

フルカラーが印刷し放題  
定額制レンタルプリンター

# スリホ®

## 定額制プリンター「スリホ」 導入事例集

これまでの常識を変える！  
今までは課金制、これからは定額制



# 会社概要

## 基本情報

社名 株式会社C-mind（シーマインド）

所在地 〒169-0072  
東京都新宿区大久保2-5-23  
新宿辻ビル10階（受付5階）

設立 2011年3月

資本金 30,000,000円

代表者 代表取締役CEO 虎石 克  
代表取締役COO 近藤 光

人数 268名（グループ合計）

事業内容 コスト改善・業務DXサービスの提供  
複合人材サービスの提供

## Purpose

『世の中を、フラットに。』

社会の格差や不平等を無くし、誰もが挑戦したくなる世の中を作る

## Service

スリホ<sup>®</sup>

業界シェアNo.1の  
定額制レンタルプリンターサービス

Xガスリホ

業界初！  
全国メーカーメンテナンスの  
定額制大型複合機

Flat Series

ビジネスインフラを  
「必要な分だけ」使えるサブスクサービス

DIGITALSIGN

日本初！  
当人認証可能な電子契約プラットフォーム

ミナオシ

【利用環境】も【お取引先】も変えない  
80品目の経費改善サービス

# 目次

1	導入実績	P4
2	導入事例：メインでスリホ利用	P5~10
	- 株式会社ボン・サンテ	
	- アンダンテ株式会社	
	- 株式会社Nanacoro	
	- クリイト株式会社	
	- 株式会社WOOC	
3	導入事例：大型複合機とスリホを併用	P11~16
	- 株式会社ユニバーサルホーム	
	- CALL FORCE株式会社	
	- 株式会社AsuGate	
	- Y&IGroup株式会社	
	- 株式会社保険代理店ロイド	



# 1 導入実績

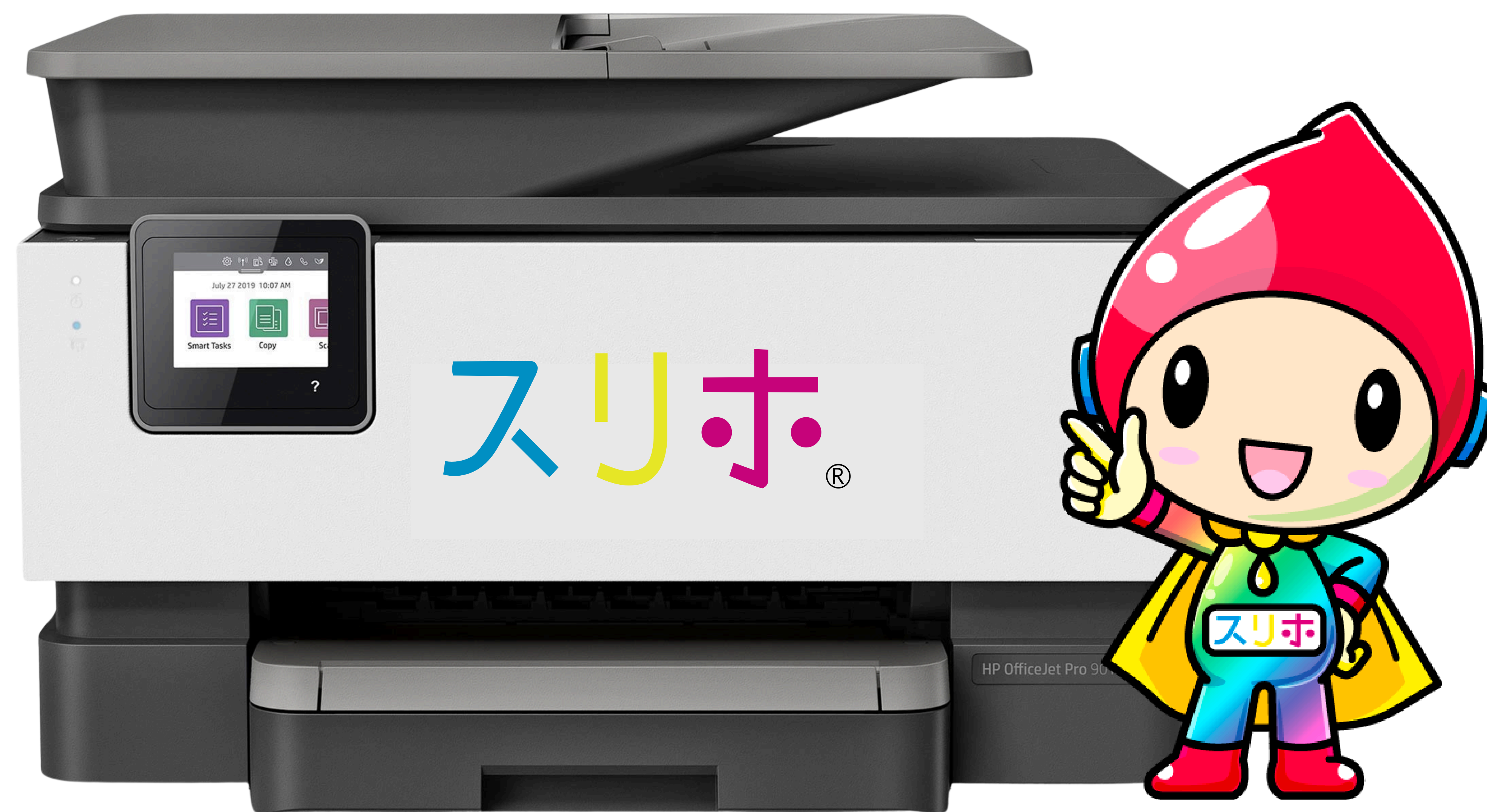
累計導入台数6,500台以上！

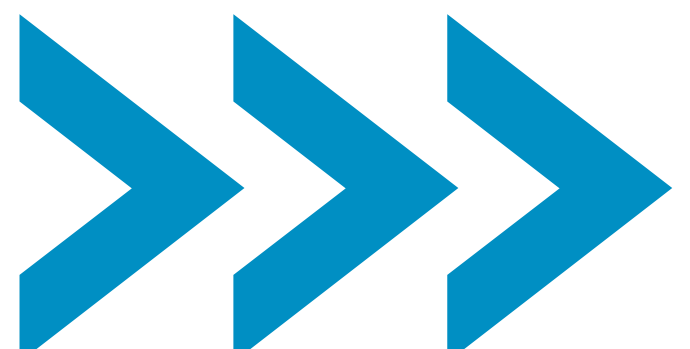
あらゆる業界の大手企業から中小企業まで、幅広い導入実績があります。

<p>官公庁</p>  <p>市役所</p>	<p>サービス</p> 	<p>金融・保険</p> 		
<p>旅行</p> 	<p>IT・通信</p>  <p>その他</p> 	<p>ショップ</p> 	<p>人材・教育</p> 	<p>製造・販売</p> 
<p>不動産</p> 				

# SURIHO IS THE MAIN

メインでスリホ利用



導入事例はこちら 

## Interview1

# 株式会社ボン・サンテ

事業内容：「酒&業務スーパー」の店舗展開

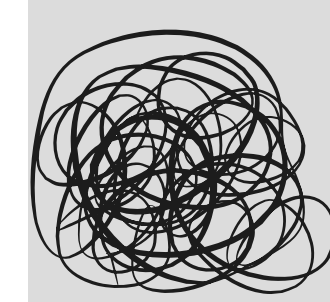
エリア：東京、埼玉、千葉、神奈川

印刷物：店舗でPOPを印刷

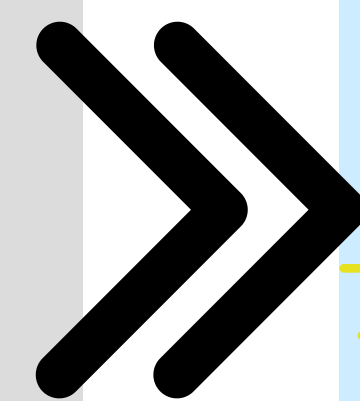
全店舗にカラーを極力使わないよう  
アナウンス…  
スリホ導入後は制限なくコスト削減！

Before

### 導入前の課題

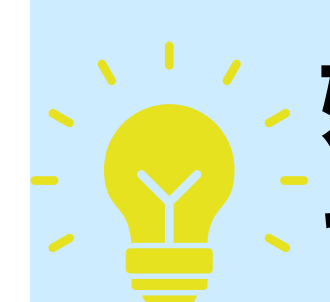
 インク代を抑えるために  
カラー印刷を我慢

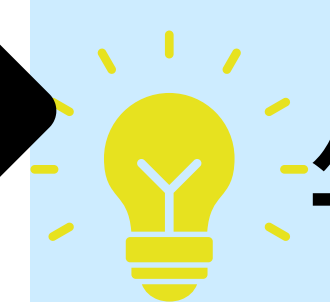
 カラー印刷を我慢しても  
インク代がかなりかかる

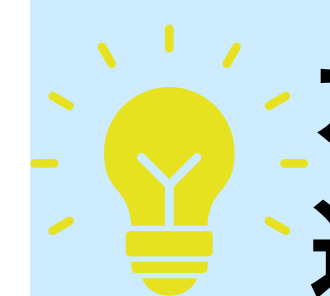


After

### 導入後の効果

 好きなだけカラー印刷が  
できるように

 年間30万円のコスト削減

 カスタマーサポートによる  
迅速な問題解決が可能に



### 株式会社ボン・サンテについて

Q1. 御社の事業内容を教えてください

「酒&業務スーパー」の小売業を東京、埼玉、千葉、神奈川で展開しています。

Q2. スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

全店舗にカラーを極力使わないようアナウンス、  
それでもインク代がかなりかかっていた

コスト削減に取り組む中、印刷が必要になっても、できるだけカラー印刷しないように各店舗  
にアナウンスしていましたが、それでも店舗に設置するPOP印刷でカラーが必要となり、**カートリッジの費用が高  
くついていました。**

Q3. スリホを導入した効果はありますか？

フルカラーで好きなだけ印刷ができて、  
更に年間20～30万のコスト削減に成功

店舗の商品に設置するPOPのカラー印刷で使用していて、**年間30万円のコスト削減に成功し  
ました。コストを減らしながら、カラー印刷を好きなだけできるのが大きなメリットです。**  
特に、お野菜は日によって値段が頻繁に変わるので、スリホで枚数を気にせず販促用のPOPを  
カラー印刷でき助かっています。

## Interview2

# アンダンテ株式会社

事業内容：介護、保育、人材紹介

エリア：神奈川

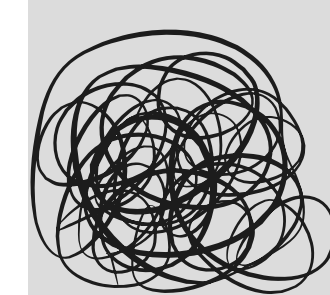
印刷物：保護者向け資料や営業資料の印刷

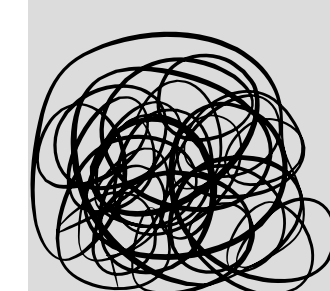
スリホの大量導入により、  
全拠点で年間300万以上かかっていた  
印刷コストを約30%削減！

Before

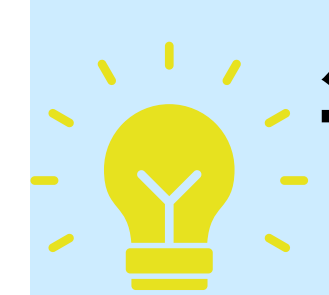
After

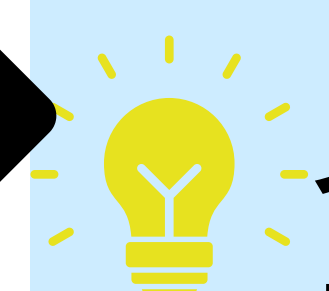
### 導入前の課題

 年間300万円のインク代がかかっていた

 インク切れの際、各拠点の担当者から本社の総務部へ連絡があり、その度に本社が発注する必要があり、非効率な業務フローだった

### 導入後の効果

 年間83万円ものコストカットに成功した

 インク注文は各拠点の現場担当者がウェブからワンクリックで購入でき、現場にとっても本社にとっても非常に楽になった



### アンダンテ株式会社について

Q1.御社の事業内容を教えてください

私たちの会社は介護事業からスタートさせ、設立10年目に入りました。誰もが安心して暮らせる街づくりを目標に掲げ、さまざまな事業を展開しています。

Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

全保育園の保護者向けのお知らせや営業資料の印刷で  
年間300万のインク代がかかっていた

スリホ導入前は、保育園の保護者向けのお知らせや、営業資料の印刷で、**年間300万円もインク代がかかっていました**。私自身がコスト削減に取り組んでいるということもあり、インク代を削減できないか代替サービスを模索していたところ、スリホと出会いました。

Q3.スリホを導入した効果はありますか？

インク代を抑えることができ、年間300万の印刷コストを  
約30%削減することに成功

やはり大幅にコスト削減ができた点です。以前は、全拠点に設置している複合機のインク代だけで、年間300万円以上かかっていました。スリホを導入して1年ほど経つのですが、**なんと年間83万円ものコストカットに成功しました**。これは約30%のコスト削減にあたるので、本当に大きい数字です。当時、複合機の保守契約更新が必要な時期にスリホに乗り換えられたので、タイミング的にもちょうど良かったです。

## Interview3

# 株式会社Nanacoro

事業内容：就労移行支援事業

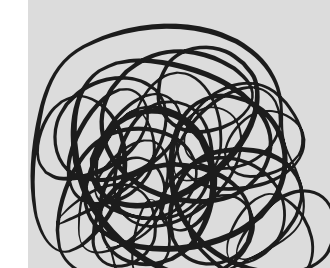
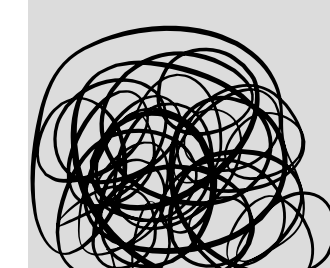
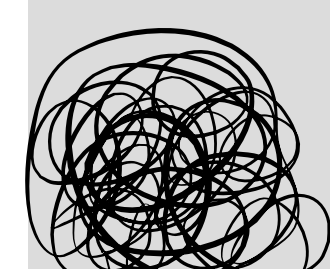
エリア：神奈川

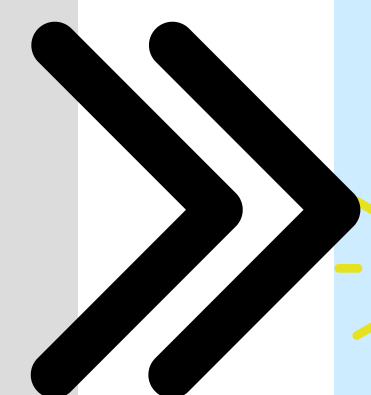
印刷物：講義資料や就活に必要な各種資料

## 定額制のお得さを実感！ カラー印刷が多い会社こそスリホを導入 すべき

### Before

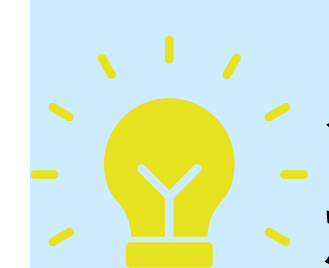
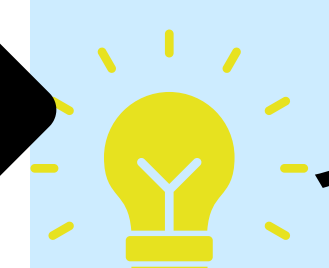
### 導入前の課題

-  トラブルや故障時の連絡先がわからなかった
-  インクがすぐになくなり手間とコストがかかっていた
-  印刷スピードが遅かった



### After

### 導入後の効果

-  カスタマーサポートの迅速な対応かつ的確な指示でトラブル時も安心
-  インクの交換方法を忘れてしまうくらい大容量でインク交換の手間が省けた



### 株式会社Nanacoroについて

#### Q1.御社の事業内容を教えてください

障がいのある方・引きこもりの方を対象に、就職活動のサポートをしています。『七転び八起き』をモットーに、転ばないようにするのではなく、転んでも立ち上がる力を身につけてほしいという思いを込めて、日々支援をしています。

#### Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

#### 市販のプリンターではストレスがたくさんありました

トラブルや故障時にどこに連絡したらいいのかわからない状態が続いていました。また、インクがすぐになくなってしまいうので、**インクを買いに行くことがかなり手間**になっていたり、一度に100枚ほど印刷をしたい時があるのですが、**印刷スピードが遅く、ほかの方が印刷したいものがどんどん溜まってしまったりして困ってました。**

#### Q3.スリホを導入した効果はありますか？

#### インクの交換方法を忘れてしまうくらいインクが大容量！印刷枚数が多い会社は定額制がおトクなのを実感しました

市販のプリンターよりも**印刷スピードが断然速く、インクも大容量**なので、インクの交換方法を忘れてしまうくらいインク交換の手間が省け業務の効率化もできました。うちの事業所のように**印刷枚数が多いところだと、一枚～円といったカウンター料金制ではなく、定額制のほうが絶対的にお得**だになっていうのを改めて実感して、コスト面ですごく助かっているのが一番の押しポイントです！



## Interview4

# クライト株式会社

事業内容：保険代理店

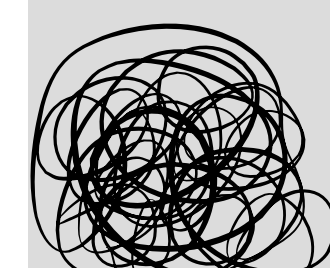
エリア：全国

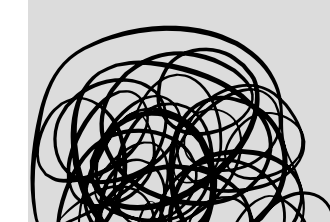
印刷物：提案資料や事務書類

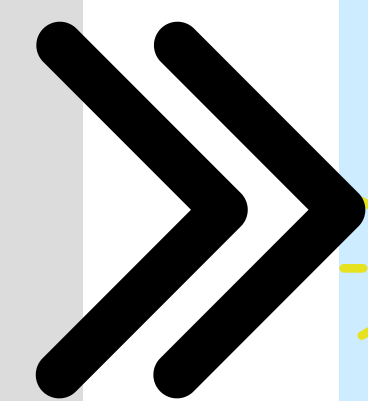
## カラー印刷をしたい提案資料も、コストを気にせず印刷できる点が大きな魅力

### Before

#### 導入前の課題

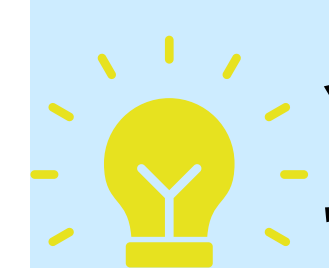
 月にインク代で4万円かかっており、カラー印刷をためらっていた

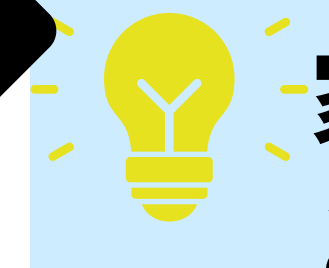
 印刷スピードが遅かった



### After

#### 導入後の効果

 インクを注文し放題なので、大量の営業資料も安くカラー印刷ができる

 家庭用プリンターと比べるとだいぶ印刷スピードが早いので仕事の効率も上がった



### クライト株式会社について

#### Q1.御社の事業内容を教えてください

生命保険や損害保険など多くの保険会社を取り扱っている訪問型の保険代理店です。「社員もお客様も大切に作る」を信念に大阪本店及び全国主要都市に22店舗を展開しています。

#### Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

**インク代が高く、故障頻度も多かったのでコスト面で割に合っていなかった**

印刷スピードが遅く、月間インクコストだけで4万円ほどで、本体の故障も多く、2年で本体が故障してしまうため、その際にも本体を購入する費用がかかっていました。

#### Q3.スリホを導入した効果はありますか？

**印刷コストを50%削減！  
保険代理店ならではのお悩みもスリホが解決**

カラーの印刷を枚数気にすることなく、そして料金も追加料金を気にすることなく、**カラーの印刷放題を安価な金額**でできています。

特に私たちのような保険代理店においては、大型複合機を導入し、カラー印刷するとやはり単価が高く、印刷代が高額になってしまいます。印刷コストを削減するために提案時点では白黒印刷で持っていく代理店もかなり多いですが、魅力も伝わりにくく、個人的にはカラー印刷をしてお客様にもっていくことを大事にしているので、**カラー印刷も気にせず印刷できることが大きな魅力だと思っています。**

## Interview5

# 株式会社WOOC

事業内容：コワーキングスペース事業BIZcomfortの運営

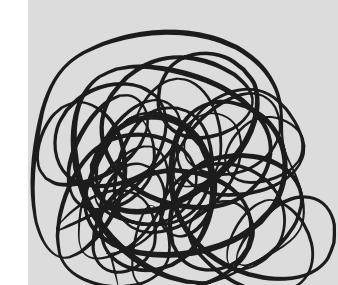
エリア：全国

印刷物：申請書類や参考書などの印刷

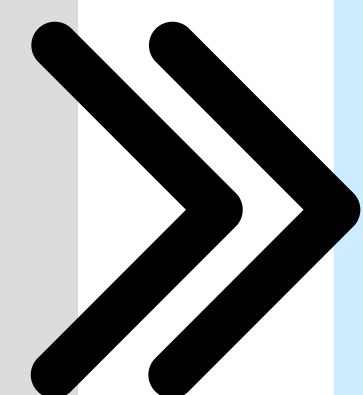
## 自社サービス「レンタルオフィス」の利用者様向けに無料印刷を提供しニーズ拡充にも成功！

Before

### 導入前の課題

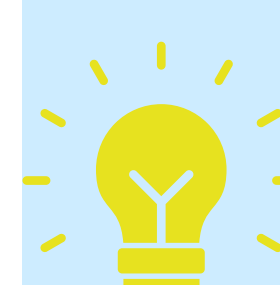


プリンタートラブルについて利用者様からの問い合わせが入ることが多く、対応に手間がかかっていた

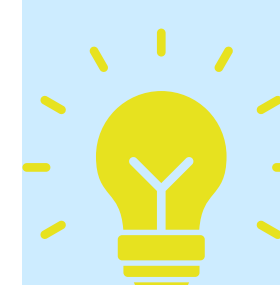


After

### 導入後の効果



利用者様が直接カスタマーサポートへ問い合わせができるので、印刷トラブルの対応が減った



大量印刷ができるという利点でレンタルオフィスの利用者が増えた



### 株式会社WOOCについて

Q1.御社の事業内容を教えてください

空室のサブリース（レンタルオフィス事業、コワーキングスペース事業、住宅サブリース事業、リフォーム事業）を中心に、不動産管理・仲介事業と幅広い事業を展開しています。

Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

**レンタルオフィス利用者様から、プリンタートラブルに関する問い合わせが多かった**

プリンターの不具合や故障といったトラブルについて利用者様からの問い合わせが入ることが多く、対応に手間がかかっていました。

Q3.スリホを導入した効果はありますか？

**コストの削減はもちろん、レンタルオフィス利用者様の拡充にも成功**

レンタルオフィスを利用されるお客様には、個人事業主の方で申請書類などを印刷される方や、自主活動として学生の方など印刷サービスを必要とされる方が多く、大量印刷ができるという利点でプリンター目的で利用される方も増えました。印刷トラブルの対応が減った点については良かったと思います。**故障時のアフターサポートも整っていますので、安心して利用させていただいております。**



# TOGETHER WITH SURIHO

大型複合機とスリホを併用



導入事例はこちら 

## Interview1

# 株式会社ユニバーサルホーム

事業内容：注文住宅事業

エリア：全国

印刷物：資料や申請書、チラシ



## 提案資料など大量印刷をする不動産会社は カラー印刷し放題のスリホがおすすめ！

### Before

#### 導入前の課題

大型複合機の印刷代が高  
いので困っていた

毎月印刷コストを確認して  
は無駄な印刷は減らすよう  
に社員にアナウンスしてい  
たので社員もストレスに感  
じていた

### After

#### 導入後の効果

カラーを何枚刷っても定額  
制で非常にコスパがいい

使い勝手が良くなり作業効  
率がアップした

印刷枚数を管理しなくても  
いいのでストレスフリーに

### 株式会社ユニバーサルホームについて

#### Q1.御社の事業内容を教えてください

住宅施工販売のフランチャイズ加盟店の指導育成や住宅の設計と開発、住宅の販売などの事業を行っております。

#### Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

**印刷コストの問題や、大型複合機だけの作業にストレスがあった**

住宅メーカーとしてお客様に対する提案資料や社内用資料、DM、ポスティング原稿の資料を大型複合機を使用して印刷していました。印刷枚数が多くトナー代などの消耗品代がかかり、**毎月コストを確認しては無駄な印刷は減らすように、と社員にアナウンスをしていました。**

#### Q3.スリホを導入した効果はありますか？

**大型複合機×スリホの連動で作業効率アップとコスト削減に成功**

今まで大量に印刷が必要だった社内用資料やDM、ポスティング原稿の資料をスリホで印刷することによって、**導入前のコストに比べてかなり削減できたことが大きかったですね。**

費用の中にインク代が含まれていることや、**印刷枚数を管理しなくてもいいという点がとてもストレスフリーになりました。**



## Interview2

# CALL FORCE株式会社

事業内容：大手キャリア代理店

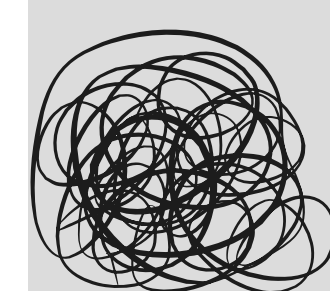
エリア：神奈川

印刷物：郵送物の印刷

毎月の印刷コストが20万から8万に！  
大型複合機と「スリホ」を併用して50%  
以上のコスト削減に成功

### Before

## 導入前の課題

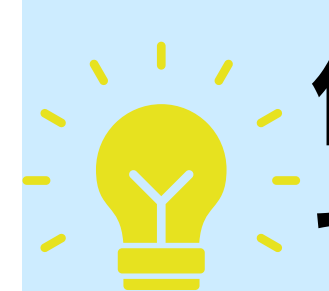


大型複合機のカウンター料金が毎月高くなっており、毎月20万ほどのコストがかかっていた

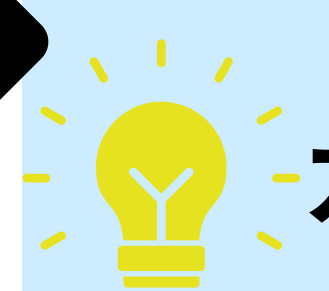


### After

## 導入後の効果



何枚印刷しても一定額なので年間100万円の印刷コストを削減できた



カスタマーサービスの対応がとても速い



## CALL FORCE株式会社について

### Q1.御社の事業内容を教えてください

大手キャリア様の代理店として、光回線をメインで販売しています。コールセンター事業、ブロードバンド事業、パートナー事業も行っております。

### Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

営業で獲得した新規のお客様に毎月2,000部以上の資料を郵送、全てにカウンター料金がかかっていた

毎月、郵送物を10,000枚ほどお客様に送付していますが、大型複合機を使って全てカラー印刷していたため、毎月のカウンター料金が跳ね上がっていました。

お互いの顔が見えないテレマーケティングでは、電話の声と手元に届く資料がお客様との大事なコミュニケーション手段となるので、少しでも信頼していただくために、白黒ではなくカラー印刷した資料にこだわっていました。

### Q3.スリホを導入した効果はありますか？

既存の大型複合機と併用することで社内共有用の資料や郵送用の資料を「スリホ」で印刷

大型複合機とスリホを併用することで、大幅なコストカットが実現できました。もともと、大型複合機だけ利用していたときは、毎月15-20万円はカウンター料金がかかっていた。しかし今では、スリホを導入したことで約半分の7-8万まで印刷費を抑えることができたのです。年間にすると100万円削減できました。

## Interview3

# 株式会社AsuGate

事業内容：ソフト開発、システム運用

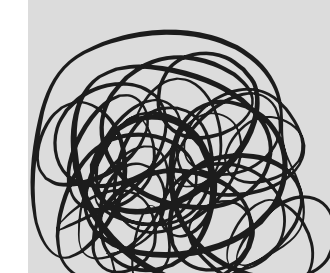
エリア：東京都

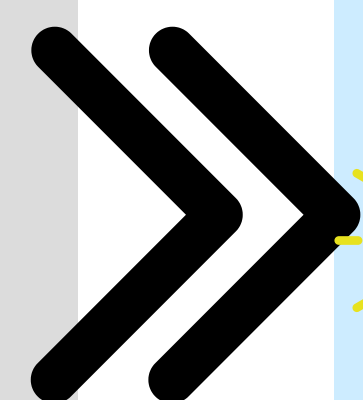
印刷物：POPや社内資料の印刷

「スリホ」で印刷した資料をラミネートしてPOPを作成。印刷コストも現場のストレスも大幅削減に成功

### Before

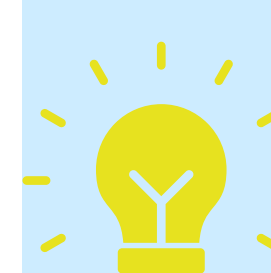
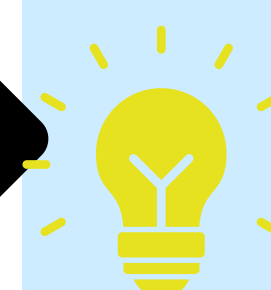
## 導入前の課題

 支店の増設時、ランニングコストのかかる大型複合機の導入にためらっていた



### After

## 導入後の効果

-  大型複合機導入時と比べコストを3分の1に抑えられた
-  コストを気にすることなく社内で大量印刷できるので、安心感がある



## 株式会社AsuGateについて

Q1.御社の事業内容を教えてください

BtoCに特化した営業アウトソーシングを主軸とし、SES事業、ゲーム開発事業、最近ではフードマーケティング事業を展開しています。

Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

支店を増設した際にプリンターの購入と大型複合機のリースで悩んでいた

支店を増設する際に、大型複合機を全店でリースするか検討しましたが、値段が結構かかるので、なかなか踏み出せずにいました。

Q3.スリホを導入した効果はありますか？

大型複合機×スリホの連動で作業効率アップとコスト削減に成功

1回につき50枚をフルカラー印刷し、5種類のPOPがあるので、本社だけでも月間3,000部ほど印刷していますが、綺麗に色が出ており、コストと手間の面で印刷するストレスがなくなりました。スリホはインク代も含まれた定額制で、コストを気にすることなく社内で大量印刷できるので、安心感があります。



## Interview4

# Y&I Group株式会社

事業内容：IT/web事業

エリア：東京都

印刷物：社内資料用の印刷

## レンタルプリンターに切り替えでインク不足時の悩みやコスト・手間の削減に成功

### Before

#### 導入前の課題

印刷時の急なインク不足や購入するのが手間だった

インク代がかなりかかっていた

### After

#### 導入後の効果

印刷コストの管理が不要になった

様々なプランがあるので用途によって使い分けすることができる



### Y&I Group株式会社について

#### Q1.御社の事業内容を教えてください

受託開発事業を中心に、SES事業、人材派遣事業、人材紹介事業、コールセンター事業、コンサルティング事業、プログラミングスクールの運営など幅広く展開しています。

#### Q2.スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

一般用プリンター使用時、急なインク不足や買いに行く手間・コストがかかっていた

スタートアップ時は一般用プリンターを使用していましたが、印刷時の急なインク不足に悩まされることや、その都度インクを買いに行く手間・コストがかかっていました。

#### Q3.スリホを導入した効果はありますか？

印刷枚数を気にしない運用でコストも管理工数も削減に成功

部署によっては印刷の仕上がりにレベルを求めるところがあり、インクジェットプリンターよりもレーザープリンターを好む部署や、請求書・封筒印刷など印刷枚数が多く印刷速度が早いものを求めるところには大型複合機を導入しています。

それ以外の印刷物はスリホで印刷をしていますが、本来印刷枚数に対してコストがいくらかかっている、といった管理が必要になってきますが、その部分を気にせず使用できるので管理が楽になり助かっています。

## Interview5

# 株式会社保険代理店ロイド

事業内容 : 保険代理店

エリア : 東京都・神奈川県

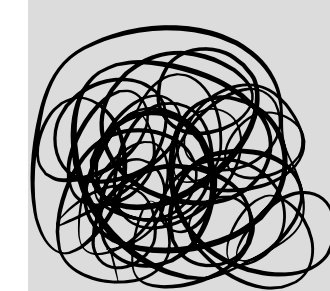
印刷物 : 保険の設計書や申込書

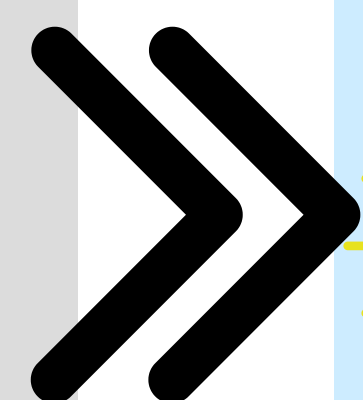
管理の手間を省くのと同時に、  
印刷コスト80%の削減に成功！

Before

### 導入前の課題

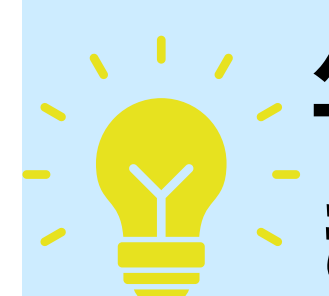
 インク代が高く、カラー印刷を制限していた

 機械故障時、自ら原因究明と修理をするのが大変だった

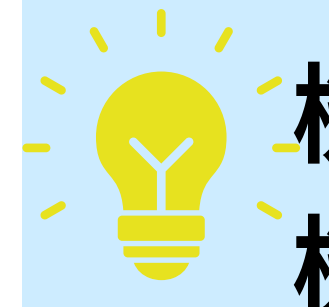


After

### 導入後の効果

 年間80%のコスト削減ができた

 管理する手間が省けた

 機械のトラブル時は無償で機械の交換してくれる



## 株式会社保険代理店ロイドについて

Q1. 御社の事業内容を教えてください

自動車保険・火災保険の損害保険をはじめ、医療保険・終身保険等の生命保険まで、個人・法人問わず多くの保険を取り扱っております。

Q2. スリホ導入前はどのようなことにお困りでしたか？

**インク代が高く、プリンターの故障時も手間になっていた**

卓上プリンターの**インク代が高く、カラー印刷を制限していた**ことですね。また、機械が故障すると自分で原因究明をして修理しようとするのですが、実際は治らないことが多く、**結局買い替えをする**ということが面倒ですし手間になっていました。

Q3. スリホを導入した効果はありますか？

**印刷コストを約80%削減に成功し、管理手間も省けました**

スリホ導入前は月に5万円以上インク代にかかり、また機械故障時の交換代もかかっていたので、**年間で考えると約80%削減**できました。また、管理する手間も省けました。**何かあったら電話をするだけで**、機械の交換もしてくれるので、自分で不具合の原因を見つけて直したり、買いなおす必要がなくなりました。