

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

メンテナンスはすべておまかせの「M-PaC保守」で本来業務に集中!

お客様にアピールする様々なPOPの作成に、
A3カラープリンター「IPSiO SP C721M」が大活躍。



お客様の取り組み/導入の背景

プリンターの性能が業務にマッチせず、
大きな負担に。



社長室 室長
横山 健一郎様

岡山県岡山市に本社を置く、はるやま商事株式会社様は、「お客様第一主義」を経営方針に掲げて、「紳士服はるやま」や「紳士服マスカット」などの郊外型服飾販売チェーンを全国展開している。「創業以来の経営理念である“より良いものをより安く”をモットーに、お客様のニーズに応えるため、全社員が日々努力を重ねています」と、同社 社長室

室長の横山 健一郎 様は強調する。

郊外型服飾販売チェーン業界は「リーマンショック」後、厳しい状態が続いているという。さらに、「クールビズ」に代表されるドレスコードの変化や大量定年時代の到来など、業界を取り巻く環境の変化も激しくなっている。こうした状況の中にあっても、はるやま商事様は様々な事業拡大のアイデアを練っている。「いま、新たな展開を模索しているところです。これからの当社にご期待ください」と、横山氏は自信を見せる。

そのはるやま商事様では、POP作成をはじめとする各店舗の業務を支えるインクジェットプリンターの耐久性やインクの消費量、出力速度などの性能が業務とマッチしていなかったため、店舗スタッフや同社のシステム課に大きな負担をかけていた。

課題

日々、プリンターのトラブル対応に追われ、
本業のシステム開発に支障。

各店舗のインクジェットプリンターのトラブル対応は本社システム課の仕事であり、そのシステム課には全国の店舗から毎日、修理や保守を求める電話がかかってきていた。店舗数が多いため、その回数はまさに「ひっきりなし」の状態だったという。しかも、システム課には6人のスタッフしかいないため、本業であるシステム開発に支障が出かねないほどの大きな負担にもなっていた。また、インクジェットプリンターでは、本社では出力枚数が把握できず、店舗の使用状況が分からないという問題もあった。

このような問題を抱えて悩んでいたはるやま商事様に対して、リコーはA3カラープリンター「SP C721M」の導入をご提案した。リコーの提案を受けた財務部システム課 課長の藤田 宏伸 様は、当時を振り返りながらこのように語る。

「インクジェットに比べてレーザーは本体が高価なので初期投資がかかるし、トナーの単価も高い。最初は正直言って、導入に乗り気ではありませんでした。しかし、ランニングコストと保守料金を含めたトータルコストで見れば、レーザープリンターは決して高くないという説明だったので、それなら具体的に示してほしいとリクエストしました」。



財務部システム課 課長
藤田 宏伸様

解決

コスト削減と手離れのよいサポートを実現する「M-PaC保守」。速くてきれいな印刷が可能になり、店舗では大幅な業務の効率化を実現。

はるやま商事様のシステム課とリコーの営業マンが協力して調査を行ったところ、例えば、各店舗で購入していたインクジェットのインク代は、かなりの金額になることが判明した。そして、カラープリンターのトナー代とインクジェットのインク代を比較すると、トナー代の方が3割ほど安くなるということが分かったという。

「コスト削減効果もさることながら、SP C721Mが対応していた『M-PaC保守』も魅力でした」と、藤田様。M-PaC保守とは、リコーが提供するサポートサービスのこと。プリンターに取り付けられたカウンターに基づいて毎月の印刷枚数を計算し、その枚数に応じてサービス料金を支払う仕組みだ。サービス料金にトナーや消耗品、メンテナンスパーツ、保守などの代金が含まれている。つまり、印刷枚数に応じたサービス料金を支払えば、面倒な保守はすべてリコーが行ってくれるわけだ。出力枚数が正確に把握できるうえ、毎月の管理費用を平準化できるメリットもある。

導入メリットがはっきりしたことで、はるやま商事様はSP C721Mのテスト導入を経て、2010年2月に30店舗へ先行導入した。「先行導入店での評判がとてよかったので、本格導入に踏み切りました。スペースの制約などで設置できない一部の店舗を除いて、2010年夏にはほぼ全店に導入しました」（多田様）。

多田様にはM-PaC保守の手離れのよさと、SP C721Mの耐久性の良さも十分に評価いただいている。「M-PaC保守により、故障した場合はリコーのサポートセンターに店舗から直接連絡できるようになったので、システム課の負担は大きく減りました。もっとも、大きな故障自体はまだありませんが…」。

今後の展望

@Remoteと組み合わせることで、さらに便利に活用できる。

SP C721Mの導入により、高品質なPOPが短時間で出力できるようになったうえ、店舗スタッフがインクを買いに走らなくてもすむようになるなど、各店舗の業務は飛躍的に改善された。さらに、システム課の負荷軽減やコストダウンにも役立っている。しかし多田様はこうした成果に満足せず、次の展開を見据えている。

「M-PaC保守の導入によって、印刷枚数が正確に把握できるようになったので、今後は本社から各店舗への業務改善指導などにも役立てたいと思っています。また、SP C721Mは2色印刷や長尺紙の印刷にも対応しています。2色で印刷したほうが印刷コストは安くなるので、2色でも遜色のないものは2色刷りを徹底するなど、もっとコストダウンを図りたい。もちろん長尺紙の出力にも、今後は取り組んでいきたいと考えています」。

さらに藤田様は、リコーのリモートサービス「@Remote」も活用したいという。現在、各店舗のネットワークシステムは外部に接続できない環境となっているため@Remoteは使えないが、これを使うことで、修理やトナー補充を依頼する際の電話やFAXでの連絡が不要になる。「近いうちに全店舗で@Remoteに対応する予定です。メンテナンスの手間がさらにかかなくなるはずなので、大いに期待しています」。このように同社では、リコーのプリンティングソリューションを活用してPOPのクオリティアップや業務の効率化、コストダウンを積極的に進めている。リコーは今後も、同社の業務改善のために、よりよい提案・サポート活動を行っていく。



お客様の声

これからもリコーの提案力に期待しています。

はるやま商事株式会社 財務部システム課 課長 藤田 宏伸様

最初はカラープリンターの導入に消極的でしたが、様々なメリットが得られた今では、導入してよかったと思っています。大きな故障もないですし、安心して使ってもらえます。これからも、業務改善につながるリコーからの提案に期待しています。

手間いらずのM-PaCにかなり助けられています。

はるやま商事株式会社 財務部システム課 係長 多田 浩嘉様

M-PaC保守にはいろいろなメリットがありますが、私としては、保守をお任せできる点が何よりうれしいです。システム課の業務負担をさらに減らすためにも、当社の別ブランドである「P.S.FA」などの店舗にも導入したいですね。

お客様プロフィール

はるやま商事株式会社

- 事業内容：
 - 紳士服（一部婦人服含む）と紳士服関連商品販売
- 設立：昭和49年11月6日
- 社員数：1,220名(単体)
- 本社所在地：
 - 岡山県岡山市北区表町1丁目2番3号
- 導入機器・サービス：
 - IPSiO SP C721M(193台)、M-PaC保守



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、2010年10月1日現在のものです。

●お問い合わせ・ご用命は…