



■ 店舗情報の管理に「Scan to PDF」機能を活用！
**スキャナで読み取った買取証明書を本部で一元管理。
 店舗・本部間の情報管理の迅速化と効率化を実現しました。**

！ MFC導入の背景

**新規顧客開拓のため
 駅前に小型店舗を出店し、
 新たな戦略を展開。**

アイケイコーポレーション様は、お客様へのサービスを第一に考え、オートバイ買取専門店「バイク王」を本格的に全国に展開したパイオニア企業です。これまで幹線道路沿いに大規模店を展開し、コアなオートバイファン層を取り込んできた同社は、2005年から駅前などへの小型店舗の出店を開始。主婦など新たなニーズを取り込む戦略を展開し始めました。新型店舗は10～15坪と、それほど広いわけではありません。そのためスタッフ2～3名がお客様の相談や査定・買取などの接客業務に注力できるスペースを確保することが絶対要件でした。そこで小型店舗立ち上げの2005年6月、省スペース型複合機であるMFC-8820JNの導入を決定しました。

！ MFCを選択した理由

**省スペース型で高性能。
 そのうえ
 初期コストも半分に削減。**

同社がMFC導入の際に求めたのは、省スペース型であると同時に、高性能であることです。同社の店舗業務では、買い取りの際に発行するオートバイ買取証明書のスキャンによるPDF化や、買い取ったオートバイ管理のため割り振られるバーコードラベルのレーザープリント出力など、ファクス・コピー機能に加えてスキャナやプリンタ機能が重要だったからです。またADF(原稿自動送り装置)も不可欠でした。こうしたニーズにMFCは見事に適合。さらにネットワーク機能を搭載して10万円前後という低価格も、MFC選定の大きな理由でした。大型複合機を導入している大型店舗と比べ、導入コストをはじめ総コストを約半分に抑えられると判断した結果、導入が決定しました。

！ MFC導入の成果

**本部の
 入力業務のロス削減。
 店舗のペーパーレス化を実現。**

MFC導入により、店舗業務は滞りなく順調に進められています。MFCのScan to PDF機能で電子化された「買取証明書」データは、本部へ送信され一元管理されています。以前はファクス送信していましたが、文字が潰れて本部での確認作業が多発。こうした業務ロスもMFCの導入により改善されました。また店舗書類の電子管理を徹底することで、ペーパーレス化にもつながりました。同社は、今後出店するすべての店舗にもMFC-8820JNを標準搭載する計画です。これからもMFCは、店舗・本部間の情報管理業務の迅速化・効率化と、多様な店舗業務を支える複合機として、アイケイコーポレーション様の店舗運営をサポートしていきます。

今後は、大型店を含むすべての店舗への導入をはかっていきます。

株式会社アイケイコーポレーション | 経営企画室システムソリューションセクションシニアリーダー | 小熊和弥様



当社の強みは「システムと人材」です。システムが構築され業務の標準化が進むと、おのずと人材育成のスピードも早まります。プラザさんにはその一端を担ってもらっています。このマシンに決めた理由は、省スペースである事と、機能・価格の優位性ですね。他社にはありませんでした。今は小型店舗に設置していますが、今後はすべての店舗への順次導入をはかってまいります。

ご導入いただいた代表的機種 **MFC-8820JN**

**省スペースなADF(原稿自動送り装置)タイプ。
 SuperG3+Scan to PDF機能搭載のレーザー複合機です。**

<ネットワーク標準装備モデル> ●カラーキャナ、レーザーファクス、レーザープリンタ、デジタルコピー、PCファクス
 ●速度:プリンタ/18PPM、コピー/18PPM ●解像度:プリンタ/2400×600dpi、スキャナ/600×2400pi
 ●基本仕様:パラレル/Hi-Speed USB2.0、メモリ/32MB(増設可) ●枚数:ADF/最大50枚、記録紙セット/標準最大250枚
 枚&オプション/250枚&多目的トレイ最大50枚、送信時ページメモリ/最大500ページ、メモリ代行受信/最大500ページ



小型サイズのレーザー複合機が、 店舗の最適出力環境を実現！

□店舗におけるMFCの役割

**省スペース・高機能のMFCが、店舗の快適性を実現。
1台5役の活躍で、店舗の多様な業務を支えています。**

10～15坪ほどの広さの同社の小型店舗は、お客様が気軽に入ってこられるよう、CAFEショップのようなお洒落な雰囲気店舗設計がなされています。そのため店内には必要最低限の設備しかなく、OA機器はパソコン1台とMFC1台のみです。本部のセンターサーバーとネットワークされたパソコンでは、オートバイの査定や、本部からの配布物の受取、日報の作成などを行っています。このパソコンに接続されているMFCは、コピーやファクスに加え、すべての帳票出力やスキャンなどを一手に担っています。まさにMFCが、店舗の省スペース化と快適化に貢献しているといえるのです。



場所をとらないコンパクトなMFC。
お洒落な店舗の雰囲気になじんでいる。

□MFCの主な用途

**低コストのMFCが、これだけの機能を実現。
店舗スタッフの業務効率を確実に支えています。**



スキャンは一日10回程度行われている。

用途①／買取証明書のスキャン(Scan to PDF)

お客様の個人情報を店舗に残さず本部で一括管理しているため、買い取りの際に発行される「買取証明書」をスキャンして、本部へデータ送信しています。

用途②／販売促進ツールのプリンタ出力とコピー

本部から支給される販売促進ツールだけではなく、店舗で独自の販促ツールを作成しています。エクセルやワードソフトを使って作成し、出力・コピーしています。

用途③／販売・経理に関する書式のプリンタ出力

オートバイご購入希望書、入出金伝票、オートバイ管理バーコードラベルなど、販売や経理に関する書類はすべて本部からテンプレートを配布されるため、随時必要な時に出力しています。

用途④／本部とのFAX連絡

緊急度の高い連絡事項は、FAXを使って行われています。

□MFCユーザーの声

**「コンパクトな上に、1台で店舗の
あらゆる業務をこなしてくれるので、とても助かっています」**

バイク王 | 下北沢店査定員 | 藤原 恵さん

「この機器は、下北沢店のオープンの時、2005年6月から利用しています。狭いスペースの店舗でも、買取証明書のスキャンや販促ツールの出力、コピーなどいろんな業務が発生します。これらを場所をとらずに、1台でこなしてくれるのでとてもありがたいです。また私たちのような小規模店は、店舗独自の販促活動も積極的に行っています。販促ツールのチラシ作成では大量に印刷・コピーを行っていますが、印字品質・印字スピードは十分ですし、初めて使う従業員でも分かりやすい操作性にも非常に満足しています。」



オートバイ買取専門店の
パイオニア。
お客様の満足を追求し、
ただいま急成長中です。



アイケイコーポレーション様は、1998年の設立以降、中古オートバイの流通経路や査定方法、買取相場の革新をはかったパイオニア企業です。業界で初めて本格的にオートバイ買取専門店「バイク王」を全国展開させ、2005年6月にはジャスダックへ株式上場を果たしました。2005年8月末現在36店舗を展開。2006年8月期には大型店舗7店、小型店舗10店を出店予定しています。同社がこれほどの急成長を遂げた理由は、「365日・24時間の電話受付・出張買取」と、それまで他社にはできなかった顧客本位のサービスを徹底して追求したことです。これからは「オートバイライフの総合プランナー」として、さらなる流通システムの革新やオートバイ市場の認知度向上に積極的に貢献していこうとしています。

設立	1998年9月
代表者	代表取締役社長 加藤義博
本社	東京都渋谷区恵比寿南1-6-10 恵比寿MFビル14号館5F
売上高	12,084百万円(2005年8月期)
従業員数	398名・平均年齢29歳(2005年8月現在)
総店舗数	36店(2005年8月現在)
電話	03-5773-8500(代表)
URL	http://www.ikco.co.jp/

このカタログの掲載商品、並びに内容についての詳しいことは、お近くの販売店でご相談ください。もし、販売店でお分かりにならないときは、下記ブラザーコールセンターまたはブラザー販売(株)の営業部におたずねください。

受付時間 9:00～12:00/13:00～17:00(土・日・祝祭日を除く)

情報機器事業部 北海道/011-222-7788 東北/022-227-8885 東京/03-3274-6911 中部/052-824-3196 関西/06-6543-9120 中四国/082-240-3781 九州/092-481-1560

brother

ブラザー販売株式会社
http://www.brother.co.jp/

〒467-8561 名古屋市瑞穂区苗代町15-1

レーザーモデル
ブラザーコールセンター
☎フリーダイヤル:0120-143-410
おかけ間違いのないようご注意ください。
受付時間●9:00～20:00(月～金) ●9:00～17:00(土)
*日・祝日及び当社休日を除く
E-mail:mfc.joho@hanbai.brother.co.jp



地球環境保護のために、このカタログには大豆油インキを使用しています。

■お問い合わせ、ご相談は、

[MFC導入事例カタログコード:26-4]このカタログの内容は、平成17年10月現在のものです。