

ビジネスユニット別概況

RIS

リコーインダストリアルソリューションズ



森 泰智

リコーインダストリアルソリューションズ
ビジネスユニット プレジデント

Message from Business Unit President

現場（製造・物流・産業）における デジタルサービス事業への転換/創出により 成長を実現

私たちは、基盤事業の効率化を通じて高収益化を推進するとともに、製造・物流・産業領域のお客様の現場業務の改善に資するデジタルサービス創出に向けた投資を加速し、リコーグループの新たな柱になることを目指しています。

長年リコーで培ってきた光学技術、精密加工技術、サーマル技術、画像処理技術といった強みを最大限活用し、ハードウェア・サプライを提供する従来のビジネスモデルにとどまらず、今後はバリューチェーンを拡大したトータルソリューションの提供を進めていきます。

また、お客様に価値を提供し続けることでSDGsへの貢献、ひいては社会課題の解決にも積極的に取り組みます。付加価値の高いデジタルサービスを提供し、お客様と共に私たち自身もはたらく喜びを実感する事業を目指していきます。

事業の特徴・強み

サーマル事業

- 独自のサーマル処方技術、コーティング技術に加え、グローバルに広がる生産拠点と販売網により、物流・流通・医療・交通インフラなどで使用されるサーマルペーパー・熱転写リボンの世界トップシェアを獲得
- 光学技術とサーマル技術を融合し高速かつ高解像度で可変情報を印字するラベルレスサーマルを食品業界中心に展開。業務の効率化、省資源化を可能にすることで、環境負荷低減などの社会課題を解決

産業プロダクツ事業

- 光学技術や画像処理技術を活かし、主に自動車業界向けに製品・ソリューションを提供
- リコー独自のジェットインク塗装技術を活用し、車両塗装工程を変革

事業推進上のリスクと機会

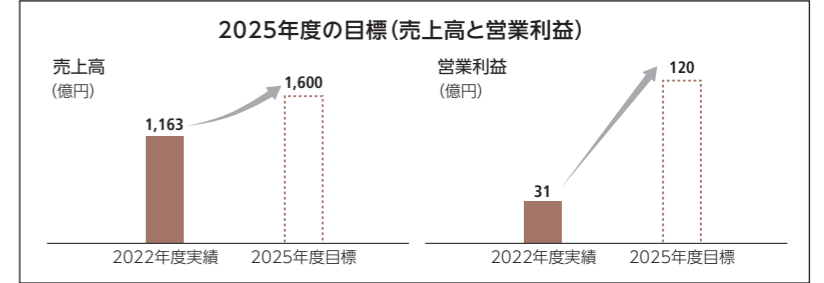
サーマル市場の顧客需要は安定しており、また、製造などの現場では工程自動化のニーズがますます高まっています。一方、地政学リスクの高まりやサプライチェーンの混乱、半導体不足に起因する自動車業界の低迷によりお客様の設備導入が先送りになるなど、市場成長の鈍化による事業への影響は2023年度以降もしばらく継続すると予測しています。よって、基盤事業においては、売価適正化などで環境変化に柔軟に対応します。同時に、現場の新たなニーズに対応するデジタルサービスを創出し、中長期的に成長し続ける事業ポートフォリオへと進化させます。

リスク

- ウクライナ情勢の長期化や中国経済の回復遅れによる市場成長の鈍化
- 原材料価格・エネルギーコスト高騰の長期化による利益の低下
- 半導体不足に起因する自動車業界低迷

収益機会

- サーマル市場の安定需要、製品の詳細情報開示ニーズ拡大への対応
- 工程自動化の進展による信頼性向上と高速化に対するニーズへの対応
- 現場のデジタル化ニーズ拡大への対応
- 環境負荷低減・SDGs対応製品/サービスへのニーズ拡大



中長期の課題と21次中経の戦略

課題

- 基盤事業におけるオペレーショナルエクセレンス推進によるさらなる高収益化
- バリューチェーン拡大によるエンドユーザーとの接点強化を図り、トータルソリューションを提供することによる事業拡大
- これまで蓄積したノウハウや技術を活用した、現場（製造・物流・産業）での新たなデジタルサービスの創出

戦略的 取り組み

“現場”のデジタル化を3ステップで実現

お客様の困りごとに最適なデジタルサービスを以下の3つのステップで提供し、お客様の創造性の発揮を支援します。

ステップ① 現場のAD(Analog to Digital)変換:現場アナログデータのデジタル化、手作業の自動化

ステップ② 現場のDX/DM(Digital-Manufacturing):データによる現場の業務プロセスのデジタル化

ステップ③ 現場データ活用:データによるお客様の創造性発揮の支援(生産改革・業務効率化・品質改善など)

サーマル事業は、従来のサーマルメディア提供による現場のAD変換(①)に加え、エンドユーザー接点の強化、トータルソリューション提供を通じて事業を拡大します(②)。さらに世界最高速の可変情報オンデマンド印刷技術で大量生産品の生産効率を落とすことなく個品IDの付与が可能になります。より細分化されたデータの取得により、製品トレーサビリティや新しいマーケティング手法などの現場データ活用ビジネスに挑戦します(③)。

産業設備事業では、独自の撮像技術、画像認識技術を活かした車両塗装外観検査装置で塗装工程の一部である検査の自動化(①)に取り組んできました。今後は、検査装置の前後工程を含めた設備・サービスの提供までビジネスを拡大(②)、生産現場でのデータ取得量を大幅に増やすことで、品質改善・品質保証、トレーサビリティ、上下流工程のプロセス改革などに貢献していきます(③)。

提供価値を最大化するため、必要に応じて、他社との協業、M&Aなど積極的な投資を実行していきます。

基盤事業のさらなる高収益化

2022年度までに実施した生産効率化や経費削減などの内部効率向上、原価変動に即応した売価適正化のタイムリーな実施などの体質強化を継続し、さらに環境変化に強い事業体質を実現します。

事業を通じた社会課題の解決

ラベルレスサーマル

透明フィルムにサーマルヘッドやレーザーヘッドで直接可変印字が可能でラベルレスサーマルを開発、コンビニ大手の株式会社セブン-イレブン・ジャパン、株式会社ローソンで採用されました。2023年4月には中本パックス株式会社との合弁会社「RNスマートパッケージング株式会社」を立ち上げ、さらなる事業拡大を狙います。フィルムへの直接印字により紙ラベルが不要になり、環境負荷低減にも貢献するため、今後は環境志向が強い欧州などの海外展開も視野に、2025年度には100億円以上の売上達成を目指します。



車両塗装ラインビルダー

粘度の高いインク、固形物を含むインクを塗布可能なリコー独自のジェットインク技術を活用した塗装装置をコアに、外観検査装置、塗装リペア装置を加えた車両塗装事業に取り組んでいきます。塗装ラインで蓄積されたデータを利活用し、上流および下流工程の改善だけでなく、生産工程全体の安定化、品質改善に貢献するデジタルサービスを構築します。これにより、インクジェット方式による車両塗装分野で世界トップシェアを目指します。

