

主要事業の今後の展開(今後1～2年間)

- ・画像ソリューション
- ・ネットワークI/Oシステム
- ・ネットワークシステムソリューション

■社会経済環境

- ・顧客価値創造のグローバル、ボーダーレスな大競争時代の進展
- ・ネットワーク依存型社会の進展
- ・環境保全への関心の高まり
- ・米国経済の減速と日本の景気回復への影響懸念

...

■顧客ニーズ

- ・カラー化、TCO削減、業務生産性向上
- ・ワンストップ、トータルソリューション
- ・より一層のスピード、コスト要求

■関連需要動向

- ・PPCは、デジタル化・カラー化が進展しながら市場全体では微増。
- ・LPは、カラー化が進展しながら成長。
- ・MFPはPPC、LP両方の市場に大きく拡大。
- ・情報量の増加に伴い、TDVは増加。
- ・TCO削減、業務生産性向上などを狙ったソリューションが増加。

$$\cdot \text{TDV}(\text{トータルドキュメントボリューム}) = \text{CV}(\text{コピーボリューム}) + \text{PV}(\text{プリントボリューム})$$

4. 今後の展開の基本的な考え方

11

1. 環境認識は、顧客・市場動向では変わらないが、
 - ・競合動向は各社デジタル化、カラー化、MFP化の進展による競合激化
 - ・社会、インフラ動向ではインターネットの普及加速によるe-コマースの急拡大が顕著

2. 当社の戦略は着実に実施され、業績向上に繋がっているが、



基本方針、基本戦略の展開加速が必須

5－1. 基本戦略

1. ネットワーク画像機器のマーケットシェア拡大 → TDV拡大

BC変換

- ・カラーを差別化要素にシェア、利益率を拡大

高速機拡販

- ・デジタル高速機で、ハイエンドのTDVを獲得

MFP+P

- ・既存の販売ルートを有効に活用したLPの拡販

2. プリンティングソリューションの展開

- ・TCOニーズの高まりに合わせ、最適なプリンティング環境を提供

3. ドキュメントソリューションの展開

- ・トータルワークフローの改善を行う

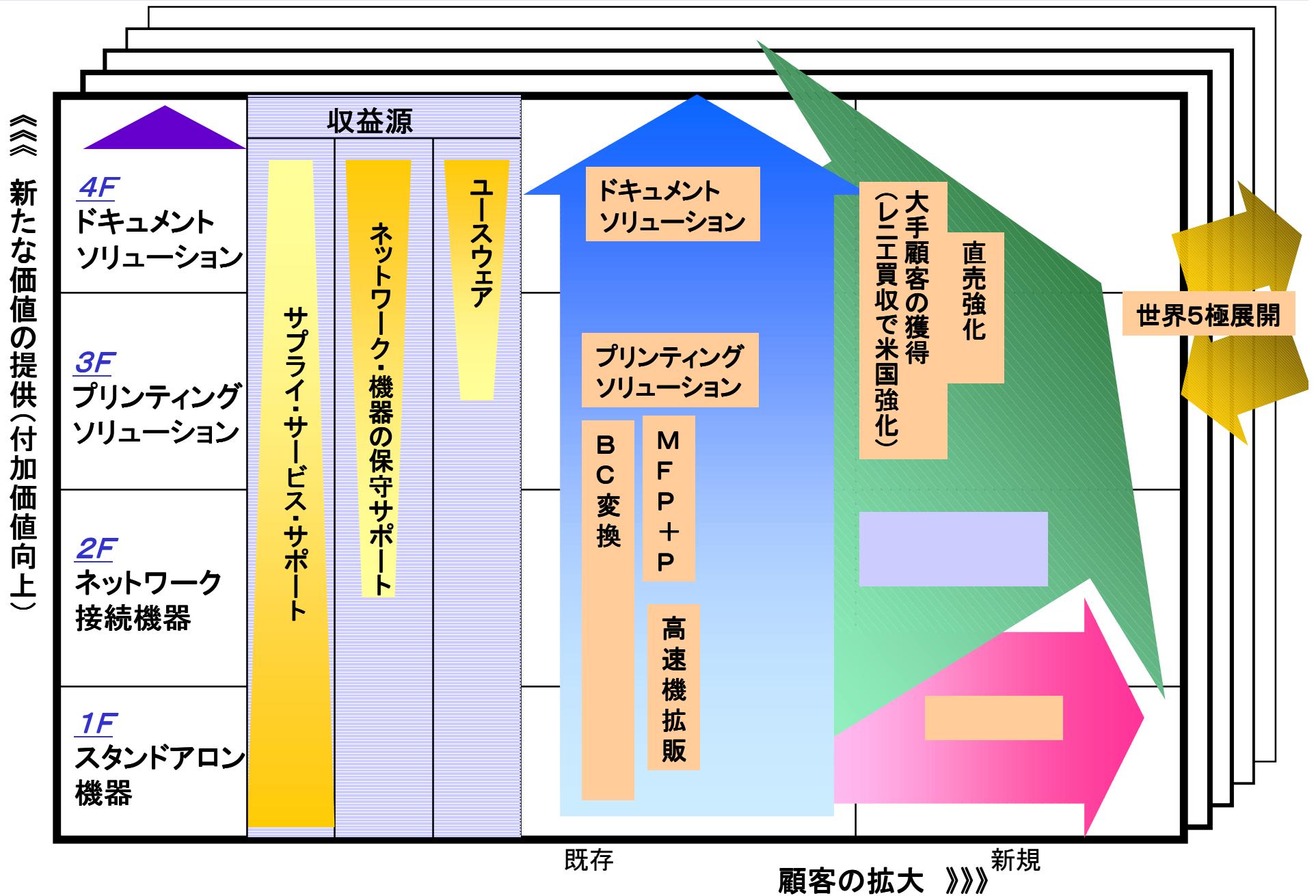
4. 世界5極(日本、米州、欧州、アジア/オセアニア、中華圏)展開強化

- ・各極の顧客接点力の更なる強化
- ・ハードのベースは全世界共通でデファクト化
- ・各極ニーズに合わせたソリューション事業の段階的展開

★全てのベースとして差別化のできる商品開発に注力

5-2. 基本戦略と収益拡大の関係

13



6. BC変換

1. BC変換の内容、狙い(確認)

- ・カラー化ニーズの高まりに対応する。
- ・カラーを差別化要素に、シェアアップ、TDVの獲得、利益率の向上を狙う。
- ・枚当たりの付加価値を向上させる。

2. 展開状況

- ・国内はLP、PPC(MFP含)のカラー率が上昇し、
パーソナルを除くビジネス分野でのPPCシェア第1位の維持、
LPのシェア向上に貢献。
- ・海外はPPC(MFP含)のカラー率が上昇し、シェア向上に貢献。
LPの販売展開を加速。

3. 今後の展開

- ・BC変換を強化継続する。
- ・戦略商品のラインナップを強化する。
高速、高画質、低ランニングコストでオフィス用モノクロLPの市場を狙う
戦略機種を発売。

7. プリンティングソリューション

15

1. プリンティングソリューションの内容、狙い(確認)

- ・デジタル、ネットワーク時代に対応したお客様の最適なプリンティング環境を提供する。
- ・シェアアップ、TDVの獲得、顧客ロイヤルティの向上を狙う。

2. 展開状況

- ・国内ではソリューション事例が多数出てきており狙い通りの展開ができている。
- ・海外においても有力なソリューション事例が出てきている。

3. 今後の展開

- ・他社との差別化戦略としてグローバルで積極展開する。
- ・提案・サポート力を向上させるために、SIベンダー等他社との提携を積極的に進める。

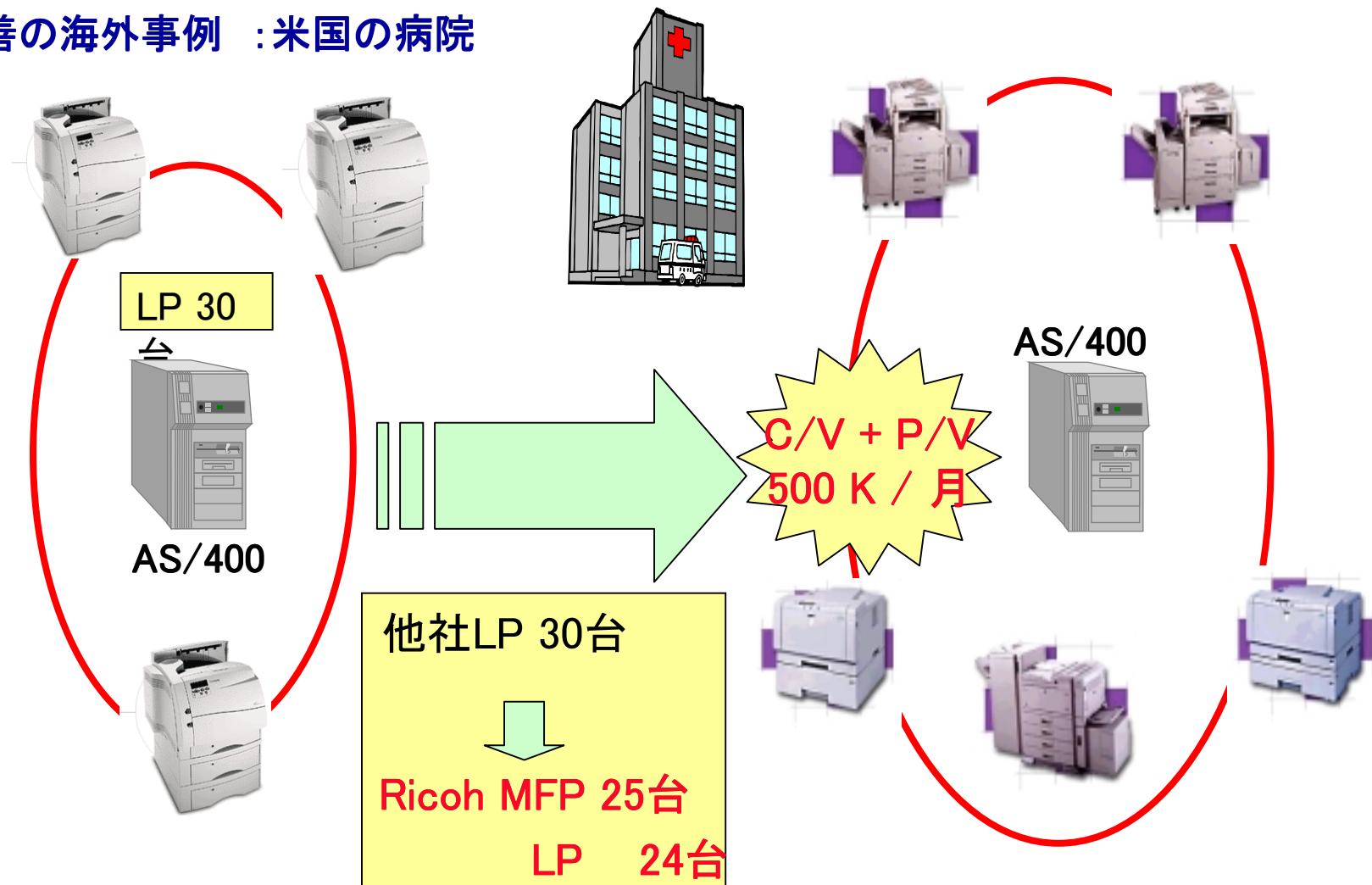
4. 6つの主要ソリューション

- ①生産性向上
- ②TCO改善
- ③ペーパーレス
- ④グループウェアソリューション
- ⑤基幹ソリューション
- ⑥カラーアプリケーション

7. プリンティングソリューション

16

4. TCO改善の海外事例 :米国の病院

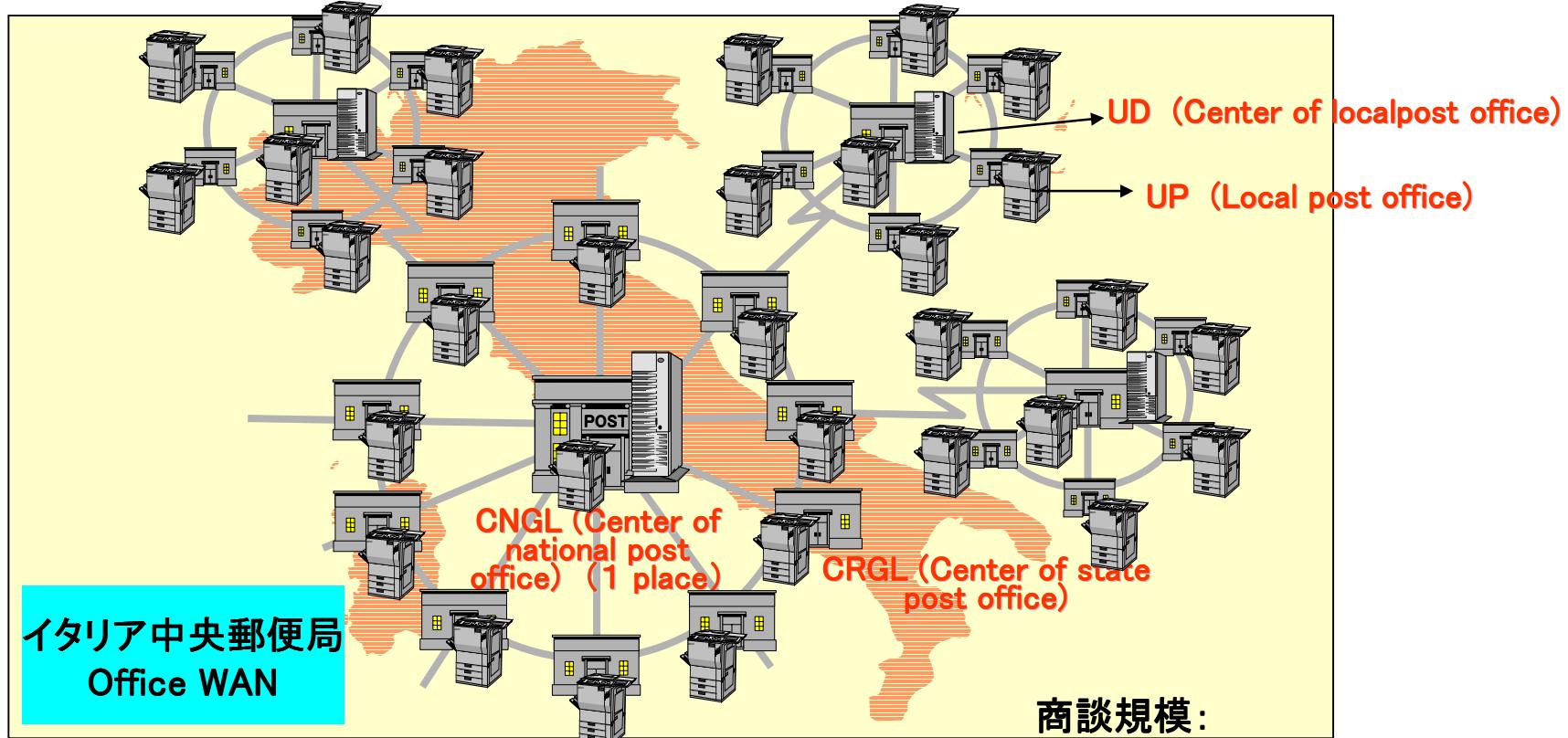


AS/400に接続されている他社LP30台を、MFPとLPのTCO削減を狙った最適な組み合わせ(49台)に置き換え。
Meter -Clickでの一括サービス契約を実施。

7. プリンティングソリューション

17

5. 基幹ソリューションの海外事例：イタリア中央郵便局



Aficio 5600台をWANに接続。ERPの帳票などの出力を行う。
マネージメントソフト導入で一括管理によるTCOの削減を行う。
将来的な電子オフィスを目指すためのインフラの構築。

8. ドキュメントソリューション

1. ドキュメントソリューションの内容、狙い(確認)

- ・最適な入出力機器とソフトウェアの組み合わせにより、お客様のドキュメントフローや業務を改善する。
- ・顧客ロイヤルティの向上を行い、TDVの獲得、コンサル・教育など新たな収益をONする。

2. 展開状況

- ・国内では有力な販売事例が出てきており、狙いの市場(業種、業務)が明確になってきた。
- ・文書管理機能内蔵MFPや各種ソフトなどの戦略商品を相次いで開発・投入した。
- ・新たなオープンアーキテクチャを採用。今後は積極的にAPIを公開し、他社ソフトやSIベンダーとの連携を深め、デファクト化を狙う。(リコードキュメントハイウェイ)
* API : Application Programming Interface

3. 今後の展開

- ・国内での事例の平行展開をおこなうと同時に、海外にも拡大する。
- ・提案・サポート力を向上させるために、SIベンダー等他社との提携を積極的に進める。
- ・14次中経以降の収益への貢献を狙う。

9. レニエ社買収の狙いと期待効果

19

1. 狙い

- ・優良大手顧客の獲得
- ・米国での顧客接点力(直売力、サービスサポート力)強化

2. 期待効果

画像ビジネスの収益基盤強化と新たな収益の獲得を目指す

画像ビジネスの収益基盤強化

- ・大手高TDVユーザへの画像機器の拡販
- ・FMビジネスの展開

新たな収益の獲得

- ・プリンティングソリューションの展開
- ・ドキュメントソリューションの展開