

**RDS事業説明会**

**オフィスサービス  
事業**

**RICOH**  
imagine. change.

2022年11月15日

株式会社リコー

取締役 コーポレート専務執行役員

リコーデジタルサービスビジネスユニット プレジデント

**大山 晃**

RICOH Digital Services

## グローバル4極と本部の連携でデジタルサービスの会社への変革に取り組んでいる

RDS

従業員数 約5.1万人  
カバレッジ 約200の国と地域



Nicola Downing  
欧州・中東・アフリカ

本日説明



徳永 譲二  
アジアパシフィック・ラテンアメリカ



木村 和広  
日本

本日説明



Carsten Bruhn  
北米

### グループ本部

役割： デジタルサービスを支える  
経営基盤の強化

- 事業ポートフォリオの管理
- 人的資本の転換（ジョブ型・デジタル人材等）
- IT基盤クラウド化
- R&Dの先鋭化

連携



RDS本部

大山 晃  
リコーデジタルサービス

連携

### 他のビジネスユニット

- RDP** エッジデバイス
- RGC** 商用印刷/産業印刷
- RIS** サーマル
- RFS** SV/ヘルスケア/IJ電池/社会インフラ  
新素材/AM/エナジーハーベスト

# 目標に向けた進捗 ～営業利益～

## 半導体不足の影響を受け目標進捗に遅れ

	FY22 目標	FY22 9月累計
オフィスサービス事業営業利益 (FY20比)	+272億円	+118億円

### これまでの振り返り

日本: IT商材不足(とくにQ1でのマイナス)が進捗遅れに影響したがQ2はPCの供給改善、バックオフィス強化月間効果で回復基調

欧州: 買収会社・既存の販売子会社ともに着実に業績を拡大

### 今後の見通し

日本: 半導体不足影響を最小限に抑えるため、市場ニーズが拡大する電子帳簿保存法改正、インボイス制度などのソリューションを強化

欧米: 買収会社のシナジー創出、およびグローバル商談の加速

### オフィスサービス事業 営業利益

億円	FY22 目標	FY22 9月累計	進捗率
日本	+96	+10	11%
欧州	+99	+83	84%
その他	+76	+25	32%
合計	+272	+118	43%

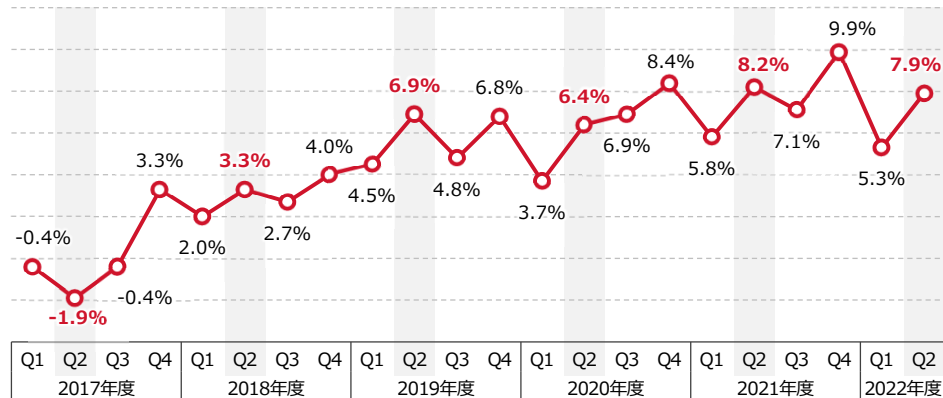
半導体不足影響を受け、  
Q1 △1億円  
Q2で+10億円の改善

# 目標に向けた進捗 ～ストック売上比率～

## ストック売上比率の目標は順調に伸長

	FY22 目標	FY22 9月累計
オフィスサービスストック売上比率	<b>45%</b>	<b>44.1%</b>

## オフィスサービス事業 営業利益率推移 (一過性要因除く)



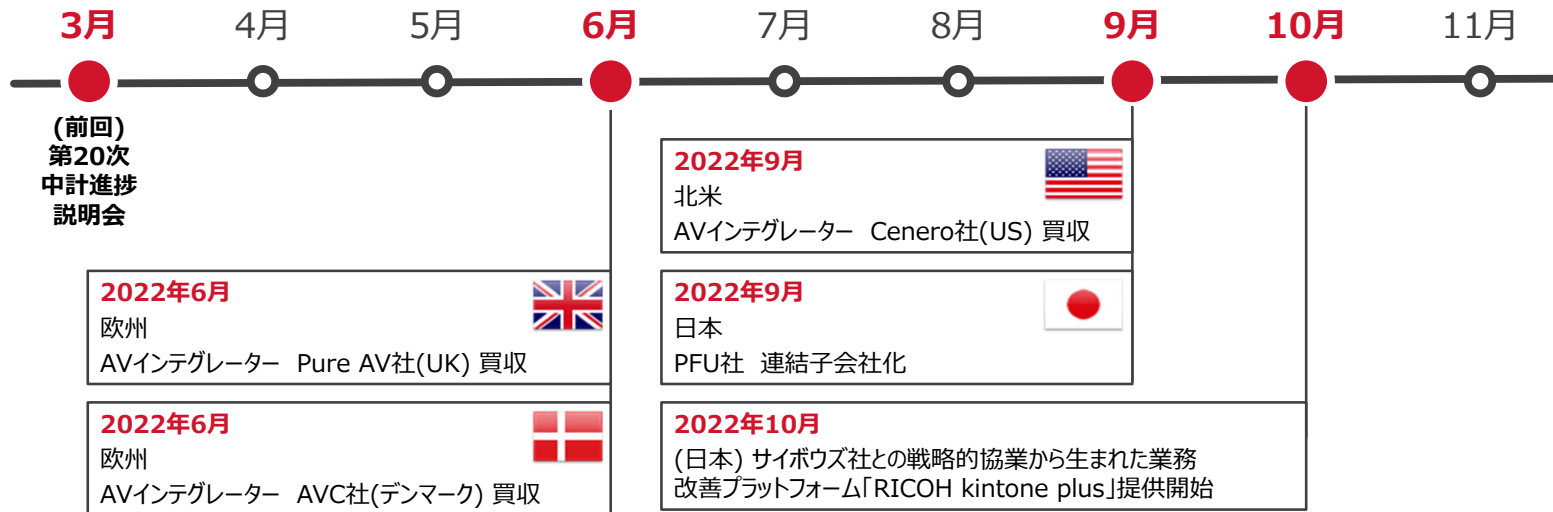
**2022年11月4日 第2四半期決算説明資料** (再掲)  
半導体不足影響を受けたITインフラ以外は、二桁成長

売上内訳 (億円)	2022年度 上期	前年同期比
<b>オフィスサービス 計</b>	<b>3,049</b>	<b>+11.9%</b>
ITインフラ (ハード・ソフト)	1,064	+2.2%
ITサービス (メンテナンス、アウトソーシング、等)	666	+14.5%
アプリケーション (業種・業務アプリ、自社アプリ)	561	+10.4%
BPS (顧客出力センターの受託、等)	587	+23.3%
その他	169	+46.3%

# この8か月間に実行したこと

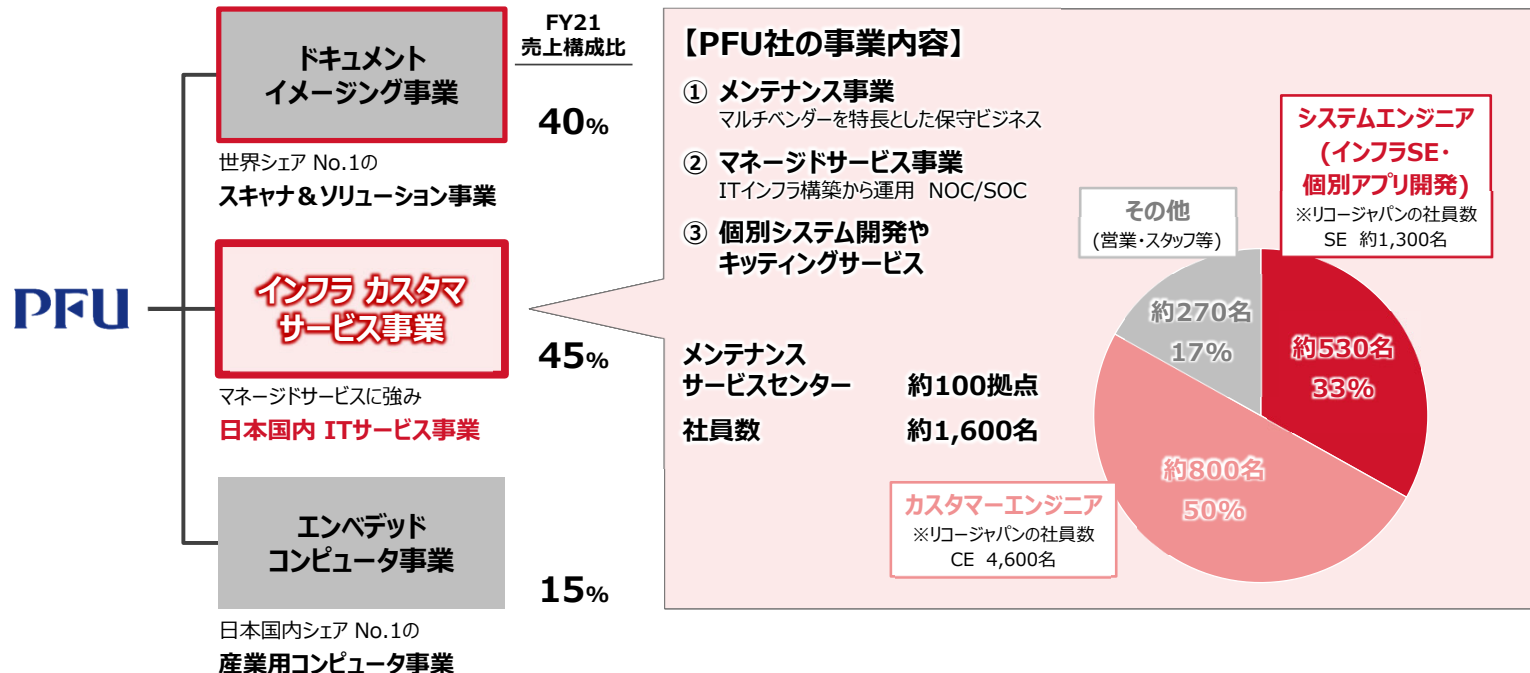
## 将来に向けた仕込みは順調

1. デジタルプロセス領域の事業拡大に向けた自社ソフトウェアのポートフォリオ拡充（中小企業向け）
2. 欧州/北米/日本で オフィスサービス事業成長に向けた積極的なM&A投資を実行



# ■ オフィスサービス事業の非連続成長（PFU社）

## 日本国内のDX人材・技術職を増強 サービスインテグレーター能力の強化へ



# 北米のオフィスサービス事業の取り組み

## 大手顧客への新たなデジタルサービス提供で、“攻め”のオフィスサービス事業へ戦略を転換

### 北米のオフィスサービス事業の特徴

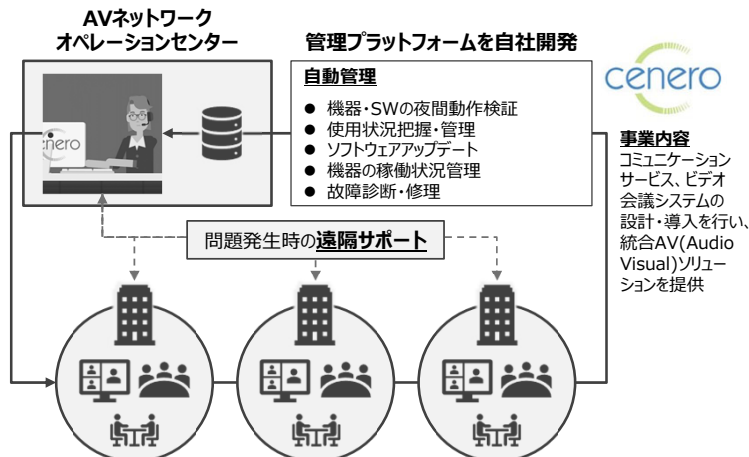
- 直売のBPS事業\*1が中心
  - ➔ **超大手（FG500）・大手顧客を中心に**、BPS/MFPの顧客基盤が全体の約70%を占める
- 従来のBPS事業は、集中コピーセンターやメールルーム運営等の人材派遣型サービスがメイン
  - ➔ **デジタル化で付加価値を高めさらに利便性向上へ**（AI活用・ワークフロー自動化・クラウド化）
- 金融、ヘルスケア、小売を重点業種化

強固な顧客基盤の強みを活かしながら、業種ワークフローに精通した人材の拡大、および**既存BPS事業周辺のデジタルサービス拡充**により事業拡大を狙う

\*1： BPS: Business Process Service

### 非連続成長（Cenero社の買収）

- **超大手・大手顧客でニーズの高いコミュニケーションサービス領域**のビジネス強化
- 獲得したAVインテグレーター能力・技術を生かし、デジタル化を**米国およびグローバルで加速**



**FY25 デジタルサービス売上比率 60%超**の中長期目標は堅持  
はたらく人の課題解決と、オフィスや現場ではたらく人をつなぐデジタルサービスで顧客の事業の成長に貢献し続ける

## 下期以降の対応策

### 本日説明

#### 日本：中堅・中小顧客

- IT商材に依存しない販売強化
- バックオフィス展開(RICOH kintone plus)
- PFU社連携によるITサービスの拡充

#### 北米：大手・中堅顧客

- BPS業務プロセスのデジタル化
- AVビジネスの既存顧客基盤へのアドオン販売

### 本日説明

#### 欧州：中堅・大手顧客

- 買収会社と既存販社間のシナジー創出
- 追加買収検討によるOS事業拡大
- パッケージ展開(LCAW\*)

\* LCAW: Leading Change at Work

#### APAC/LA：中堅・中小顧客

- 各国の強みを活かしたサービス提供力向上

### RDS 本部

- リコー独自のソフトウェア展開をサポート (DocuWare・Axon Ivy・Ricoh kintone plus)
- 共通サービス提供基盤の強化 (RSI・サービスデリバリーネットワーク)
- グローバルパートナーアライアンス推進
- 21次中期経営計画の策定





# 日本パート/欧州パート



**RICOH**  
imagine. change.

# ■ 本資料に関する注意事項

本資料に記載されている、リコー（以下、当社）現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。従って、実際の業績はこれらと異なる結果となる場合がありますので、これら業績見通しにのみ全面的に依拠なさないようお願い致します。

実際の業績に影響を与えうる重要な要素には、a) 当社の事業領域を取り巻く経済情勢、景気動向、b) 為替レートの変動、c) 当社の事業領域に関連して発生する急速な技術革新、d) 激しい競争にさらされた市場の中で、顧客に受け入れられる製品・サービスを当社が設計・開発・生産し続ける能力、などが含まれます。ただし、業績に影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。（参照：「事業等のリスク」<http://jp.ricoh.com/IR/risk.html>）

本資料に他の会社・機関等の名称が掲載されている場合といえども、これらの会社・機関等の利用を当社が推奨するものではありません。本資料に掲載されている情報は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身のご判断において行うようお願い致します。

**本資料における年号の表記：4月から始まる会計年度の表記としております。**

（例）2022年度（FY2022）：2022年4月から2023年3月までの会計年度