

Canon

Top Sales Interview

Mr. Color imageRUNNER

Tomonari Sano



株式会社四日市事務機センター  
OAシステム営業部 課長

佐野 智成

【趣味】

映画鑑賞、観賞魚、  
硝子工芸品収集

【最近読んだ本】

「無敵の営業道」

【ビジネスに役立つ情報の入手方法は】

日々の営業活動、各団体の勉強会

【座右の銘】

「人生一度」

お問い合わせは…

Canon

キヤノン販売株式会社  
コーポレートプロダクト  
商品企画課  
TEL:03-6719-9505  
FAX:03-6719-8126  
<http://canon.jp/color-ir>



YJC

株式会社四日市事務機センター  
OAシステム営業部

課長 佐野 智成さん

Color  
imageRUNNER



紹介も受けますね」現に佐野の案件は、月に2、3件はお客様からの紹介だという。いまでも訪問先の機械磨きは欠かさない。初心を忘れず、という佐野の言葉は重みがあった。

二代目としての風格と自信。  
6年後、事務機販売で  
三重県No.1を目指す。

佐野の実父であり、四日市事務機センターの代表取締役社長である佐野幸男氏は、創業以来30年間、トップクラスのビジネスパートナーとして全国で名を馳せた人物だ。「私が慎重派で提案型の営業ですが、社長は型破りですね(笑)。常識にかならない案件もモノにしてくる押しの強さがあります。私では1台しか販売できないところを2台3台と販売してしまうパワーには敬服しますね」と佐野は素直にその実力を認めた。「ただ、私には私のやり方もありますから、現時点ではその基本を大切に営業していきたいですね。将来的にはあと6年後、私が35歳になったときに、キヤノン製品をメインとした事務機販売で三重県No.1になることを目標にしています」人生は一度きりだから後悔したくない、と語る佐野からは、すでに二代目としての風格と自信に満ちている。実父である社長との二人三脚で、必ずや設定した目標を次々と達成していくことだろう。

りましたから、見積差額に負けない成約に繋がったわけですね」ライバル社との凌ぎを削る戦いを勝ち抜いた経験は、次代の四日市事務機センターを担う佐野にとって大きな自信となったようだ。

いまま訪問先の機械磨きは  
欠かさない。初心を忘れず、  
という言葉に重みが。

入社してから4年、会社全体の売上も着実にアップしているという。そんな佐野にセールステクニックについて聞いてみた。「当たり前のことかもしれませんが、初心を忘れない、ということが非常に重要だと思います。誰とでも礼儀正しく接すること。お客様



との約束を必ず守ること。自分の発言には責任を持つこと。セールステクニックというよりも、ビジネスマンとして、また人間としてのマナーを守ることが、信頼関係を築いていく上で最も大切だと思いますから。弊社の例で言いますと、15年前にトラブルがあったお客様がいるんですが、そ

れを克服して信頼を取り戻すのは非常に難しいんですね。私はどちらかと言えば慎重派ですので、じっくり構えてお客様との末長いおつきあいを心掛けた営業方針を取っています。よりよい信頼関係が構築できれば、そのお客様から仕事のご

ました」実際に試してみなければ判断できない案件だったので、佐野自身もその優れたトナー定着技術には逆に驚かされたという。

リコーの天下である激選区で、  
20万以上の見積差額に  
負けない契約を勝ち取る。

佐野の担当する三重県の主要エリアは、伝統的にリコーが強い地域であるらしい。大手リコー販売店が軒を連ね、県内でのシェアは常に30~40%をキープしているという。こうした逆風の中、リコーとの本体差額が20万以上という競合に勝った事例もあると、佐野は胸を張る。「土木工事業を県内で手広く展開している企業での事例なんです、導入部門は設計室ですね。出先や現場で、急に図面や資料が必要になった場合、会社に戻らなければ確認作業はできなかったんですね。カラーイメージランナーを導入すれば、高圧縮PDFとSEND機能で必要なドキュメントを現場にいる方のモバイル/パソコンに送信すれば、作業の手間や人的負荷を軽減できます、というプレゼンテーションをしました。リコーの提案に対し、操作性の面でも大きなアドバンテージがあ



地区では、主に中小規模の製造業、流通業、自動車販売業、建設業関係が多いですね」期待の二代目として地に凱旋した佐野。カラーイメージランナーの発売以来、すでに20台を超える成約を勝ち取ってきた。

スペックを超える優れた  
トナー定着技術。  
カラーイメージランナーの  
潜在性能に脱帽。

その導入事例について佐野に聞いてみる。「電気工事業の設計/工事部の商社では、ゼロックスとリコーとの競合だったんですが、両社が実機を先方に2週間置いたんですね。カラーイメージランナーはわずか1日置いてデモンストレーションを行っただけで、その性能が高く評価されて契約に至りました。カラー/モノクロともに32ppmの高生産性、プッシュスキャンによって設計図面を簡単にPDF化できる点が大きかったようです。月に8000枚のコピーボリュームもあり、嬉しい成約でした」と笑う。「ある工業系の企業では、親会社である大手ハウスメーカーの指定用紙(ラベルシート)にカラーコピーできるマシンを、という明確なニーズがありました。この指定のラベルシートが特殊用紙で、トナーをはじいてしまうものだったんですね。競合したコニカとリコーのマシンではコピーできなかったんですが、カラーイメージランナーだけがコピーに成功し、契約を勝ち得



た佐野智成氏にお話を伺った。「私は新卒から4年間、キヤノン販売にお世話になっていたんですね。名古屋で研修を1年間、大阪の中央区で約3年間、直販部隊である営業事業部で営業の基礎を徹底的に叩き込まれました。40名以上の企業の新規開拓をメインに担当していました。その後、地元に戻りまして、実父の経営する弊社に就職したわけです。弊社の販売エリアは四日市市、桑名市、鈴鹿市が80%を占めており、愛知県東エリアにもお取引があります。この

人としてのマナーを守ることが、信頼関係を築く。  
三重の名門企業の二代目は、初心忘れず。



株式会社四日市事務機センター  
OAシステム営業部  
課長

佐野 智成さん

生まれた瞬間から事務機屋の息子だった。  
物心がつく前からコピー機で遊んでいた。  
全国有数のビジネスパートナー、  
四日市事務機センターの二代目が、  
確かな経験を武器に帰ってきた。

名門・四日市事務機センターへ。  
大阪で叩き込まれた営業経験を  
土産に凱旋す。

三重県に四日市事務機センターあり。クラス最大の販売力を持つキヤノン販売のビジネスパートナーとして名高い企業である。四日市市、桑名市、鈴鹿市を販売エリアの中心として営業展開し、数々の販売コンテストで好成績を挙げ続けている。この名門企業に2000年2月入社、4年目を迎え