

リコー 挑戦

第一四半期を終えて

2018年7月27日

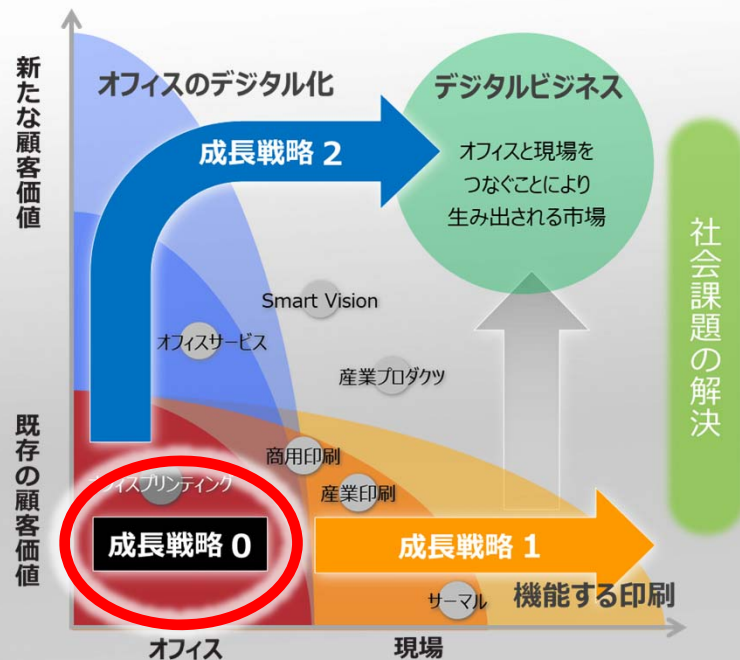
株式会社リコー

代表取締役 社長執行役員, CEO

山下 良則

決算説明会での定期進捗報告

決算説明会に合わせて、四半期ごとに成長戦略の進捗を中心に報告していく

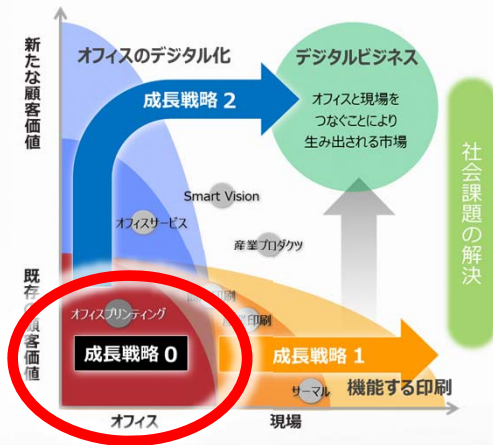


成長戦略 0

オペレーションを磨き、MFPを進化させ、
顧客基盤を固める

成長戦略0で実現すること

成長戦略0では「オペレーション・エクセレンスの追求」と「MFPの進化」を目指す



成長戦略0

MFP・プリンターの価値を磨き、
お客様満足度のNo.1企業で在り続ける

MFPの進化

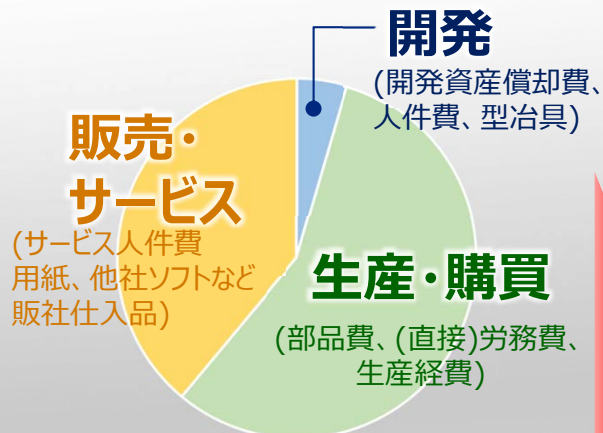
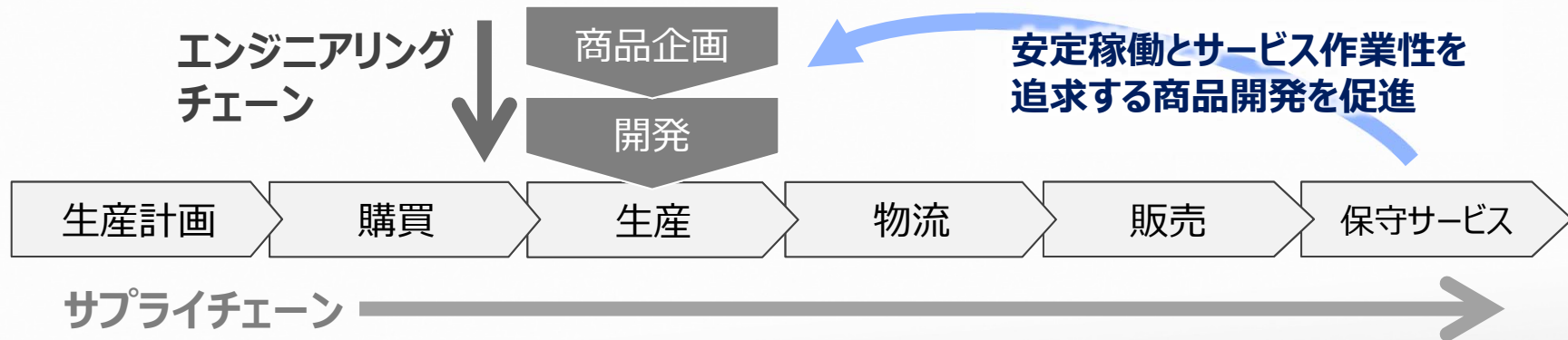
協業の強化

オペレーション・
エクセレンスの追求

真摯専門の「最強」化

オペレーション・エクセレンスの追求

バリューチェーン横断でオペレーションを磨き、原価低減を進めて**売上原価率55%**を達成する



オフィスプリンティング事業における原価内訳
(2017年度実績)

- | | |
|---------|--|
| 開発 | <ul style="list-style-type: none"> “MFPの進化”によって、クラウド連携を強化し、ワークフローを支援する 売上向上 |
| 生産・購買 | <ul style="list-style-type: none"> 組立工程の省人化、構内搬送自動化 原価低減 データ連携による高度カスタマイズ生産 原価低減 |
| 販売・サービス | <ul style="list-style-type: none"> 付加価値提供による売価マネジメント 売上向上 新機能による保守業務の効率化 原価低減 |



売価マネジメント

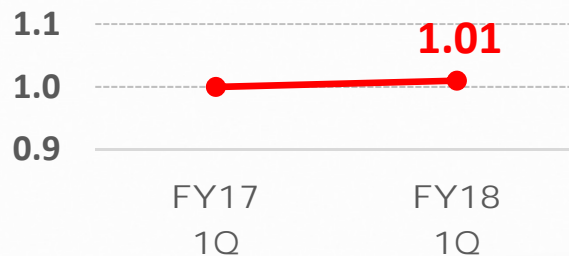
～オペレーション・エクセレンスの追求①～

「付加価値提供」と「顧客層シフト」の両輪で、売価を向上させる

直売 MFP売価推移
(FY17 1Qの実績を“1”としたときの变化)

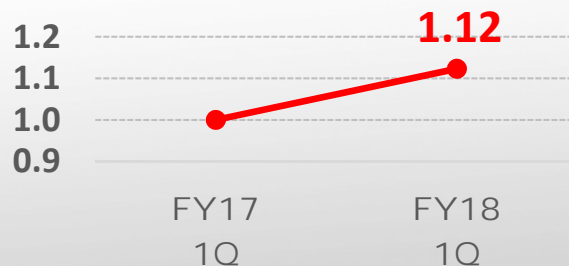
成果と課題

日本



大手顧客商談の**案件マネジメント**を徹底。
SMBシフトも進み売価を維持。

西欧3カ国*

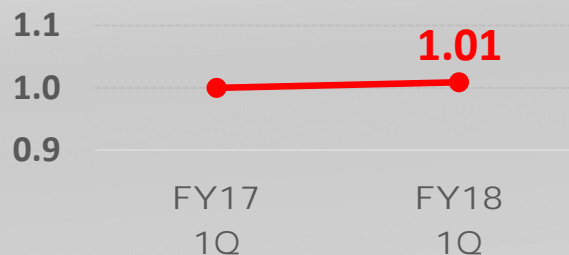


フランス、イギリスでは大手顧客商談のきめ細かな**案件マネジメント**が効果を上げる。

ドイツでは**コミッション制度の見直し**でSMB向け売価が上昇。

*フランス、イギリス、ドイツ

米国



利益重視の評価制度・価格体系への変更が効果を上げる。

官庁から民間へのシフトを進め平均売価を維持。



生産戦略 – 中国華南新工場 (7月19日に発表)

～オペレーション・エクセレンスの追求②～

RICOH
imagine. change.

デジタル技術を取り入れ、高効率なオフィスプリンティング機器の生産工場を設立する

目標

EM率* ▲50%

生産効率 +30%

供給リードタイム ▲20%

* Emergency Maintenance

外観イメージ



概要

<デジタル技術を取り入れた最先端工場>

名称 : 理光创想智造有限公司

(Ricoh Manufacturing China Ltd.)

場所 : 中国華南地区 (広東省東莞市)

面積 : 土地9万㎡、建屋8万㎡

(生産エリア5万㎡)

着工 : 2018年 7月末予定

竣工 : 2019年 8月予定

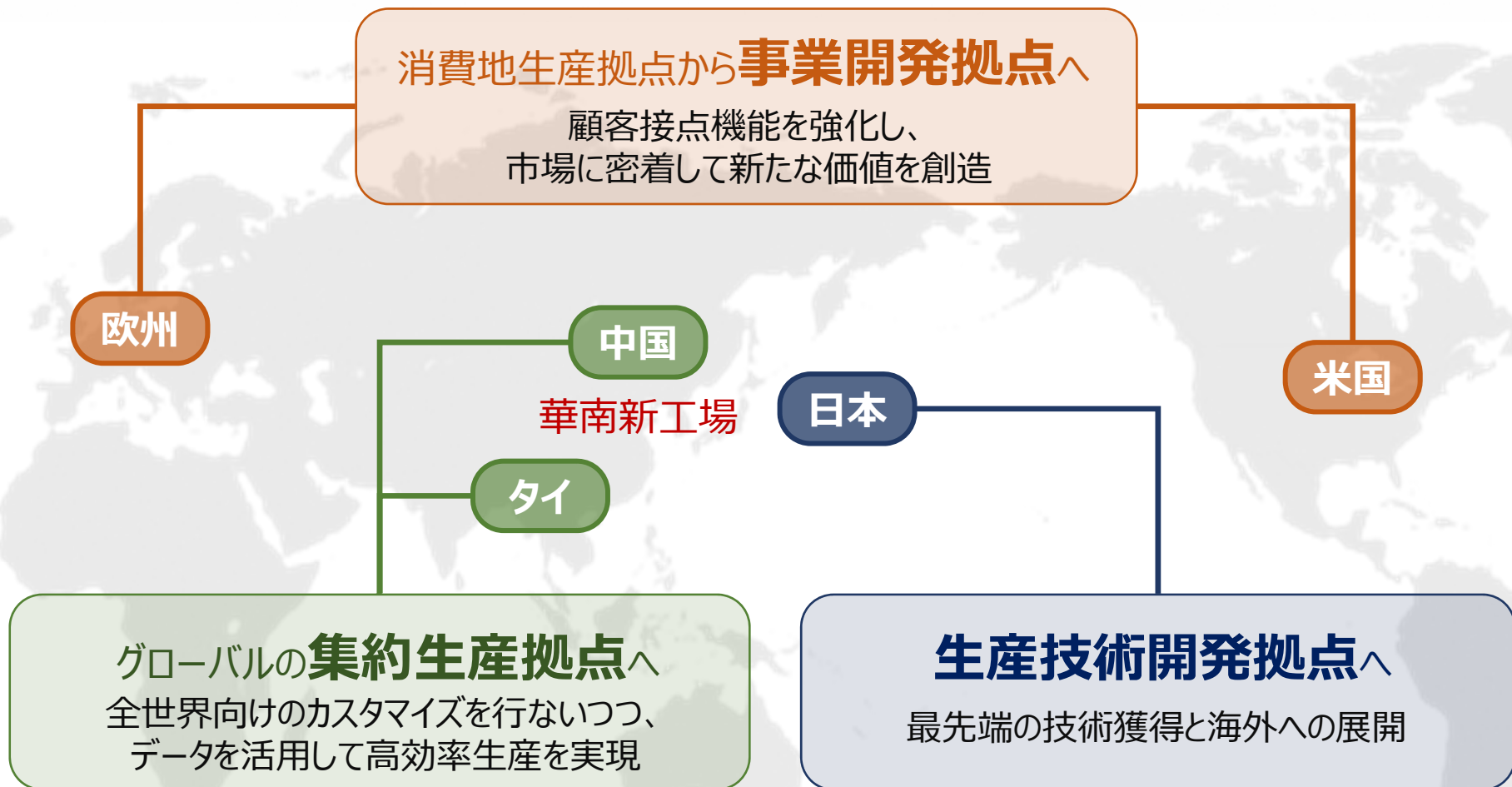
総工費 : 約75億円



生産戦略 –各生産拠点の新たな位置づけ

～オペレーション・エクセレンスの追求②～

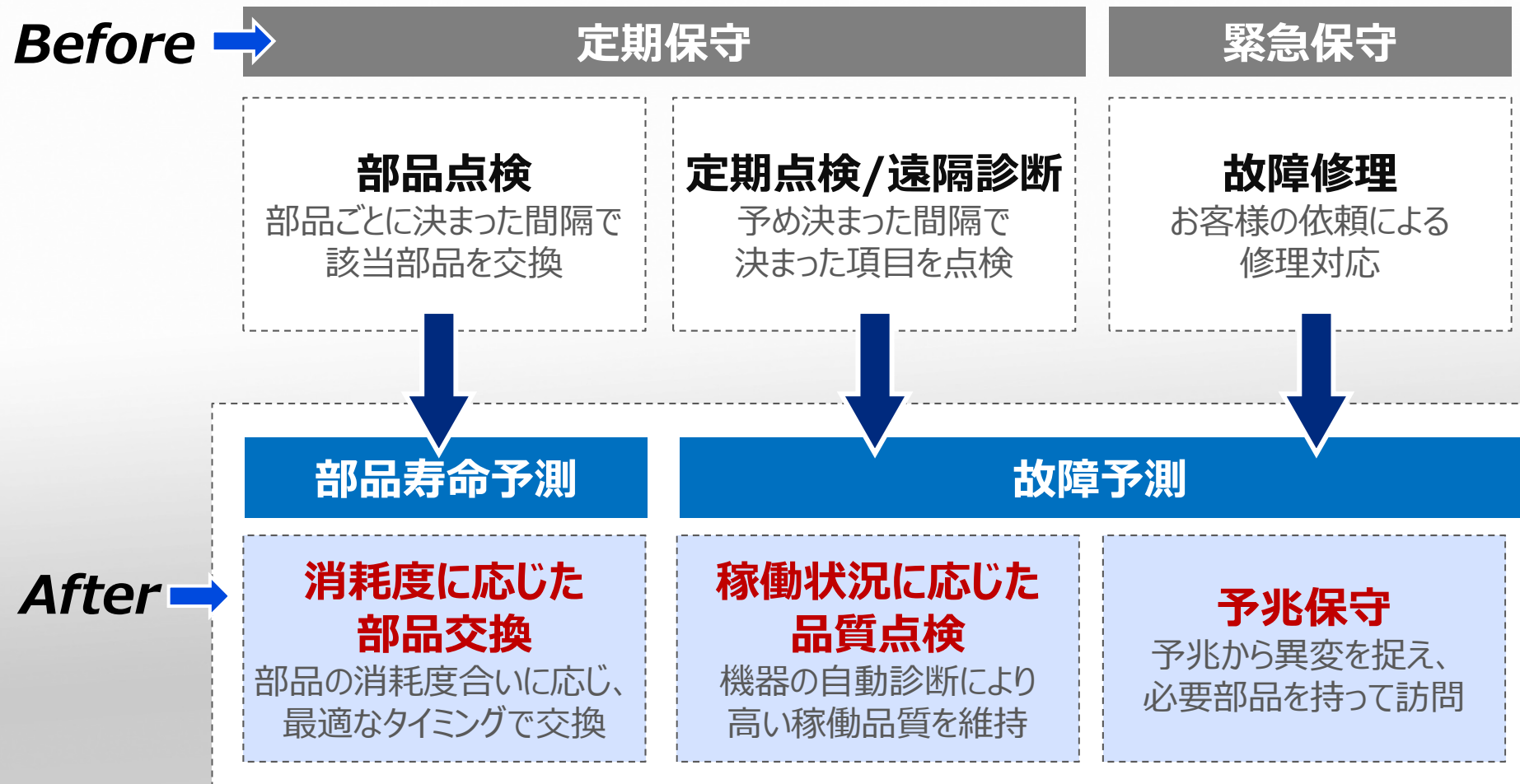
各拠点が開発や販売と連携しながら、グローバルでの**SCM原価を20%低減**させる



新機種で実現するサービス改革

~進化するMFP①~

故障予測や部品寿命予測が可能になる次世代機種は、**ダウンタイムを50%削減**する

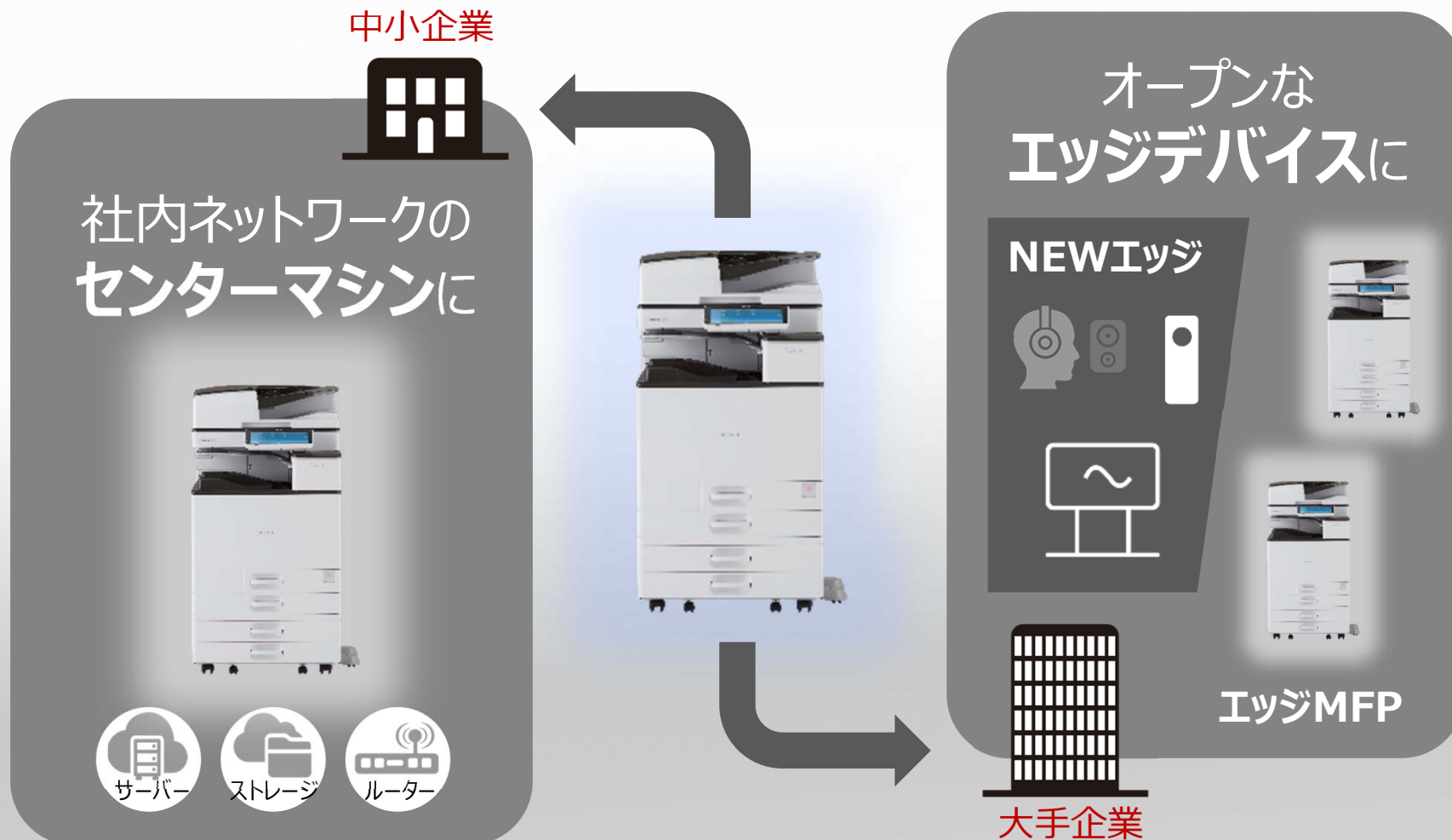


■ オフィスの中でMFPが担う役割

~進化するMFP②~

RICOH
imagine. change.

MFPは多様なネットワーク機器やサービスと連携して“センター化”または“エッジ化”する



RICOH
imagine. change.