

ビジネスユニット別概況

RDS

リコーデジタルサービス



入佐 孝宏
リコーデジタルサービス
ビジネスユニット プレジデント

Message from Business Unit President

お客様に寄り添った世界一のサービスインテグレーターとして、グループの成長を主導する

パンデミックをきっかけに、世界的にハイブリッドな働き方が浸透し、デジタルトランスフォーメーション(DX)のニーズが加速しました。またAI(人工知能)などのテクノロジーの進化により、昨今のお客様の働く環境は多様化しています。

RDSは、グローバルで140万社に上る顧客基盤およびその販売・サポート体制に基づく顧客接点力が強みです。お客様のニーズの変化にいち早く気づき、迅速に対応することを大切にしながら、デジタルサービスの会社へと変革を進めています。

私たちは、多種多様な商品・サービスを組み合わせ、ワンストップで最適な価値をお届けする「お客様に寄り添った世界一のサービスインテグレーター」として、リコーグループの成長を牽引し、お客様のはたらくの喜びを実現していきます。

事業の特徴・強み

- グローバル140万社の顧客基盤と販売・サポート体制(顧客接点力)
- 国や地域をまたがるグローバル案件の対応力および買収を通じて獲得した新たなケイパビリティ
- 自社・パートナーの多彩な商品・サービスから最適な組み合わせを見極める、ワンストップのソリューションの提案力、高度専門人材、タイムリーかつスピーディな価値提供力

事業推進上のリスクと機会

グローバルでのエンタープライズIT支出は2022年から2027年にかけて608兆円から830兆円へCAGR6.4%^{*1}で増加する見込みです。特にクラウド型サービス領域での伸長が顕著で、63兆円から151兆円へCAGR18.9%^{*2}を見込んでいます。リコーのビジネス領域であるマネージドサービス、セキュリティ、ドキュメント、コミュニケーション領域においても、市場規模の拡大が見込まれます。

今後は自社の強みを活かし、注力すべき領域を見極めて経営資源を投下し、デジタルサービスのストック収益を積み上げていきます。

ガートナー社市場予測(\$1=130円)

*1 出典: Gartner® Market Databook, 2Q23 Update, John-David Lovelock, Linglan Wang et al., 30 June 2023, エンタープライズIT支出=End-User Spending on IT Products and Services, 2022-27年のCAGR in Constant U.S. Dollarsより

*2 出典: Gartner®, Forecast: Public Cloud Services, Worldwide, 2021-2027, 2Q23 Update, Colleen Graham et al., 10 July 2023, クラウド型サービス領域=Public Cloud Services End-User Spending, 2022-27年のCAGR in Constant U.S. Dollarsより。CAGRはリコーにて算出

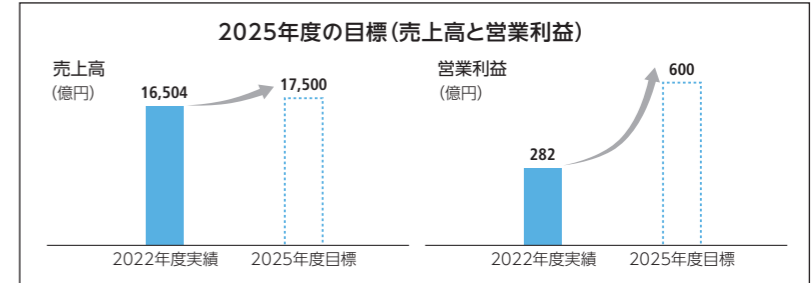
GARTNERは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.

リスク

- 想定をはるかに超えた技術革新による働き方の抜本的な変化
- 戦略推進に必要なDX人材の確保・育成
- M&A後のシナジー創出の遅れ

収益機会

- オフィス・現場・社会のDXを実現するデジタルサービス需要の増加
- 新しい働き方ニーズに対応するコミュニケーションサービス領域の拡大
- クラウド型サービスのニーズの拡大



中長期の課題と21次中経の戦略


| | |
|---------|--|
| 課題 | <ul style="list-style-type: none"> ● 地域戦略の実現に向けた、地域の重点領域への集中的な経営資源投下 ● デジタルサービスのエコシステム構築による付加価値強化 ● 変化し続けるお客様ニーズに対応する成長分野への積極投資(M&A、技術開発、人材育成、社内DX) |
| 戦略的取り組み | <p>地域戦略について</p> <p>リコーは日本、欧州、北米、アジア中南米など、グローバルで事業を展開していますが、得意とする顧客層もそれぞれの課題・ニーズも地域により異なります。21次中経では、お客様の“はたらく”の変革をリードするために顧客接点機能の拡充に取り組み、お客様に寄り添いながら素早く価値を生み出す地産地消型の開発体制の強化を図ります。</p> <p>顧客接点での価値強化とビジネスモデル変革</p> <p>RDSはデジタルサービスのエコシステム構築をはじめとしたグループ経営を進化させ、ストックビジネス拡大により事業成長・経営の安定化を目指します。</p> <p>【デジタルサービスのエコシステムの構築】</p> <p>リコーは、オフィス・現場・社会のワークプレイスではたらく人の課題を発見し、それをデジタルの力で解決するデジタルサービスの会社へとビジネスモデルの変革を進め、2025年度のデジタルサービス売上比率を60%超まで引き上げる目標を設定しています。この目標の核となるのが、エッジデバイスや各種サービス・アプリケーションとリコーグループ共通のプラットフォームであるRICOH Smart Integration(RSI)を連携することで実現する、デジタルサービスのエコシステムです。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ハイブリッド会議に代表されるオフィスの管理・運用に関わるさまざまなソリューションとRSIを連携させて、マネージドワークプレイスサービスとして提供し、お客様の働き方改革、社員エンゲージメント向上に貢献します。 ● お客様の保有するIT機器や各種アプリケーションとRSIを連携させて、マネージドITサービスとして提供し、お客様の情報システム部門の支援と同時に、社員の生産性向上につなげます。 ● 複合機やPFU製スキャナーなどのエッジデバイスとDocuWare, Axon Ivy, RICOH kintone plusといった自社ソフトウェアやパートナーの商品をRSIで連携させることで、お客様のワークフローをデジタル化し業務のDXを支援します。 ● 蓄積したデータのAI分析により、お客様の“はたらく”を可視化し、DXを支援するインサイトを提供します。 <p>オペレーショナルエクセルシブの追求</p> <p>デジタルの徹底活用により、SCM(サプライチェーンマネジメント)プロセス強化や経営情報のリアルタイム可視化など、迅速な戦略施策の実行につなげていきます。</p> |

事業を通じた社会課題の解決

買収したDataVision社とのシナジーにより、複合機をご利用のお客様へ新たなサービスを提供

長年複合機をお使いいただいているJungheinrich社(本社:ドイツ)均一の品質でグローバルには、物流システムの開発製造を手がけ、世界50拠点以上に支店や工場を持つグローバル企業です。コロナ禍をきっかけにオフィスと自宅をつなぐハイブリッドワークを導入しましたが、当初はリモート会議の環境が拠点ごとに異なるという問題がありました。そこでリコーは、2020年に買収したDataVision社と連携し、ミーティングルームの仕様を統一して設計からコミュニケーションツールの導入、保守サポートまでを一括で請け負い、お客様の課題を解決しました。

均一の品質でグローバルにソリューション・サービスを提供できる企業は限られており、地域を超えた案件対応力は、約200の国と地域で事業を展開しているリコーならではの強みです。リコーはこれからもグローバルの顧客接点力、買収企業とのシナジーを活かし、お客様の“はたらく”の変革に貢献していきます。



ビジネスユニット別概況

RDP

リコーデジタルプロダクツ



中田 克典
リコーデジタルプロダクツ
ビジネスユニット プレジデント

Message from Business Unit President

圧倒的な商品力、品質および安定供給によりデジタルサービスの成長に貢献

RDPは、競争力のあるエッジデバイスを開発し、リコーグループの利益拡大に貢献していきます。サプライチェーン広範に影響を及ぼすような大きな有事が発生・長期化した場合でも、製品供給を停滞させることなく、早急に通常のオペレーションに戻せるレジリエントな体制の構築を進めています。

また、2022年度にリコーグループに加わったPFUは、紙文書をデジタル化する業務用スキャナーで世界No.1のシェアと顧客基盤を誇ります。これまでリコーがリーチできなかったお客様にアクセスできるPFUのチャンネルを活用して、スキャナー

事業とエレクトロニクス事業の拡大に取り組みます。

今後も、製品の共同開発や部品の共通化など、多方面でのシナジー創出活動を加速させていきます。

事業の特徴・強み

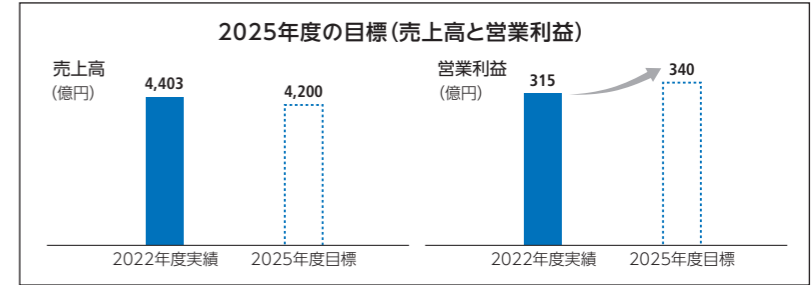
- 世界トップクラスのシェアを有するオフィス向け複合機をはじめ、プリンター、印刷機、広幅機、スキャナー、ネットワーク関連など、お客様の“はたらく”をサポートするエッジデバイスを開発・生産
- 事業部体制を通じて事業ごとに企画から生産までの一貫生産体制
- 徹底的な体質強化により、多様化するお客様ニーズ・市場変化に対応し、プリンティング領域におけるリーディングカンパニーのポジションを確立
- お客様とデジタルサービスをシームレスにつなぐタッチポイントとなるエッジデバイスを提供し、ワークフローを変革

事業推進上のリスクと機会

プリンティング市場は縮小傾向が続き、グローバルの市場規模は、2021年から2025年にかけての4年間で10%以上減少すると見られています(リコー調べ)。その中でも、特にトナーなど消耗品の下落が大きいと予測しています。このような事業環境においては、より一層競争力の高い商品を安定的に供給することが不可欠です。

| リスク |
|----------------------------------|
| ● リモートワークの増加やペーパーレス化に伴うプリント出力の減少 |
| ● 原材料価格の高騰 |
| ● 物流の混乱 |

| 収益機会 | |
|--------------------|--------------------|
| ● 新たな販売チャンネルの活用 | ● 音声・映像のデジタル化ニーズ拡大 |
| ● 業種・業務に特化したサービス提供 | ● 組込みコンピューター市場の拡大 |
| ● セキュリティ強化の要請 | ● 環境対応製品へのニーズ拡大 |



中長期の課題と21次中経の戦略

課題

- お客様のワークスタイルに合わせて、デジタル化の支援を強化
- 産業分野などの現場向けのエッジデバイスを進化させ、新たな価値を創造・提供し事業領域を拡大

世界一の商品を提供

リコーのエッジデバイスとデジタルサービスで、ドキュメント、映像、音声などのデータに関するワークフローの一元的なサポート力を強化します。複合機やプリンターでの紙文書出力に始まり、スキャナーによるデジタル化、RICOH kintone plusやDocuWareなどのワークフローサービスでのドキュメント活用まで、一連のワークフロー改善につなげます。画像および音声データについては、RICOH Meeting 360(360度カメラ搭載のWeb会議デバイス)やRICOH Interactive Whiteboard(電子黒板)、RICOH Portable Monitorを活用することで、お客様の働き方改革に貢献します。

新たな販売チャンネルを活用した顧客拡大

2022年度に株式取得したPFUが持つチャンネルを活用し、顧客基盤の拡大および幅広いお客様との接点を活かすことで新たな価値創出に取り組みます。今までリーチできなかった領域でお客様のニーズを把握することで、業務特性に応じた製品の提供を進めます。

戦略的取り組み

業界協業をリード

リコーグループは業界トップクラスの競争力を誇る複合機や、周辺機、トナーを強みに、サプライチェーン全般において業界協業を積極的にリードします。同業他社との共同購買や工場の相互利用、リサイクルインフラの共有化など、共同構想に取り組みます。

現場・産業向けのエッジデバイス進化

国内組込みコンピューター市場において、産業など現場の領域で圧倒的なシェアNo.1の地位を確立します。新たにPFUのエンベデッドコンピューター事業との連携で、両社の製品の補完関係を強化、また、重複業務の無駄をなくします。具体的には、両社が互いの商材を拡販することによる売上拡大や商品ロードマップの統合、リソース共有による開発効率化、生産体制の最適化、コストダウン強化などのシナジー施策を進めます。

これらに加え、レジリエントなものづくり体制の構築とオペレーショナルエクセレンスの着実な実行を進め、21次中経の目標達成に向けてまい進します。

事業を通じた社会課題の解決

コミュニケーションの共創を促し、ハイブリッドワークを支援

「RICOH Portable Monitor 150BW/150」は、持ち運びしやすい上にタッチ操作も可能な15.6インチのポータブルディスプレイです。150BWは、バッテリー搭載のモデルで、ワイヤレス接続にも対応しています。ハイブリッドワーク環境が日常化した昨今、オフィスや自宅、カフェなどさまざまな場所に持ち運んでの利用が可能です。さらに、商談や打ち合わせの場で紙の資料を配布する代わりに本製品を配布することで、少人数でのコラボレーションを促進するコミュニケーションデバイスとしても活用が進んでいます。

軽量で持ち運びが容易であることやデザインが評価され、フリーア

ドレス化しているお客様のオフィスで共用デバイスとしてご利用いただいています。また、設計部署のオンライン会議では、スタイラスペン*で設計図に書き込みながらのコミュニケーションにご活用いただいています。こうした取り組みを通じて、リコーはお客様の新しいワークスタイルの実現に貢献していきます。



2022年11月に発売したRICOH Portable Monitor 150BW

* スタイラスペンスマートフォンやタブレット端末などのタッチ画面で操作ができるペンのこと

ビジネスユニット別概況

RGCC

リコーグラフィックコミュニケーションズ



宮尾 康士

リコーグラフィックコミュニケーションズ
ビジネスユニット プレジデント

お客様の“はたらく”に寄り添い、お客様との共創による課題解決と新しい価値の創出で、世界中のお客様のDXと持続可能な社会づくりに貢献していきます。

Message from Business Unit President

印刷現場のデジタル化を支援し、グループの成長を牽引する第2の柱へ

印刷業界においては、より複雑化するお客様の経営課題や環境課題への対応が必要となっています。デジタル印刷はアナログ印刷に比べ、低コスト、省エネルギー、オンデマンド対応など多くの利点を持っており、そのニーズがますます高まっています。RGCCは、高品質で信頼性の高い製品とサービスの投入により、印刷現場のデジタル化を推進します。それにより、自動化・省人化とプロセスの可視化を実現し、お客様の収益力の向上に貢献します。加えて事業成長と社会課題解決の同軸化を図り、SDGsの達成に積極的に取り組みます。

事業の特徴・強み

商用印刷事業

- デジタル印刷関連の製品、印刷現場におけるワークフロー、マーケティング活動のサポートに至るまで、包括的なソリューションおよびサービスの提供を通じて、お客様のDXを支援。同時に、省廃棄物、省エネルギー、脱炭素などお客様の環境負荷の低減に貢献
- カラーカットシートプリンターと高速インクジェットプリンターの双方でグローバルリーダーのポジションにあり、顧客接点力を活かした高付加価値ソリューションの提供が可能

産業印刷事業

- 建材・家具・壁紙・サインディスプレイ・服飾品生地・ラベルパッケージ・3Dなど、多種多様な印刷を可能とする産業用インクジェットヘッド・インク・プリンターを製造・販売
- 自社開発の高品質で信頼性の高いインクジェットヘッドの提供でデジタル化を推進し、短納期・小ロットへの対応を実現。同時にアナログ印刷により発生する大量廃棄、水の大量使用などの環境課題の解決に貢献

事業推進上のリスクと機会

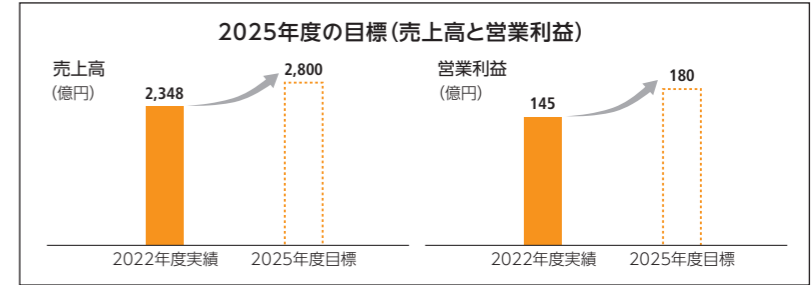
商用・産業印刷ともにデジタル印刷の分野で中長期の成長が見込まれています。商用印刷の市場において、デジタルカラー印刷は、2022年から2030年までCAGR約10%の見込みです(Caslon社 2022年調べ)。欧米ではデジタル印刷への移行が進み、中国や新興国では需要拡大による高成長が見込まれます。業界トップポジションを目指すためには、顧客の経営課題や環境意識の高まりに応えていくことが求められます。

リスク

- 原材料、物流費、電力費の高騰による印刷業界の収益力の悪化と投資意欲の減少
- オンラインメディアの普及による企業内印刷の需要減少

収益機会

- 自動化・省人化、プロセスの可視化など、顕在化するお客様の経営課題の解決に向け、デジタル印刷への移行が加速
- 環境意識の高まりにより、環境負荷の低いデジタル印刷の需要が拡大



中長期の課題と21次中経の戦略

課題

- 加速するデジタル印刷ニーズに対応する新製品、サービスの拡充
- さまざまな顧客課題に対応するための付加価値ソリューションの強化
- 「利益ある成長」に向けた経営基盤の強化

戦略的取り組み

商用印刷事業

高品質で信頼性の高い新製品を投入していくことで、デジタル印刷の推進を加速させていきます。世界中のお客様のデジタル印刷ニーズにお応えすることで、カラーカットシートプリンター、高速インクジェットプリンターの領域でのリーダーポジションを確固たるものにします。そして、印刷現場におけるワークフローを強化し、お客様のマーケティング活動をサポートする新たなデジタルサービスの提供により、自動化・省人化、プロセスの可視化を実現します。また、高い成長が見込まれる中国、インドネシア、インド市場などでの販売を強化していきます。

産業印刷事業

インクジェットヘッドビジネスにおいては、サインディスプレイ、服飾品生地、ラベル、パッケージ、3Dなど、さまざまなアプリケーションの市場が拡大しています。技術サポート・ツールなども含めた付加価値の高いソリューションを提供することで、主要市場である中国および他地域への販売拡大を目指します。そして、テキスタイル市場では、衣服に直接プリントできるDTG(Direct to Garment)プリンターのシェア拡大とさらなるアプリケーションの拡充に向け、新製品を投入していきます。

経営基盤の強化

開発、生産、販売・サービスプロセスのデジタル化と効率化により「利益ある成長」を目指します。
 開発：DXによる業務効率改善、製品・開発ポートフォリオの最適化と開発プロセス改革
 生産：拠点の最適化およびデジタルマニュファクチャリングと自動化による生産機能の強化
 販売・サービス：商用印刷に高い専門性を持つ販売・サービス人材の強化とリモートメンテナンスによる保守サービスの効率化

事業を通じた社会課題の解決

アナログ印刷からデジタル印刷への変換でお客様のDXに貢献

2022年11月、リコーの長年のお客様であるHeeter社(米国)で、総額400万ドル以上をかけたDigital Printing Centerがオープンしました。この施設には、RICOH Pro VC70000が3台、RICOH Pro C 9210が2台、そして、開発中のRICOH Pro Z75が導入されています。Heeter社とはかねてよりパートナーシップを締結し、アナログ印刷からデジタル印刷への移行へ向けて一緒に取り組んできました。過去5年間で業務の60%をデジタル化し、その成果として、生産能力が65%向上すると同時に、25%のエネルギーの効率化を実現。過去4年間で80社以上の新規顧客を獲得しました。リコーはこれからもお客様との共創により、世界中のお客様のDXと社会課題の解決に貢献していきます。



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

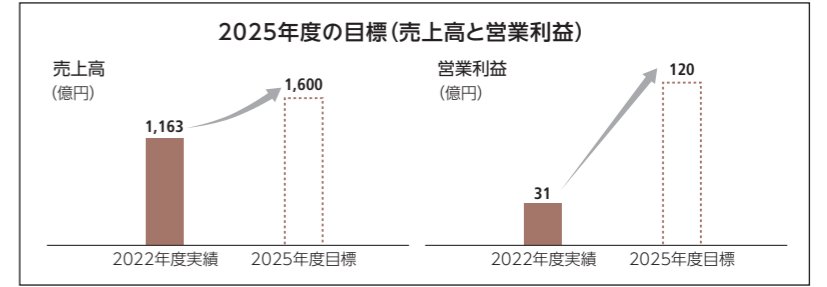
サーマル市場の顧客需要は安定しており、また、製造などの現場では工程自動化のニーズがますます高まっています。一方、地政学リスクの高まりやサプライチェーンの混乱、半導体不足に起因する自動車業界の低迷によりお客様の設備導入が先送りになるなど、市場成長の鈍化による事業への影響は2023年度以降もしばらく継続すると予測しています。よって、基盤事業においては、売価適正化などで環境変化に柔軟に対応します。同時に、現場の新たなニーズに対応するデジタルサービスを創出し、中長期的に成長し続ける事業ポートフォリオへと進化させます。

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。



ビジネスユニット別概況

RFS

リコーフューチャーズ



小林 一則
リコーフューチャーズ
ビジネスユニット プレジデント

Message from Business Unit President

社会課題解決を通じ、グローバルスケールで世の中に意義のあるインパクトを与える

RFSは、「リコー独自の技術により、事業を通じて社会課題を解決する」「社会課題解決をイノベーションを通じ実現することで新たなリコーブランドを構築する」というミッションを掲げています。それを実行することによって、「はたらく」を変革するデジタル技術革新を通じて「地域・社会の発展」と「脱炭素/循環型社会を実現する」というビジョンを成し遂げていきます。新規事業創出における重要なポイントは、事業、すなわち「誰に、何を、どう届けて、ファンを増やすか?」を実現するために、技術開発と事業開発の両輪を同時並行で進め、「徹底的に考え、腹落ちして、つながるストーリーを作れているか?」であると考

えています。

リコー独自の技術を活かしつつ、オープンイノベーションで戦略的にパートナーとの共創を進めながら、ステークホルダーからの信頼を勝ち得て、ビジョンの実現に向け、誇りを持って取り組んでいきます。

事業の特徴・強み

ESGグローバルトップ企業を目指し、持続可能な社会の実現に貢献するイノベーションの創出に取り組んでいます。

- 社会課題解決に資する事業にフォーカスして、事業開発と技術開発を推進
- コーポレートR&D機能と連携した新規事業創造プロセスにおけるインキュベーション
- 既存事業を通じて蓄積したリコー独自の技術(光学、画像処理、AI、インクジェット技術、材料技術など)の活用やベンチャーとの共創、ファンド設立などによるオープンイノベーションへの取り組み

事業推進上のリスクと機会

労働人口減少を背景に現場での生産性向上が求められる中、業務のデジタル化のニーズが高まっています。また、社会の潮流である脱炭素・循環型社会の実現や健康寿命延伸への期待の高まりを、事業拡大の機会ととらえています。リコーの独自技術や顧客基盤といった強みをベースに、オープンイノベーションを掛け合わせ、社会課題解決と新規事業創出の早期同時実現を目指します。

| リスク |
|--|
| ● 社会課題解決型事業の具現化と規模拡大の遅延リスク |
| ● ELSI(倫理的・法的・社会的な課題)対応力の欠如による企業信頼失墜/事業機会損失の発生 |
| ● 部品や原材料供給の遅延や停止によるサービス投入機会の損失 |

| 収益機会 |
|---------------------------------------|
| ● 360度画像を活用した現場のDXに対するニーズ |
| ● 新たな感染症の脅威や経済安全保障を踏まえた国内創薬力強化に関するニーズ |
| ● 環境負荷を抑えたバイオ素材に対する期待の高まり |
| ● さまざまな用途に応じた高機能・高性能二次電池への期待の高まり |

中長期の課題と21次中経の戦略

| 課題 |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 社会課題解決に貢献する事業の具現化と規模拡大 ● オープンイノベーションによる新たなバリューチェーンの構築と顧客価値の創出 ● 重点化事業へのメリハリのある経営資源配分 |
| 戦略的取り組み |
| <p>21次中経では、社会課題解決に貢献する事業の規模拡大により、現場・社会領域における収益の柱を構築することを目指します。そのために、リコーグループのもつ技術のさらなる活用と、オープンイノベーションを通じた社会課題解決に取り組めます。同時に各事業の状況を見極め、メリハリのある経営資源配分と意思決定を行います。</p> <p>Smart Vision事業</p> <p>その場にいながらさまざまな空間にアクセスできる360度コンテンツの価値を、さまざまなユースケースに展開することを目指します。不動産物件の撮影や建設現場での現場DXに向けた活用に加え、新たな領域での360度コンテンツ活用にお客様と共に取り組みます。</p> <p>バイオメディカル事業</p> <p>2022年度にバイオテクノロジーのベンチャー企業であるエリクサジェン・サイエンティフィック社を子会社化しました。同社がもつ技術やノウハウとリコーの技術や強み、リソースを掛け合わせることで、iPS細胞を活用した創薬支援事業の強化や、日本国内におけるmRNA*を用いた治療薬製造基盤の整備・構築を進めています。人々の健康と安心への貢献はもとより、国内の経済安全保障の観点からも、医療用mRNAの製造能力のさらなる強化を目指し、ワクチンをはじめとするmRNA医薬品の創薬を支援していきます。</p> <p>*メッセンジャーRNA。DNAから遺伝情報の一部を写し取り、たんぱく質を合成する動きを持つ</p> <p>PLAiR事業</p> <p>植物由来でコンポスタブルという特性を持つPLA(ポリ乳酸)を独自技術で発泡させた新素材の発泡PLAシート「PLAiR(プレアー)」で、化石資源由来プラスチックを代替し、新たなエコシステム構築を通じて環境負荷低減に貢献します。まずは、軽量で耐熱性をもつPLAiRの特徴を活かして食品容器に展開し、パートナーとの共創により事業拡大を目指します。</p> <p>インクジェット電池事業</p> <p>インクジェット技術を用いて充放電可能なリチウムイオン二次電池を自由な形状で製造する技術を開発しました。IoTデバイスやウェアラブルデバイスに向けた多種多様な電池提供をはじめとする、新たな価値を提供していきます。</p> |

事業を通じた社会課題の解決

360度画像による建設業のDX化推進

2024年4月から働き方改革関連法が建設業にも適用されることを受け、労働生産性を上げることが急務となっています。建設業におけるDXが注目を集めている中、リコーでは2022年度より建設テック企業との協業にも力を入れています。RICOH360プラットフォームの提供で建設業の課題解決に貢献するとともに、360度画像・映像を活用した事業のさらなる拡大に取り組んでいきます。

株式会社log build 代表取締役 中堀 健一氏より

20年以上建築会社の経営者(元現場監督)として業界に携わり、2020年に設立したスタートアップのlog buildで、ゼネコン・ハウジング・リフォームなど建設領域の人材不足や高齢化、長時間労働、属人的

な管理体制などの社会課題の解決に取り組んでいます。リコーとの協業を通じて、さらなるUX(ユーザーエクスペリエンス)の強化と、360度写真による建設業のワークフロー全体の効率化を目指していただけることを非常に嬉しく感じ、今後も建設業界を盛り上げていく所存です。



図面と360度画像を紐づけて現場を管理