



業界別マーケティングレポートシリーズ

オフィス機器販売・リース 業界の

市場動向と未来市場予測

Market Trends & Future Outlook

Human × AI

最新 AI と人手編集による業界別レポート

AI.marketing

業界の概要

業界の動向

市場分析

業界の課題と機会

業界の将来展望

業界の現状と未来を予測し

徹底対策を！！ 完全無料 0円



！
本レポートは AI によって生成された内容を基に作成しております。内容には人手による確認・編集を行っておりますが、すべての情報の正確性・妥当性を保証するものではありません。

▶ 目次

Chapter1	エグゼクティブサマリー（要約）	1P
Chapter2	業界の市場概況（PEST分析）	2P
Chapter3	主要プレイヤーと業界構造	6P
Chapter4	経営環境と課題	7P
Chapter5	新たな潮流	9P
Chapter6	AIの活用について	11P
Chapter7	今後の展望と提言	13P

オフィス機器販売・リース業界は、複合機やビジネスフォンといった情報機器を通じて、企業の円滑なコミュニケーションと業務プロセスを支える「ビジネスの神経系」です。皆様が提供する機器と、きめ細やかな保守サービスは、企業の生産性向上と、日々の安定した事業活動に不可欠な社会インフラであり、地域経済を支える重要な存在です。

しかし、その安定したビジネスモデルの裏側で、皆様の事業環境は今、「**ペーパーレス化とクラウド化による、『紙と機械』への依存度の劇的な低下**」「**『カウンター料金』という収益モデルの崩壊と、ITサービス企業との異次元競争**」「**『コピー機の営業』という旧態依然のイメージが招く、深刻な人材不足と後継者難**」という、業界の土台そのものを揺るがす、巨大な地殻変動に見舞われています。これは、従来の「良い機械を、安くリースし、保守で稼ぐ」という、ハードウェア中心のビジネスモデルが、完全に終焉を迎えつつあることを意味しています。

この歴史的な転換点を乗り越え、未来のオフィスから真に必要な存在であり続けるためには、単なる「機械の販売代理店」から脱却し、クライアントの働き方全体をデザインし、生産性を最大化する「**中小企業向け IT インフラ・コンシェルジュ**」へと、自らの事業ドメインを再発明することが絶対条件です。本資料では、その再発明を遂げるための羅針盤として、以下の3つの戦略的視点を深く掘り下げていきます。

【脱・箱売り戦略】

高度なITソリューションと業務改善コンサルティング能力を武器に、「リース料金」ではなく「クライアントの生産性向上とコスト削減への貢献度」で評価されるための具体的な価値提供の手法を提示します。

【DX（デジタルトランスフォーメーション）による事業変革】

テクノロジーを、単なる販売商材ではなく、自社の営業・保守プロセスを革新し、顧客に新たな価値を提供するための「経営基盤」として導入する方法を解説します。

【未来を創る組織戦略】

属人的な営業力への依存から脱却し、組織としてITソリューションの知見を蓄積・共有。若者が「企業の働き方を創る」という誇りを持ち、成長できるプロフェッショナル集団を形成するための具体的な施策を提案します。

本資料は、最新の市場データと働き方の未来像に基づき、中小オフィス機器販社の経営者様が、自社のDNAである「顧客との密接な関係性」を武器に、持続可能な未来を自らの手で構築していくための実践的なアクションプランを提示することをお約束します。

2-1 市場規模と推移

オフィスの中核を担ってきた複合機（MFP）やビジネスフォンの市場は、ペーパーレス化とコミュニケーションツールの多様化（ビジネスチャット、Web 会議など）により、長期的な縮小傾向にあります。カウンター料金（印刷枚数に応じた課金）という、かつての安定収益モデルは、印刷枚数の減少により、その基盤が大きく揺らいでいます。一方で、企業の DX（デジタルトランスフォーメーション）の流れは加速しており、IT インフラ整備やセキュリティ対策といった、新たなサービス市場が急拡大しています。

【オフィス関連市場の動向と近年の背景】

年度	市場の状況・動向	主な市場背景
2021-2022 年	ハイブリッドワークの定着とクラウド移行の加速	リモートワークとオフィス出社のハイブリッドな働き方が一般化。場所にとらわれずに情報共有ができる、クラウドストレージや SaaS の導入が中小企業でも本格化。
2023 年	電子帳簿保存法とインボイス制度への対応	法改正により、請求書や領収書の電子保存が義務化。紙の書類をスキャンし、データで保存・管理するという、複合機の新たな役割（ドキュメント DX の入り口）が生まれる。
2024 年	サイバーセキュリティ脅威の増大	中小企業を狙ったランサムウェアなどのサイバー攻撃が深刻化。UTM（統合脅威管理）やサーバーのバックアップといった、情報セキュリティ対策への投資が、企業の必須課題となる。
2025 年 - 予測	「オフィス」の役割の再定義と IT アウトソーシングの一般化	オフィスは、単なる作業場所から、社員が集い、協業（コラボレーション）するための場へと変化。一方で、中小企業は、自社で IT インフラを管理する専門人材を確保できず、その運用・保守を外部に委託する「マネージドサービス」の需要が爆発的に増加する。

今後の市場は、「機械（ハードウェア）」の価値は下がり続け、その機械をいかにネットワークに繋ぎ、情報を安全かつ効率的に活用するかという「ソリューション（ソフトウェア・サービス）」の価値が、事業の成否を決定づけるという、価値の逆転現象が加速します。

2-2 市場の動向（PEST 分析）

オフィス機器販社の経営を規定する、外部環境の変化を分析します。

【PEST 分析】 P：政治的要因 E：経済的要因

	詳細な影響分析	中小オフィス機器販社が取るべき戦略的対応
P 政治 (Political)	<p>■電子帳簿保存法・インボイス制度 これらは、単なる法対応ではなく、日本中の中小企業の「経理・業務プロセスのDX」を強制的に推進する、巨大な事業機会です。</p> <p>■サイバーセキュリティ基本法と各種ガイドライン 国は、企業に対し、サプライチェーン全体でのセキュリティ対策強化を求めています。これは、ITインフラを担う販社にとって、新たな責任とビジネスチャンスを生み出します。</p>	<p>■「法対応の専門家」から「業務改善のパートナー」へ 法改正への対応を入りに、クライアントの請求書発行から、経費精算、会計ソフトへの入力まで、バックオフィス業務全体の効率化を提案する。</p> <p>■「中小企業向けセキュリティ診断サービス」の提供 クライアントのIT環境の脆弱性を診断し、具体的な対策（UTM 導入、バックアップ設定など）を提案・実行する。</p>
E 経済 (Economic)	<p>■企業のコスト削減圧力と「所有から利用へ」 景気の不透明感から、企業はIT資産を自社で購入（CAPEX）するのではなく、月額利用（OPEX）する傾向を強めています。これは、従来のリースモデルと親和性が高い一方、より柔軟なサブスクリプションモデルとの競争に晒されます。</p> <p>■人手不足による「省人化・自動化」ニーズ あらゆる業界で人手不足が深刻化し、定型的な事務作業などをITで自動化・効率化したいというニーズが、中小企業においても急速に高まっています。</p>	<p>■「マネージドITサービス」への転換 複合機やPC、サーバー、ネットワーク機器まで、オフィスに必要なITインフラ全体を、月額固定料金で、導入から運用・保守まで丸ごと請け負うサービスモデルを構築する。</p> <p>■RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の導入支援 請求書発行やデータ入力といった、PC上の定型作業を自動化するRPAツールを、新たな商材として提案・導入支援する。</p>

2-2 市場の動向（PEST 分析）

【PEST 分析】 S：社会的要因 T：技術的要因

	詳細な影響分析	中小オフィス機器販社が取るべき戦略的対応
S 社会 (Social)	<p>■ハイブリッドワークの常態化 オフィスと自宅、あるいは外出先など、従業員が働く場所は多様化。どこにいても、安全かつ快適に仕事ができる IT 環境の構築が、従業員満足度 (EX) と生産性を左右します。</p> <p>■「Z 世代」の価値観 デジタルネイティブである若者世代は、紙ベースの非効率な業務や、古い IT 環境を極端に嫌います。魅力的な IT 環境は、若手人材の採用・定着における、重要な要素となっています。</p>	<p>■「ハイブリッドワーク環境構築コンサルティング」の展開 安全なリモートアクセス環境 (VPN)、クラウドストレージ、Web 会議システム、そしてオフィスのフリーアドレス化などを、トータルで設計・構築する。</p> <p>「働きやすい職場」を IT で実現する提案 クライアントに対し、「最新の IT 環境を整備することが、若手採用への一番の投資です」と、人材戦略の観点から IT 投資の重要性を説く。</p>
T 技術 (Technological)	<p>■クラウド (SaaS) の完全な普及 Microsoft 365 や Google Workspace といったクラウドサービスが、ビジネスの標準インフラとなりました。複合機も、単なる印刷機ではなく、これらのクラウドサービスと連携する「情報入出力ハブ」としての役割が中心になります。</p> <p>■AI の進化と業務への応用 AI-OCR が請求書を読み取り、会計システムに自動入力する。AI が、PC の操作ログから、非効率な業務を特定し、改善を提案する。AI は、オフィス業務を根底から変えつつあります。</p>	<p>■「クラウド連携のプロフェッショナル」となる 各社の複合機と、主要なクラウドサービス (kintone, Dropbox, Microsoft 365 など) との連携設定を誰よりも深く習熟し、顧客の業務フローに合わせた最適な連携方法を提案する</p> <p>■AI 活用による業務改善提案 AI-OCR の導入支援や、AI を活用したデータ分析ツールなどを、新たなソリューションとしてラインナップに加え、クライアントの生産性向上を支援する。</p>

2-3 地域・専門性別の動向や格差

オフィス機器の需要も、地域の産業構造によって異なります。

■大都市圏

【特徴】

IT企業やスタートアップが多く、最新のクラウドサービスや、デザイン性の高いオフィス環境へのニーズが高い。競争は激しいが、高付加価値なITソリューションの提案機会も多い。

■地方都市

【特徴】

製造業、建設業、医療・介護といった、地域基幹産業が主な顧客。ペーパーレス化が遅れている企業も多く、紙とデジタルの橋渡しをするような、地に足のついたDX支援が求められる。

■専門特化型

【特徴】

建設業向けに、大判図面のスキャン・管理ソリューションを提供する。土業向けに、高度なセキュリティと情報管理システムを構築するなど、特定の業種に特化し、深い業務知識を武器にする。

自社の顧客基盤が、どの地域・どの業種に多いのかを分析し、その顧客が抱える、業界特有の課題を解決するための専門性を磨くことが、差別化の鍵となります。

オフィス機器業界は、強力なメーカーを頂点に、地域の販売代理店が広がる、伝統的なチャンネル構造を持っています。

■ トッププレイヤー（大手複合機・IT メーカー）＜富士フイルム、キャノン、リコー、マイクロソフト、Cisco など＞

【ビジネスモデル】

製品（ハードウェア・ソフトウェア）を開発し、販売代理店網を通じて市場に供給。近年は、メーカー自身が、クラウドサービスやITソリューションを直接顧客に提供する動きを強めている。

【強み】

圧倒的な製品開発力、ブランド力、資本金力。

■ ミドルプレイヤー（大手ディーラー・IT サービス企業）

【ビジネスモデル】

大塚商会のように、特定のメーカーに依存せず、マルチベンダーとして、顧客に最適なITソリューションをワンストップで提供。

【強み】

幅広い商材と、高度なITコンサルティング能力。

■ スモールプレイヤー（大多数の地域密着型ディーラー）

【ビジネスモデル】

特定メーカーの代理店として、地域の企業に複合機やビジネスフォンをリース販売し、保守・サブライプで収益を得る。

【強み】

経営者同士の繋がりなど、地域での密接な人間関係。フットワークの軽い迅速な対応。

【課題】

メーカーの方針に経営が左右される。ITソリューションの提案能力が不足している。価格競争に陥りやすい。

業界の動向

これまで交わることのなかった、オフィス機器ディーラーと、Web制作会社、システム開発会社などが、互いの領域に参入し、顧客のDX支援という大きな市場で競合・協業する時代に突入しています。

中小オフィス機器販社の経営者が抱える課題は、自社のビジネスモデルが、時代の変化の震源地にありながら、その変化に対応しきれていないという、深刻なジレンマにあります。

【課題の本質1】利益が出ないのは、「箱」の価格と「カウンター」に依存する収益構造

■ハードウェアのコモディティ化

どのメーカーの複合機も、性能に大きな差はなくなり、顧客にとっては「印刷できる箱」でしかありません。結果、相見積もりで、1円でも安いリース料金を提示した会社が勝つという、消耗戦から抜け出せません。

■「刷れば儲かる」モデルの崩壊

収益の柱であったカウンター料金は、ペーパーレス化の進展により、先細る一方です。印刷枚数が減るほど、自社の売上が下がるという、顧客の業務改善と自社の利益が相反する、矛盾したビジネスモデルになっています。

【課題の本質2】顧客が離れるのは、「御用聞き」からの脱却不能

■「トナーが切れたら電話する」だけの関係性

顧客との接点が、トナーや紙の配達、機械の故障時といった、受け身の「御用聞き」に限られている。顧客のビジネスが今、どのような課題を抱えているのかを、全く把握できていません。

■提案なき「入れ替え営業」

リース期間の満了が近づくと、「新しい機械が出ましたので、入れ替えませんか？」と、機能の優位性だけを語る。顧客の「働き方」をどう変革できるか、という視点が完全に欠落しています。

【課題の本質 3】人が育たない・辞めていくのは、「未来を描けない」キャリアパス**■「コピー機の営業」というレッテル**

若手社員は、ひたすらテレポと飛び込みで、複合機の入替え営業をさせられる。ここに、IT コンサルタントとしての成長や、顧客に感謝されるやりがいを見出すことは困難です。

■知識のアップデートの欠如

経営者自身が、最新のITトレンドや、クラウドサービスに関する知識を学ぶことを怠っているため、若手に教えることができない。結果、意欲のある若手ほど、未来のない会社に見切りをつけて去っていきます。

【課題の本質 4】事業承継が進まないのは、「人脈」という名の無形資産**■「社長の顔」で成り立っているビジネス**

地域の経営者との長年の付き合い、個人的な信頼関係といった、「社長の人脈」が、事務所の最大の、そして唯一の資産です。この目に見えない資産は、後継者が容易に引き継げるものではありません。

■儲からない事業の未来

ハードは売れなくなり、カウンター料金は減り続ける。新しいITソリューションを提案できる人材もない。この右肩下がりの事業モデルを、後継者が引き継ぎたいと思えるでしょうか。

この厳しい現実の中から、未来のオフィスを創造し、クライアントから真のパートナーとして選ばれる、新しいビジネスモデルが生まれています。

■「マネージド IT サービス」プロバイダーへの転身

【具体例】

顧客のオフィスにある、PC、サーバー、ネットワーク機器、複合機といった、全ての IT 機器の資産管理から、セキュリティ対策、ヘルプデスク、運用・保守までを、月額固定料金で丸ごとアウトソーシングとして請け負う。

【ポイント】

「モノを売る」ビジネスから、顧客の IT 部門として機能する「サービスを売る」ビジネスへ。安定したストック収益と、顧客との強固な関係性を築きます。

■サイバーセキュリティ・コンサルティング

【具体例】

中小企業向けに、情報セキュリティポリシーの策定支援、従業員向けのセキュリティ教育、UTM や EDR (Endpoint Detection and Response) といったセキュリティ機器の導入・運用監視を行う。

【ポイント】

経営者が最も不安に感じている、しかし専門家がない「セキュリティ」という領域で、頼れる相談相手となる。これは、極めて高付加価値なサービスです。

■「ドキュメント DX」の専門家へ

【具体例】

電子帳簿保存法への対応を入りに、クライアントの契約書、請求書、各種申請書といった、あらゆる紙の書類を電子化し、クラウド上で検索・活用できる「文書管理システム」の構築を支援する。

【ポイント】

複合機のスキャン機能を「入り口」として、企業の知識資産をデジタル化し、業務プロセス全体を改革する、壮大なコンサルティングです。

■「働き方改革」コンサルティング

【具体例】

フリーアドレスの導入、Web 会議システムの活用、ペーパーレス会議の推進、サテライトオフィスの設置など、クライアントの「理想の働き方」を、IT インフラとオフィスの空間設計の両面から実現する。

【ポイント】

企業の経営戦略そのものである「働き方」のデザインに関与する。これにより、単なる機器のベンダーから、経営のパートナーへと、その地位を大きく引き上げます。

これまで「足で稼ぐ」営業が中心だったオフィス機器販社にとって、AIは、自社の潜在能力を、未来のクライアントが抱える「経営課題」を解決する「処方箋」へと変換する、最強のソリューションアーキテクトとなります。

1. AIによる「潜在課題」のあぶり出しと、超・個別提案書の作成

【課題】

どのクライアントにも、同じような複合機のカタログを持って行くだけ。相手の心に響く提案ができない。

AI活用シナリオ

【STEP1】ターゲット顧客の「業界課題」をAIにリサーチさせる

プロンプト (AIへの命令文) 例

あなたは業務改善コンサルタントです。従業員30名規模の建設会社が、現在抱えているであろう「情報共有」に関する課題を5つ挙げてください。

AIの回答 (課題例)

- ①「現場と事務所で、最新の図面が共有できていない」
- ②「外出中の営業担当者が、事務所に戻らないと見積もりを作成できない」
- ③「大量の工事写真の整理と報告書作成に、膨大な時間がかかっている」…

【STEP2】その課題を解決する「ITソリューション提案書」をAIと共作する

プロンプト (AIへの命令文) 例

上記の課題を解決するため、当社の複合機、クラウドストレージ、ビジネスチャットを組み合わせたソリューション提案書の骨子を作成してください。「現場監督が、スマホで撮影した工事写真を、複合機から直接クラウドにアップし、自動で報告書が作成される」といった、具体的な活用シーンを盛り込んでください。

【効果】

AIを使って、クライアントの業界特有の「お困りごと」を先回りして理解し、自社の商品を、その解決策としてストーリー立てて提案する。これにより、「モノ売り」から「コト売り (課題解決)」へと、営業の質を劇的に変革できます。

2. AIによる「IT知識のアップデート」と「顧客向けセミナー」の企画

【課題】

営業担当者が、最新のITトレンドについていけない。顧客に何を話せば良いかわからない。

AI活用シナリオ

【社内勉強会のためのコンテンツ作成】

プロンプト (AIへの命令文) 例

中小企業の経営者向けに、「今さら聞けない『ランサムウェア』の恐怖と、明日からできる対策3選」というテーマで、90分のセミナーを開催します。そのセミナーの構成案と、プレゼンテーションのスライド原稿を作成してください。専門用語は避け、分かりやすい比喻を使ってください。

【効果】

AIを、自社の「社内教育担当」兼「セミナー企画担当」として活用する。これにより、営業担当者は、常に最新の知識で武装でき、顧客に対して、単なる物売りではない、有益な情報を提供できる「頼れるアドバイザー」としての信頼を勝ち取ることができます。

オフィス機器販社は、もはや「機械屋」ではありません。中小企業の DX を、最も身近な場所で、伴走しながら支援できる、他に類を見ないユニークなポジションにいます。そのポテンシャルを最大限に解放し、未来を創造するために、実践すべき 5 つの具体的なアクションプランを提言します。

1. アイデンティティの変革：「オフィスの何でも屋」から「中小企業の IT 戦略パートナー」へ【アクションプラン】

事務所のミッションを「IT の力で、地域の中小企業の生産性を最大化し、その成長に貢献する」と再定義する。

営業担当者の名刺の肩書を「営業」から「IT コンサルタント」「DX アドバイザー」へと変更し、意識と役割を変革する。

2. サービスモデルの変革：「リース+カウンター」から「月額制マネージドサービス (MSP)」へ【アクションプラン】

クライアントの従業員数に応じて、IT インフラの運用・保守を月額固定料金で提供する「MSP (マネージドサービスプロバイダー)」モデルを、事業の柱として構築する。

これにより、安定したストック収益を確保し、顧客を「困り込む」ことで、長期的な関係性を築く。

3. 営業プロセスの革新：「飛び込み・テレアポ」から「課題解決型コンテンツマーケティング」へ【アクションプラン】

「電子帳簿保存法 解説」「建設業向け 勤怠管理システム比較」といった、見込み客が検索するであろう課題解決型のブログ記事や、解説動画を Web サイトに蓄積する。

これにより、自社から売り込むのではなく、課題を抱えた顧客から「見つけてもらい、相談される」インバウンド型の営業スタイルへと転換する。

4. 人材戦略の刷新：「機械に詳しい営業」から「ITと業務を理解するコンサルタント」へ 【アクションプラン】

全営業担当者に、「ITパスポート」や「情報セキュリティマネジメント」といった、基本的なIT資格の取得を義務化・支援する。

複合機の知識だけでなく、主要なクラウドサービスや、ネットワーク、セキュリティに関する体系的な研修プログラムを導入する。

5. パートナーシップ戦略の構築：「メーカーの代理店」から「地域のITソリューションハブ」へ 【アクションプラン】

Web制作会社、システム開発会社、税理士、社労士といった、自社だけでは対応できない領域の専門家と、強固なアライアンスを構築する。

クライアントのあらゆる経営課題に対して、「うちに相談すれば、最適な専門家チームで解決します」と言える、地域の課題解決プラットフォームの「ハブ」となる。

オフィスの形が変わり、働き方が変わる。その中心で、未来のビジネスインフラを創造する。それは、かつての「コピー機の営業」とは全く異なる、刺激的で、誇り高い仕事です。本資料が、貴社がその輝かしい未来への扉を開く、力強い鍵となることを、心から願っております。

【お取り扱いおよび著作権に関するご注意】

1. 著作権について

本 PDF コンテンツに関する著作権および一切の知的財産権は、ラフロックス株式会社に帰属します。個人的な学習の範囲を超える、以下の行為を固く禁じます。

本コンテンツの全部または一部を、複製、スキャン、デジタル化すること。

本コンテンツの全部または一部を、第三者に対して貸与、譲渡、共有、配布、販売、送信（インターネット上へのアップロードを含む）すること。

本コンテンツの内容を、許可なく改変、翻訳、翻案すること。

2. 免責事項

本書に掲載されている情報は、著者の経験や AI リサーチに基づいたものですが、その効果や成果を保証するものではありません。実践はお客様ご自身の判断と責任において行ってください。

本書の情報を利用したことによる、いかなるトラブルや損失・損害に対しても、著作者および販売者は一切の責任を負いかねます。

本書に掲載されている情報は、2025 年 9 月現在のものです。AI 関連ツールや各種プラットフォームの仕様変更により、将来的に情報が古くなる可能性があることをご了承ください。

3. その他

本コンテンツをダウンロードいただいた時点で、上記すべての事項に同意したものとみなします。

ご理解とご協力のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

AI.marketing

運営会社：ラフロックス株式会社
www.rough-marketing.com/

 roughRocks

