



STELLAR LINK

vol. 9

2011年

10月号



PICK UP



弊社主催のフェア

レポートと会場の様子をご紹介します！

PICK UP



9・10月限り！

@officeキャンペーンのお知らせ



フェアでも注目されていた
高速プリンター オルフィス



ソフトウェアのチカラだけで
データセンタへバックアップ！



ESET 企業向けウイルス対策製品の
ご紹介



魂企画！
『プロとしてのこだわり』とは？



これ、知っているとお得かも！？
第七回 @officeは単なる通販ではない！？



アンケートのお願い
抽選でデジカメが当たるチャンス！

ステラフェア レポート

神保町・多摩・横浜

2011年9月

ご来場いただき、

340社459名のお客さまに
ご来場いただきました！
ありがとうございました！

STELLAR LINK 9月号でご案内いたしました弊社主催のフェアを、神保町、多摩、横浜の3会場で開催させていただきました。

3日間で、340社459名のお客さまにご来場いただきました。

お忙しい中をご来場いただき、誠にありがとうございます。社員一同、心より篤く御礼申し上げます。

今後もさまざまなフェアやセミナーを企画してまいります。次回開催時にも、ぜひお立ち寄りくださいますようお願い申し上げます。

展示

各会場とも、協賛各社の協力を仰ぎ、10コマ以上のブースで展示を行いました。

「コストの削減」「業務の効率化」など、すぐにお取り組みいただける具体的なものから、「モバイル」「クラウド」といった今後、ご検討いただきたいテーマを、デモンストレーションを交えながら幅広くご提案させていただきました。

また、事業継続に関連した震災対策をはじめ環境対策や情報セキュリティに関する展示をさせていただきました。



ありがとうございます。

- ・ステラ神保町フェア
9月6日(火) 東京教育会館
- ・ステラ多摩フェア
9月8日(木) 立川商工会議所
- ・ステラ横浜フェア
9月12日(月) 横浜情報文化センター

セミナー

116名のお客さまにご参加いただき、「**売れるチラシの作り方**」と「**これからの総務の役割**」をテーマに、それぞれセミナーを実施いたしました。(横浜ではチラシセミナーのみ)

チラシセミナーでは、中小企業診断士の資格を持つ講師から、「**顧客に訴えるポイント**」や「**伝えるチラシのデザイン**」について、具体的な説明をさせていただきました。セミナー終了後には、お客さまが個別にご持参されたチラシについてのアドバイスも実施させていただきました。

総務セミナーは**社員さんの安全**や**事業継続**を、**コスト削減**と**平行**してどのように取り組んでいただくかを、事例に基づき紹介させていただきました。ご参加頂いたお客さまから「**今日からできることもたくさんあり、とても参考になった**」という多くのお声を頂戴いたしました。



出力サービス

チラシ500枚、または**A1サイズポスター**を**無料**で提供するサービスを、理想科学工業とキヤノマーケティングジャパンの協力で実施いたしました。

チラシは、データをご持参いただき、その**速さ**と**品質**にご評価をいただきました

ポスターは、お客さまご自身にその場で作成していただくことも体験していただきました。どなたでも**簡単に作成**できて、**早くてきれい**なその**品質**にご評価をいただきました。



皆様からのご意見、ご感想をお待ちしております。

今月の **PICK UP** 『@office 一万円以上でQUOカード贈呈』

あっと オフィス
@office

9月・10月限りの！
期間限定キャンペーン

新規のご契約 & 期間中10,000円以上をお買い上げを頂くと...

QUOカード
1,000円分をプレゼント！！

@オフィスの導入にコストはかかりません！



- ・まとめてご注文いただければ、送料無料です。
- ・当日お届けは、FAXの場合10:00、Webの場合10:30までのご注文分となります。日曜・祝日は除きます。
- ・オフィス家具・コクヨ商品取り寄せサービス等お届け時間が異なる商品もございます。

配送地域によりお届け時間が異なります。
詳しくはお問合せください。

@オフィスを利用するには？

担当営業または担当サービスに、@オフィス利用のお申し入れをいただくと...



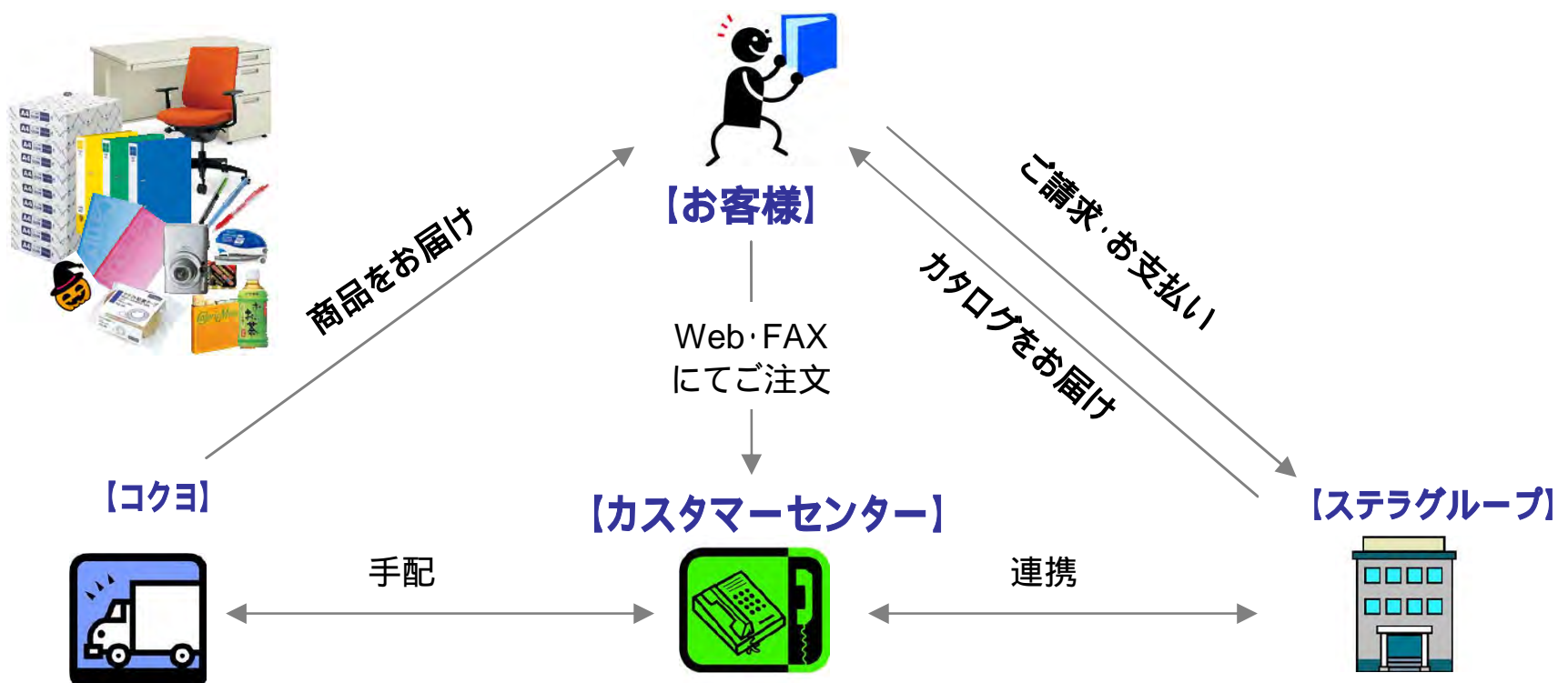
お客様番号とご登録TEL番号を登録させていただきます。



@オフィス登録完了！



ご注文の商品をお届けするまでには？



ご用命は、
ステラグループ株式会社 担当： まで
電話： FAX：

プリントワークの生産性と経済性を高める。



ハイボリュームプリントのスペシャリスト

ORPHIS 7250

For high-volume printing. New full color printer.

フルカラーなのに、**この速さ!**

片面毎分120枚、両面でも毎分60枚の高速プリント。



片面 **1,000枚** を **約8分!**



両面 **500枚** を **約8分!**

フルカラーもモノクロも、**この安さ!**

ハイボリュームプリントにもやさしい、低ランニングコスト。

フルカラー
1枚あたり

2.05円



モノクロ
1枚あたり

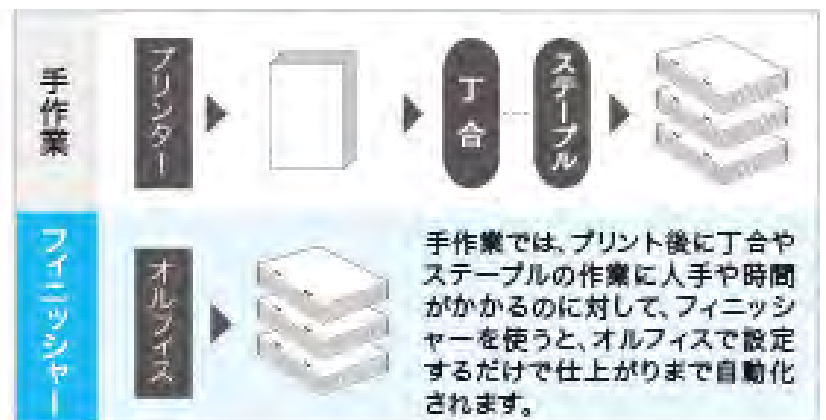
0.68円



A4横送り、標準設定連続プリント、RISOフェイスダウン排紙トレイ使用時

丁合や仕分け、小冊子作成も自動化できる多彩な処理機能

オプションでRISOフィニッシャーを装備すれば、プリンタドライバまたはオルフィスで加工処理の設定をするだけで仕上げまでが自動化。プリント後に行っていた丁合やステープル止めといった作業の時間を他の作業のために活用することができます。



スピード

- 面倒なプリント作業を簡単にします
- プリント時間を削り、他の作業に時間活用できます
- 外注印刷を削減。在庫レスで必要な時に必要なだけ出力し配布いただけます

コスト

- これまでの印刷機の使い方（大量印刷だけ）に留まらず・・・
- コピー機のカウント料金、プリンタのトナー・カードリッジコストをカット。事務機器のトータルコスト削減を図れます
- 白黒のプリント価格でカラーが出力可能。今後増加するカラープリントの早期対策を兼ねてご使用いただけます

耐久性

- 600万枚 or 7年間の製品設計。安心して長くご利用いただけます

バックアップソフト：Secure Back® 3 Standard Edition Windows Storage Server2008搭載NASセット

導入した日から、遠隔地データセンタへバックアップ！

プリインストール製品

メリット 1

**プリインストールモデル
だから即利用開始！**

NASに管理用ソフトウェアがインストール
されてお手元に！簡単セットアップによ
り手間無く運用できます！

メリット 2

**ハードウェアは大容量
2TBのHDDを搭載！**

肥大化するデータを更新されたファイルだ
けバックアップするので安心して利用でき
ます。最新モデルをご提供！

メリット 3

**遠隔地データセンタに
安全を確保！**

社内の重要データをそのままデータセン
タへバックアップ！導入したその日から
ご利用いただける最新ソリューション！

純国産バックアップソフトウェア：Secure Back® 3 Standard Edition がWSS2008搭載NASにプリインストールモデルとして新登場。
Secure Back® Clientによるネットワーク上のNASへ自動バックアップ + 「国内3カ所のデータセンタへリアルタイムバックアップ」
BCP・DR対策はもちろんのこと、現状の社内バックアップ環境をデータセンタ多重保管へと冗長化できる最新パッケージです！



ソフトウェアのチカラだけで
データセンタへバックアップ

Secure Back 3

Standard Edition

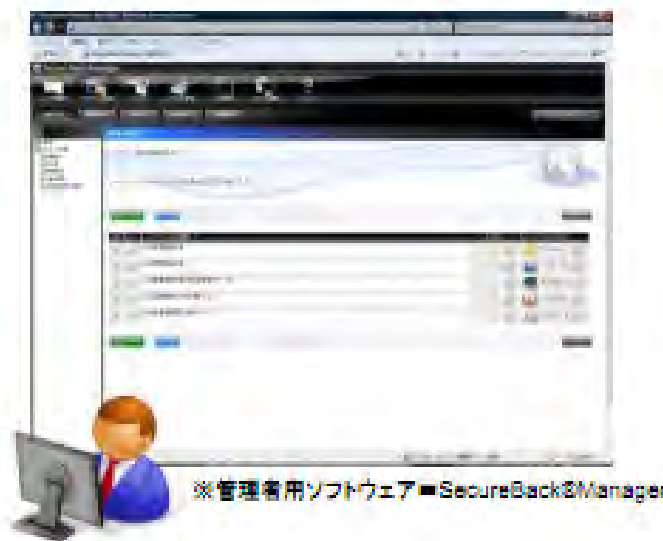
- 専用回線
- VPNルータ
- データセンタの選定
- データセンタのストレージ
- データセンタの運用費

すべて不要！



- 社内バックアップ
+
データセンタへバックアップ
- レ点チェックで簡単設定
- 暗号化でセキュリティもOK

管理者はブラウザよりNASに保存されたデータ管理や状態を確認できます




- WSS2008R2標準搭載
- 省スペース & 低コスト
- 大容量HDDラインナップ

構成価格 (プリインストールモデル)

DISオリジナル プリインストールモデル
製品型番:LSV-5S2T4CW/SB3SE 定価:OPEN

- ◆ 「Secure Back® 3 Standard Edition」 製品型番:ZRI-SB3SE 定価:OPEN
- ◆ 「WSS2008R2搭載 NAS」 製品型番:ZLO-LSV5S2T4CW 定価:¥168,000



～災害対策やデータ保管先として最適です～

豊富なバックアップ方式でデータをしっかり守ります！！
社内と社外のバックアップ環境を集中管理するソフトウェアです。



※1 クライアント5台分のライセンスが含まれております。別途ライセンスをご契約可能です。 ※2 10GBまでご利用可能なライセンスが含まれております。

プリインストールモデル 商品構成詳細

簡単導入をサポートするプリインストールモデル！



製品名称	製品構成	型番	定価
Secure Back® 3 Standard Edition + NAS プリインストールモデル※1	Secure Back® 3 Standard Edition + WSS2008R2 NAS	ZLO-LSV552T4CW/SB3SE	OPEN
商品構成			
Secure Back® 3 Standard Edition ライセンスパッケージ	<ul style="list-style-type: none"> ■ソフトウェアライセンス Secure Back® Manager × 1 Secure Back® Notifier × 1 Secure Back® Client 5ユーザー × 1 Secure Back® Option × 1 ■IDCライセンス(1年間) Secure Back® IDC 10GB × 1 ■サービスライセンス Secure Back® Manager × 1 Secure Back® Notifier × 1 Secure Back® Client 5ユーザー × 1 Secure Back® Option × 1 	ZRII-SB3SE	OPEN
Logitec Secure Storage Server「竹」	Windows Storage Server 2008 R2搭載 RAID5 NAS(2TB) ※データ領域1.980GB	ZLO-LSV552T4CW	¥168,000
キッティング費用※2	Secure Back® Managerインストール費用	-	-

※1 製品構成内の「NAS」にSecure Back® Managerがインストールされた状態で出荷されます。 ※2 このモデルのみ適用となります。

◇Secure Back® Client 対応OS
Windows 7 Ultimate, Professional, Home Premium, Windows Vista Ultimate, Business, Home Premium, Home Basic, Windows XP Home Edition, Professional ※いずれのOSも日本語版のみ対応です。 ※Windows 7, Windows Vista, Windows XPは、32bit版と64bit版に対応します。

◇製品の詳細情報
ソフトウェア詳細について..... <http://www.ri-ir.co.jp/product/sb3standard/index.html>
ハードウェア詳細について..... <http://www.z-elecom.co.jp/storage/hd/nas/lsv-5s4cw/index.asp>

※最新の動作要件はwebサイトにて確認ください
※記載内容は、2011年8月現在のものです

解決 ESET Security 決

イーセットセキュリティ



企業向け/教育機関向け/官公庁向け
ウイルス対策製品のご紹介

ウイルス対策にかかるコストを削減したい。

経営者の課題を解決 お求め安いライセンス価格設定

25-199ライセンスをご購入のお客さまには、サポートサービス契約期間が1年延長となる「1年延長キャンペーン」、200ライセンス以上の他社製品から乗り換えのお客さまは、通常価格の半額でご購入いただける乗換価格にてご利用いただけます。

■ESET NOD32アンチウイルス V4.2 企業向けライセンス製品 価格表
[1ライセンスあたり1年間の希望小売価格(税別)]

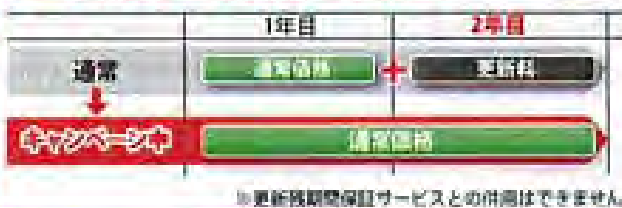
ライセンス数	通常価格	乗換価格	送料
12-24	¥3,710	—	¥2,597
25-49	¥3,310	—	¥2,317
50-74	¥2,860	—	¥2,002
75-99	¥2,640	—	¥1,848
100-199	¥2,500	—	¥1,750
200-249	¥2,190	¥1,095	¥1,095
250-499	¥2,100	¥1,050	¥1,050
500-999	¥1,860	¥930	¥930
1,000-1,999	¥1,640	¥820	¥820
2,000-2,999	¥1,450	¥725	¥725
3,000以上	応相談	応相談	応相談

※「ESET Smart Security V4.2 ライセンス製品」もキャンペーン対象です。

25~199ライセンスのご購入なら

200ライセンス以上の他社製品からの乗り換えなら

1年分の費用で
2年間ご利用可能!



通常価格の半額!

※キャンペーン製品ご購入後に追加される場合は、通常価格となります。
※更新期間保証サービスとの併用はできません。
※教育機関向け/官公庁向けライセンスは対象外となります。

利用ユーザーから高い評価を獲得

ESETセキュリティ ソフトウェアシリーズはノークリサーチ社が発表した「2010年版中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」にて、「動作の軽快さ」や「機能の充足度」をはじめ、数多くの項目にて「No. 1」の評価を得ています。そのほかにも、ユーザー選出によるさまざまなAWARDを獲得しています。

■企業ユーザーから「NO.1」の評価を獲得した項目

- NO.1 動作の軽快さ
- NO.1 機能の充足度
- NO.1 自社要件合致性
- NO.1 初心者習得容易性
- NO.1 習熟者操作快適性
- NO.1 不具合/誤動作のなさ

各種AWARD獲得実績



さまざまな規模のイノベティブな企業/教育機関/官公庁が採用

日本国内における導入実績は、約79,000社です。(2011年2月時点、ライセンス製品のみ)

■主な国内導入実績の一例

民間企業

・某製造・販売メーカー	25,500 ライセンス
・某メディア株式会社	15,000 ライセンス
・某精密化学工業メーカー	7,000 ライセンス
・某建設会社	3,000 ライセンス
・某地方銀行	4,000 ライセンス
・某大手SIer	7,000 ライセンス
・某電力系設備メーカー	4,000 ライセンス

他多数

教育機関

・九州地区の某国立大学	14,500 ライセンス
・中部地区の某国立大学	7,000 ライセンス
・関東中心の某国立大学	6,000 ライセンス
・関東地区の某国立大学	5,000 ライセンス
・東京の某専門学校グループ	4,900 ライセンス

他多数

官公庁

・都道府県庁	7,000 ライセンス
・官庁	4,000 ライセンス

他多数

主な導入事例

- ・株式会社オードウェブ様
- ・鹿児島大学 様
- ・上野厚生協賛 様
- ・国立天文台 様
- ・株式会社サンニシ印刷 様
- ・東京大学 情報基礎センター 様
- ・日本大学 工学部 様
- ・キヤノンマーケティングジャパン株式会社

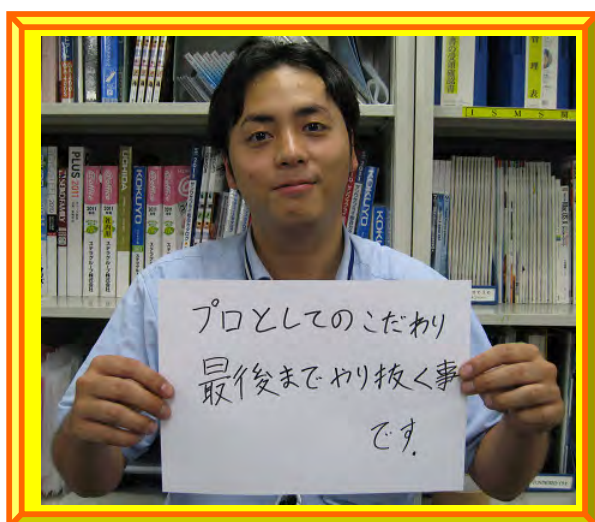


新経営理念発表特別企画

「私のプロとしてのこだわりは○○○○○である。」

先月号でご紹介した新経営理念。その行動指針に『人はプロでなくてはならない。組織は、プロの集団でなければならない。』と掲げています。

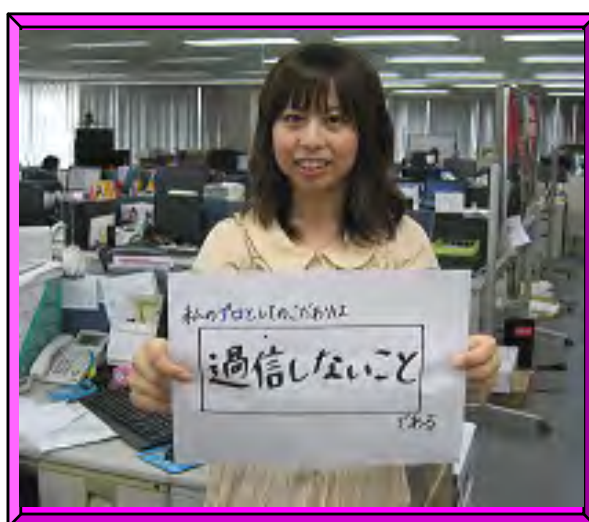
私達が持つプロとしてのこだわりを数ヶ月に渡りご紹介させていただきます。



「最後までやり抜くこと」

プロとしてやる以上はやはりどんな大変なことでも途中で投げ出したりせず、最後までやり抜くことで自分の成長に繋がると思うからです。

東京中央営業部サポート営業課2課
齋藤 直樹



「過信しないこと」

慣れてきた時こそ慎重に仕事の内容やお客様の質問に対し曖昧なことがあれば確認してから返事するように、留意しています。

営業支援部サポートセンター
東出 美穂



「万全の準備で対応する」

お客様との対話や機械のトラブルは予期しない方向へ進む事が、しばしばあります。様々な方向性を事前に考え、小さなことを積み重ねる事によって予期せぬ事態に対峙した時も柔軟に対応できると考えています。

東京中央営業部サポート営業課2課
須賀 幸一

笑顔を絶やさないこと

「笑う門には福来る」というように、笑顔は、良い印象を与えるだけでなく、自分の気持ちをも明るくしてくれます。笑顔で来客対応することはもちろん、社内の会話でも笑顔を心がけ、前向きな気持ちで仕事に取り組んでいます。

総務課 上野 綾子

気持ちの切り替えができる

仕事の中で毎日が良いことばかりでは無く、嫌な事も沢山あるかと思えます。嫌な事を引きずるとお客様や社内の方たちとのコミュニケーションにも支障が出てしまいます。こういった逆境の中前向きでスッと気持ちを切り替えられる人がプロだと考えます。

多摩営業部システム営業課立川 大熊 勇輝

常に調べることを怠らない

情報技術は日々進歩しているので、錯綜している情報をいかに活用していけるかが肝だと思えます。色々な情報を調べることにより信憑性を高めることが出来ると思っています。また、分からない・知らないことが多いので新たな発見出来たときには自分自身の力になり喜びを覚えることが出来ると思っています。

サポート推進部システムサポート課小幡 重文

負けないこと

相手を理解し自身を理解していれば相手がどんな相手や課題でも勝気を見出すことや、自分に出来る事が必ずある。すなわち「負けないこと」はできる。そのため、日々「失敗を失敗で終わらせない」「成功を成功で終わらせない」を実践する。

システムソリューション営業部ビジネスプロデュース課 川口 祐之

シゴトを仕事と思わない

仕事と思ってしまうと何もかも義務感からの発想になってしまい、楽をすることを考えてしまう。趣味とまで言わずとも生活の一部と捉え、生活なのだから明るく楽しく過ごしたいと考えております。

システムソリューション営業部 システムソリューション営業課 森川 健

自分の言葉・行動に責任を持つ

当たり前の事ですがお客様との約束を守る事や、自分が対応した案件(通報、設置等)に最後まで取り組むと言った事を積み重ねるのがプロであると思っています。

システムサポート課サポート推進部システムサポート課 小林 史典

これ、知っているとお得かも！？

お得度数 4



第七回 @officeは単なる通販ではない？！

@officeは単なる通販ではありません。
通販にはないプラスアルファの機能を持ったオフィス用品購買システムです。
「購買をできるだけ簡単に管理したい」「コストメリットのある集中購買を徹底したい」
「グリーン購入をスムーズに推進したい」とお考えのお客様におすすめ！

オフィス用品購買におけるコスト削減は、実は、発注や管理にかける手間・ムダ = 「見えないコスト」が鍵。購買における様々なムダを今よりもっと効率化。



発注業務・仕分け・在庫コストをカット！

カタログ1冊で簡単発注。すぐに届く当日/翌日配達！納期確認やムダな在庫スペースもありません！



他の通販と比較すると・・・

	@office	一般的なオフィス通販
品揃え	<ul style="list-style-type: none"> コクヨ他、一流メーカー約430社商品、約25,000品番を掲載 オフィスで最も必要とされる事務用品の品揃えの充実 エコ商品の掲載比率70%(約17,500品番) 	<ul style="list-style-type: none"> 食品や雑貨など個人向けのアイテムも充実 エコ商品の掲載比率:約30%～
支払・請求	<ul style="list-style-type: none"> お客様独自の支払い・請求条件に柔軟に対応 	<ul style="list-style-type: none"> 通販会社指定の支払い・請求条件から選択
購買管理	<ul style="list-style-type: none"> 承認・発注禁止機能を搭載 過去1年間の購買実績データが全社・部署別に簡単ダウンロード 	<ul style="list-style-type: none"> 承認等の機能は基本なし 全社での購買データの一元管理が困難
担当営業によるサポート	<ul style="list-style-type: none"> カタログ掲載外の注文、オフィスレイアウト変更など、担当営業まで相談できる 	<ul style="list-style-type: none"> 基本的になし

■新発売情報■

あったか。節電。遠赤外線。

NEW スポット・ワイドヒート新搭載

遠赤外線 暖房機

CERAMHEAT

1人 スポットヒートで狙ったところだけあったか！



2人 ワイドヒートで広範囲が同時にあったか！



9月新発売の遠赤外線暖房機。詳細は次号でご紹介いたします。

ご案内

お客様の声をお聞かせ下さい

料金別納
郵便

お客様アンケートのお願い

キヤノンマーケティングジャパン株式会社では、ご使用の複合機/コピー機やアフターサービスについて、お客様の評価をお聞かせいただき、より一層のサービス向上につなげるため、インターネットによる「キヤノン複合機/コピー機お客様アンケート」を実施しております。

ご多忙の折、まことに恐縮ではございますが、アンケートにご協力を賜りますようお願い申し上げます。

Canon

キヤノンマーケティングジャパン株式会社

東京都港区港南2-16-6

ホームページアドレス <http://canon.jp>

本案内状は、ご使用いただいております複写機の保守契約(MG契約)締結のお客様宛てに発送させていただいております。

詳細は
こちら

アンケートにご協力いただきましたお客様に感謝の意を込めて、抽選でキヤノン製品を進呈します。

抽選で
30名

コンパクトデジタルカメラ
IXY 315



抽選で
30名



電子辞書
Wordtank Z400

環境配慮型 卓上電卓
TS-1200TG



抽選で
500名



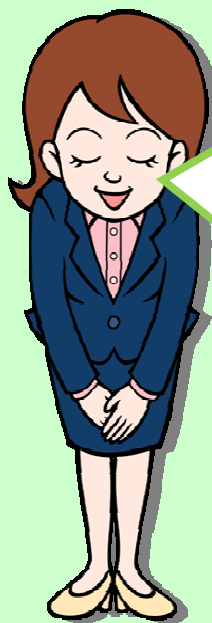
未来につなぐ

ふるさとプロジェクト

キヤノンマーケティングジャングループでは、お客様、従業員、パートナー企業の皆さまと取組む社会貢献活動「未来につなぐふるさとプロジェクト」を国内の様々な地域で行っています。

この度のアンケートにご回答頂きますと、お客様に代わってキヤノンマーケティングジャパンが「未来につなぐふるさとプロジェクト」へ10円を寄付致します。アンケートへご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

詳細は、ハガキ内面をご覧ください。



この度、お客様への「より質の高いサービス」を目指し、キヤノン製複写機をご愛用のお客様を対象にインターネットによるアンケートを実施させていただきます。

調査期間

(ご案内ハガキ送付期間:5月31日~9月下旬)

(アンケートサイト設置期間:6月1日~10月31日)

ご多忙の折、恐縮では御座いますが上記のダイレクトメールが届きましたら、

ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

ステラグループ株式会社

■ご挨拶■

お客さま 各位
ステラグループ株式会社 代表取締役社長の川井昇です。

いつも大変お世話になり、誠にありがとうございます。
昨夏より15%の節電を課した電力使用制限令を解除され、
少しホッとしたところでございますが、お客さま方には、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

この9月、私どもステラグループでは、神保町・立川・横浜の3ヶ所で
フェアを開催いたしました。
おかげさまで、459名さまにご来場いただき、盛会とすることができました。
改めて、ご来場くださいましたお客さまに、この場をお借りして、心より篤く御礼申し上げます。

今後も、さまざまな企画で、情報を発信してまいります。
フェアなど開催の折には、ぜひぜひお立ち寄りくださいますようお願い申し上げます。

9月とは名ばかり、厳しい残暑が続いておりますので、お客さまみなさまには、
くれぐれもご自愛の上、ますますのご活躍・ご繁盛を心よりお祈り申し上げます。

■会社概要■

会社名:ステラグループ株式会社

設立:1973年7月

資本金:9,500万円

代表者:代表取締役社長 川井 昇

営業拠点 本社

日本橋オフィス

立川オフィス

三鷹オフィス

神奈川オフィス

東京都千代田区神田神保町2丁目4番地 九段富士ビル4階

東京都中央区日本橋小舟町12番10号 共同ビル堀留1階101号室

東京都立川市柴崎町2丁目3番6号 第一生命ビル3F

東京都武蔵野市中町1丁目9番5号 第一中央ビル3F

神奈川県横浜市中区尾上町6丁目86番1号 関内マークビル2階

■事業内容■

OA機器およびコンピュータ機器の販売とメンテナンス・保守

ネットワークを含む社内システムの設計・構築・運用管理

システム開発

什器備品・消耗品・オフィス家具の販売

デジタルデータ総合出力サービス・クリエイティブワークの企画・制作

人材派遣〔(般)13-01-1334〕・アウトソーシングビジネス



■編集後記■

今号では取り扱う製品やサービスだけでなく、
社内にもつわろ事まで掲載しております。ステラ
では、主にMFP(複合機)を取り扱っていますが、
ソフトウェアやオフィスサプライはもちろんサービス
など業務に際する商品を取り揃えております。
私自身も、こんな事ステラではできるとかと思う事
もあり、お客様への導く事例を見ると、色んな
課題解決の手法があるのだと関心させられます。

お客様にとって私たちが役に立つかが相談
役としてお役に立てれば幸いです。

今号では、かぼちゃがとろとろに隠れています。
全部でいくつあるか探してみてください。

■経営理念■

経営理念

Challenge for Oneself

日々成長へ挑戦する人と組織が

Challenge to Dreams

お客様の夢の実現のために
クリエイティブな活動へ貢献し

Changes the Business

お客様とビジネスチャンスを創出します

2011年7月より経営理念を一新いたしました。ステラグループはど
うなりたいか!?それが最大のテーマです。