

2013年12月24日  
コダック合同会社  
ソフトブレイン株式会社

## コダック、印刷業界活性化のため

### ITを活用した営業改革支援でソフトブレインと協業

#### ～科学的アプローチで印刷会社の営業を改革し売上アップを支援～

コダック合同会社（本社/東京都千代田区、代表執行役員社長 藤原 浩）と営業支援システムやコンサルティング、教育などのサービスを幅広く展開しているソフトブレイン株式会社（本社/東京都中央区 代表取締役社長 豊田 浩文 東証1部上場4779）は、印刷業界の営業改革・営業力強化を支援していくため協業いたします。

印刷産業はインターネット等のデジタルメディアの台頭により、従来の大量印刷、大量配布という手法から小ロット、多品種化が一段と進んでおり、印刷通販という新たなビジネスモデルが成長著しいなど大きな変革期にあります。商業印刷の主力マーケットである折込チラシ、ダイレクトメール、フリーペーパーなどのプロモーションメディア広告市場は、2006年から2012年にかけて、合計で約2,929億円も縮小し、一方で、インターネット広告費は、同期間で約3,854億円も伸張しています。（出典：2012年日本の広告費 電通 [http://www.dentsu.co.jp/books/ad\\_cost/2012/](http://www.dentsu.co.jp/books/ad_cost/2012/)）

こうした多品種、小ロット、さらには厳しい価格競争といった急速な構造変化のなかで利益を確保するためには、印刷会社の営業が、従来の営業スタイルから脱却し、お客様の課題全般をサポートする提案型営業、マーケティング志向の営業スタイルへと移行することが重要な課題となっており、企業の成長を決定づける大きな要因となってきています。

コダック合同会社は、こうした印刷会社が抱える課題を印刷関連機器・資材という製品だけでなく、経営改革という企業の成長に欠かすことのできない重要な側面からお客様の成長を支援することを目的に、企業の営業改革支援で豊富な実績を有するソフトブレインが提供する質の高いサービスがお客様への強力な支援に繋がるものと考え、このたびの協業に至りました。

ソフトブレイン株式会社の代表取締役社長 豊田 浩文は、このたびの協業に関して次のように述べています。

「コダックは、130年以上もの長きにわたりイメージングの分野においてトップブランドとしての地位を確立してきた革新的なメーカーです。そのコダックが、印刷産業の発展には、お客様である印刷会社様の営業の変革が最重要であるとの認識から、弊社が提供するサービスが最適であるにご判断いただいたことを大変喜ばしく思います。お客様である印刷会社の経営革新をご支援したいというコダックの熱い思いを受けて、弊社が提案する『営業を科学する』という基本思想をベースに、印刷会社が抱

える課題を解決するための質の高い教育プログラムや業界に特化した CRM システムをコダックのお客様にご提供してまいりたいと考えております」

一方、コダック合同会社の代表執行役員社長 藤原 浩は、次のように述べています。

「ソフトブレンは、『営業』の分野に科学的なアプローチで挑んできたまさにパイオニアであり、質の高い営業支援システムや教育で定評があります。印刷業界向けの多くの製品やソリューションを提供するコダックと協業することで、より業界のニーズに特化した IT ソリューションを推進し、お客様の営業力強化にお役に立てることを期待しています」

このたびのソフトブレン株式会社とコダック合同会社の協業による具体的なプログラム等は 2014 年 1 月中旬に発表する予定です。

【コダック合同会社について】

URL : <http://www.jp.kodak.com/>

事業内容：グラフィック コミュニケーション事業  
エンタテインメント イメージング事業  
産業・エアリアル事業

【ソフトブレン株式会社について】

URL : <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容：営業課題解決事業

＜この件に関するお問い合わせ先＞

コダック合同会社

広報担当：本間 TEL：03-5577-1300 FAX：03-5259-9365

ソフトブレン株式会社

広報担当：高橋 TEL：03-6880-2600 FAX：03-6880-2601