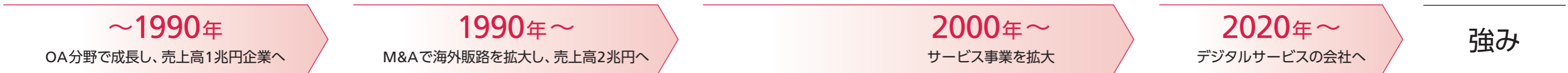


デジタルサービスの会社への軌跡

事業を通じて培ったリコーグループの強み

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。



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

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

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

多様な働き方やDXニーズに対応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
 - ・グローバルカバーレッジ 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
- ・リコーデジタルスキルレベル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

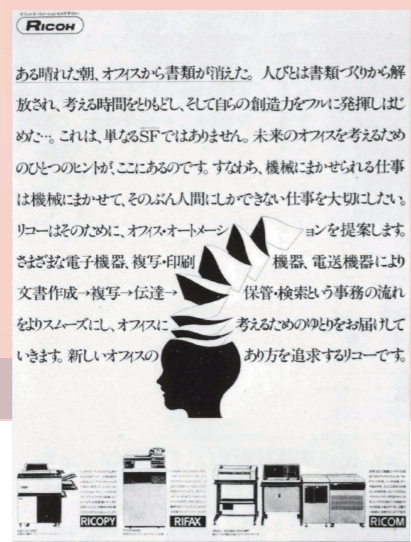
事務機分野進出



国内初*の卓上型シアソ湿式複写機「リコー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



「Imagio MF200」(1996年)



複写・印刷をカラー化

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を旨とする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

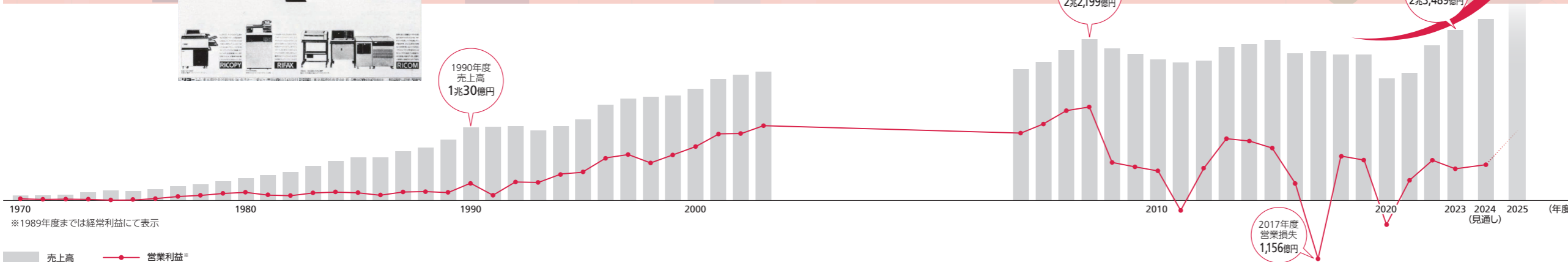
- ・ITインフラの企画から構築、運用管理までをワンストップで行うITサービスの提供
- ・コミュニケーションをより快適にする機器やサービスの提供
- ・デバイスの強化



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

デジタルサービスのケイパビリティ強化

- ・アプリケーションプロバイダーやAVインテグレーターを買収。自社の技術・サービスと融合
- ・機器やサービスをつなぐ独自プラットフォームの開発
- ・AI技術の開発・蓄積



詳しくは WEB リコーのあゆみ