

MFP(複合機)

ドキュメントを業務フローで活かす

機能強化による差別化が難しくなりつつあるMFP。各メーカーはカラー化とともに、通信機器や業務・情報システムとの連携強化による市場開拓を目指している。通信系・SI系にも大きなビジネスチャンスだ。文 坪田弘樹(本誌)

全体では、市場規模は横ばい。一昔前のように台数が飛躍的に伸びることはない。

MFP(複合機/Multi Function Peripheral)メーカーの担当者は揃って、今後の見通しをこう語る。ただし、商材としての魅力が失われたわけではない。

JBMIA(社団法人ビジネス機械・情報システム産業協会)が発表している資料に基き、複写機・複合機市場の近年の出荷実績と市場予測をグラフ化してみると、現在の市場傾向がよく理解できる(図表1)。

総量的には横ばいどころか、特に台数ベースでは縮小気味ともいえる。

また、顕著に見て取れるのは、モノクロ機からカラー機へとシフトする動きだ。置き換えが、非常にハイペースで進んでいる。

活動領域はより広がる

カラー化の進展が第1の成長要素だとすれば、2つ目の要素は、MFPの「連携領域の拡大」だ。

MFPはネットワークと接続することで、オフィス内の入出力機器としての役割を拡大してきた。その後、コスト削減や情報管理の効率化などの観点からドキュメント電子化のニーズが高まると、サーバー内蔵、あるいは企業内の情報システムとの連携が進

む。「ペーパーレス」と、それに伴って高まった情報漏洩リスクに対応する「ドキュメント管理・配信」に関連するソリューションなどが、MFPを軸として活用されている(図表2)。

セキュアな入出力機器であるとともに、情報配信機器として活用するという意識が、各メーカーの積極的な開発と販売提案により、かなりユーザーにも認知されてきているようだ。

そして最近では、MFPは企業の業務システム、基幹システムとも連携し、より幅広い役割を備えつつある。

富士ゼロックスは、「ApeosPort-」と「DocuCentre-」の2つのブランドで商品展開している。

ApeosPort- は、DocuCentre- に比べてアプリケーションとの連携機能が強化されている。文書管理のソリューションだけでなく、在庫管理

や財務会計、営業支援システム等の基幹システムと連携した業務系のソリューションも提供することができる。ドキュメントをシームレスに扱うことができる環境を実現することで、業務効率化やコンプライアンスの強化、リスクマネジメントなど、幅広い価値をユーザーに提供することを目的とする「Apeos(アペオス)コンセプト」を実現するモデルだ。

同社・営業本部マーケティング部プロダクトマーケティング推進グループの橋本茂グループ長は、最近のMFP販売について「ApeosPort-の比率が高くなってきている」と語る。市場環境が変化しているためだ。

「内部統制への意識の高まりが要因にある。ドキュメントを電子化するだけではなく、それをいかに基幹系の業務に取り込むのか。ワークフローと連携する仕組みが求められるようになってきた(橋本氏)」

こうしたニーズの変化は、当然ながら中堅・大手企業を中心に進んでいる。だが一方で、セキュリティへの

関心も急激に高まっており、情報漏洩防止を鍵として、ドキュメントフローを管理するソリューションへのニーズは、徐々に中小企業でも広まっていくだろう。

P2Pソフトウェアの使用や、PCの持ち出しによる大規模な顧客データの漏洩事件が世を騒がせてきたが、情報漏洩の多くは未だに「紙」によるもの。いうまでもなく、企業のドキュメント管理の中核を担うMFPは、情報漏洩防止のキープポイントだ。これに、ドキュメントの流れを業務に合わせて変えることで生産性の向上を目指す。そうした業務システムとの連携が、今後ますます進みそうだ。

普及レベルに達したカラー機

さて、MFPの機能は日々進化しているが、製品そのものの基本性能を軸に、主要メーカーの商品ラインナップを俯瞰してみよう。



パナソニックコミュニケーションズ「WORKIO DP-C2635」

富士ゼロックス「ApeosPort- II C4300」

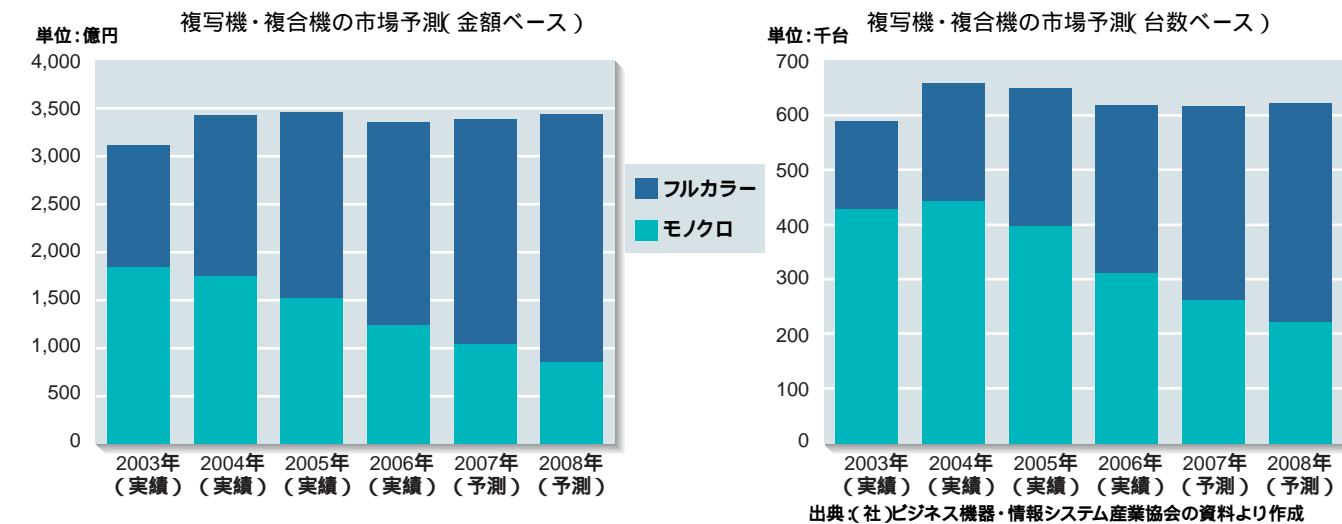
各メーカーの主要なカラー機を、最高連続複写速度、基本構成価格を基に整理したのが図表3だ。そして、MFPの最も基本となる性能である、カラー・モノクロそれぞれの連続複写速度により製品分布を表したのが図表4である。

MFPはこの連続複写速度によりカテゴリ分けされることが多く、1分当たりの枚数(ppm)により、セグメント1(11~20ppm)、セグメント2(21~30ppm)などと区分される。

現在カラー機の市場で拡大しているのが、セグメント2の領域だ。図表4では、各メーカーがカラー速度seg2の領域を押さえつつ、すでにseg3(31~40ppm)、seg4(41~69ppm)にも商品ラインナップを集中させていることがわかる。

また、大手企業を多く顧客に持つ富士ゼロックスはハイエンドモデルを積極的に展開。一方で、リコーの「imagic」、キヤノンの「image RUNNER」、シャープ「MXシリーズ」は広範囲をカバーする幅広いラインナップを揃えている。カラー出力の頻度が低いユーザー用にエントリーモデルを用意しているキヤノンimage RUNNERシリーズの商品構成も特

図表1 複合機の市場予測



図表2 ドキュメント管理・配信ソリューション(例)

