

# 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ティングを中核にお客様の“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」をご覧ください ▶

## 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\*の卓上型ジヤノ湿式複写機「リコピー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、運用管理までを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パディ

## ビジネスモデルの進化と培った強み

#### 国内を中心にオフィスプリンティングの 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、国内を中心に市場稼働台数を拡大。保守サービスや消耗品などで収益を獲得するビジネスモデルを確立し、全都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

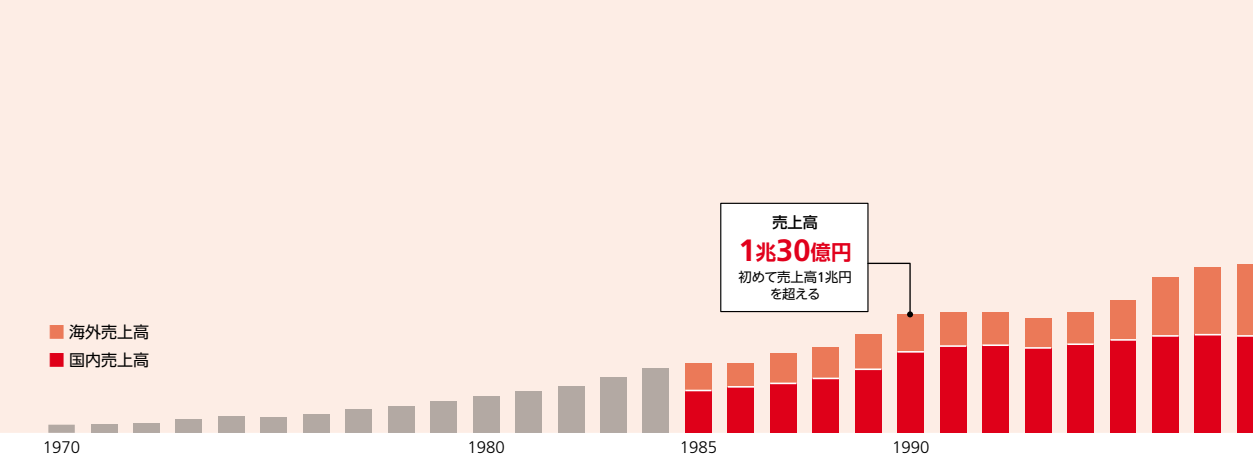
海外にもオフィスプリンティング直売体制を拡大し、海外展開を強化。販売・サービス網はグローバルに拡大しました。国内ではIT関連製品販売・サポートも展開し、オフィスサービスの分野に参入。複写機のデジタル化、カラー化、ネットワーク化をけん引しました。

#### 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。オフィスプリンティング+オフィス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

