

**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

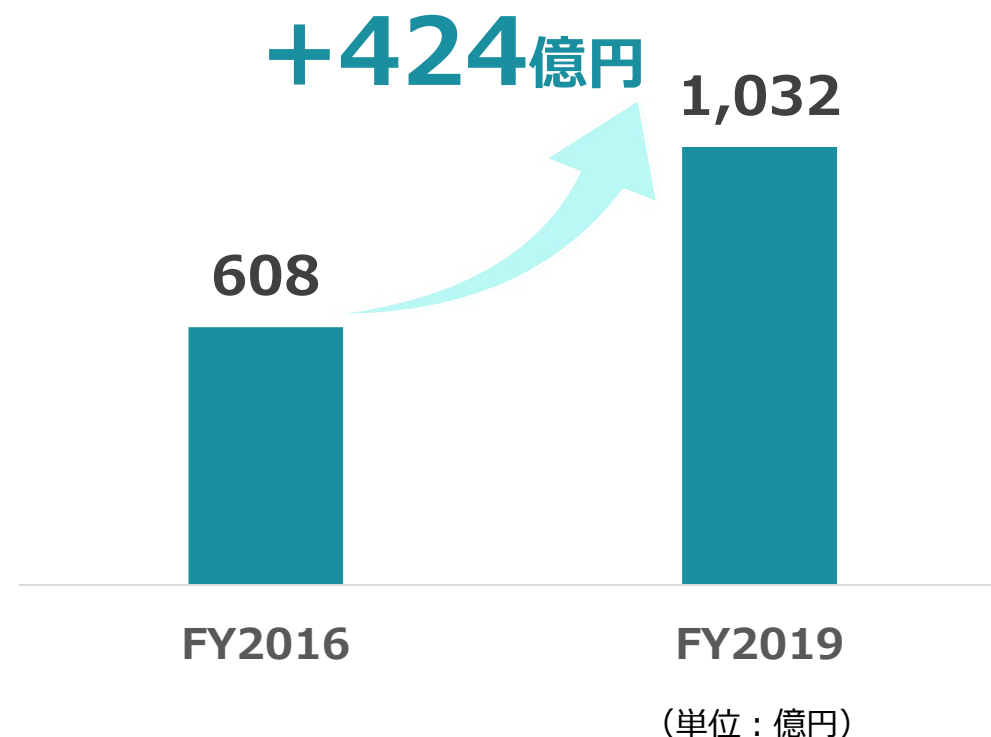
収益力強化によりキャッシュ創出力が大幅に向上した

## 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)
FCEF*	2,096 億円	1,000億円 (3年間合計)

\* ファイナンス事業を除くフリーキャッシュフロー

## 稼ぐ力 (特殊要因除く営業利益)

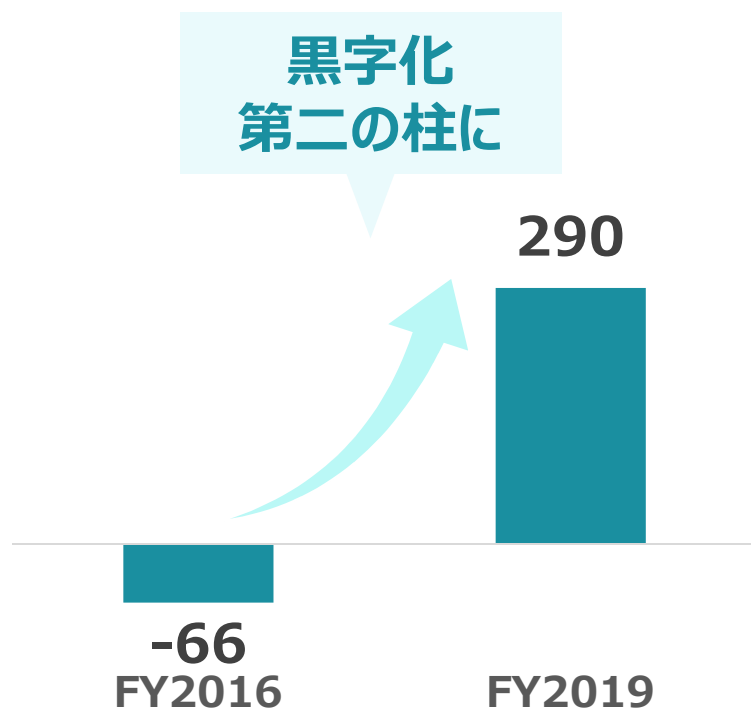


# ■ オフィスサービス事業の拡大

## 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

### オフィスサービス営業利益\*

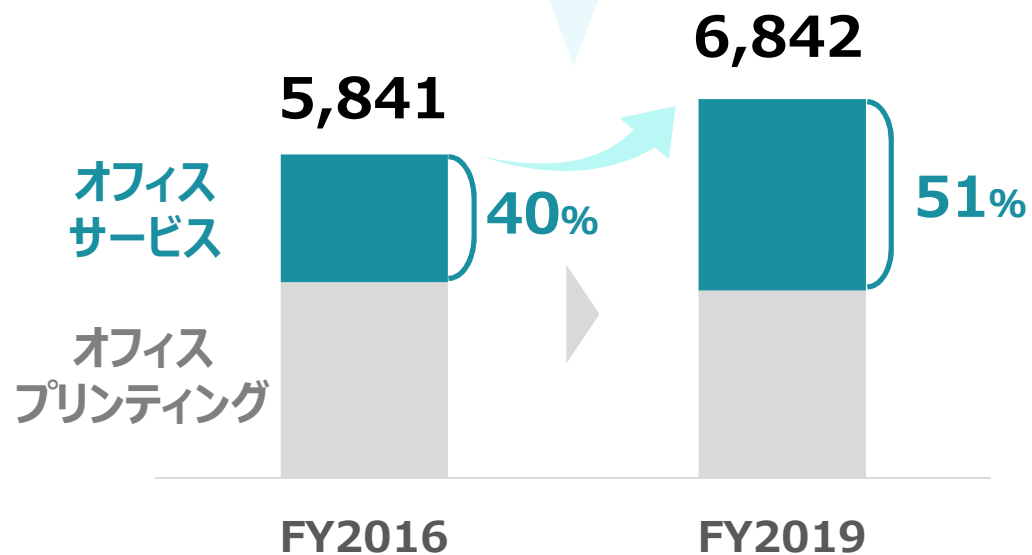
(単位：億円)



### 日本における オフィスプリンティングとオフィスサービスの売上推移

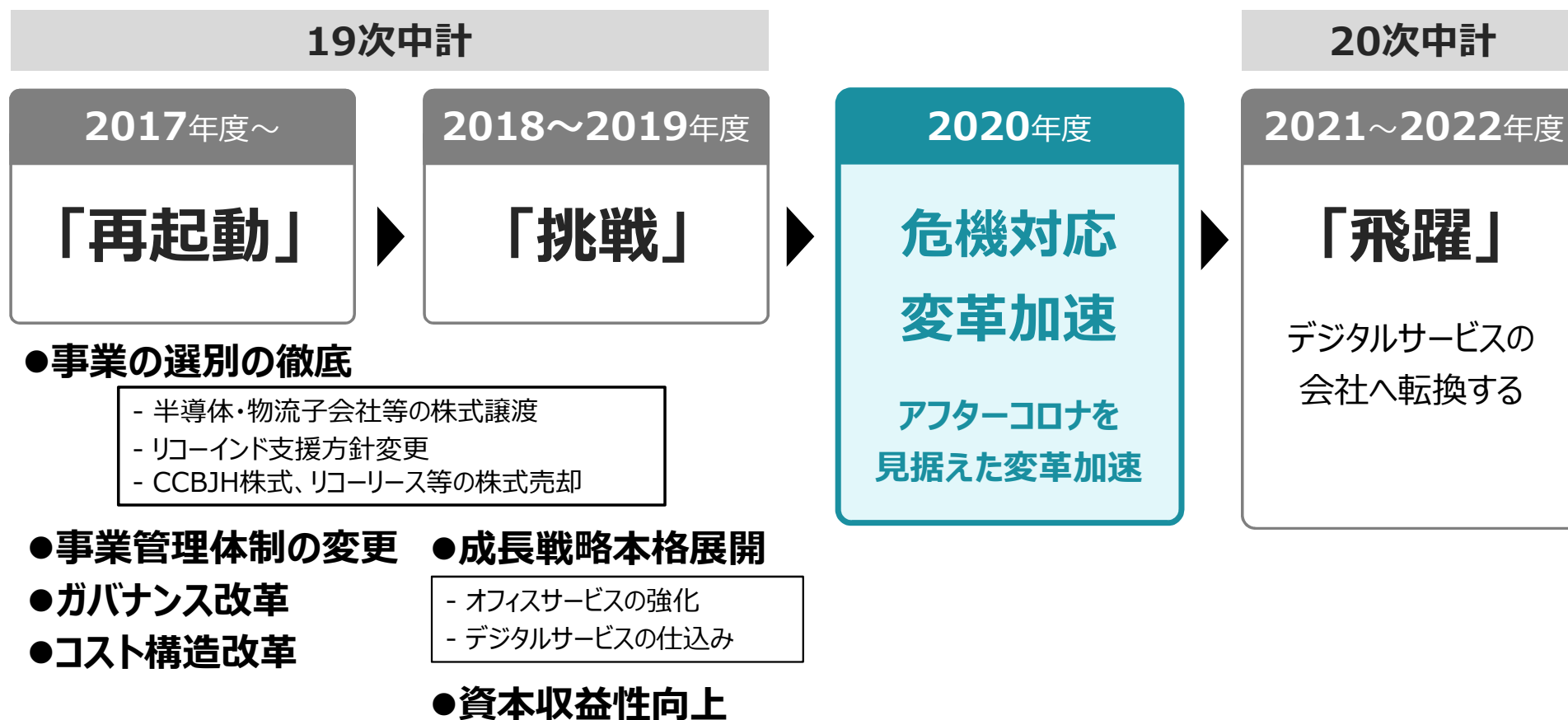
オフィスサービスが  
逆転

(単位：億円)



# 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



## 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

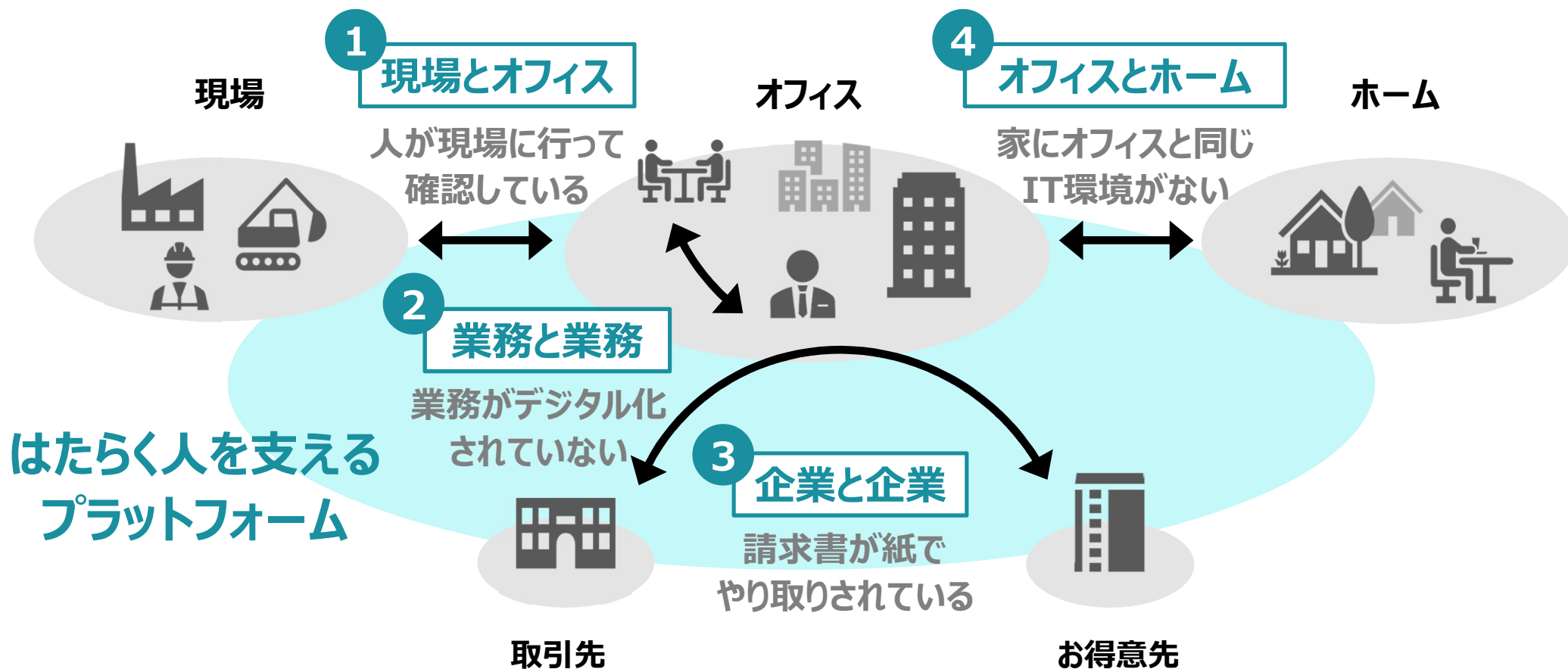
はたらく人を取り巻く  
未来における変化

- ✓ 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、働く場所が繋がっていない



# ■ お客様の課題解決に寄り添うサービスの提供

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

## < お客様 >

ワークプレイス

オフィス 

現場 

ホーム 

## < 実現すること >

+ ワークプレイスがつながる

+ ワークフローがつながる

+ はたらく人がつながる

+ 現場のDX\*ソリューション

はたらく人を支える  
プラットフォーム/セキュリティ

## < 提供価値 >

ITインフラの構築

ワークフローのデジタル化

新しい働き方の実現





現場のデジタル化

\*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

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わせ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 (オフィスプリンティング)		<ul style="list-style-type: none"><li>● 顧客数140万社</li><li>● 市場稼働台数400万台 (直売のみ)</li></ul>
2	エリアを面でカバーする顧客接点		<ul style="list-style-type: none"><li>● フィールドエンジニア 11,000人</li></ul>
3	豊富なデジタル人材		<ul style="list-style-type: none"><li>● 16,000人</li></ul>
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		<ul style="list-style-type: none"><li>● 4,000社</li></ul>



# デジタルサービスの要となるリコーらしいデバイス

## 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

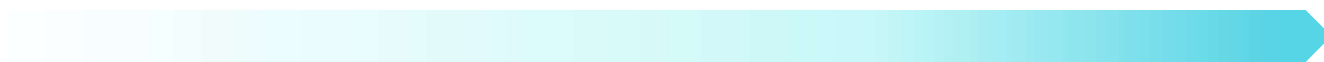


A3カラーMFP  
マーケットシェア\*  
18年連続 **No.1**

\* Source: IDC's WW Quarterly HCP Tracker 2020Q1  
• Color Laser MFP/SF DC, A3Only,  
Speed Range A4:excl 91+ppm  
• Shares by Company  
• Year : Ricoh Fiscal year 2002-2019



“はたらく”に喜びを



**RICOH**  
imagine. change.