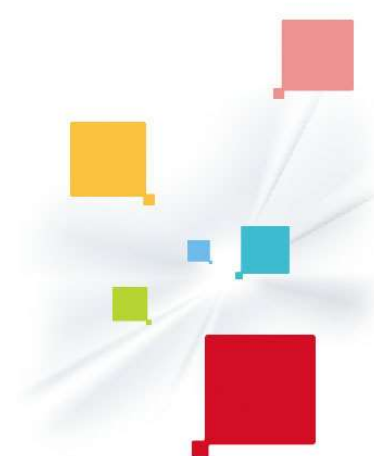


# FY2023 通期 決算概要

2024年 5月 7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 決算概要**

- 取締役・CFO 川口俊

## 業績

- オフィスサービスが成長を牽引、2桁増収
- Q3時見通しどおりの着地

## 事業

- リコーデジタルプロダクツ
  - ✓ 減収減益、MFPの市場在庫・生産の調整に区切りが付き下期に収益性改善
- リコーデジタルサービス
  - ✓ 30%増益
  - ✓ 市場在庫は大きく改善したが、MFP販売は想定には届かず
  - ✓ オフィスサービスはITサービス・アプリケーションサービス中心に順調に成長し、ストック売上は前年比17%増
- リコーグラフィックコミュニケーションズ
  - ✓ 構造改革・開発資産償却負担の中、ノンハード成長・為替効果により増収増益
- リコーインダストリアルソリューションズ
  - ✓ サーマル事業は顧客の在庫調整・欧米での市況悪化等により減収減益

## 株主還元

- 期末配当（は予定通り18円（年間36円））
- 300億円の自己株式取得枠の設定を決定（2024年2月）、2023年度は75億円取得

- 通期決算のポイントです。

### <業績全体>

- 売上高は、われわれが追求しているオフィスサービスが引き続き成長するなどにより2桁の増収、営業利益については、第3四半期決算時にお示した見通しどおりの着地となりました。

### <事業別>

- リコーデジタルプロダクツは、上期を中心にMFPの市場在庫調整・生産調整がございましたが、第4四半期に区切りをつけ下期の収益性は改善したものの、2023年度は減収減益となりました。
- リコーデジタルサービスは、10%増収、営業利益で30%増益となりました。オフィスプリンティングのMFP販売台数は想定には届きませんでした。第4四半期の3か月間で市場在庫を大きく改善させ、為替を除いて300億円ほどの棚卸資産の減少につながっています。
- 一方、オフィスサービスは、ITサービス・アプリケーションサービス中心に順調に成長しました。OSストック売上は17%の増加、3,484億円となりました。2025年度までに3,800億円を目指している中で、90%以上の進捗となっています。
- リコーグラフィックコミュニケーションズは、2023年度は構造改革を実施し、拠点の再編を行いました。また、新製品を続々と発売しましたので、IFRS上約70億円の開発資産の償却が開始されました。しかしながら、ノンハードの成長と為替の影響もあり、増収増益となりました。
- リコーインダストリアルソリューションズは、サーマル事業が、お客様の在庫調整や欧米の市況悪化の影響などをうけ、1年を通して苦戦しました。第4四半期までに新しいお客様へ製品の納入を進めてきましたが、残念ながら2023年度中には、届けることができず、2024年度へ持ち越しています。
- 結果として、2023年度の営業利益は620億円となりました。

### <株主還元>

- 株主還元においては、第3四半期決算時点の見通しを満たすことができましたので、期末配当は予定通り18円としております。2月に発表した300億円設定の自己株式取得は、3月までに75億円を取得しています。残り225億円は2024年度に取得し、償却したいと考えています。

# 連結損益計算書

	FY2022	FY2023	前年比	
<b>売上高</b>	21,341億円	<b>23,489</b> 億円	<b>+2,148</b> 億円	+10.1%
売上総利益	7,454億円 (34.9%)	8,200億円 (34.9%)	+746億円	+10.0%
販管費等	6,666億円 (31.2%)	7,580億円 (32.3%)	+913億円	+13.7%
<b>営業利益</b>	787億円	<b>620</b> 億円	<b>-167</b> 億円	-21.2%
営業利益率	3.7%	2.6%	-1.1pt	-
親会社の所有者に帰属する <b>当期利益</b>	543億円	<b>441</b> 億円	<b>-101</b> 億円	-18.7%
EPS	88.13円	72.58円	-15.55円	
<b>ROE</b>	5.9%	4.5%	-1.4pt	
ROIC	4.9%	3.3%	-1.6pt	
期中平均 為替レート	1USDル 117-0 135.49円 140.91円	144.53円 156.74円	+9.04円 +15.83円	
研究開発投資	1,077億円	1,098億円	+21億円	
設備投資 (有形固定資産)	454億円	532億円	+78億円	
減価償却費 (有形固定資産)	419億円	440億円	+20億円	

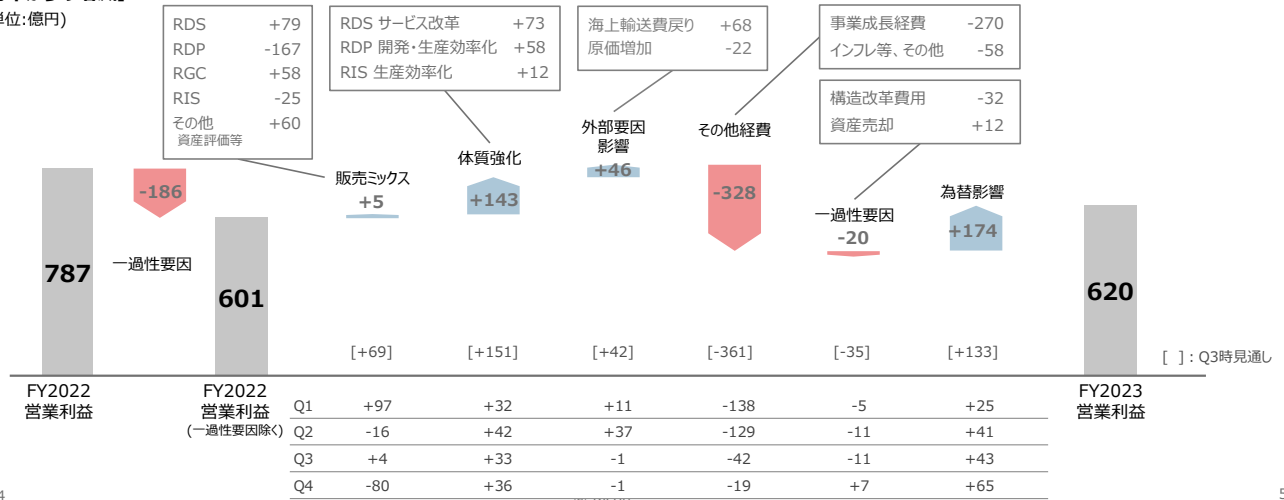
- 連結損益計算書です。およその数字はここに示されている通りです。  
2023年度は、売上2兆3,489億円、営業利益620億円となりました。

# 要因別営業利益

- ✓ 販売ミックスは、オフィスサービスが想定どおりに増益するも、MFP販売・サーマルが想定を下回った
- ✓ 体質強化施策及び外部要因影響は想定通り
- ✓ その他経費は、PFU連結影響(2022年9月)や販促・インフレ影響で増加も、計画内でコントロール

## 【前年からの増減】

(単位:億円)



May 7, 2024

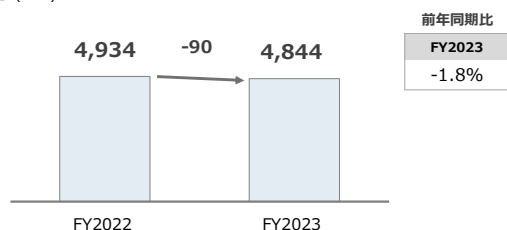
5

- 要因別営業利益です。2023年度の営業利益620億円の階段チャートで、昨年度からの移り変わりを示しています。
- 2022年度営業利益は787億円ですが、資産売却などの一過性要因を除くと601億円が実力ベースとなります。そこを起点とし2023年度は、620億円となりました。
- スライド中央の体質強化および外部要因影響は、ほぼ計画通りの実績です。
- その他の経費は、計画よりも抑えることができたのですが、2022年度に買収したPFUの経費が加わったことや、インフレ等の経費がかさんだことにより328億円の経費増となりました。  
本来であれば、この328億円を使用し、一番左側の販売ミックスが、伸びてほしかったのですが、残念ながら第3四半期見通しの69億円に届きませんでした。  
大きな要因は、第3四半期決算時にお伝えしたオフィスプリンティングのハードウェアの見通しに対して、市場在庫の改善というところまでしか至らなかったことや、サーマル事業の売上計画未達になります。

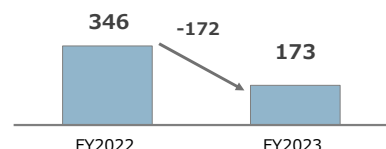
# リコーデジタルプロダクツ

生産調整に区切りをつけ、MFPの生産量増加で下期増益

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (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プロダクツに移管、2022年度についても適及適用。

## 概況

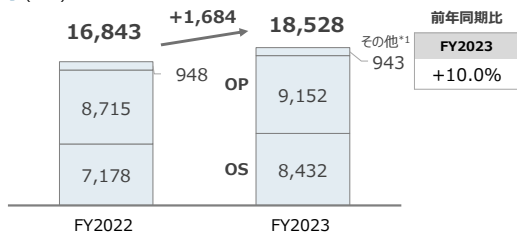
- 下期はMFPの生産量増加  
上期の生産調整・製品ミックス影響は挽回しきれず
- 体質強化施策は想定通り
- 東芝テック株式会社とのジョイントベンチャー組成に向けて準備進む
  - ✓ 2024年7月1日 エトリア株式会社設立予定
  - ✓ スムーズな事業統合・シナジーの早期実現に向け取り組む
  - ✓ 期待する効果
    - 生産・開発体制の効率化
    - 共通エンジンの開発
    - 調達コストの低減

- リコーデジタルプロダクツは、東芝テック株式会社とのジョイントベンチャーとして、2024年7月1日にエトリアという会社を設立予定です。
- エトリア設立によって期待する効果は、複合機の生産開発体制の効率化、共通エンジンの開発という非常に重要な部分を担ってもらい、そしてそこまで踏み込むからこそ調達コストの低減が見込めると、われわれは考えており、大きな期待を持っています。

# リコーデジタルサービス

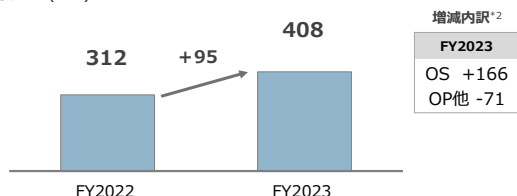
増収増益、オフィスサービスが利益成長を牽引

## 売上高 (億円)



前年同期比  
FY2023  
+10.0%

## 営業利益 (億円)



増減内訳\*2  
FY2023  
OS +166  
OP他 -71

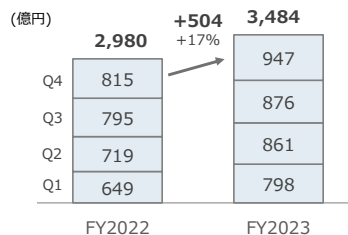
\*1 環境ソリューション、産業ソリューションなど  
\*2 社内管理の利益に基づき試算

※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。

## 概況

- オフィスプリンティング（販売） 増収率：為替影響除く  
ハード 前年並み、売上・販売台数とも想定届かず  
ノンハード 1%減収、想定通り
- 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成長  
地域では日本・欧州が成長を牽引  
ストック売上17%増収、収益基盤を形成

## OSストック売上

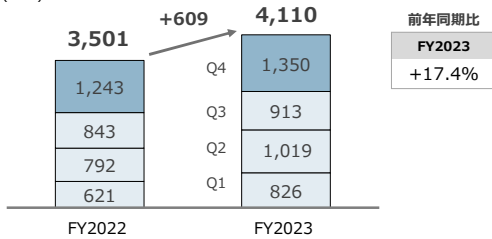


- リコーデジタルサービスです。
- 冒頭で申し上げましたが、オフィスサービスの売上は8,432億円と17%の成長、ストック売上が3,484億円とこちらも17%の成長となりました。



スクラムシリーズ中心に成長継続

売上高 (億円)



- スクラムパッケージ (中小企業ターゲット)
  - ✓ 電帳法・インボイス制度施行後も未対応顧客の刈り取り
  - ✓ 福祉介護など続く法改正やセキュリティ関連のニーズもあり好調継続
- スクラムアセット (中堅企業ターゲット)
  - ✓ PC導入支援・導入後保守運用サービス、セキュリティ関連の需要が好調
- RICOH kintone plus
  - ✓ セールス教育を進め、kintone認定資格保有者数 1年間で1.5倍
  - ✓ 契約数が着実に拡大

分野別動向 (億円)

FY2023	売上高	前年同期比
オフィスサービス 計	4,110	+17%
ITインフラ (ハード・ソフト)	1,846	+20%
ITサービス	1,039	+24%
アプリケーションサービス	984	+11%
コミュニケーションサービス	196	+4%
BPS	43	-6%

(為替影響除く)

スクラムシリーズ実績 (億円)

FY2023	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	594	120%
スクラムアセット	830	144%
合計	1,424	133%

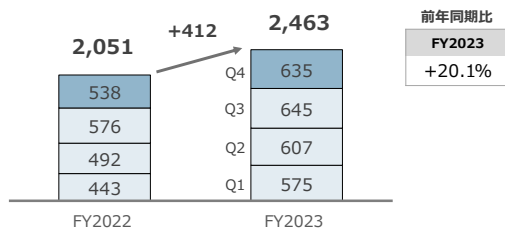
FY2023	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	86,769	106%

- オフィスサービスの内訳を地域別に説明します。
- まず、日本ですが、スクラムシリーズが引き続き好調でした。
- スクラムパッケージの実績は、電帳法、インボイス制度の施行等も背景に好調に推移し、その後も未対応のお客様の刈り取りを進めています。また、福祉介護、それからセキュリティー関連のニーズも引き続き好調です。
- スクラムアセットもさらに好調で、中小企業、中堅企業のIT部門をわれわれで担うくらいのスピード感でやらせていただいています。2024年度も引き続き成長させていきたいと考えています。

# リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

景気弱含みの影響が一部見られるが、買収企業を中心に成長継続

## 売上高 (億円)



- 景気弱含みで一部地域にPC等の投資を控える傾向見られるが業務プロセスのデジタル化・自動化ニーズは強くITサービス・アプリケーションサービスは2桁成長

- 買収企業間、買収企業と既存社とのシナジー創出がすすむ

- ✓ 買収企業 34%増収

- ✓ PureAV\*とCenero (米) の連携によりCS案件獲得地域をまたいでのシナジー創出事例

- Natif.ai (独) を買収 (2024年4月)

- ✓ AIを活用した先進的な画像認識・手書きOCR技術を獲得

- ✓ 手書きなど幅広い文書からデータを自動抽出

- ✓ DocuWare等との組み合わせでプロセスオートメーション領域の提案力増強

## 分野別動向 (億円)

(為替影響除く)

FY2023	売上高	前年同期比
オフィスサービス 計	2,463	+8%
ITインフラ (ハード・ソフト)	911	+11%
ITサービス	658	+10%
アプリケーションサービス	329	+12%
コミュニケーションサービス	314	+3%
BPS	250	-5%

- 欧州では、4月にNatif.aiという会社の買収契約をしました。

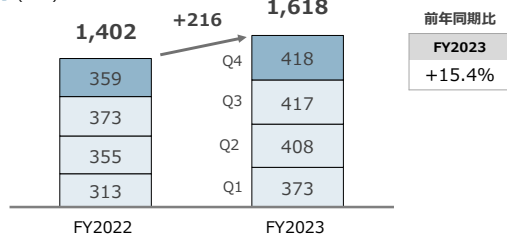
- この会社は、インテリジェントキャプチャーと呼ばれるAIを活用した先進的な画像認識やOCR技術で、紙文書もしくは手書き文書を含むさまざまなドキュメントから情報を抽出する技術を持っています。データを抽出するフローを強化することで、幅広い業務プロセスの自動化・高度化を実現していきます。

- また、企業のドキュメント管理やワークフロー自動化などのサービスを展開するDocuWareと良い相性を持って進めていけると考えています。

# リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

コミュニケーションサービス成長・BPSの収益改善をすすめ、成長継続

## 売上高 (億円)



- Cenero\* が順調に伸長
  - ✓ 米州既存顧客へのクロスセルで大型案件獲得  
パイプラインも拡大
  - ✓ マネージドAVサービス契約数伸長でストック積上げに貢献
- 重点業種（医療・金融・小売・保険・製造）向けが伸長
- BPSではサービスメニュー拡充と継続的な収益改善に取り組む
  - ✓ デジタル活用等による業務効率化とプライシングコントロール
  - ✓ eDiscovery事業売却（法務・訴訟プロセス支援事業）
- RICOH Kintone plus
  - ✓ インサイドセールスに加え  
関心の高いディーラー中心に販売チャネル拡大

## 分野別動向 (億円)

	売上高	前年同期比
<b>オフィスサービス 計</b>	<b>1,618</b>	<b>+8%</b>
ITインフラ（ハード・ソフト）	81	+9%
ITサービス	152	-7%
アプリケーションサービス	224	+8%
コミュニケーションサービス	166	+85%
BPS	993	+4%

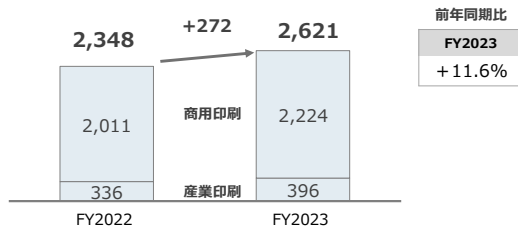
(為替影響除く)

- 米州は、前回お伝えした内容に沿って、着実にOS事業が進捗しています。

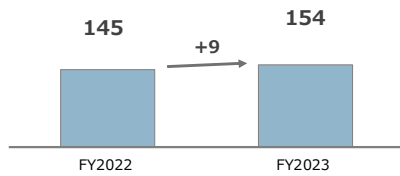
# リコーグラフィックコミュニケーションズ

増収増益、商用印刷・産業印刷ともに成長

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



## 概況

### ● 商用印刷

ハード： Q4売上は注残解消のあった前年同期を下回ったが新製品の立ち上げは順調

ノンハード：前年度からの上位機（高PV）のストック積上げが貢献

### 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	Q2	Q3	Q4
ハード	114%	121%	129%	137%	105%	110%	99%	97%
ノンハード	110%	108%	102%	105%	104%	101%	104%	105%

#### 地域別

	FY22	FY23
日本	103% 105% 95% 111%	88% 95% 101% 92%
米州	112% 112% 119% 122%	106% 109% 101% 100%
欧州	116% 112% 104% 120%	102% 99% 104% 98%

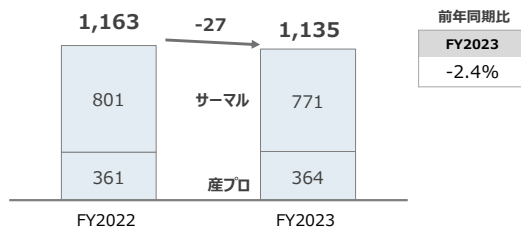
### ● 産業印刷

IJヘッド：20%以上増収、特に中国で販売が好調

- グラフィックコミュニケーションズは、ハード、ノンハードとも堅調に推移しています。

サーマル事業は顧客の在庫調整・欧米での市況悪化等により減収減益

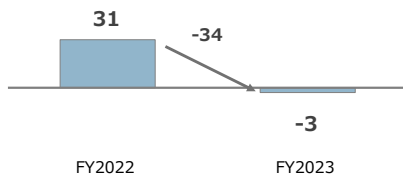
## 売上高 (億円)



## 概況

- サーマル
  - ✓ 欧米での在庫調整及び需要低迷により減収  
販売チャネルの開拓等、拡販に取り組むが効果遅れ
  - ✓ 購買・生産効率化によるコストダウン及び  
プライシングコントロール継続
  - ✓ 完成品までのトータルソリューション・ラベルレスサーマル等  
新規ビジネスモデルの展開を進める
    - ・ 中本ボックスと機能性包材の企画・開発・販売を行う  
合併会社を設立、パッケージソリューション展開
  
- 産業プロダクト
  - ✓ オプティカルはプロジェクトの中国景気停滞影響等で減収  
事業売却は2024年度上期完了予定

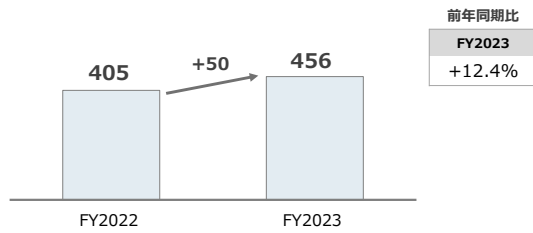
## 営業利益 (億円)



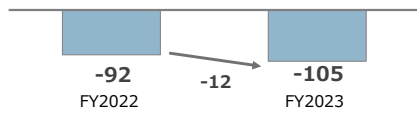
- インダストリアルソリューションズは、サーマル事業で苦戦したことが、今回の業績未達の要因となりました。

新規事業分野での経費コントロール等により、修正見通し上回る

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



※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。

## 概況

- Smart Vision  
360度カメラは普及モデルが好調、高機能モデルで不振  
業務ワークフローを効率化するソリューションへ注力、アライアンス強化
- 創薬支援  
研究段階の製造受託好調により売上成長
- IJ電池  
Jetting技術を応用した電池材料の印刷製造ビジネスに取り組む  
共創パートナーの開拓進める
- カメラ  
好調継続、利益上振れ

# 連結財政状態計算書

総資産は為替影響除くと実質前年度末水準  
棚卸資産は在庫の適正化を進め、為替影響除くと前年度末から約300億円の削減

## 資産の部

(単位:億円)	2024年 3月末	23/03末比 増減額	
流動資産	12,033	+280	
現金及び預金	1,773	-447	
営業債権及びその他の債権	5,380	+616	
その他の金融資産	1,069	+130	
棚卸資産	3,005	-137	在庫適正化進む
その他の流動資産	803	+118	売却予定事業資産含む
非流動資産	10,828	+1,082	
有形固定資産	2,035	+70	
使用権資産	627	+57	
のれん及び無形資産	4,124	+460	戦略投資 (欧州ICT投資等)
その他の金融資産	1,696	+344	
その他の非流動資産	2,344	+149	
資産合計	22,861	+1,362	

## 負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2024年 3月末	23/03末比 増減額	
流動負債	8,792	+501	
社債及び借入金	1,525	-52	
営業債務及びその他の債務	3,052	-71	
リース負債	225	-36	
その他の流動負債	3,988	+661	売却予定事業負債含む
非流動負債	3,417	-209	
社債及び借入金	1,969	-81	
リース負債	479	+98	
退職給付に係る負債	372	-37	
その他の非流動負債	595	-188	
負債合計	12,210	+291	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	10,387	+1,071	
非支配持分	264	-1	
資本合計	10,651	+1,070	
負債及び資本合計	22,861	+1,362	
有利子負債合計*	3,495	-133	

(参考) 期末日為替レート: US\$ 1 = ¥ 151.41 (+17.88)  
EURO 1 = ¥ 163.24 (+17.52)  
(23/03末比増減)

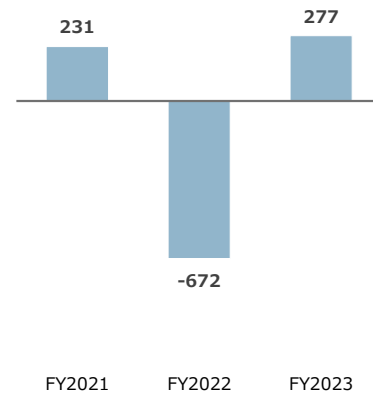
- 連結財務状態計算書です。
- スライド左側の資産の部の棚卸資産は、3,005億円となりました。2023年3月から、137億円減少となりましたが、為替を除くと前年度末に対し301億円の減少となります。企業買収や為替影響など在庫金額を増加させる要素もございましたが、アメリカ、ヨーロッパにおける市場在庫、また工場在庫もしっかりと調整をし、棚卸資産を減少させています。
- ようやく在庫が適正な水準になり、2024年2月からは、リコーデジタルプロダクツの生産が本格的に回復してきています。2024年度の製造・販売にしっかりつなげていきます。

# 連結キャッシュフロー計算書

在庫適正化など運転資本の改善、事業買収の減少等により、フリーキャッシュフローが改善

(単位:億円)	FY2022	FY2023
当期利益	556	442
減価償却費	974	1,090
その他の営業活動	-864	-276
営業活動によるキャッシュフロー	667	1,256
有形固定資産の取得及び売却	-311	-505
事業の買収	-584	-142
その他の投資活動	-443	-330
投資活動によるキャッシュフロー	-1,339	-978
有利子負債*の純増減 <small>*社債及び借入金</small>	1,164	-214
支払配当金	-186	-213
自己株式の取得	-300	-75
その他の財務活動	-323	-326
財務活動によるキャッシュフロー	354	-829
換算レートの変動に伴う影響額	86	138
現金及び現金同等物の純増減額	-231	-412
現金及び現金同等物期末残高	2,108	1,696
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	-672	277

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)





# FY2024 通期見通し

## 業績

- 売上高 2兆5,000億円、営業利益 700億円の増収増益を見込む
- MFPの生販連携立て直しによる回復、オフィスサービスの継続成長が業績を牽引
- 当年度は企業価値向上プロジェクトによる収益構造変革に注力する  
一部施策を除き、費用・効果については、機関決定により適時報告・開示

## 主な増減

- リコーデジタルサービス 増収増益  
オフィスサービス：ストック収益にこだわり、地域戦略の強化・ソフトウェア拡販に取り組む  
オフィスプリンティング：前年並みのMFP販売を想定
- リコーデジタルプロダクツ 増収増益  
需要変動に応じた生販連携により利益を安定化、エトリアの立ち上げとシナジー施策の具体化に注力
- リコーグラフィックコミュニケーションズ 増収増益  
開発資産償却負担増に対し、投入した新製品の拡販・顧客開拓による事業拡大で売上伸長継続
- リコーインダストリアルソリューションズ 増収増益  
市況改善に加え、前期不振への対策効果を見通す

## 資本政策

- 進めてきている事業構造変革に加え、前年度からの企業価値向上プロジェクトの施策展開により、中長期での資本収益性向上を図っていく
- 総還元性向50%を目安とする方針を維持  
2024年度 配当 38円（2円増配）、機動的に追加還元を行う考え

- 2024年度の見通しです。通期のポイントをお示ししています。

### <業績>

- 2024年度の売上高は、2兆5,000億円、営業利益700億円の増収増益を想定しています。
- MFPの生販の連携の立て直しを済ませており、既にMFPをしっかりと生産、販売する流れができています。
- オフィスサービスは、引き続き成長していくと考えています。日本においてはスクラムシリーズが、また欧州では引き続き、買収した企業が成長を続けており、今回買収したNatif.aiと連携した新しいサービスもお客様に提供していきたいと考えています。
- この後のスライドで、主な増減益要因とビジネスユニットごとの見通しをご説明していますが、大事なことを一つお伝えいたします。今回の見通しの数字の中には、企業価値向上プロジェクトの一部費用を入れていますが、後ほどお示しますが、その費用に見合うだけの効果を2024年度中に見込んでいます。  
しかしながら、今回お伝えしていることが全てではございません。現在盛り込んでいない施策の費用・効果については、今後、機関決定を経て、皆様に適時報告・開示していく予定です。費用投じることで、2024年度、遅くとも2025年度には、しっかり企業価値向上プロジェクトを成功裏に収めていく所存です。

### <主な増減>

- リコーデジタルサービスのオフィスサービスは、引き続きストック収益にこだわり、地域戦略の強化、ソフトウェアの拡販に取り組んでまいります。オフィスプリンティングは、かつてよりもマーケットの伸びは弱く、もしくは若干減少してきますが、しっかりと販売を続けていきます。マーケットのシェアはリコーグループは昨年と比べてプラスの状況であり、この流れをしっかりと掴んでいきます。
- リコーデジタルプロダクツは、先ほどご説明した通りです。
- リコーグラフィックコミュニケーションズは、業績について増収増益を期待しています。23年度は新製品を4つ発売し、自信を持って販売を進めています。パイプラインも強化されていますので、しっかりと新製品発売の効果の刈り取りを進めていきたいと考えています。
- インダストリアルソリューションズでは、サーマル事業について若干の不安がありますが、前期までの対策をしっかりと生かしていきます。

### <資本政策>

- 資本政策は、引き続き変更ありません。総還元性向50%を目安としています。配当は24年度も増益を見込んでおり、2円の増配を考えています。また、残っている225億円の自己株の取得は引き続き進めていきます。さらに業績の変動やキャッシュフローアロケーションの結果に従い、必要に応じて機動的に追加の還元についても考えていきます。

# FY2024 見通し <主要指標>

	FY2023	FY2024	前年比	
売上高	23,489億円	<b>25,000</b> 億円	+1,510億円	+6.4%
売上総利益	8,200億円 (34.9%)	9,000億円 (36.0%)	+799億円	+9.7%
販管費等	7,580億円 (32.3%)	8,300億円 (33.2%)	+719億円	+9.5%
<b>営業利益</b>	<b>620</b> 億円	<b>700</b> 億円	<b>+79</b> 億円	<b>+12.9%</b>
営業利益率	2.6%	2.8%	+0.2pt	-
親会社の所有者に帰属する <b>当期利益</b>	<b>441</b> 億円	<b>480</b> 億円	<b>+38</b> 億円	<b>+8.7%</b>
EPS	72.58円	81.42円	+8.84円	
<b>ROE</b>	<b>4.5%</b>	<b>4.6%</b>	<b>+0.1pt</b>	
<b>ROIC</b>	<b>3.3%</b>	<b>3.7%</b>	<b>+0.4pt</b>	
期中平均 為替レート	1USD 115.10円	144.53円 156.74円	145.00円 155.00円	+0.47円 -1.74円
研究開発投資	1,098億円	950億円	-148億円	
設備投資 (有形固定資産)	532億円	500億円	-32億円	
減価償却費 (有形固定資産)	440億円	460億円	+19億円	

# FY2024見通し 要因別営業利益

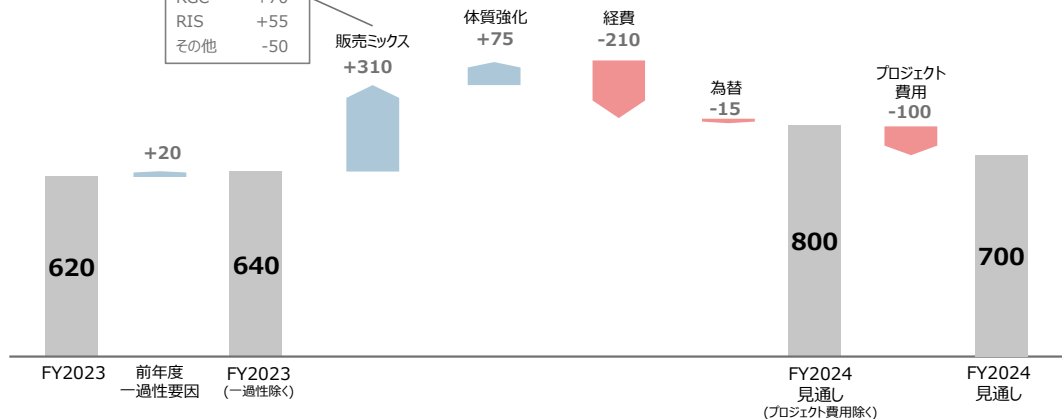
- ✓ オフィスサービス継続成長・MFP生販連携立て直し・RGC新製品拡販により利益拡大
- ✓ 企業価値向上プロジェクトにより、営業利益800億円水準への引き上げを狙う

## 【前年からの増減】

(単位:億円)

RDS	+150
RDP	+85
RGC	+70
RIS	+55
その他	-50

RDP	+65
RGC	+10



## 主な指標

### RDS オフィスプリンティング

売上前年比	ハード	100%
	ノンハード	99%

### RDS オフィスサービス

スクラムパッケージ売上	730億円
スクラムアセット売上	930億円

## 参考 為替感応度\*

(億円)	売上	営業利益
USD	44	1
ユーロ	39	9

\*1円の変動による年間影響額

- 2024年度の見通し、要因別営業利益の階段チャートです。
- 2023年度は、一過性要因を除くと640億円であったのを2024年度は700億円にする想定です。経費を使用しつつ、それ以上に販売ミックスで伸ばしていき、さらに継続した体質強化でリコードジタルプロダクト、リコーグラフィックコミュニケーションズともにコストダウンを図っていくことで、640億円から800億円を見込んでいます。
- しかしながら、増加をしっかりと切り切るために、プロジェクト費用として100億円を見込んでいます。そのため、最終的な営業利益は700億円になります。100億円のプロジェクト費用を投下していく中で、販売ミックスおよび経費において、しっかりと100億円以上の効果を出していきたいと考えています。

# セグメント別 売上・営業利益

		(単位：億円)	FY2023 実績	FY2024 見通し	前年差
リコーデジタルサービス	売上		18,528	19,470	+941
	営業利益		408	440	+31
リコーデジタル プロダクト	売上		4,844	5,580	+735
	営業利益		173	290	+116
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上		2,621	2,840	+218
	営業利益		154	170	+15
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上		1,135	1,230	+94
	営業利益		-3	65	+68
その他 (カメラ、新規事業他)	売上		456	360	-96
	営業利益		-105	-85	+20
全社・消去	売上		-4,096	-4,480	-383
	営業利益		-8	-180	-171
合計	売上		<b>23,489</b>	<b>25,000</b>	<b>+1,510</b>
	営業利益		<b>620</b>	<b>700</b>	<b>+79</b>

# 株主還元

- 総還元性向50%を目安とする方針は変わらず
- 継続的な増配と自己株式取得によるEPSの向上

### 配当

**2023年度 年間36円に増配** (中間18円 期末18円)

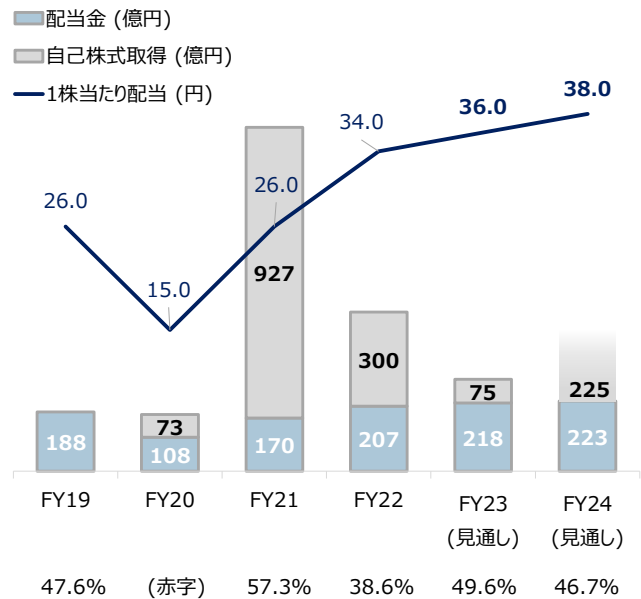
**2024年度 年間38円に増配** (中間19円 期末19円)

### 自己株式取得

2024年 2月6日 **300億円の取得枠**を設定し、

**2023年度に75億円の取得実施**

- 投資と資本のバランスについて、キャッシュフローアロケーションを継続検証し、機動的な資本政策を実行
  - ✓ 最適資本構成1兆円前後（為替換算調整を除き9,000億円）の目標に対して、増加した為替調整勘定の段階的調整
  - ✓ 成長投資の方針に変わりなし



- 株主還元は先ほど申し上げた通りの内容です。

## 補足資料

# 主要施策のKPI

分野	KPI	FY21	FY22	FY23		
		実績	実績	期初見通し	実績	
RDS (OP)	ハード売上 前年同期比 (除為替影響)	売上	96%	111%	107%	100%
	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	73億円
RDS (OS)	日本：スクラムパッケージ	売上	484億円	494億円	611億円	594億円
	日本：スクラムアセット	売上	313億円	577億円	679億円	830億円
	ストックビジネス	売上	-	2,980億円	FY25 目標 3,800億円 CAGR 8%(FY22比)	3,484億円 +17%(FY22比)
RDP	開発・生産効率化	経費削減	122億円	58億円	71億円	58億円
RIS	生産効率化	経費削減	130億円	101億円	6億円	12億円



# セグメント概要

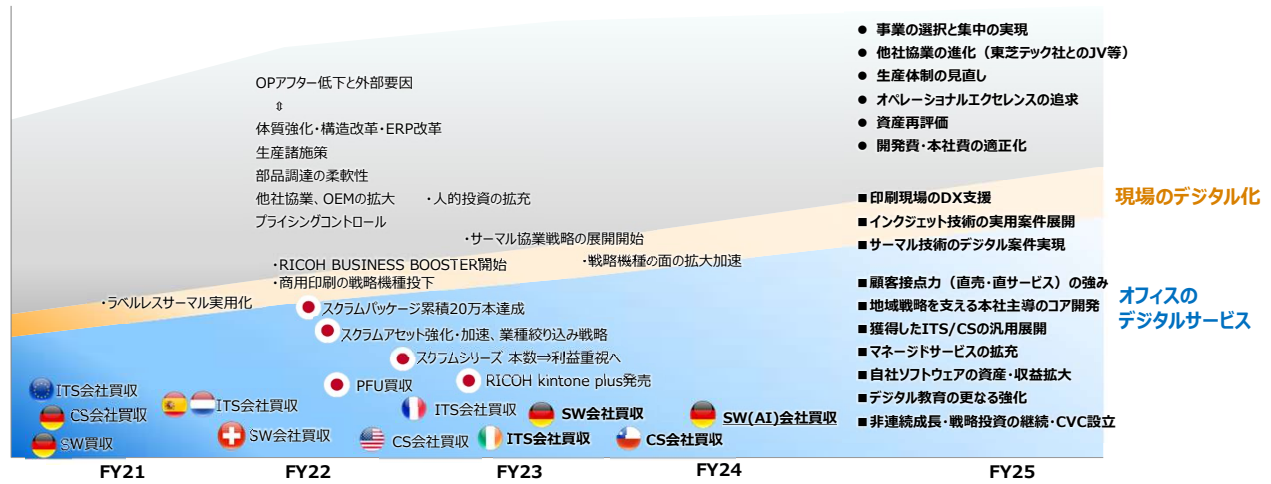
セグメント	主な事業・機能	主な製品・サービス
<b>リコーデジタル サービス RDS</b>	オフィスサービス (OS)	ITインフラ (ハード含む)、ITサービス、アプリケーションサービス、 コミュニケーションサービス (ハード含む)、BPS (Business Process Services)
	<b>オフィスプリンティング (OP)</b> 【販売】	<b>ハード：MFP、プリンタ</b> <b>ノンハード：消耗品、サービス・サポート</b>
	その他	各地域での独自に展開するビジネス (環境エネルギー、サービスアドバンテージ、他)
<b>リコーデジタル プロダクツ RDP</b>	<b>オフィスプリンティング (OP)</b> 【開発・生産】	<b>ハード：MFP、プリンタ、コミュニケーションデバイス</b> <b>ノンハード：消耗品</b> <b>その他：スキャナ、電装ユニット</b>
<b>リコーグラフィック コミュニケーションズ RGC</b>	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
<b>リコーインダストリアル ソリューションズ RIS</b>	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

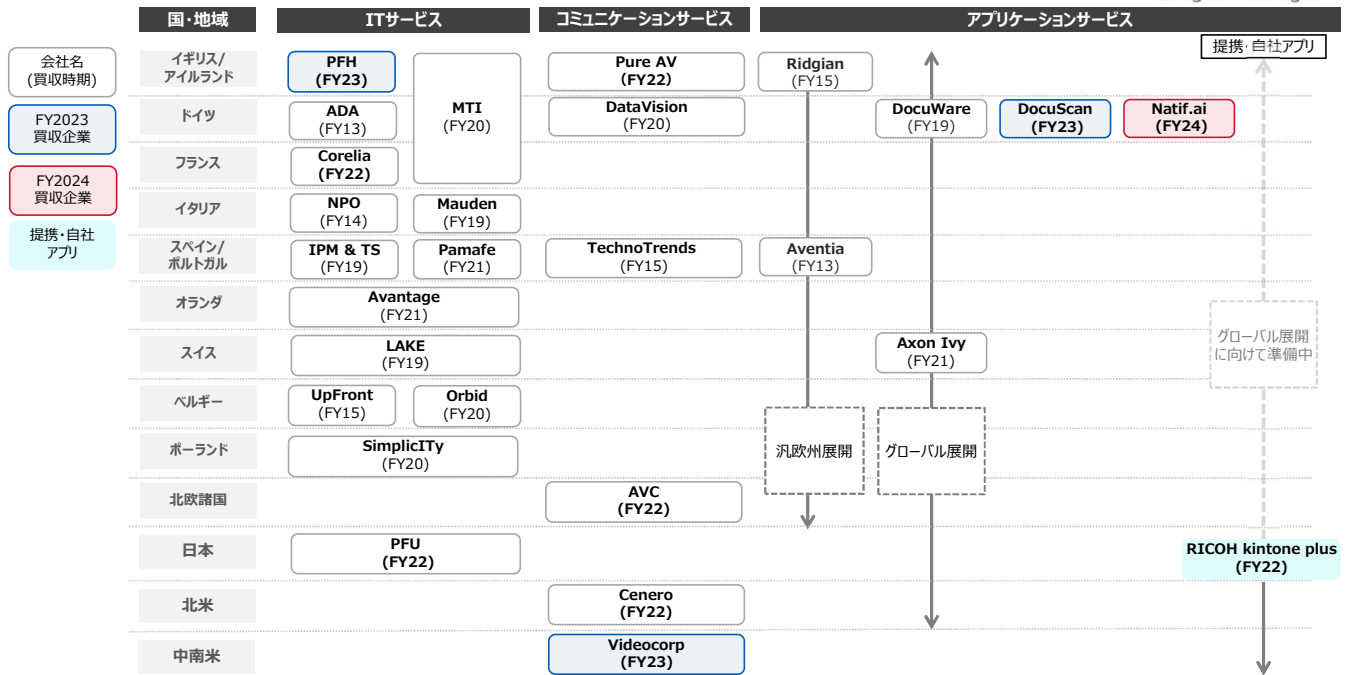
# デジタルサービスの会社へ向けて

デジタルサービス売上比率	FY22	FY23	FY24計画
現場のデジタル化	44%	48%	51%
オフィスのデジタルサービス	7% 37%	8% 40%	9% 42%

FY25目標	オフィスサービスの成長を中心に実現
60%超	全体も伸長
13% 50%	



# 各地域 体制強化の進捗状況



## 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				FY2023				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
ハード	96%	106%	117%	124%	110%	105%	99%	<b>90%</b>	<b>100%</b>
ノンハード	101%	103%	100%	100%	99%	97%	100%	<b>99%</b>	<b>99%</b>

## 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				FY2023				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
日本	98%	107%	100%	108%	100%	99%	101%	<b>103%</b>	<b>101%</b>
米州	119%	133%	113%	110%	103%	103%	99%	<b>90%</b>	<b>98%</b>
欧州	107%	105%	106%	110%	105%	100%	98%	<b>94%</b>	<b>99%</b>

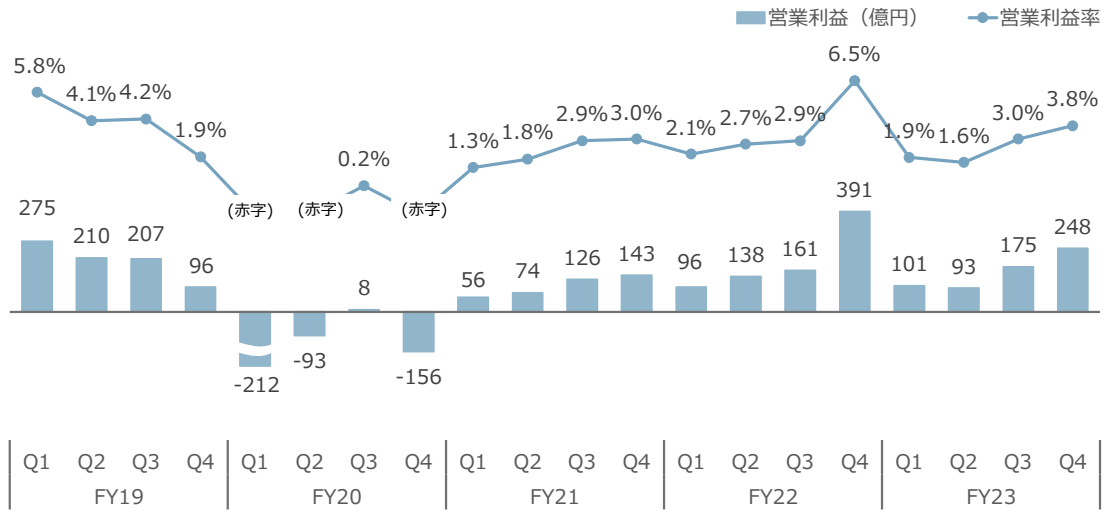
## オフィスサービス

売上高 (億円)	FY2022				FY2023					前年同期比 (為替除)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	
オフィスサービス	1,426	1,694	1,858	2,199	1,829	2,097	2,040	<b>2,464</b>	<b>8,432</b>	+12%
ITインフラ	457	543	629	812	615	714	676	<b>914</b>	<b>2,920</b>	+15%
ITサービス	302	372	421	475	410	479	464	<b>538</b>	<b>1,893</b>	+15%
アプリケーションサービス	289	329	327	440	343	403	374	<b>471</b>	<b>1,593</b>	+11%
コミュニケーションサービス	94	146	171	168	154	176	188	<b>200</b>	<b>719</b>	+16%
BPS	282	302	308	303	305	324	335	<b>340</b>	<b>1,306</b>	+2%

### 各分野における主な事業内容

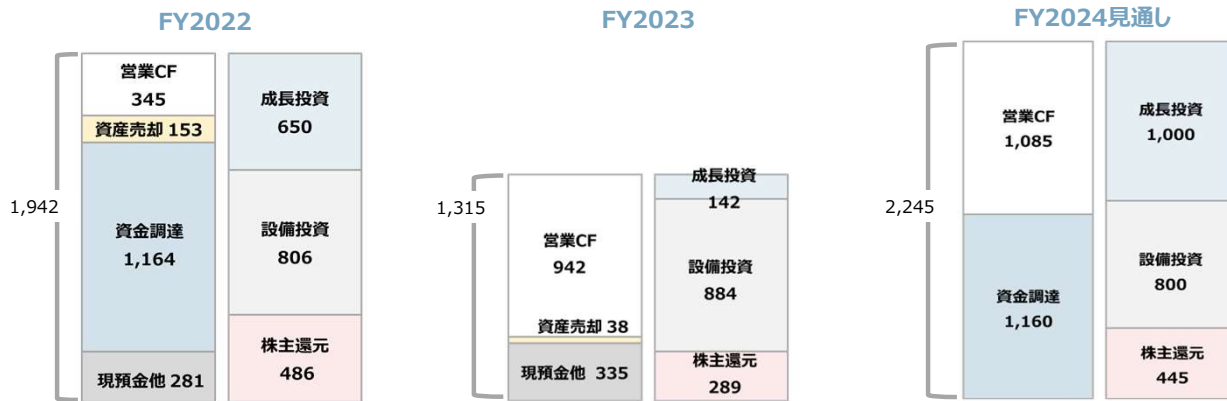
- ITインフラ：  
IT環境構築やセキュリティサービス提供に伴う、ハード・ソフトの仕入れ販売
- ITサービス：  
IT環境構築やセキュリティサービス提供に伴う、導入・構築・運用保守
- アプリケーションサービス：  
自社製・仕入れのアプリケーションソフトの導入・構築・運用保守  
自社ソフトウェアは、DocuWareやRICOH kintone plus、  
ドキュメントソリューション製品など
- コミュニケーションサービス：  
コミュニケーション環境構築に伴う、導入・構築・運用保守、マネージドサービス  
自社エッジデバイスの販売含む
- BPS (Business Process 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

# 四半期営業利益推移



# CFアロケーション推移

※キャッシュアウトベース、単位は億円



- ✓ 営業CFは在庫増等により減少
- ✓ PFU等、成長投資は資金調達で賄う
- ✓ 自己株式取得(300億円)には現預金・資産売却を充当

- [見通し]
- ✓ 増加した在庫の適正化による営業CF改善
  - ✓ 前期並みの成長投資には現預金と資金調達で対応
- [実績]
- ✓ 在庫適正化により営業CF改善・現預金適正化
  - ✓ 成長投資の一部は見極め・延期
  - ✓ 内部資金により、自己株式取得(75億円)

- ✓ 生産調整完了・利益伸長に伴い営業CF増加を見込む
- ✓ 成長投資の実施と自己株式取得(225億円)
- ✓ 現預金最適化を継続し、資金調達を活用

### FY2025 見通し

- ✓ 成長による営業CF改善
- ✓ オフィスサービ領域の成長投資には資金調達を活用
- ✓ 必要に応じて機動的な還元を検討

May 7, 2024

© Ricoh

29

- 「成長投資の方針に変わりなし。」とお伝えしていますが、それを皆様にはっきり理解いただきたく、キャッシュフローアロケーションの推移をお示しています。
- 投資家の皆様と対話を大事にしており、これまでの対話の中で、「中期計画戦略で提示したようなキャッシュフローアロケーションを引き続き示してほしい。」とのご意見がありました。今回できるだけ詳しく、2022年度から2024年度の見通しを示させていただきました。
- 2022年度は、右上にある成長投資にPFUが入っています。PFUの買収により、大きな金額の投資がありました。従いまして、資金調達もそれなりの額で実施いたしました。
- 2023年度の成長投資は142億円の使用となりました。投資の候補案件のいくつかについて適正でないという判断を下し、投資を諦めたものもあります。一方で投資案件に関するモニタリングは続けており、2024年度の成長投資は1,000億円を見込んでいます。この中には、今回お話ししたような既に決定している案件も入っています。2025年度に向けての成長投資の資金は、資金調達で賄っていく考えです。
- 現預金は2023年度中に、既に適正水準1,800億円の状態となっており、この額を維持していきます。
- この成長投資については、2023年度は142億円、2024年度は1,000億円（見込み）で、2025年度は、850億円程度となり、中経で示した3年間で2,000億円の枠として認識しています。また、投資を資金調達で賄っていく考えの中、営業キャッシュフロー、バランスシートのコントロールをしっかりと行っていきたいと考えています。
- 以上2023年度の決算概要について説明をいたしました。

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

8月 リコージャパン、「TREND MICRO Partner Award 2022」XDRサイバーセキュリティ部門を受賞

9月 米国IDC社の2023年プリント・トランスフォーメーションの評価レポートで「リーダー」を獲得  
ドキュメント中心の組織から、データ中心の企業へと進化してきたことを評価

英国Verdantix社のワークプレイス システム インテグレータ レポートにおいてスペシャリストを獲得

11月 リコージャパン、J.D. パワーのサーバー保守サービス顧客満足度調査で9年連続第1位の評価

12月 米国の出版社Systems Contractor News (SCN)により、第3位のAVインテグレーターに認定

リコージャパン、「Cisco Partner summit 2023」および「Cisco Partner Conference Japan 2023」において、  
「APJC Geo Awards SMB Partner of the Year」「Area Partner of the Year（北海道・東北）」を受賞

シスコからAPAC地域のSMBマネージドサービスパートナー・オブ・ザ・イヤーに認定

2024年 1月 Axon Ivy、各種調査会社（Forrester/Gartner/Quadrant Knowledge Solutions）より  
ビジネスプロセスオートメーション分野でのリーディング企業として評価

リコーUSAがマネージドITサービスパートナー調査で最高評価を獲得、Keypoint Intelligence社からBLI Pacesetter Awardを受賞

**3月 ガートナー Outsourced Digital Workplace Servicesのマジッククアドラントに4年連続で掲載**

- 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
- 9月 「リコーグループ統合報告書2023」、「リコーグループTCFDレポート2023」、  
「リコーグループサーキュラーエコミーレポート2023」および「リコーグループESGデータブック2023」を発行  
「技術倫理憲章」を制定 デジタルサービスの社会実装・運用に内在する倫理的リスクを抑制
- 10月 企業年金における「日本版スチュワードシップ・コード」の受け入れ表明
- 12月 リコーとリコーリース、国内グループ会社に初の自己託送による再エネを導入 ~追加性を重視した再エネ導入を強化~  
経済産業省による「サーキュラーエコミーに関する産官学のパートナーシップ」に参画
- 2024年 3月 脱炭素目標を見直し 気候変動対応を加速**  
2040年目標を設定：スコープ1,2の温室効果ガス実質排出ゼロ・再エネ100%を10年前倒し、スコープ3の削減策もさらに強化



## 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
- 8月 Ricoh USAが「2023 Great Place To Work®」に認定
- 9月 TIME誌が選ぶ「World's Best Companies of 2023」に選出  
Ricoch CanadaがCanadian Council for Aboriginal Businessの「Progressive Aboriginal Relations™」でブロンズ認証、Excellence Canadaの「Healthy Workplace®」でゴールド認証を獲得
- 10月 「リコー えなの森」が環境省の自然共生サイトとして正式認定  
A3フルカラー複合機 RICOH IM C6010シリーズ、資源循環技術・システム表彰で奨励賞およびコラボレーション賞を受賞
- 11月 Ricoh Chinaが「2023黄浦区ESG革新実践賞」を受賞  
A3フルカラー複合機「RICOH IM C6010シリーズ」、エコマークアワード2023 ベストプロダクトを受賞  
「第5回日経SDGs経営調査」で5年連続最上位の星5に認定
- 12月 日本経済新聞社のCyber Index Awards 2023特別賞を受賞  
「Dow Jones Sustainability World Index (DJSI World)」の構成銘柄に4年連続で選定  
省エネ大賞の省エネ事例部門 経済産業大臣賞と、製品・ビジネスモデル部門 省エネルギーセンター会長賞を受賞

## 2024年

- 1月 米国IDC社の2023年 Sustainability Programs and Services 評価で「リーダー」を獲得  
世界で最も持続可能な100社「2024 Global 100 Most Sustainable Corporations」に選定
- 2月 CDPの企業調査において「気候変動」「水セキュリティ」の2分野で最高評価の『Aリスト』企業に選定  
A3フルカラー複合機の包装材が世界包装機構「ワールドスターコンテスト2024」のElectronics部門賞を受賞  
S&Pグローバル社の「Sustainability Yearbook 2024」メンバーに選定、上位1%の位置づけ  
Carbon Clean 200™ 2024に選定
- 3月 第32回「地球環境大賞」経済産業大臣賞を受賞  
環境事業開発センターの緑地が環境省の自然共生サイトとして認定  
「Clarivate Top 100 グローバル・イノベーター2024」に選出  
「健康経営優良法人2024 ホワイト500」にリコーグループ2社が認定  
MSCI ESG格付けにおいて最高評価「AAA」を獲得  
「第3回日経統合報告書アワード」で優秀賞を受賞  
「CDP2023サプライヤー・エンゲージメント評価」において4年連続で最高評価を獲得  
環境保護庁(EPA)から9年連続でENERGY STAR® Partner of the Year Sustained Excellence Awardを獲得
- 4月 EcoVadis社によるサステナビリティ調査において「ゴールド」評価を獲得

**RICOH**  
imagine. change.