

**<主な Q&A>**

Q：4-6 月期の実績も踏まえたうえで、今年度の営業利益の上期・下期のバランスを伺いたい。また、通期見通しにある一過性収益は下期と想定してよいか。

A：営業利益の通期見通しは 900 億円としているが、上期と下期はおおよそ 3：7 とみている。一過性収益は基本的には 1-3 月期に見込んでいる。

今回の 4-6 月期実績を踏まえて見立てに変わりはない。

Q：オフィスプリンティングのノンハードについて、計画に対しての進捗と見通しを伺いたい。

A：ノンハードの通期見通しは 2019 年度比で 83%とお示しているが、4-6 月期の実績が 2019 年度比 80%であったことは見立て通りと考えており、7-9 月期、10-12 月期で上向いていくと考えている。

社内では、ノンハードの回復をもう少し強気にみるとの議論もあったが、2021 年度の反省や、直近の 1-3 月期の実績を踏まえ、現在の見立てとした。4-6 月期はその想定内に収まったと考えている。

Q：オフィスプリンティングのノンハードについて、MFP プリント出力量とオフィス出社率のデータを見ると、アメリカや欧州では足もとでやや出力量が落ちているように見えるが、どのようにみているか。特にアメリカは出社率がなかなか戻らない状況であり、想定している前提と乖離するようなことはないか。

A：アメリカとイギリスはオフィスへの出社状況も、プリント出力量も回復が芳しい状況ではないが、期初に見立てた範囲では推移している。

新型コロナウイルス感染症が拡大する前の水準、2019 年度の水準と比較してどの程度回復するかとの話をしているが、そもそも想定にあった、働き方の変化等によって出力が減るトレンドも考えて、今後のノンハードの回復をみるべきであろうとは考えている。また、国によってオフィスへの回帰状況も異なるし、google 社のオフィス出社率のデータと、リコーの MFP 出力量の相関状況も異なってきているので、そのような論点も踏まえ、次期中期経営計画に向け、オフィスにおける出力、ノンハードの中長期の傾向を議論している。

Q：オフィスプリンティングのハードの見通しは、2019 年度比 83%のままか。下期にかけて、回復していくという想定か。

A：見通しは変更していない。4-6 月期は、上海ロックダウンの影響もあり、2019 年度比で 82%となったが、下期に向けて回復していくとみている。

Q：上海ロックダウンの影響額はどの程度か。

A：上海ロックダウンを含め、外部要因に起因して 4-6 月期に生産面で被った影響は約 40 億円程度。このうち、上海ロックダウンによる影響が最も大きかった。

ただし、不足する部材の代替品調達や、ロックダウン解除後の増産対応など、様々な対応を講じて、影響は最小限にとどめている。今後、残る影響についても挽回していきたい。

Q：オフィスサービスは IT 商材不足の影響が継続しているとの説明だったが、パソコンは余剰が出はじめたようにも聞くし、スクラムパッケージはソフトウェアを中心に利益が取れるものがあるように思う。日本でのビジネスモデルと IT 商材不足の状況について詳しく伺いたい。

A： 不足している IT 商材には、パソコンのほか、サーバーやルーター等ネットワーク機器がある。メーカーや商材によって調達状況にはばらつきがある状況で、サーバーは特に不足している状況。

スクラムパッケージは、セールスの販売しやすさや組み合わせでの検証の必要性などから、ソフトウェアに対してハードウェアの組み合わせを固定してセットにしている。そのため、セットに組み込んだハードウェア商材の不足がスクラムパッケージの販売に影響している状況が続いている。一方で、セキュリティ分野では IT 商材に依存していないスクラムパッケージが好調であり、ニーズは強い。また、スクラムアセットは、顧客環境に合わせたカスタマイズがあるなど納品までのリードタイムがある程度あり、調達できる IT 商材にて対応ができるため、販売が好調に推移している。

下期になれば、IT 商材不足は解消に向かうだろうと見立てているが、本日ご説明したように、不足するハードウェア商材に依存しない、クラウドやソフトウェアを中心としたスクラムシリーズを、セキュリティやバックオフィスなどお客様ニーズの高い領域で展開していく。

Q： オフィスサービスの需要環境について確認したい。日本では、景況の先行き不透明感を理由に、中堅中小企業を中心に IT 投資に少し消極的になっているような状況はあるか。3 か月前と比べて、マインドは変わらないか。

A： 顧客の投資意欲が減退しているとはみていない。セキュリティや制度改定への対応など、必要な対応への投資意欲は継続している。加えて、リース契約満了後に買い替えを提案できていない顧客もいるため、そうした需要もある。

実際に受注はいただいており、商材不足のために納められない注残の規模は依然として大きい。グローバルの全体では 400-500 億円程度、その 1/3 程度がオフィスサービスに該当する。

Q： リコーは直売チャネルが強いため、特定の IT 商材が制約を受けても、他の商材販売へシフトするなど、より柔軟な対応が可能と考えていたが、そうした動きに注力していないように見受けられる。その背景について伺いたい。

A： IT 商材の供給制約が発生し始めてから、ディストリビューターに協力いただいて当社用の在庫を確保いただくなど、商材確保に尽力し、まずは通常のビジネスでの影響を最小化するよう努めてきた。

スクラムパッケージは、顧客のニーズを確かめ、課題解決のシナリオを作りこんでおり、実際に販売するパッケージとするまでには少し時間がかかってしまう。IT 商材の供給状況の改善に時間がかかり、影響も大きくなってきた中、不足する IT 商材に依存しないスクラムパッケージをリリースできたのがこの 4-6 月期となったと考えていただきたい。少し出遅れたところがあるとは考えている。

Q： 日本のオフィスサービス事業が前年を下回ったのは、主要顧客である中堅中小企業の投資意欲が弱まったわけではなく、基本的には IT 商材不足とその対応の遅れとの理解でよいか。

A： 前年同期にあった GIGA スクール特需の売上 40 億円強が剥がれたことと、IT 商材不足の影響が継続していることが主要因であり、顧客の投資意欲は変わらず強いとみている。ご説明しているような、不足する IT 商材に依存しないスクラムシリーズの提案にて挽回を図っていく。

Q： 日本でのインボイス制度の導入や電子帳簿保存法の改正により、どの程度の事業貢献が見込めるか。

A： インボイス制度の導入により、適格請求書（インボイス）という形式で、事業所の登録番号などの請求書への記載が求められる。したがって、請求書を発行する業務ソリューションは、インボイス制度に対応できるよう更新す

る必要があるが、当社がこの業務にソリューションを提供している既存の顧客は約 7,000 社ある。すでに導入済の業務ソリューション更新と、さらには、インボイス制度に対応した請求書を発行する当社の SaaS アプリケーション「MakeLeaps」を提案していく。1 社あたり 50 万円～100 万円規模の、イニシャルの売上を想定している。

Q： 為替や一過性要因等を除いた実質値で想定内の進捗、との説明だが、一過性要因の詳細は何か。

A： 要因別営業利益について示しているが、主に政府支援金 14 億円。

Q： PFU 社買収の進捗についてのアップデートがあるか。

A： 株式取得の前提となる公正取引委員会における企業結合審査に時間を要しており、当初予定していた 7 月 1 日から延期となっている。特に競争法上問題となる点はなく、適切な対応と情報提供による指摘のリスクはないと考えている。延期となっているこの期間は、統合後の速やかな立ち上げとシナジー創出に向け、差しさわりのない範囲で議論を前に進めている。

株式取得実行の日程が明確になったら、その旨開示させていただく。

Q： 中国におけるオフィス機器の外資排除規制に関する報道に関連して、中国での事業展開として想定しておくべきことを知りたい。

A： 中国政府が正式に発表した内容ではないと理解しており、事実確認をベースに、政府及び業界団体と連携しながら、業界として必要な対応を検討している。

現在、中国では代売チャネルを活用しながら事業展開しており、事業規模は全社売上の数%程度である。したがって、規制が敷かれた場合にも、すぐに大きな影響が出るという状況ではない。

オフィスプリンティングでは、ハードだけを販売して終わりとはならず、その後の保守メンテナンスも求められるため、市場参入は容易ではないと考えている。

状況を注視しながら、必要な対応をとっていく。