



TORiX株式会社
 代表者●代表取締役 高橋浩一
 設立●2011年
 資本金●1000万円
 従業員数●15人(業務委託を含む)
 住所●東京都千代田区紀尾井町3-31 クリエイト紀尾井町11F

連絡先	TEL●03-6262-9631 E-mail●info@torix-corp.com
コンサルタント数	9人
専門チーム	営業コンサルタント
サービス	営業強化支援コンサルティング、研修・組織開発、スタートアップ支援 ICTトレーニング

専門分野	
業種	営業・販売 営業企画
全業種	営業(法人)
IT・通信	営業(リテール)
製造	販売・サービス
消費財・サービス	コンサルタント
金融	戦略コンサルタント
医療	対象者
コンサルティング	経営者・役員
コンサルティングファーム	事業責任者
職種	マネージャー
経営・企画	中堅
経営企画	若手
事業企画	新卒

編集部 の 評価

一部のハイパーフォーマーに依存するのではなく、普通の社員が継続的に成果を上げられる営業組織作りを支援している。膨大な調査・分析に基づいて、必要なスキルを確実に定着させる手法は納得感が高く、営業力に課題を持つ企業はもちろんのこと、営業力に定評がある著名企業も同社のサポートを受けている。業績に直結する営業社員の教育は人事部門の重要テーマであり、豊富な実績とノウハウを持つ同社をパートナーにできれば心強い。

顧客
 セールスフォース・ジャパン、リクルート、SmartHR、マネーフォワード 他

責任者に聞く 強み 仕組み 方針

「4万人以上の支援と2万人調査に基づく科学的アプローチで、営業組織の強化に伴走します」

営業に超人的な能力は不要 科学的アプローチで営業組織を強化

当社は、4万人以上の営業支援や2万人への定量調査に基づき、営業組織を強化するための早くて堅実な科学的アプローチを確立しています。

特長の1つ目は、「すぐ成果が出るのに手をつけていなかった行動」を特定すること。2つ目は、数々のPDCAを経て検証された「型」を使い、セミオーダーメイドで素早く「型の試作品」を作ること。3つ目は、共通言語作りでフォーカスし、施策の投資対効果を大きく上げる点です。

営業に必要な「質問力」「価値訴求力」「提案ロジック構築力」「提案行動力」を強化すれば誰でも壁を乗り越えられますので、超人的な能力は必要ありません。例えば、お客様に対するヒアリングが足りず不満を

もたれてしまう営業が「質問力の型」を身につけることによって、自身の思い込みに振り回されず、お客様を理解するための適切な質問ができるようになります。

3カ月のPDCAで「型」を定着させ、50業種・200社以上で成果を上げる

営業組織を強化する鍵は、当たり前でできることの基準や共通言語のベースとなる「型」を定着させることです。そのため、営業強化のプロジェクトは「インプット」「実践」「フォロー」を連動させ、5つのS(設計・診断・施策・試行錯誤・成功体験と改善)を進めていきます。「質問力」「価値訴求力」「提案ロジック構築力」「提案行動力」のテーマごとに3カ月のPDCAを回し、1年間でアウトプットが出せるようにします。

「対象(個人/組織全体)」と「課題の時間軸(長期・安定性のある組織作り/短期・

高橋 浩一

代表取締役



東京大学経済学部卒業。外資系戦略コンサルティング会社を経て起業、アルーに創業参画(取締役副社長)。11年TORiXを設立し、4万人以上の営業強化に携わる。19年「無敗営業 [3つの質問]と[4つの力]」、20年に続編「無敗営業 チーム戦略 オンラインとリアル ハイブリッドで勝つ」出版。シリーズ累計7万部突破。年間200回超の講演・研修に登壇、「無敗営業オンラインサロン」も主宰。

即効性のあるスキル強化)の2軸で整理した4つのプロジェクトがあり、これまでに50業種・200社以上に伴走し、大きなビジネス成果を生み出しています。

営業スキルを紹介する『無敗営業』に経営者・営業責任者から大きな反響

私の著書『無敗営業』をお読みいただいた経営者・営業責任者から相談を受け、更に多くの企業の営業組織の強化に携わる機会を頂いています。営業は正しいスキルを身につければ成果が上がり、楽しい仕事であることをこれからも、書籍・講演・現場で伝えていきたいと思っています。

営業のエッセンスは「気持ちよく人に動いてもらう」という想いを持つこと。人と組織、ひいては社会全体が健全に成長するために、そうした想いが循環するための貢献が、私たちが掲げているビジョンです。

●「3カ月で1アウトプット」のサイクルを基本とし、「型」の構築でビジネス成果を生み出すプロジェクト

キックオフ	設計・事前診断
1つのアウトプット(成果物)	1カ月目 インプットセッション 現場での実践
	2カ月目 フォローセッション① 現場での実践
	3カ月目 フォローセッション② 現場での実践
総括	成果発表会 + 事後診断

…以下、いくつかのアウトプットを創出(3カ月で1つのテーマ、12カ月で4テーマが目安)

「インプット」「実践」「フォロー」の3つを効果的に連動させることでビジネス成果につなげる

●高橋浩一代表の著書

