

[RICOH Printing Solution] IPSiO シリーズ導入事例

スキャンto E-mailでコストダウン、カラー POP作成で販促業務も効率化!

A4カラーレーザープリンター複合機で大きく進化した、 本社と店舗のワークスタイル。



お客様の取り組み/導入の背景

エネルギー業界の最前線でさらなる競争力を 高めるために、経理・販促業務の両方を一気に改革。

愛媛県松山市に本社を置く太陽石油販売株式会社様は、関東から九州までの全国各地に119店舗(2009年9月現在)のガソリンスタンドを運営するエネルギー企業。同社では近年、経理の基幹システムの抜本的な再構築に取り組んできた。情報の電子化によるシステムの効率化とコストダウンがその大きな狙いだった。またガソリンスタンドの店頭でも、エリアの状況に応じたさまざまなサービスやキャンペーンをより効果的にお客様に告知し、利用を促すための改革が求められていた。

課題

本社と店舗のそれぞれにあった、 コスト削減とサービス向上への課題。

●月に15,000枚のFAX受信を、ゼロにする方法はないだろうか?
経理システム再構築の大きな動機のひとつが、各店舗から本社経理部へ連日送られてくる大量のFAXと、それに伴う通信費の問題だった。各地の店舗では日々現金が扱われている。業務の種類も多岐に

わたり、それらは全てその日のうちに本社経理部へと報告しなければならず、証憑をつける必要もある。この業務は従来、FAXを使って行われていた。

「店舗側がFAX送信しなければならない証憑類は、各店1日あたり少なくとも4枚。本社側にすれば、119店舗分ですから毎日ざっと400枚以上になります。月あたりにすると12,000枚から15,000枚といたところでしょうか。通信と消耗品のコストがかさむだけでなく、届いたFAXを仕分けする作業にも大変な労力を必要とします。それらが経理担当者の大きな業務負荷となっており、まずはこれを何とかしたかったですね」(総務企画部 部長 阿波井 重幸様)

●すべての店舗で、商品やサービスをよりわかりやすくお伝えするために
一方、ガソリンスタンドでは給油以外にも様々なサービスを提供しており、その内容をできるだけ広くわかりやすくお伝えすることが商品やサービスの利用につながる。そのためにもPOP(店頭などに置く案内物)やチラシなどによる販促活動が重要になってくる。特にPOPは、地域特性などに合わせた内容となる場合が多く、各店舗で作成するのが一般的だ。この業務は従来、店舗によって質・量ともにレベルが大きく異なっていた。店舗によってスタッフの数や事務所のスペースも大きく異なるため、機種や対応紙サイズも含めた機器選定～導入が店舗判断に任ざられていたためだ。とはいえ、POPをはじめとする各種販促ツールの品質向上は、多くの店舗で求められていた。

解決

「業務効率」と「販促効果」の向上を、 A4カラーレーザープリンター複合機で同時に実現へ。

●スキャンto E-mailとカラー出力を各店舗に

同社がまず注目したのは、紙のデータを電子化してE-mailに添付・送信する「スキャンto E-mail」だった。送信操作はFAXとほぼ変わらないが、通信コストを大幅に抑えることができる。

「スキャンto E-mailこそベストな機能だと確信しました。1日に400枚以上のFAXは、用紙の使用量もさることながら、通信費と担当者の業務負荷が膨大でしたから。新たな手順を覚える必要がない点も大きなポイントでした」（総務企画部・企画グループ グループ長 小西 英高様）
一方、POP作成など販促活動を強化するための方策として、カラー出力機の導入が検討された。単なる告知ではなく、積極的なPRに活用するためにはカラー出力が欠かせないという判断とともに、チラシ等の複写用にカラーコピー機能を使いたいという店舗からの声もあり、カラー複合機が有力な候補となった。複合機にはスキャナー機能もあり、スキャンto E-mailも可能になる。つまり、2つの課題を1台のマシンで解決に導くことができる。こうして検討がすすめられた結果、リコーのA4カラーレーザープリンター複合機、IPSiO SP C210SF/221SFが選ばれた。対応紙サイズがA4だったことにも、もちろん理由がある。

「今回、カラー複合機を導入するにあたり、業務の見直しを行いました。各店舗の業務を詳細にチェックし、そのほとんどはA4サイズで十分だと判断したわけです。もちろん、すべての店舗に十分な機器の設置スペースがあるわけではないという点も考慮に入れました」（阿波井様）

●導入後、一変した業務のスタイル

リコーのA4カラーレーザープリンター複合機が、同社のスタンド各店舗に順次導入されたのは昨年6月からだった。その総数は、2009年9月の時点で93店にのぼり、残る店舗にも引き続き導入をめざしている

という。

「導入後は、証憑類のデータを受信する本社経理部の状況が劇的に改善されました。まず、この業務に関してはFAX用紙が必要なくなりました。消耗品のコスト面もさることながら、紙詰まりで作業がストップしてしまう等のトラブルが激減したことも大きいですね」（阿波井様）

現在では社内での通信にFAXを使うことはほぼなくなり、通信費については月あたり数十万円単位の削減を実現したという。

また、店舗側の業務効率も大きく向上した。「通信が集中すると、FAXの場合話中が多くなります。時間がかかりがちになるうえ、ちょっと目を離したりすると先方に届いたかどうかわからなくなったりする点にも問題がありました」（セルフ小坂給油所 所長 栗林 信昌様）

スキャンto E-mailならそんな問題も解決する。同報機能をセットしておけば、送信の確認もスタッフルーム内のパソコンで確実にできる。

販促業務でも、発色のいいカラーレーザープリンターで出力したPOPやチラシによって、セルフ型の店舗などでもお客様にわかりやすい訴求力のある情報を伝えることができるようになった。

今後の展望

立地条件が異なるすべての店舗で、 高度で均質なサポートを期待。

今回の取り組みで、太陽石油販売株式会社様に最終的にリコーをお選びいただいた決め手は何だったのだろうか。

「ハードウェアの高性能に加え、導入後のサポートというプラスアルファですね。全国どこでも基本的に同じサービスが提供されていることが、広範囲に店舗展開している私たちには大切なんです」（阿波井様）
この点を評価していただいたことは、今後への期待とも受け止めなければならない。

「スキャンto E-mailのような、業務のスタイルまで変えてしまう機能やアイデアを、リコーには今後とも提案してほしいですね」（小西様）

お客様の声

店舗の経理処理に携わるスタッフが、11名から4名に減りました。



太陽石油販売株式会社 総務企画部 部長 阿波井 重幸様

従来、店舗の経理処理は支店も含めて最大11名が携っていましたが、スキャンto E-mailを活用した経理処理の電子化によって、現在は本社経理部のみ、わずか4名になりました。受信FAXの整理に追われていた頃を考えれば、ひとりひとりの業務負荷も間違いなく減っていると思います。今回のリコーA4カラーレーザープリンター複合機の導入は、経理システムの再構築という私たちの取り組みの中でとても大きな役割を果たしてくれました。

お客様プロフィール

太陽石油販売株式会社

- 事業内容：石油製品販売業、車両の整備業、自動車及び自動車関連用品の販売 他

■設立年月日：昭和45年2月16日

■従業員数：正社員306名

アルバイト・パート672名 ※平成21年4月1日現在

■所在地：愛媛県松山市高岡町74番地1

■URL：http://www.taiyosekiyuhantai.co.jp/

■導入機器：IPSiO SP C210SF/221SF



株式会社リコー 東京都中央区銀座8-13-1 リコービル 〒104-8222

<http://www.ricoh.co.jp/IPSiO/>

お客様相談センター

リコー製品に関するお問い合わせは「お客様相談センター」で承っております。フリーダイヤルでお気軽にどうぞ。

FreeDial 0120-000-475

●受付時間：平日（月～金）9時～18時 / 土曜日9時～12時、13時～17時（日、祝祭日、弊社休業日を除く）

*通話料は無料です。

*音声ガイダンスに従い製品別の番号をプッシュトーンでお知らせください。

*トーン信号が出せない電話機でお掛けの場合は、そのまましばらくお待ちいただきますとオペレーターに接続します。

*お問い合わせの内容は対応状況の確認と対応品質の向上のため、録音・記録をさせていただきます。

■リコーにご提供いただいたお客様の個人情報の取り扱い方針については、当社ホームページでご確認いただけます。

本情報は、2009年11月16日現在のものです。

●お問い合わせ・ご用命は…