

第五回 有限会社ジュボウ事務機様

「地元業者にしか できないこと」

を追求し続ける。
それがジュボウの挑戦。

地元企業に特化した営業活動を展開するジュボウ事務機。営業成員9名の少数精鋭で、2006年のカラープリンター販売実績は全国第二位に。この実績の裏には、社長の徹底した地元へのこだわりと、それを様々なアイデアによって具現化する営業部長、そして個の力を発揮し、団結する社員たちの姿があった。

ジュボウ事務機様のサイト



ジュボウ事務機様のキャンペーン祝賀会での1コマ

『社員と共に、地域ナンバーワン企業を目指す！』

～ 和田 了司 代表取締役社長 インタビュー ～



代表取締役社長 和田了司様

一はじめに、ジュボウ事務機様の現在の営業活動についてお聞かせください。

東尾張地区中心(名古屋市除く)に約2000社のお客様と取引があります。もとは、官公庁をメインに営業展開していましたが、最近では価格面で厳しいので民間が主体になりましたね。ゼロックスビジネス以外では、リソグラフィの販売、保守も行っています。

一経営理念からは「地元へのこだわり」が感じられますね。

メーカーの「商品」という価値に、地元業者しかできない「サービス」を付加できるのが、うちの強み。機械配送まで自前でやっています。

大企業と違い、中小企業にはシステム的な知見のある人が少ない。だから、システム面のきめこまかなサポートはお客様から大変感謝されるし、お客様を知ることできる。お客様を知り、信頼を得る、これはまさに商売の王道です。そういう活動をしていけば、簡単に他社に負けることはありませんよ。営業には、個人としてお客様に評価され、「〇〇さんから買うよ」と言っていただけるようなサポートを心がけるように、と話しています。

また、地域への貢献という意味で、地元の若者を一人前の社会人に育て、しっかりとした生活基盤を築いてもらうためのお手伝いをしていくことも、地元企業としての重要な役割だと考えています。

一創業から32年、ご苦労もあったことと思いますが。

「内田洋行」を退社後、28歳で起業。当初はキヤノンをメインに扱っていましたが、まだ会社としての方向性はしっかりと定まってはいませんでした。そこで、社員と何度も早朝会議を重ね、「地域ナンバーワン企業を目指す！」というスローガンが生まれました。これを、経営理念として掲げたことで、改めて全社員が同じ思いで活動できるようになったと感じています。これはうちにとって良い転機でしたね。

その後、このままでは地域ナンバーワンにはなれないと感じ、OA機器のリーディング企業である、富士ゼロックスのパートナーになりました。やはり、富士ゼロックスはブランドイメージが良いし、商品力や支援体制も素晴らしい。富士ゼロックス商品を扱っていることを誇りに思っていますよ。



インタビュー中のFX川崎

『自前の講習会で地域のお客様へのお役立ちを』

～ 営業部 岡本 明孝 部長 インタビュー ～



営業部 部長 岡本明孝 様

一岡本部長は、すごいアイデアマンだそうですね。

会社のイベントは、講習会から社員旅行まで全部、私の担当ですからね(笑)。今年の3月、本社の改装をきっかけに、DocuWorksの講習会をはじめました。これまでに9回実施し、約85社のお客様が参加。新人だった山崎に勉強させて、講師も自前でやっています。すると、お客様との距離がぐっと縮まって、質の高い会話ができるようになるんですね。訪問営業では生まれない、新たな商談の流れと勢いを感じていますよ。中小企業のお客様は、社員教育も大変なので、講習会を通じて業務に役立つ知識をつけていただきたい、という思いもありますね。なので、今後はbeatやチラシ作成(DTP)、CADなど、講習会の幅を広げていきたいと考えています。

また、社員ひとりひとりの成長のために、毎週金曜日には社内勉強会を企画、開催しています。営業でない社員も、お客様と電話等で色々な話しができるようになってきました。



講習会の様子

人前で話すのが苦手だったので、最初はとても緊張しました。でも、お客様に喜んでいただいたり、相談を受けたりすることが、とても嬉しくて！すごくやりがいがありますね。話すことにも自信がついて、営業活動にもプラスになっています。



講師兼営業として活躍中の営業部 山崎様

『お客様との信頼関係が、商談に、消耗品販売に、つながる！』

～ 営業部 石川 満 係長 インタビュー ～



営業部 係長 石川満 様

ーカラープリンター販売実績全国二位はすごいですね！

ありがとうございます。でも、特別な施策を展開したわけではないんですよ。キャンペーン期間中は、たとえ、アプローチ中のお客様に複合機導入の見込みがなくなったとしても、富士ゼロックス商品をなにか販売するんだ！という強い意気込みで社員が一丸となって活動しています。それがプリンター販売に繋がったのですね。全国第二位は、大型商談などではなく、ひとりひとりの地道な営業活動の成果なんです。

ープリンターの消耗品を買っていただくために、どんな工夫をされていますか？

やはり、日頃の営業活動で信頼関係を築く、ということですね。私は、普段の営業活動でも、わざわざアポをとったりしません。パソコンの調子を見る合間に、ちょっと話しをしてみる。それがミートするようなら具体的な提案に発展させます。そうやって、日頃からオフィスのドクター的な役割を担っていれば、そのオフィスの商談を全て任せてもらえるんです。この信頼関係があれば、プリンターの消耗品も私から買ってくれます。もし、他から買われてしまったら、私の活動が不十分だったと反省して頑張るのみですね。

『取材を終えて』

～ 富士ゼロックス愛知 担当営業より ～

ジュボウ事務機様のスローガン「地域ナンバーワン企業を目指す」を常に実践され、アイデアマンの岡本部長を筆頭に、目標に向かって全社員が突進されている姿に感銘を受け、勉強させられる日々です。

お客様との信頼関係を築くため共に努力し、今後も強い絆を築いていきたいと思えます。



ジュボウ事務機様の担当営業
FX愛知 宮川

取材日：2007年8月30日