

経済的活動

リコーグループは、つねに新しい価値創造を行い、お客様と社会から信頼されることによって、トップシェア事業を有し、業界に対する影響力を持つグローバル優良企業となることを目標としています。

組織体勢については、企業価値の増大を目指す「グループ経営の革新」を推進し、2000年6月に「取締役会の改革」と「執行役員制」を導入しました。社外取締役の招聘を含む取締役会の改革により、経営戦略の明確化、経営資源の最適な活用を図り、グループとしての総合力強化を目指しています。また、執行役員制の導入により、執行役員に事務執行の権限を大幅に委譲し、個々の事業における競争力の強化、業務執行のスピード向上を推進しています。

事業展開については、複写機、プリンターなどの画像関連事業を主軸基盤事業と位置づけるとともに、ソリューションビジネスを積極的に展開。高性能な技術をより使いやすくする「アプライアンス」の思想を核に、IT化やブロードバンド化といった時代とともに生きるお客様のニーズに、最新のソリューションで応えていきます。

詳細は有価証券報告書を参照ください。

<http://www.ricoh.co.jp/IR/zaimu/d.html>

7期連続增收・9期連続増益を達成

当期(2000年4月～2001年3月)のリコーグループにおける売上高は1兆5,382億円と前期(1999年4月～2000年3月)に比べ6.3%増加し、7期連続の增收を達成しました。

国内売上高は前期に比べ6.6%増加し、海外売上高は為替の円高影響を吸収して前期に比べ5.9%の増加となりました。売上高の増加要因としては、高速デジタル複写機の伸びと、マルチ・ファンクション・プリンター(コピー・ファックスもできるプリン

タ)やレーザープリンターを中心としたプリンティング・システムの大幅な増加、そして光ディスク事業・半導体事業などの拡大によるものです。

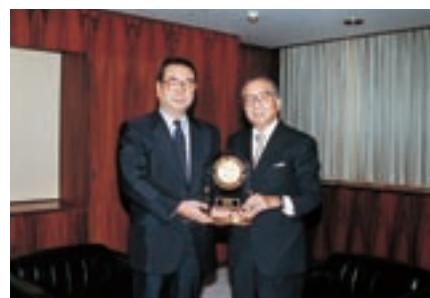
当期の営業利益は、高付加価値商品である高速デジタル複写機やマルチ・ファンクション・プリンターの売上増加や、コストダウン、半導体事業の採算性の改善などにより、前期に比べ18.2%の増益となりました。また営業外損差での金融収支の改善などにより、税引前利益は前期に比べ38.9%の増益となりました。

これらの結果、当期純利益は前期に比べ27.0%の大増益となり、9期連続の増益を達成しました。

CS(Customer Satisfaction)経営 体質の構築

リコーグループは、「信頼と魅力の世界企業」を目標に、お客様満足度の向上を図り、よりよいソリューションの提供に努めてきました。国内においては、全国の30人から99人規模の中小事業所を対象にした「2000年度顧客満足度調査」において、リコーは、普通紙複写機の分野で6年連続、ファクシミリの分野で2年連続No.1^{*1}にランクされました。

アメリカ、ヨーロッパにおいても、ビジネス市場での機器の複合化や、シームレスなネットワーク接続のニーズにお応えするために、幅広いラインアップのデジタル機器やサポートを提供。この結果、米国市場におけるオフィス用デジタル複写機の分野で、リコー



J.D.Powerの受賞式

グループ製品はシェアNo.1^{*2}にランキングされました。ヨーロッパ市場では、デジタル、アナログの両分野のオフィス用モノクロ複写機で23.7%を獲得。4年連続で、同部門の市場シェアNo.1^{*3}にランクされました。

*1 J.D.Power Asia Pacific社の調査による。

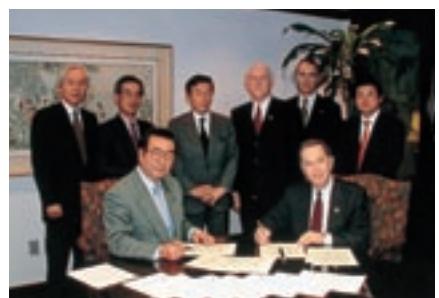
*2 Dataquest社の調査による。Ricohおよびグループ傘下のSavin、Gestetnerの各ブランドの販売台数を合計。

*3 InfoSource S.A.社の調査による。Ricoh、Gestetner、Nashuatec、RexRotary、OEM販売チャネル分を含む。

米国レニエ社の買収

リコーは、米国における大手顧客への直接販売網の拡大を図るために、株式公開買付によって、2001年1月26日、米国のレニエ社(Lanier Worldwide, Inc.)を買収しました。レニエ社は、米国において106の直売支店を持ち、米フォーチュン誌企業500社ランキングに名を連ねる大手顧客に対して、長年にわたる取引関係を維持しています。お客様の潜在ニーズの発掘や、それに対応した適切な提案を行うためには、お客様へのダイレクト・アクセスが、ますます重要になります。レニエ社の買収により直接販売網を強化できることに加え、お客様に密着したソリューション・ビジネスの展開を一層強化することができます。

レニエ社は欧米市場を中心に、世界100カ国に1,600の販売・サービス拠点を有し、複写機、ファックス、プリンターをはじめとするOA機器などの販売・サービス事業を展開しています。リコーは1980年代後半から同社との取引を開始し、1996年以降、本格的にデジタル複写機、デジタル複合機をOEM供給してきました。



レニエ社買収の調印式

リコーグループの事業領域の拡大

事業領域の拡大

Document Solution	リコー独自の画像処理技術や、情報管理(ドキュメントマネジメント)技術を融合。効率的な文書管理を実現します。
Printing Solution	お客様のビジネス環境に合わせた理想的なプリント環境を実現します。デジタル複写機やプリンターの分野で培った画像処理技術やソフトウェアの開発、さらにはコンサルティングやサポート力をベースにしたソリューションを提供します。
Network System	1982年以来、リコーは独自のデジタル画像処理技術を導入した多数の製品を発表してきました。1987年には、デジタル化・ネットワーク化に対応したデジタル複写機「イマジオ320」を発表。今後も、ハイレベルなネットワーク環境を支援する、高性能なビジネス機器をお届けしていきます。
Stand Alone	1955年に青焼き複写機「リコピ-101」を発表して以来、1972年にはリコー初の普通紙複写機「リコ-PPC900」を、さらに1985年にはフルカラー複写機「リコ-カラー5000」を発表。つねに、複写機分野のリーディングカンパニーであり続けてきました。

ソリューションビジネスの展開

リコー製品に求められるニーズは、単にコピーやプリントアウトするという機能から、ネットワーク対応によるプリント環境の効率化と、それによるコスト削減、そして使い勝手の良さを総合したものへと進化してきました。この新たなニーズに、トータルなプリント環境を提供することによってお応えするのが、リコーのソリューションビジネスです。自社の強みであるデジタル複写機やプリンターの分野で培った画像処理技術の活用やソフトウェアの開発、さらにコンサルティングやサポートなどの顧客接点力をベースに、お客様のビジネス環境に合わせて理想的なプリント環境を提供しています。

リコーが提供するもうひとつのソリューションは、効率的な文書データ管理システムです。これは画像処理技術と情報管理技術を融合したもので、この分野の事業を拡大していくことで、私たちは、IT(情報技術)の世界で確固たる地位を築いていきます。

IT経営度調査でNo.1にランクイン

IT化が進むなか、お客様に優れたシステムを提案するためには、自らがITシステムを効果的に使いこなしている必要があります。リコーは、日本企業500社を対象に、経営コンサルティング会社のMSI(経営科学研究所)が実施した、第1回「IT経営度調査」^{*1}で、総合ランキングのNo.1に選ばれました。これは「トップの意識と行動」「戦略とITの連携」「IT構築力」「IT装備」「IT経営効果」「将来性」の6つの項目ごとに企業順位を決定していくものです。

なかでも「IT経営効果」では、IT投資に対する生産性の向上や、顧客満足度向上への潜在効果を認識している点が評価されました。これは、リコーが経営品質管理^{*2}に積極的に取り組んできたことの現れと言えます。

*1 2000年3月に実施。

*2 60ページを参照。

IRコミュニケーションの向上

リコーは、従来からアニュアルレポートや事業報告書を定期的に発行し、株主や投資家の皆様とのコミュニケーションを図ってきました。2000年10月からは、ホームページでのコミュニケーションを強化するために、「財務」のページを拡充し、「IR(インベスター・リレーションズ)ホームページ」をリニューアルオープン。内容は、経営者メッセージ、事業情報、財務データ、株価情報、Q&A、関連会社のIRホームページへのリンクなどで、今後も内容を拡充していきます。



リコーIRホームページ <http://www.ricoh.co.jp/IR/>

リコーの株価の推移

