

導入事例 **株式会社 ダイコク 様**

店舗運営の効率化で 業績伸ばす「ダイコク」

スモールオフィス向け複合機導入

ドラッグストア業界の生き残りをかけた競争が激しくなる中、消費者にじかに接する店舗での運営の効率化をどのように図っていくかが年々重要になってきている。その中で、ダイコクドラッグチェーンを展開するダイコクは、効率的な店舗運営に力を入れ、業績を伸ばしていることで知られる。

18年も各店舗に小型のカラー複合機を導入し、労務管理や店頭に掲り出すPOP広告の印刷などを機動的に行い、人材の有効活用を図ることに成功したという。



01 導入背景

接客の充実へ 課題だった「現場の省力化」

関西を中心に全国で約190店を展開するダイコクでも、店舗運営の効率化は最重要課題だという。「徹底した薄利多売を強みにしているわが社にとって、店舗において経済的、時間的なコスト軽減を図ることは至上命題。そうすることで、お客様に接する店員をより手厚く配置することもできるのです」と同社で人事総務部長を務める嘉陽健一郎氏は説明する。

その取り組みの一つが18年夏から全店で始めた小型のカラー複合機の導入。以前は、ファクス、インクジェットプリンター、スキャナー、そしてコピー機が別々に店に設置されていた。「そのため、スタッフは煩雑な操作に忙殺され、本社側でも各店に置かれている機器の管理を十分に行うことが難しかった。店で設置場所を確保するのも大変でした」と同社システム室の宮地航太氏は話す。

Client Profile



ドラッグストア

従業員数 約5,000名(グループ全体)

daikokudrug.com

所在地 : 大阪府大阪市中央区南船場 3-5-17 7F

設立 : 昭和32年10月

資本金 : 5,000万円

店舗数 : 約190店

事業内容: ドラッグストアの経営、100円ショップの経営
美容院の経営、飲食店の経営、リラクゼーションの経営



人事総務部 部長 嘉陽 健一郎 氏

システム室 宮地 航太 氏

02 選 定 理 由

複合機導入で4機能が1台に 操作は指1本 郵送料や通信費も大幅カット

その課題を一気に解決してくれたのが、キヤノンが販売しているカラーA4複合機だった。幅約45センチ、奥行き約46センチ、高さ約41センチの大きさで、レジ脇の小さなスペースに設置できる大きさながら、コピー、ファクス、プリント、スキャンをこの一台でこなす。

さらに5インチのカラータッチパネルも装備され、複雑な作業も指一本で操作が可能。操作ボタンは仕事内容に合わせて独自に作成することができ、スマートフォンのアイコンを操作する感覚に近い。実際、宮地氏はキヤノンのサポート



担当者に協力してもらい、店舗スタッフの働いた時間を記録するタイムカードをスキャンしてPDFファイルにしたものを本部に送るボタンを独自に作成して活用している。

それまではタイムカードをスキャナーで読み取り、それをパソコンに保存。それから名称を書き換えて、電子ファイルを格納する本社のサーバーに送る必要があった。それが、導入した複合機ではボタン一つで行えるように。「近年、外国人のスタッフも増えているので、操作性が簡略になって大いに助かっています」と嘉陽氏は話す。

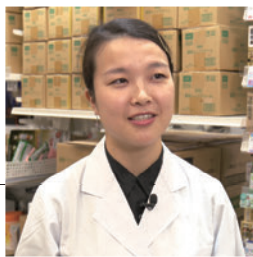
また、以前はタイムカードの原本を照合用として、通常の郵便より割高な配達証明郵便で本社に送っていたが、その必要もなくなった。「郵送料だけでも大幅なコストダウンになりました」と宮地氏。「ファクスの送信もインターネット経由なので通信費がかからず、全体的に見て2~3割の経費削減になっているのではないですか」と嘉陽氏と宮地氏は口をそろえる。

「わが社の課題に真摯に応えようとしてくれたことが、キヤノンの複合機導入を決断する際の一つのきっかけとなりました」とも嘉陽氏は話す。

03 導 入 後 の 成 果

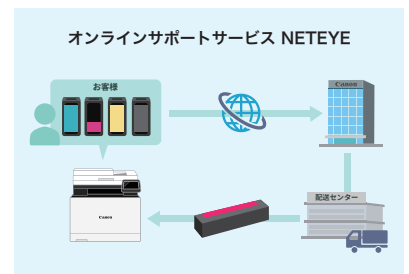
トナーは遠隔管理 備品管理もスムーズに

各店の複合機はキヤノンのネットアイサーパーにネット経由でつながっており、トナーの残量が少なくなると自動で配送される仕組みになっている。しかも、サービスは無料。「それまでは、トナーの替えがないと、近隣の店までトナーを分けてもらうために走って行ったりしていましたが、この遠隔サービスが始まって、そうしたことが一切なくなりました」。ダイコクドラッグの



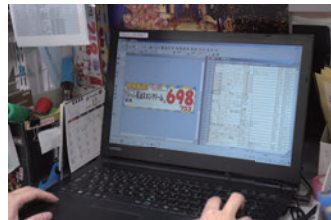
ウルトラ心齋橋店 見市 雨桃 氏

ウルトラ心齋橋店(大阪市)店員の見市雨桃氏はそう話す。宮地氏によると、トナー切れを避けるため、あらかじめ大量に発注し、店舗にトナーを山積みにして保管する必要もなくなった。「店舗スタッフは消耗品の補充を心配しなくて



済み、本社の管理部門でも備品の管理をスムーズに行えるようになりました」実際の使い勝手はどうなのだろう。ウルトラ心齋橋店店長の池上純子氏は「他店との競争は激しく、ある商品をほかの店が値下げしているのを見かけたら、自分たちの店でも即座に対応しなくてはなりません。一種、時間の勝負。具体的には店頭でのPOP広告の値段を書き換えなければならないのですが、複合機が導入されてから、一連の作業を素早く行うことができ、店としての機動力が増しました」と話す。

同店は、大阪ではもちろん、日本でも有数の繁華街の中心部にあり、屋根付きの商店街沿いに数軒おきにドラッグストアが出店する激戦地。中国などからの外国人観光客も多い。「レーザープリンターなので印刷速度も速く、日常の業務で複合機によって助けられていると実感する機会が増えています」と見市氏は話す。



04 今 後 の 展 開

店舗効率化のメリットを「お客様に価格で還元」

「今後は、複合機に備わっているインターネット経由のファクス機能などをもっと活用して、将来的には社内のペーパーレス化を推し進めたいと思っています」と宮地氏は話す。

ドラッグストア業界の成長が一段落していると言われる中、嘉陽氏によると、ダイコクは対前年比で約2割の成長を達成。そのために「機動的な店舗運営を最優先し、今回の小型複合機の導入などで徹底したコスト削減を図っていく必要がありました。そうした効率化で得た果実を商品価格という形でお客様に還元することで支持されるドラッグストアになりたいと思っています」と嘉陽氏は強調した。

ダイコクのケースは、大がかりなシステム構築を行わなくても、小型複合機の導入によって事業の効率化が十分に図れることを証明している。

コンパクトな筐体に充実な機能、
これ1台で現場ニーズの全てを満たす「Satera MF644Cdw」

Satera
MULTI FUNCTION PRINTER

- A4カラー・モノクロが毎分21枚の高速出力。すばやいファーストコピー&プリントを実現。
- 直感的な操作ができる5インチカラータッチパネルを装備。頻度の高い業務に応じたメニューのカスタマイズも可能。
- 両面原稿を1度のスキャンで同時に読み取り。自動原稿送りで複数枚の読み取りも可能に。
- 高さ413mmのコンパクト設計により、カウンター業務などでも身近な場所に設置が可能。

