

2014年5月16日  
コダック合同会社  
ソフトブレン株式会社

## コダック & ソフトブレン、

### 営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」の販売で提携

～印刷業界特有の課題を解決し、ソリューションセールスへの変革を支援～

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、以下コダック）と営業課題を解決するためのサービスを提供するソフトブレン株式会社（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、以下、ソフトブレン）は、これまで2,000社を超える企業に導入した実績を持つソフトブレンの営業支援システム（SFA/CRM）「eセールスマネージャーRemix Cloud」の販売に関して提携します。「印刷業界特化型の営業支援システム（SFA/CRM）」として印刷業界向けのテンプレートを用意し、本日より提供開始します。

コダックとソフトブレンは、昨年12月に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を発表しました。その第一弾として、コダックとソフトブレンのグループ会社であるソフトブレン・サービス株式会社（本社/東京都中央区 代表取締役社長 野部 剛）は、印刷会社の営業力強化支援プログラムとして「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」（URL:[http://www.sb-service.co.jp/LP/seminer\\_tokyo/14\\_ks.html](http://www.sb-service.co.jp/LP/seminer_tokyo/14_ks.html)）を共催し、2014年4月には本格開校に向けた0期生の募集を開始し、定員を上回る参加者を得てスタートし、2014年9月には本格開校することを予定しています。今回の「印刷業界特化型の営業支援システム（SFA/CRM）」の提供はコダックとソフトブレン・グループの協業における第二弾の取り組みとなります。

印刷業界は、広告市場が紙からインターネットへシフトしている状況にあることから、今までと同じ営業スタイルでは、顧客のニーズに対応することが難しくなっており、顧客ニーズに即した製品やサービスを提供し、経営課題を解決する「ソリューションセールス（課題解決型営業）」が求められています。

コダックとソフトブレンは、このような印刷業界の市場変化による営業課題解決を支援するため、マーケティング手法やプロセスマネジメントの習得や具体的に各社の強みを生かした営業スタイルを構築することができる「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」での営業力強化支援プログラムに加え、その仕組みを維持し繰り返し改善を行いPDCAサイクル回すツールである「印刷業界特化型の営業支援システム（SFA/CRM）」の提供を開始することで、印刷業界の更なる営業改革・営業力強化を支援します。

#### ■「印刷業界特化型の営業支援システム（SFA/CRM）」の特長

##### 1. コダック+ソフトブレンのノウハウを合わせた営業プロセス設計

コダックが持つ印刷業界特有の課題を解決するためのノウハウとソフトブレンが

持つ成功する営業改革のノウハウを合わせた営業プロセスをテンプレート化して提供します。そのため、この SFA/CRM を活用するだけで、「ソリューションセールス」に必要な顧客へのヒアリングや提案などのアクションをタイミング良く行うことができるようになります。また、柔軟に設定変更が可能であるため、「売れる印刷営業の仕組みづくり大学」で学び、各社独自で設計した営業プロセスも簡単に落とし込むことができます。プロセスの実行、計測、改善を繰り返し行うことができ、ベストプラクティスを導き出すことが可能となります。

## 2. 導入実績 2,000 社を超える SFA/CRM を基につくられたシステム

現場での使いやすさを重視して開発され、業種業界を問わず 2,000 社を超える企業に導入された実績をもつ営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」を基に印刷業界特有の営業活動ができるように設計されたシステムです。そのため、早期活用定着が可能となり、営業活動の改善や営業力強化へ導きます。

営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、コダックとソフトブレン両社から提供を開始し、価格はクラウド：6,000 円/1 ユーザー/月～（税別）、オンプレミス：60,000 円/1 ユーザー～（税別）となります。

コダックとソフトブレン・グループは、今後も印刷業界における営業改革、営業力強化の支援をさらに推進し、印刷業界の活性化を目指します。

### ■ 「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL : <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム（SFA/CRM）「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業のストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、2,000 社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供します。

※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

【コダック合同会社について】

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

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：03-5577-1368 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