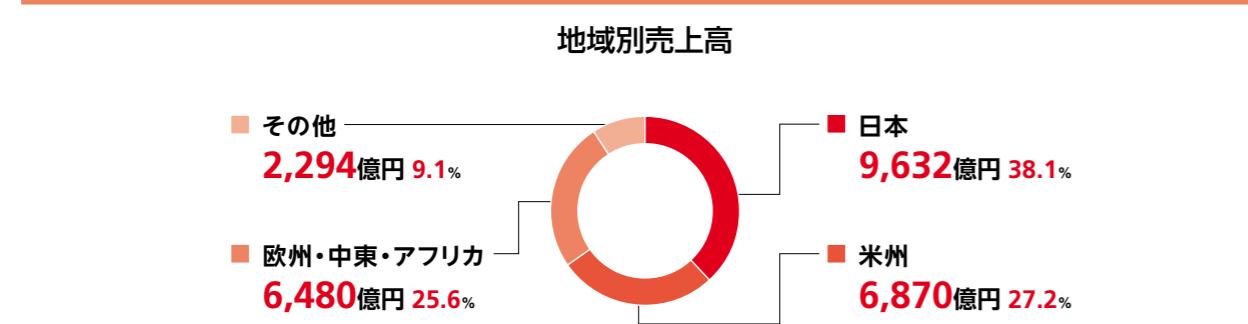
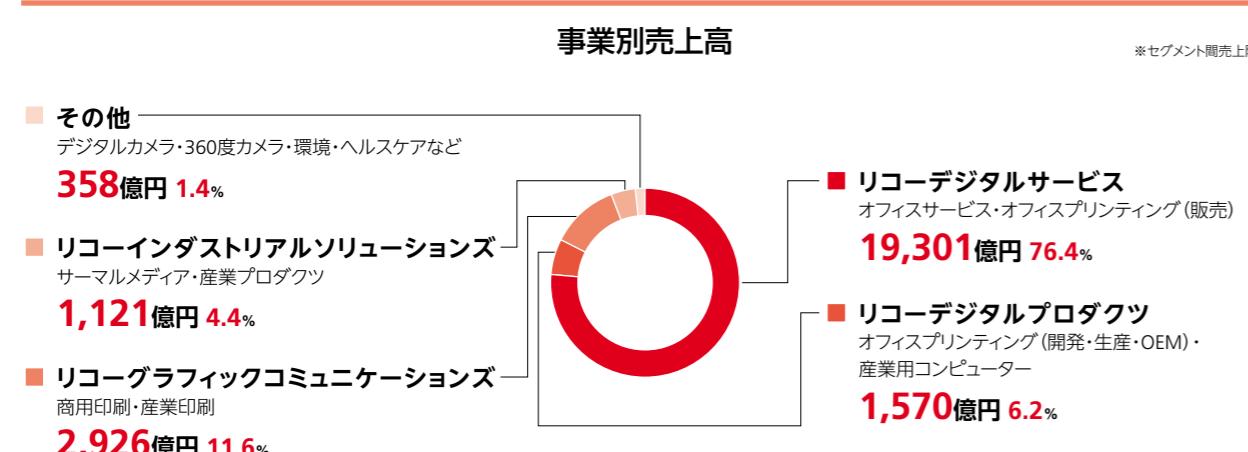


数字で見るリコー

*別途記載がない限り、2024年度もしくは2025年3月31日現在のデータに基づいて作成しています。

総資産	連結売上高	連結営業利益
2兆3,571億円	2兆5,278億円	638億円

研究開発投資	ROE	ROIC	総還元性向
950億円	4.4%	3.2%	163.4%



詳しくは Web •リコー早わかり •コミットメントと外部評価

格付	人的資本	サステナビリティ
格付(S&P) 長期 BBB	グループ従業員 78,665人	再生可能エネルギー比率 43.2%

格付(R&I)	リコードジタルスキル レベル2以上の人数(国内)	製品の新規資源使用率
格付(R&I) 長期 A+	4,658人	78.3%

ESG外部評価	女性管理職比率	社会課題解決型事業売上高
5年連続DJSI World選定	グローバル 日本 17.2% 8.4%	はたらぐの変革 1兆60億円

ESG外部評価	女性管理職比率	社会課題解決型事業売上高
5年連続DJSI World選定	グローバル 日本 17.2% 8.4%	はたらぐの変革 1兆60億円

ESG外部評価	女性管理職比率	社会課題解決型事業売上高
5年連続DJSI World選定	グローバル 日本 17.2% 8.4%	はたらぐの変革 1兆60億円

市場ポジション	J.D. パワー
ガートナー Document Management の マジック・クアドラントで評価(2024年12月) 15社のうちの1社*1	・カラーレーザープリンター 顧客満足度調査(7年連続)(2024年9月) ・サーバー保守サービス 顧客満足度調査(10年連続)(2024年11月)

市場ポジション	J.D. パワー
ガートナー Outsourced Digital Workplace Services の マジック・クアドラントで評価(2025年3月) 5年連続*2	・カラーレーザープリンター 顧客満足度調査(7年連続)(2024年9月) ・サーバー保守サービス 顧客満足度調査(10年連続)(2024年11月)

市場ポジション	J.D. パワー
IDC/A3複合機グローバルマーケットシェア(2025年Q1) 17% 第2位*3	・カラーレーザープリンター 顧客満足度調査(7年連続)(2024年9月) ・サーバー保守サービス 顧客満足度調査(10年連続)(2024年11月)

*1 出典: Gartner®, Magic Quadrant™ for Document Management, Tim Nelms et al., 18 December 2024
<https://www.gartner.com/doc/reprints?id=1-2JEATCB9&ct=241119&st=sb>

*2 出典: Gartner® Magic Quadrant™ for Outsourced Digital Workplace Services, Karl Rosander et al., 24 March 2025 このレポートの2022年版は、北米、欧州、アジア太平洋地域の3つの地域別のMagic Quadrant for Managed Workplace Servicesに代わるものとして発行されました。

GARTNERは、Gartner, Inc.および／または米国とその他の国におけるその関連会社の商標およびサービスマークであり、MAGIC QUADRANTは、Gartner, Inc.および／またはその関連会社の登録商標であり、本書では許可を得て使用しています。All rights reserved. Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推薦するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。本書に記載するGartnerのコンテンツ(以下「Gartnerコンテンツ」)は、Gartnerシンジケート・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.(以下「Gartner」)が発行したりサーチ・オフィニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

*3 出典: IDC's WW Quarterly HPC Tracker, 2025Q1, Color Laser MFP/SF DC, A3 Only, Speed Range A4/excl 91+ppm Share by Company Year:2024

*4 出典: System Contractor News <https://www.avnetwork.com/news/scn-top-50-systems-integrators-2024>

企業理念「リコーウェイ」

リコーは1936年の創業以来、お客様に寄り添い、世の中の”はたらく”を支えてきました。

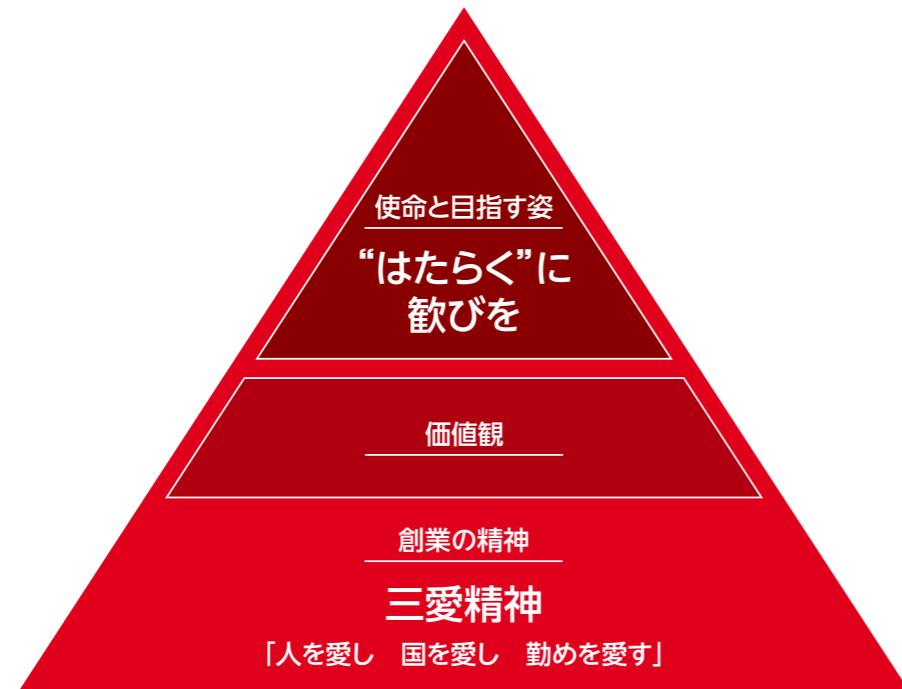
社員一人ひとりが自律的に働くことで、新たな価値を生み出し、その価値を通じお客様のはたらく歓びを支える。

お客様の歓びを感じることは社員の歓びとなり、さらなる価値創出の原動力となる。

そんな歓びの連鎖を拡げていくことで、働きがいと経済成長が両立する持続可能な社会への貢献を目指します。



使命と目指す姿



創業の精神

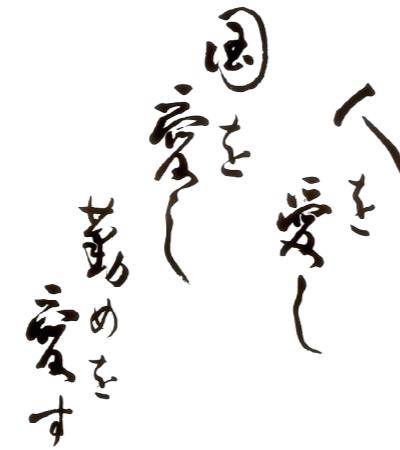
三愛精神

「人を愛し 国を愛し 勤めを愛す」

「三愛精神」は、1946年にリコーの創業者、市村清が提唱したもので、リコーでは創業の精神と位置付けています。これは、事業・仕事を通じて、自分、家族、顧客、関係者、社会のすべてを豊かにすることを目指した考え方で、リコーグループの全社員が、経営や仕事を行う上で原点となるものです。



創業者 市村 清
(1900年-1968年)



“はたらく”に歓びを

“はたらく”に寄り添い変革を起こしつづけることで、人ならではの創造力の発揮を支え、持続可能な未来の社会をつくります。

“はたらく”は、壁を乗り越えていく人に、かけがえのない歓びを与えてくれる。

“はたらく”に歓びを。
その原点は、1936 年の創業からリコーが受け継いできた三愛精神。

はたらく人を単純作業から解放し、充足感、達成感、自己実現の実感につながる、“はたらく”的な変革をお届けしたい。
人、場所、ワークフローが自在につながり、はたらく人が、想いやアイデアを大切にし、伝え、人ならではの創造力を発揮する。

そして、変革の先に見据える未来は、働きがいと経済成長が両立する持続可能な社会。

リコーは、そんな未来の社会を想い描き、今を変えていきます。はたらく歓びを、生きる歓びへ、つないでいくために。



価値観

使命を果たし、目指す姿を実現するための社員の行動指針です。

CUSTOMER-CENTRIC

お客様の立場で考え、行動する

PASSION

何事も前向きに、情熱を持って取り組む

GEMBA

現場・現物・現実から学び改善する

INNOVATION

制約を設げず、柔軟に発想し、価値を生み出す

TEAMWORK

お互いを認め合い、すべての人と共に創する

WINNING SPIRIT

失敗をおそれず、まずチャレンジし、成功を勝ち取る

ETHICS AND INTEGRITY

誠実に、正直に、責任を持って行動する

デジタルサービスの会社への軌跡

1977年、業界に先駆けてOA(オフィス・オートメーション)を提唱。以来、複写機・複合機などのオフィスプリントを中核にお客様の“はたらく”の変革を支えてきました。現在では、これまで培ってきた顧客基盤や顧客接点、自社IPといった強みを活かしたリコーならではのデジタルサービスを展開し、グローバルでワークプレイスにおけるDXを支援しています。



企業紹介映像「リコーの軌跡」をご覧いただけます▶

変革の歴史

~1989年

国内市場を中心に OAメーカーとして成長

1955年の事務機市場への参入以降、複写機を中心に、ファクシミリやワープロなど、各種OA機器を提供。1977年には業界で初めてOAを提唱し、事務作業の効率化、生産性向上に貢献。



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

1990年~

デジタル化の推進と、 グローバルな販路拡大

アナログ複写機からデジタル複合機への移行をリード。ネットワーク化やカラー化も推進。欧米での販路買収により直売体制を強化し、グローバルな販売・サポート体制を拡充。



複写・印刷をカラー化

2000年~

ITサービスやコミュニケーション 事業を展開

ITインフラの企画から構築、運用管理までワンストップで行うITサービスを提供し、ワークフローの効率化を支援。コミュニケーションをより快適にする機器やサービスを提供。



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

2020年~

デジタルサービスの会社へ 構造変革を推進

プロセスオートメーションやワークプレイスエクスペリエンスなどを注力領域として、ワークプレイスにおけるDX支援を強化。はたらく現場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。



会話を通じて営業を支援するデジタルツール

ビジネスモデルの進化と培った強み

国内を中心におfficeプリントの アフター収益モデルを確立

複写機のトップメーカーとして、国内を中心におfficeプリントのアフター収益モデルを確立し、全国道府県にまたがる販売・サービス網を築きました。

国内で成功したビジネスモデルを 販路買収により海外に展開

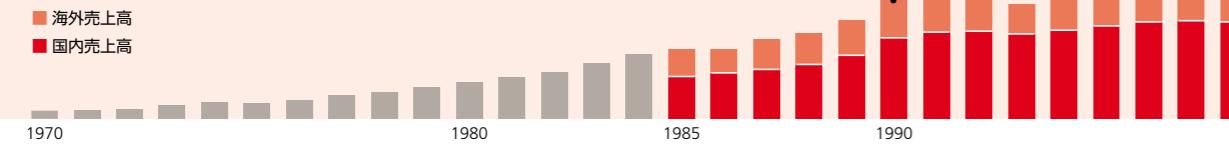
海外にもoofficeプリント直売体制を拡大し、海外展開を強化。販売・サービス網はグローバルに拡大しました。国内ではIT連携製品販売・サポートも展開し、oofficeサービスの分野に参入。複写機のデジタル化、カラー化、ネットワーク化をけん引しました。

サービスプロバイダーの買収などにより、 グローバルでサービスを提供

海外におけるサービスプロバイダー買収などで、ITサービスやコミュニケーションサービスの提供能力を強化。運用管理を請け負うマネージドサービスも拡充しました。

ワークプレイスでの多様な働き方を 支援するDXをグローバルで推進

ワークプレイスサービスプロバイダーとして、各種デバイスやサービスを組み合わせてDXを支援。oofficeプリント+oofficeサービスのストックビジネスを拡大。グローバルで均質かつ上質なサービスを提供しています。



詳しくは
Web •リコーのあゆみ

