

マルチクライアントレポート

～中国のプリンタ/MFP/PP(中古機含む)市場分析レポート～

『プリンタ/MFP/PP の中国における販売チャネル戦略、
消耗品戦略、市場現状と将来分析』

～ 2018 年版 ～

= 中国市場は A3 カラーMFP の新品市場が大幅に拡大しており、先進国市場が苦戦する中、引き続き注目すべき市場である。

一方、プロダクション機においても中国政府による中古機の輸入業者への締め付けが厳しくなり、申請台数以上の輸入を行った業者、あるいは輸入ライセンスを持たない業者への摘発が相次ぎ、拡大の一途を辿っていた中古機市場は急速にトーンダウンしている。このことも中国市場における A3MFP やプロダクション機新品市場の大幅な拡大の要因の一つとなっている。とはいえ、輸入分が減少に転じているとしても中国国内流通分は影響を受けていないこともあり、注目市場であることに変わりはない。本レポートでは、中古機市場の最新動向、ブランド別シェアをはじめ、海外輸入ルートや中古機の販売チャネル、主要業種別顧客情報、品質水準、さらに消耗品の状況（純正品・非純正品）、サポート体制などを現地調査し、新品市場との比較精査をしていく。

また、プリンタ/MFP/PP/LFP の業種別規模別にみたユーザー層の詳細な分析、並びに同平均 PV 分析、純正/非純正消耗品分析、さらには MFP の保守契約形態別実態や、中国全土でのディーラー勢力図分析に焦点を当て、メーカー各社の現地での販売チャネルの直販やディーラーの戦略、地域別展開やサポート体制、ディーラー支援策といった動向を現地調査によりレポート、予測を含めて詳細に調査・報告する =

株式会社 インターウォッチ

東京都千代田区神田須田町 1 - 8 パールビル

TEL 03-3526-6461 / FAX 03-3526-6462

<http://www.iwco.co.jp/>

《レポート発刊にあたって》

欧・米・日といった所謂先進国の市場が A3MFP 機市場においては、対前年割れが続いており、今後もこの傾向が強まるといった見方が出てきている中、2017 年に入ってから中国内の購買力の復活や中古機輸入の監視が中国政府に厳しくかけられることとなったことなど複数の要因から拡大基調を維持している中国市場は今後も注目に値する市場である。

また、悪化の一途を辿っている米国と中国の貿易関係であるが、米中間における貿易関税の高関税化の対象プロダクトに 2018 年 7 月 6 日発効の第 1 弾においてシングルファンクションプリンタのトナーカートリッジが含まれることとなり、既にスタートし、9 月後半以降でバルクトナーも対象プロダクトに含まれるものとみられ、プリンタ/MFP 業界も米中間の貿易戦争の影響は特に消耗品領域において今後出てくるものと予想され、このような米中の貿易摩擦関連情報も追跡していく必要性がある。

また、急速なデジタル化、キャッシュレス化に代表されるように、中国社会全体が現在予想以上のハイスピードで変化しており、このことがペーパーレス化に繋がらないという保証はどこにもなく、PPC 用紙の消費量といったメディアからの側面も注視していく必要性のある市場である。

PPC/MFP の新品市場については、モノクロ機が比率としては未だに大きい市場の中、カラー化のシフト率がどこまで進んでいるのか、スピードセグメントの変化（高速化）、カウンターチャージ契約方式の比率、純正消耗品比率の関係などを調査・分析するものとする。

また、中古機が環境問題を重視している中国共産党政府により 2017 年後半から事実上の制限をかけられることとなり、市場としては減少に転じている状況にある。とはいえ、摘発を受けたのは海外輸入分であり、国内流通分は大きく変化はしていないものとみられ、引き続き中古機業者の販売戦略、販売チャネル、そのサポート体制、契約形態はどのようになっているのか、今後中古機 MFP 市場はどのように変化していくのかといった予測を含め、調査・分析する。

印刷市場を中心に拡大基調にあるプロダクション機については、販売チャネル、エンドユーザー層、エンドユーザーのニーズなどを掘り下げていく。

レーザープリンタ/MFP 市場においては、MFP 化の進展やネット通販での販売比率のさらなる上昇や各社の純正消耗品比率を調べ、利益を上げるための対策をどのように行っているのか、また、プリンタ/MFP 事業そのものをどのように展開していく方向性にあるのか等を引き続き現地調査・分析する。

更に中国国内での A3/A4 サイズのビジネスインクジェットプリンタの市場規模及び今後の方向性、レーザープリンタ市場への侵食度合いなども継続して調査する。

本レポートでは、プリンタ/MFP、複合機、さらには POD、LFP、FAX メーカー各社の中国現地での販売チャネルの現状の問題点と改善策、戦略、消耗品戦略や中国全土でのディーラーの販売状況、ネットでの販売傾向はどのようになっているのか、大型最新案件はどうか等、今後の方向性を現地調査によりレポート、予測を含めて詳細に調査・報告する。

・調査対象品目、及び調査対象先

調査対象品目	調査対象メーカー	ベンダー数
A.レーザー/LED プリンタ	HP、Lenovo、Brother、Samsung、Epson、Canon、Fuji Xerox、kyoceraDS、OKI、Pantum	約 12 社
B.PPC/MFP/POD/LFP	富士ゼロックス、シャープ、東芝テック、コニカミナolta、リコー、キヤノン、京セラDS、HP(サムスン)、オーロラ、他	約 10 社
C.インクジェットプリンタ/MFP、ドットインパクトプリンタ、FAX	HP、Epson、Canon、Panasonic、OKI、南京富士通、中税、映美(ジョリマーク)他	約 10 社
計		約 35 社

・調査方法

- 1 . 調査対象先に対する直接訪問面接インタビュー
 - 1) 弊社による現地直接調査
 - 2) 弊社提携先による現地直接調査
- 2 . 公開されている統計等のオープンデータ
- 3 . 上記に基づく弊社分析

・調査対象範囲

調査対象範囲は 2014 年、2015 年、2016 年、2017 年 2018 年(見込)、2019 年(予測)、2020 年(予測)とする

・調査形態、他

- 1 . 調査形態、及び提供サービス、報告書
 - 1) 本調査はマルチクライアントによる調査である
 - 2) 調査報告書は A4 判コピー製本
 - 3) ご希望により報告書刊行後、報告会を実施
 - 4) 報告書を購入していただいたクライアントに対する、問い合わせによるアフターサービス
- 2 . 調査期間
2018 年月～2018 年 11 月
- 3 . 調査報告書刊行予定
2018 年 11 月末発刊予定
その前に途中経過の中間報告を行う

4 . 調査報告書価格

¥ 800,000 - (消費税別途)

ハードコピーの成果物は1冊ご提供するものとする

5 . 申し込み方法

お電話、FAX、E - mail、または郵便により弊社担当に申しつけてください。

また、直接訪問による説明にも参ります。尚、原則として現金によるお支払いとし、申し込み時に半金、調査報告書納品時に残金のご請求をさせていただきます。

また、必要がありましたら、途中経過報告書を納品致します。

TEL : 03-3526-6461、FAX : 03-3526-6462、E-mail : interwatch@iwco.co.jp

**事前お申し込み希望のクライアント様は、御気軽にお問い合わせ下さい。
出来るだけご要望に合わせた調査項目を付け足させていただきます。
必要に応じ途中経過報告書を納品致します。**

・ 調査項目

～ 中国プリンタ・PPC・MFP の市場動向調査～

1. 中国プリンタ市場編

1-1 市場動向

地域別(華北・華中・華南・他)方式別販売推移(2014年～2017年、2018年見込、2019年予測、2020年予測)

メーカーシェア推移 主要メーカーの販売戦略比較、各社の強み・弱み
消耗品(純正品・非純正品の販売動向) 本体と消耗品との売上と利益構造
消耗品における非純正品の侵食率と今後の対策について

A4MFPのチャネル動向 業種別動向 PVの先行き見通しとその背景

1-2 販売チャネル

中国プリンタの販売チャネルの特徴 問題点及び改善策 マージン構造
本体と消耗品との利益構造

1-3 主要メーカーの販売戦略(Case Study)

調査対象先：HP、Samsung、Brother、Lenovo、Lexmark、Canon、Founder(方正)、Fuji Xerox、他
--

1) プリンタの販売動向

地域別・方式別販売推移(2014年～2017年、2018年見込、2019年予測、2020年予測)

地域区分：華北、華中、華南、その他

方式区分：レーザー方式、インクジェット方式、インパクトドット方式

中期的販売計画

2) 販売チャネルの概況と今後の展開

販売チャネル相関図

中国総販売代理店、省・区販売代理店、地域販売代理店、ショップ

各代理店の数と具体的な社名、企業の概要、特徴

販売チャネルの現状の問題点と改善策

ディーラー・販売会社へのサポート・プロモーション体制(ディーラー政策)

チャネル別上位販売会社名 また中国国有の流通の仕組みを地域別に確立させているのかどうかという観点から明確化 全中国展開ディーラーか、地域特化ディーラーかの区別、それぞれの展開について

3) サポート体制

4) 消耗品(純正品・非純正品の販売動向について)

5) 本体と消耗品の売上と利益構造

6) 代表モデルのトナーカートリッジの種類別市場価格

7) 消耗品における非純正品の侵食率と今後の対策

8) 中国市場における業種別のサードパーティ比率について

2. 中国 PPC/MFP 市場編

2-1 市場動向

地域別(華北・華中・華南・他)・方式別販売推移(2014年～2017年、2018年見込、2019年予測、2020年予測)

メーカーシェア推移

主要メーカーの経営実態、課題、今後の事業の方向性について

稼働台数(MIF)概略

2-2 販売チャネル

中国 PPC の販売チャネルの特徴 問題点及び改善策 商品カテゴリー別分類

2-3 主要メーカーの販売戦略 (Case Study)

シャープ、東芝テック、リコー、コニカミノルタ、キヤノン、富士ゼロックス、京セラドキュメントソリューションズ、他

1) PPC の販売動向

地域別・方式別販売推移(2014年～2017年、2018年見込、2019年予測、2020年予測)

地域区分：華北、華中、華南、その他

中期的販売計画

2) 販売チャネルの概況と今後の展開

販売チャネル相関図

中国総販売代理店、省・区販売代理店、地域販売代理店、ショップ

各代理店の数と具体的な社名、企業の概要、特徴

販売チャネルの現状の問題点と改善策

ディーラー・販売会社へのサポート・プロモーション体制(ディーラー政策)、特に中国国有の流通の仕組みを地域別に確立させているのかどうかという観点から明確化

3) サポート体制

4) 消耗品戦略 セグメント別 業種別純正/非純正消耗品比率

5) モノクロデジタル PPC/MFP のサイズ別市場推移

6) カラーデジタル PPC/MFP のサイズ別市場推移

7) 平均 PV と今後の PV 見通しについて

8) 保守契約形態別比率について セグメント別 業種別・従業員規模別

9) 保守契約の契約形態別価格について

10) 消耗品の価格帯について

11) 売れ筋メディアとそのタイプ

3. 中国 MFP/POD/LFP 市場編

3-1 市場動向

地域別(華北・華中・華南・他)・方式別販売推移(2014年～2017年、2018年見込、2019年予測、2020年予測)

メーカーシェア推移 主要メーカーの販売戦略比較、各社の強み・弱み

3-2 販売チャネル

中国 MFP の販売チャネルの特徴 問題点及び改善策

3-3 主要メーカーの販売戦略 (Case Study)

1) MFP の販売動向

地域別・方式別販売推移 (2014 年～2017 年、2018 年見込、2019 年予測、2020 年予測)

地域区分：華北、華中、華南、その他

方式区分：レーザー方式、インクジェット方式、インパクトドット方式

中期的販売計画

2) 販売チャネルの概況と今後の展開

販売チャネル相関図

中国総販売代理店、省・区販売代理店、地域販売代理店、ショップ

各代理店の数と具体的な社名、企業の概要、特徴

販売チャネルの現状の問題点と改善策

ディーラー・販売会社へのサポート・プロモーション体制 (ディーラー政策)

特に中国国有の流通の仕組みを地域別に確立させているのかどうかという観点から明確化

4. 中古機市場編

(複写機複合機・プロダクション機)

市場規模

カテゴリー別構成比

仕入価格 (主要機種別例)

販売価格 (主要機種別例)

新品との価格差 (主要機種別例)

モノの流れ (輸入を含む)

最終顧客情報 (主要業種別)

保証・補修費・サービスの有無

品質レベル

消耗品の状況 (正規品・代用品)

政府等の許認可

その他、中古機情報

【お申込書】

<p>2018 年版</p> <p>～ 中国のプリンタ/MFP(中古機含む)市場分析レポート～</p> <p>『プリンタ/MFP の中国における 販売戦略、消耗品戦略、市場現状と将来分析』</p>			
御社名			
所 属			
お名前			
住 所			
TEL		FAX	
E-Mail	@		

上記欄にご記入の上、FAX、または郵送、E mailにてお送り下さい。
お電話でのお問い合わせでも結構です。

株式会社インターウォッチ

TEL : 03 - 3526 - 6461

FAX : 03 - 3526 - 6462

E mail : interwatch@iwco.co.jp

担当：野村哲夫