

調査報告書

マルチクライアントレポート

～米国のプリンタ/MFP 市場分析レポート～

『プリンタ/MFP/PP の米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』

＝成熟市場とされている米国市場では 2019 年に入ってから米中の関税問題にはじまり、急速なペーパーレス化の動きなど、注目すべき点が多くある。

また、PPC/MFP の販売チャネルの主力である BTA ディーラーの M&A によるメガディーラー化の動きが目立ってきており、市況の悪化がディーラーに及ぼしている影響が目に見える形で出てきている。

印刷市場においてはオフセットからデジタル技術へのシフトチェンジが進みやすい市場でもあり、プロダクション機においても最大市場であることから各社の注力度合いは高まっている。

本レポートでは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、プリンタ/MFP、プロダクション機の各社の販売チャネルの現状の問題点と改善策、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に加えて、消耗品事業戦略のポイントはどのようになっているのか等、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＝

2019 年版

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/>

I. 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、ブラザー、キヤノン、リコー、米 Xerox、 レックスマーク (APEX)、他	10 社
B.PPC/MFP	シャープ、東芝テック、コニカミノルタ、リコー、 キヤノン、米ゼロックス、他	8 社
C.POD	米 Xerox、HP、キヤノン(Oce)、コニカミノルタ、 リコー、Xeikon、Kodak、他	7 社
計		25 社

II. 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

III. 調査対象範囲

調査対象範囲は 2016 年、2017 年、2018 年、2019 年、2020 年(予測)2021 年(予測)とする

IV. 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
2019 年 7 月～2019 年 9 月
3. 調査報告書刊行
2019 年 10 月発刊
4. 調査報告書価格
¥ 800,000— (消費税別途)
5. 調査担当
誉田和也

【目次】

I. 米国のMFP市場編	1
1. 市場動向	1
1) モノクロ/カラー、A3/A4別本体販売台数/金額(2016年～2021年予測)	1
2) メーカーシェア推移	2
3) サイズ別メーカー別推移	4
(1) A3モノクロ	4
(2) A4モノクロ	6
(3) A3カラー	8
(4) A4カラー	10
4) PPC/MFPの米国市場動向	12
(1) A3コピー市場の傾向	12
(2) CPPについて	12
(3) ドキュメントボリューム(DV)について	13
(4) 米国市場向けMFPの生産拠点の変化について	13
(5) 稼働台数(MIF)概略	14
4) 主要メーカーのA3MFP販売動向について	14
2. 販売チャネル	15
1) MFPの販売チャネルの特徴	15
2) 問題点及び改善策	16
3. 主要メーカーの販売戦略	17

《各社共通項目》

- (1) モノクロ/カラー、A3/A4別本体販売台数/金額(2016年～2021年予測)
- (2) MFPの販売動向
- (3) 中期的販売計画
- (4) 販売チャネルの概況と今後の展開
 - ①販売チャネル関連図
 - ②総販売代理店、地域販売代理店、ショップ
 - ③販売チャネルの現状の問題点と改善策
- (5) サポート体制
- (6) 消耗品戦略
- (7) 平均PVについて
- (8) 保守契約形態別比率について

1) リコー	17
2) キヤノン	23
3) Xerox	29
4) コニカミノルタ	36
5) シャープ	42
6) 京セラドキュメントソリューションズ	48
7) 東芝テック	54
8) 他(旧サムスン)	59

II. 米国のプロダクション機市場編	61
1. 市場動向	61
1) モノクロ/カラー、本体販売台数/金額 (2016年～2021年予測)	61
2) メーカーシェア推移	62
3) サイズ別メーカー別推移	64
(1) 電子写真モノクロ	64
(2) 電子写真カラー	66
(3) インクジェット	68
3. 主要メーカーの販売戦略	70
<p>《各社共通項目》</p> <p>(1) 電子写真、インクジェット別本体販売台数/金額 (2016年～2021年予測)</p> <p>(2) モデル別出荷台数推移 (3) プロダクション機の販売動向</p> <p>(4) 中長期的販売計画/戦略 (5) 販売チャネル (6) サポート体制</p>	
1) Xerox	70
2) コニカミノルタ	75
3) キヤノン	80
4) リコー	85
5) HP	89
6) Kodak	94
7) Xeikon	98
8) 他	98
III. 米国のプリンタ/MFP市場編	101
1. レーザー/LEDプリンタ/MFP市場動向 (2016年～2021年予測)	101
1) モノクロ/カラー別、SFP/MFP別本体販売台数/金額推移	101
2) メーカーシェア推移	102
(1) モノクロレーザー/A4MFP+カラーレーザー/A4MFP推移	102
(2) モノクロレーザープリンタ/A4MFP推移	105
(3) モノクロレーザープリンタ推移	108
(4) モノクロレーザーA4MFP推移	111
(5) カラーレーザープリンタ/A4MFP推移	114
(6) カラーレーザープリンタ推移	117
(7) カラーレーザーA4MFP推移	120
3) 主要メーカーの販売戦略比較、各社の強み・弱み	124
2. 消耗品市場	125
1) モノクロ機用	125
2) カラー機用	161
3. 本体と消耗品の売上と利益構造	198

4. 消耗品市場における非純正品の侵食率と今後の対策について	199
5. A4 レーザープリンタ MFP の販売チャンネル	200

《各社共通項目》

(1) レーザー方式機の SFP/MFP 別、モノクロ/カラー別本体販売台数/金額 (2016 年～2021 年予測)	
(2) 販売チャンネルの概況と今後の展開	
①販売チャンネル相関図 ②米国市場におけるディストリビュータ、販売代理店、OSS など	
③販売チャンネルの現状と問題点と改善策	
(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) 米国市場における業種別のサードパーティ比率について	

6. 主要メーカーの販売戦略	202
1) HP	202
2) ブラザー工業	207
3) Dell	212
4) Xerox	213
5) キヤノン	217
6) 沖データ	221
7) 京セラドキュメントソリューションズ	225
8) Lexmark	229
9) リコー	234
10) その他	238

IV. 米国のインクジェットラベル印刷機市場編 239

1. オフィス用 A3 インクジェット方式 MFP メーカー販売台数	239
1) 米国市場規模推移	239
2) ベンダー別販売台数推移	239
2. 主要メーカーの販売戦略	240
1) セイコーエプソン	240
2) キヤノン	241
3) HP	244

V. 参考 247

1. 主要な北米のプロダクション機のショールーム	249
2. 米国社の主要チャンネルパートナー一覧	249

【お申込書】

2019年版 ～米国のプリンタ/MFP(中古機含む)市場分析レポート～ 『プリンタ/MFP/PP の米国における 販売戦略、消耗品戦略、市場現状と将来分析』			
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 : 誉田和也