



ドコモショップを強力に支援！

小型・低価格・高機能のMFCを標準装備し、
店舗業務の効率化と経費削減を実現しています。

！ MFC導入の背景

店舗内スペースの有効活用と
経費削減が課題。
ファクス・コピー2つの機能を
MFCで集約。

東海地区を中心に、現在8店舗のドコモショップを展開する株式会社コスモテレコム様。1999年の設立当初、各店舗ではリース契約の大型ファクス専用機と、感熱紙タイプの簡易コピー機を使用していました。しかし店舗内のスペースをより有効に活用し、リース料などの経費削減を図るために、2003年5月、MFC-9800Jを6店舗に導入。ドコモショップ内のファクス・コピー・プリンタ等の機能をコンパクトなMFC1台に集約する試みに着手されたのです。その後大型店である春日井店には、2004年から大型複合機も追加導入されましたが、使用頻度が少なく運用コストも高額。今ではMFCが、同社のドコモショップの標準装備となっています。

！ MFCを選択した理由

必要不可欠な機能を
安価・小型サイズで実現。
優れた操作性も決め手に。

MFC導入の際、当社では様々な製品を検討しました。その結果、ほぼ同等の機能を持つA4複合機との比較では、MFCの価格は約3分の1。トナーなどのランニングコストの面でも大きな開きがあり、コスト面でMFCは圧倒的な優位性をもっていました。また、春日井店に導入された大型複合機は、当初チラシの大量コピーやA3対応を目的として導入されましたが、実際の使用頻度は非常に低く、毎月16,000円のリース料(5年リース)や、1枚5円のカウンター料金の経費削減が課題となっていました。MFC-9800Jは、こうした課題も一緒に解決。安価で小型サイズ、しかも誰でもすぐに使える優れた操作性と高機能を併せ持つMFCが高く評価されました。

！ MFC導入の成果

全店舗の業務支援の他、
今後はScan to PDFで
ペーパーレス化も。

現在、同社のドコモショップのファクス・コピー機能は、すべてMFCに集約されています。東海地区有数の大型ショップである春日井店の場合、平日で約200人、休日にはその倍近いお客様が来店されますが、その膨大な業務をコンパクトサイズのMFCが支えているのです。当社では今後、販売管理・在庫管理・勤怠管理を行う店内の共用パソコンにMFCを接続し、プリンタとしても活用する予定です。さらに、各種製品カタログをカラースキャンして編集し、多彩なPOPを作成したり、また見積書などをスキャンして保管するなど、Scan to PDFの機能を活用したペーパーレス化も推進する計画です。MFCの高機能性が、同社の業務をさらに効率化していきます。



低価格で高機能のMFCは、今では当社の必需品です。

株式会社コスモテレコム | DS統括部 第一・第二事業部長 | 牧昌彦様



以前から、ブラザーのMFCは知っていました。業務効率化や経費節減のために、大型ファクス専用機や大型複合機をMFCにリプレイスしたのですが、結果は大成功でした。今では全店舗に標準装備されています。導入からすでに3年以上経っていますが、印刷の品質劣化やエラーなどがほとんどなく、非常に助かっています。MFCは、ショップのスタッフ全員の必需品ですね。

ご購入いただいたMFC-9800Jの後継機種 MFC-8870DW

自動両面プリント・スキャン機能搭載
Super G3 + 24PPMプリンティング・高耐久性設計の複合機です。

<ネットワーク搭載標準モデル> レーザーファクス、レーザープリンタ、デジタルコピー、カラーレスキャン、PCファクス
速度：プリンタ/24PPM、コピー/24PPM 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&オプション250枚&多目的トレイ最大50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 スキャンtoFTP・スキャンtoEメール送信・スキャンtoPDF対応

大型店でも、MFC 1台に出力環境を集約。 低価格・小型のMFCが、 大きな威力を発揮しています。

ドコモショップにおけるMFCの役割

ドコモショップに標準装備されたMFC。 その高い操作性は、大勢のスタッフの力強い味方です。

株式会社コスモテレコム様が展開する8店のドコモショップには、MFCが標準装備。ファクス、コピー、プリンタ、カラスキャナの機能がフル活用され、すべての情報の出力をほぼ一手に担っています。以前の大型ファクス専用機と感熱紙タイプのコピー機を併用していた頃と比べ、圧倒的な省スペース化を実現。また他社の大型複合機を使用していた頃と比べ、大幅なコスト削減を実現しています。MFCは省スペース、低コストであるにも関わらず、大型ドコモショップの業務効率化に大きく貢献。また誰でも簡単に使える高い操作性は、お客様対応に忙しい多くのカウンタースタッフの力強い味方となっています。



バックヤードに設置されたMFC。小型サイズですが、機能は多彩。

MFCの主な用途

低コストのMFCが、これだけの用途をサポート。 大型店の業務効率の向上に貢献しています。



多彩な手作りPOP作成にも、MFCが貢献しています。

用途 / 1日平均30枚のファクス送受信

NTTドコモ社やコスモテレコム本社からの受信、納品書や在庫情報を送信、他店舗との情報送受信などに使われます。

用途 / 各種経営管理情報のプリンタ出力

販売管理・在庫管理・勤怠管理を行う共有パソコンから、各種経営情報を出力します。ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)の認証を受けた当社では、管理基準に抵触する出力物は、廃棄証明記録を残して処分されています。

用途 / 手作りPOP作成のためのカラスキャン

各種の製品カタログをスキャンし、多彩なPOPを作成しています。(出力は現在、インクジェットプリンタを活用)

MFCユーザーの声

低価格で高機能なのに、トラブルが少なくてビックリ。 これからもスタッフ全員で、有効活用します。

ドコモショップ春日井店 | 店長 | 三輪 正樹 様

MFCが当店に設置されてから3年になりますが、故障が非常に少ないことに驚いています。故障は用紙送り不具合の1回だけ。その時も、ブラザー コールセンターさんに迅速かつ丁寧に対応していただき、とても助かりました。以前の大型ファクスは紙詰まりでたいへんでしたので…。また、春日井店にはスタッフが18名ほどいるのですが、誰でもすぐに簡単に使えるのが良いですね。操作盤なども直感的で、わかりやすいと思います。これからは、カラスキャン機能を活用して、もっと楽しいPOPも作ってみたいと思っています。



ドコモショップ春日井店の皆さんです。

先見の明で時代を先取り。
モバイル事業を基盤に
新規事業にも積極的に
取り組んでいます。



ドコモショップ春日井店

株式会社コスモテレコム様は、早くからモバイルツールの普及を予見し、東海地区5号店となるドコモショップを天白区に開設しました。同時に、ビジネスツールとしてのモバイルにも着目して法人営業部を設立、常に時代の先を見据えた事業展開を図っています。店舗づくりにおいても、開かれたコミュニティスペースとしての役割を自負し、例えば日本最大級の売場面積を誇るドコモショップ刈谷店では、バリアフリーのフロア、シルバー層に向けた携帯電話教室など、地域に根ざしたショップを展開しています。さらに現在では、インターネットカフェ「Necca」の経営や、個別指導学習塾「スクールIE」の運営など、第二創業期として積極的に新規事業を立ち上げています。

設立
1999年3月
資本金
1,000万円
代表者
代表取締役 金井和治
本社所在地
名古屋市中村区岩塚本通2-1-2 MSビル1階
従業員数
188名(2006年1月現在)
事業内容
電気通信機器 携帯電話等)の小売販売業および修理業、インターネットカフェ事業、教育関連事業
電話
052-419-6511(代表)
URL
http://www.cosmo-telecom.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/011-782-6591 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