

2025年7月4日
株式会社ウィルオブ・ワーク

【営業職として働く20代～50代に聞いた「営業代行サービスに関する調査」】 **65%以上が営業リソース「足りていない」と回答** **「営業代行サービスを利用したことがある」企業は16.4%**

総合人材サービスの株式会社ウィルオブ・ワーク（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：村上 秀夫）は、営業職として働く20歳～59歳の男女521名を対象に、「営業代行サービスに関するアンケート調査」を実施しました。（調査期間：2025年6月6日～6月10日）

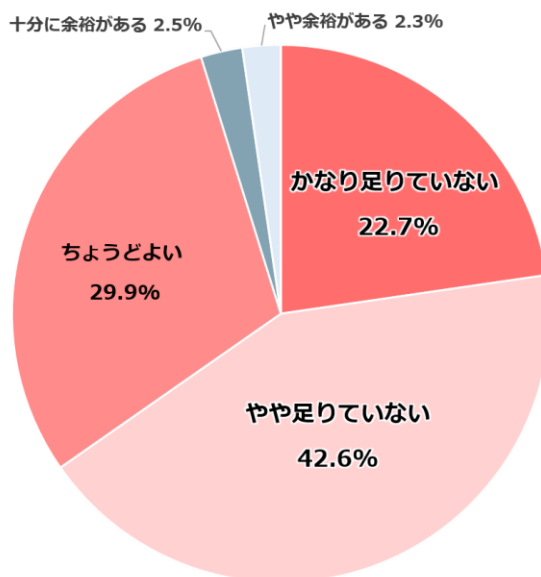
【調査結果トピック】

1. 65%以上が「営業リソースが足りていない」と回答
2. 営業代行サービスを利用している・過去利用したことがあると回答したのは16.4%
3. 会社での職位が上がるほど、営業代行サービスの利用意向が高まる傾向

65%以上が「営業リソースが足りていない」と回答

【現在の営業リソースは今の体制で十分だと思うか】について聞いたところ、「かなり足りていない（22.7%）」「やや足りていない（42.6%）」を合わせると65.3%が営業リソースの不足を感じていることがわかりました。

現在の営業リソースは、今の体制で十分だと思いますか？



n=521

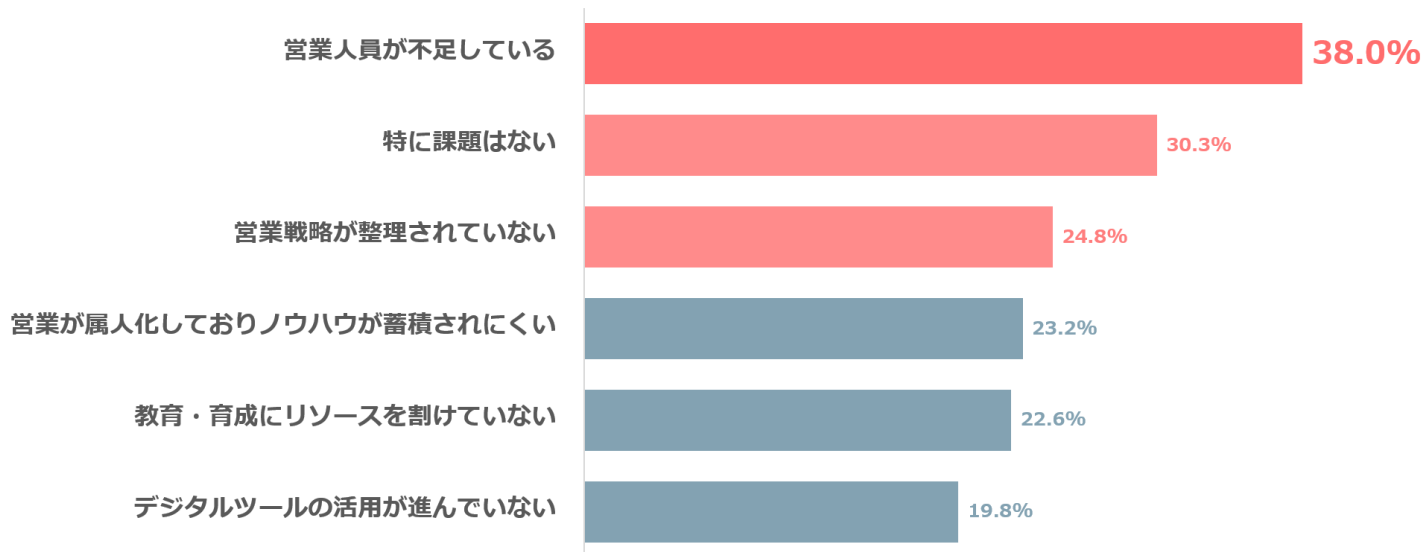


また、【現在の営業体制の課題（複数回答）】について聞いたところ、「営業人員が不足している（38.0%）」という回答が最多となり、次いで「特に課題はない（30.0%）」、「営業戦略が整理されていない（24.8%）」という結果となりました。4割近くの方が人材不足が課題と感じていることがわかりました。

（次ページグラフ参照）

2025年7月4日
株式会社ウィルオブ・ワーク

現在の営業体制における課題として当てはまるものをすべて選んでください（複数回答）

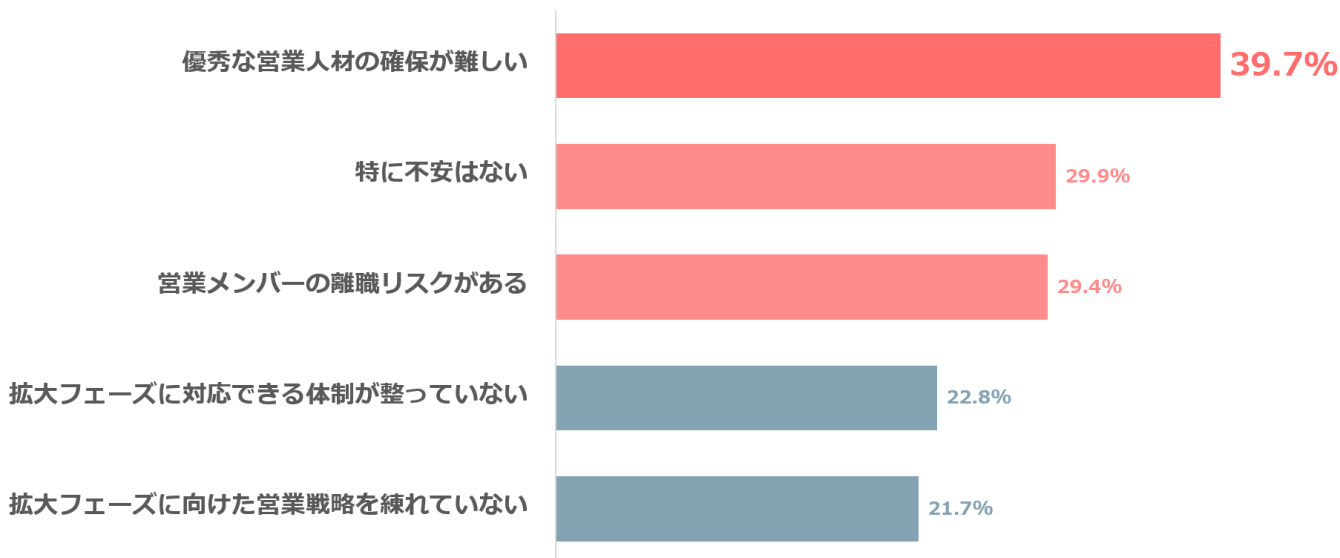


n=521



そのほかにも、【今後の営業体制について不安に感じていること（複数回答）】に聞いたところ、「優秀な人材の確保が難しい（39.7%）」や「営業メンバーの離職リスクがある（29.4%）」といった、人材に対する不安が多いことがわかりました。

今後の営業体制について不安に感じていることをすべて選んでください（複数回答）



n=521

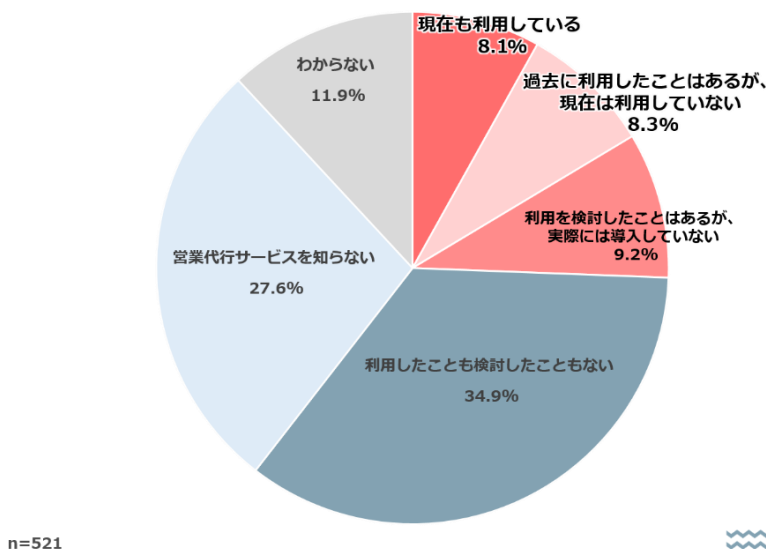


2025年7月4日
株式会社ウィルオブ・ワーク

営業代行サービスを利用している・過去利用したことがあると回答したのは16.4%

【外部の営業代行サービスを利用したことがあるか】について聞いたところ、「現在も利用している（8.1%）」、「過去に利用したことはあるが、現在は利用していない（8.3%）」とサービスを利用している・過去に利用と回答したのは16.4%にとどまりました。また「利用したことも検討したこともない（34.9%）」「営業代行サービスを知らない（27.6%）」と、営業代行サービスはまだ一般的な選択肢とは言えない状況がうかがえます。

営業代行サービスを利用したことがありますか？

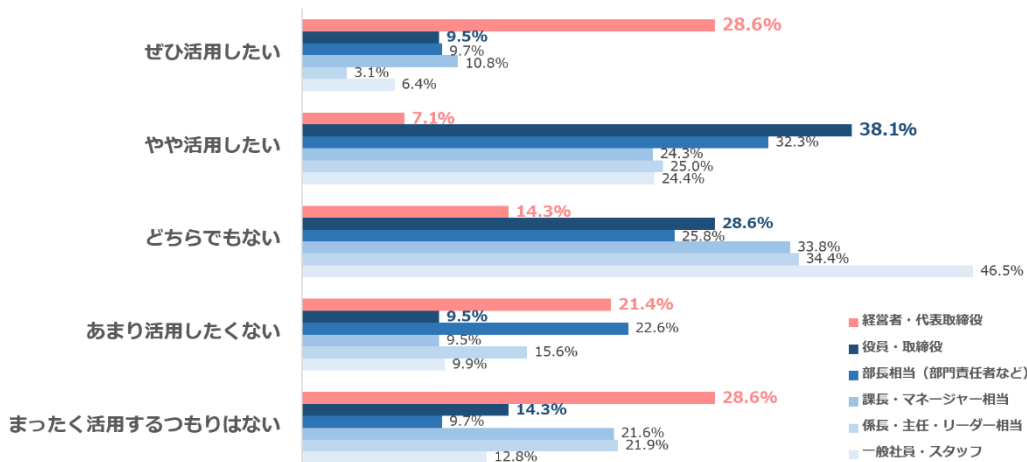


WILLOF

会社での職位が上がるほど、営業代行サービスの利用意向が高まる傾向

【今後営業代行サービスを活用したいと思うか】について聞いたところ、経営者・代表取締役や役員・取締役など意思決定層では「ぜひ活用したい（28.6%）」と「まったく活用するつもりはない（28.6%）」の回答がともに高く、意見が二極化していることがわかりました。一方で、役職が上がるほど「活用したい」という回答の割合が高まる傾向も見られ、今後の認知や理解の進展次第で市場が広がる可能性が期待されます。

今後、外部の営業代行サービスを活用したいと思いますか？



WILLOF

2025年7月4日
株式会社ウィルオブ・ワーク

まとめ

今回の調査により、多くの企業が「営業リソース不足」を課題と認識している中で、営業代行サービスの活用検討が十分には進んでいない現状が明らかとなりました。一方で、経営層や意思決定層ほど営業代行サービスへの関心や活用意欲が高まる傾向が見られたことから、今後、自社の営業課題解決の一手として導入が進む可能性があると考えられます。

■ 調査概要

調査概要 : 営業代行サービスに関するアンケート調査
調査期間 : 2025年6月6日～6月10日
調査方法 : オンライン上でのアンケート調査
調査対象 : 営業職として働く20歳～59歳の男女
有効回答数 : 521

【調査データの引用・転載に関して】

本調査データを外部メディアなどに引用・転載される場合は下記の利用条件を守ってご利用ください。

＜利用条件＞

1. 情報の出典元として、「ウィルオブ」と明記してください。
2. ウェブサイトで使用する場合は、出典元としてリンク<<https://willof.jp/>>を設置してください。

当社の営業代行サービス『セイヤク』について

パートナーシップを持った専門チームが、BtoBビジネスの営業課題を解決する営業代行サービス

営業代行サービス『セイヤク』は、25年以上にわたり150社以上の企業と取り組んできた実績をもとに、“クライアント企業のセールスパートナー”として伴走支援いたします。業種や拠点に囚われず、専門チームを構成し正社員人材を固定配置することで、安定した成果をもたらす点が大きな特徴です。また、営業実務を担うだけでなく、クライアント企業と一体となって営業課題の改善提案やノウハウ共有を行うことで、現場メンバーの育成や組織全体の営業力向上にも貢献するサービスを目指しています。

▶セイヤクHP : <https://seiyaku-sales.jp/>

■ セイヤクが選ばれる3つの強み

1 専門チームで課題にコミット

営業ノウハウを持つ専任チームがクライアントの課題や目標に合わせて体制を設計し、戦略立案から実行まで一貫した支援が可能です。

2. 拠点・業界を超えた人材供給力

全国50拠点以上を活かし人手不足や商圏外のニーズにも対応。
インバウンド・アウトバウンド問わず柔軟な営業展開を実現しています。

3. 正社員の固定アサインでチームを編成し、継続的かつ改善型の営業支援を提供。

正社員を固定アサインし、継続的かつ改善型の営業支援を提供。
クライアントとの協業により、ノウハウの共有や体制改善が進めやすい体制です。

