



■ ローコストオペレーションに最適！
全200店舗に費用対効果抜群のMFCを導入、
コスト削減と出力環境最適化を一挙に実現できました。

！ MFC導入の背景

低コスト・省スペースの
要望に応え、
コピー機のコストを
3分の1に削減。

株式会社パシフィック ツアー システムズ (PTS)様は、リテール専門の革新的旅行会社として、全国200カ所で旅行サロンを展開されています。PTS様がブラザーのMFC-9800Jを初めて導入したのは、2002年10月のこと。その背景には、急速な多店舗展開をローコストで行う事業戦略と、顧客ニーズに合う大量の旅行商品カタログを展示するという店舗戦略がありました。この「低コスト・省スペース」という同社のニーズに見事に応えたのがMFC-9800J。それまで使用していた大型の複合機30台をリプレースした結果、コピー機としてのランニングコストが従来の3分の1になるという成果をあげたのです。

！ MFCを選択した理由

MFC-8820Jで
各種機能を統合し、
店舗の最適な
出力環境を実現。

MFC-9800Jの導入成功を踏まえ、2年後の2004年11月、PTS様は既存の他社プリンタのリース期間満了を機に、その代替機としてMFC-8820Jを170台、半年間で一挙に全店舗へ導入しました。その理由は、①コピー・ファクス機能として低コスト・省スペースであること。②同時期に稼働を開始した.NET Frameworkの基幹システムとネットワーク対応が可能なこと。③従来より高速なレーザープリンタであったことなどです。導入にあたってはブラザーが、既存機の撤去、MFC-8820Jの設置、パソコンとの接続、ドライバーのインストールなどを行い、極めて円滑なリプレースが実現しました。

！ MFC導入の成果

MFCの全店舗導入により、
トータル運用コストを
20%削減。

PTS様の標準型店舗では、現在MFC-8820Jがフル稼働しています。この1台でファクス・コピー・プリンタ機能をカバー。月間平均で3,000枚、使用頻度の高い店舗では12,000枚もの出力業務をこなしています。最近では、Webサイト上のクーポンなどを各店舗で印刷することが多くなり、プリンタとしての利用頻度が急速に高まっているとのこと。にもかかわらずPTS様の試算では、将来的にランニングコストを比較した場合、リース料・消耗品・カウンターチャージなどを含めた全社のトータル費用で、約20%のコスト削減になるということです。PTS様のローコストオペレーションを、MFCが確実に支えているのです。

当社のローコストオペレーションにブラザーのMFCは最適でした。

株式会社パシフィック ツアー システムズ | IT・経営企画室 IT戦略担当課長 | 田尻 恭彦 様



当社は急速な多店舗展開を行うために、1店舗当たりの投資抑制、ローコストオペレーション、店舗業務の標準化を徹底しています。ブラザーのMFCは、そんな当社にピッタリでした。確かに他社の大型複合機の方が、コピー機能や保守サービスが充実していることは事実です。しかしそれは当社にとっては過剰品質で、費用対効果を考えればブラザーが圧倒的に優れています。今後は、消耗品のコストダウンやカラー化対応など、より付加価値の高い提案を期待しています。

ご導入いただいた代表的機種 MFC-8820J

ファクス・プリンタ・コピーで使える自動両面印刷機能搭載。
Super G3+18PPM高速プリンティングのハイスペックモデルです。

- レーザーファクス、レーザープリンタ、デジタルコピー、カラースキャナ、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/600×2400dpi
- 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・多目的トレイ最大50枚・オプション+250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



ブラザーのレーザー複合機が、 店舗業務の効率化とコスト削減に貢献!

□MFCの保守サービス

**代替機による引き取りサービスで、
リーズナブルな料金にて保守サービスをご提供しています。**

PTS様のローコストオペレーションは、保守サービス面でも徹底しています。事実、以前他社のプリンタをお使いの際、料金が高額であることを理由に保守サービス契約を結んでいませんでした。こうした同社の方針にも、ブラザーは柔軟に対応。確実に整備された代替機を翌日にお届けする「引き取りサービス」を提供しています。費用は、従来と比較してリーズナブルであり、コストパフォーマンスの良い保守サービスと評価をいただいています。



PTS様の店舗バックヤード。左には各航空会社の端末と発券機が見える。

□MFCのネットワーク対応

**ネットワークの出力端末として活用すると
MFCの高機能性を実感していただけます。**



MFCは省スペースで、使い勝手も抜群。

PTS様の全国200店舗は、ブロードバンド回線でネットワークされています。MFC-8820Jが選定された理由の一つが、その優れたネットワーク対応機能でした。10/100BASE-TX対応ネットワークボードを搭載しており、様々なプロトコルのネットワーク環境に対応可能。PTS様でも本部による店舗の集中管理に威力を発揮しています。例えば、本部スタッフがネットワークを介して、各店舗のMFCの着信音の調整、両面コピー機能の開始など、各種設定や修正が簡単にできます。さらにネットワークソフトを活用して、店舗でのMFCの使い方の分析・集計し、いっそうのコスト削減策を講じることも可能です。

□MFCユーザーの声

**MFC-8820Jの機能はスゴイ!
これを使いこなせば、新しい店舗業務の形が見えてきそうです。**

株式会社パシフィック ツアー システムズ | IT・事業戦略室 | 和田 章さん
ブラザーのMFC-8820Jを、高く評価しています。それは低コストで省スペースであることはもちろんですが、それ以上にこのマシンが持つ様々な機能が当社の業務効率向上とコスト削減に大きく貢献するからなんです。例えば、不要なファクスを出力しない設定を本部から出来る。また、「スキャン to PDF」機能を使って、必要な資料を出力せずにデータ保管し、みんなで共有できる。さらに必要ならば、それをお客様にメール添付でお送りすることもできるわけです。PC-ファクス機能も嬉しいですね。店舗スタッフが席に座ったままファクス送信ができますからね。MFC-8820Jを、もっと使いこなしたいと思っています。



**独自の事業戦略と
ローコストオペレーション。
旅行業界の業態革新を
実現した、注目の企業です。**



株式会社パシフィック ツアー システムズ様は、1992年に設立されたリテール専門の旅行会社です。西武百貨店や丸井などの大型商業施設を中心に、全国200店舗で旅行サロン・旅行センターを展開。豊富なパッケージ商品の取扱や、大手旅行会社の予約システムを集約した独自のオンラインシステムによる迅速なレスポンス、そしてきめ細かなコンサルティングにより高い顧客満足度を獲得しています。同社の急成長を支えたのは、旅行業界の既成概念を打破した独特の「小売発想」。多くの大手旅行会社が企画した商品を、どの系列にも左右されず、中立的な立場でお客様に紹介する姿勢が高く評価されています。豊富なブランドを扱う旅の流通小売業として、PTS様は高い注目を集めています。

設立	1959年12月
代表者	代表取締役社長 高崎 満
本社	東京都豊島区東池袋4-41-24 東池袋センタービル
売上高	582億円(2003年度実績)
従業員数	1,000名(2005年2月現在)
総店舗数	200店(2005年2月現在)
電話	03-5950-5991(代表)
URL	http://www.pts.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

PRINTED WITH SOY INK 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:26-1]このカタログの内容は、平成17年3月現在のものです。