Focus!

～次代を熱くする チャレンジスピリットに迫る～

株式会社セールスアカデミー　代表取締役

宮脇 伸二氏

理論と原理・原則で既成概念を打ち破って新たな社会実現を志す営業研修イノベーター

1975年10月29日生、愛知県豊田市出身、九州大学理学部物理学科卒。1999年三和銀行（現三菱東京UFJ銀行）入行、初任店・新宿支店で投信販売2位となる。その後ビジネスブレイン太田昭和グループの法人営業で年間3億円余を受注する。2007年同社を設立、代表取締役に就任。著書に『営業職をやめたいあなたへ』がある。

株式会社セールスアカデミー

事業内容　営業研修や接遇マナー研修、クレーム対応研修など。「熱・考・動クラブ」の運営
本　　社　福岡市中央区天神4-1-18第1サンビル3階
電話番号　092-771-7185
設　　立　2007年9月11日　資本金　1,000万円
ホームページ　http://www.sales-ac.jp/

「営業とは〝お役立ち業〟だ」――。都銀で法人営業を担当し、会計コンサルティング会社の法人向け提案営業で抜群の実績をあげ、株式会社セールスアカデミーを創業した宮脇伸二氏は営業の理論や原理・原則に基づく営業研修を手掛ける。

「熱・考・動」――。「熱」（熱い気持ちをもって）「考」（深く考え）「動」（行動を起こす）の三要素を成果をあげる原理・原則として、同社の経営理念とする宮脇氏が構築したセールスアカデミーの営業研修は厚生労働省「キャリア形成促進助成金」の対象講座だ。

「営業職への誤解や偏見を解いて、営業をクリエイティブな仕事にしたい」「『熱・考・動』を実践して、活気あふれる社会を実現していく」とする宮脇氏の新たな挑戦がいま始まる。

営業職をクリエイティブな仕事にする

「営業ほどクリエイティブな仕事はない」。株式会社セールスアカデミー代表取締役の宮脇伸二氏は、自信をもって言い切る。

一般的に営業職へのイメージは「つらい」「きつい」「大変」「嫌がられる」などのマイナス的な印象があり、その傾向は就職活動中や入社前の学生に多くみられる。

「営業職への偏見や間違った考え方を変えたい。世の中の7～8割の営業マンは、本来のあるべき営業方法を知らないためにやり方が少しずれており、結果が出ずにつらい思いをしているケースが非常に多い」と宮脇氏はみる。

セールスアカデミーは、「営業に特化した研修会社であり、営業スキルや考え方、姿勢などを実践的に学ぶ〝営業の学校〟」（宮脇氏）であり、いわゆる〝鬼軍曹〟が気合いや根性で鍛える「地獄の特訓」的な研修と大きく異なる。

セールスアカデミーは営業理論や原理・原則にもとづく研修を特色とし、ディスカッションやロールプレイングなどの実践的な手法を多く用いる。宮脇氏をはじめ担当講師も受講者の長所を見出し、ほめて伸ばしていく中で自ら考え、気付いていくコーチングスタイルの手法を採る。営業研修を受講した営業マンは日々の活動で即実践できるため、「社員が成長して成果も出始めている」（大手通信機器メーカー子会社）という声も多い。

実践的でユニークなセールスアカデミーのカリキュラムは、自社セミナー会場での集合研修と、企業に講師が出向く出張研修に大別される。前者は平日2時間コースの研修を月間20コマ開催する。後者は年間200回を数え、2015年の開催回数は450回に達して、年間受講者は約4000人だった。

物理学科卒・元銀行マンが営業理論を構築・実践

「私自身が物理学科卒の銀行マン出身であり、会計コンサルティング会社で理論に基づく提案営業などの手法を実践してきた」と語る宮脇氏が、九州大学理学部卒業後に選んだ就職先は三和銀行（現三菱東京UFJ銀行）だった。入行1年目、当時取り扱いを始めたばかりの投信販売で配属先だった新宿支店の全支店営業マン中2位の成績を上げた。そして、「目標は必ずやり遂げる」というプロ意識を養い、「営業を一生の仕事にする」ことを意識した。

その後転じたビジネスブレイン太田昭和グループでは上場企業クラスを対象にしたコンサルティング営業を手掛けた。そして、1案件で1億円以上の大型案件の受注も含めた年間受注額で3億円を突破、20代で社長賞に輝いた。

異色の経歴を持つ宮脇氏は、「本物の営業とは、お客さまへの〝お役立ち業〟だ。お客さまの話をよく聞いて、お客さまの困っていることに対して役立つことを深く考えて、商品やサービス、情報などを提供していく仕事が営業であり、決して難しくない」と力説する。

近年、営業の本質を指導できる営業幹部や上司が職場からいなくなったためか、「1カ月の集中研修で営業の即戦力となる人材を現場に配属したい」という新人研修の依頼も多いそうだ。その研修受講者からは、「営業という仕事のやりがいが分かった」「私でもやれそうな気がする」「気が楽になった」という声が数多く寄せられている。

2020年までに東証マザーズへの上場を計画

「活き活きと働く営業人材が溢れている、そんな世の中を創っていきます」という経営ビジョンを掲げるセールスアカデミーは2014年10月、東京へ進出した。そして今日、東京をはじめとする首都圏は同社にとって、地元・福岡と並ぶ二大市場になっている。

昨今、首都圏からの依頼が急増する中、「数字やカタチでみえる定量的なビジョンとして、2020年までに東証マザーズに上場する。現在、企業として永続的に存続できる仕組みづくりや体制構築、商品開発や人材採用にも取り組んでいる」（宮脇氏）とした上で、上場時の売上高10億円、経常利益2億円、従業員70人を想定する。

そのカギを担う新たな商品ラインナップとして最近リリースした、動画で撮影・制作していく「動画営業マニュアル」事業も新興上場企業を中心に好評を博す。新たな目標として、東京五輪開催年までの上場を設定した宮脇氏は、「経営理念である『熱・考・動』を実践して自分たちの人生を充実させ、活気あふれる社会づくりに貢献していきたい」と決意を新たにする。