

流れを変えれば、 結果は変わる。

Kodak ∞



SOFTBRAIN SERVICE Co.Ltd.

To be open to change

〈コダック×ソフトブレイン・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

株式会社久栄社(東京都)

営業事業部 営業1部
同

部長 浜野 元一 様
環境推進課 課長 富田 立 様

**行動を起こさなくては何も変わらないという
野部さんの一言で参加を決めました。
型づくりは大切であると日頃から思っていましたし、
科学的手法という言葉にもとても興味を持ちました。**



『売れる印刷営業の仕組みづくり大学』は、“お客様の経営パートナーになる”というコダックのビジョンを実現すべく、コダックとソフトブレイン グループがタッグを組んで2014年10月に本格開講したビジネススクール。10月からの1期生として東京校で受講されている株式会社久栄社の営業事業部 営業1部 部長 浜野 元一 様(以下、浜野氏)と同 環境推進課 課長 富田 立 様(以下、富田氏)のお二人に、本講座に参加された経緯やこれまでの受講についての感想を伺った。

現状を打破しなくてはいけないという危機感から 売れる印刷営業の仕組みづくり大学への参加を決意

株式会社久栄社(本社:東京都、代表取締役社長 田畠 久義)は、昭和5年にカラーオフセット工場として創設され、美術印刷の品質で非常に高い評価を得てきた老舗の中堅印刷会社で、企画デザインから、製版、印刷、加工、発送までの一貫体制を構築している。2002年より、環境対応印刷への取り組みに力を入れており、水なし印刷やNon-VOCインキ、FSC認証紙の普及などに尽力し、FSC森林認証(COC認証)やISO14001を取得している。また、情報化時代にふさわしい提案型企业へと変身を目指し「リスクを恐れずにチャレンジ」の精神でビジネスを展開している。

環境対応印刷の久栄社というイメージが強い同社であるが、今後は、映画・エンターテインメント企業のお客様を中心に販促支援を行う事業にも力を入れ「コトづくり企業」への転換を図っていききたいと田畠社長は考えている。現在、同社では、営業部門の幹部3名が2014年10月に開校した『売れる印刷

営業の仕組みづくり大学』の1期生として本講座を受講している。浜野氏は、参加の経緯と目的を次のように話している。「弊社の人事担当役員がセミナーで『売れる印刷営業の仕組みづくり大学』の話を聞いたのがきっかけで、営業が参加してはどうかという話になり、ソフトブレインの説明会にも参加させていただきました。これまでのような経験や思い付きでは将来は立ちゆかない、現状を打破する必要があると日頃から感じていましたし、元々、営業の管理職向けの研修が無かったこともあったので、これは最適プログラムだと思いました。日頃から型づくりは非常に大切だと思っていたので、説明されていた科学的な手法という言葉に非常に興味を持ちました」



営業事業部 営業1部 部長
浜野 元一様

売れる印刷営業の仕組みづくり大学



株式会社久栄社(東京都)



営業改革プロジェクトチームを立ち上げ、 売れる印刷営業の仕組みづくり大学で学んだことを10名のメンバーで共有

印刷ビジネスが先細りするという危機感を抱いている浜野氏は、『売れる印刷営業の仕組みづくり大学』の東京校の講師を務めるソフトブレーン・サービス株式会社 代表取締役社長の野部 剛氏の「行動を起こさなくては何も変わらない」という言葉に強く心を突き動かされたそう。現在、コダックの特別講座と第1回目の本講座を受講したばかりではあるが、会社から大きな期待を寄せられているという。浜野氏自身、管理職の底上げは部下をはじめとする他の社員のレベルアップにも繋がり、ひいては売上、利益の向上に繋がると考えている。『売れる印刷営業の仕組みづくり大学』は単なるセミナーでは無いので、結果を出すことを会社から強く求められています。しかし直ぐに結果を出すことはなかなか難しいと思いますが、最短で2015年の下期(6月以降)には何らかの成果を出したいと考えています。そのために、受講している我々管理職3名を含め営業役職者10名で営業改革プロジェクトチームを

立ち上げました」講座が終わるたびに、講座で得た有益な情報を10名のチーム全員で必ず共有している。富田氏は、「受講で学んだことをチームで共有するために、自分の伝えたい内容はまとめて社内で共有するようにしています。これは時間もかかるため、かなりの負荷にもなりますが、皆が食いついてきて反応が非常に良いのでやりがいを感じています。現状を把握することは大切です、自分がやっていることを客観的に見ることも必要です。2回目以降の野部さんの講義が非常に楽しみです」と話している。今回の受講をきっかけにスタートした営業改革プロジェクトチームの立ち上げは、同社が進める営業改革のステップの大きな一歩になっていることは間違いない。



企業風土、考え方、やり方全てを壊して、 全く新たに作り上げることを大きなテーマに

営業改革を進めていくうえでの課題はまだ多いという。浜野氏は、「会社の体制を変えていくということは、小手先ではできません。企業風土、考え方、やり方全てを壊して、全く新たに作る方が良いと考えています。そのためには全社一丸となって一人一人が意識を変えていく必要があります」と話している。また富田氏は、「社内の温度差を均一にすることが重要

です」と語る。

同社は『売れる印刷営業の仕組みづくり大学』の講座をまだ受講して間もないが、現状打破のための向かうべき方向へと確かな1歩を既に踏み出している。それは、「成果を出すことが最重要です」と強調するお二人の強い意志からも明確である。

2015年4月開校の2期生 募集中!!

売れる印刷営業の仕組みづくりは、0期生が2014年4月にスタートしました。

続いて1期生が同年10月にスタートし、大変ご好評をいただいております。2期生は、2015年4月開校予定です。

お問い合わせは、コダックの営業担当または、
左記のサイトまでお願いします。

http://www.sb-service.co.jp/LP/seminer_tokyo/14_ks.html

売れる印刷営業の仕組みづくり大学

検索



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]

※ご注意 同業他社様からのお申し込みはお断りさせていただきます。