

アウトソーシングによる
出力環境の最適化と
全社統制基盤を実現することで
TCOを削減



佐川急便株式会社 様



お客様導入事例

出力環境マネジメントの最適化

経営課題 . . . P2

単なるコスト削減にとどまらない、抜本的な管理施策が必要



佐川急便株式会社様(以下敬称略)では、全社の出力機器を管理し、継続的なTCO削減を実施できる基盤の構築が急務でした。そこで、単なる表面的なコスト削減ではない、効果的な出力環境の管理が可能になる抜本的な提案を募りました。

取り組み内容 . . . P3

各支社の協力を得て、スムーズな運用展開を実現



単なるコスト削減策ではなく、社員の意識改革なども含む抜本的な提案を評価し、富士ゼロックスのマネージド・プリント・サービス「XOS(エックス オーエス)」を採用。全国の支社を回り丁寧に説明したことが奏功し、現場にもスムーズに受け入れられ、好スタートを切っています。

将来展望 . . . P4

紙の出力枚数を抑える活動を環境推進と合わせて実施



リアルタイムで紙の使用状況などが分かるようになり、より効果的な施策が打ち出せることを期待しています。例えば、紙を出力しない環境の構築やルール作り、浸透させるための教育を環境推進活動と合わせて実施していきます。

サービス概要 出力環境の最適化を実現するアウトソーシングサービス . . . P5

出力環境マネジメントの最適化にお客様と一緒に取り組むことによって、継続的なコスト削減を目指すマネージド・プリント・サービス「XOS」を提案しました。

佐川急便株式会社 様



▶ 経営課題

出力に関する現状把握と、統制が取れる環境構築が急務。



総務部 購買管理担当 部長
浅野 道彦 様

出力機器の購買プロセスを全社的に統括する購買管理課を設立し、さまざまな課題に取り組んできましたが、全国に支社や営業店を持っている当社では、現場での活動すべてを本社でコントロールすることが求められています。

出力機器の管理に関しては、支社や営業店単位で行っていたため、本社で全体の統制管理していくことが困難でした。そのため、環境貢献活動の一環としてコピー用紙の削減をうたっているながらも、使用量が思うように減らない状況が続いていました。

そこで、全体の統制が可能な管理基盤を構築し、出力に関する現状を可視化することで、社員一人ひとりの意識を変えていくことが重要だと考えました。

今回、単なるコスト削減だけではなく、社内教育なども含めたトータル管理をサポートする新しい取り組みへの期待、また一緒に進めていきたいという積極的な姿勢を示してくれた富士ゼロックスをパートナーとして選ぶことにしました。

30%以上の出力機器削減と、5年間で20%以上の出力TCO削減を目指す。

こうした課題を解決する手段を模索していたところ、富士ゼロックスが新たな初期投資を行なうことなく、全社の出力管理を可能とし、TCOを削減するという提案を持ちかけてくれました。

富士ゼロックスが提案したマネージド・プリント・サービス「XOS」は、掲げた削減目標に向けてルール作りや社員教育などを行ないながら、出力環境と管理業務プロセスを継続的に最適化するというものです。当社の場合は、出力機器を30%、5年間で出力環境におけるTCOを20%削減するという目標を設定。

富士ゼロックスがアセスメントによって、出力にかかっている現状のコストやユーザーのプロセスを数値化してくれるため、最適化への道のりも明確になりました。これは、当社の方力だけではできない改善でした。



総務部 購買管理課 課長
岡田 和憲 様

佐川急便株式会社 様



▶ 取り組み内容

現場を重視し理解を得るため、全国の支社を訪問。

新しい取り組みを会社全体に浸透させるにあたって、現場の理解を得られるかどうか重要なポイントでした。そこで、今回のプロジェクトの意義や効果について、電話やメールなどの一方的な通達ではなく、全国の各支社へ実際に足を運んで説明し、担当者の理解と協力を得ることを最優先に考えました。

直接現場を訪問したことで、支社でも本社と同じように各営業店の出力状況を継続的に把握することが難しいと考え、課題にしていることが分かりました。そこで、今回の出力環境の最適化を進めることで、各拠点の統制管理が図れるメリットを伝え、各支社の理解を得ることができました。

時期的にリーマンショック直後で、支社でもコスト削減が大きな課題になっていたことも、今回のプロジェクトをスムーズに展開させることができた要因の1つであったと考えています。



総務部 購買管理課 主任
三宮 加代 様

機器の削減にもかかわらず、クレームは皆無。



関東支社 営業課 係長
鎌野 誠司 様

営業店でも業務全般を管理して、全体的なコスト削減に取り組んでいました。しかし、出力環境に関しては「カラー印刷を極力モノクロにしてください」や、「紙の両面に印刷してください」などの注意喚起を行なっているだけでした。

こうした背景から、抜本的にコスト削減が可能になる今回のプロジェクトは、営業店にもすんなりと受け入れられました。もちろん実際には、出力機器が少なくなったことで、席からの距離が遠くなるケースもあります。しかし、今ある台数が本当に必要かどうかという点、そうでもありません。現状の使用状況に合わせ、高性能な複合機が配置されたので、プロジェクトを評価する声がほとんどです。

また、富士ゼロックスのセンターで機器の状態を監視し、トナーの補充や故障の処置など、こちらが意識しなくても迅速に対応してくれるので、管理の手間がかからなくなりました。

佐川急便株式会社 様



▶ 将来展望

紙の使用まで含めた統制で、環境への意識を高める。



総務部 環境推進課 課長
日山 欣也 様

当社ではISO14001の取り組みの中で、紙の3%削減といった目標があります。しかし、従来はある期間でどれだけの紙を使用したかが、経費を締めてからでないと把握できず、途中で手を打つことが困難でした。それが、今回の取り組みのおかげで、リアルタイムで分かるようになり、迅速な対応ができるようになりました。

こうしたコスト削減の施策は、購買管理課よりも環境推進課から通達した方が、現場に受け入れられやすいといえます。ですから、環境推進課では複合機の本体に「1枚ごとの出力コスト」を明記するなどの啓発を継続的に実施して、従業員の意識を高めていくために積極的にプロジェクトに協力していきます。

個人単位の状況把握やセキュリティ強化にも取り組む。

現在は、効果的な出力環境の管理とコスト削減を進めていくための基盤ができた段階です。今後は現状を把握してルールを作り、全社に浸透させるための教育を行なっていきたいと思います。また、個人単位の出力状況の把握やセキュリティの強化なども実施していきます。最終的には、なるべく紙を出力しないようにする取り組みを実施する予定です。

また、今回の活動によって、全社横断で管理することができるようになりました。この手法をほかの業務においても積極的に活用していきます。

当社ではこのようなことを、富士ゼロックスとの協力体制で実現したいと考えています。これまでのプロジェクトも良きパートナーとして一緒になって取り組むことができましたので、今後のステップも安心してお任せすることができます。

カンパニープロフィール



創業の原点である「飛脚の精神(こころ)」を継承し、迅速・確実・丁寧なサービスを提供しつつ、宅配便事業の強化・拡大に加え、グループ各社と連携した物流のトータルソリューション提供を図る。

会社名 : 佐川急便株式会社
 創業 : 1957(昭和32)年3月
 本社 : 京都市南区上鳥羽角田町68番地
 資本金 : 112億7,500万円
 従業員 : 38,585名(2009年3月末現在)
 URL : <http://www.sagawa-exp.co.jp/>

佐川急便株式会社 様

▶ サービス概要



出力環境統制マネジメントに、 お客様と一緒に取り組む。

佐川急便様は、これまで出力環境のコスト削減に積極的に取り組んでこられました。今後、更なる削減効果を出すための施策を検討されていました。そこで、統一化された運用ルールに沿って全社の出力環境をマネジメントすることで継続的なTCO削減を実現するマネージド・プリント・サービス「XOS」を提案しました。

「XOS」の導入プロセス

1. お客様と削減効果目標を設定する。
2. 契約前に実地調査を行ない、現場の声、出力環境維持にかかわるプロセス、および出力機器状況を分析する。
3. 現状のTCOを見える化した上で、削減効果目標を達成するための最適な出力環境をデザインする。
4. お客様と合意した移行プランに沿って、順次、最適化を行なう。

導入にあたっては、最適な出力環境を維持するための運用ルール作りや、それを活用するためのユーザー・管理者トレーニングを実施します。また、リモートで当社のセンターから全ての出力機器の状況を監視し、タイムリーに消耗品の配送や故障修理を実施することで、出力機器は常に正常に使える状態で維持されます。その結果、全社レベルで出力環境におけるムダをなくし、出力環境を維持することで、出力TCOを大幅に削減することができます。

お客様には、今回構築できた出力環境統制基盤を活用して、より一層のコスト削減や利便性の向上を実現していただきたいと考えております。そして、お客様の経営課題に役立つご提案を、継続的に行なっていきます。



(左から)
富士ゼロックス株式会社
営業本部 首都圏支社 営業推進部
松本 寛子

グローバルサービス営業本部
サービスプロフェッショナル営業部
藤田 仁奈美