

デジタルサービスの会社への軌跡

事業を通じて培ったリコーグループの強み

～1990年

OA分野で成長し、売上高1兆円企業へ

ビジネスモデルの変遷

- 国内中心に複写機の市場稼働台数を拡大し、アフター収益モデルを確立
- ・全都道府県をカバーする地域密着の販売サポート体制を確立
- ・導入設置後も継続的にサポートするなかで、お客様との信頼関係を構築

1990年～

M&Aで海外販路を拡大し、売上高2兆円へ

- 国内で成功したビジネスモデルを販路買収によって海外に展開
- ・グローバルな販売サポート体制を構築
- ・国内ではPC・サーバーやネットワークなどIT関連の構築・運用保守も展開し、オフィスをまるごとサポート

リコーは1977年にOA（オフィスオートメーション）を提唱し、その後もデジタルの活用やサービスの提供を通じて、お客様の業務効率化や生産性向上に貢献してきました。培ってきた顧客基盤、顧客接点、自社IPという強みを活かし、デジタルサービスの会社としてお客様の創造力の発揮を支援していきます。

2000年～

サービス事業を拡大

- サービスプロバイダーの買収などにより、海外におけるITサービスの提供能力を強化
- ・ITインフラや画像機器関連の運用管理のアウトソーシングに対応するマネージドサービスを展開
- ・お客様の業種・業務に関する知識や、社内実践で培ったノウハウを活かしたソリューションを展開

2020年～

デジタルサービスの会社へ

- 多様な働き方やDXニーズに応対するデジタルサービスをグローバルに展開
- ・DXによるワークプレイスの生産性向上や創造力の発揮を支援するデジタルサービスを展開
- ・高度な提案を実現するデジタル人材の育成・獲得を推進

強み

顧客基盤

- 世界140万社のお客様との信頼関係と業種業務の知識
- ・@Remote*接続台数 約410万台
- ・グローバルカバレッジ 約200の国と地域
- *複合機等の機器をリモート管理するサポート・サービス

顧客接点

- グローバルで均質なサービスを提供、高度なコンサルティング能力
- ・リコーエンタープライズスキルレベル2以上の人数(国内) 2,855人
- ・AI開発人材 300人超
- ・グローバルにまたがる生産拠点

自社IP(知的財産)

- デバイスやソフトウェア、プラットフォームを自社開発、必要な能力は買収や提携により順次強化
- ・特許保有権利数 32,124件
- ・独自のデバイス・ソフトウェア

製品・サービスの変遷

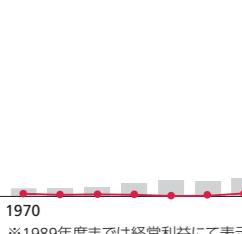
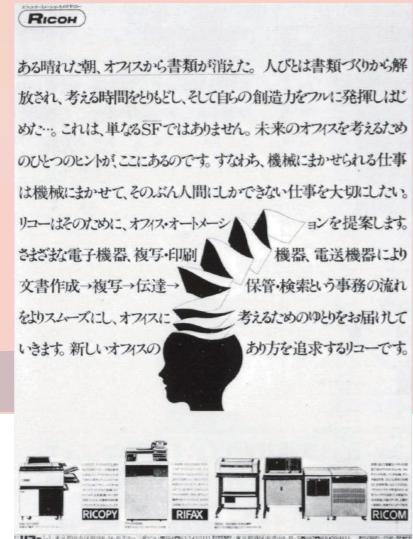
事務機分野進出



国内初*の
卓上型ジアゾ湿式複写機
「リコピ-101」(1955年)
*露光・現像一体型として

OAの提唱

ファクシミリやワープロなどのOA機器を提供し、オフィスの生産性向上に貢献

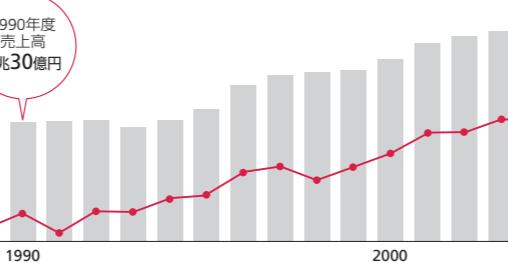


デジタル化の推進

アナログ複写機からデジタル複合機へ移行し、ネットワーク化・カラー化を推進



日本で初めて*OAを提唱した新聞広告(1977年) *リコー調べ
「機械にまかせられる仕事は機械にまかせて、そのぶん人間にしかできない仕事を大切にしたい。」(原文そのまま)は、人がより創造的な仕事をすることを目指す現在の考え方につながる

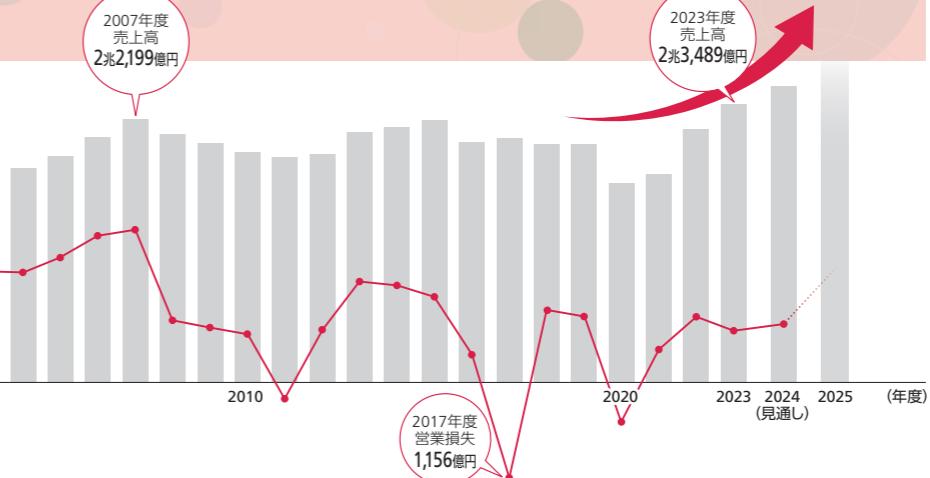


ITサービスやコミュニケーションサービスを展開

- ・ITインフラの企画から構築、運用管理までをワンストップで行うITサービスの提供
- ・コミュニケーションをより快適にする機器やサービスの提供
- ・デバイスの強化



画像・動画・音声でのコミュニケーション・コラボレーションを推進



詳しくは
WEB リコーアのあゆみ