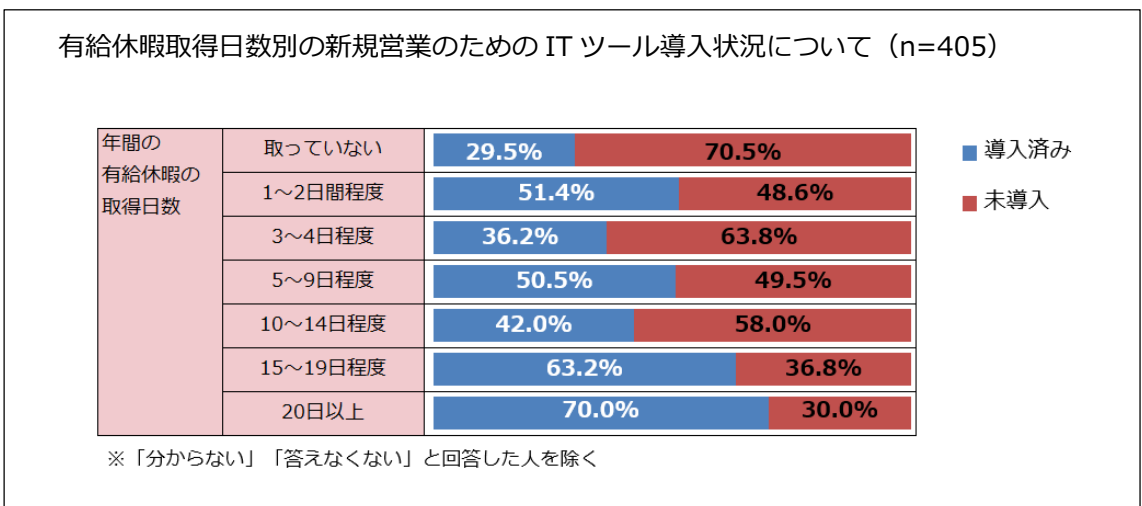
● **仕事が原因でメンタルや体調を崩したことがある人が約5割**

さらに、体調やメンタルへの影響についても調査した。下記のグラフは、「仕事が原因で体調・メンタルを崩したことがありますか？」という問いへの回答結果である。「ない」と答えた人が 51.5%で、「ある」と答えた人は 47.1%、「答えたくない」と答えた人は 1.5%という結果になった。



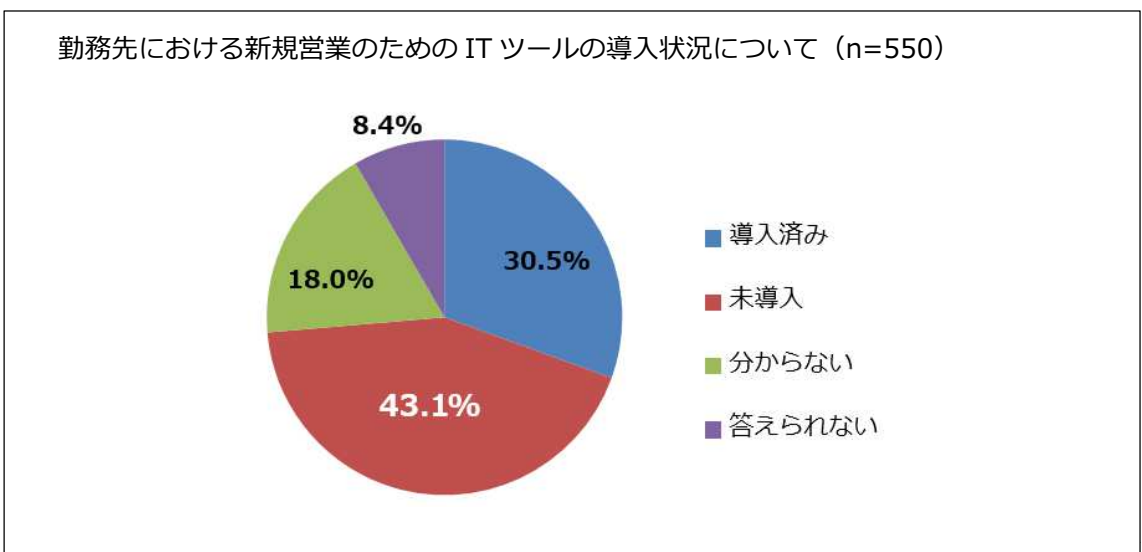
● **新規営業のための IT ツールを導入している企業の人ほど、有休取得日数が増える傾向**

このような厳しい労働環境を改善する糸口はないのだろうか？下記グラフは、年間の有給休暇取得日数別で見た新規営業のための IT ツールの導入状況である。このグラフから分かる通り、有休取得日数が増えるほど、新規営業のための IT ツールが導入されていることが分かる。



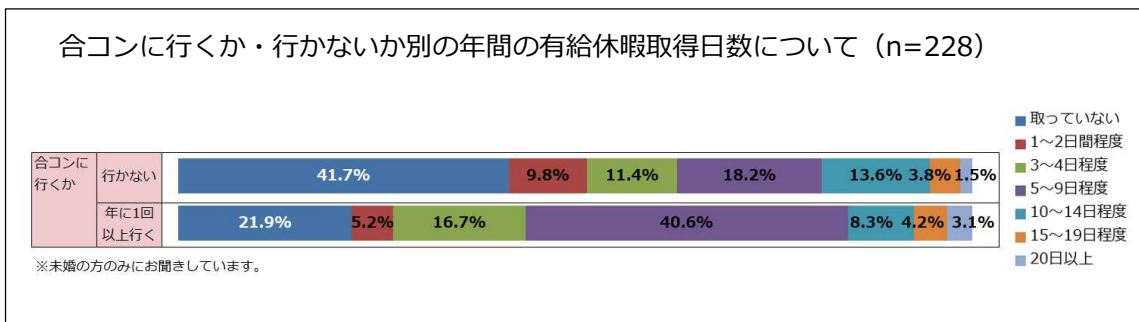
● **新規営業のための IT ツールが入っていない企業の人約 5 割**

上記の調査結果より、IT ツールは労働環境改善の糸口になりそうだが、なかなか導入が進んでいないのが現状である。下記グラフは、勤務先における新規営業のための IT ツールの導入状況である。「未導入」が 43.1%、「導入済み」が 30.5%、「分からない」が 18.0%、「答えられない」が 8.4%という結果になった。



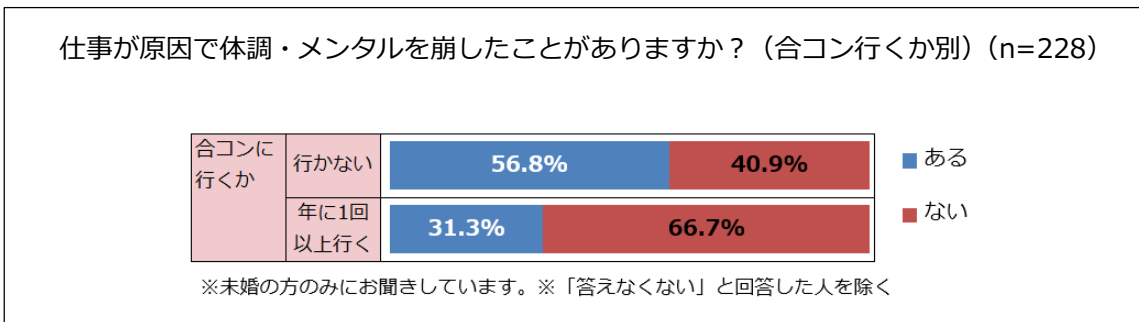
● 合コンに行く人の方が、有給休暇を取得できている傾向にある

さらに、切り口を変えて見てみると、「合コン」が労働環境改善の糸口になる可能性が見えてくる。下記グラフは、合コンに行くか・行かないか別で見た年間の有給休暇取得日数である。このグラフから分かる通り、合コンに行かない人の方が、行く人に比べ「有給休暇を取っていない」の割合が多く、合コンに行く人の方が、有給休暇を取得できている傾向にあることが分かる。



● 合コンに行く人の方が、体調やメンタルを崩しにくい

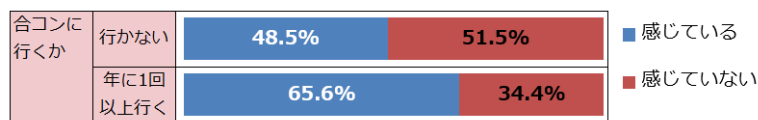
下記グラフは、合コンに行くか・行かないか別の「仕事が原因で体調・メンタルを崩したことがありますか？」という問いへの回答結果である。このグラフから分かる通り、合コンに行く人の方が、仕事が原因で体調・メンタルを崩しにくいことが分かる。



● 合コンに行く人の方が、仕事にやりがいを感じている

下記グラフは、合コンに行くか・行かないか別の「現在、ご自身の仕事にやりがいを感じていますか？」という問いへの回答結果である。このグラフから分かる通り、合コンに行く人の方が、仕事にやりがいを感じていることが分かる。

現在、ご自身の仕事にやりがいを感じていますか？（合コンに行くか別）（n=228）

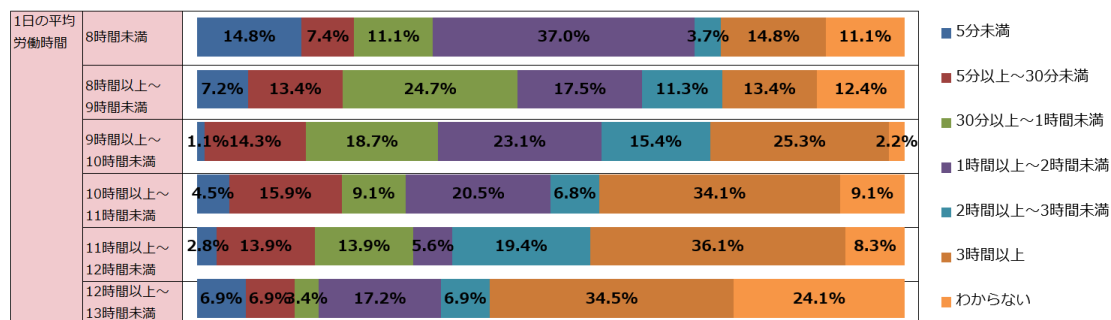


※未婚の方のみにお聞きしています。

● 新規開拓先のリストアップに時間がかかる人ほど、労働時間が長くなる傾向

さらなる労働環境改善の糸口はないだろうか？新規開拓の営業職にとって重要な作業である「新規開拓先のリストアップ」について着目してみた。下記グラフは、1日の平均労働時間別の新規営業先のリストアップ（100件）にかかっている時間の調査結果である。このグラフから分かる通り、労働時間が長いほど新規営業先のリストアップに時間がかかっていることが分かる。

1日の平均労働時間別の新規営業先のリストアップ（100件）にかかる時間（n=324）



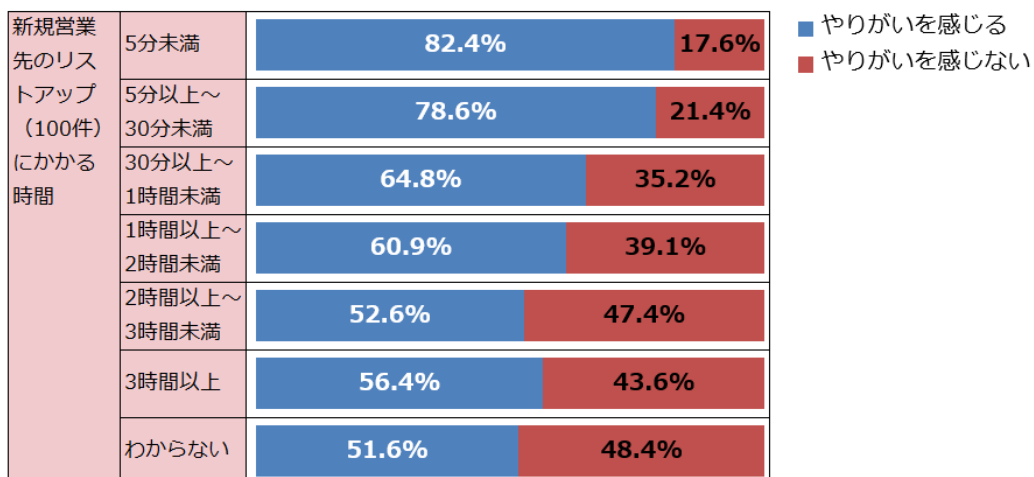
※新規営業先のリストアップ方法について「分からない」「答えられない」と回答した人を除く

● 新規開拓先のリストアップに時間がかかる人ほど、仕事にやりがいを感じていない

下記グラフは、新規営業先のリストアップ 100件にかかる時間別の「現在、ご自身の仕事にやりがいを感じていますか？」という問いへの回答結果である。このグラフから分かる通り、新規営業先のリストアップに時間がかかる人ほど、仕事にやりがいを感じていないことが分かる。

現在、ご自身の仕事にやりがいを感じていますか？

(新規営業先のリストアップ 100 件にかかる時間別) (n=324)

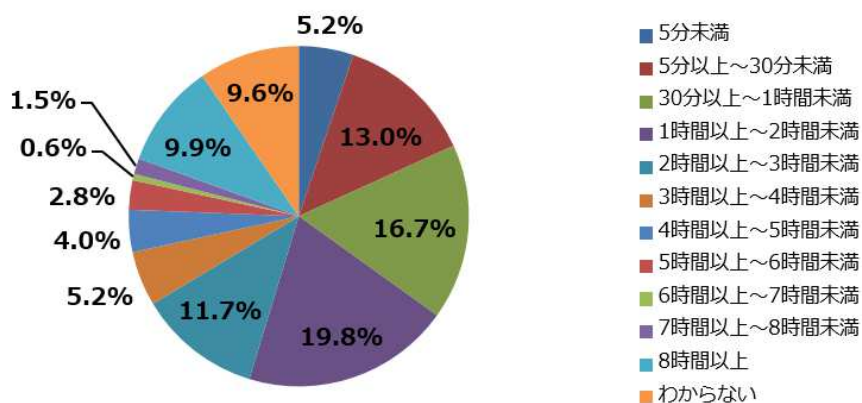


※新規営業先のリストアップ方法について「分からない」「答えられない」と回答した人を除く

● 100 件のリストアップに 2 時間以上かかっている人が約 5 割

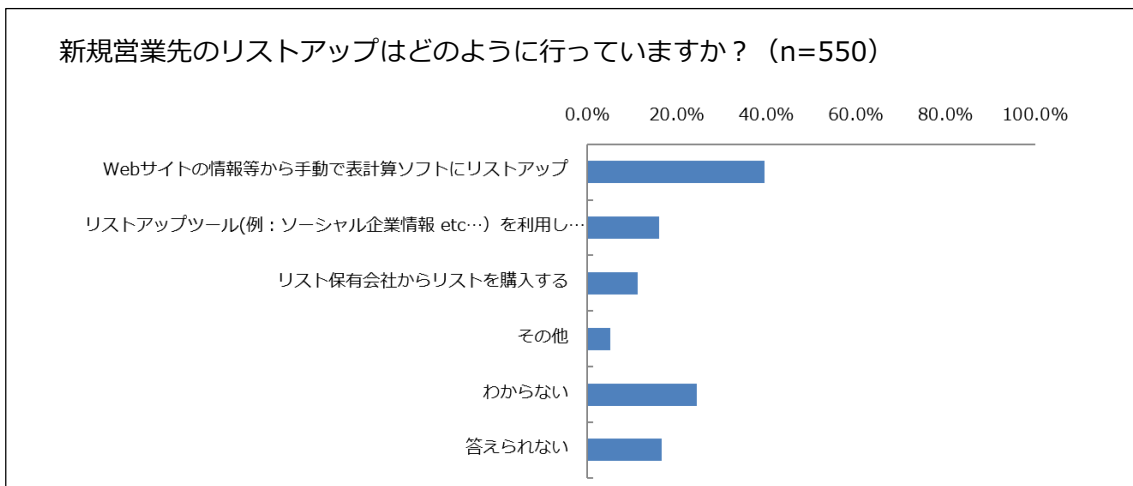
下記のグラフは、新規営業先のリストアップ (100 件) にかかる時間の調査結果である。「1 時間以上～2 時間未満」が最も多く 19.8%。次いで、「30 分以上～1 時間未満」が 16.7%。「5 分以上～30 分未満」が 13.0%という結果になった。

新規営業先のリストアップ (100 件) にはどのくらいの時間がかかっていますか？ (n=324)



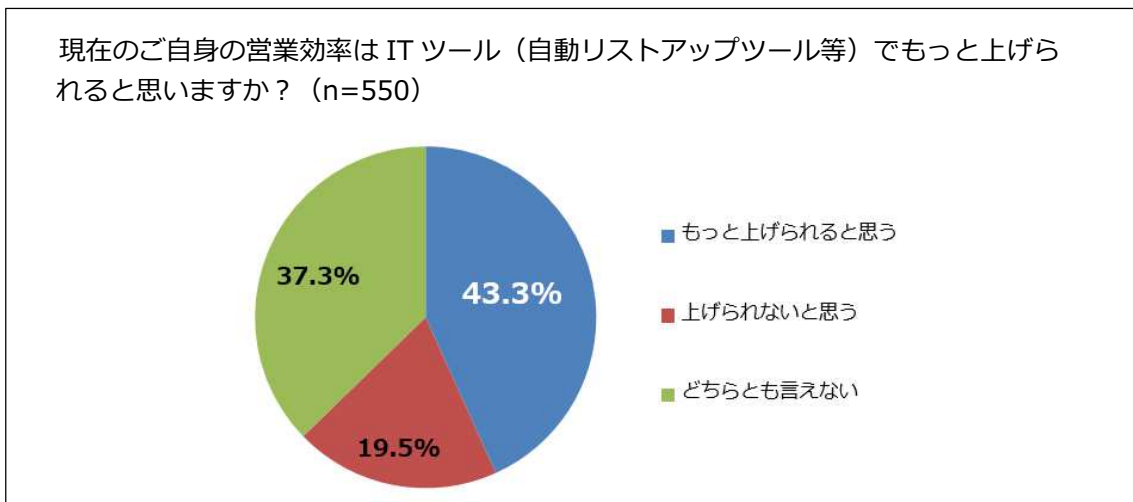
● **まだ手動で表計算ソフトにリストアップしている人が約 4 割**

下記グラフは新規営業先のリストアップ方法についての調査結果である。このグラフから分かる通り、約 4 割の人が「Web サイトの情報等から手動で表計算ソフトにリストアップ」していることが分かる。



● **IT ツールの導入でもっと営業効率を上げられると思っている人が約 4 割**

現場感として、実際に新規開拓の営業職は IT ツールによって営業効率は上がると考えているのだろうか？下記グラフは、「現在のご自身の営業効率は IT ツール（自動リストアップツール等）でもっと上げられると思いますか？」という問いへの回答結果である。「もっと上げられると思う」と回答した方が 43.3%、「どちらとも言えない」が 37.3%、「上げられないと思う」が 19.5%となり、約 4 割の人が IT ツールでもっと営業効率が上げられると思っていることが分かる。



<考察・まとめ>

◆「新規開拓の営業職の厳しい労働環境」と「彼らを救うための解決策の可能性」

今回の調査結果より、**新規開拓の営業職において約3割の人が有給休暇を年間に1日も取得できていない状況**にあり、特に1日平均13時間以上働く人の約5割以上が有給休暇を年間に1日も取得できていないという厳しい労働環境が浮き彫りになりました。

しかし、その解決の糸口としては、**営業効率化のためのITツールを導入している企業ほど、社員の有給休暇取得日数が増える傾向**にあり、ITツールの導入は「有給休暇の取得促進」や「長時間労働問題の解決」の鍵になる可能性があると考えられます。

特に、**新規開拓の営業職にとって重要な「新規開拓先のリストアップ」**。この作業に時間がかかる人ほど労働時間が長くなる傾向にあり、まだ手動で表計算ソフトにリストアップしている人が4割もいるため、この部分を自動化することができれば、新規開拓営業職の労働環境改善に繋がるのではないかと考えられます。

また、切り口を変えてみると**「合コン」に行く人の方が有給休暇を取得できており、体調やメンタルを崩しにくく、仕事にやりがいを感じている傾向**にあることが分かりました。

「長時間労働の問題解決」や「有給休暇の取得」を進めるために、企業は「ITツール(特に自動リストアップツール等)の導入」や「社員の合コンへの参加」を促進してみてはいかがでしょうか？

■ 「ソーシャル企業情報」(<https://skj.bizocean.jp/>)とは

『ソーシャル企業情報』は、株式会社ビズオーシャンが提供する新規開拓の営業職等をサポートする企業リスト作成ツールです。「IT・広告・マスコミ」業界を中心として1,000社以上の企業に導入されています。

■ ビジネス情報サイト「bizocean(ビズオーシャン)」(<https://www.bizocean.jp/>)とは

『bizocean(ビズオーシャン)』は、中小ベンチャー経営者や個人事業主を対象とする、ビジネスに関連したさまざまな情報を提供するポータルサイトです。日本最大級のビジネスプレート集『書式の王様』をはじめ、士業やコンサルタントが執筆する『コラムの王様』のほか、企業情報サービス『ソーシャル企業情報』や『オンライン発送サービス』など、充実したビジネスコンテンツを提供しています。

【本調査に関するお問い合わせ先】

株式会社ビズオーシャン エンジニアリング部 相川 智・柿澤 学

Tel: 03-5148-1212 Fax: 03-5148-1215 E-mail: skj-support@bizocean.co.jp

URL <https://skj.bizocean.jp>