

経営一転語 22 営業員増員の場合の簡単な試算

以前、「営業員を増員又は営業部門への配置転換をすると意外とペイする」ということを言いました。

今回は、簡単に試算する方法をお伝えします。簡単な例を挙げて説明します。売上高20億円、総人員100人、そのうち営業員10人という会社があるとします。

その会社の現状の販売生産性（つまり一人あたりの売上高）は、次のようになります。

$$\begin{aligned} \text{総人員販売生産性（一人あたり売上高）} &= 2,000 \text{ 百万円} \div 100 \text{ 人} = 20 \text{ 百万円} \\ \text{営業員販売生産性（一人あたり売上高）} &= 2,000 \text{ 百万円} \div 10 \text{ 人} = 200 \text{ 百万円} \end{aligned}$$

この会社において、営業員を5人増員し、その一人あたりの売上高を年間400百万円（つまり、営業に慣れていないので、従来の営業員の5分の1しか売れない）としてみます。

このときの販売生産性は

$$\begin{aligned} \text{総人員販売生産性（一人あたり売上高）} &= 2,200 \text{ 百万円} \div 105 \text{ 人} = 21 \text{ 百万円} \\ \text{営業員販売生産性（一人あたり売上高）} &= 2,200 \text{ 百万円} \div 15 \text{ 人} = 147 \text{ 百万円} \end{aligned}$$

このように、営業員を増員すると、営業員一人あたりの売上高は、200百万円から147百万円へと大幅にダウンしながら、会社全体の総人員一人あたりの売上高は、20百万円から21百万円へとアップします。このようなケースが、圧倒的に多いのです。

ということは、「人員増をしない営業部門への配置転換」だと会社全体の総人員一人あたり売上高はもっとアップするということと言えます。会社全体として一人あたりの売上高が上昇すれば、当然、収益性も上昇し、利益も増大します。つまり会社全体では、販売生産性はアップしているのです。一度御社に当てはめて試算してみることをお勧めします。

<演習課題>

1. 営業員を増やした場合、どうなるか試算してみましょう。