

さらなる革新

リコーグループの2002年3月期の業績は、引き続き堅調に推移し、8期連続の増収、10期連続の増益を達成することができました。また、1株当たり当期純利益や株主資本当期利益率も増大しました。当社の好調な業績は、株主の皆様がリコーに対して長期投資をしていただけるための鍵となる、技術力をさらに強化することによって実現できたものです。

厳しい経営環境を乗り越えて

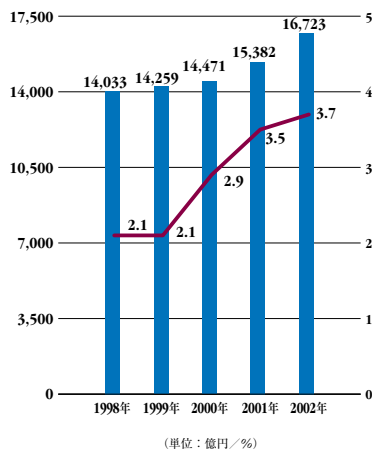
当期の経営環境は、さらに厳しいものとなりました。しかしながら、リコーグループの売上高は1兆6,723億円(125億7,300万米ドル)と前期に比べ8.7%増加し、8期連続の増収を達成しました。なお、為替の影響を除く実質伸び率は4.0%となります。その要因は、画像ソリューション分野のモノクロおよびカラー普通紙複写機(PPC)や、マルチファンクションプリンター(MFP)を中心とするプリンティングシステムなどの高付加価値商品が売上高全体の牽引役となったことによります。

国内売上高については、IT投資抑制などの影響により、前期に比べ3.0%減少の9,026億円(67億8,600万米ドル)となりました。しかしながら、分野別では状況は異なります。例えば、市場成長が見込まれるプリンティングシステムの売上高は、28.6%の増加となるなど順調に推移しました。

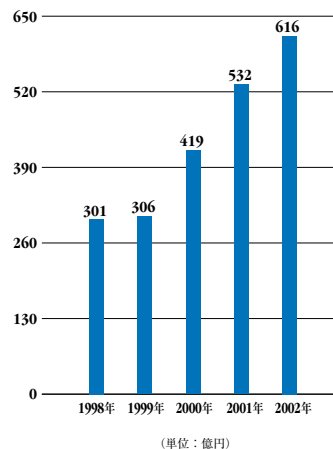
一方、海外売上高については、7,696億円(57億8,700万米ドル)となり、前期に比べ26.6%の大幅な増加となりました。なお、為替の影響を除いた海外売上高の伸び率は14.6%です。地域別には、米国および欧州を中心に主力のデジタル画像やプリンティングシステムが好調を維持しました。米国の販売関連会社レニエ・ワールドワイド社がデジタル機器の拡販や大手企業向けビジネスを強化したことも、業績に貢献しました。

利益も着実に増加しています。主力のデジタルPPCやMFP等の高付加価値商品が好調であったことにより、営業利益は前年比23.4%増の1,296億円(9億7,500万米ドル)となりました。また、当期純利益は前年比15.8%増の616億円(4億6,300万米ドル)となり、10期連続の増益を達成しました。

売上高／売上高当期純利益率



当期純利益



代表取締役会長兼CEO浜田広(左)、  
代表取締役社長兼COO桜井正光



1株当たり当期純利益は前年比14.9%増の88.27円(0.66米ドル)、潜在株式調整後1株当たり当期純利益は同16.1%増の82.46円(0.62米ドル)となりました。また、株主資本当期純利益率は前年度の9.7%から10.4%に上昇しました。

当期の配当金につきましては、期末配当として1株当たり1円増配の7円00銭とし、既に実施済みの中間配当金6円00銭と合わせて、年間配当金は1株当たり1円増配の13円00銭(0.10米ドル)と決定させていただきました。

### 財政体質の強化

2002年3月末現在の総資産は、前年比7.5%増の1兆8,329億円(137億8,100万米ドル)となりました。また負債合計は前年比4.4%増の1兆1,488億円(86億3,800万米ドル)となりました。

キャッシュフローについても堅調に推移しました。

営業活動において、当期純利益と減価償却費の合計金額は前期に比べ200億円増加し、1,353億円(10億1,800万米ドル)となりました。資産および負債の増減については、株式会社リコー第6回および第8回転換社債の当期末満期に備え積み立てた償還準備金172億円(1億2,900万米ドル)を含んでいますが、これを除けば前期並みの増減となっています。なお、これら転換社債はほぼ全額が転換行使されました。結果として、営業活動によるキャッシュ・フローは前年比2.3%増の1,051億円(7億9,000万米ドル)となりました。

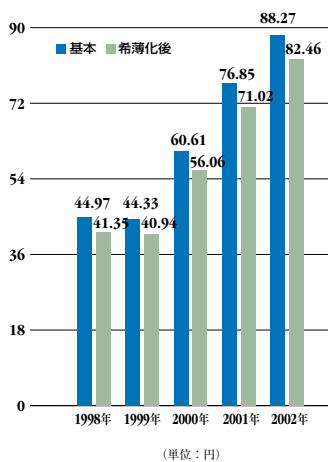
投資活動においては、新製品の生産ライン増強や商品開発など設備投資の影響により、投資活動によるキャッシュ・フローは前年比4.9%減少の657億円(4億9,400万米ドル)となりました。

以上の結果、営業活動および投資活動によるキャッシュ・フローの合計である、フリー・キャッシュ・フローは393億円(2億9,500万米ドル)の増加となりました。

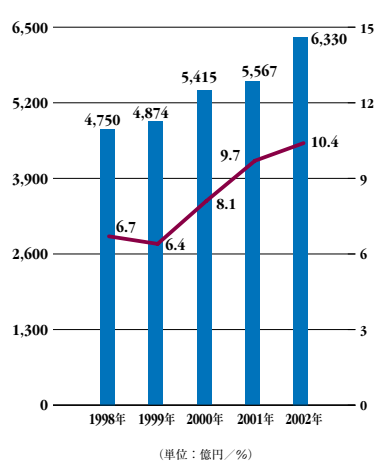
また、財務活動によるキャッシュ・フローは前年度883億円の減少から、今年度は362億円(2億7,200万米ドル)の増加となりました。これは、国内外で有利子負債の削減に努める一方、今後の資金需要に備え、合計600億円(4億5,100万米ドル)となる株式会社リコー第4回普通社債および第5回普通社債を発行したことなどによります。

以上の結果、当期末の現金および現金等価物は、前期末に比べ780億円(5億8,600万米ドル)増加し、1,425億円(10億7,100万米ドル)となりました。

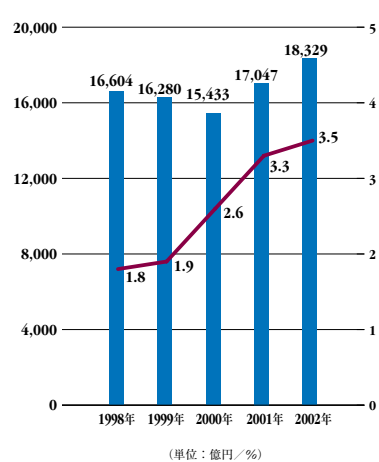
1株当たり当期純利益



株主資本/株主資本当期純利益率



総資産/総資産当期純利益率



## さらなる飛躍

2002年3月期は、順調に推移した第13次中期経営計画の最終年度となりました。この3ヵ年の経営計画の中で、リコーはグループビジョンとして「21世紀の勝利者」になることを掲げました。

多くの事業でトップシェアを獲得するため、また業界に対する影響力を持つ企業になるため、商品やシステムの提供を通じて、私たちは顧客満足度の向上を図ってきました。

また、事業領域として定めた「イメージコミュニケーション」のコンセプトに基づいて、革新的な新製品や新たなサービスをグローバル規模で提供してきました。ネットワーク対応の画像機器やプリンティングソリューションは、お客様の新たなニーズにお応えして、従来より一段と高いレベルでお客様の生産性向上を実現してきました。

私たちは、日本、米州、欧州、アジア・オセアニア、中華圏の世界5極それぞれの地域で直売網を通じた大手企業への販売の拡大を図るなど、引続き事業の拡大・強化を行ってきました。

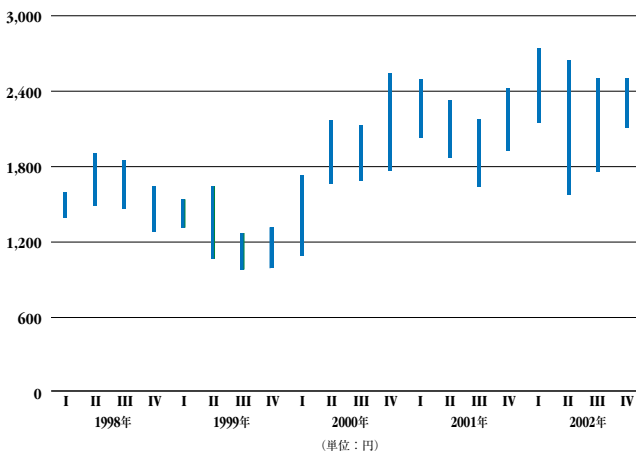
加えて、事業を展開する様々な地域で、社会の一員として責任を果たすとともに、環境保全の取り組みを利益創出へと結び付けていく「環境経営」のさらなる実践に努めてきました。

そして、お客様への新たな価値提案を具現化するために、他社に先行したハードウェア、ソフトウェア、システムの投入により、お客様に新たな価値を提供してきました。

2002年4月からスタートした第14次中期経営計画では、21世紀の勝利者としてステークホルダーの皆様へ報いるために、技術力の強化と事業構造の変革がさらに重要であると考えています。

リコーは、この第14次中期経営計画において、13次中期経営計画で推し進めてきた変革と挑戦を継続しつつ、新たな課題へも果敢に挑戦していきます。具体的には、開発・生産から販売・サポートまでを包含した「世界一のものづくり」実現に努めます。これは、非常に高い目標、あるいは絵空事のようにお感じになるかもしれませんが、しかし、顕在化しているお客様のニーズに対応しているだけでは、最終的にお客様を失うことになってしまうと、私たちは考えます。そのような結果を招かないために、卓越した技術力によって産み出された「世界一の商品」を提供することにより、お客様の深層にある真の意味でのニーズに対応することが不可欠です。ま

## 株価の推移



た、メーカーからソリューションプロバイダーへの事業構造の変革を推進することも重要です。事業構造の変革については、すでにプリンティングソリューションの分野で多くの実績が生まれはじめています。これを引き続き推し進めるとともに、ドキュメントソリューション分野も強化していきます。これらの活動を実現するために、担い手となる活力ある人材の育成・強化に取り組み、「世界一のものづくり企業」になることをめざしていきます。

#### 今後の見通し

経済状況は引き続き不透明な状況にあるものと予想されますが、一部では、景気の底入れ感も出はじめており、期の後半には緩やかな回復局面に向かうものと考えられます。

こうした状況の中、当社はグローバル対応による大手顧客への販売を強化していきます。特にリコーの直接販売網の活用や、最新技術を搭載した商品の提供、TCO削減の支援、アフターサービスの充実などにより、多国間にまたがるものも含めた大規模商談をさらに拡大させていきます。

また、オフィスのカラー化ニーズの高まりに対応するカラー機器(PPC、MFP、レーザープリンター)の強化を図っていきます。

そして、デジタル、ネットワーク時代に対応した、お客様に最適なプリンティングソリューションの提供も強化していきます。

さらに、収益向上およびキャッシュ・フロー創出のための構造改革を推進していきます。

このように私たちリコーは、今後も増収増益を達成すべく努力していきます。その進捗状況はウェブサイトなどを通じて4半期毎に報告していきます。

2002年6月27日

浜田 広

代表取締役会長兼CEO  
浜田広

桜井 正光

代表取締役社長兼COO  
桜井正光

