

ハンディターミナル市場に関する調査結果 2010

【調査要綱】

矢野経済研究所では、次の調査要綱にてハンディターミナル市場の調査を実施した。

1. 調査期間：2010年5月～7月
2. 調査対象：ハンディターミナルメーカー、その他関連企業等
3. 調査方法：当社専門研究員による直接面談、電話・e-mailによるヒアリング、ならびに文献調査併用

＜ハンディターミナルとは＞

本調査におけるハンディターミナルの定義とは、原則として以下の4点を満たすものとしている。①業務用のデータ入力端末であるもの、②アプリケーションプログラムが別のツールで開発され、ロードすることで動作するもの、③バッテリー駆動であるもの、④手に持って操作するもの。従ってノートPCやスマートフォン、iPhone、iPadなどは含んでいない。

【調査結果サマリー】

◆ 2009年度のハンディターミナル市場規模は前年度比111.3%の294億7,600万円

2009年度のハンディターミナル国内出荷台数は341,322台、出荷金額は294億7,600万円、前年度比は台数ベースで108.8%、金額ベースで111.3%と推計する。2008年の落ち込みからは一転、すべてのタイプにおいて、金額ベース、数量ベースともに前年度を上回った。これは前年度において流通小売業を中心とした設備投資の先送りや抑制からの揺り戻しが大きく影響している。特に顕著であったのは、ノートパッド型で、台数ベースで大幅に伸びた。このタイプは大口ユーザーからの導入(リプレース)が大きく影響しているものと考ええる。

◆ 今後の市場規模は横ばいもしくは微増で推移

全体的には、数量ベースで350,000台を軸に推移していくものと考ええる。一過性の特需などは今後も存在するが、基本的な市場規模にはそれほど影響はないものとみる。金額ベースでは、290億円から300億円のレンジ内で推移していくものと予測する。一時的にRFIDや音声認識など高機能な製品が市場に投入されることで、単価が上昇し、市場規模を押し上げるものの、中期的(5年程度)なスパンで見れば横ばいもしくは微増での推移になるものと予測する。

◆ 資料体裁

資料名：「2010年版 ハンディターミナル市場の現状と将来展望」
 発刊日：2010年7月7日
 体裁：A4判 392頁
 定価：399,000円(本体価格380,000円 消費税等19,000円)

◆ 株式会社 矢野経済研究所

所在地：東京都中野区本町2-46-2 代表取締役社長：水越 孝
 設立：1958年3月 年間レポート発刊：約250タイトル URL: <http://www.yano.co.jp/>

本件に関するお問合せ先(当社HPからも承っております <http://www.yano.co.jp/>)

㈱矢野経済研究所 営業本部 広報宣伝グループ TEL: 03-5371-6912 E-mail: press@yano.co.jp

本資料における著作権やその他本資料にかかる一切の権利は、株式会社矢野経済研究所に帰属します。
 本資料内容を転載引用等されるにあたっては、上記広報宣伝グループ迄お問合せ下さい。

【 調査結果の概要 】

1.市場概況

2008年度のハンディターミナル国内出荷台数は313,625台、出荷金額は264億4,800万円、前年度比は台数ベースで95.9%、金額ベースで101.9%であった。世界同時不況の影響で流通小売業を中心に設備投資の先送りや抑制が進められたため、台数ベースでは、スキャナー一体型及びノートパッド型の落ち込みが顕著に出た。ノートパッド型は、リプレース需要に支えられ、世界同時不況の影響は少なく、台数ベース、金額ベースともに前年を上回った。

2009年度の同国内出荷台数は341,322台、出荷金額は294億7,600万円、前年度比は台数ベースで108.8%、金額ベースで111.3%であった。2008年の落ち込みからは一転、すべてのタイプにおいて、金額ベース、数量ベースともに前年度を上回った。これは前年度における流通小売業を中心とした設備投資の先送りや抑制からの揺り戻しが大きく影響した。特に顕著であったのは、ノートパッド型で、台数ベースで大幅に伸長した。このタイプは大口ユーザーからの導入(リプレース)が大きく影響している。

2010年度の同国内出荷台数は334,690台、出荷金額は273億8,900万円、前年度比は台数ベースで98.1%、金額ベースで92.9%と見込む。スキャナー一体型及び標準型については金額ベース、数量ベースともに前年を上回っているものの、ノートパッド型の落ち込みが全体を引き下げる見通しである。

2.タイプ別の動向

2-1.スキャナー一体型の動向

増加要因としては、二次元コード・RFID・音声認識など技術的進化による更なる普及が考えられる。需要分野としては、製造業・医療などの分野で更なる普及が見込まれる。加えて、今後は運輸業などにも普及が見込まれ、増加傾向にある。

一方、減少要因としては、価格の下落傾向が今後も継続することにより一層ハンディターミナル単体で利益を出すのが難しくなってくると予測する。そのため、メーカー数の減少や、最大の需要分野である流通業からの撤退等の可能性も出てくるだろう。今後は、製造業や医療に特化し、ハンディターミナルを展開するメーカーも出るとみる。

2-2.標準型の動向

標準型市場においては、年々需要分野が、ボトラー、ガス・水道・電気の検針業務、一部卸売業などに限定されてきており、今後も大幅な伸張は見込めない。しかしながら、安定したリプレース需要があることから、今後も市場規模は5万台前後で推移するものと考えられる。

一方、減少要因としては、スキャナー一体型への機種変更が進むことや、金融業の渉外業務で利用されていた標準型がスマートフォンや携帯電話へ置き換えられることが挙げられる。

2-3.ノートパッド型の動向

ノートパッド型は、標準型同様に需要分野が限定されることや、参入企業の少なさにより、今後も比較的安定した価格帯で推移するものと予測する。

これまでは小売業での利用が中心であったが、倉庫業や物流施設などに展開が進んでいる。

一方、減少要因としては、大口の小売業のユーザーが、ノートパッドからスキャナー一体型へ機種の変更をすることである。ノートパッドは、大画面だが重量があるため、長時間作業するには不向きである。スキャナー一体型も大画面化しつつあるので、今後はスキャナー一体型へ移行する可能性もある。

3.課題問題点

3-1.製品の差別化(価格競争の激化)

現状での解決の糸口としては、ソリューション提案の推進や保守メンテナンスなど総合力による差別化などがある。

3-2.リプレース期間の長期化

魅力的な製品やソリューションを展開などが現状での解決策として考えられる。

3-3.一案件あたりの小規模化

魅力的な製品やソリューションを展開や新規用途開発などが今後の対応策として挙げられる。

3-4.ユーザー企業における設備投資の優先度低下

現状での解決の糸口としては、ソリューション提案の推進による存在意義の向上や優先度の高い製品やサービスの提案などがある。

3-5.海外展開

今後の対応策としてパートナーを活用した販路開拓や言語、電源対応など他部門の活用やアウトソースを活用などが挙げられよう。

3-6.保守契約

契約期間の短縮や買い替えの促進、部品調達リスクの分散化などが今後対応策として求められよう。

表 1.ハンディターミナルの国内市場規模推移

	06年度	07年度	08年度	09年度	10年度見込
出荷台数(台)	365,827	327,011	313,625	341,322	334,690
前年度比 (%)	109.9%	89.4%	95.9%	108.8%	98.1%
出荷金額(百万円)	31,513	25,993	26,480	29,476	27,389
前年度比 (%)	104.1%	82.5%	101.9%	111.3%	92.9%

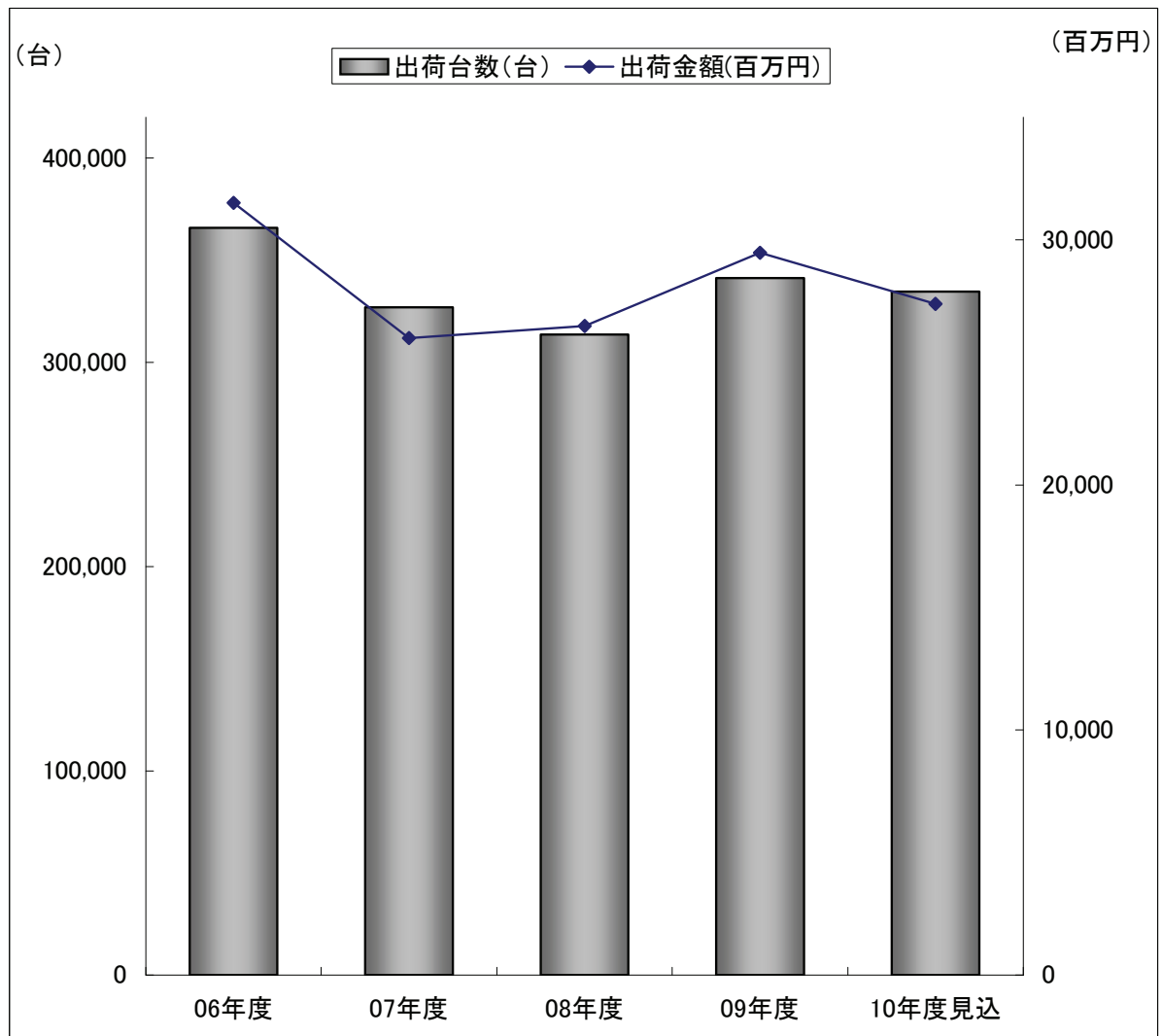
矢野経済研究所推計

注 1: メーカー出荷金額ベース

注 2: メーカー出荷台数ベース

注 3: 見込は見込値

図 1.ハンディターミナルの国内市場規模推移



矢野経済研究所推計

注 4: メーカー出荷金額ベース

注 5: メーカー出荷台数ベース

注 6: 見込は見込値