

# ビジネスモデル

## ベンダーリースとは

当社は、リコー製品の取り扱いからスタートし、複合機やパソコンをはじめとする事務用・情報関連機器をお客様に対し迅速に提供できる販売の一手段として、ベンダーリースの仕組みを構築してきました。

リース取引は、機器を利用されるお客様とリース会社が直接商談を行うことが一般的です。それに対し、当社のベンダーリースは販売会社に対してリースに関する知識（メリット）を提案し、リースの利用を促進しています。お客様との商談や条件交渉については、広い営業網を持った販売会社が代行することで、多くのお客様に当社のリースを提供することができています。

このリコーグループのなかでつくられた仕組みを、他の分野にも広げてきたことで、現在では約6,000社のベンダーと取引があり、その先にあるお客様は約40万社に至っています。

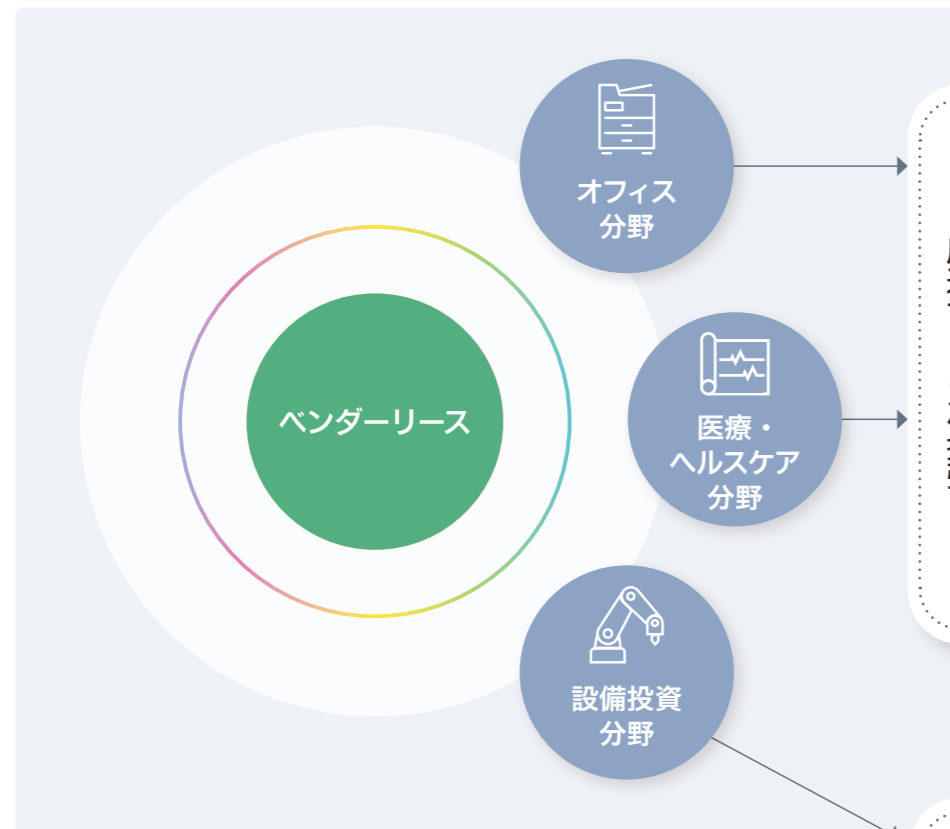
当社が構築するベンダーリースは、販売会社（＝ベンダー）および機器を利用されるお客様の双方にとって使いやすい仕組みとなっています。

このベンダーリースの品質・効率をより高めるために、当社独自の「スコアリング」を活用した審査や、「Web与信システム」を導入することで、正確かつ迅速な与信判断・回答を実現しています。また、販売会社の見積システムと連動した「リース契約書出力システム」などのITを活用した仕組みを構築するなど、ベンダー・当社双方の効率を高めるための継続的な改善を行っています。これにより、容易に他社には追従されない強固なビジネスモデルを確立しています。

（当社グループのDNAである「トランザクションデータ」は、「審査スコアリング」を活用した審査の精度向上のほか、新たな商品の開発にもつながる資産として活用しています）

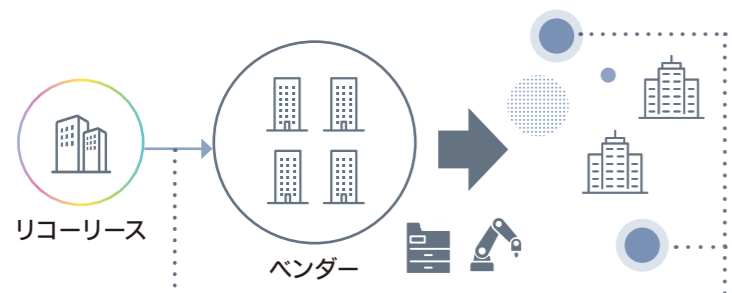
### I. 効率を伴うさらなる拡大

オフィス／医療・ヘルスケア／設備投資



#### 今後の事業展開のポイント

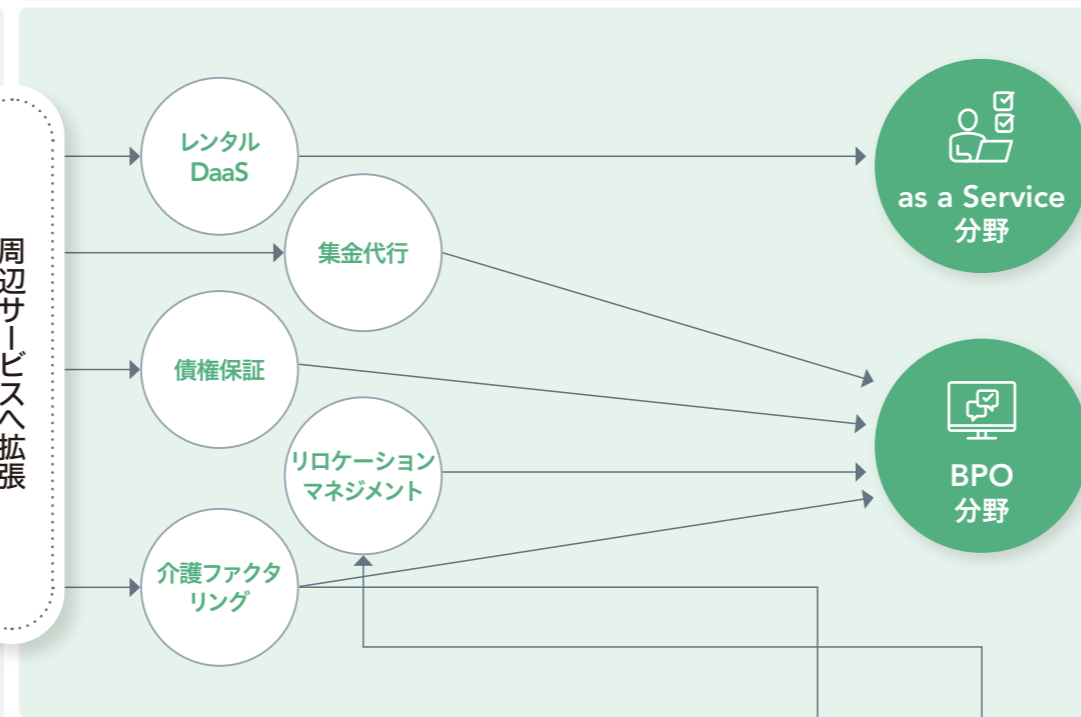
- 1 ベンダーリースの仕組みの効率化
- 2 新サービスにつながる顧客の周辺ニーズ把握



- 1 仕組みの効率化
- 2 周辺ニーズ把握

### II. 新たなビジネスモデルへの挑戦

as a Service / BPO



#### 今後の事業展開のポイント

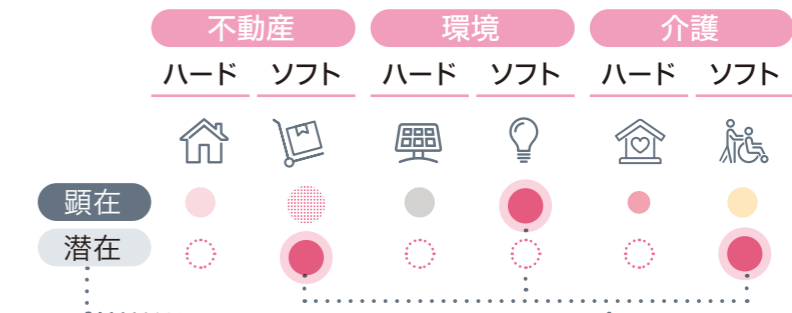
- 1 「サービス」の展開領域の開拓
- 2 顧客のさらなる周辺ニーズ把握



- 1 「サービス」の展開領域の開拓
- 2 さらなる周辺ニーズ把握

#### 今後の事業展開のポイント

- 1 アセットビジネスを通じた潜在的な新ニーズの発掘
- 2 ハードを持たない「サービス」の展開



- 1 潜在的な新ニーズの発掘
- 2 ハードを持たない「サービス」の展開

不動産／環境／介護

### III. 事業&サービス付加による多様化