

第120回 定時株主総会

対処すべき課題

2020年6月26日
株式会社リコー
代表取締役 社長執行役員 CEO
山下 良則

■ 19次中期経営計画振り返り

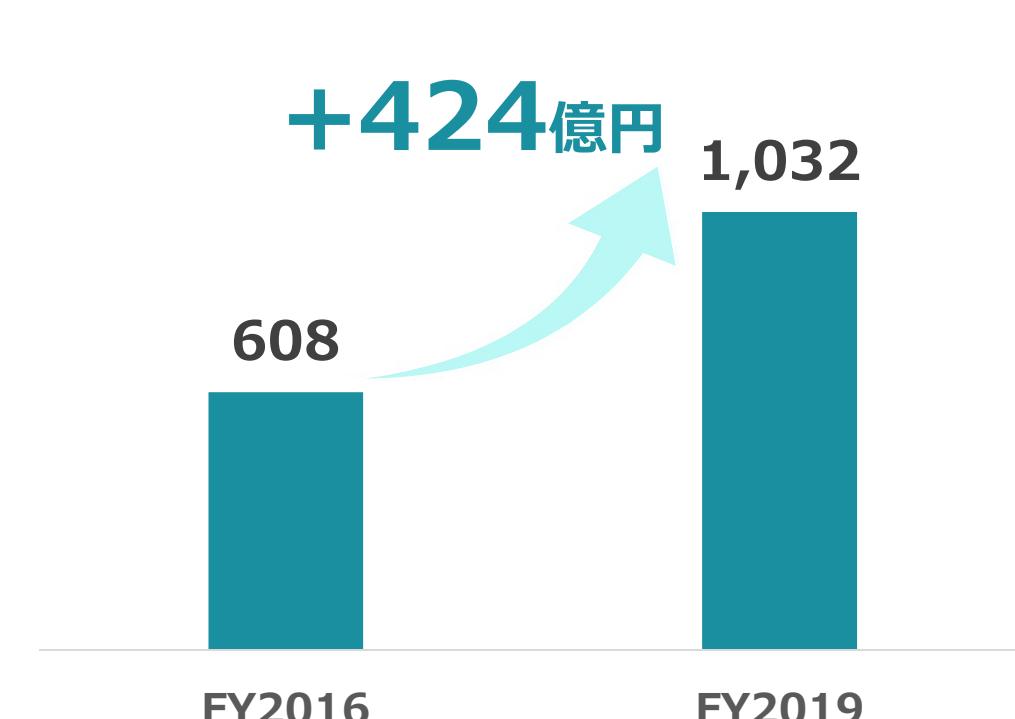
RICOH
imagine. change.

収益力強化によりキャッシュ創出力が大幅に向上した

19次中計振り返り

| | 結果 | 目標 |
|--------|-------------|--------------------|
| 営業利益 | 790 億円 | 1,000億円 (FY19) |
| 構造改革効果 | 1,066 億円 | 1,000億円 (FY16比) |
| FCFE* | 2,096 億円 | 1,000億円 (3年間合計) |

稼ぐ力 (特殊要因除く営業利益)

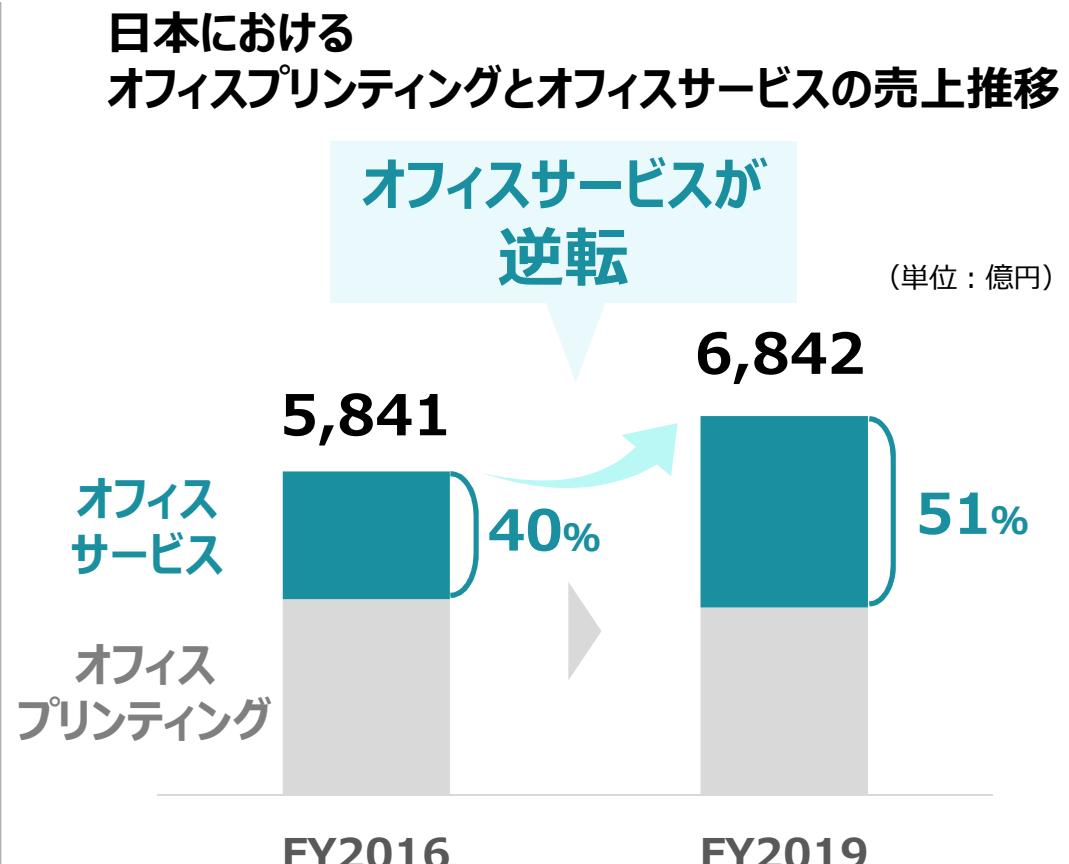
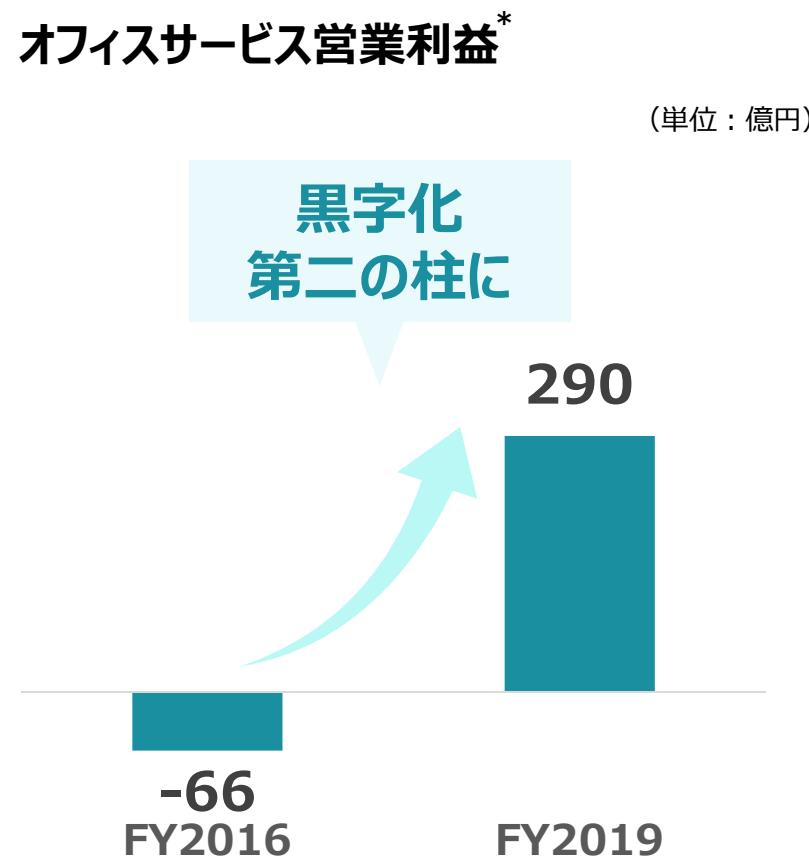


* ファイナンス事業を除くフリー・キャッシュフロー

(単位：億円)

■ オフィスサービス事業の拡大

オフィスサービス事業が黒字化に成功し、第二の柱に成長した



2020年度の位置づけ

「飛躍」に向けた「危機対応」と「変革加速」の1年と位置づける





アフターコロナを見据えた「変革加速」

RICOH
imagine. change.

OAメーカーからデジタルサービスの会社

はたらく人の創造力を支え、ワークプレイスを変えるサービスを提供する会社

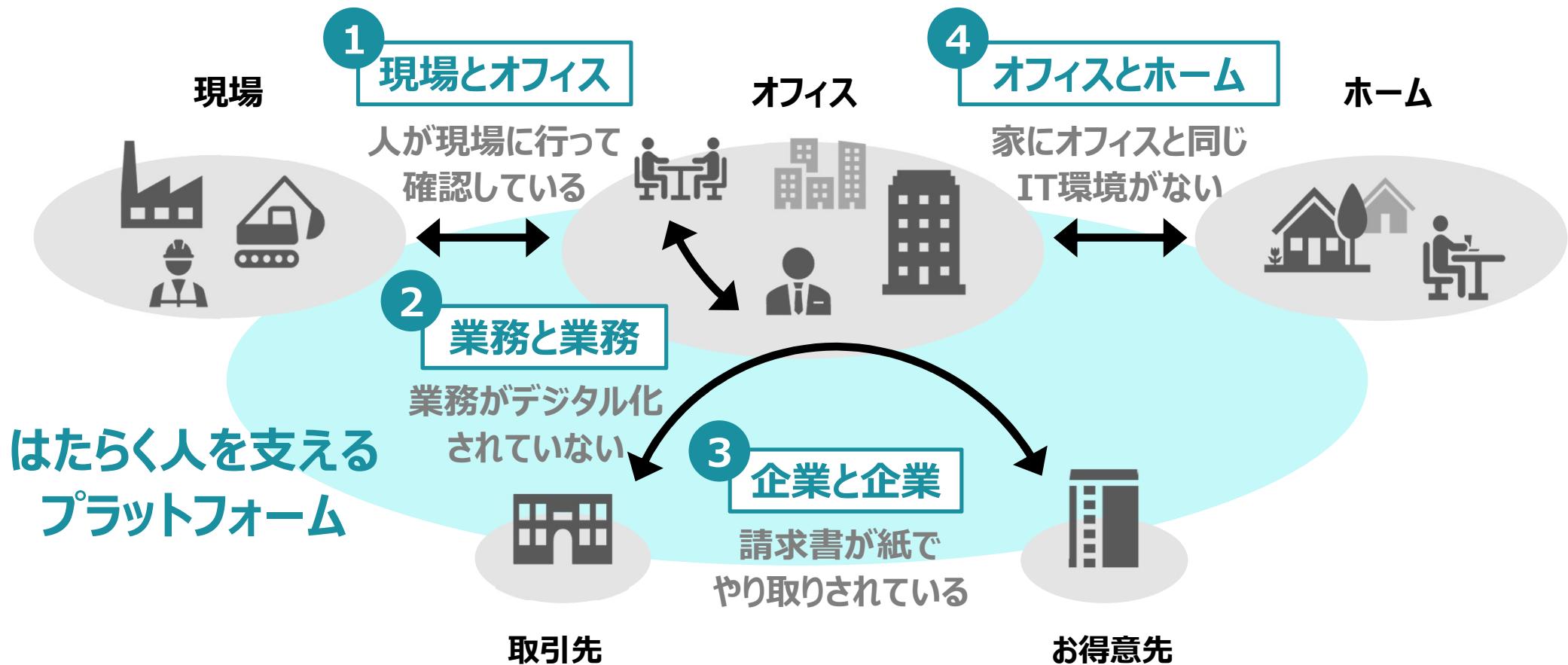
はたらく人を取り巻く
未来における変化

- ✓ ドキュメント市場は紙から電子へ
- ✓ 空間的・時間的な境目が薄れる
- ✓ 働き方や価値観の変化（組織よりもはたらく個人が浮き彫り）

新型コロナウイルスで、強制的に、一気に変化が起きた

■ ワークプレイス(働く場所)で顕在化した課題

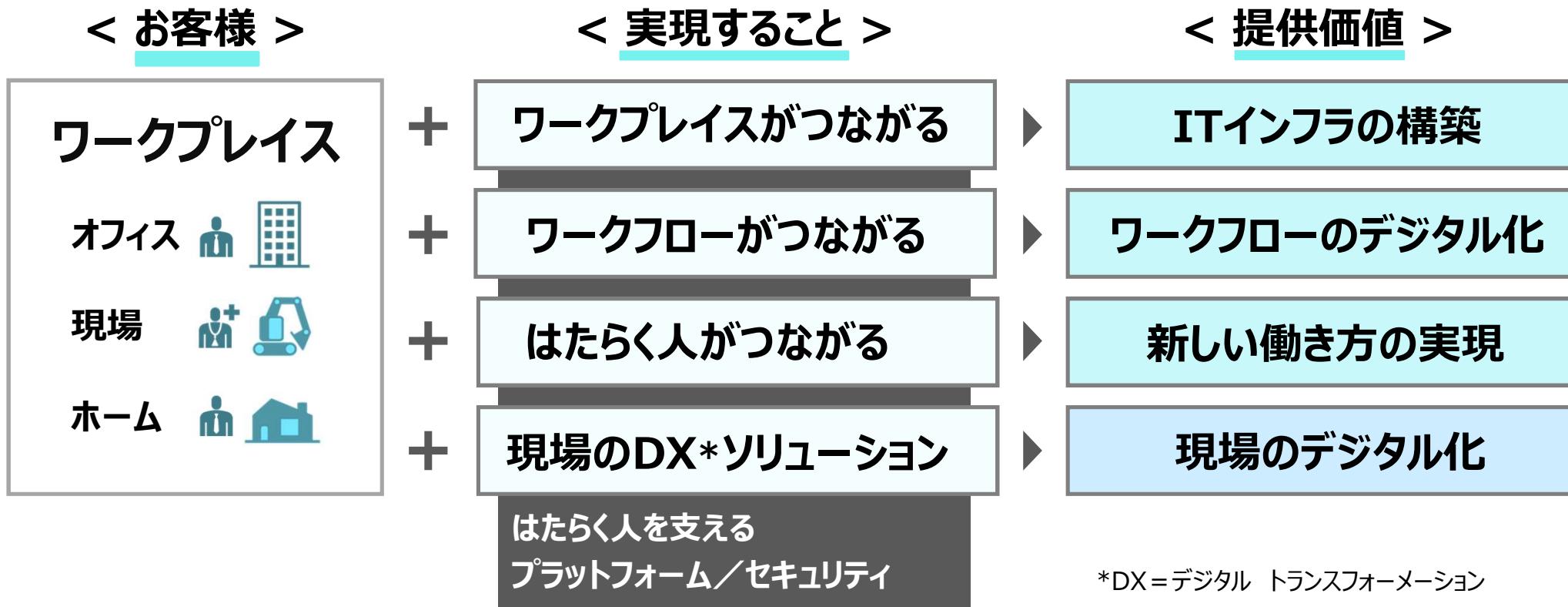
業務がデジタル化されておらず、働く場所がつながっていない



■ お客様の課題解決に寄り添うサービスの提供

RICOH
imagine. change.

ワークプレイスのITインフラを構築し、ワークフローをデジタル化してつなぎ、新しい働き方を実現する



*DX=デジタル トランスフォーメーション

■ デジタルサービスにおけるリコーの強み

RICOH
imagine. change.

お客様の業務課題を熟知した顧客接点と
OAメーカーのアセットを組み合った固有の強みがある

強み（競争力の源泉）

① 強固な顧客基盤（オフィスプリントイング）



- 顧客数140万社
- 市場稼働台数400万台（直売のみ）

② エリアを面でカバーする顧客接点



- フィールドエンジニア 11,000人

③ 豊富なデジタル人材



- 16,000人

④ 光学、材料、画像処理などのコア技術



⑤ 多数のITパートナー



- 4,000社

■ デジタルサービスの要となるリコーらしいデバイス

RICOH
imagine. change.

デジタルデータの「入力」「出力」を手軽に実現



ハンディ
プリンター



ハンディ
プロジェクター



ペン型
全天球カメラ



A3カラーMFP
マーケットシェア*
18年連続 No.1

* Source: IDC's WW Quarterly HCP Tracker 2020Q1
• Color Laser MFP/SF DC, A3 Only,
Speed Range A4: excl 91+ ppm
• Shares by Company
• Year : Ricoh Fiscal year 2002-2019



“はたらく”に歓びを



RICOH
imagine. change.