

<主な Q&A>

Q：営業利益増減要因の通期営業利益見通しから第 3 四半期累計実績を差し引きすると、第 4 四半期の販売・MIX がマイナスとなるが、新製品効果によってプラスに転じないのか。

A：新製品効果による販売・MIX の改善は見込むが、前年対比では第 3 四半期同様、半導体・物流事業の事業非連結化や、採算重視による商談絞込みに伴う減収の影響がある。また、継続的な単価下落やサーマル事業での原材料費高騰の影響なども考慮し、第 4 四半期でのプラス転換は見込んでいない。

Q：今回投入した MFP の新製品による単価アップ効果は？また、地域別の効果の濃淡、メンテナンスコスト低減など期待される粗利の改善の時間軸はどのように想定しているか。

A：新製品による単価アップ、販売数量増によるハードウェアの利益改善を全世界で期待している。一方、ハードウェアの利益改善だけでなく、故障率の低下、パーツ交換サイクル延長などメンテナンスコスト低減効果も期待している。メンテナンスコスト低減効果については、新製品による市場稼働機買い換えによって徐々に顕在化してくる性質のものであるため、利益改善は中期的なものとなる。

Q：第 3 四半期の新製品切り替えに伴う在庫調整による粗利減とはどのようなものか。

A：通常、ご販売店では今後予想される販売数量分の製品を事前に在庫として確保し、販売するが、今回の第 3 四半期においては、新製品切り替えにあたり、ご販売店が仕入を絞り込む形（在庫調整）となった。この結果、この在庫調整分のご販売店への売上が第 4 四半期以降にずれる形となり、粗利も減少した。

Q：第 3 四半期の着地は、社内計画通りか？

A：ほぼ社内計画どおり。オフィスプリンティングで減収減益となっている点は、新製品切り替えに伴う在庫調整等も影響しており、第 4 四半期以降リカバーできると考えている。

Q：一過性・特殊要因を除くと、実質的に販売・MIX のマイナス幅は縮小していると理解してよいか？

A：半導体・物流事業の株式譲渡影響による減益や新製品切り替えに伴う在庫調整等による影響を除くと、実質的に販売・MIX はマイナスでない。その状態は第 2 四半期から継続している。

Q：MFP ノンハードの減収が続いているのはなぜか。

A：中期経営計画における戦略の一つとして、採算性に基づきエントリーする商談を判断し、絞り込んでいる。特に海外ではその影響を受け MIF が減少している。そこに単価下落も加わり、MFP ノンハードの減収が続いている。当面は単価下落によるノンハード減収を想定するが、今回の新製品では、メンテナンスコストなどノンハード原価の低減に寄与する機能の強化を行っており、来期以降 MIF の買い換えとともに、ノンハード利益の改善を進めたいと考えている。

(Q&A)2018 年度第 3 四半期決算

Q：オフィスサービスの売上が順調に伸びている。セールスに対する評価体系見直しなどによりモチベーションが上がっているなど、来期以降に向けて定性的な部分で手応えを感じていることはあるか。また、海外展開の取り組みはどのような進捗状況か。

A：オフィスサービスでは、特に日本のウエイトが大きく、業種業務展開に勢いが出てきており、売上も加速度的に伸びている。来期に向けて、業種業務モデルなどオフィスサービスの商材はセールスの評価体系に組み込まれており、引き続き拡大を期待している。

海外については、それぞれの国によって需要の在り方、また保有しているノウハウや戦力が異なる。市場特性と地域ごとの自社の強みを見ながら、国・地域ごとに得意なものをモデル化して、お客さまに提案する活動を進めている。徐々にではあるが、業績に貢献してきている。

Q：商用印刷は新製品効果もあり、ハードやノンハードも堅調に推移しているが、利益の増減を見ると、第 3 四半期は 5 億円しか増益していない。何かマイナス要因があったのか。第 4 四半期以降はもう少し利益が出てくるのか。

A：第 3 四半期の増益幅が小さかったことに関しては、比較する前年第 3 四半期は開発費の計上が少なく利益水準が高かったため、その分当第 3 四半期の増益幅が抑えられたことが影響している。新製品効果は着実にできており、第 4 四半期以降も期待している。

Q：オフィスサービスや商用印刷など徐々に成長する事業が出てきているが、2020 年 3 月期に向けた潜在成長率をどのように考えているのか。

A：オフィスサービスは、さらに伸ばせる余地があると考えている。それぞれの国でお客様の実際の IT 環境を見ながらモデルを設定し、業務改善の提案を既に進めている。また、商用印刷では、新製品が一斉に切り替わり、これから効果が出てくるタイミングだと思うので、着実に伸ばしていく。

オフィスプリンティングは、いかに利益を維持できるかがポイントと考える。オフィスサービス等も含めて、トータルでお客様の業務改善につながるような提案ができる仕掛けを準備している。お客様に提供価値を認めていただき利益をいただくことで、オフィスプリンティングでも改善を図っていく。

Q：中計最終年度となる来期は、各事業において実業ベースの稼ぐ力をどのように伸ばしていくのか。

A：オフィスプリンティングは新製品の拡販を進めたとしても、採算を重視した商談絞り込みにより、ノンハードが 2～3%程度減少してしまうと想定しており、これに対し原価低減活動や、オフィスサービス、商用印刷で底上げを図っていく。そのほか、サーマルについては、原材料費高騰に対する販売価格見直しや原価低減活動に取り組んでいる。新商品も先月末に投入したので、改善の方向に向かうと考えている。産業印刷についても、中国以外のほかのアジアの国々への拡販を強化している。用途では、特にテキスタイルの用途開発をしながら、様々な企業へ営業を駆け始めている。

(Q&A)2018 年度第 3 四半期決算

Q：年度末の在庫水準の見通しは。

A：米中貿易摩擦と Brexit 影響に備えて確保している分を除くと、年度末の販売拡大で在庫が減少するため、前年並みに収まると見ている。

Q：営業利益増減要因のその他経費に関して、前回第 2 四半期決算では戦略的に積み増すということだったが、第 3 四半期はあまり増えなかった。その理由は？

A：第 3 四半期では戦略的に積み増す費用はかけている一方、通常経費のコントロール、また一部は第 4 四半期に一部期ずれしているものもある。費用としては若干第 4 四半期に寄った状態になっているが、経費のコントロールは、引き続き第 4 四半期に向けても取り組んでいく。

Q：リコーインドは現在どのような状況か？

A：現在、法的プロセスが進行中であり、現時点では金額・計上時期は確定していない。進捗状況については、引き続き注視していく。