

中川式営業の教科書・第九回

撤退と見切り —— 営業における戦略的な諦め設計



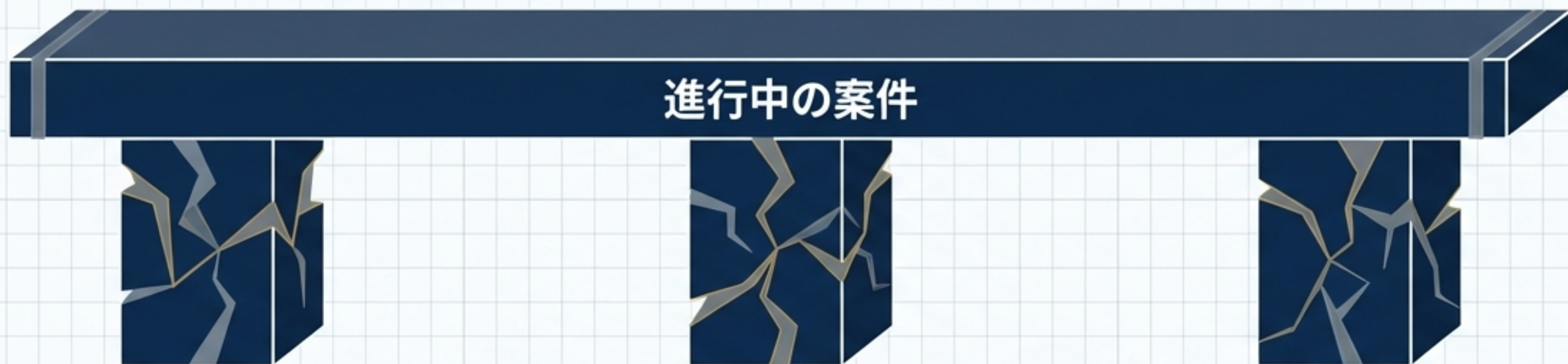
撤退は「勇気」でも「失敗」でもない。「設計」である。

営業において「最後まで粘る」ことは美德とされてきた。しかし中川式営業において、撤退は逃げではなく「資源を最適に配分するための戦略的操作」である。医師が医学的基準でトリアージを判断するように、営業も構造に基づいた見切りが必要となる。

	【旧来の常識（Legacy-OS）】	【中川式の視座（Nakagawa-OS）】
認識	敗北感・逃げ・根性不足	意思決定のリソース整理・最適化行動
判断基準	感情・一時の空気・「粘り」	事前に定義された構造的基準
目的	1つの案件に執着し、確率の低い「Yes」を追う	「相手が編集可能な主体か」を見極め、打席数を最大化する

感情に流されないための「3つの撤退トリガー」

撤退は「なんとなく」決めるものではない。以下の条件が複数揃った時、それは「時間をかけるほど損耗する構造」であると判断し、線を引く。



構造的に決まらない

決裁ルートが不在・曖昧。
「誰が決めるか」が不明確で、
3往復しても構造の言語化に進まない。

資源配分の非効率

投下する工数・時間・コストに対して、
期待成果が見合わない。
他へ資源を回した方が全体成果が高まる。

本質的動機の欠如

関心や「やりたい」という言葉は
あるが、実行への覚悟や課題を語る
独自の言語を持たない。



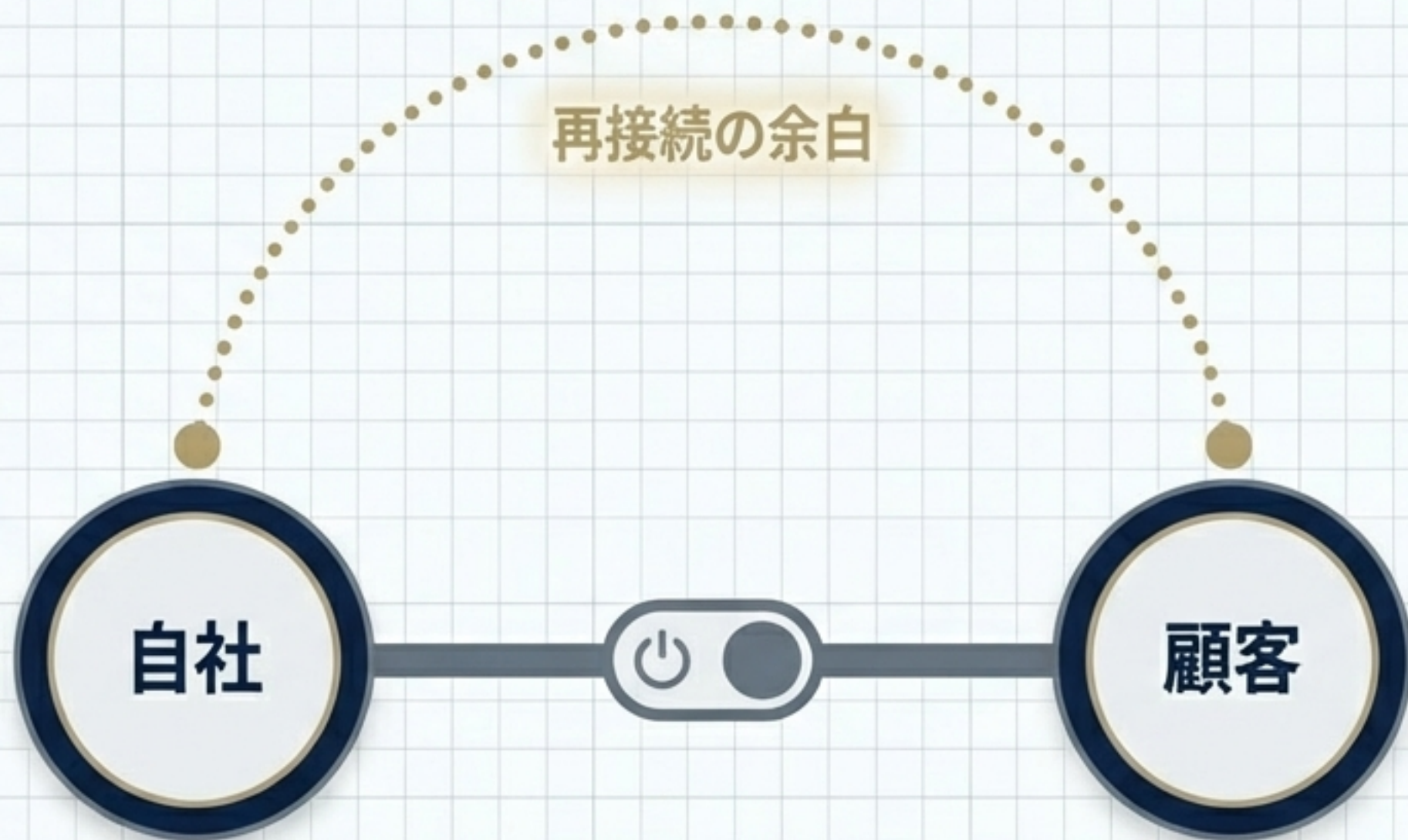
これらが検知された案件での粘りは、単なる資源の浪費である

見切りの技術：関係性を壊さずに手放す

撤退は相手の否定ではない。「今はタイミングではない」という文脈に着地させ、未来の扉（余白）を残すことで、相手の尊厳を保持したまま主導権を握る。

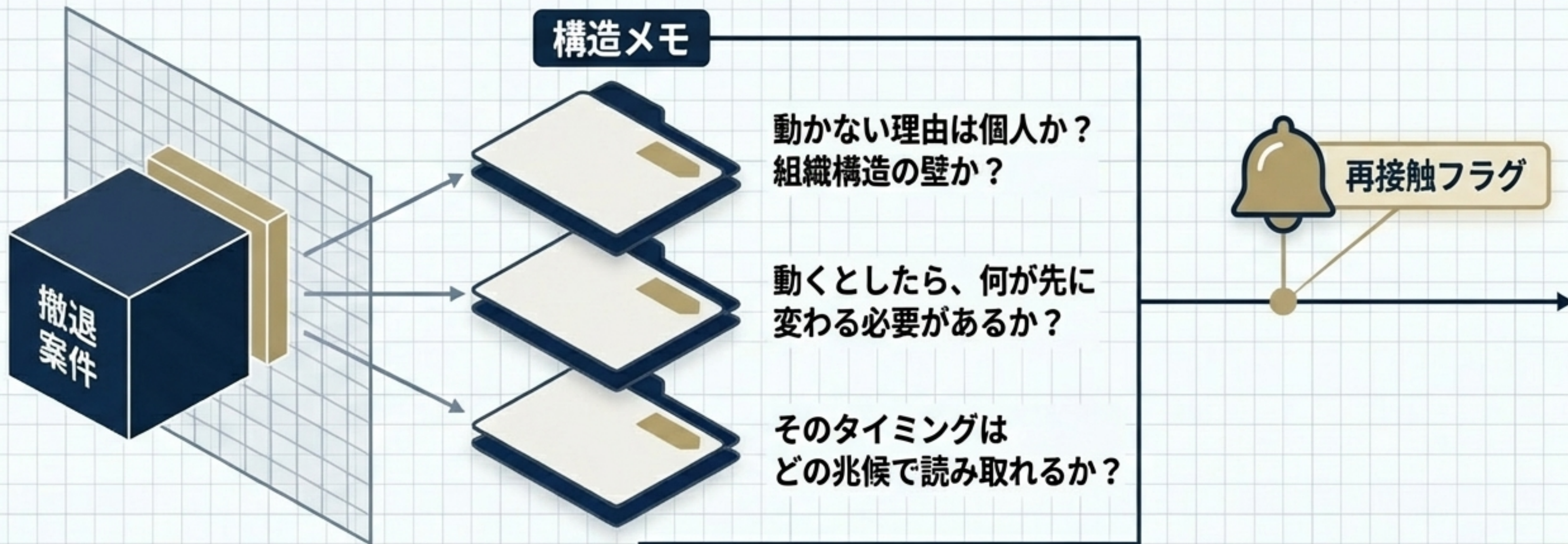
「いまのご状況では、“何かを動かす”タイミングではないかもしれませんね」

「また判断軸が変わることがあれば、ぜひご一報ください。こちらからのご提案は一旦ここで整理させていただきます」



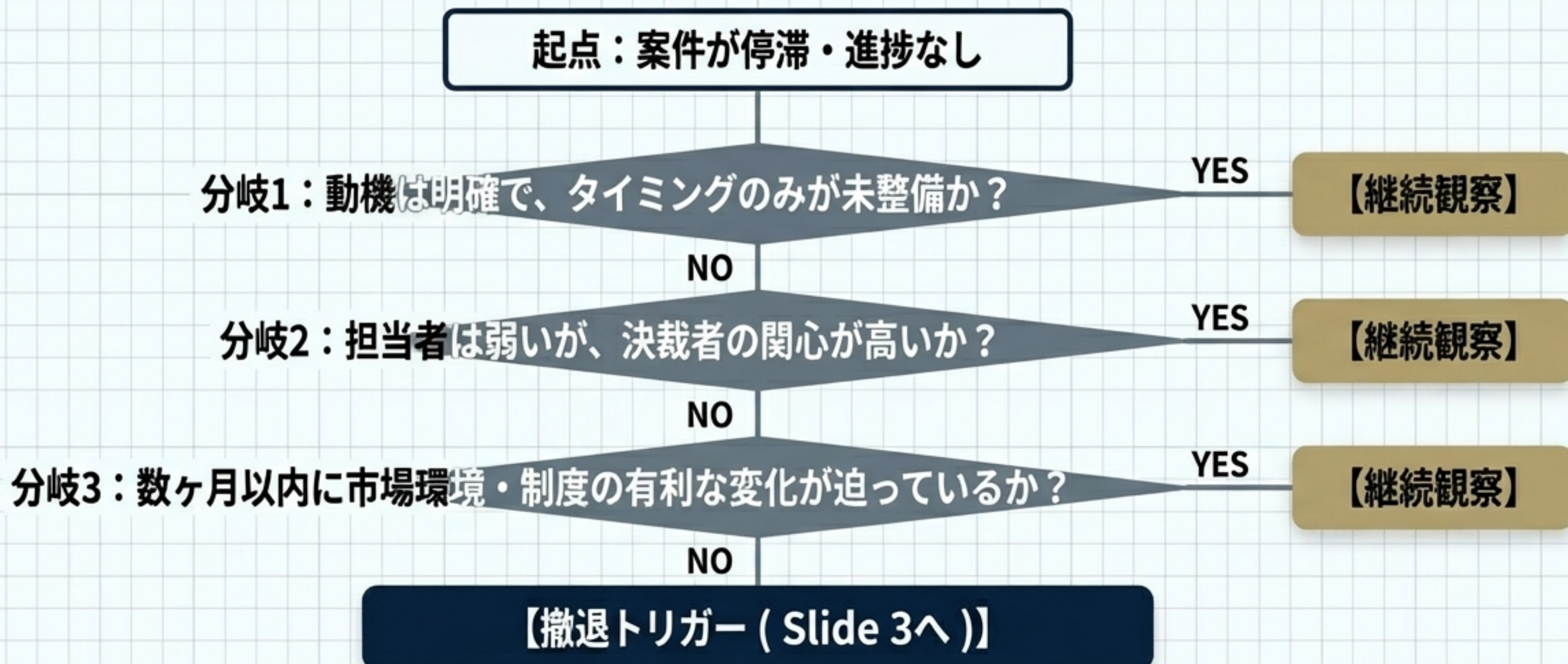
撤退後の設計：「構造メモ」による知の蓄積

見切りは「終わり」ではなく、「次の成果を高めるための跳躍点」である。
撤退理由は必ず言語化し、組織のデータ庫（構造メモ）に格納する。



境界線のガードレール：撤退を「避けるべき」案件

誤った早期撤退は、真の機会損失を招く。停滞していても、以下の例外条件に該当する場合は「撤退」ではなく「継続観察（保留）」のステータスへ移行する。



営業とは、“押す技術”と“引く判断”の総合芸術である。

成功している営業は、押し切っているのではなく「押すべきではない案件を外している」。引くべき時に引き、浮いた資源を未来へ再投資することで、全体の収量が自然と最大化する。

Accumulation (知の蓄積)

構造メモによるパターンの組織化

Withdrawal (撤退/資源回収)

無駄な案件からの時間・労力の解放

諦めは感情ではなく
構造である

Reallocation (集中投資)

回収した資源を高確度案件へ再配分

Natural Convergence (自然収束)

クロージング不要で成果が自然発生