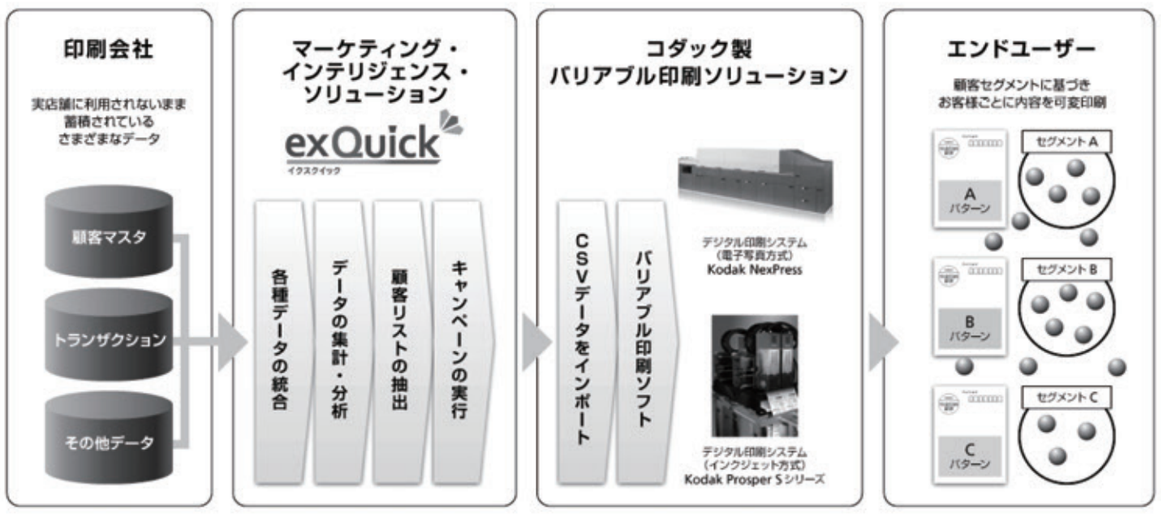
インタビュー　信頼できるビジネスパートナーに

好評の実践的ビジネススクール



ビッグデータ分析ソフトによるデータ活用とバリアブル印刷までのフローイメージ

5事業部制へと移行
サービス向上につなげる

コダック社長
藤原　浩氏

印刷会社の経営課題を解決するという観点から、ビックデータを活用したマーケティングソリューションや、営業力強化を支援するビジネススクールを開校するなど、コダック（同）では昨年、異業種企業と協業しながら印刷業界の経営革新をサポートする展開をしてきた。印刷資機材の提供だけにとどまらない新たな価値提案に取り組む同社の今年の活動方針について、藤原浩社長に話を聞いた。

――2014年を振り返り、日本法人のコダックおよび米国・イーストマン・コダック社の取り組みについてお聞かせ下さい。

藤原　2014年は、BtoCを主として活動していた企業の体質をBtoBへと完全に転換し、体制を一新して臨み、次のゴールへの道筋を描いた年となりました。その結果、昨年末に発表をしましたが、米国・イーストマン・コダック社では今までの事業部の再編をしました。これからは事業部主導の色合いを濃くして、製品ごとの責任体制を明確にし、それとともに全社の組織・オペレーションを見直しました。新しい成長軌道を描けるような体制を発表でき、大変意味のある1年となりました。

この組織変更についてとくに強調したいのは、イーストマン・コダック社ではまだとても多くのIP（特許）技術を持っていて、さらに継続的に研究・開発にも力を入れています。しかしながら、その保有技術や研究・開発による知的財産が製品化にまだまだうまく活かされていない部分があります。この組織変更を機に、それらを新しい製品に反映・投入してまいります。また、イーストマン・コダック社ではBtoC向けのビジネスからは撤退をしましたが、コダックという名称の知名度・ブランド力は世界中で絶大なものがあると再認識しました。そこで、自社の製品・サービスの市場を拡大したいという企業向けに、コダックというブランド名のライセンス供与もしてまいります。たとえば、日本の企業が世界市場へ進出するにあたり、コダックのブランドや名称を使うといった例も考えられます。このようなブランドマーケティング・ライセンシングにも力を入れてまいります。

一方、日本法人の当社では、新しい製品への引き合いが増えた年でした。分野としてはとくにインクジェット分野とパッケージ印刷分野で、これまでとは明らかに違う反応を示し始めています。かなり大きな手応えがあった年となりました。

――昨年末に発表した組織変更とはどのようなものなのですか？

藤原　昨年3月に新たにジェフ・J・クラークがイーストマン・コダック社のCEOに就任し、世界中のオペレーションを新しい視点で見ながら、一方で従業員の意識調査も行いました。従業員も改革を望んでおり、事業部主導の組織運営をして、責任や実績がはっきりするようにしました。

今回の組織再編で、▽プリントシステムズ▽エンタープライズインクジェットシステムズ▽マイクロ3Dプリンティング&パッケージング▽ソフトウェア&ソリューションズ▽コンシューマー&フィルム――の5事業部制へと移行します。

プリントシステムズ事業部ではグラフィックアーツと商業印刷を対象とするプレート、CTP、電子写真方式デジタルプリンティングソリューション、トナーOEMおよび各種機器サービスの事業が含まれます。エンタープライズインクジェットシステムズ事業部ではインクジェットデジタル印刷ソリューションのKodak Prosper Pressシステム、Kodak Versamarkシステム、プリントオンデマンドソリューション、インキOEMソリューションが含まれます。マイクロ3Dプリンティング&パッケージング事業部ではパッケージ印刷とディスプレイOEMパートナー各社を対象とし、Kodak Flexcel NXシステムとプレート、従来型のパッケージ印刷ソリューションとタッチセンサーフィルムを担当します。ソフトウェア&ソリューションズ事業部ではUnified Workflowソリューション、ブランドプロテクションソリューション、Kodakビジネスサービスおよびブランド資産運用管理などが含まれます。コンシューマー&フィルム事業部ではコンシューマー向けインクジェットソリューション、映画フィルムおよびコマーシャルフィルム、合成化学薬品、ブランドライセンシングの各事業を担当しつつ、コンシューマー市場の潜在的ニーズを掘り起こす役割も担います。

日本法人の当社も、この事業部に対応した組織形態を採り入れます。ただ、お客さまとの接点については変えることはありません。当社と米国本社との連携やお客様のご意見へのフィードバックなどのスピードを速くし、サービス向上に繋げることが目的です。

課題解決をサポート
次元違う付加価値提供

――今年9月に開催されるIGAS2015に向けた取り組みがあればお聞かせ下さい。

藤原　IGAS2015までに、「Sonora」という新しい現像レスプレートを発表する予定です。この「Sonora」は海外市場ではすでに広く使われていますが、日本市場は品質要求レベルがほかの市場より高いので現在は製品の最終チューンアップをしているところで、これが当社のIGAS2015における大きな見どころの1つとなります。このほか、耐刷性やUV印刷特性に優れた新しいプレートとして「Trilliant SP」というプレートがあります。これまで、国内でこのプレートを使う場合は海外工場で生産したものを輸入していましたが、これを当社の群馬工場で生産することにし、機能をさらに進化させて新製品として拡販する予定です。

また、インクジェットとパッケージ分野向けのフレキソソリューションはこれからの成長が楽しみな分野です。フレキソ印刷は、その認知度、環境への問題意識、印刷精度などが向上し、気運が高まっています。インクジェットにつきましては、約2年半前にインクジェットプリントヘッド「Kodak Prosper S10」を商業オフ輪に搭載させた形でダイヘイ様に初号機を納入して以降、ダイヘイ様がビジネスモデルを開発し、可変印刷を施した折り込み広告を受注されています。ほかにも商業印刷にインクジェットプリントヘッドを使った可変印刷をすることに向けた設備投資案件はますます増えてきています。また、商業印刷分野だけでなく新聞印刷分野でも、「Kodak Prosper S20」を駆使したハイブリッド印刷で中日新聞様の取り組みが大きな注目を集めており、有力な県紙からの引き合いも多く頂いています。インクジェット分野の売上に関しましては、昨年は一昨年の5割増、今年も昨年比で倍増する見込みで、いよいよ日本国内でも採用が本格化してきて、とても楽しみな市場となっています。

――今年の抱負をお聞かせ下さい。

藤原　印刷会社のみなさまは、売上や収益性、印刷付加価値の向上、自動化や効率化によるコスト低減、新規顧客の開拓、新しいビジネスモデルの開発など、次なる展開をどのようにするかという課題を抱えていらっしゃいます。そこで、当社がただ単に製品を売るだけではなく、お客さまが抱えておられる経営課題の解決をお手伝いする、信頼できるビジネスパートナーになるのが大きな目標です。当社は幅広い自社開発・製造の製品を持ってはいますが、加えてみなさまが悩んでいることを改善・解決できるさまざまな引き出しを持っていたいと思っています。そこで、我々自身は持っていないものであってもパートナー企業と連携し、どのような課題を投げかけられてもサポートできるように努めていきます。

また、現在成長のチャンスが訪れているインクジェット分野、フレキソ分野において思い切った展開をしていきたいと考えております。とくにインクジェットシステムの普及という点で、"印刷とWebとを結ぶマーケティングのプラットフォーム"というコンセプトを強調したいと思っております。印刷媒体がWebと競争をするには、逆にWebと印刷をシームレスに繋いだマーケティング活動ができる仕組みを作ることが必要となります。それが提供できる手段は、当社のインクジェットプリントヘッドとそれにまつわるビッグデータのソリューションにあります。この組み合わせにより、これまでの印刷物とは次元の違う高い付加価値が提供できる点を、当社の強みとしてみなさまに提案・紹介していきたいと考えております。

印刷会社の営業力強化
ビッグデータソリューションも

――印刷会社の営業力強化支援プログラム「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」の開校や、印刷会社のマーケティング力の強化策としてビッグデータを活用したソリューションを提供するなど、独特な動きも活発でした。

藤原　印刷業界はとても厳しい状況にありますが、それに対して変革のスピードが早くないと感じています。印刷業界において変革をするためのヒントは、コンテンツ、自動化、デジタル化という面でIT技術にあると思います。そこで当社ができることを考えた結果、それらの分野における日本国内の有力企業と提携して、その知見を印刷会社の経営改革に活用していくことにしました。その1つが「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」であったり、ビッグデータを活用したソリューションであったりします。

「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」は、プロセスマネジメント、マーケティング、ソリューションセールスの仕組みと印刷業界で必要な営業力が学べる実践的なビジネススクールで、コダックからも特別講義を提供し、ご好評を得ています。昨年4月から0期生、10月から1期生のプログラムを開講し、今年も4月から2期生のプログラムが始まり、受講者を募集しています。

ビッグデータソリューションは、印刷物自体の付加価値を上げるため、印刷業界のお客さまであるメーカーや小売業の顧客データを分析し、マーケティングに活用していくものです。従来のCRMソフトをすでに導入しているお客さまからも、コダックのソリューションは革新的であると評価を頂いております。コダックのデジタル印刷機と連携し、One to One コミュニケーションの施策へと繋げていくことができます。このサービスにはとても大きな反響・お問い合わせを頂いており、すでに数10社よりサービスの詳細についての説明・講演を依頼されております。そして、このツールを使って顧客のデータベースを分析し、ダイレクトメールのターゲットを作る仕組みを使って成果をあげている企業の例もあります。もちろん、このビッグデータソリューションにつきましても、従来からのコダック製品のユーザーだけを対象としたサービスではありませんので、お気軽にお問い合わせ下さい。

これは従来からのコダック製品のユーザー向けに限定したプログラムではありません。0期・1期の受講生でも、これまで当社とまったく接点のなかった印刷会社で、HPや貴紙に掲載された記事をご覧になったことをきっかけに本校に参加されたケースもあります。

流れを変えれば、結果は変わる。

Kodak ∞ SBS SOFTBRAIN SERVICE Co.Ltd. To be open to change　〈コダック × ソフトブレーン・サービス共催〉

業績向上直結プログラム
売れる印刷営業の仕組みづくり大学

コダックは、お客様にとっての『経営のビジネスパートナー』になることを目指しています。
印刷会社が抱える営業面での課題の解決を強力に支援するため、コダックが持つ印刷営業に関する豊富な知見と、
企業の営業改革支援で豊富な実績を有するソフトブレーングループが提携し、「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」を共催いたします。
本プログラムは「プロセスマネジメント（科学的組織営業法）」「マーケティング」「ソリューションセールス（課題解決型営業）」という
3つの仕組みと印刷業界で必要な営業要素が学べる実践的な民間ビジネススクールです。

【ソフトブレーン・サービス】の強み
・2500社以上の営業コンサルティング実績　・卒業生3,890名の95.2%が効果を実感
・印刷業界受講企業で新規開拓の売上が前年比128%！その他多数の成功事例

0期生満員御礼!! コダック特別講義 満足度100%

2015年4月校募集開始!!
説明会を下記の日程で開催いたしますので、ご興味のある方は是非とも説明会にまずはご参加ください。
参加費は無料ですが、事前の登録が必要になります。競合会社の方のお申し込みはご遠慮ください。

説明会
東京　2015.2.23(月) 15:30～17:30　場所：ソフトブレーングループ本社 セミナールーム
　　2015.3.9 (月) 15:30～17:30　場所：ソフトブレーングループ本社 セミナールーム
大阪　2015.2.20(金) 16:00～18:00　場所：ソフトブレーン関西支社内 大会議室
　　2015.3.5 (木) 13:00～15:00　場所：ソフトブレーン関西支社内 大会議室
名古屋　2015.2.25(水) 13:00～15:00　場所：ウインクあいち
　　2015.3.12(木) 13:00～15:00　場所：ウインクあいち

詳しくはホームページをご覧ください。
http://www.sb-service.co.jp/
売れる印刷営業の仕組みづくり大学　検索

本校のプログラムの概要につきましてはこちらのサイトで確認できます。 http://www.sb-service.co.jp/LP/seminer_tokyo/14_ks.html

お問い合わせ先　ソフトブレーン・サービス(株) セミナー事務局　TEL:03-6880-2610　E-mail:request@esm-ms.jp　[受付時間:平日10時～17時]