

パブリックスペースにおけるドキュメント関連サービスの利便性向上

テーマ概要

- 働く人や学生、高齢者、主婦(夫)など様々な人々の利便性を向上する新たなドキュメント関連サービスをより多くの人に提供するため、新たなパブリックスペースへの展開を目指しています。
- 今回はそのサービス・ビジネスモデルを共創するスタートアップ企業様を募集します。

パブリックスペースとは：オフィスと自宅以外で出入りする場所、不特定多数の人が利用する場所

特に展開したい市場：コンビニ・マンション(住民)・郵便局・ホテル(ビジネスマン/観光客)・塾/予備校(学生)など、まだ展開できていない市場

これまで展開してきている市場：学校・図書館・コワーキングスペース・自治体・スーパーなど

ドキュメント関連サービスの例：学生証明書発行、住民票印刷、保険の申し込み、チケット発券、

経理書類のスキャンとクラウド仕分けなど(個人事業主がパブリック複合機にてスキャン)

提供可能なアセットとその特徴

TRIBUS

- 全国に展開するパブリックの複合機（約8,000台）・オフィスの複合機（約90万台）
- 前記複合機をワールドワイドに展開する顧客接点力 ※プログラム期間中は国内顧客へのヒアリング・検証活動を想定
- リコー製複合機に搭載されるテクノロジー全般
 - プリント技術/スキャナ技術、インターネット接続および周辺機接続が可能な操作端末とそれを活用したソリューション
- 前記複合機にインプット/アウトプットするデータを活用したクラウドサービス開発力
 - インプットの例：内蔵スキャナ・付属の周辺機器（QRコードリーダー・ICカードリーダー・カメラ）など
 - アウトプットの例：紙への印刷・クラウドストレージへのアップロードなど ※プログラム期間中の個別開発行為も内容によっては相談可能

アセットを活用した事業アイデア例

- ドキュメントに関連するサービス
 - 例) 市場(いちば)などで経理書類(領収書など)を受け取り、その場にある複合機でスキャンを行い、確定申告のデータを簡単に作成できる
 - 塾・予備校などで、学生が過去問や問題集を印刷できる（印刷対象のコンテンツの提供）
- オフィス、店舗に設置されている複合機をパブリックスペースに開放する
 - 例) マンションの管理人室にあり、管理人しか使えない複合機をマンションの住民に開放する(問題集・楽譜コピーなど)
 - 百貨店の店員しか使えない複合機を、百貨店に出入りする業者が使えるようにする(契約書、納品確認リストの印刷など)

- リコーはオフィスにおいて高い競争力(シェア、顧客満足度)を持つ複合機を提供し、ドキュメントに関するお客様の課題解決を実現しています。
- その強みを活かし、パブリックスペースにおいてもドキュメント関連サービスを提供し、働く人や学生、高齢者、主婦(夫)など様々な人々の仕事や生活をより便利にしたいと思っています。
- 新たなパブリックスペースへの複合機展開につながるような、新たなドキュメント関連サービスの事業アイデアを期待しています。

新たに展開したい市場：コンビニ・マンション・郵便局・ホテル・塾/予備校など、まだ展開できていない市場

これまで展開してきている市場：学校・図書館・コワーキングスペース・自治体・スーパーなど

特に募集したい 事業内容/アセットを保有する協業先

- ドキュメントに関連するサービス
 - 展開したい市場(コンビニ・マンション・郵便局・ホテル・塾/予備校など)で提供したいコンテンツやサービスをお持ちの方
- オフィス、店舗に設置されている複合機をパブリックスペースに開放する
 - 認証、セキュリティ、QR・交通系決済以外の課金の技術をお持ちの方

パブリック市場のイメージ

すでに展開している市場

特に新規展開したい市場

スーパー／商業施設



- ・個人利用の写真印刷
- ・個人利用のコンテンツ印刷
- ・教材のコピー
- ・自治体回覧のコピー
- ・証明書のコピー
- ・メニューレシポの印刷

コンビニ



- ・個人利用の写真印刷
- ・個人利用のコンテンツ印刷
- ・教材のコピー
- ・自治体回覧のコピー
- ・証明書のコピー
- ・ビジネス文書の印刷・コピー
- ・行政サービス
(住民票・マイナポイント申請等)

図書館



- ・参考文献のコピー
- ・教材のコピー

空港



- ・証明書のコピー
- ・ビジネス文書の印刷・コピー

駅



- ・個人利用の写真印刷
- ・教材のコピー
- ・証明書のコピー
- ・ビジネス文書の印刷・コピー

郵便局



- ・教材のコピー
- ・自治体回覧のコピー
- ・証明書のコピー
- ・ビジネス文書の印刷・コピー
- ・はがき・封筒へ宛名や絵柄を印刷

カフェ



ビジネス文書の印刷、コピー

コワーキング／サテライト



- ・ビジネス文書の印刷、コピー

大学／専門学校



- ・教材・過去問・授業ノート・講義資料のコピー
- ・論文・参考文献・本のコピー
- ・部活・サークルやイベント案内の印刷
- ・卒業証明書・成績証明書の印刷

自治体関連



- ・自治体回覧のコピー
- ・証明書のコピー
- ・行政サービス
(住民票・マイナポイント申請等)

ホテル



- ・ビジネス文書の印刷・コピー
※出張のため宿泊中に利用
リモートワークプランを利用
して、滞在中に利用

マンション



- ・教材のコピー・印刷
- ・自治体回覧のコピー
- ・証明書のコピー
- ・ビジネス文書の印刷・コピー

ドラッグストア



- ・個人利用の写真印刷
- ・個人利用のコンテンツ印刷
- ・教材のコピー
- ・自治体回覧のコピー
- ・証明書のコピー

塾／予備校



パブリックとオフィスの違い

	パブリック	オフィス
利用者	不特定多数 例)大学：学生、マンション：住民	オフィスの従業員
利用料	利用者が負担	会社が負担

複合機の紹介



A3機

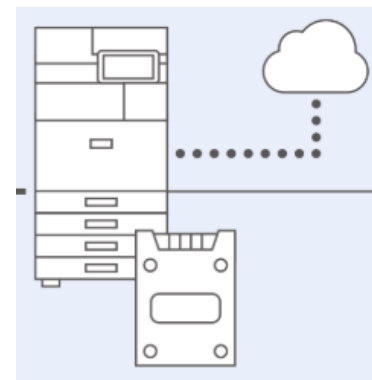


A4機

主な機能

- ・プリント
- ・コピー
- ・スキャン
- ・FAX
(オフィス市場のみ)

クラウドサービス連携

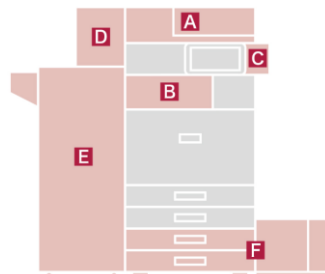


ネットワークに接続が可能

活用例：

- ・スキャンしたデータをクラウドにアップロードし既存のクラウドアプリと連携
- ・既存のクラウドストレージにアップロードしたファイルを複合機で印刷

ハードオプション



QRコードリーダー
交通系決済リーダー



ステープル



針あり



針なし

紙折り



Z折り



二つ折り

など

パブリック展開の課題

パブリック既存市場

大学／専門学校 図書館 コワーキング／サテライト

自治体関連 スーパー／商業施設



オフィス市場

1.ドキュメントに関連するサービス

<課題>

特定の、もしくは複数のパブリック市場に求められるサービスを持っていない。

例：確定申告の書類作成サービス、塾の過去問提供サービスなど

<特に募集したい協業先>

パブリック市場において求められるサービスをお持ちで、複合機と連携させて新たなサービスを提供したい方

パブリック領域において、既存市場にある複合機を、新市場へも展開

コンビニ



空港



駅



郵便局



ホテル



マンション



ドラッグストア



塾・予備校



カフェ



パブリック新市場

オフィスにある複合機を、パブリックの新市場へ展開

2.オフィス、店舗に設置されている複合機をパブリックスペースに開放する

<課題>

個人もしくは企業の所有物を、パブリックスペースに開放する(不特定多数の人に利用してもらう)ノウハウがない

例：パブリックに開放する上での必要なセキュリティや認証、場所を認知してもらうためのサービス、不特定多数の人が利用する商品の運用サービス、など

<特に募集したい協業先>

個人もしくは企業の所有物を、パブリックスペースに開放するノウハウをお持ちの方

社員一人ひとりの人脈を企業の資産に変える。

名刺情報を一括管理。社内で共有、社外でも活用。「RICOH カンタン名刺電子化アプリ for PHONE APPLI PEOPLE」が一人ひとりの人脈を企業の資産に変えます。複合機で一度に複数枚の名刺をスキャン。

読み取った情報はクラウドで一括管理できるので、社内での情報共有や社外での活用までスピーディー。

お客様のビジネスチャンスを見逃しません。



＜リコー＞
複合機のスキャン機能



＜Phone Appli＞
「PHONE APPLI PEOPLE」(クラウドサービス)



名刺情報の一括管理
ソリューションを提供