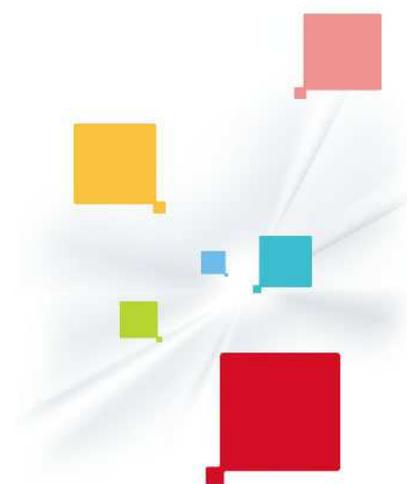


FY2023 Q1 決算概要

2023年 8月8日
株式会社リコー



本資料に記載されている、リコー(以下、当社)の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。従って、実際の業績は異なる結果となる場合がありますので、これらの業績見通しにのみ全面的に依拠なさらないようお願い致します。

実際の業績に影響を与える重要な要素には、a) 当社の事業領域を取り巻く経済情勢、景気動向、b) 為替レートの変動、c) 当社の事業領域に関連して発生する急速な技術革新、d) 激しい競争にさらされた市場の中で、顧客に受け入れられる製品・サービスを当社が設計・開発・生産し続ける能力、などが含まれます。ただし、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。
(参照：「事業等のリスク」<https://jp.ricoh.com/IR/risk.html>)

本資料に他の会社・機関等の名称が掲載されている場合といえども、これらの会社・機関等の利用を当社が推奨するものではありません。本資料に掲載されている情報は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身のご判断において行うようお願い致します。

本資料における年号の表記：4月から始まる会計年度の表記としております。
(例) FY2023 (2023年度)：2023年4月から2024年3月までの会計年度

事業区分の変更等について

当連結会計年度より、その他分野のPFU事業および一部共通費用を、リコーデジタルプロダクツとリコーデジタルサービスに事業区分変更を行いました。

FY2023 Q1 決算概要

- 取締役・CFO 川口 俊

業績

- 増収増益、全体的には想定の上四半期推移
リコーデジタルプロダクツは生産調整や製品ミックスなどの影響があったが、リコーデジタルサービスでは製品供給制約からの回復や注残解消などによりオフィスプリンティング ハードが増収、オフィスサービスも引き続き成長
- オフィスサービスは増収増益
日本はスクラムシリーズが好調、55%の大幅増収
欧州も買収企業中心に引き続き堅調
ストック売上23%増収、順調に拡大
- リコーグラフィックコミュニケーションズは増収増益
- リコーインダストリアルソリューションズはサーマル事業の市場在庫調整等により苦戦

見通し

- 2023年度見通しは変更なし
- PFU等のセグメント区分変更に伴い、セグメントごとの見通し・要因別営業利益を調整

- 第1四半期決算のポイントをお伝えいたします。
- 2023年第1四半期では、増収増益を達成することができました。想定通りの四半期推移ができていると考えており、社内計画と比較しても同等の数字でした。
- 生産調整や製品のミックスに含まれているA3やA4MFPの入り繰り等がありましたが、販売側では製品の供給制約からの回復、または受注残が解消されオフィスプリンティングのハードは増収を達成しました。また強化しているオフィスサービス（OS）も引き続き成長をしています。
- オフィスサービス（OS）については増収増益、特に日本においては、スクラムシリーズのパッケージ、アセットともに好調で、全体で55%の増収を達成しています。欧州においては、買収してきた企業を中心に、引き続き堅調に推移しています。結果、全体のストック売上につきましては23%の増収となり、順調に拡大しています。
- もう一つの柱である、グラフィックコミュニケーション（RGC）は、商用印刷を中心に増収増益を達成することができました。後ほど詳細をご説明いたしますが、2022年度第4四半期で商用印刷のハード販売が大きく伸長したため、2023年度第1四半期はその反動がありました。その中で、第1四半期としては、パイプラインの充実に努めながら2022年度と比較し良い数字を残すことができたと考えています。
- インダストリアルソリューションズ（RIS）のサーマル事業では、依然欧米を中心に在庫の調整が市場で続いており、苦戦を強いられている状況です。
- 2023年度の見通しには変更はありません。ただし、セグメント別の見通しでは、PFU等についてセグメント区分変更を行っております。
- 以上が、2023年度第1四半期の決算のポイントです。

	FY2022 Q1	FY2023 Q1	前年同期比	
売上高	4,593億円	5,346億円	+752億円	+16.4%
売上総利益	1,680億円 (36.6%)	1,901億円 (35.6%)	+221億円	+13.2%
販管費等	1,583億円 (34.5%)	1,800億円 (33.7%)	+216億円	+13.7%
営業利益	96億円	101億円	+5億円	+5.7%
営業利益率	2.1%	1.9%	-0.2pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	75億円	87億円	+12億円	+15.9%
EPS	11.98円	14.44円	+2.46円	
期中平均 為替レート	1USDドル 1ユーロ 129.51円 138.02円	137.30円 149.50円	+7.79円 +11.48円	
研究開発投資	231億円	260億円	+29億円	
設備投資 (有形固定資産)	82億円	105億円	+23億円	
減価償却費 (有形固定資産)	101億円	107億円	+5億円	

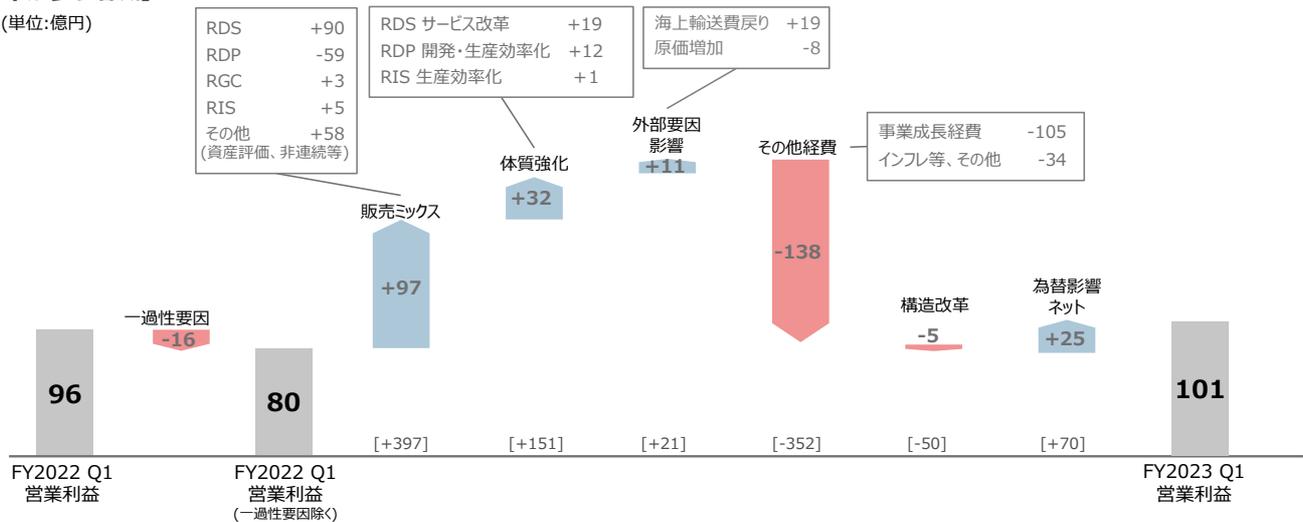
- 売上は、5,346億円で、前年同期比16.4%の成長です。2022年度第1四半期はPFUの買収前であること、為替レートが有利に効いていることを除いても6.2%の増収となりました。
- 売上総利益率は35.6%となり、2022年度第1四半期と比較すると利益率は下がっています。主な要因は、原価の上昇であり、この3カ月間でかなり影響が増えています。さらに、A3とA4MFPの商品ミックスの影響も入っています。一方、販売の回復に伴い販管費の額自体は増加していますが、経費の抑制にも取り組み、販管費率は33.7%と前年から低下しています。これらの結果、営業利益101億円となり、2022年度第1四半期よりも少し利益を積みことができました。
- 前年度は、一過性要因として、欧州における政府支援金等が入っていましたが、これらを除くと、今期は、しっかりと増益が達成できたと考えています。
- なお、四半期ごとの営業利益の推移ですが、今年度の第1四半期では、為替影響を除いた実績70億円前後という数字はほぼ見通し通りであり、社内計画を達成できています。以降、第2四半期の見通しは150億円から160億円辺り、下期については、第3四半期、第4四半期はそれぞれ200億円前後で、四半期ごとに必要な活動を行い、通期決算で発表した年間の営業利益700億円以上を狙っていきます。以上、ここまでが2023年度第1四半期の状況です。

要因別営業利益

- ✓ 販売ミックスは、RDPが生産調整等で下振れも、RDSのOPハード・OSの伸長により吸収し、想定の進捗
- ✓ 体質強化、構造改革(RGC拠点再編)は計画通りに進捗

【前年からの増減】

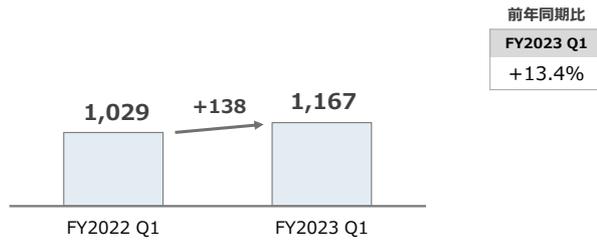
(単位:億円)



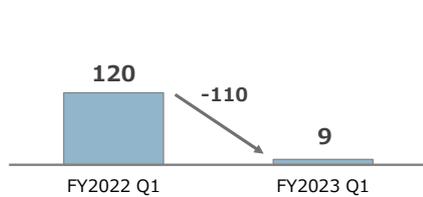
- 要因別営業利益です。2022年度第1四半期は96億円で、一過性要因を除くと実質80億円となります。2023年第1四半期で、101億円となった営業利益の推移をご説明します。
- まず、販売ミックスです。吹き出しの部分について説明いたします。リコーデジタルサービス（RDS）では、プラス90億円と利益が伸びています。2022年度に増加した販売現場にある在庫を減らし受注残の解消をしてきました。それにより、オフィスプリンティング（OP）のハードを伸ばすことができました。さらに、オフィスサービス（OS）についても日本、欧州を中心に伸長をさせたことによる粗利増となります。
- リコーデジタルプロダクト（RDP）では、マイナス59億円となりました。主に各地の販売拠点にA3MFPの在庫がたまっている状況から、生産側で生産調整をしたことが影響しています。なお、前年度品不足となったA4MFPに関しては増産を図っていますが、A3MFPよりも利益率が低いため、これによる利益ミックス悪化の影響もありました。
- 第1四半期は、これらの生産調整等の影響によりリコーデジタルプロダクト（RDP）が減益となっていますが、その下に記載されているその他プラス58億円の中に、前年度計上した未実現利益の戻りとして相応の数字が含まれています。従いまして、生産調整実施に伴って会社全体の業績が大きく落ち込んでいるということではないとご理解いただければと思います。
- 体質強化32億円については、リコーデジタルサービス（RDS）19億円、リコーデジタルプロダクト（RDP）12億円、リコーインダストリアルソリューションズ（RIS）1億円となります。この2年間、体質強化と構造改革を続けてきました。2023年度、2024年度も同様に継続していきますが、現状、ほぼ計画通りの数字です。
- その他の経費は、若干事業成長経費が減少していますが、一部売上が達成していないところについては、しっかりと経費コントロールを実施し、利益を確保していきます。

A3MFP生産調整、A4MFP増産等により増収減益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

- A3MFPは生産調整により、RDSへの内売減少
- A4MFPの供給制約ほぼ解消
- 体質強化は計画通り進捗
- 東芝テック社とのジョイントベンチャー組成計画を発表
FY2024の組成にむけ部門横断で準備を開始

ジョイントベンチャー概要

- 複合機を中心としたエッジデバイスの開発と生産を一貫して行う
出資比率 : リコー85% 東芝テック15%
- 狙い
 - ✓ 技術シナジーの創出による魅力ある商品の開発
 - ✓ スケールメリットによるコスト競争力の強化
 - ✓ 生産拠点の最適化による安定した製品供給の担保
- 時期
 - ✓ FY2024Q1を予定

※その他に計上していたPFU事業の一部をリコーデジタルプロダクツに移管。
また、2022年度第3四半期より、リコーデジタルプロダクツにリコーインダストリアルソリューションズのエレクトロニクス事業を移管。2022年度についても適及適用。

- ビジネスユニットごとに説明します。リコーデジタルプロダクツ（RDP）では、生産調整を実施しました。A4MFPの供給制約はほぼ解消しておりA3MFPとのセット販売で受注残は大きく改善し、ほぼ受注残はない状況です。
- 体質強化は計画通りに進捗しています。2023年5月8日の通期決算発表後の5月19日に東芝テック社とのジョイントベンチャー組成の計画を発表いたしました。組成は、2024年度の第1四半期を予定しており、現在、部門横断で準備を進めています。

リコーデジタルサービス

オフィスサービスが引き続き利益成長を牽引
オフィスプリンティングも供給制約からの回復や注残解消、プライシングコントロール等により増収増益

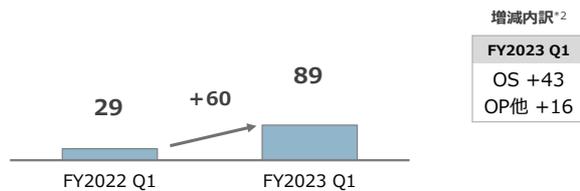
売上高 (億円)



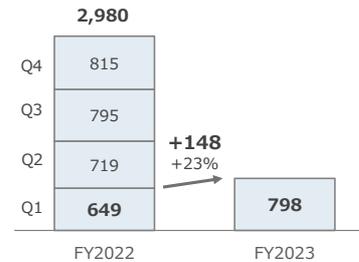
概況

- オフィスプリンティング（販売）
ハード 10%増収(除為替影響)
ノンハード 1%減収(除為替影響)
- オフィスサービス
ITサービス・アプリケーションサービス中心に増収
ストック売上は23%増収、着実に収益基盤積み上げ

営業利益 (億円)



OSストック売上 (億円)



※その他に計上していたPFU事業の一部をリコーデジタルサービスに移管。
また、オフィスプリンティングに計上していた一部事業をオフィスサービスに移管。2022年度についても適及適用。

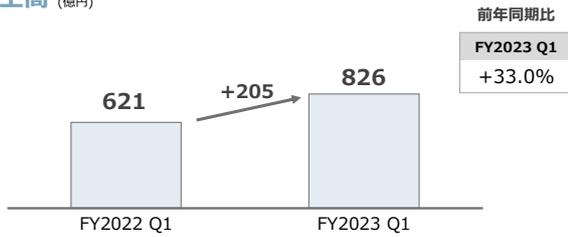
*1 環境ソリューション、産業ソリューションなど
*2 社内管理の利益に基づき試算

- リコーデジタルサービス（RDS）事業全体です。
- オフィスプリンティング（OP）・ハードは増収、ノンハードは2022年度第1四半期と比較すると1%ほど減収になっています。ノンハードは、落ち込みが小幅に留まっている状況ですが、このまま下げ止まるという楽観的な想定はしていません。
- オフィスサービス（OS）については、ITサービス、アプリケーションを中心に、しっかりと成果を出し、ストック売上23%の増収となりました。

リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：日本

バックオフィス系DXなど顧客の関心・ニーズを捉えた販売好調、スクラムシリーズ継続伸長
IT、アプリケーションサービスでのストック形成が着実に進展

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)

(為替影響除く)

FY2023 Q1	売上高	前年同期比
オフィスサービス計	826	+33%
ITインフラ (ハード・ソフト)	353	+40%
ITサービス	216	+56%
アプリケーションサービス	207	+14%
コミュニケーションサービス	38	-0%
BPS	9	+8%

- スクラムパッケージ (中小企業ターゲット)
 - ✓ 売上高前年比127%、順調に伸長
 - ✓ 電帳法対応、BCP対策支援などのバックオフィス系やセキュリティ関連の好調が続く
- スクラムアセット (中堅企業ターゲット)
 - ✓ 売上高前年比198%、引き続き強い伸び
 - ✓ 帳票処理自動化、セキュリティ関連が好調
- RICOH kintone plus
 - ✓ 契約数は順調に伸長
 - ✓ セールス育成が進み体制強化、販売加速を狙う

スクラムシリーズ実績

FY23 Q1 売上	(億円)	前年同期比
スクラムパッケージ	120	127%
スクラムアセット	120	198%
合計	240	155%

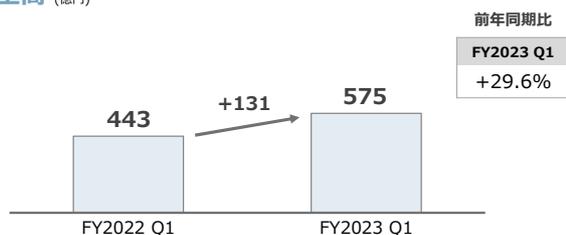
FY23 Q1 販売本数	(本)	前年同期比
スクラムパッケージ	19,458	112%

- オフィスサービスについて、さらに地域ごとに説明します。
- 日本は、スクラムパッケージ、アセットともにしっかりと業績を伸ばすことができました。2022年度と同様に、スクラムパッケージについては電帳法対応やBCP対応など、セキュリティ関連を含めたパッケージの好調が続いています。売上120億円、本数は前年同期比112%となり、第1四半期の中でも記録的な数字を残すことができました。
- ただし、本数以上にしっかりと粗利が取れる仕組みに変えていくことを2022年度から続けていますので、現状は、本数より売上・粗利にこだわって営業活動をしています。本数については、これまでの流れを考慮し開示しています。
- スクラムアセットは前年同期比198%で、引き続き強い伸びを示しています。

リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

アプリケーションサービス・コミュニケーションサービスが順調に成長

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)

(為替影響除く)

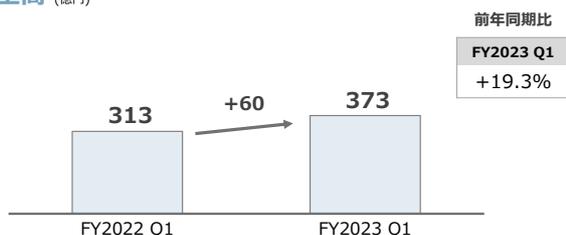
FY2023 Q1	売上高	前年同期比
オフィスサービス 計	575	+20%
ITインフラ (ハード・ソフト)	228	+25%
ITサービス	147	+14%
アプリケーションサービス	72	+21%
コミュニケーションサービス	67	+48%
BPS	59	-5%

- 買収企業は好調継続
 - ✓ 買収企業 45%増収 (オーガニック 16%増収)
 - ✓ PFH (アイルランド) を買収し、欧州のITサービスを強化
- DocuWareが好調でアプリケーションサービス増収、ストックへ貢献
 - ✓ 契約数は順調に拡大
 - ✓ 販売実績のあるセールスが着実に増加
- コミュニケーションサービスは前年度買収の Pure AV / AVCが業績貢献

- 欧州では、前年同期比で、ITサービス+14%、アプリケーションサービス+21%、コミュニケーションサービス+48%となり、しっかりと伸ばしてきています。
- 買収企業の業績は引き続き好調です。2023年6月、アイルランドのITサービスの会社であるPFH社を買収しました。PFH社のグループ化により、欧州全体のITサービスの更なる強化ができると考えています。
- DocuWareにおいてもソフトウェアが継続して伸ばしておりストックが増収し、事業に貢献を続けております。
- コミュニケーションサービスについては、2022年度にPure AV社 (UK) /AVC社 (デンマーク) の2社を買収しました。その結果、この2社が、業績に大きく貢献してきています。

Cenero社中心にコミュニケーションサービス拡大、デジタルサービスを拡充

売上高 (億円)



- BPS堅調
 - ✓ 重点業種（医療・金融・小売・保険・製造）向けのサービス継続強化
 - ✓ 新サービス展開と収益性の向上に取り組む
- アプリケーションサービス前年伸長
 - ✓ オフィスプリンティング回復に合わせ、ドキュメントソリューション好調
 - ✓ RICOH Kintone plus拡販に向け販売体制構築

分野別動向 (億円)

(為替影響除く)

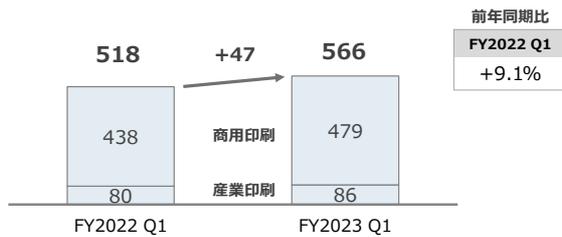
FY2023 Q1	売上高	前年同期比
オフィスサービス 計	373	+13%
ITインフラ（ハード・ソフト）	14	-16%
ITサービス	37	+0%
アプリケーションサービス	51	+16%
コミュニケーションサービス	37	+436%
BPS	232	+3%

- コミュニケーションサービスはCenero社連結で増加

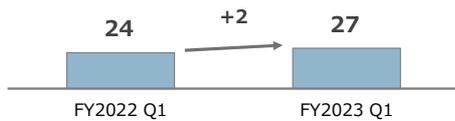
- 米州で特に顕著なのは、コミュニケーションサービスです。ストックビジネスを展開している、2022年度に買収したCenero社の事業が好調です。
- Cenero社は、お客様のコミュニケーション会議等のモニタリングができる仕組み・サービスを持っており、今後この会社のノウハウをグローバルに展開していければと考えています。
- 以上がオフィスサービスです。

増収増益、構造改革は計画通り進捗

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● 商用印刷

ハード : 前年度末の反動によりQ1の売上成長は緩やか
デジタル印刷への投資意欲は継続、パイプライン充実
新製品「RICOH Pro C9500」を8月に発売予定

ノンハード : 継続伸長、コロナ前水準を超える

● 産業印刷

IJヘッド : 積層ヘッドの需要旺盛、増収継続

CP売上前年同期比 (為替影響除く)

ハード・ノンハード別

	FY22				FY23
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ハード	114%	121%	129%	137%	105%
ノンハード	110%	108%	102%	105%	104%

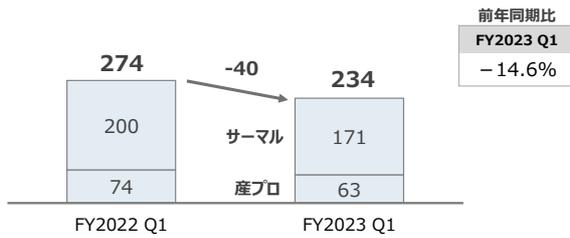
地域別

日本	103%	105%	95%	111%	88%
米州	112%	112%	119%	122%	106%
欧州	116%	112%	104%	120%	102%

- リコーグラフィックコミュニケーションズ (RGC) は、増収増益で、第1四半期はハードウェアの売上が前年同期比105%になりました。2022年度第4四半期にかけて業績を伸ばしていた反動もあり、伸びは少し落ちついています。
- 第2四半期には新製品のRICOH Pro C9500が発売されます。
こちらは薄いコート紙や封筒などにも対応できることから、既にお客様から非常に要望をいただいているハードです。新製品の切り替えの時期になるため、第2四半期に売上の数字をあげるのはいさし厳しいと想定していますが、その後は業績への貢献を期待しています。

サーマル事業の市場在庫調整、一部用途での需要弱含み等により減収減益

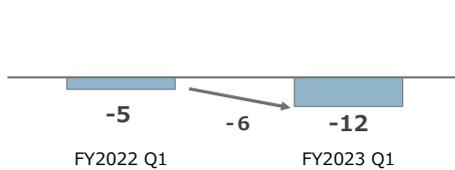
売上高 (億円)



概況

- サーマル
 - ✓ 欧米で市場在庫調整が継続、想定未達
 - ✓ 購買・生産効率化によるコストダウンおよびプライシングコントロールを継続
 - ✓ 日本でのラベルレスサーマルなど完成品までのトータルソリューションの提供に取り組む
- 産業プロダクト
 - ✓ オプティカルのプロジェクタは中国景気停滞で減収
 - ✓ 自動車関連は回復

営業利益 (億円)



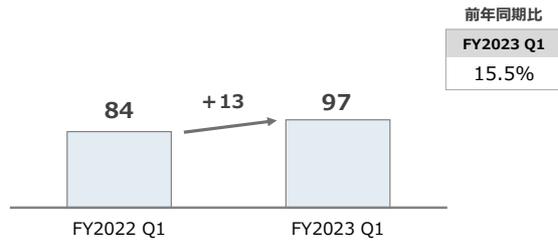
※2022年度第3四半期より、エレクトロニクス事業をリコーデジタルプロダクトに移管。2022年度についても適及適用。

- リコー工業ソリューションズ（RIS）は、少し想定を下回っています。
- サーマル事業においては、市場在庫の調整が欧米において続いています。今期は少し落ち着くと見込んでいましたが、残念ながらまだ続いています。お客様、それから販売先の業績は、7月には少しプラスに転じていますが、まだ大きく挽回できている状況ではありません。顧客を競合他社に奪われていることではないため、市場在庫低減とともに数字は回復できると考え準備を進めています。
- ラベルレスサーマルといった新しい技術については、現在、コンビニエンスストア様等と一緒に事業をさせていただき、新しいビジネスとして取り組んでいます。

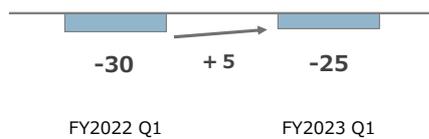
その他

カメラ事業は好調を維持、新規事業分野では支出削減

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

- カメラ事業の好調継続
“工房的”ものづくりの手法による新製品
「PENTAX K-3 Mark III Monochrome」発売
- 創薬支援
治験薬製造受託サービスは顧客開拓が進む
- PLAiR(植物由来プラスチックの新素材)
ブランドオーナー開拓・国内量産体制整備進む
- IJ電池
Jetting技術を応用した電池材料の印刷製造ビジネスの検討
アライアンス進展により来期の収益貢献を計画

※その他に計上していたPFU事業をリコーデジタルサービス、リコーデジタルプロダクツに移管。

- 記載の通り、業績自体は前年同期比でプラスとなっています。

連結財政状態計算書

総資産は為替影響除くと実質305億円減少
棚卸資産について、販売在庫は注残解消が進み減少、先行調達やBCP対応で工場在庫を形成

資産の部

(単位:億円)	2023年 6月末	23/03末比 増減額	
流動資産	11,799	+46	
現金及び預金	1,927	-293	戦略投資等
営業債権及びその他の債権	4,572	-191	
その他の金融資産	1,040	+101	
棚卸資産	3,424	+280	販売在庫減少 工場在庫形成
その他の流動資産	835	+150	
非流動資産	10,338	+591	
有形固定資産	2,006	+41	
使用権資産	581	+11	
のれん及び無形資産	4,011	+347	戦略投資 (欧州ICT投資等)
その他の金融資産	1,472	+121	
その他の非流動資産	2,266	+70	
資産合計	22,137	+638	

(参考) 期末日為替レート: US\$ 1 = ¥ 144.99 (+11.46)
EURO 1 = ¥ 157.60 (+11.88)

(23/03末比増減)

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2023年 6月末	23/03末比 増減額
流動負債	8,581	+290
社債及び借入金	1,712	+134
営業債務及びその他の債務	2,842	-281
リース負債	266	+4
その他の流動負債	3,759	+432
非流動負債	3,445	-182
社債及び借入金	1,774	-276
リース負債	407	+26
その他の金融負債	311	+35
退職給付に係る負債	414	+3
その他の非流動負債	537	+28
負債合計	12,026	+107
親会社の所有者に帰属する 持分合計	9,853	+537
非支配持分	258	-7
資本合計	10,111	+530
負債及び資本合計	22,137	+638
有利子負債合計*	3,487	-142

*有利子負債: 社債及び借入金

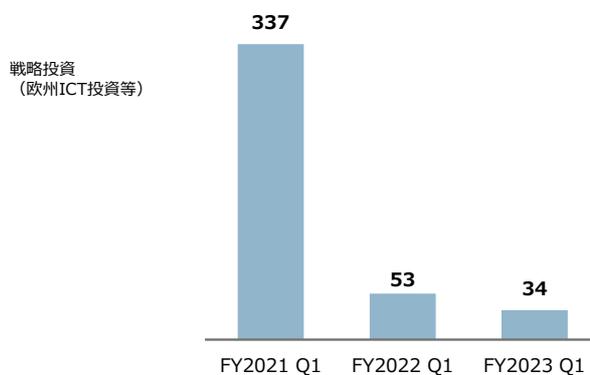
- 連結財政状態計算書のポイントは、在庫です。棚卸資産が増えていますが、これまでの販売在庫は減らすことができませんでした。一方で、新製品発売に向けて、またそれにより生産終了となる製品の部材確保などによる先行的な在庫形成で一時的にこの第1四半期に増えています。
- しかしながら、もう少し在庫をコントロールできないかという点について、社内会議において議論しています。在庫の調整についてはアンコントロールではないという状況です。
- 在庫は、原価が上がっていることや、為替の影響で資産の評価額が上がったことも数字に影響していることも追加させていただきます。

連結キャッシュフロー計算書

フリーキャッシュフローは、欧州ICT企業買収など戦略投資等により前年比減少

(単位:億円)	FY2022 Q1	FY2023 Q1
当期利益	76	85
減価償却費	226	257
その他の営業活動	-104	1
営業活動によるキャッシュフロー	198	344
有形固定資産の取得及び売却	-66	-103
事業の買収	-7	-131
その他の投資活動	-71	-75
投資活動によるキャッシュフロー	-145	-310
有利子負債*の純増減 <small>*社債及び借入金</small>	210	-233
支払配当金	-82	-103
自己株式の取得	-118	-0
その他の財務活動	-80	-87
財務活動によるキャッシュフロー	-70	-424
換算レートの変動に伴う影響額	111	85
現金及び現金同等物の純増減額	94	-304
現金及び現金同等物期末残高	2,434	1,804
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	53	34

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



2023年度通期見通し

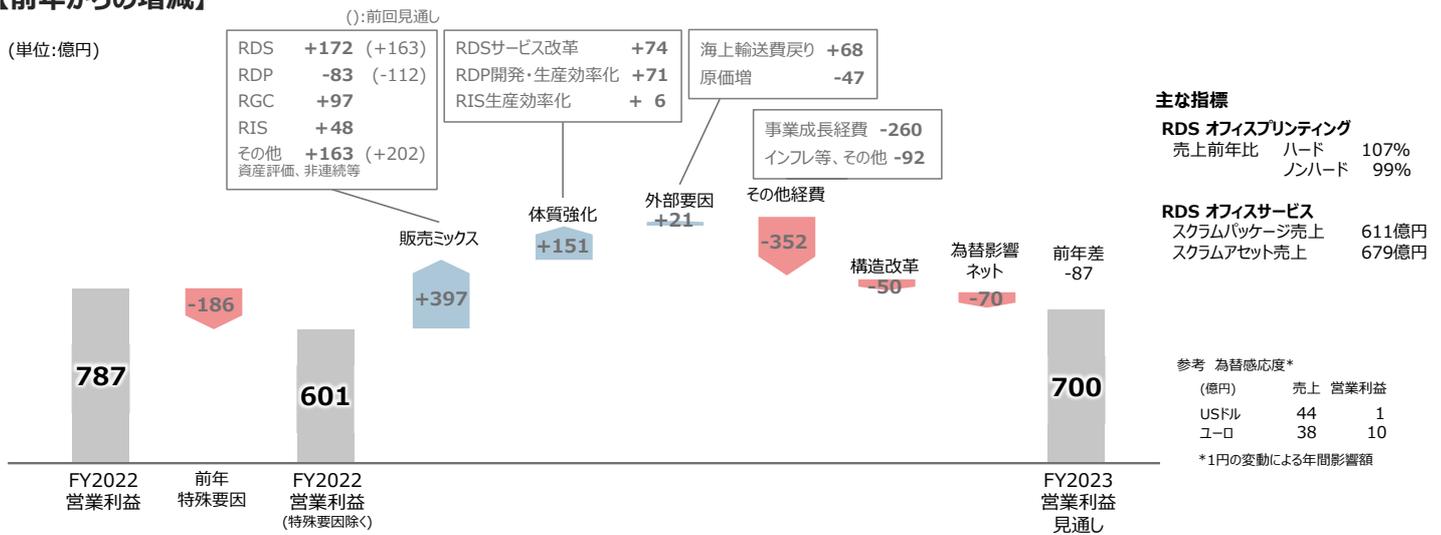
	2022年度 実績	2023年度 見通し	22年度比
売上高	21,341億円	22,500 億円	+5.4%
売上総利益	7,454億円	7,900億円	+6.0%
販管費等	6,666億円	7,200億円	+8.0%
営業利益	787億円	700 億円	-11.1%
営業利益率	3.7%	3.1%	-0.6pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	543億円	500億円	-8.0%
EPS	88.13円	82.09 円	-6.04円
ROE	5.9%	5.3%	-0.6pt
ROIC	4.9%	4.1%	-0.8pt
期中平均 為替レート	1USドル 1ユーロ 135.49円 140.91円	125円 135円	-10.49円 -5.91円
研究開発投資	1,077億円	1,080億円	+2億円
設備投資(有形固定資産)	454億円	480億円	+25億円
減価償却費(有形固定資産)	419億円	430億円	+10億円

- 2023年度の見通しは、期初から変更ありません。営業利益は700億円で計画しています。
- 第1四半期は計画に対してプラスであり、また為替レートも対1USドル125円、対1ユーロ135円の想定を変更していないため、このまま推移すれば、第1四半期の計画超過分と為替差益が見通しに上乗せされる可能性があります。
- ただ、今後の為替レートの動向に影響されますので、見通しは変更せず発表しています。

2023年度見通し 要因別営業利益

✓ 販売ミックスの内訳を変更：PFUおよび一部共通費用を「その他」から「RDS」「RDP」にそれぞれ区分変更

【前年からの増減】



- 全体の見通しは変わりませんので、要因別営業利益は変更ありません。
- ただし、「販売ミックス」の内訳のボックスについて、リコーデジタルサービス（RDS）、リコーデジタルプロダクト（RDP）の数字をPFUのセグメント区分変更に合わせて変更しています。

セグメント別 売上・営業利益

✓ PFUおよび一部共通費用を「その他」から「RDS」「RDP」にそれぞれ計上

(単位：億円)		FY2022 実績 (前回)	FY2022 実績 (変更後)	FY2023 見通し (前回)	FY2023 見通し (変更)	前回差	
リコーデジタルサービス	売上	16,504	16,843	17,000	17,503	+503	✓ オフィスプリンティングではプライシングコントロール含めたハード改善、ノンハード(保守・サブライ)減少 ✓ オフィスサービスの事業成長加速
	営業利益	282	313	370	379	+9	
リコーデジタルプロダクツ	売上	4,403	4,934	4,540	5,266	+726	✓ 生産諸施策による安定供給と体質強化の推進 ✓ A4MFP増による製品ミックス・ハード在庫調整 ✓ ノンハード(サブライ)減少
	営業利益	315	347	280	309	+29	
リコーグラフィックコミュニケーションズ	売上	2,348	2,348	2,530	2,530	0	✓ 新製品投入による事業拡大 ✓ 拠点再編による構造改革 ✓ 開発費償却
	営業利益	145	145	15	15	0	
リコーインダストリアルソリューションズ	売上	1,163	1,163	1,420	1,420	0	✓ サーマルの事業環境改善を期待 ✓ プライシングコントロール効果刈り取り
	営業利益	31	31	84	84	0	
その他 (カメラ、新規事業他)	売上	1,277	405	1,730	501	-1,229	✓ ポートフォリオマネジメント
	営業利益	-32	-94	-30	-69	-39	
全社・消去	売上	-4,355	-4,353	-4,720	-4,720	0	✓ 前年度に資産売却益
	営業利益	43	43	-19	-19	0	
合計	売上	21,341	21,341	22,500	22,500	0	
	営業利益	787	787	700	700	0	

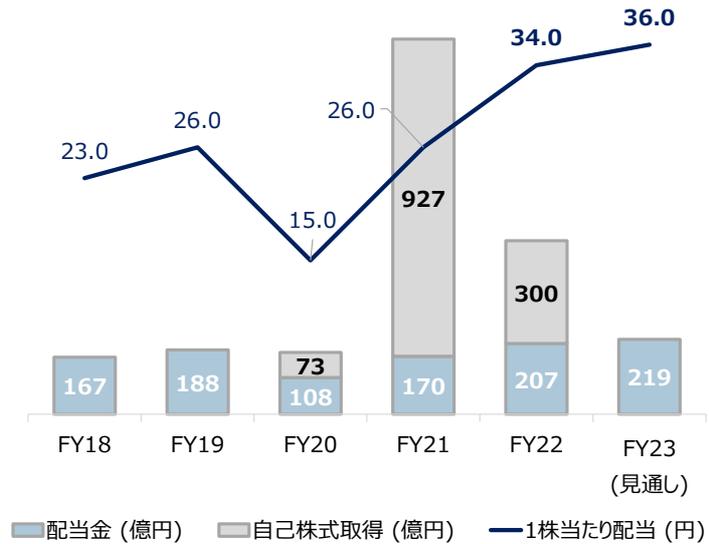
- 表の一番右側の列の「前回差」をご覧ください。PFUのセグメント変更に伴う組み換えの結果、その他からリコーデジタルサービス（RDS）、リコーデジタルプロダクツ（RDP）のほうに売上、利益ともに移行しています。
- ただし、「前回差」の数字が全てイコールPFUということではありません。PFUの連結子会社化と合わせて、一部費用などについても計上変更があります。

株主還元

期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

- 総還元性向50%を目安とする方針
- 継続的な増配と自己株式取得によるEPSの向上
2023年度の配当の予定：年間36円に増配
(中間18円 期末18円)
- キャッシュフローアロケーションを継続検証し、
経営環境や成長投資の状況を踏まえつつ
機動的に資本政策を実行



- 株主還元についても当初の考え方が変わっておりません。
- 引き続き、今後できるだけ増配をしていきたいと思ひますし、自己株式取得については、必要があれば、柔軟に機動的に対応していきたいと考えています。

補足資料

- 補足資料を簡単にご紹介します。

セグメント	主な事業・機能	主な製品・サービス
リコーデジタル サービス RDS	オフィスサービス (OS)	ITインフラ (ハード含む)、ITサービス、アプリケーションサービス、 コミュニケーションサービス (ハード含む)、BPS (Business Process Services)
	オフィスプリンティング (OP) [販売]	ハード：MFP、プリンタ ノンハード：消耗品、サービス・サポート
	その他	各地域での独自に展開するビジネス (環境エネルギー、サービスアドバンテージ、他)
リコーデジタル プロダクツ RDP	オフィスプリンティング (OP) [開発・生産]	ハード：MFP、プリンタ、コミュニケーションデバイス ノンハード：消耗品 その他：スキャナ、電装ユニット
リコーグラフィック コミュニケーションズ RGC	商用印刷 (CP)	ハード：プロダクションプリンタ ノンハード：消耗品、サービス・サポート
	産業印刷 (IP)	ハード：IJヘッド、産業プリンタ ノンハード：消耗品、サービス・サポート
リコーインダストリアル ソリューションズ RIS	サーマル	サーマルペーパー、熱転写リボン、ラベルレスサーマル
	産業プロダクツ	産業用光学部品、精密機器部品、産業設備

RDSへの
セグメント間売上
および OEM

- リコーデジタルサービス (RDS) とリコーデジタルプロダクツ (RDP) の区分に関して度々ご質問をいただいています。
- リコーデジタルサービス (RDS) の中にオフィスプリンティングの販売があり、リコーデジタルプロダクツ (RDP) の中にオフィスプリンティングの開発、生産があります。リコーデジタルプロダクツ (RDP) で開発、生産したハード・消耗品についてリコーデジタルサービス (RDS) へ内部取引をしており、販売機能と生産開発機能で別々のセグメントに分かれています。

分野	KPI	FY21	FY22	FY23		
		実績	実績	期初見通し 年間	Q1の進捗・実績	
RDS (OP)	ハード売上 前年同期比 (除為替影響)	売上	96%	111%	107%	110%
	ノンハード売上 前年同期比 (除為替影響)	売上	104%	101%	99%	99%
	サービス改革	経費削減	130億円	101億円	74億円	19億円
RDS (OS)	日本：スクラムパッケージ	売上	484億円	494億円	611億円	120億円
	日本：スクラムアセット	売上	313億円	577億円	679億円	120億円
	ストックビジネス	売上	-	2,980億円	※FY25 目標 3,800億円 /CAGR 8%	798億円
RDP	開発・生産効率化	経費削減	122億円	58億円	71億円	12億円
RIS	生産効率化	経費削減	130億円	101億円	6億円	1億円

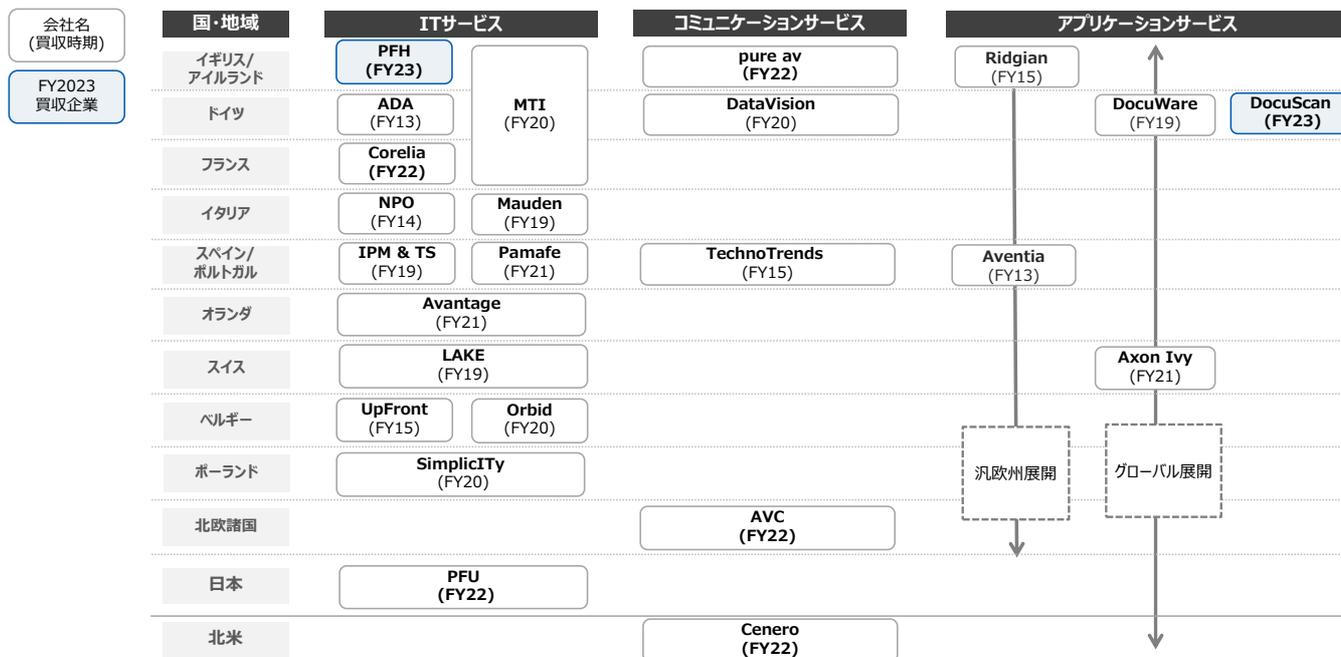
デジタルサービスの会社へ向けて

デジタルサービス売上比率	FY22	FY23 Q1	FY25目標	オフィスサービスの成長を中心に実現 全体も伸長
	44%	45%	60%超	
現場のデジタル化	7%	7%	13%	
オフィスのデジタルサービス	37%	38%	50%	



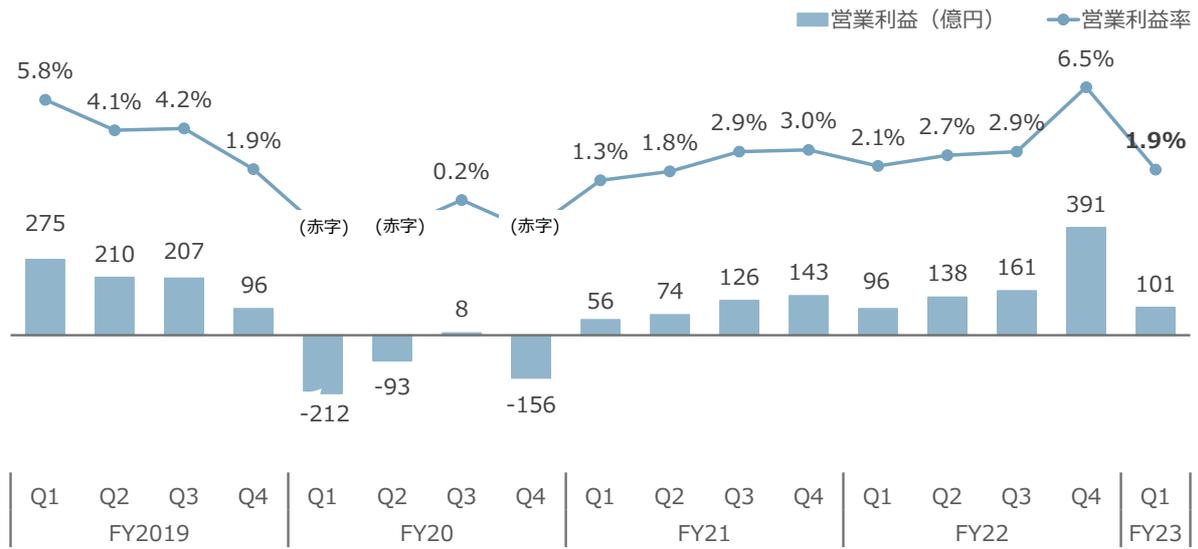
- 2022年度の通期決算説明会の際にもこの図をご紹介しました。青い部分のオフィスのデジタルサービスを伸ばし、それに現場のデジタル化を載せていきます。灰色部分の、これまでのビジネスは減少していきますという図です。
- 結果的に2023年度にはデジタルサービス売上比率49%を達成する計画ですが、今現在45%であり、昨年度に比べ若干増えています。2025年度には60%を超えたいというのがわれわれの中期経営戦略です。

各地域 体制強化の進捗状況



- オフィスサービス分野での買収、戦略投資、成長投資の内容です。
- ITサービス、コミュニケーションサービス、それからアプリケーションサービスという形で技術、人材、資産をしっかりと上積みし業績に反映していきたいと考えています。

四半期営業利益推移



オフィスプリンティング

(為替影響除く)

売上高 前年同期比	FY2022				FY23
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ハード	96%	106%	117%	124%	110%
ノンハード	101%	103%	100%	100%	99%

地域別（ハード+ノンハード）

(為替影響除く)

売上高 前年同期比	FY2022				FY23
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
日本	98%	107%	100%	108%	100%
米州	119%	133%	113%	110%	103%
欧州	107%	105%	106%	110%	105%

オフィスサービス

売上高（億円）	FY2022				FY23	前年同期比 (為替除)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	
オフィスサービス	1,426	1,694	1,858	2,199	1,829	+24%
ITインフラ	457	543	629	812	615	+30%
ITサービス	302	372	421	475	410	+31%
アプリケーションサービス	289	329	327	440	343	+16%
コミュニケーションサービス	94	146	171	168	154	+56%
BPS	282	302	308	303	305	+2%

各分野における主な事業内容

ITインフラ：

IT環境構築やセキュリティサービス提供に伴う、ハード・ソフトの売上。主に仕入れ

ITサービス：

IT環境構築やセキュリティサービス提供に伴う、導入・構築・運用保守

アプリケーションサービス：

自社製・仕入れのアプリケーションソフトの導入・構築・運用保守
自社ソフトウェアには、DocuWareやRICOH kintone plus、ドキュメントソリューション製品など

コミュニケーションサービス：

コミュニケーション環境構築に伴う、導入・構築・運用保守、マネージドサービス
自社エッジデバイスの販売含む

BPS（Business Process Services）：

顧客出力センターの受託ビジネスと、その顧客基盤を活用した新規サービス等

- 様々なページに掲載されているリコーデジタルサービス（RDS）のデータをまとめています。

オフィスサービス評価

2023年 6月 リコージャパン、「CYBOZU AWARD 2023」セールス部門賞、インテグレーション部門賞およびエリア賞2部門を受賞
リコージャパン、マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2023受賞

ESGアップデート

主な外部評価

- 2023年 4月 GPIFの国内株式運用機関が選ぶ「優れたTCFD開示」に選定
- 6月 「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業」に2年連続で選出
- 7月 GPIFが採用する6つのESG指数（国内株式）すべてに選定 GPIF採用指数外でも、FTSE4Good Indexに20年連続選定

主な取組み実績

- 2023年 4月 企業理念を改定、「“はたらく”に歓びを」を「使命と目指す姿」に定める
リコーグループにおけるマテリアリティ(重要社会課題)を改訂し、21次中期経営戦略のESG目標を設定・公開
リコーグループ サプライヤー・パートナー行動規範 を改訂発行
- 6月 三井住友信託銀行とポジティブ・インパクト・ファイナンスの融資契約を2年連続で締結
みずほ銀行と「Mizuho Eco Finance」の融資契約を締結
- 7月 スコープ3の削減シナリオを策定しGHG排出削減を強化 カテゴリー4(輸送)におけるGHG排出量をグローバルに可視化・削減
リコージャパン、「サステナビリティレポート2023」「SDGsコミュニケーションブック2023」を発行

RICOH

imagine. change.

- 最後に、資料にはない内容についてご説明申し上げます。
- 2022年度の通期決算の際にも触れましたが、PBR1倍以上を目指したいと考えています。マーケット目線を深めるために外部の専門家の知見を積極的に取り入れて、議論を進めているところです。
- また、従前より皆様からいただいていたフィードバックに加えて、投資家、アナリストの方々にインタビューを順次実施しています。取締役会に対しても報告を続けており、最終的なわれわれの施策立案を含めて、さらなる議論を継続しているところです。
- 株主、投資家の皆様との対話を通し、リコーの置かれている状況、もしくは環境についての認識の甘さについて、さらに思いを増すところです。また、計画未達等により、市場の信頼、期待に応えてこられなかったことを痛感しています。今求められているものは、単にテクニカルなPBR向上策だけではなく、本質的な企業体質の転換だということも含めて認識を改めています。
- いまだプロジェクトは進行中です。まとまった形でこのような内容ですとご説明するには、少しお時間をいただきたいと思います。引き続き、外部の皆様との対話が大切だと考えています。
- 中期経営戦略の施策の見直し、もしくは入れ替えを含めて、収益性の向上のための活動を下期から展開できるように検討を進めています。第2四半期決算発表の頃に、具体的な内容について皆様にご説明できればと思っております。
- 以上、第1四半期の決算、見通し、さらに今進めている重要な活動についてご説明をいたしました。