

デジカメプリント注文をネットでを行い、新たな需要を獲得

事業内容

カメラ・写真用品・デジタルビデオカメラの
小売、デジカメプリントサービス

■ IT導入の目的、ねらい

デジタルカメラの普及に伴い、アナログカメラのフィルムプリントの注文が減少しはじめた。特にデジタルカメラで写した場合は、家庭にプリンタがあればプリントできるため、プリントサービスの売上減少は大きな問題であった。

しかし、プリンタがなく、デジタルカメラだけ持っている人や、家庭のプリンタでは不可能な高精度なプリント需要が見込まれる。この電子カメラのプリント需要を引き出すために、インターネットで当店でプリントを注文できるシステムを導入した。アナログのフィルムをプリントするためには、必ずネガを店にもってこなければならないが、デジタルカメラの場合は、インターネットでデータを送信すればよい。そのため、顧客はプリントの注文のためにわざわざ来店する必要がなくなり、プリントを受け取る時だけに来店すればよくなる。こうした利便性を実現することで、顧客の需要を引き出すことが可能となる。

■ IT導入の経緯

富士フィルムがインターネットで注文できるシステムを開発したため、そのシステム

を導入した。

導入に当たっては、当社の担当部長と富士フィルム、ソニーの担当者が協議を行い、システムを構築し、平成14年10月の新築オープンに合わせてサービスを開始した。

■ ITの導入状況と費用

この注文システムは、当店が無料配布しているCD-ROMを持ち帰り、顧客はパソコンにシステムをダウンロードし、そのシステムを利用して注文する。

店側はフロンティア（大型プリンタ）とジョイ（来店客用の受付機）をLANでネットワークするシステムを準備し、プリントを行う。



顧客用CD-ROMの画像

当店では、このシステムに1,500万円の投資を行った。ランニングコストは、フロンティアのメンテナンス料が月3万円、富士フィルムへのサーバ使用料（プリント1枚につき2円）がある。



株式会社ミズノカメラ

■ IT導入時の問題とその対応策

サーバを自社で購入した場合、そのメンテナンス費用が問題となる。プリント数が多い場合は、自社で購入する方が割安となるが、当社では富士フイルムが提供しているサーバを使用する方がよいと判断した。

■ IT活用の具体的効果

インターネットで注文することにより、顧客はプリント注文時にわざわざ店に出向く必要がなく、商品を受け取る時に出向けばよいことになる。この利便性の向上により、より多くの需要獲得が可能となり、現在では全プリント売上高の1割をインターネットによる注文が占めている。

また、会社の顧客に対しては、以前は注文を貰いに行き、できあがると届けていたが、インターネットで注文を受けることで、現在配達時のみの外出となり、経費を節約することができた。

■ 今後のIT関連計画

プリントサービスについては特に新しい計画はない。

当店ではスタジオ撮影サービスを始めた

が、顧客へのサービスとして記念写真を撮る時には、アナログカメラとデジタルカメラの両方で同時に撮影している。アナログカメラで撮影したものを写真にしているが、デジタルカメラで撮影したものはパソコンで表情を見てもらい、どれを写真にするか選んでもらうため、利用している。顧客へのサービスのためこれからもITを積極的に活用していきたい。

この業界にもIT化の波が押し寄せており、ITを積極的に活用しなければ生き残れない時代になっており、全ての従業員に対してパソコンを使いこなせるよう教育を行っている。

■ 今後ITを導入する企業へのアドバイス

- ✓導入に際しては、会社のスタッフにITに精通した人がいることが重要である。
- ✓当社の場合は担当部長がITに精通しており、ベンダーと協議を行うのに支障がなかった。
- ✓会社に精通した人がいない場合は、アウトソーシングした方がよい。

会社名	株式会社ミズノカメラ
業種	その他の小売業(写真機・写真材料小売業)
設立年月	平成10年9月
資本金	1,000万円
従業員数	20人
所在地	大垣市郭町3-194
URL	http://www.mizunocamera.co.jp/