

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

コンパクト&amp;高性能なA4カラーレーザープリンター「IPSiO SP C310」を導入!

個性豊かな各店の特徴を活かしながら、  
インパクトのある販促活動を展開。

## お客様の取り組み/導入の背景

## 店舗での販促活動をより効果的に展開するために。

福岡県の特産品の代名詞“辛子明太子”を、日本で初めて製造・販売した株式会社ふくや様。業界トップを行く老舗ブランドとして全国に多くのファンを持つ同社では、「確かな素材を吟味すること、製造から販売まで“安心・安全の品質”を徹底させること、より良いものをより安くご提供できるように“直営販売方式”を貫くこと」といった、創業者・川原俊夫様の信念を企業理念として、味づくりの心を今も変わらず受け継いでいる。そして明太子を通して豊かな食文化を創造するため、つねにお客様の声に耳をかたむけながらサービス向上に励んでいる。

昨今、競合他社の販促活動が活発に展開されるなか、ふくや様では既存のファンを大事にしながらも特に若い顧客層を新たに獲得するため、店舗ごとの販促活動をより効果的なものに革新したいと考えていた。

## 課題

明太子の“美味しさ”を多くのお客様に伝えるため、  
視覚的にもより高い販促効果を生むPOPを制作したい。

## ●こだわりの“美味しさ”を伝える難しさ

観光地、商業地、住宅街など立地条件の違う店舗ごとにお客様の層も異なり、おみやげ用、贈答用、家庭用など明太子の購買目的も様々。そ

うした売り方の違いに応じて、近隣へのポスティングや店頭配布に使うオリジナルのチラシを、各店舗で工夫しモノクロプリンターで作成していたが、“美味しさ”をビジュアルで表現することには限界があった。

## ●お客様の声で、カラー化の必要性を痛感

世の中でカラーの印刷物が一般的になってきたなか、モノクロのチラシをポスティングした際、チラシの品質に対してお客様からクレームを受けた。これでは、せっかく築いてきた老舗ブランドのイメージを損なう可能性があった。

## ●カラーで質の高い販促ツールを用意する手間と時間

例えば、店舗側でカラーのチラシを使いたい場合、離れた場所にある本社に出向いて依頼する手間や、作成されたチラシの配送には2～3日が必要。仕上がりイメージに、若干のズレが生じることもあった。一方、本社から新商品のカラーのチラシなどを各店舗に送る際には、部数の振り分けや配送センターからの配送作業などの手間と時間を含め、必要以上のコストが発生していた。

## ●高性能で低コスト、省スペースのカラープリンターが必要

日々お客様と接する現場では、よりタイムリーにインパクトのある販促ツールを作ることができる、高性能なカラープリンターの導入を強く望んでいた。全店舗へ導入するにあたり、まず求められたのは、高速印刷・高画質などの性能はもちろん、コストの安さやコンパクトさだった。また、店舗ではプリンターの利用頻度が高く、チラシを作る際は一度に大量部数を出力するため、スピードだけではなく耐久性、メンテナンスのしやすさ、アフターサービスも大切な条件だった。

## 解決

## 高性能カラーレーザープリンターの設置により、各店舗オリジナルの販促POP作成環境を構築。

## ●“美味しさ感”が伝わるカラー販促ツールで売上増

リコーのカラーレーザープリンターならではの高画質で、商品の写真を鮮やかに再現。“美味しさ感”が伝わるチラシ・POP・DMで、お客様の視覚に訴える効果的な販促活動が可能。例えば、明太子の新しい魅力を提供する「スパイシーシリーズ」の販促ツールでは、「ハバネロ」の赤、「ブラックペッパー」の黒、「マスタード」の黄色といった、商品の色合いを美しく再現。とくに若いお客様の目を引くことになる。こうしたカラー販促ツールの活用が店舗の売上増につながった。

## ●現場で必要なとき、スピーディーなカラー出力を実現

店舗に必要なカラーのチラシやPOPは、現場でイメージ通りに作成し、カラーレーザーならではの高速連続出力が可能。また、新商品を発売した際や全店舗共通の販促キャンペーン等は、本社でPOPを作り電子メールで各店舗に配布。現場で必要な時に速やかに出力して活用できる環境になった。今まで本部で行っていた販促ツール制作や出力作業をある程度、店舗に任せることで、配送作業の手間やコスト、タイムラグも軽減した。

## ●導入コストを抑え、全店舗にカラープリンター設置を実現

「IPSiO SP C310」は廉価な価格設定で「カラープリンターは必要だが高価で手が届かないもの」というイメージを払拭し、各店舗に導入された。また、手狭な店舗もあるため、事務所の作業台やデスクの下など限られたスペースにスッキリ収まるコンパクトサイズも導入の決め手になった。導入後、各店舗で安定稼働しており、信頼性の面でもご満足いただいている。なおリコーでは、24時間・365日、全国を網羅する万全の保守サービス体制を確立しており、万一の際も、よりスピーディーな機器の復帰をサポートする。

## 今後の展望

## “ふくやブランド”の統一感を出しながら、各店舗の個性を活かした販促活動にカラーレーザープリンターをさらに活用していきたい。

## ●各店舗のさらなる活性化で、会社全体の成長を目指す

同社では営業戦略上、従来からカラープリンターの必要性を感じていた。しかし、それ以上に、店舗側のカラー化の強いニーズに本社が動かされ、現場スタッフのオリジナリティを活かして生産性や売上げを高めるため、A4カラーレーザープリンター「IPSiO SP C310」を導入していただいた。「現場には感性豊かな人材がたくさんいます。そんな個性的な各店舗の販促企画を活かすためには、印刷のカラー化が非常に重要なポイントだと考えました」（木村様）。

実際に店舗の方々にもお話を伺ったところ、機能面への評価に加え「気軽にカラーが使えることが一番嬉しい。チラシやPOPを楽しみながら作っています」（本店・店長 長野様）との感想をいただいた。また、ふくや様では、販促ツールやイベントなどの成功事例を各店舗間で情報共有し会社全体の成長を目指す企業風土がある。今後の成功事例のなかで、リコーもお役に立てる機会がありそうだ。

## ●整備したカラー出力の環境を、営業戦略に活かしていく

「これからは、各店舗のオリジナリティやアイデアを尊重しながら、さらにブランドとして統一感のある販促活動を行うことが大事になるでしょう」（木村様）。個性豊かなゆえに、今までイメージのぼらつきがあった各店舗オリジナルの販促ツールの質を上げていくことが、今後の課題のひとつだという。そのために、本社でチラシやPOPの雛型を作成して共有フォルダに保存、データを各店舗が必要に応じてアレンジし、カラー出力できる環境づくりを進めている。

老舗のブランド力とITのスピードを活かし、新しいマーケット開拓にもチャレンジを続けるふくや様。今後も私たちリコーは、ふくや様と商品の魅力がより多くのお客様に伝わるようサポートを続けていく。

## お客様の声

## 店舗の個性を活かせるカラープリンター導入に満足。今後もリコーの提案力に期待しています。



株式会社ふくや 営業部店舗営業課 木村 祐之様

各店舗の個性を活かした販促ツールを現場でスピーディーに美しく印刷したいというニーズに、コンパクトで高速・高画質の「IPSiO SP C310」はマッチしています。店舗スタッフが簡単に操作できるところもいいですね。また、ツール作成や機器のメンテナンスに関して本部の負担もかなり軽減されました。導入後、プリンターは安定稼働しており信頼性の面でも問題ありません。今後はリコーには、販促ツールをより簡単に高品質に作成できるシステムなど、私たちの業務にフィットするいろんな提案をしてもらえると嬉しいです。

## お客様プロフィール

## 株式会社ふくや

■事業内容：明太子の製造・販売、各種食品の卸・小売

■創業：1948年10月5日

■社員数：597名（正社員228名）  
※2009年3月現在

■所在地：福岡市博多区中洲2丁目6番10号

■URL：<http://www.fukuya.com/>

■導入セクション：店舗（22カ所）

■導入機器：IPSiO SP C310



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いております。

■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4日現在のものです。

## ●お問い合わせ・ご用命は…