

Communication Service Provider を目指して・・・

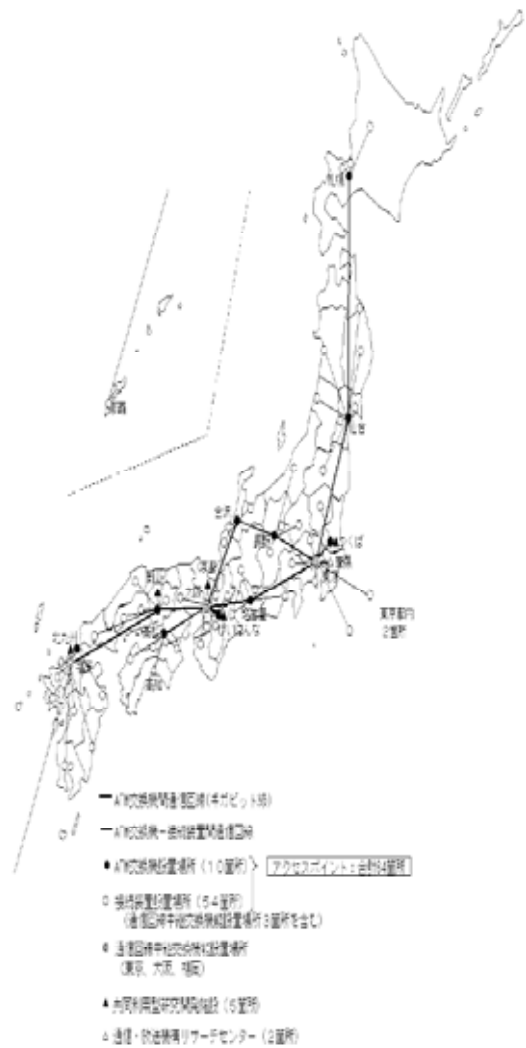
東北複写産業協同組合 青年部

私たち東北複写産業協同組合では「ブロードバンド時代における複写業」という大きな大きな題目を頂いて、何を研究するか、何に絞るか、まったくまとまらない会合がつづきました。まずは、「ブロードバンド」って何？という原点からの研究を行い、回数を重ねる毎に、これからの複写業に対するひとつの手段として、「コミュニケーションサービスプロバイダー」という言葉がやっとできました。

「ブロードバンド」をからめた複写業について、データを分析し過去から未来までを予測し、これからの複写業をみつめなおしてみました。

<ブロードバンドの時代認識>

総務省情報通信政策局、通信・放送機構を初めとした全国の産・官・学連携の下「次世代超高速ネットワーク推進会議」が設立され、現在の「ブロードバンド」の約1000倍以上の通信速度とIPv6システムへの取り組みが開始されている。この、ギガビットネットワークが運用開始となることにより、電子博物館、遠隔医療、遠隔教育、工場プラント遠隔診断、バーチャルリアリティ、映像製作遠隔協調システム・・・etc. が運用できるようになること、ブロードバンドを語るには次の時代への過渡期であることを認識しておかなければいけない。



ギガビットネットワーク

< 今までにおける複写業の仕事 >

● 複写業は装置産業

機械を設置すると機械が仕事をしてくれる。

設備の差が事業規模の差。

他社に差をつけたければいち早く導入する。

● 複写業は受注生産

原稿はお客様、手許にコンテンツは残らない。

● 複写業はデリバリー営業体制

訪問先はある程度固定、であるが故に頻繁に訪問する。

納品するついでに受注活動を行う。

仕事がでている間は営業活動の必要を感じない。

ちょっと、辛口ではございますが、こんな感じではないでしょうか？

< 顧客は何を便利として発注して

< くれたか？ >

- 複写する装置がなかった
- あっても生産性が低い
- 複写業務にあてられる人手がない
- 社内の人件費を使うより安くできる
- 空いた時間でより高度な仕事ができる

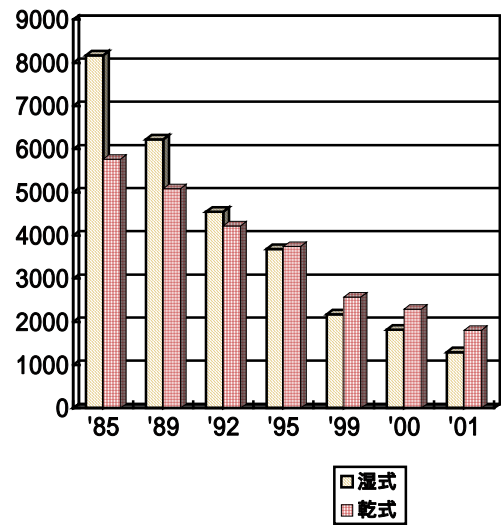
又、その付加価値として、愛想が良い、スピードが早い、約束を守る、仕事が正確である、製品の仕上がりが良い、などが挙げられると思います。

次に商品の移り変わりを調べてみました。

< 感光紙の種別出荷推移 >

85年には8百万本の湿式の感光紙の出荷があったものが2001年には2百万本弱と、ドラスティックに激減しております。

感光紙種別出荷



出荷金額を調査してみました。85年には350億円が01年には100億切ってます。

つい先日には日本感光紙工業会が34年の歴史に幕を閉じました。このことはいったい我々にたいしてどのようなことを意味しているのでしょうか？さて、ジアゾ複写機の動向はどうなっているのでしょうか。各メーカーの動向を調査してみました。

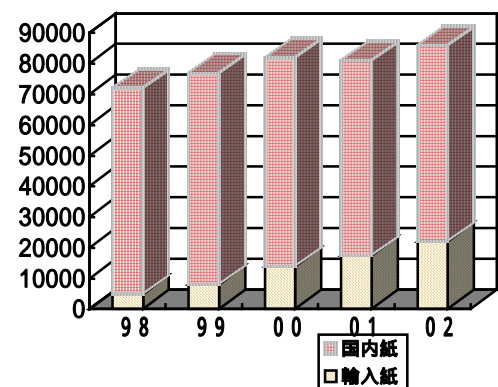
RICOH・・・生産継続、新機種投入なし

CANON・・・生産中止

MITA・・・自社製造なし、OEM(RICOH)では、PPCに目を向けるとどうでしょうか？

< PPC用紙の出荷推移 >

PPC用紙出荷数量

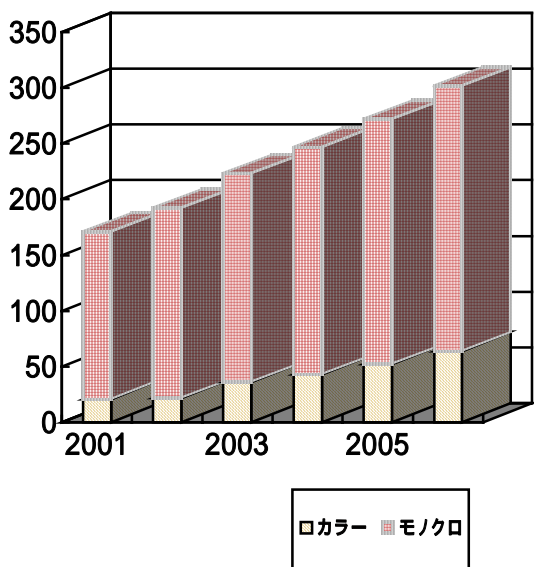


われわれの業務量は減っているのに用紙は伸びているのは何故か？(勿論減っていない業者さんもあるでしょうが)伸びの原因は輸入紙です。何処で増えているのか？

複写機およびプリンターの動向はどうなっているのでしょうか？

< MFPの市場予測 >

MFP市場予測



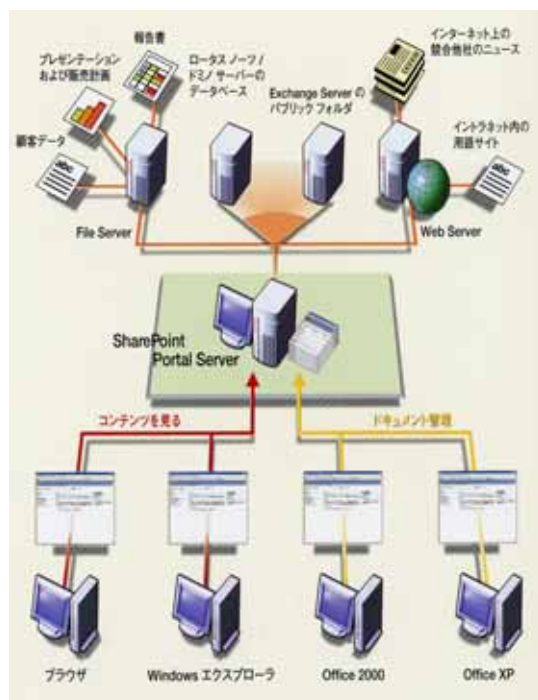
あくまでも予測なので疑問は残りますが、なお、一層の一般オフィスでの導入が予測されます。フルカラーコピー機の生産実績を調査してみると、平成12年には、15万台弱だったものが、14年には30万弱と、約2倍の伸びで生産しております。そして、カラードキュメントの市場環境を調査してみると、約14年前では ¥5,550,000 したカラーコピー機も今では ¥1,590,000 に。そして、カウンター料金までもが、¥75 だったものが ¥40 と約4割ダウン、スピードにおいても、5枚/分が32枚/分へと6.4倍の性能差になりました。

一般企業では高値の花。であるが故に複写業が設備をして営業活動を行うことによってこのサービスが歓迎されました。しかし、現在は一般エンドユーザーがちょっと手を伸ばせば購入で

きる製品が世にできてきているということを意味しています。我々が提供しているカラーコピーサービスのポジションも変質せざるを得ないのではないのでしょうか？

< ドキュメントマネジメント >

ドキュメントにおけるブロードバンド環境において、情報の再利用、情報の入出力、情報の共有管理など、挙げられると思います。昨今のMFPの中にはこれらの事を単体でできる機種もできてきております。



又、SQLサーバーやオラクルとの連携であらゆる情報をあらゆる端末へ配信するドキュメントマネジメントができるものもできております。こんな記事も新聞で取り上げられるようになりました。JTBのような大手旅行代理店がパンフ等自前で作成できるようにと、1千台導入したとのこと。このような現状を皆様方はどのように受け止められておりますでしょうか？

全家

パンフ作成経費削減

カラー複合機1千台

キヤノン販売、販売年間の間に3千台の複合機を販売した。これは、複合機の普及が加速していることを示している。また、複合機の普及に伴って、パンフ作成の経費も削減される。これは、複合機の普及がもたらす大きなメリットの一つである。

キヤノンは、複合機の普及を促進するために、様々な施策を実施している。例えば、パンフ作成の経費削減を支援するサービスを提供している。これは、複合機の普及を促進するための重要な施策の一つである。

< これからの複写業・・・ >

上記の題に対して東北組合員よりアンケートをとってみました。

- ▶ドキュメントソリューションへの対応強化が主体
- ▶市場動向がカラー化傾向にある
- ▶ソリューションやビジネスモデルの研究
- ▶今までのお客様がライバルになる
- ▶専門知識のある企業(特化した企業)
- ▶顧客ニーズの再検証・今何が必要とされているか?..
- ▶東北HPのリニューアル

< 終わりに・・・ >

40年前にジアゾが普及しはじめ、30年前にPPCの普及が始まり、20年前にファクシミリの普及が始まった。ジアゾの時は伝えたい情報は透過性の原稿に書かなければならなかった。

PPCの登場によって書籍やノート、両面印刷された反射原稿でも簡単に複写することが可能になった。ファクシミリの普及によって、複写したドキュメントを郵送していたのを瞬時に伝送できるようになった。オフィスやビジネスにおける情報伝達方法は新しい科学技術の登場とともに変化してきている。

我々、複写に携わる仕事を生業としている者は、今まで自分達が提供してきた仕事の質を問い

ただした時にどのような答えを用意しているだろうか？

ドキュメントに盛り込まれた文字や画像の情報を複写という行為を通して複数の人に情報を伝えるお手伝いをしてきたのではないのか。

いまや、PPCはMFPとその名を変え、ジアゾは消え去ろうとしている。

MFPは単なるアウトプットデバイスにとどまることなく、スキャンした情報を自らのハードディスクに保管し、インターネット回線を通して瞬時に情報を配信する機能まで持つようになった。

我々が今まで顧客に行なってきたサービスを総括し、コミュニケーションサービスプロバイダーという視点から物事を見た時に、これからの新しいビジネスの可能性に気付くかもしれない。そこで初めてブロードバンド環境は生きてくるのである。又、価値を見いだせるのではないだろうか？