

2023年7月7日

報道機関 各位

“わが社の大谷翔平”はどうしたら育つ？ ～営業トップ0.1%社員の要因を経営学から解明～

国立大学法人東海国立大学機構 名古屋大学大学院経済学研究科准教授鈴木智之研究室は、経営コンサルティング業の株式会社ビジネスプロデュース(東京都・代表取締役 森功有)と、世界的に未開拓の「営業学」の確立に向けた共同研究を実施することを決定しましたので、お知らせします。

ぜひ取材いただきますようお願いいたします。

これは、目標の10倍以上の営業成績を10年連続で每期達成するような、極めて限られた「トップ0.1%の傑物的な営業社員(以下、傑物人材)」に焦点を当て、何がその通常では考えられないほどのパフォーマンスの要因になっているのか、を経営学方法論に基づいて明らかにするものです。

チームを牽引するのは、本当に一部の、これまでには考えられないほどの高いパフォーマンスを示す傑物的な人であることが、経営組織、スポーツなどの領域で見られ始めています。心構え、言動、知性、パーソナリティ(性格)などの諸側面において、何が違いを生み出しているのでしょうか。上位2割などの普通のハイパフォーマンス・メンバーと、何が決定的に違うのでしょうか。それを産業組織の「営業(sales)」において明らかにするのが本共同研究の狙いです。

傑物人材は、個人業績だけではなく、チーム全体にも影響を及ぼします。その高い水準の、独特でユニークなプロフェッショナリズムは、所属するチーム全体の目標達成の風土、コミットメント、エンゲージメント、そして新メンバー誘因といった、組織成果にどのような良い影響を及ぼし、チームを活性化させるのでしょうか。逆に、他のメンバーの喪失感や劣等感等の負の影響はないのでしょうか。

本年5月から研究を既に開始し、これからさらに数十人規模の傑物人材への質的・量的な経営学的調査を本格的に展開して、2024年3月に調査結果をまとめる予定です。経営学研究において本テーマは未開拓の領域でした。研究成果は、国内はもちろん世界的にも新たな知見として、経営学研究だけではなく、企業実践への活用が期待されます。

問い合わせ先

国立大学法人東海国立大学機構 名古屋大学
経済学研究科 准教授 鈴木智之