日系企業における中国市場ローカル営業体系の構築とインセンティブ制度

中国語セミナー招待状

［背景］

現在、多くの日系企業の営業部門は依然として「業務フォロー」が中心であり、実質的な市場開拓機能が欠けています。そのため、中国市場の「決断が速い、競争が激しい、チャネルが多い」という課題に対応できていません。同時に、日系企業は「リストラなし」という文化と「歩合給なし」の単一賃金制度に縛られ、チームの変革が難しく、営業担当者の攻めの姿勢が不足しています。

日系企業の伝統的な体制の中で、どのようにして真に競争力のあるローカル営業体系を構築するのか。また、既存の賃金構造を最適化した上で、営業チームを効果的に動機付けるインセンティブ制度をどのように設計するのか。

本セミナーでは、実際の事例、実践的なスキル、ツールや手段を交えながら、実行可能なソリューションをご紹介します。

［目的］

- **体系構築**：「業務フォロー」から「市場開拓」への転換における機能分割の原則、および三層顧客マップなどの実用的ツールを習得する。
- **人材活性化**：「ポストに応じた人材配置」と内部募集制度を活用し、リストラなしで既存の業務フォロースタッフを円滑に配置転換する。
- **インセンティブ改革**：日系企業文化のもとでの「増分分配、部門間連携、粗利歩合」など多様なインセンティブ手段を習得し、チームのモチベーションを活性化する。

［内容］

1. **現状診断――日系企業営業の構造的ギャップ**
   - ① 日系企業営業と中国市場における「三つのミスマッチ」（対応スピード、競争ロジック、顧客獲得方法）
   - ② フォロー型営業の強みと限界
   - ③ ローカル営業体制への転換における三つの欠如【ポストの受け皿、インセンティブのシグナル、転換メカニズム】
2. **体系構築――「フォロー」から「開拓」への機能再構築**
   - ① 中核的原則：フォローは下げ、開拓は上げる。評価指標と時間配分の分離
   - ② 顧客マップ：既存顧客、隣接顧客、未開拓顧客の三層突破法
   - ③ 実行アクション：顧客獲得活動のプロダクト化と最小実行単位の「四つの要素」

3. 人材活性化――解雇しないチーム転換と新人の融合

① ポストに応じた人材配置：開拓型営業を定義する三つの「観察可能なアウトプット」

② 転換のテクニック：軽量な「開拓担当」と「実際の小さなタスク＋振り返り」のメカニズム

③ 採用と融合：外部から招へいした優秀人材の「シードプラン」と「限定権限エリア」の設置による二重文化緩衝策

4. インセンティブ改革――五つのインセンティブモデルと改革の再構築

① 営業インセンティブの五つのモデル設計：

A. **歩合モデル**：粗利を基準とし、売掛金回収、信用、コンプライアンスの「三つのゲート」を設定

B. **賞与モデル**：増分粗利からの抽出、主賞与層（営業）と連携賞与層（部門横断）の階層化

C. **混合モデル**：初回注文歩合（短期サイクル）＋プロジェクト賞与（長期サイクルの連携）、制度の統合

D. **増分モデル**：基準値を設定し、基準を超えた増分部門に対してシェアを実施

E. **階層モデル**：業務開拓と顧客サービス、主担当ー協力担当の区分けにより、複数ノード・複数人数・部門横断の報酬分配問題を解決

② 日系企業におけるインセンティブ改革の四つの抵抗要因をどう打ち破るか

［対象］企業管理者、営業部門管理者、人事部門担当者

［言語］中国語

［日時］2026 年 11 月 25 日（水曜日）14：00～16：30

［費用］480 元/人（税込）

※弊社と契約中の企業様は 2 名まで無料となります。

［場所］東莞市南城街道会展北路１号　東莞市会展国際大酒店４F　V６会議室

［申込先］下記 QR コードまたは URL からお申し込みください。

http://p0u.cn/f/q5sb5e

＜お問い合わせ＞E-mail：tjcc@tjcc.cn　　Tel：0769-22817500（尹）

［申込締切］2026 年 11 月 24 日（火曜日）

［講師］



曹漢星

TJCC HR 顧問

TJCC 人力資源高級経理/人力資源顧問

- 一級人力資源管理師
- 二級心理諮問師
- 高級人力資源法務師

20 年余り人力資源管理に従事し、台湾系企業、香港系企業、民間企業、外資企業の人力資源マネージャー、人力資源総監、コンサルティングなどの職務を歴任。人力資源各領域の総合診断、分析、運用及び賃金、業績、組織職責、企業文化等の体系建設と導入に長け、特に組織最適化、賃金、業績等の面で多くの管理経験を積み、多くの成功事例を有する。人力資源管理法律の解読と実践を熟知し、企業と提携し、労使問題の処理を成功させ、優れた運用効果をあげている。

広東真広企業管理顧問有限公司（TJCC） 中国における会社法、税関法、財税法、労務管理、企業の経営管理など、中国ビジネスに精通したコンサルタント約 100 名が在籍、その豊かな実務経験に基づき、中国の政策・法規、経済情勢に合わせてそれぞれの企業にベストなサポートを提供致します。企業の中国進出から日常の現地経営サポート、そして移転、統廃合、撤退など事業再編に至るまで幅広い分野でのコンサルティングを行っています。1997 年の設立以来、約 1000 社の日系企業を中心とした外資系企業の皆様から信頼を頂くことができました。お客さまに満足頂けるだけでなく、「感動して頂けるサービス」の提供に社員一同努めて参ります。