

Title	営業部門のグローバル化に関する一考察 - グローバル市場で高い業績を上げる営業体制とは -
Sub Title	
Author	永田, 幸一郎(Nagata, Kouichirou) 余田, 拓郎
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2005
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2005年度経営学 第2073号 可能
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002005-2073

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

論文要旨

所属ゼミ	余田研究室	学籍番号	80430731	氏名	永田幸一郎
(論文題名)					
<p>営業部門のグローバル化に関する一考察 - グローバル市場で高い業績を上げる営業体制とは -</p>					
(内容の要旨)					
<p>本研究の目的は、企業がグローバル市場で高い業績を挙げるための営業体制を分析し、そこから有益なインプリケーションを得ることである。本研究では特に、業務内容と営業員に求められる資質の「グローバル化」に着目した。分析枠組を設定して「営業部門の業務内容と営業部門が営業員に求める資質の適合・不適合が営業部門の組織成果を規定する」という命題を導き出した。そして、業務内容と営業員に求める資質の適合・不適合は両者のグローバル度の一致の度合いで代替的に示されるとし、</p> <p style="text-align: center;">「営業部門の業務内容のグローバル度と営業部門が営業員に求める資質のグローバル度の一致・不一致が営業部門の業績を規定する」</p> <p>という仮説を導出し、その検証を試みた。</p> <p>仮説の検証のために、製造業の国内・海外営業部門を対象にした質問票調査を行なった。まずは業務内容と営業員に求める資質のグローバル度の一致・不一致の度合いと営業部門の業績との相関係数を検証したが、有意な相関はみられなかった。続いて、サンプルを業務内容と営業員に求める資質のグローバル度の高・低によって4グループに分けて業績の平均値の差を検定したが、4グループのどのグループ間にも業績に有意な差は見られなかった。そしてさらに、「グローバル度の一致・不一致の度合い」に加えて、海外売上比率と企業規模を説明変数とし、営業部門の業績を被説明変数とする重回帰分析を行なったが有意な結果は得られなかった。よって仮説は検証されなかった。</p> <p>さらに、営業部門の業績と相関のある変数を導き出すために、調査結果の探索的分析を進めた。海外部門からの回答を分析した結果、「営業員の市場対応能力」「営業の社内牽引力」「海外ビジネス対応能力」の3つが海外営業部門の業績との間に弱い正の相関を持ち、これらが高いグループの業績の平均値は低いグループのそれよりも高いことがわかった。一方で国内営業部門からの回答を対象に分析した結果、企業規模と業績の間に有意な相関が見られた。</p> <p>本研究から得られたインプリケーションは、企業が海外市場で業績を上げるためには、営業員の3つの資質を開発しなければならない、ということである。その3つとは、語学力や異文化対応能力といった「海外ビジネス対応力」、提案力・シナリオ構築力のような「市場対応能力」、そして市場に対して会社のリソースを余すところなく活用して最適な製品、サービス、ソリューションを提供できるような「社内牽引力」である。</p>					