

第21次中期経営戦略の概要と進捗

リコーグループは2023年4月からの3カ年を第21次中期経営戦略(以下、21次中経)とし、デジタルサービスの会社への変革における「実行」の3年間として、従来のオフィスプリンティング事業を主とした収益構造からの変革を加速させています。

中長期目標

「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デジタルサービスの会社」となること
2025年度財務目標: 営業利益 1,300億円、ROE 9%超(2023年3月 会社説明会での発表)

3つの基本方針の取り組み状況

①地域戦略の強化とグループ経営の進化

高収益体質への変革: オフィスプリンティング以外の収益を積み上げ、顧客接点における価値創造能力の向上、リコーグループ内でのシナジー発揮、継続した収益改善のために環境変化への対応力強化を推進

収益構造の変革: 「プロセスオートメーション*1」「ワークプレイスエクスペリエンス*2」「ITサービス」を注力領域に設定。地域の特性を重視しながらリソースを集中投下し、サービス分野のストック契約・売上を積み上げる戦略を実行

②現場・社会の領域における収益の柱を構築

- ・デジタルサービスの領域を拡げ、より幅広いお客様に価値を提供
- ・商用印刷事業を中心に「現場・社会」領域での収益の柱を構築
- ・事業ポートフォリオマネジメントにより、注力する事業領域を見極めるとともに、出口プロセスへの移行を判断した事業については、適切な出口戦略を探索

③グローバル人材の活躍

事業構造を変化させ、グローバルでの提供価値を拡大させるために、社員的能力やスキルを資本ととらえ、人に対して積極投資をしていく人的資本戦略を策定。

*1 プロセスオートメーション: ビジネスプロセスオートメーションより名称変更
*2 ワークプレイスエクスペリエンス: コミュニケーションサービスより名称変更

オフィスサービスの成長

- オフィスサービス事業を中心とした事業成長と体質強化に取り組み、業績が堅調に推移。2022年度の業績に影響を与えた複合機やICT商材の供給制約が解消、販売活動が正常化
- 日本ではインボイス制度をはじめとした法改正対応など、お客様に寄り添ったサービス・ソリューションが好調に推移
- 欧米では一部のICT商材需要の弱含みが見られたものの、買収企業を中心にサービスビジネスの成長が継続

デジタルサービス売上高構成比の現状と目標

※その他事業を除く

