

MPrintシリーズ導入事例

株式会社ちふれ化粧品 様

携帯電話連携・発注書控え発行 **小売/店舗**



事業  
内容

化粧品の開発、製造、販売

導入  
目的

携帯電話から赤外線にて商品発注データを  
転送し、店舗で発注書の控えを出力する

導入  
台数

MPrint MW-120/50台

■組織概要 (2006年3月末現在)

設立	1955年11月(創業1947年9月)
資本金	4億5,000万円
代表者	代表取締役社長 島田雄二
売上高	92億円
従業員数	480人
主な販売先	全国百貨店、全国量販店、ドラッグストア、 全国地域婦人団体連絡協議会(全地婦連)
店舗数	全国約6,000店舗(うち対面店舗約200店)
本社所在地	埼玉県川越市芳野台2-8-59

## 携帯電話を使用したASPサービスで受発注システムを構築。 導入コストや、メンテナンスの負荷を削減しました。

! MPrintシリーズ導入の背景

携帯電話を使用した  
店舗商品発注システムにしたい!

- 既存の据置型端末は課題山積
- 使い易いケータイソリューション
- 負荷が軽いASP型システム

創業以来、消費者本位の化粧品を提供し続けるちふれ化粧品様では2004年、店舗の商品発注システムの見直しに着手しました。それまでは据置型・タッチパネル方式の専用端末を使用していましたが、端末が高額かつ大型であること、メンテナンスの負荷やコストが高いこと、さらに売場に公衆回線を引く必要があるなど、多くの課題が山積。携帯電話を利用した商品発注システムが最適と判断し、探していたところ、コストやメンテナンス負荷も軽い等の理由で、内田洋行様の携帯電話を活用したASP型の受発注システム「Wing-Box」の採用を決定しました。

! MPrintシリーズを選択した理由

Wing-Boxと連携可能な  
カット紙モバイルプリンタ。

- 低価格、小型、軽量
- 保存しやすいカット紙
- 携帯電話との連携も検証済

2005年8月、主要な対面店舗約50店に導入されたWing-Boxには、発注書の控えを出力するモバイルプリンタとしてMPrint MW-120が採用されました。その理由は、低価格で小型・軽量であることに加え、出力した用紙がロールせず保管しやすいカット紙であること。また赤外線による携帯電話(FOMA)との連携が検証済みであり、安定した運用が保証されていたこと。また操作が非常に簡単で使いやすく、店舗スタッフに特別な使い方講習をする必要がなかったことも決め手になりました。

! MPrintシリーズ導入の成果

ケータイソリューションと連携し  
店舗の業務生産性を向上。

- 劇的な初期コストの削減
- 店舗スタッフの業務負荷軽減
- 接客の機会損失の回避
- 店舗スペースの有効活用

Wing-BoxとMPrint MW-120の導入に際して、その初期コストは以前の専用端末に比べて劇的に削減。ASP型であるためシステム部の負荷もなくなり、安定した運用が実現しました。さらに、店舗における商品発注業務の負荷は大幅に軽減。据置端末を操作する際にお客様に背を向けることになるという問題も解決し、接客の機会損失が回避されています。店舗のスペースも有効活用されており、店舗スタッフからも極めて好評です。ケータイソリューションと連携したMPrintが、まさに威力を発揮しているのです。

ご購入いただいた代表的機種

Mprint MW-120

赤外線による携帯電話との連携で各種帳票を出力。  
店舗業務に最適なモバイルプリンタの決定版!



厚さ17.5mm、重さ300g以下の小型・軽量

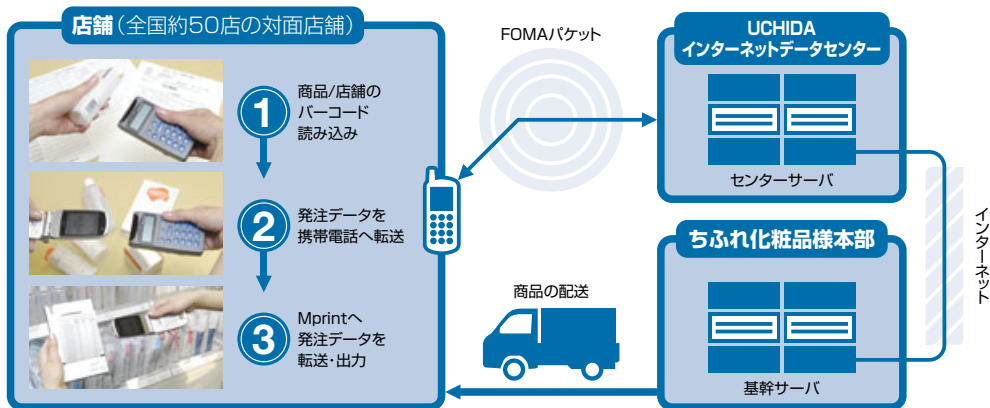
ペーパーカセット方式で美しい伝票出力

赤外線にてPDAや携帯電話に接続可能

## ■「Wing-Box」と「MPrint MW-120」を連携させた新発注システムの概要

●ちふれ化粧品様の各店舗からは、週2～3回の商品発注が行われます。発注商品と店舗のバーコードをバーコードリーダーで読み取り、専用の携帯電話に転送。さらにMPrintへデータ転送して発注書控えを出力した後、UCHIDAインターネットデータセンターへパケット通信されます。ちふれ化粧品様本部はそのデータを自動ダウンロードし、基幹システムへ反映させています。

●携帯電話は商品マスターデータを保持しているため、MPrintから日本語表示による出力が可能です。また商品カテゴリー別の集計ができるなど、店舗スタッフにとって使いやすい工夫がなされています。



### ■お客様の声

**応用範囲が広がる  
ケータイソリューションを  
MPrintは強力に支援してくれると思います。**

株式会社ちふれ化粧品 | 経営管理部 | 副部長(情報管理担当) | 奥田 良和 様

ブラザーのMPrintに、非常に満足しています。Wing-Boxのモバイルプリンタとして、現場では使いやすい、また全社の経費削減と業務効率の向上にも大きく貢献しているからです。携帯電話を活用したソリューションは、応用範囲が広く、またコスト面でも大きな投資を必要としないため、当社でも様々な用途で使いたいと思っています。その時MPrintは、現場での各種帳票出力を強力にサポートしてくれることでしょう。



### ■販売パートナー様の声

**Wing-Boxと  
MPrintの組み合わせ導入は、  
今後ますます増えると期待しています。**

ウチダインフォメーションテクノロジー株式会社 | ITサービス営業部 | 永井 英樹 様

当社のWing-Boxは、ケータイとバーコードリーダーを使った受発注システムで、ASPによる低コスト化と素早い導入を可能にしています。活用シーンとしては、PCの設置が難しい店舗、PC操作に不慣れな方の利用、営業現場からのモバイル受注、旧来のハンディターミナルからの置き換え等で有効活用を頂いております。ちふれ化粧品様にはIT関連を担当されている株式会社フェーズワン様のコーディネートにより、Wing-BoxとブラザーのMPrintをセットでご導入いただきましたが、今後この組み合わせによる活用は、ますます増えると期待しています。

「Wing-Box」のシステム概要 <http://www.uchida.co.jp/jsyohin/Wing-box/index.html>

## ■システム構築におけるASPサービスの有効性について

EDIやEOSを使用した受発注は、システム開発費やメンテナンスなどの維持費が高く、特に小規模なシーンでの導入は「費用対効果」がでないかと判断されがちでした。こうした課題を解決できるのが「ASPサービス」です。携帯電話のアプリケーション及びデータセンターへのアクセス・管理を月額定額課金制で利用できることで、手間なく低額の料金で導入することが可能となります。このようなASPサービスの活用が、システム導入の障壁を緩和する有効手段と言えるのではないのでしょうか。

## ■出力見本(原寸大)

発注アイテム数が増えた場合は、用紙を複数枚出力し、ページカウンタの印字で対応。

2006年12月 5日(火) 14時39分 P. 001/003			
ブランド: ちふれ	納品日: 2006年12月 7日	出荷日:	
No. JANコード	数量	単価	金額
001: 4974972208618	1	2096	2096
2096 アイカラ-00			
002: 4974972208619	2	2086	4172
2086 エッセンシャルハンド* クリーム			
003: 4974972207513	1	2075	2075
2075 ビ* ヨウエキシートマスク			
004: 4974972208718	6	2087	12522
2087 エッセンシャルオリーブ* オイル			
005: 4974972208714	6	2087	12522
2087 エッセンシャルクリームカエ			
006: 4974972211312	6	2113	12678
2113 エッセンシャルスクワンスオイル			
007: 4974972212517	1	2125	2125
2125 エッセンス* リソク			
008: 4974972208517	6	2095	12570
2095 アイカラ-90			
009: 4974972207117	6	2071	12426
2071 パイカー* Nツメカセット41			
発注アイテム数	9		
売単価別集計:	売単価	数量	売価金額
	12	1	12
	18	1	18
	24	2	48
	12	1	12
	6	6	36
	18	6	108

用紙(用紙サイズ/印刷領域): ブラザーCペーパーシリーズ  
C-11(74mm×105mm / 69mm×100mm)

## 導入事例紹介サイト



ブラザー製品により、さまざまな課題を解決し業務改善に成功された事例の数々をご紹介します。  
<http://www.brother.co.jp/product/houjin/>

\*MPrintはブラザー工業株式会社の登録商標です。

このカタログの掲載商品、並びに内容についての詳しいご紹介は、こちらをご覧ください。<http://www.brother.co.jp/jp/mwprinter/> (製品情報は製造元であるブラザー工業(株)が運営をしております) 尚、製品についての詳しいお問合せ、評価機の購入、お貸出のお申込は、こちらへご連絡ください。mail:mwprinter@brother.co.jp TEL:052-824-3091 本商品はソリューション向けの製品です。ソリューション関連のご相談につきましてはブラザー販売(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・当社休日を除く) 情報機器事業部 本社/052-824-3091 北海道/011-782-6591 東北/022-227-8885 東京/03-3274-6984 中部/052-824-3196 関西/06-6543-9120 中四国/082-240-3781 九州/092-481-1560