

新事業創出にチャレンジ! 起業家魂



PROFILE

株式会社Lians(リアンズ)

代表取締役 **安田 峻**さん

- 所在地: 大津市打出浜2-1 コラボしが21 4階415号室
- 創業: 2021年7月20日
- 設立: 2025年12月5日
- 事業内容: 営業戦略設計、営業代行、営業教育を通じた「再現できる営業の仕組み化支援」、新規事業開発支援等
- URL: <https://lians-sales.com/>

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 創業支援課
TEL: 077-511-1412 FAX: 077-511-1418

「感覚」を言語化し、誰もが動ける営業の仕組みへ。
営業を感覚ではなく、再現できる仕組みに。

商品や技術ではなく、「営業」を商材にする。
一見すると属人的に見える分野に、再現性を持たせることはできるのか。
フリーランスとして独立後、営業代行・支援事業を展開する安田さんは、現場での経験をもとに「営業の言語化」に取り組んできた。その歩みと、営業に対する独自の視点を伺った。

「営業」が商材として成立できると考えたきっかけは

「営業」が商材として成立すると考えた原点には、「営業の再現性」への疑問がありました。頭髪化粧品メーカーやプリンターメーカーなど、異なる業界で営業を経験する中で感じていたのは、同じ商品でも「売れる人」と「売れない人」が大きく分かれる現実です。しかし、その違いは「センス」や「経験」で片づけられることが多く、営業のやり方自体が整理されていない企業も少なくありませんでした。特に転職となったのは、プリンターメーカー時代に自社製品以外の商材を扱うことになった経験です。従来

の営業手法が通用せず、多くの営業担当者がアポイントを取れない状況の中、私はターゲットの整理やトーク内容の見直し、受注までの流れを一つずつ言語化・整理しました。すると、営業成果が徐々に改善し、「営業は感覚ではなく、仕組みとして再現できる」という確信を持つようになりました。

その一方で、「営業したいが人材がない」「何から始めれば良いかわからない」という中小企業の声も数多く耳にしました。営業を、属人的なものではなく、誰でも動ける形に整理し、企業の成長を支援したい。その想いから、2021年に個人事業「Lians」を創業しました。「Lian」はフランス

「どのよう」に営業の仕組み化を進めるのですか

現在の支援では、営業を「感覚」ではなく、誰でも動ける仕組みとして整理することから始めています。多くの企業では、「アポイントが取れない」「商談しても成約につながらない」といった悩みがあります。しかし実際には、「どこで止まっているのか」が整理されていないケースが少なくありません。独立後、100社以上の相談を受ける中でも、営業が特定の人に依存している、教育の仕組みがない、営業方法が言語化されていないといった課題を多く見受けました。そこでまず、「なぜお客様が導入してくれたのか」を整理し、どの企業に、どんな伝え方をすべきかを設計します。その上で、営業トークや提案の流れを整理し、アポイント取得から商談、成約までの流れを一つずつ明確にしていきます。

営業は、一部の優秀な人だけが得意なものではなく、正しく整理すれば再現できるものだと考えています。だからこそ、企業ごとに「自走できる営業体制」をつくることを大切にしています。

「産業支援プラザ」の支援について、また今後の展望は

独立当初、経営や財務の知識が十分ではありませんでした。そうした中で、滋賀県産業支援プラザのサポートは大きな支えとなりました。

今後は、これまで培ってきた営業のノウハウをさらに体系化し、それを担う人材の育成にも力を入れていきたいと考えています。営業を「再現できる技術」として広げていくことで、滋賀県内の中小企業の成長に貢献していきたいですね。

Liansの主な事業



01 営業代行サービス(現場実行支援)

“まず売上をつくる”ための最短ルートを提供。ターゲット選定から架電・アポ取得・商談まで一括対応。



02 営業コンサルティング(仕組み設計)

営業戦略を“属人化しない仕組み”に変える。顧客セグメント・訴求軸・トーク設計・クロージング設計。



03 新規事業・スタートアップ支援(0→1件走)

“最初の件”を最短で獲得するために。事業構想・営業戦略の壁打ち。



04 営業教育・仕組み化支援(人材育成)

「人が変わっても成果が続く」仕組みを残す。若手・未経験者でも成果を出せる営業スキルを内製化。



Lians Co., Ltd.

Liansのロゴマーク。社名と同じく、ご縁を広げていきたいという想いが込められている。



会社ホームページのトップには安田さんが大切にしている想いである「再現できる営業力を、共につくる。」を載せている。



新事業創出に挑戦する方向けの「創業オフィス」に入居中。主に創業数年でさらに事業を発展させたい方が入居対象となる。



今年2月には、BizBaseコラボ21にて、営業の基礎講座の講師として登壇した。