

2018年5月29日

## リコージャパン、カシオから POP 事業を継承 ～拡大する需要を取り込み、流通小売市場にリコープリンターを拡販～

リコージャパン株式会社(社長執行役員:坂主智弘)は、この度、カシオ計算機グループから POP ソリューション事業を譲り受けました。同事業を新たに展開することで、リコープリンターの拡販を中心に 5 年間で 100 億円の売り上げを目指します。

### <事業継承の概要>

リコージャパンは、カシオ計算機株式会社(社長:樫尾和宏)とその子会社のカシオ情報機器株式会社(社長:轟 宏一)が所有する POP ソリューション事業の営業権、保守サービス、関連する資産および人員を譲り受けることに合意しました。

### <事業継承の背景>

購買行動のオムニチャネル化が進む中、拡大するインバウンド需要への対応など、リアルな店舗の重要性が改めて認識されています。こうした流通小売市場において、売り場に貼り出す値札やチラシに POP 広告が活用されていますが、来店者の目を引く効果的な POP 広告の制作には、専用アプリケーションとプリンターが必要です。

この度の事業継承により、カシオの 20 年以上にわたる店内プロモーションのノウハウとリコーの基盤事業であるオフィスプリンティングの画像技術が融合することで、表現力豊かな POP 広告の制作が可能となり、個性的な店舗づくりと売り上げの向上に貢献します。

### <リコージャパンでの事業展開>

リコージャパンは 2018 年 6 月から POP ソリューション事業を展開し、カシオから継承したお客様をはじめとした流通小売業のお客様への保守サービスと消耗品の提供に加え、POP 広告制作アプリケーション「MightyPOP シリーズ」と、リコーの豊富なラインアップのプリンターを拡販いたします。

合わせてデジタルサイネージをはじめとした流通小売業のお客様向けのソリューションを展開することで国内でさらなる拡大が見込まれるインバウンド需要による多言語対応や、来る消費増税に伴う価格表示変更の対応を進めている流通小売市場のお客様のニーズにお応えしてまいります。

売り上げは、今後 5 年間で 100 億円を目指します。

\*POP(ポップ):Point of Purchase の略。主に店頭などで用い、来店者の購買意欲を高めるための紙の広告媒体。

※本ニュースリリースに記載の会社名および製品名・ロゴマークはそれぞれ各社の商号、商標または登録商標です。

リコージャパン株式会社 <http://www.ricoh.co.jp/>

報道関係のお問い合わせ先 (株)リコー 広報室 TEL: 050-3814-2806(直通) E-mail: koho@ricoh.co.jp

---

## ｜ リコーグループについて ｜

リコーグループは、オフィス向け画像機器を中心とした製品とサービス・ソリューション、プロダクションプリンティング、産業用製品、デジタルカメラなどを世界約200の国と地域で提供しています(2018年3月期リコーグループ連結売上は2兆633億円)。

創業以来80年以上にわたり、高い技術力、際立った顧客サービスの提供と、持続可能な社会の実現にむけて積極的な取り組みを行っています。

EMPOWERING DIGITAL WORKPLACES - 人々の“はたらく”をよりスマートに。リコーグループは、さまざまなワークプレイスの変革をテクノロジーとサービスのイノベーションでお客様とともに実現します。

詳しい情報は、こちらをご覧ください。 <http://jp.ricoh.com/>