

**<主な Q&A>**

Q： オフィスのノンハードの見通しについて、状況は刻々と変わっていると思うが、1-3 月の見通しについて改めて教えてほしい。オフィス回帰の進捗が 10-12 月に想定よりも下振れていた中で、年度見通しは達成できるかを確認させてほしい。

A： 10-12 月は下振れたが、感染が落ち着いた 10-11 月にはアベレージ・ドキュメント・ボリュームが、確実に上がってきている状況を確認できている。当社としては、2021 年度はリスクバッファ5%も含めて年間で 19 年度比 80%水準を前提としている。第 4 四半期は、第 3 四半期の 82%から 1~2%程度回復する想定となる。

世の中の状況が刻一刻と変わってはいるが、検査、ワクチン、経口薬の対応をしていること、さらにオミクロン株は長い期間は続かないのではないかというご意見も各方面から出ている。2 月、3 月は、多くのお客様が年度末を迎え、弊社の売上も大きい時期のため、しっかりと物を作って売り上げていきたい。

Q： 10-12 月期までは IT 商材の確保や MFP 自体の供給も難しかった一方で、1-3 月期については年度末に向けてリカバリを実現するという強い意志を感じた。その確度という観点でどのように捉えればよいか。引き合いに基づいているのか、需要地や販社まで物は届いていて、あとは納めるところまで来ているものがどの程度あるのかなど背景を伺いたい。

A： ハードウェア関連は、12 月末で在庫が 362 億円、3 月末と比べて増加している。その中には販売での在庫の増加もあり、50 億円程度が洋上在庫となっている。もう一步でお客様に、トラックや、列車で運べるようなところまで在庫が届いている。

また、既に増産を開始しており、必要なコンテナ、必要であれば飛行機、トラックの手配を進めている。ハードについては一部、外部頼みもあるが、内部でできることは全てやっている。商品輸送の際にも、売れ筋の商品、利益の高い商品を優先するなど、収益貢献を念頭において進めている。

Q： 今期の期初段階から営業利益見通し 500 億円の中に、ノンハードウェアに関するリスクバッファを入れた状態でスタートした。その結果もあり、外部環境の悪化で他社が下方修正する中でリコーは計画を維持できていると思う。

1-3 月期の計画に対してそのノンハードウェアのリスクが顕在化する中、もしさらにハードウェアの売上がショートした場合、残り 2 カ月で、体質改善の追加や、収益性の補完策でカバーする余力はあるのか。

A： 体質改善やリカバリ策は、10-12 月期でも相当積み上げることができている。積み上げたものはそのまま体質になって生きていく状況にあり、さらに残りの期間でも積み増しを期待している。

資産の売却など追加の収益貢献の施策なども、見通しとしては入っている。

Q： 22 ページの 21 年度通期見通しのポイントについて伺いたい。経費コントロールの継続や当初計画以上の体質改善の継続と書かれている。これらは既にアナウンス済みの施策に対して、追加的なことがあり得る、という示唆と理解してよいか。

A： 全ての施策に対してではないが、追加的な内容もあり得る。

Q： 中計で出した来期の営業利益見通しについて伺いたい。需要の悪化、コロナ回復の不透明感、コストの

上昇を含め、外部環境のプラスとマイナスを比べると、今期はマイナスの方が大きい状況だと思う。来期の目標値に対して、自助努力の部分と、外部環境の変化を見て、プラスマイナスのバランスはどう見ているか。今の時点でマイナスだとしても、打ち返すアイデアやプランがどのぐらい具体的になってきているかについても伺いたい。

A：来期の数字については、現在申し上げることは差し控えたい。3月3日に中計の進捗説明会があるので、それまでに見極めをしていきたい。

ただ、弊社も受注残があり、これまで2年間購入を抑えられているお客様もいらっしゃる。コロナの状況や外部環境も落ち着いてくると、春からすぐにはないが、プラスの反動は期待できるだろうと考えている。

Q：グラフィックコミュニケーションズは好調だが、具体的には何が良かったのか。

A：ノンハードが伸びており、今後ハードの販売が増えればさらに伸びると想定できる。内部の体質強化がしっかりと数字として出てきており、黒字化に繋がっている。

Q：10ページ右下のオフィスサービスの営業利益率推移について、今後の見通しの考え方を伺いたい。

10-12月期はPCやハード等の品不足があった一方で、サブスクが積みあがっているとの説明だった。サブスクはマージンを押し上げ、今後ハード比率が上がると利益率が弱まると推察するが、来期に向けてオフィスサービス事業の方向はどう見ているかを伺いたい。

A：オフィスサービスは品不足で、物と一緒にサービスを提供しているので、10-12月期が一番厳しい底にあったと考えている。

利益率は、来年度は8%を目標としており、25年度に2桁を超えたいと考えている。利益率を高めるため、自社のソフトウェア強化を目的に買収も行っている。国内においてはサブスクの売上が毎年100億円ずつ増えており、今後利益に貢献してくると考えている。

Q：資産売却益について、事前の発表で84億円とあったと思うが、第3四半期にトータルでどの程度入っているか。第4四半期に向けた見通し、来期に向けて資産売却はどのぐらい見ておけばよいか。

A：資産売却益は第3四半期に一時的な費用とネットで約60億円計上している。

第4四半期の見通しは、相手がいることで具体的な数字は申し上げづらいが、想定しているものもある。来期についてはコメントを差し控えたい。

Q：今回のガイダンスは、いつの時点で見直さないことを決定したのか。2月からMFPの供給が大きく改善することのだが、事前にオミクロンの状況を見極めて、出荷手配等を含めて準備していたという状況か。

A：12月の段階では様々な改善が進みつつあり、営業利益500億円は達成できると考えていた。12月下旬のSCMの会議において電子部品や素材の調達状況に関する確認もできていた。

しかし1月に入り、第3週頃から日本でもオミクロン株の影響が拡大した。アベレジ・ドキュメント・ボリュームも、12月と比べてマイナスの数字が出てきて悩んだが、決算を進めていく過程で、体質強化やリカバリ策が予定以上にできていることが確認できた。

またICT関連の仕入れ商材の調達なども、メーカーへの確認を通して2月～3月で確保できる見通しがある程度立ったことも含めて、最終的に試算した結果、今回の見通し維持の結論に至った。

Q：スクラムパッケージの年度計画の達成について、どのように見ているか。3Q 累計では少し進捗が遅いように見える。

A：年度目標値の達成は少し難しい状況。パッケージと一緒に販売する ICT 商材の品不足が要因となっている。2 月、3 月に調達できたとしても、残り 2 カ月で一気に挽回することは難しい。

しかし中小企業のお客様に、スクラムパッケージやスクラムアセットは非常にご好評を頂いている。弊社の MFP のお客様に対しても約 20%の導入実績を収めている。そのようなことから、お客様に訪問ができて、ご提案ができる状況になれば、しっかりと販売本数を伸ばすことができると考えている。

以上