

1 効率を伴うさらなる拡大

オフィス分野

強み

- 中小企業を中心とする約40万社とのトランザクションデータ
- 取引ベンダー約6,000社の販売支援を行うビジネスモデル
- ITを活用した高品質、高効率な業務体制
- 全国をカバーする営業ネットワーク

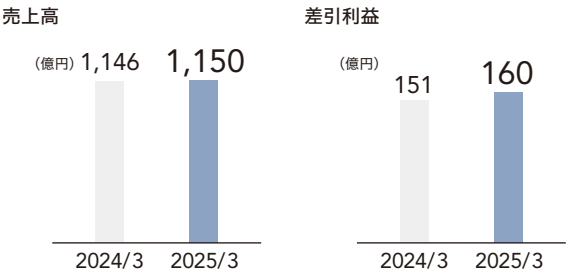
リスク

- 「モノ」から「コト」へのニーズ変化に伴う設備投資需要の減退
- 契約の電子化に伴うベンダーリース・スキームの変化
- リースに係る法律、各種制度変更への対応

機会

- 人口減少に伴う労働力不足を補うための設備投資・サービス需要
- 脱炭素等、SDGs対応のための設備導入・入替需要
- 生成AI活用やDX化の加速に伴う新たな設備投資需要

コロナ禍による在宅勤務から出社回帰に伴い、オフィス周辺への設備投資が再び活発になりました。加えて、情報漏洩やサイバーセキュリティ対策への関心の高まりにより、情報セキュリティ関連機器の需要も伸長しました。さらに、Windows 10のサポート終了に向けて、パソコンを中心とした情報関連機器の需要が増加したことも、業績に大きく寄与しました。



医療・ヘルスケア分野

強み

- 医薬品卸や医療機器メーカー、販売会社など、各種事業者とのネットワーク
- 豊富な開業支援実績と開業支援ノウハウの蓄積
- 全国をカバーする営業ネットワーク

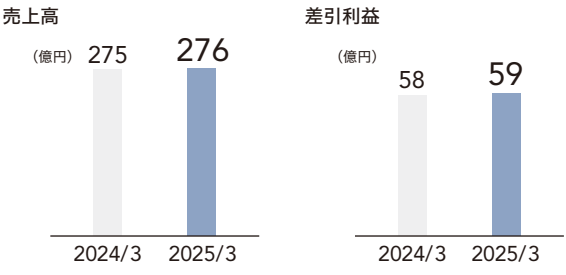
リスク

- 物価・賃金の上昇、医師・看護師不足など、経営への悪影響
- 開業支援ノウハウを有する専門人材の流出

機会

- 高齢化社会における医療・介護ニーズの増大
- 医療機関の人的資本投資、医療DX投資の拡大
- 訪問診療や保険外診療など、新たな医療への対応

政府主導の医療DX 電子カルテの標準化を背景に、リース・割賦の契約実行高が増加しました。また、医院の新規開業をはじめ、移転、分院開業ニーズが堅調であり、当社グループが有する高い専門性とあわせて、開業前後をサポートするファイナンスサービス「ドクターサポートローン」が大きく伸長し、医療・ヘルスケア分野の推進力となっています。



設備投資分野

強み

- 中小企業を中心とする約40万社とのトランザクションデータ
- 取引ベンダー約6,000社の販売支援を行うビジネスモデル
- ITを活用した高品質、高効率な業務体制
- 全国をカバーする営業ネットワーク

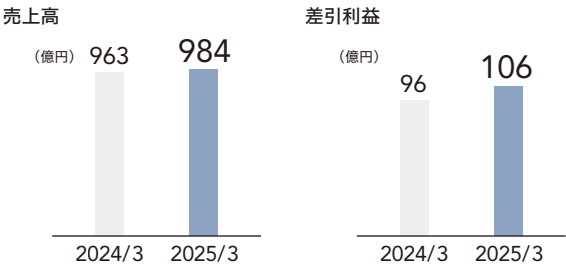
リスク

- 「モノ」から「コト」へのニーズ変化に伴う設備投資需要の減退
- 契約の電子化に伴うベンダーリース・スキームの変化
- リースに係る法律、各種制度変更への対応

機会

- 人口減少に伴う労働力不足を補うための設備投資・サービス需要
- 脱炭素など、SDGs対応のための設備導入・入替需要
- ICTを活用した新たな設備投資需要

設備投資分野では、建設機械、車両、農業の3つを重点分野として設定しています。建設機械分野では、主にショベル市場での販路拡大に努め、車両分野については、大型トラックなど物流市場を中心に注力し、大きな成果を得ることができました。また、農業分野においても前年実行高比二桁伸長となるなど、重点3分野すべてで好調な伸びを示しました。



Index

Section 1

イントロダクション

Section 2

持続的な価値創造への原動力

Section 3

価値創造を推進する重点戦略

中期経営計画進捗

財務戦略

システム戦略

人事戦略

営業担当役員メッセージ

事業分野と社会の接点

事業分野別戦略

● 効率を伴うさらなる拡大

事業&サービス付加による多様化

新たなビジネスモデルへの挑戦

Section 4

サステナビリティへの取り組み

Section 5

企業価値向上を支える経営基盤

Section 6

データ



今後の成長戦略

オフィス、医療・ヘルスケア、設備投資分野を担うエリア営業本部の役割は、リコーリースグループの成長を支える最重要基盤として、着実な成長を実現し、効率性を高めながら事業を拡大していくことです。この役割を果たすべく、経営理念から紐づくミッションを「地域に根を張り当社らしい金融・サービスで、その地域の顧客にとっての付加価値や生産性向上に貢献すること」としています。特に中小企業にいかに関与できるかは大きなテーマです。常に歩みをともにしているベンダーの皆様との協業のなかで、ファイナンス領域から中小企業の生産性向上に寄与することを目指しています。

一方、市場環境に目を向けると、オフィス分野等のリース市場はすでに成熟期にあり、そのなかで持続的成長を遂げるには、“選ばれ続ける”リコーリースグループを確立しなければならないと考えています。当社グループとして唯一無二の強みをつくり、それを磨くことで、事業成長を図っていきます。

その礎となるものが、高い専門性と経験を有する人財のさらなる強化です。これによりベンダーからの確固たる信頼を得ながら、ともに顧客価値を創造していきます。

加えて、ベンダーの販売支援にも注力していきます。商談から販売代金の回収まで、ベンダーの販売プロセスを効率化・最短化するべく、与信回答の迅速化や契約書類の電子化など、当社グループとして新たな体制やシステムを実装することで差別化を図っていきます。すでに当社グループはリース市場全体のうちのベンダーリースにおいては、トップポジションにあると自負していますが、さらに高みを目指していくには、ベンダーのビジネスに欠かせない存在になることが不可欠です。特に、金利のある世界となった今、ベンダーへの販売支援の提供だけではなく、資金繰りなど経営改善の支援も重要な要素になるものと考えています。

拠点戦略については、従来の考え方を变えることはありません。「地域のお客様に貢献する」というミッションを実現するには、その地に根を張ることが重要だと考えます。地域が違えば、人口動態や産業特性などの「経済資源」、教育や医療福祉などの「社会資源」、地形や気候などの「自然資源」の状況は大きく変わります。そのため、日本全国画一的なマーケティングではなく、地域特性に合わせた地

域ごとの最適解を見極めながら、ベンダーやお客様の支援をしていきます。

当本部のあるべき姿とは、変化が激しい事業環境下で生じる中小企業の経営課題を、パートナーであるベンダーと協働しながら解決すること、そして、生産性向上などの経済的価値や、環境課題解決などの社会的価値の創出に貢献することです。今後も、地域とともに、ベンダーとともに、日本の中小企業にとって、なくてはならない存在を目指していきます。

ベンダーの販売プロセス効率化・最短化に向けた取り組み



Index

Section 1
イントロダクション
Section 2
持続的な価値創造への原動力
Section 3
価値創造を推進する重点戦略
中期経営計画進捗
財務戦略
システム戦略
人事戦略
営業担当役員メッセージ
事業分野と社会の接点
事業分野別戦略
● 効率を伴うさらなる拡大
事業&サービス付加による多様化
新たなビジネスモデルへの挑戦

Section 4
サステナビリティへの取り組み
Section 5
企業価値向上を支える経営基盤
Section 6
データ

