

リコー工業ソリューションズ

付加価値の高い商品とサービスでカスタマーサクセスに貢献

私たちは、製造・物流・流通・産業領域のお客様へ、長年培った競合優位な商品を通じ、社会課題解決とデジタル化に寄与する新たな価値を提供し続け、カスタマーサクセスに貢献することを目指しています。各事業が開発、設計、技術、生産、販売およびサービスの機能まで一貫して商品・サービスを提供することで、お客様の現場力強化、さらにははたらく喜びの実現を目指します。



塩川 恵一
リコー工業ソリューションズ
ビジネスユニット プレジデント

21次中経達成に向けた課題

- サーマルメディア事業と精密部品事業におけるオペレーショナルエクセレンス推進による収益性向上
- エンドユーザーとの共創による社会課題解決型商品・サービスの開発・提供
- 蓄積したノウハウや技術を活用した、現場（製造・物流・産業）での新たなデジタルサービスの創出

2024年度の注力ポイント

サーマルメディア事業の収益力強化

- 世界の各拠点における自律的な収益力改善および成長性の高い社会課題解決型商品拡販による収益拡大

精密部品および産業設備事業の収益力強化

- 精密部品事業におけるモノづくり強化と産業設備事業における設計プロセスの変革

新規事業の早期収益化

- ラベルレス、外観検査装置ビジネスの海外展開加速ならびにジェットインク自動車塗装装置の市場への早期導入

市場環境認識

サーマル市場は近年の環境意識の高まりから、高付加価値（社会課題解決型）商品など安定した需要が見込まれます。一方近年の地政学リスク、サプライチェーンの混乱、インフレ等の影響などにより、世界各地域で景気回復の遅れによる成長鈍化の恐れもあります。こうした環境変化への柔軟な対応が求められています。

リスク(▲)・機会(●)	対応
▲ ウクライナ情勢の長期化や中国経済の回復遅れによる欧州・中国市場の成長鈍化	市場動向のモニタリング、管理体制の強化およびグローバル販売網・生産インフラを活用した最適供給オペレーションの実施
● 世界的な環境規制の強化による環境負荷低減・SDGs 対応製品 / サービスへのニーズの高まり	ダウンストリーム戦略（エンドユーザーにより近いところでのビジネス）によるSLL（剥離紙のないラベル）など、完成品提供による顧客価値の拡大
● 国内における可変印字パッケージ市場の増加（CAGR7%）およびコロナ禍をきっかけとした総菜、生鮮野菜需要の増加とSKU* 削減ニーズの高まり	可変印字包装市場におけるラベルレス商材や機能性包材のソリューションビジネスのグローバル展開
● 外装外観の検査品質の安定化やトレーサビリティの重要性の高まり	塗装品の検査実績と独自の画像認識技術を結集した外観検査装置の拡販

*SKU(Stock Keeping Unit)：在庫管理における最小の管理単位