



代理店説明会資料
ウルトラプリントサービス株式会社

積み重ねるストック収益。 その先へ。

会社概要、沿革
ビジネスモデル
プリンタ市場（ニーズ把握）
ニーズに対する答え
プリンタ業界に定額制は...
ウルトラプリントの強み
競合優位性

お客様の声
導入企業
加盟プラン詳細
シミュレーション
開業するにあたって
その先へ。

会社概要 沿革

本社 ウルトラプリントサービス株式会社
〒105-0004
東京都港区新橋2-16-1 ニュー新橋ビル9F
TEL:03-6205-7757
FAX:03-6205-7758
contact:0120-954-257

仙台支店 〒980-0803
宮城県仙台市青葉区国分町1-4-9 芭蕉の辻AGOビル3F

群馬支店 〒370-0007
群馬県高崎市問屋町西2-2-2

カスタマーセンター 〒141-0031
東京都品川区西五反田8-8-16 五反田高砂ビル10F
TEL:03-6205-8828

資本金 5,000,000円

代表取締役 木村 瞬

2013



本社
六本木ユニハウス

2014



本社
駒見ビルに移転

2015



開設
品川配送センター

2016



本社
ニュー新橋ビルに移転

2017



開設
サポートセンター

2018



開設
仙台支店



開設
群馬支店

ビジネスモデル



プリンタ定額レンタルサービス

弊社のビジネスモデルは、従量課金が主流の印刷市場に対し、定額制のプリンタを導入することで印刷コストの一定化を計ることで

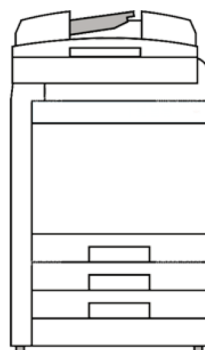
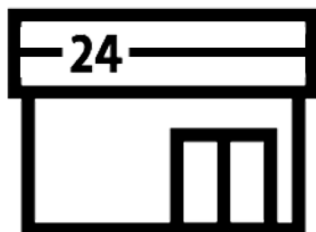
必ずと言えるプリンタの需要。つまりターゲットは全ての企業、店舗になります。

個人事業主様から上場企業に到るまで幅広い層から支持されるサービス。それがプリンタ定額レンタルサービスです。

NEXT...プリンタ市場（ニーズ把握）

プリンタ市場 ニーズ把握

一般的な1枚あたりの印刷コスト



コンビニ

color



50円

mono



10円

大型コピー機

color



15円

mono



2円

純正インクジェット

color



17円

mono

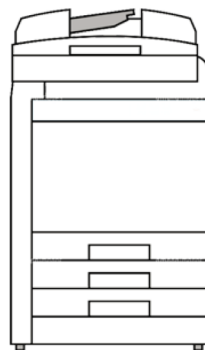
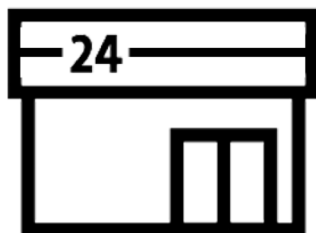


3円

この単価。では、1ヶ月カラー1,500枚 / モノクロ2,500枚印刷すると→

プリンタ市場 ニーズ把握

1ヶ月カラー1,500枚 / モノクロ2,500枚



コンビニ



75,000円



25,000円

100,000円

大型コピー機



22,500円



5,000円

27,500円

純正インクジェット



25,500円



7,500円

33,000円

一見安く見える大型コピー機は更に費用がかかります→

プリンタ市場 ニーズ把握



大型コピー機のランニングコスト

カラー1,500枚 / モノクロ2,500枚



25,500円



5,000円

リース料金 12,000円

合計 42,500円

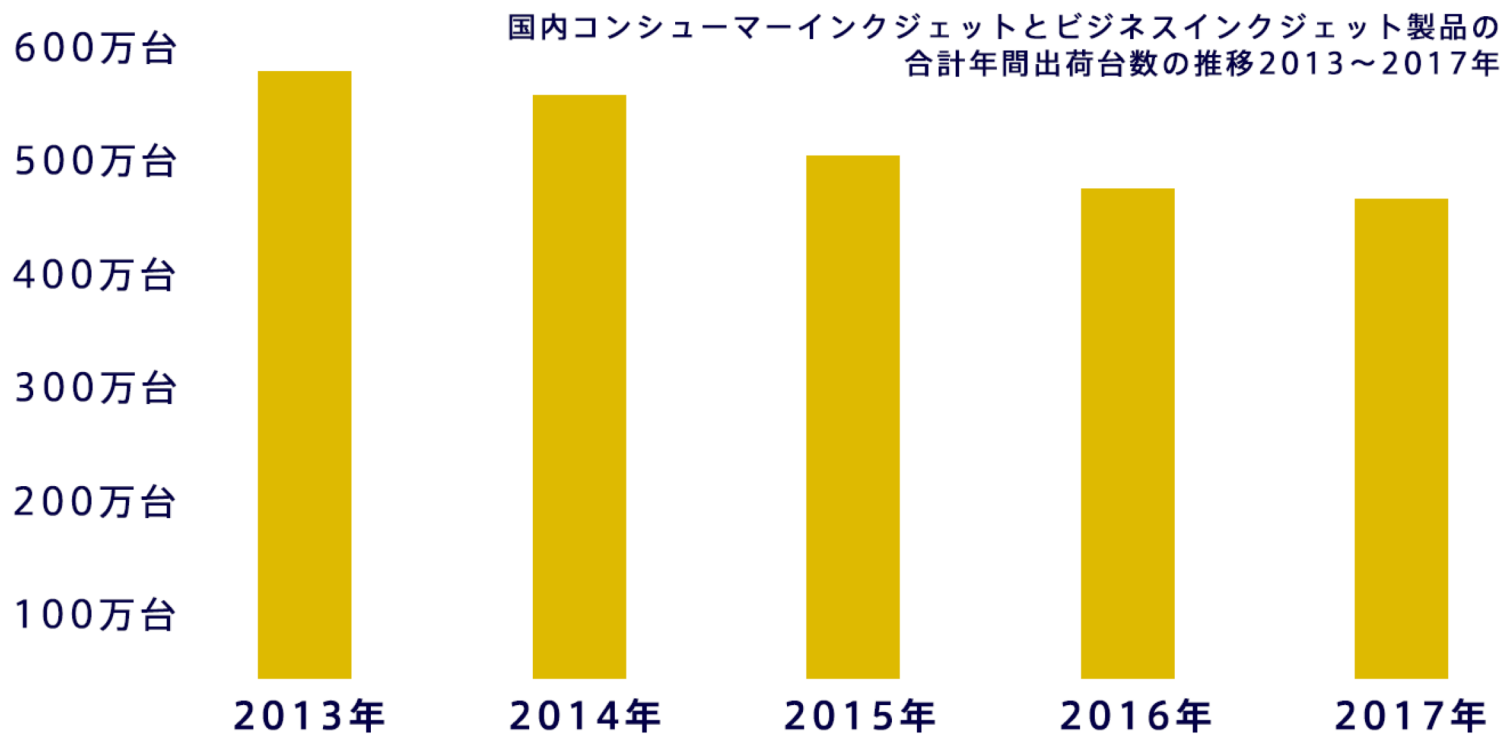
そうなんです。従量課金（カウンター料金）の他に本体をリース契約としている場合は、上記のようにリース料金が発生します。また、リース契約期間は5年と長く、その間使用量が減った場合でも変わらず料金が発生します。中小企業やスタートアップの場合、このリースという形態が大きな障壁になります。

その結果



「カラーは高いからモノクロで提案しましょう」

しかし、売れ続けるプリンタ



機械性能と耐久が向上したため、出荷台数は若干低下

市場とニーズまとめ



印刷コストは高い



でもカラー印刷はしたい



プリンタは売れている

これが顕在的ニーズとなる。

答え

**何枚印刷しても料金は一定。
つまり「定額制」という提案。**

望まれる定額制。
それに応える企業。



普及を続ける定額制

定額制は、世の中のスタンダードになりつつあります。使った分だけ支払う従量課金はユーザー目線ではなく、ビジネス目線だということに誰もが気づいています。様々な分野で定額制が検討され、リリースされるということがその根拠になっています。

では何故日本のプリンタ業界は定額制を本格的にリリースしないのでしょうか？

 KYOCERA

OKI

 KONICA MINOLTA

Canon 

Why?

**何故、定額制
がないのか。**

理由その①

今ある利益を犠牲にできない。

起業家、経営者と話すことがあり、彼らは顧客重視だと口ではいいますが、実は競争相手のことや自分たちのことを第一に考えています。プリンタメーカーも同じ。定額制は現在の従量課金に比べ利益が確実に減るため、シフト出来ません。いえ、しません。

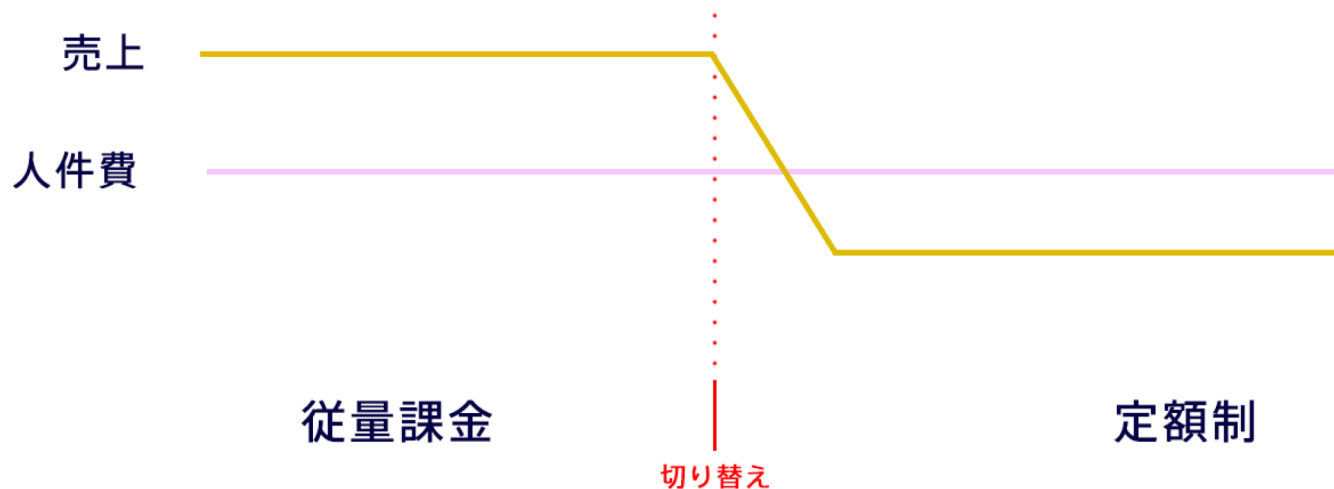
PRIORITY

① 利益 ② 利益 ③ 顧客

プリンタ業界に定額制は...

理由その② 採算が取れない

経営をするうえで人件費は避けて通れません。特に顧客満足度直結の保守メンテナンススタッフは一定数を確保する必要があります。しかし保守スタッフは生産力がありません。定額制に切り替えたからと言って、保守スタッフを減らすことは出来ず、採算が取れなくなってしまいます。



理由その③

全てのサービスが定額制を導入できる訳ではない

当然と言えば当然のことですが、電気代や水道代、ガソリンなどの定額化は難しいです。定額化を可能とするのはデジタル商品（在庫なし）や上限の把握できるサービスに限られます。

食べ放題の料金は一人あたりの平均が分析されており、それと原価を計算してユーザーにメリットを与えられる価格帯での提供が可能です。しかしプリンタに関しては、一体どれほどの印刷がされるのか予測が難しく、定額制を設けたとしても「今よりも高くなってしまう」というユーザーが出てきてしまいます。

デジタルでもなければ、上限把握も難しい。この現状が有る限り定額化は現実的ではありません。

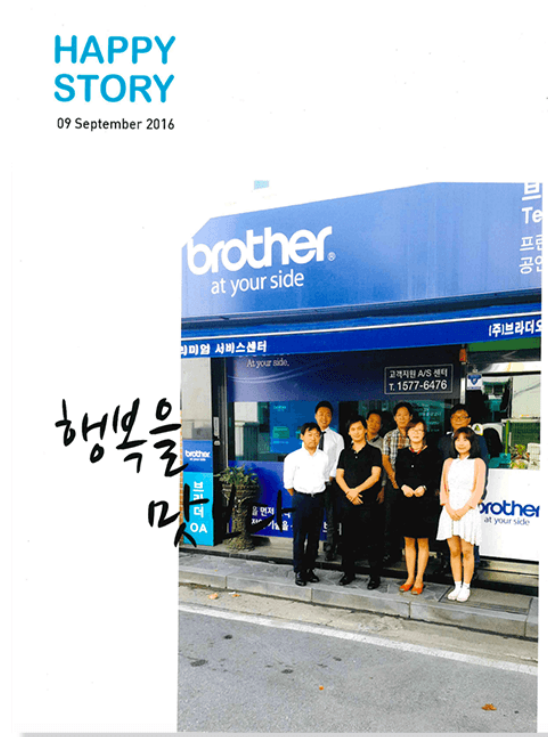
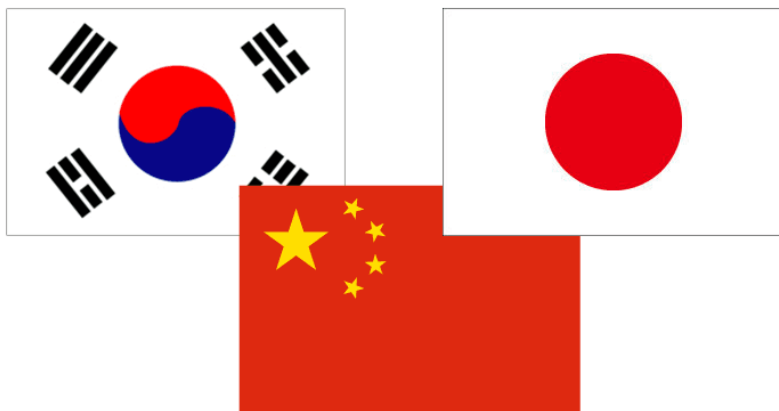


では何故ウルトラプリントサービスは定額化を実現できたか？
弊社の強みと共にご説明致します。

ウルトラプリントの強み

強み その① 国内・海外にインク製造工場を持つ

インクの原価はそもそも高くありません。それを自社で製造できれば更に提供コストが下がります。ウルトラプリントでは、海外と国内に工場を持ち、自社にて製造を行っています。その結果、定額制での提案を可能としました。



2016年に発足した韓国のインク工場

ウルトラプリントの強み

強み その② 業界最安値を実現 (再生工場、カスタマーセンターを有する)

国内メーカーのプリンタは海外製品に比べ、耐久度が高く長持ちします。車と同じです。しかし、機械的なトラブルはお客様の使い方次第で発生してしまいます。本来であれば廃棄となるケースでも、これまで数千台をオーバーホールしてきた弊社カスタマーが提供レベルまで修理、復旧致します。

これにより、仕入れコストを調整し、定額制の価格を限界まで下げています。



強み その③ 契約期間の定めなし

導入時に最もお客様が検討する要素。それは契約期間です。賃貸でもスマートフォンでも契約期間が重要になります。弊社では、お客様第一主義を徹底するため契約期間は定めずに、毎月の自動更新としています。

数日の短期契約から、数年にわたる長期契約まで幅広く対応し、導入時の問題を軽減することで、一般企業だけでなく、新規創業者様や個人事業主の方、あるいは学生団体などからご愛用いただいております。



短期 長期

強み その④ 訪問保守メンテナンス

いかに安価に提供出来たとしても、メーカーが行っている保守メンテナンスを実現しなければ、結局は安かろう悪かろうになってしまいます。

そこで弊社は、インクの自社製造によって生まれた利益を訪問メンテナンスの人件費にあて、サービス品質を高い水準まで押し上げることにしました。

結果として、追加導入やその他サービスへの営業機会をいただけるなど、訪問メンテナンスは本来の目的以上に拡張性を帯び、お客様との関係を維持する重要な役割となりました。



「私たちがメンテナンスに駆けつけます！」

まとめ



国内外にインク製造工場を持つ



業界最安値を実現



契約期間の定めなし



訪問保守メンテナンス

徹底したユーザー第一主義

他社比較表

		S社	T社
契約期間	なし	2年 (途中解約違約金)	1年 (途中解約違約金)
最安値機種	5,000円	8,000円	9,450円
ラインナップ	9機種	8機種	3機種
訪問保守	全国対応	郵送	郵送
再生工場	あり	なし	なし
レーザー対応	あり	あり	なし

WEBでの評価、口コミ



プリンター 定額 評判



すべて ショッピング ニュース 画像 地図 もっと見る 設定 ツール

約 28,300,000 件 (0.32 秒)

↓ ユーザー様が書いていただいた記事が検索で第1位に

【評判】プリンタ定額サービス3社全て使用して比較してみた | カラー印刷 ...

<https://www.nabioo.com> 調査 ▼

2018/09/19 - プリンター定額サービスを3社同時に使用して比較検討を行いました。実際に使用したリアルな感想を掲載しています。

インク使い放題レンタル定額プリンターの評判【裏を暴く】 | コピー機・複合機 ...

<https://www.zimu-ya.com/teigakuprinta/> ▼

定額プリンター・・・印刷の質は気にしていないかつたくさんカラー出す会社向けで、それぞれ用途の目的が全く異なるからです。確かに業務用複合機をリースすると「リース料+カウンター料金」が発生しますが、自転車とバイクを比べて、自転車はガソリンが ...

【インクフリーの評判は？】料金・対応・契約期間などユーザのクチコミを大 ...

<https://www.copyki-gmen.com/blogs/archives/4681> ▼

各レンタルプリンター会社の評判・クチコミ点数に移動 - コピー機Gメンがレンタルプリンターを利用しているユーザーに行った独自のアンケート結果を発表し ... 定額制のレンタルプリンターを提供する会社の中からおすすめを3社ご紹介しましょう。

カラーインクを定額制で ... あらゆるプリントシーンを ... インクフリーの料金プラン

【スリホの評判は？】画質・料金・対応・保守などユーザのクチコミを大公開 ...

<https://www.copyki-gmen.com/blogs/archives/4660> ▼

各レンタルプリンター会社の評判・クチコミ点数に移動 - 【印刷し放題サービスの解約率大公開】定額プリンターの口コミ評判を継続率から推察！スリホへのお ... 定額制のレンタルプリンターを提供する会社の中からおすすめを3社ご紹介しましょう。

手厚い保守で安心の ... 迅速対応&訪問サポート ... スリホの評判・クチコミ

↓記事の一部を抜粋しています。

まとめ その壹

実際に使用しての感想としては、市販されているプリンターをレンタルさせて契約期間を設けるというのはサービスに自信がないからなのでは？と感じました。それを証明するかのごとくスリホとインクフリーは設置・保守訪問はなし。電話対応のみ。品質も不満足。解約防止のために契約期間があると云えます。

反対にウルトラプリントサービスは、設置・保守訪問があるにも関わらず契約期間は基本1ヶ月の自動更新。違約金なし。土曜日も営業。解約したくなったら翌月に解約可能です。おまけに金額は3社中最も安い。サービスに自信があるから契約期間もないのでしょう。つまり**ウルトラプリントサービス一択で間違いないという結論です。**万が一サービスに満足できなければ解約して他社に乗り換えれば良いだけです。まずはお問合せしてみてくださいいかがでしょうか？個人的にはオススメです。やはり値段も重要ですが契約期間はさらに重要です。

※3社のリンクはもう少し下にスクロールするとあります！

まとめ その貳

今回は3社を比較して結論を出しましたが、お試しレンタル期間中に同じ形態のサービスを複数見つけました。どれも画質は同じで、サービス内容も同じ。設置・訪問保守なし、電話でサポート。契約期間はだいたい半年～1年。創業年度やドメイン年齢を見るとここ2～3年で始めた企業が多いようです。全国対応で設置・保守訪問を可能にするのは確かに難しいと思いますが、ウルトラプリントサービスは支店が全国に200以上あるということで実現したようです。

お客様の声



新規創業・開店

- ▶ 最短翌日納品なので、すぐに設置ができて便利
- ▶ 審査なしで簡単スムーズ
- ▶ 印刷枚数は少ないが、手元にプリンターは欲しかった
- ▶ 土曜日も営業しているのは助かる



毎日大量に印刷

- ▶ とにかく印刷代が高かったが、定額制で全てが解消した
- ▶ 大型複合機と2台併用して使い分け
- ▶ プリントアウト機能のみの低価格機種をフル活用



小スペース

- ▶ 卓上に置いてコンパクトサイズ
- ▶ インクのストックを常に持てるのでテスト印刷を気にせず可能
- ▶ 電話対応、メンテナンスに感謝



スピード重視

- ▶ 安くても機能はしっかりしている
- ▶ 給紙枚数が多く、手間が少ない
- ▶ 印刷枚数に波があるため定額制は便利
- ▶ お試しレンタルで使用感を確認できたのは◎

様々な企業様にご利用いただいております

MetLife AlicoSM
メットライフ アリコ

Fashion Service
NANIWA

MEIWA



Funai Soken
明日のグレートカンパニーを創る



明和地所グループ

BTB
Bio Technology Beauty

宅配 銀のしち
Ginno Sara

HITACHI
Inspire the Next



eisu

ふりそで
MODE 20 MODE

エステティック
TBC

個別指導 明 光 義 塾

wedding BOX

プラン一覧

プラン	研修制度	手数料	業 務					加盟金
			契約業務	本部紹介	設置	メンテ	組織構築	
Sプラン	営業研修 技術研修	50%	○		○	○	○	120万円
Aプラン	任意研修	30%		○			○	20万円
Bプラン	任意研修	20%		○				7万円

手数料＝プリンタ売上合計額 x 手数料率
月間売上50万円の場合

Sプラン 売上50万円 x 50% = 25万円

Aプラン 売上50万円 x 30% = 15万円

Bプラン 売上50万円 x 20% = 10万円

POINT

プリンタの売上は月額レンタル料金の合計額となりますので全く無稼動だったとしても、お客様のレンタルが続いている限りその分の手数料が支払われます。

本部紹介とは、見込顧客を本部スーパーバイザーに紹介することです。つまりA、Bプランにおいて営業活動は一切発生しません。

本業としてしっかり稼ぐ **Sプラン**

手数料	ストック50%
業務内容	営業、契約、設置、保守
加盟金	120万円（税別）
本部支援	OA販売本部研修（無期限）、研修2日間（営業・技術）、活動用HP作成、メールアカウント複数、メンテナンスキット一式、イントラネットID.Pass、本部オフィス自由利用※予約必須
販促ツール	販売マニュアル、障害対応マニュアル、販促チラシ複数、販促資料複数
営業ツール	名刺、名刺データ、法人リスト
特徴	高いストック収益を実現するSプランは本業に向いています。A、Bプランとは異なり、営業活動、契約業務、プリンター設置、お客様サポートなど業務は多岐に渡ります。直接お客様と接することで信頼関係を築き、プリンター以外のサービスを提案することも。また、本部と連携することで単独では行えな経営戦略も実行可能です。

頼れるキャッシュフローを築く **Aプラン**

手数料	ストック30%
業務内容	本部へ見込顧客を紹介
加盟金	20万円（税別）
本部支援	任意研修、活動用HP作成、メールアカウント複数、イントラネットID.Pass、本部オフィス自由利用※予約必須
販促ツール	販促チラシ複数、販促資料複数
営業ツール	名刺、名刺データ
特典	条件達成で加盟金50%キャッシュバックキャンペーン中!! (加盟後60日以内にプリンター又はホームページ制作を契約10件。合算可)
特徴	業務内容は本部に見込顧客を紹介するだけになります。ご紹介いただいたお客様は、営業担当がご連絡しクロージングから契約まで行います。契約後も責任を持ってカスタマーが保守サポート致します。「プリンター使用中又は検討中＝見込み顧客」となりますので、僅かでも可能性のあるお客様は積極的にご紹介下さい。 紹介以外の業務は無いため、全く稼働しない月があってもストック収入をお支払い致します。独立前でも将来を見越した心強いキャッシュフローを築けるため最も人気の加盟プランです。

まずは低予算から副収入を **B プラン**

手数料	ストック20%
業務内容	本部へ見込顧客を紹介
加盟金	7万円（税別）
本部支援	任意研修、活動用HP作成、メールアカウント複数、イントラネットID.Pass、本部オフィス自由利用※予約必須
販促ツール	販促チラシ複数、販促資料複数
営業ツール	名刺、名刺データ
特徴	業務内容や支援ツールは、本部に見込顧客を紹介するAプランと全く同じ内容になります。時間や自信がないけれど手堅い副収入を得たいとお考えの場合などは、まずはBプランを推奨。コツを掴んだ後からでもB→Aプランにプラン変更することが可能です。

シミュレーション

S代理店収益シミュレーション (手数料50% レンタル単価14,000円平均)

毎月5台ずつ契約

	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月
保有台数	5台	10台	15台	20台	25台	30台	35台	40台	45台	50台	55台	60台
ストック金額	35,000円	70,000円	105,000円	140,000円	175,000円	210,000円	245,000円	280,000円	315,000円	350,000円	385,000円	420,000円

毎月10台ずつ契約

	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月
保有台数	5台	10台	15台	20台	25台	30台	35台	40台	45台	50台	55台	60台
ストック金額	70,000円	140,000円	210,000円	280,000円	350,000円	420,000円	490,000円	560,000円	630,000円	700,000円	770,000円	840,000円

1台あたりのストック収益は14,000円x50%=7,000円

シミュレーション

A代理店収益シミュレーション (手数料30% レンタル単価14,000円平均)

毎月5台ずつ契約

	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月
保有台数	5台	10台	15台	20台	25台	30台	35台	40台	45台	50台	55台	60台
ストック金額	21,000円	42,000円	63,000円	84,000円	105,000円	126,000円	147,000円	168,000円	189,000円	210,000円	231,000円	252,000円

毎月10台ずつ契約

	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月
保有台数	10台	20台	30台	40台	50台	60台	70台	80台	90台	100台	110台	120台
ストック金額	42,000円	84,000円	126,000円	168,000円	210,000円	252,000円	294,000円	336,000円	378,000円	420,000円	462,000円	504,000円

1台あたりのストック収益は14,000円×30%=4,200円

シミュレーション

B代理店収益シミュレーション (手数料20% レンタル単価14,000円平均)

毎月5台ずつ契約

	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月
保有台数	5台	10台	15台	20台	25台	30台	35台	40台	45台	50台	55台	60台
ストック金額	14,000円	28,000円	42,000円	56,000円	70,000円	84,000円	98,000円	112,000円	126,000円	140,000円	154,000円	168,000円

毎月10台ずつ契約

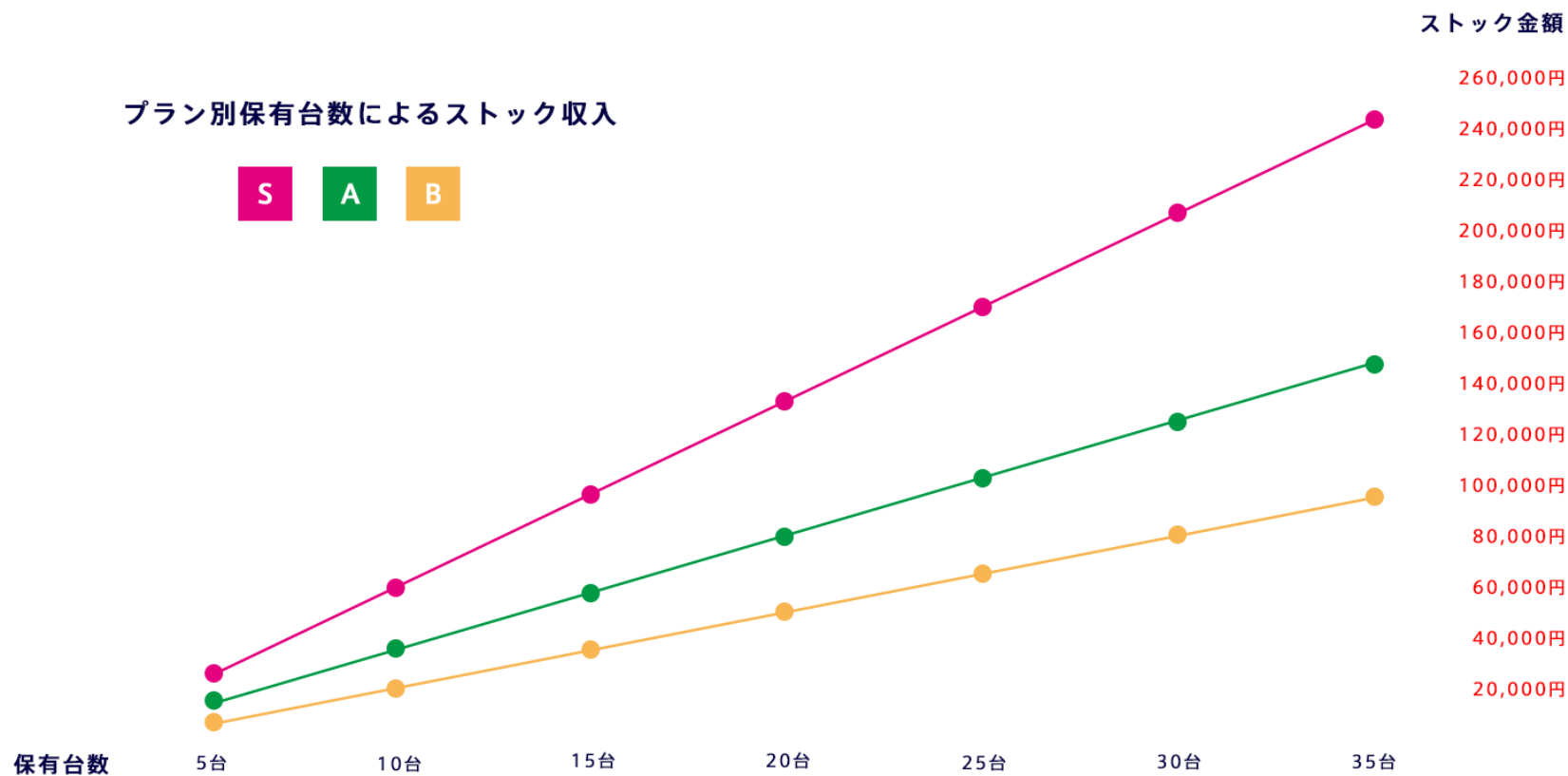
	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	12ヶ月
保有台数	10台	20台	30台	40台	50台	60台	70台	80台	90台	100台	110台	120台
ストック金額	28,000円	56,000円	84,000円	112,000円	140,000円	168,000円	196,000円	224,000円	252,000円	280,000円	308,000円	336,000円

1台あたりのストック収益は14,000円x20%=2,800円

シミュレーション

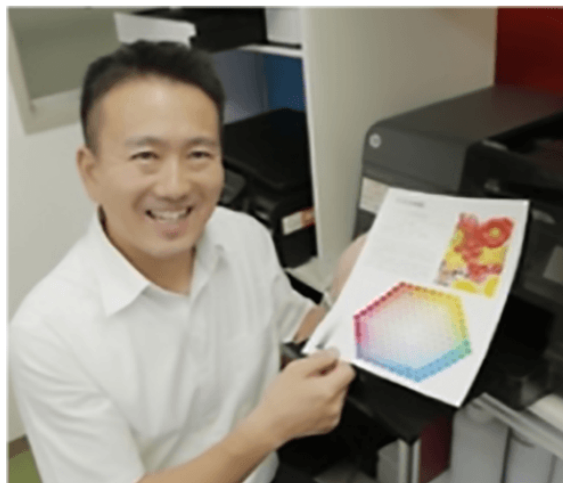
プラン別保有台数によるストック収入

S A B



1台あたりのストック収益 14,000円 x (手数料率)

先輩レポート Aプラン



熊本 真治さん

| ウルトラプリントサービスに加盟を決めた理由

オフィスの経費削減はもちろんとして、新規開業者様や中小企業様への貢献を通じて社会や人に貢献できるため。

そして、リターンの大きさ。業務内容を理解するまでは営業を行うと思っていたが、本部に紹介するだけという手間の少なさは魅力であり安心する。本部の方が営業契約保守全てを行うので、**紹介以降は全く何もせずに1台あたり30%の手数料が毎月送金されます。正にストック収入。ウルトラプリントの収入が家賃に届いた時は景色が変わりました。**

| 紹介はどのように獲得していますか？

プリンターを使用している＝見込顧客となるので、営業活動というよりは、見込作りという感覚です。**知り合う方全てに「安くなる可能性があるので本部から連絡させますよ」という感じで紹介しています。**契約になったお客様が他店舗にも追加導入してくれると、その分も手数料に加算されるので、**労力を一切かけずに手数料が増えることも。**本部からの追加導入発生報告は嬉しいですね。

| 今後の展望

独立するという目標を達成しました。安定のキャッシュフローを構築してから独立というのは保険をかけているようで格好悪いかもしれませんが、**家庭があるので安心と安定を優先したことは正解だったと思います。**妻の同意を得るのもスムーズでした。

開始までのスケジュール

1
週
間

説明会

・ ビジネスモデルの理解、理念の共有

契 約

・ 代理店屋号決定
・ HP制作 ・ 事業計画作成
・ 名刺作成 ・ メールアカウントの作成

研 修

・ 営業研修 ・ 技術研修（プランによって異なります）

その先へ

7期目前。ウルトラプリントは新たなフェーズへ

Web制作



動画制作



チラシ制作



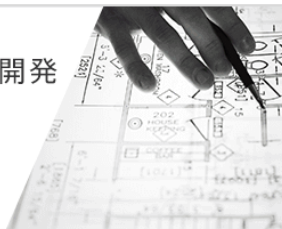
パンフレット制作



広告運用



システム開発



開業
支援

詳細は別途「事業概要書」がございますのでお問い合わせ下さい。