

コダック(藤原浩社長)は昨年、ビッグデータソリューションや「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」など、印刷業界に対して画期的な提案を行ってきた。これらの展開は、藤原社長がIT業界での経験から読み取った印刷業界の課題解決策であり、着実に成果を上げつつある。

◆新生コダックとして描く成長軌道

藤原社長は昨年を振り返り「チャプター11を2014年で脱却でき、2015年からは希望を新たにしたい」と述べた。そして次の成長軌道を描く重要なポイントとして「インクジェットとデジタル印刷の融合」と分析している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。本紙では、チャプター11脱却以降、事業の舵をB2Bに大きく切ったコダックの現状、そして今後の展開を聞いた。



“ビジネスパートナー”を追求する 藤原 浩 社長

売れる印刷営業大学 顧客の次の展開支援

トップインタビュー

ある米国のJK Line社に「社はコダックからブランドである。コダックはB2Bへ事業を転換する」という有益なブランド価値をジェフ・クラークCEOがライセンシングという事業でB2Cに広げようとしている。藤原社長は「コンテナのような課題を投げかけられてもサポートできる」と、コダックが展開している多くのポケットが必要。今年も新しい事業を考えているため期待してほしいと笑顔を見せる。

コダック、注目の「一手を聞く」

「米国本社に準じた体制をつくる方向で考えている。しかし、お客様とのインターフェイスが変わるとはならない。日本と本社の連携スピードやお客様からいただいた意見のフィードバック等、今更により迅速になり、結果としてサービス向上につながる」と説明する。

◆印刷会社の課題を解決するのは「技術」

「利益を出している印刷会社の多くは印刷以外の事業で伸びている。純粋に紙への印刷だけを見れば非常に厳しいマーケット。印刷業界の課題も過去から変化がなく、むしろ状況は悪化している」と説明を聞きたいという

◆印刷会社のパートナー

「現在の印刷業界は次の展開について悩んでいる企業が多い。その課題解決を支援する信頼できるパートナーとして歩みを進めている」と藤原社長は目を輝かせる。

重要なポイントとして藤原社長は説く。

コダックが構築した新体制は「プリント システム」で脱却でき、2015年からは希望を新たにしたいと述べた。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。

また、インクジェットシステムやフレキシソ印刷をはじめとするパッケージ分野で大きな成長を示すなど、印刷業界が進む方向性を捉えながら顧客のビジネスを強力に支援している。