

株式会社 アールズ・オンデマンド

〒 273-0005

千葉県船橋市本町 1-13-14 Y.K. ビル 502

TEL 047-404-9212 / FAX 047-404-9213

URL <http://www.rs-ondemand.com>

MAIL info@rs-ondemand.com

Company data

代表取締役 井上 雅彦

千葉県出身。エンジニア系の学校を卒業後、会計ソフトを扱う会社に営業として就職。その後、営業マンとしての才覚を発揮し、業界内にて数社を渡り歩く。2012年4月、IT企業の営業代行を主業務とする会社を設立した。

Personal data



高いスキルと確かな実績 IT 業界の少数精鋭・営業部隊

矢部 IT 企業向けの営業代行とは、どういった業務になるのでしょうか。

井上 企業にとって IT 系の商材を販売する営業マンは、営業ノウハウに加え、IT の専門知識も必要なので育成に時間やコストがかかります。しかしコストをかけずに短期間で成果を出したい場合、弊社の営業代行サービスをご活用頂ければ効率的な販売が可能です。また IT システムを採用するユーザー企業様においても、弊社を通じてベンダーに囚われない公平な立場での提案を受けられます。

矢部 双方の企業にメリットがあると。なぜこの事業を始められたのでしょうか？

井上 実は私、IT 系の営業マンとして 7 社を渡り歩いてきたんです。そして 7 社目の退職後、しばらく身の振り方を考える時期がありまして。その際、私の営業スキルを買ってくださった企業から、「成

果に応じた成功報酬型で営業代行をしませんか？」と声をかけて頂いたのです。

そうして徐々にご依頼が増えていく中、嬉しいことに以前勤めていた 1 社から「事業拡大のために手伝ってくれ」と依頼があり、固定額での継続契約を頂きました。そのとき、収益は大きいがある成功報酬型に加え、一定時間をコミットすることで安定した収益が得られるストック型の報酬モデルも、ノウハウさえあれば可能になると確信しました。

矢部 前の会社から声がかかるなんて、厚い信頼を築いてこられた証ですね！

井上 正直、何社も転々としたことを不安に思った時期もありましたが、今になって振り返ると得たものは大きかった。1 つは、数多くの人脈を築けたこと。特に 7 年ほど勤めた 4 社目での様々な人との出会いは貴重なもので、同僚・上司

から当時の取引先に至るまで、今でも良い関係が続いていますよ。同社は私の人生におけるターニングポイントであったように思います。

矢部 培われた人脈は財産ですよ。

井上 ええ。もう 1 つは、ソフトウェアやハードウェア、ネットワークなど多分野の営業を経て様々な知識やノウハウが身に付いたこと。特にソフトウェアの営業は「導入の効果」を売るため、提案時には目に見える形がありません。そこが非常に難しいのですが、営業力が試されるので最も面白い部分でもあるんです。

矢部 井上社長のその営業力の秘訣は、どこにあるのでしょうか？

井上 たとえば商品が売れないとき、絶対に市場環境や商品、ましてやお客様のせいにはしません。「なぜ自分の提案が伝わらないのか」と自問自答することで、伝えるための発想や工夫は生まれるもの。だからこそあえて“他者肯定・自分否定”——これは私のモットーです。

矢部 では、今後の展望はいかがですか？

井上 将来的には、私の営業ノウハウを引き継ぐ後任を育てていくつもりです。また会社としては、対応可能な分野を広げていきたいですね。企業様にとっても依頼しやすい、良い意味で軽い雰囲気を持った会社であり続けたいです。

Guest Comment
矢部 美穂 (女優)



「IT 企業様、製品、ユーザー企業様のことを全て把握していないと商材は売れません」と話された井上社長。その言葉に、営業としてのプロ意識の高さを感じました。IT は今や情報社会におけるライフラインですから、御社のような存在は今後ますます必要とされていくでしょうね。