



## 地域特有の顧客ニーズへの対応を強化した 新興国市場向け戦略複合機をリリース

2014年8月28日

コニカミノルタ株式会社(本社:東京都千代田区、社長:山名 昌衛、以下 コニカミノルタ)は、本年度よりスタートした中期計画「TRANSFORM 2016」で掲げる「顧客密着型企業への変革」の基本方針のもと、新興国市場に特化した戦略モデル、A3 カラー複合機「bizhub(ビズハブ) C281/C221/C221s」を世界に先駆け中国で発売を開始しました。

コニカミノルタは、日本・北米・欧州市場を中心に、大企業はもとより、SMB<sup>※1</sup>の顧客もターゲットとし、グローバルで製品および付加価値サービスを展開してまいりました。

新興国では、市場が急成長するにつれ、欧米市場と同様に本質的に抱える課題に対応するソリューション・サービスへの潜在ニーズが高まっており、顧客の真のニーズを汲み取り、本当に必要な付加価値サービスの提供を実現する、新興国向け戦略機種の開発が急務となってまいりました。

コニカミノルタは、新興国の市場特性に応じたモデルの開発に向け、企画の初期段階から現地マーケティングスタッフとプロジェクトを立上げ、開発スタッフによる顧客へのヒアリング活動などを通して地域特有のニーズや使用方法、設置状況を調査し、この度「bizhub C281/C221/C221s」を開発しました。

本製品の特徴では、中国の政府系向けに専用のカラー対応としながらリーズナブルな料金体系を可能にした“中国紅”対応<sup>※2</sup>や身分証などのID(カード)を素早くワンタッチでコピー<sup>※3</sup>可能にするハードキーの新設、インド政府機関向けにLinux対応、また高水準の画質、幅広い用紙対応とリーズナブルなコストを実現した PFP<sup>※4</sup>市場対応、さらには、PCレス環境におけるUSBやモバイルからの直接出力対応などを織り込み、これまでのグローバルモデルで十分に実現できなかった新興国特有のニーズへの対応により顧客満足度を高めてまいります。



bizhub C281

このように、コニカミノルタは、新興国のマーケットに特化した製品を提供して、これまで新興国でSMBの顧客ニーズに十分対応できなかったサービスの充実を図ることにより、顧客基盤の構築をグローバルで強化し、今後さらに顧客ニーズに適したサービス展開を図ってまいります。

本製品の発売を機に、中国では新たに業種市場への参入や成長著しい地方都市(3級都市)への展開を進めA3カラー複合機のシェアを現在の約30%からさらに拡大を、インドでは直販営業を約3倍に増員し、PFPユーザーのみならずそれ以外のSMB・大企業への拡販を進めてまいります。

また、本年5月に販売会社を設立したタイでは直販体制を充実させ、現在5%程度のシェアを2016年までに20%にまで引き上げる計画であり、SMB顧客を主ターゲットとして本製品をカラー機のシェア拡大に向けた起爆剤と位置付けています。

コニカミノルタは、お客様への約束「Giving Shape to Ideas」の下、お客様ニーズに合致した付加価値の高い製品やソリューションの提供を通じて、お客様満足度を高めるとともに、グループ全体の企業価値を一層高めてまいります。

※1: 中小中堅企業

※2: 中国に於いて公的機関で使用されている赤色を出力できるように調整した機能。

※3: 免許証などのカードサイズの原稿をガラス面で表裏を読み込み、1面に出力する機能。

※4: PFP(Print For Pay)のこと。プリントショップなどでの出力利用を指す。カタログや文書などの資料を大量出力する外部顧客を対象としている。