

不断创新引领行业发展

——访理光（中国）投资有限公司
总经理金子豊先生

□本刊记者 李 莉 陈海燕

随着中国改革开放的深入，特别是中国加入世贸 15 年来，中国进入了一个经济腾飞、科技进步和社会发展的新时期，一大批跨国公司紧跟中国经济发展的节奏，不断超越自我、引领行业发展，理光公司就是在这样的背景下发展和壮大起来的一个成功典范。在迎接改革开放 40 周年、中日邦交正常化 45 周年之际，为进一步了解理光在中国的发展，记者专程采访了理光（中国）投资有限公司总经理金子豊先生。金子豊总经理详细阐述了公司的经营理念和取得的成就。

理光的发展历史就是面向市场不断创新的历史。理光创业初期是以生产感光纸为主。感光纸的生产起源于当时的理化学研究所。1936 年理研感光纸有限公司成立，以生产、销售感光纸为主营。1950 年，理光率先在日本建立了相机的批量生产体系，促进了相机的普及。1955 年，“Ricopy 101”问世，从此理光开始正式进入办公设备的领域。1963 年公司正式更名为株式会社理光。作为 OA 的先驱，1974 年，世界首款办公用高速传真机“Rifax 600S”面世。1977 年在业界首次提出了“OA（办公自动化）”的概念。到了 20 世纪 80 年代，先后推出了办公室电脑、文字处理机、文件的光盘存储系统、激光打印机等产品，为提高办公室效率发挥了作用。作为数字化革新的开创者，1987 年，行业首创的 MFP 的 IMAGIO320 面世。1996 年推出小型低价位的“imagio MF200”MFP，为数码复合机的普及做出了贡献。此后，理光不断推进复印机的网络化和色彩化。作为迈向全球化企业的引领者，到了 20 世纪 70 年代初，理光作为一家原始设备制造商，开始向海外市场拓展。1995 年，理光集团收购了英国 Gestener 公司，开始建立一个全球性的销售支持结构，推进全球拓展。企业无论是转变经济增长模式还是坚持走可持续发展路线，都必须通过技术创新才能有效实现。翻开理光近百年的编年史可以看到，理光集团自 1936 年成立以来，始终坚持为客户提供创新的产品与服务。所有的员工都坚持理光模式，贯彻其创业精神，使得公司不断发展，成为值得信赖且举足轻重的企业公民，为客户与社会创造了价值。在当今激烈的市场竞争中，只有发展符合客户需要的优秀产品、优质服务的企业才能在市场竞争中立于不败之地。面对不断变化的市场，企业必须具有不断进取的创新理念，创新是企业前进的动力，而高速度的创新和面向市场的产品开发正是理光竞争优势之所在。目前，享誉全球的理光集团在世界 200 个国家和地区开展商务运行，产品包括能提供文档输出管理服务和 IT 解决方案等解决方案的办公图像处理设备（如 MFP、打印机等）、生产型数码印刷机、数码相机和工业产品诸如热敏媒体、半导体和工厂自动化摄影机。

随着中国市场全方位的向世界敞开大门，经济迅速与世界接轨，为世界各国实力雄厚的公司进入中国市场创造了历史机遇。早已被中国消费者熟知的日本著名的理光公司更是准确把握商机、捷足先登，以优质的产品、先进的经营理念和完善的服务体



系，在激烈的市场大潮中脱颖而出。1972年在中日邦交正常化的背景下，理光开始在中国地区开始销售产品；1978年在香港成立现地法人理光香港有限公司，开始开展包括对中国大陆地区的业务；1993年在上海成立上海理光传真机有限公司，以中国法人的形式开始了直接销售；1995年成立理光电子技术（上海）有限公司，提供直接的售后服务；1997年在上海保税区内成立理光国际（上海）有限公司；2000年开始进口MFP（多功能一体机）开始在中



国的销售；2003年为了提高整个中国地区的销售和服务能力，合并了以上的5家公司，成立跨国公司在中国的地区总部理光（中国）投资有限公司。作为地区总部，目前旗下集中了设计与研发、生产、物流、销售与服务13家不同职能的子公司，开始四位一体的经营模式；2017年，理光（中国）除上海总部之外还有5家分公司，2个营业网点共计8个地区开展直接销售业务。此外，中国的其他省市，理光通过全国的代理商网络在中国全国开展业务。面对不断变化的中国市场，理光在中国一直传承创新的精神，不断探索如何更好的为顾客着想，把研发和市场结合起来，在产品研发和设计领域精耕细作，开发并提供真正适合中国用户的产品和服务，与用户保持长期的紧密沟通，已努力发展成为备受中国用户喜爱和信赖的品牌。金子丰总经理如是说：“理光中国的核心业务是从传真机开始，包括复印机和打印机等办公室图像输出业务。为了对应客户需求多样化和市场环境的变化，一站式地解决办公室工作的各种困扰。我们也陆续推出了视觉影像（投影机 and 互动电子液晶显示器）产品和IT服务。另外，为了将业务从办公室扩展出来，2010年开始又进军了

生产型打印（印刷行业）市场。直接销售方面，我们目前已经成功拥有约2万家客户，其中不仅有具有代表性的国有企业，还有很多大型外资和日资企业。除此之外，随着理光产品在中国全国的推广，我们在全国范围内有超过250家代理商网络，其中有20%和理光有着10年以上的合作经历。如此坚固可靠的合作伙伴是理光中国成功的基础。现在理光已经成功进入了生产型打印领域，正在实现飞速的成长。”

战略决定成败，思路决定出路，一个企业的发展同该企业领导者的战略选择密切相关。金子丰总经理自1982年加入理光公司至今已在公司工作了35年，拥有丰富的管理经验，熟谙行业及中国市场。金子丰总经理曾于2005年至2009年在中国工作了4年，2016年总部委予重任，再次来到中国担任总经理，全权负责中国的经营与管理。商场如战场，面对激烈的市场竞争，企业如何凭借自身竞争优势，采取怎样的市场策略才能取得更好的市场份额？金子丰总经理谈到：“目前中国3、4线城市市场的黑白低速机的需求依然很大。我们目前针对这些市场推出了价格比较低廉的中国市场专用机器产品线，通过我们全国的代理商渠道进行销售。另一方面，积极介入每一个客户，了解客户的业务流程，提高客户端附加价值的提供也是非常重要的。特别是目前，中国的客户和很多先进国家一样也面临着激烈的市场竞争、人力成本的上涨，因此也非常关注如何改善员工的工作方式，提高生产力。对于此类客户，理光这次推出了标准搭载安卓系统的大型智能操作面板（Smart Operation Panel(SOP)）。通过SOP我们可以在复合机上任意追加可以提高工



作效率的APP，通过和网络端的APP相连接，从而提高复合机的价值，真正做到帮助客户改善业务流程。理光集团还积极改革自己的工作方式，以此累积的经验来积极分享给我们的客户。我们另一个优势在于，目前在中国所有理光集团的资源共享，除了工厂以外，在中国我们还有研发、软件开发团队，使中国独特的市场需求，能尽快的反应在我们的软件和产品中，形成差异化销售，并以此来增加代理商对我们的信赖，以巩固我们与客户之间的合作关系。”

高超的商业智慧和管理才能是企业核心竞争力的重要内容。金子丰总经理强调说：“的确，中国业务的成功关键取决于商业智慧和管理能力。我们追求的是尊重中国特有的文化，在充分理解中国业务环境和商业习惯的基础上发展我们的事业。在经营方面，我们会充分地去理解员工的诉求，来提高我们可持续发展的经营模式。公司非常重视当地管理层的培养，把公司的发展和员工个人事业的发展结合在一起，建立人才激励机制，通过全体员工的共同努力，为



人才提供一个可以学习、实践和上升的空间，让他们迅速成长为可以担当重任的主力军，与公司共同发展、共同进步。”

面对目前外界对理光的一些不乐观的报道，金子丰总经理从容的回复到：“办公图像输出业务的利润下滑是这个行业所面临的普遍现象，为此理光总部在新任总裁带领下迅速的开展了‘理光再启动’计划，并在第一个季度交出了另人满意的答卷。反观中国市场，目前中国已成为世界上最具吸引力的投资目的地并为全球经济提供活力，理光中国的成长大家有目共睹，未来中国市场也仍然是理光发展的重中之重。”谈到未来中国发展计划时，金子丰总经理充满信心，他表示：“目前来看，全球由于市场竞争激烈和无纸化办公的发展，我们的核心领域也就是办公图像输出领域要更上一层楼。在此基础

上，我们将趁胜追击，通过商业印刷（生产型打印）的发展，进而更大地扩张我们的业务领域。另一方面，我们也看到了今后中国工业印刷领域的发展空间。简单来说，可以想象，如果这间房子里的所有东西我们都可以用印刷的方式来实现，如墙纸、家具、布料等



一切都可以作为印刷材质，来实现我们‘Print Everything’这一想法。实现以上想法的关键是理光所拥有的在墨水印刷中超群的技术。我们也想运用这一技术来帮助中国的工业印刷市场实现又一次变革！”

先进的管理理念、高质的产品、领先的技术、完善的客户服务体系、不断创新的技术团队，奠定了理光在行业中的领先地位。我们相信，在金子丰总经理的带领下，理光中国必将开拓更大更广阔的发展空间，创造出更加璀璨的明天！

