

# NEWS RELEASE

株式会社ディグロス  
東京都港区六本木 1-4-5 アーク  
ルズサウスタワー7階 Tel: 03-  
6869-8063  
<https://dgloss.co.jp>

2025年4月15日株式会社ディグロス

## 商談成約率20%以下が約半数！成約率が低下する要因も調査【商談の成約率に関する調査】

～商談時に最も苦戦するポイントは「価格交渉」が最多回答数～

このたび当社は、営業活動における成約率の実態を把握するため、普段から商談をしている全国の20～60代男女を対象とした調査を実施しました。その結果、約半数の企業が商談成約率20%以下にとどまるなど、多くの企業が営業活動の効率化に課題を抱えていることが明らかになりました。

現代のビジネス環境では、企業間の競争が一段と激化する中、営業活動における成約率の向上が企業収益の重要な鍵となっています。この課題に対し、多くの企業が営業手法の改革や人材育成に注力していますが、実際のデータに基づいた分析と効果的な対策を実施できている組織は限られているのが現状です。

の実態を明らかにするため、商談代行サービス「[ディールプロ](#)」を提供する当社は、普段から商談をしている全国の20代～60代の男女を対象とした調査を実施し、営業現場が直面している課題と解決策を探りました。

調査概要：商談の成約率に関する調査

【調査期間】2025年3月17日（月）～3月24日（月）

【調査方法】インターネット調査

【調査対象】普段、仕事で商談をしている全国20～60代の男女

【有効回答数】102人

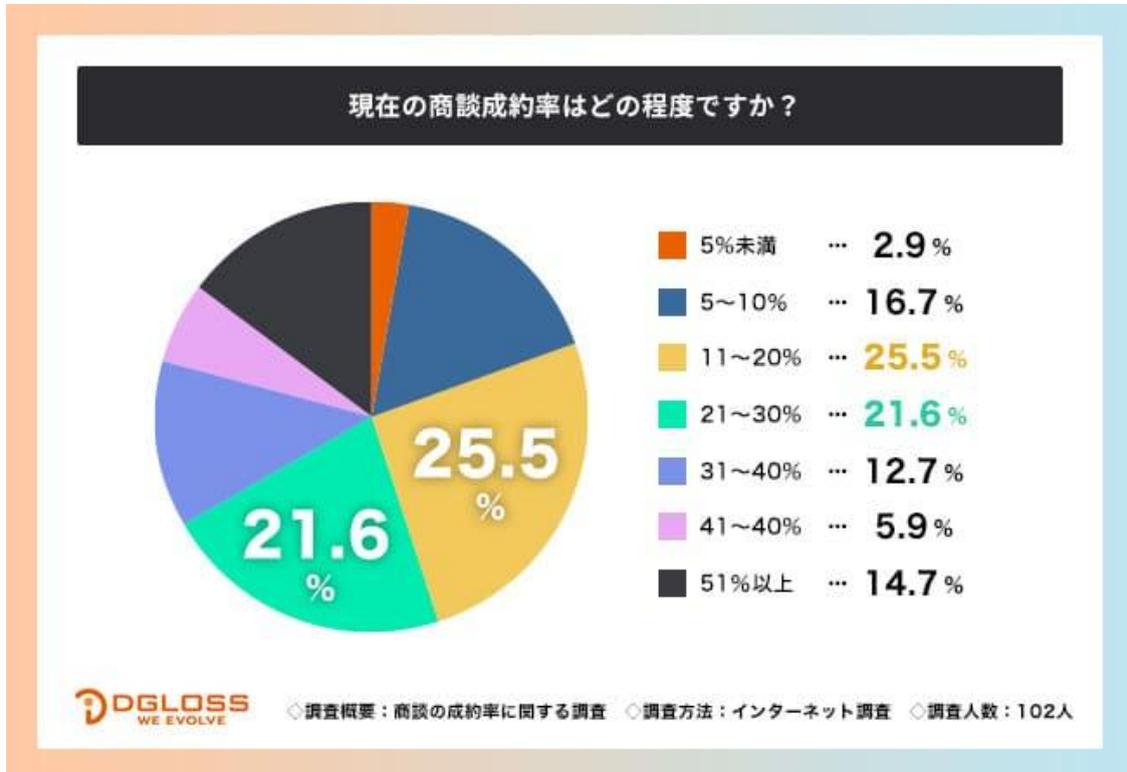
※データは小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても100%にならない場合があります。

【サマリー】

- 商談成約率は「11～20%」（25.5%）が最多で、次いで「21～30%」（21.6%）、20%以下がおよそ半数
- 商談から成約までの期間は2週間以内が65.6%を占め、比較的短期間で決定される傾向
- 商談時に最も苦戦するポイントは「価格交渉」（54人）で、次いで「顧客ニーズの把握」（52人）、「競合他社と比較される」（39人）
- 成約率低下の主な要因は「ヒアリングや説明の不足」（44人）が最多、「商品・サービスと顧客ニーズのミスマッチ」（39人）が続く
- 営業活動において不足しているリソースは「営業担当者のスキルアップのための研修」（39人）が最多
- 70.6%が商談を外部サービスに任せることで営業活動の課題が解決すると回答

※アンケート結果を引用する場合は「引用：株式会社ディグロス」と記載し、以下のURLへのリンクを設置してください。  
<https://dgloss.co.jp/press/sales-conversion-rate/>

### およそ半数（約45%）が商談成約率20%以下

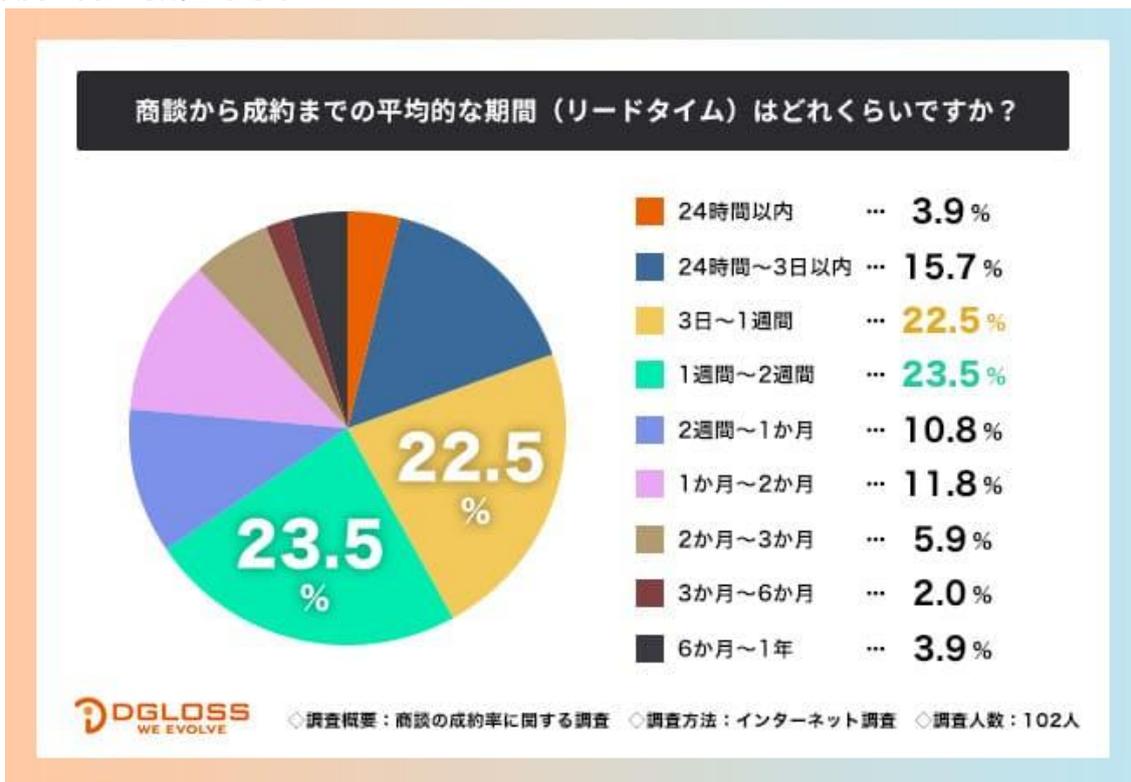


「現在の商談成約率は何の程度ですか？」という質問に対し、最も多かった回答は『11~20%』（25.5%）でした。すなわち、回答者の4人に1人が、商談10件のうち2件程度しか成約に至っていないという現状です。次いで『21~30%』（21.6%）、『5~10%』（16.7%）と続き、全体として成約率が低く、多くの営業担当者が苦戦している状況がうかがえます。

特に、51%以上の高い成約率を誇る回答者が14.7%にとどまる一方で、20%以下の成約率にとどまる回答者が全体の約45%を占めている点は注目すべきポイントです。これは約半数の営業担当者が、10回中約8回の商談を成約に結びつけることができていないという現実を示しています。

全体として、多くの営業担当者が成約率向上に課題を抱えている現状が浮き彫りになりました。

## 2週間以内に商談を成立させる方が65.5%

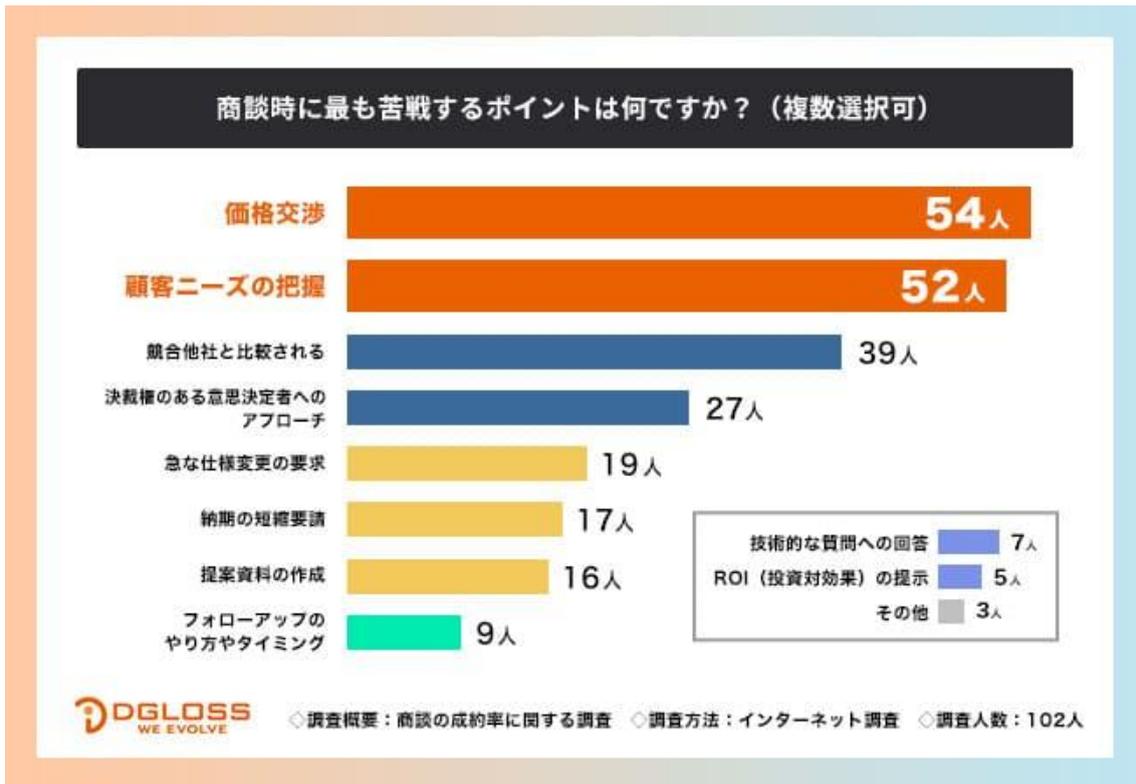


次に「商談から成約までの平均的な期間（リードタイム）はどれくらいですか？」と質問したところ、最も多かった回答は『1週間～2週間』（23.5%）で、次いで『3日～1週間』（22.5%）、『24時間～3日以内』（15.7%）という結果になりました。

これらの結果から、2週間以内に成約に至るケースが全体の65.6%を占めていることがわかりました。商談から成約までの期間は比較的短く、多くのケースで迅速な意思決定がなされていることがわかります。

一方で、1か月以上かかるケースも23.6%存在し、商品やサービスの特性や業界などによって、成約までの期間に差があることがわかります。

## 商談時に最も苦戦するポイントは「価格交渉」



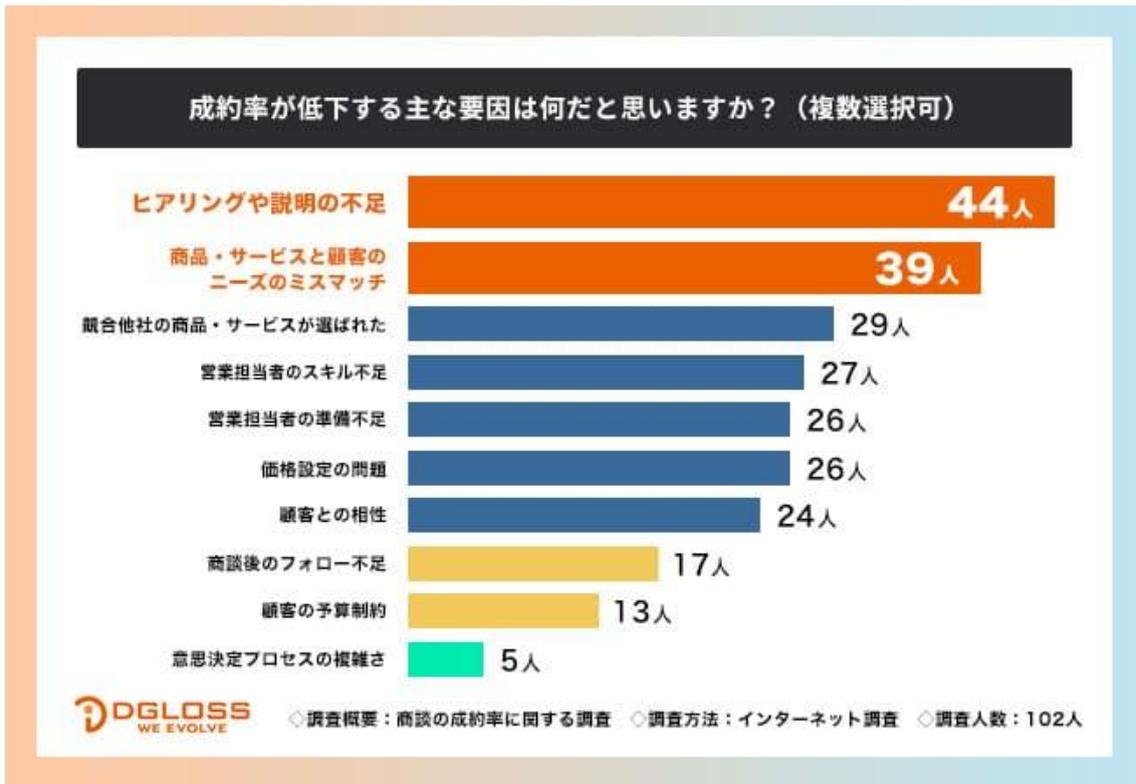
次に「商談時に最も苦戦するポイントは何ですか？（複数選択可）」と質問したところ、最も多かったのは『価格交渉』（54人）で、半数以上が苦戦していることがわかりました。僅差で2位となったのは『顧客ニーズの把握』（52人）で、3位は『競合他社と比較される』（39人）でした。

価格交渉では提示価格と目標価格のすり合わせや、値引き交渉への対応に苦労していることがわかります。また、顧客ニーズの把握においては、顧客自身がニーズを明確に認識していないことや、ニーズを言語化することの難しさが課題としてあるのかもしれません。

### ■「その他」の具体的な回答内容

- 人間関係構築（40代男性／正社員）
- ニーズの顕在化（30代男性／正社員）
- 出来レースと比較したと社内に報告するためだけに検討先にされる（30代男性／正社員）

## 最も成約率が低下する要因「ヒアリングや説明の不足」が最多



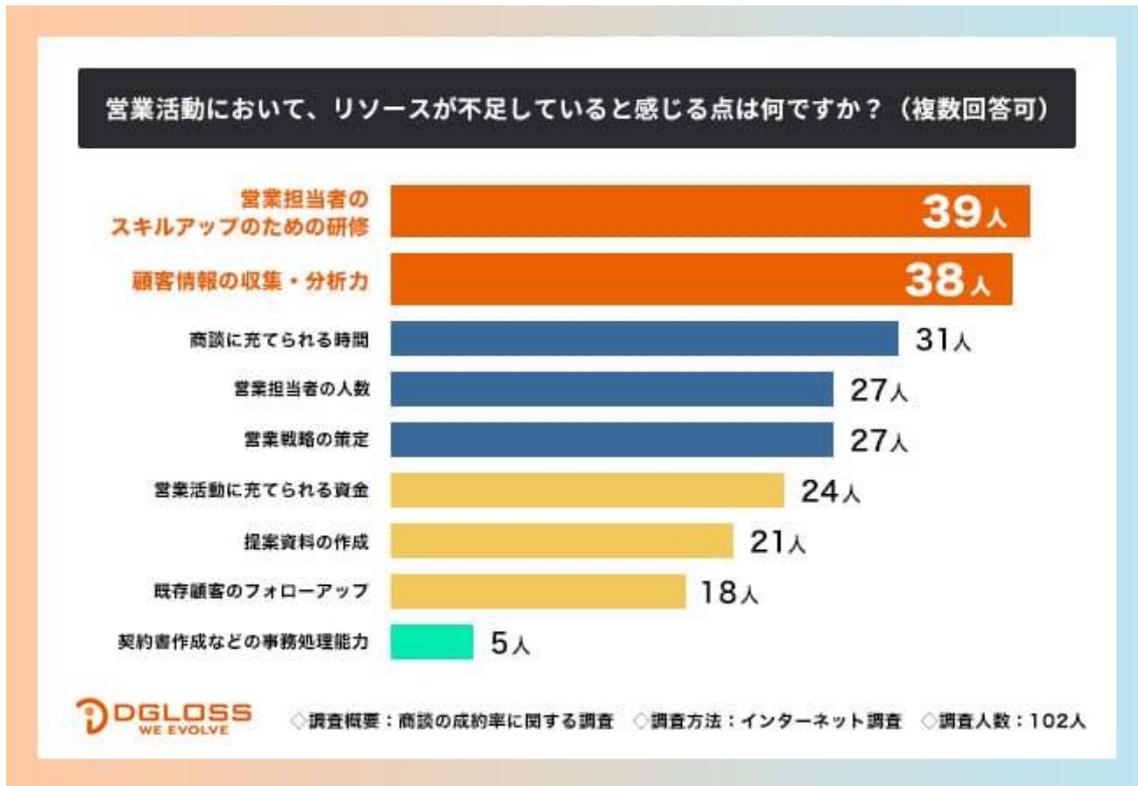
「成約率が低下する主な要因は何だと思いますか？（複数選択可）」という質問に対し、最も多く挙げられた回答は『ヒアリングや説明の不足』（44人）でした。顧客との綿密なコミュニケーションが、成約に直結する重要な要素であることがわかります。特に、顧客の潜在的なニーズや課題を丁寧に聞き出し、それに対して的確な説明を行うことが、信頼関係構築と商談成約に繋がる鍵となりそうです。

次いで、『商品・サービスと顧客ニーズのミスマッチ』（39人）が2位にランクインしました。顧客のニーズに合致しない商品やサービスは、どれだけ製品やコミュニケーションが優れていても成約には繋がらないことを表しています。顧客のニーズを深く理解し、それに応じた商品・サービスの提案・提供が不可欠です。

3位には『競合他社の商品・サービスが選ばれた』（29人）が挙げられました。自社の商品やサービスが競合他社と比較してどのような優位性を持つのかを明確に示すことが、成約率向上で重要となりそうです。

総じて、綿密なコミュニケーションで顧客ニーズを正確に把握し、それに応じた提案が成約率向上の鍵となることがわかります。

## 営業活動で不足しているリソースは『営業研修』



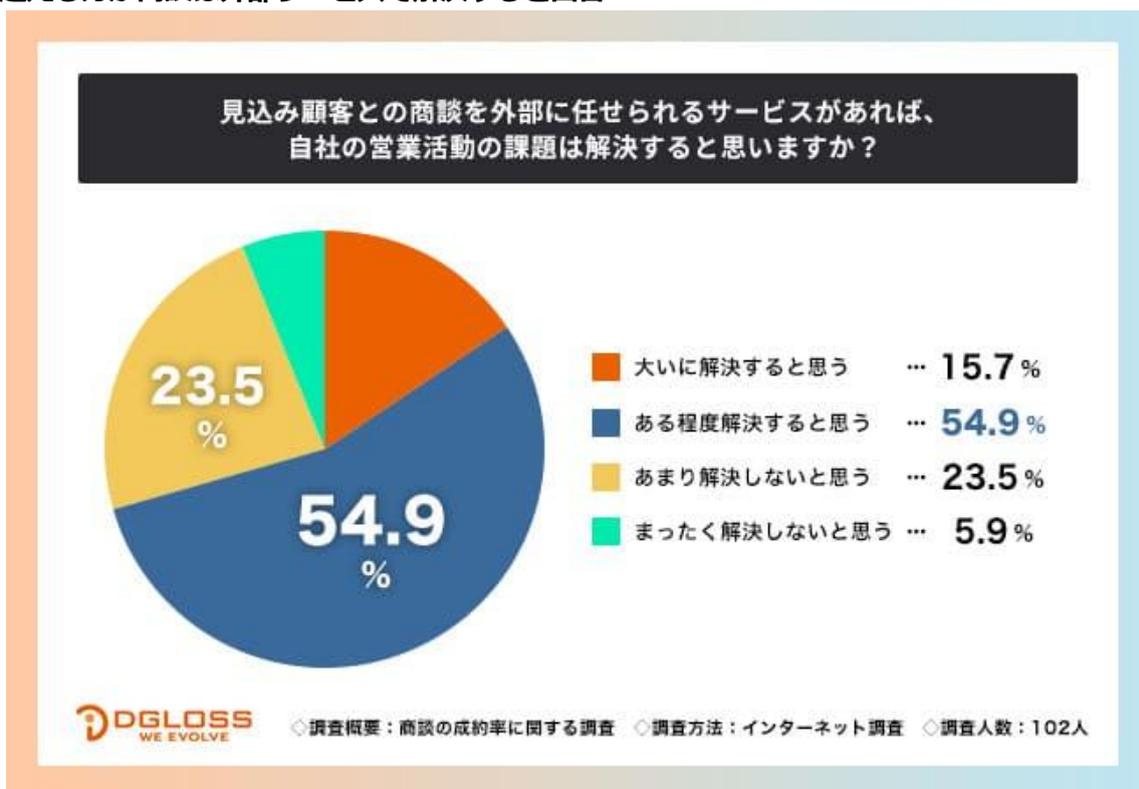
次に「営業活動において、リソースが不足していると感じる点は何ですか？（複数回答可）」と質問したところ、最も多くの回答数を得たのは『営業担当者のスキルアップのための研修』（39人）で、人材育成の重要性が際立つ結果となりました。

次いで、『顧客情報の収集・分析力』（38人）が僅差で2位となり、顧客データの収集・活用の必要性が示唆されています。3位には『商談に充てられる時間』（31人）が入り、時間管理の課題が浮き彫りになりました。

営業力の強化には体系的な研修プログラムの導入、効果的な顧客データ分析、そして十分な商談時間の確保が不可欠であるものの、多くの企業がこれらのリソース不足に直面しています。

その背景には、コストや時間の制約、または人材不足といった事情が存在する可能性があります。また、日々の業務に追われる中で、研修やデータ分析に時間を割く余裕がないという現実もあるのでしょう。

## 7割を超える方が商談は外部サービスで解決すると回答



最後に「見込み顧客との商談を外部に任せられるサービスがあれば、自社の営業活動の課題は解決すると思いますか？」と質問したところ、最も多かった回答は『ある程度解決すると思う』（54.9%）で、半数以上の方が商談を外部に任せられるサービスに少なからず期待を寄せていることがわかりました。

次いで、『あまり解決しないと思う』（23.5%）が2位となり、慎重な意見も一定数存在します。

3位には『大いに解決すると思う』（15.7%）が入り、『ある程度解決する』と合わせると70.6%に達しています。7割以上の方が、商談の外部サービスによる課題解決に前向きな姿勢を示している様子がうかがえました。

営業活動の効率化や質の向上を目指す企業にとって、外部サービスの活用は有効な選択肢となる可能性が高いといえるでしょう。



ディールプロとは、株式会社ディグロスが提供する、企業の商談から契約締結までを専門的にサポートし、営業プロセスを効率化する商談代行サービスです。商談設定からクロージング、契約書の締結まで一貫して代行することで、企業の営業担当者が本来集中すべき業務に注力できる環境を提供しています。

3,400件以上の実績とリピート率80%以上の高い顧客満足度を誇り、成果報酬型のビジネスモデルで低リスクかつ効果的な営業活動をサポートしています。

### ディールプロが商談代行で選ばれる理由

#### 高い成約力

業界トップレベルの評価を受けている営業代行会社が、これまでに蓄積した豊富なノウハウと戦略を活用し、商談から契約成立までを効率的に進めます。専門的なコンサルタントが最適な提案を行い、顧客のニーズに応じたアプローチで高い成約率を実現しています。

#### 安心の成果報酬

成果報酬制を採用しており、実際に結果が出た場合のみ費用が発生します。したがって、企業は低リスク・低コストでサービスを導入できるため、予算に制約のある企業でも安心して利用可能です。また、初期費用や固定費が発生しないため、費用対効果の試算がしやすい点も魅力です。

#### リソース不足の解消

営業チームが重要な商談に集中できるよう、潜在的な顧客や見込み客とのコミュニケーションを代行します。社内リソースを効率的に活用しながら、新規顧客開拓や既存顧客との関係構築を効果的に進めることが可能となります。特にリソース不足に悩む企業にとっては、効率的な営業活動の補完策として有効です。

#### [ディールプロの詳細](#)

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社ディグロス 管理本部 管理本部長 平木誠

TEL : 03-6869-8063

Email : hiraki@dgloss.co.jp