

2025年10月17日
株式会社ウィルオブ・ワーク

【IT企業で働く529人に聞いた「営業課題に関する調査」】
58.4%が「営業人員が不足」と回答
開発優先の傾向で営業ノウハウ不足も課題

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）が運営する営業代行サービス「セイヤク」は、IT企業で働く20歳以上の男女529名を対象に、「営業課題に関するアンケート調査」を実施しました。（調査期間：2025年9月12日～9月15日）

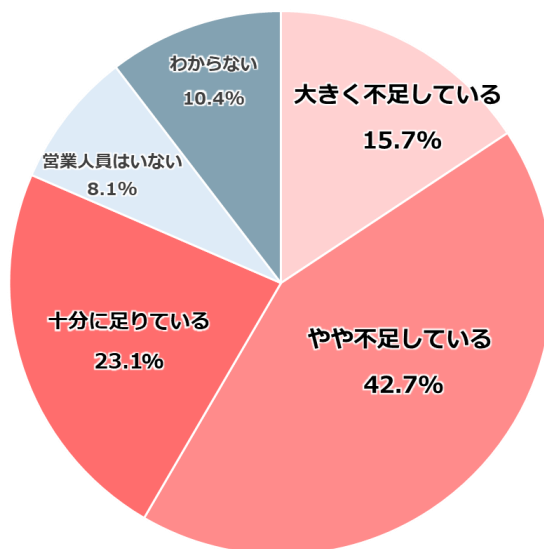
【調査結果トピック】

1. 58.4%が「営業人員が不足している」と回答。営業活動を行う上で不足しているのは「ノウハウ」
2. IT企業の注力分野は営業よりも開発がやや多い傾向
3. 営業活動において最も大変だと感じるのは「初回商談の獲得」

58.4%が「営業人員が不足している」と回答。営業活動を行う上で不足しているのは「ノウハウ」

【あなたの会社の営業人員は十分だと思うか】について聞いたところ、「大きく不足している（15.7%）」「やや不足している（42.7%）」と58.4%が営業人員の不足を感じていることがわかりました。

あなたの会社の営業人員は十分だと思いますか？



n=529

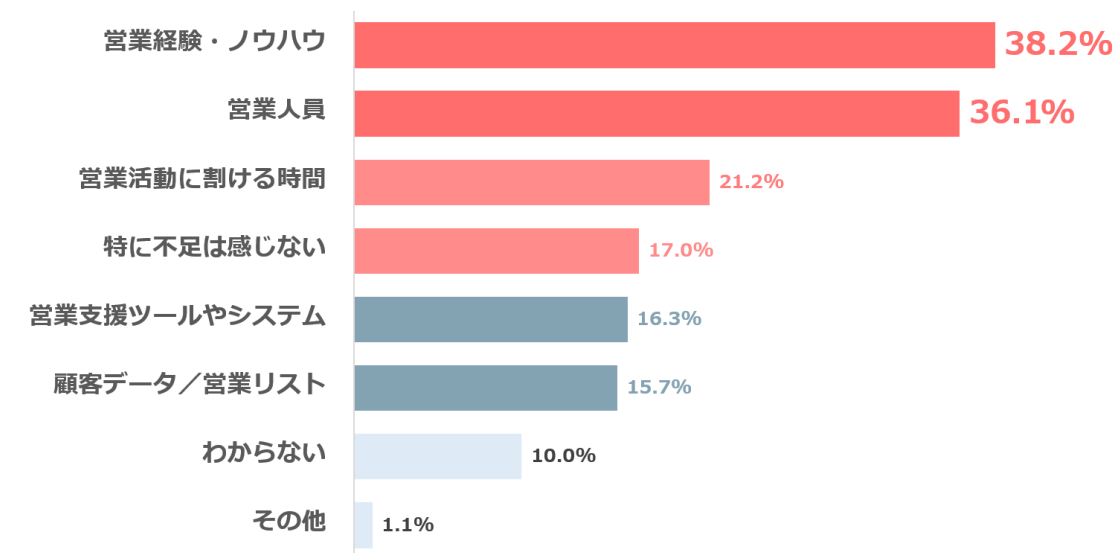
 **セイヤク**
powered by WILLOF

また、【営業活動を行ううえで不足しているリソースは何か（複数回答）】について聞いたところ、「営業経験・ノウハウ（38.2%）」という回答が最多となりました。次いで「営業人員（36.1%）」、「営業活動に割ける時間（21.2%）」という結果となりました。単に人手不足だけでなく、営業に関する経験や知見の蓄積が十分ではない、と感じている人が多いということがわかります。

（次ページグラフ参照）

2025年10月17日
株式会社ウィルオブ・ワーク

営業活動を行ううえで、不足しているリソースは何ですか？（複数回答）



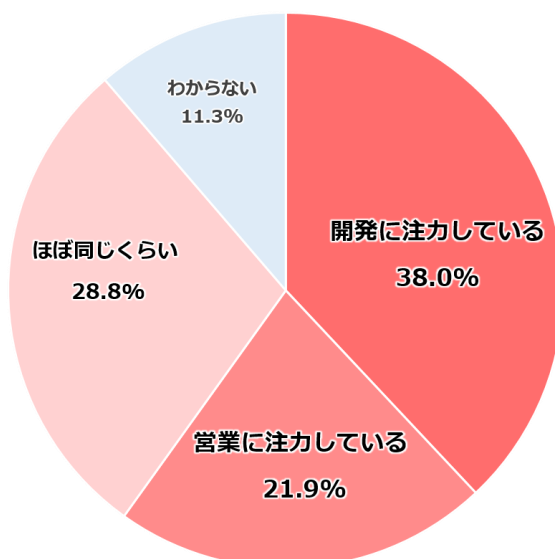
n=529

 **セイヤク**
powered by WILLOF

IT企業の注力分野は営業よりも開発がやや多い傾向

【あなたの会社では営業と開発のどちらにより注力していると感じるか】について聞いたところ、「開発に注力している（38.0%）」「営業に注力している（21.9%）」の結果となりました。「ほぼ同じくらい」と回答した割合は28.8%で、両立を図っている企業も一定数見られますが、「開発に注力している」と感じる割合がやや多い結果となりました。

営業と開発のどちらにより注力していると感じますか？



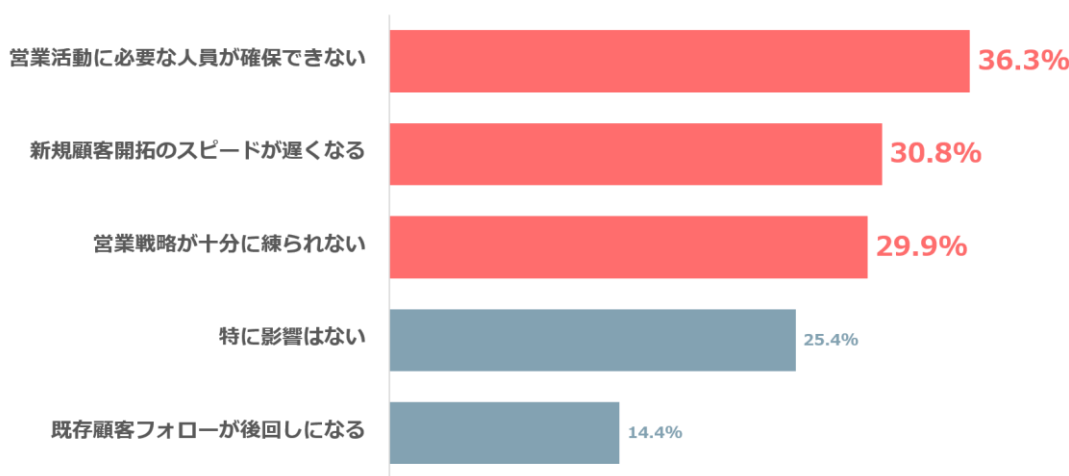
n=529

 **セイヤク**
powered by WILLOF

2025年10月17日
株式会社ウィルオブ・ワーク

さらに、「開発が優先されている」と答えた人を対象に【営業よりも開発が優先されることでどんな影響があると思うか】について聞いたところ、「営業活動に必要な人員が確保できない（36.3%）」が最も多い結果となりました。次いで「新規顧客開拓のスピードが遅くなる（30.8%）」「営業戦略が十分に練られない（29.9%）」といった影響があることが分かりました。

営業よりも開発が優先されることで、どのような影響がありますか？（複数回答）



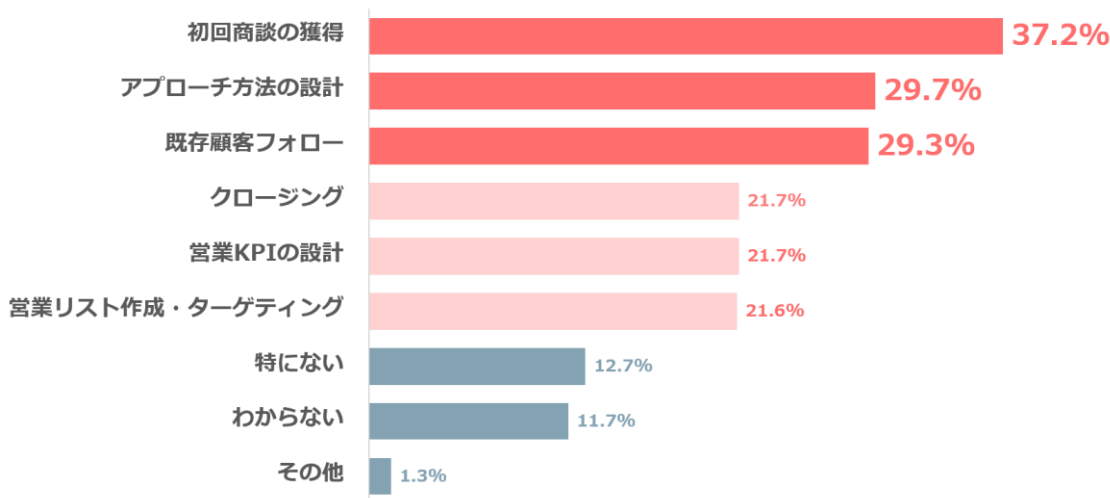
n=529

セイヤク
powered by WILLOF

営業活動において最も大変だと感じるのは「初回商談の獲得」

【営業活動において最も大変だと感じるのはどの段階か】について聞いたところ、「初回商談の獲得（37.2%）」という回答が最多となりました。次いで「アプローチ方法の設計（29.7%）」「既存顧客フォロー（29.3%）」という結果になりました。初回商談の獲得が課題と感じる割合が高いことから、見込み顧客の発掘やアポイント獲得の段階で苦戦する傾向があることがわかりました。

営業活動で大変だと感じるのはどの段階ですか？（複数回答）



n=529

セイヤク
powered by WILLOF

2025年10月17日
株式会社ウィルオブ・ワーク

まとめ

今回の調査では、半数以上が営業人員不足を感じていること、人数不足にとどまらず、営業活動における「営業経験・ノウハウ」も不足していることがわかりました。さらに営業活動で大変だと感じる段階「初回商談の獲得」が上位となりました。こうした課題の解決には、戦略設計やノウハウの共有といった支援が行える外部リソースの活用が、一つの有効な選択肢になり得ると考えられます。

■ 調査概要

調査概要 : 営業課題に関するアンケート調査
調査期間 : 2025年9月12日～9月15日
調査方法 : オンライン上でのアンケート調査
調査対象 : IT企業で働く20歳以上の男女
有効回答数 : 529

【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

専任チームが、クライアントの課題や目標に合わせて戦略立案から実行まで一貫した支援。

2. 拠点・業界を超えた人材供給力

全国50拠点以上の豊富な人材供給力を活かし、エリアや業界を問わず柔軟な営業展開が可能。

3. 正社員人材の固定配置による実績の安定と向上

研修を受けた正社員人材を案件ごとに固定して配置することで、実績の安定と向上が可能。



セイヤク
powered by WILLOF