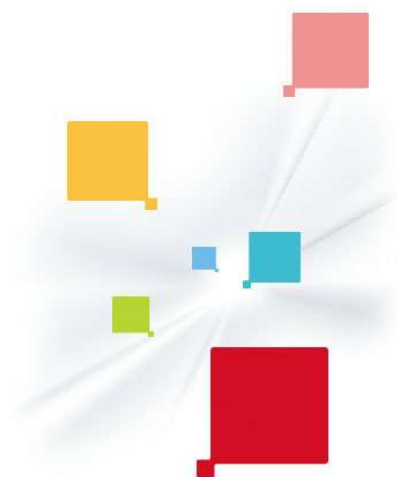


FY2024 Q1 決算概要

2024年 8月 6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、および 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) FY2024 (2024年度)：2024年4月から2025年3月までの会計年度

FY2024 Q1決算概要

- 取締役・CFO 川口 俊
- 2024年度第1四半期決算について、説明申し上げます。
- 本日は、決算説明のあとに企業価値向上プロジェクトについて前回からの補足説明をさせていただきます。

業績

- 増収減益、社内計画並み
企業価値向上プロジェクト費用、一部売上計上の期ずれ等もあり減益
- リコーデジタルサービス
オフィスサービスはストック売上が着実に積み上がり利益成長に貢献
オフィスプリンティングはハード納入遅れや一部地域でのノンハード減収により弱含み
- リコーデジタルプロダクツは生産調整からの回復、製品ミックスの改善により増益
東芝テック株式会社とのジョイントベンチャー エトリア株式会社発足（7月1日）
- リコーグラフィックコミュニケーションズはノンハード伸長等により増収増益
- リコーインダストリアルソリューションズのサーマル事業回復

見通し

- 2024年度見通しは変更なし
- 企業価値向上プロジェクトの費用・効果は機関決定に従い適時開示

株主還元

- 自己株式取得 300億円は予定通り進捗

- 初めに、決算のポイントです。

〈業績全体〉

- 第1四半期業績は、売上は7.4%の増収、営業利益63億円と増収減益ではございますが、社内計画並みで着地しました。前年の2023年度第1四半期営業利益101億円からは減益となりましたが、企業価値向上プロジェクトの費用39億円が含まれています。これらを除くとほぼ昨年並みの実績です。第1四半期の営業利益は50億円に届かない前提でしたので、社内計画並みと捉えています。

〈事業別〉

- リコーデジタルサービスでは、オフィスサービスのストック売上は、前年の798億円から944億円で18%の増収となり、利益成長に貢献しました。一方で、オフィスプリンティングは、ハードの納入遅れ、一部の地域でのノンハード減収があり弱含んでいます。ハードの納入遅れの大きな要因は、5月頃から発生したコンテナ不足など一部海上輸送手段の逼迫や、海上輸送のリードタイム長期化によります。
- また、「一部地域でのノンハード減収」における一部地域はアメリカとなります。最大マーケットであるアメリカでオフィスプリンティングの出力量が弱含み、想定を下回る実績となりました。
- リコーデジタルプロダクツは、昨年度末にかけて販売在庫が整理された結果、生産調整が終了し、当年度は順調に生産を進めております。こちらは、利益をしっかりと出しています。また、製品ミックス等も改善しています。
- 7月1日に東芝テック株式会社とのジョイントベンチャー、エトリア株式会社が発足しました。さまざまな施策の展開を開始しています。
- リコーグラフィックコミュニケーションズは、これまで着実に積み上げてきた市場稼働台数がノンハード売上に繋がり、増収増益となりました。
- インダストリアルソリューションズでは、サーマル事業が回復を示し第1四半期は、増収増益となり、黒字化しました。
- なお、2024年度通期見通しに変更はありません。5月の2023年度通期決算時にもお伝えしましたが、今後企業価値向上プロジェクトに関連して追加での費用・効果が発生する可能性があります。こちらにつきましては必要な機関決定が行われ次第、皆様に公表いたします。

〈株主還元〉

- 2024年2月に発表しました300億円設定の自己株取得においては、順調に進捗しています。7月末までに累計で約250億円の買い付けを行いました。

	FY2023 Q1	FY2024 Q1	前年比	
売上高	5,346億円	5,743 億円	+397億円	+7.4%
売上総利益	1,901億円 (35.6%)	2,071億円 (36.1%)	+169億円	+8.9%
販売費等	1,800億円 (33.7%)	2,008億円 (35.0%)	+207億円	+11.5%
営業利益	101億円	63 億円	-38億円	-37.7%
営業利益率	1.9%	1.1%	-0.8pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	87億円	77 億円	-9億円	-11.3%
EPS	14.44円	13.03円	-1.41円	
期中平均 為替レート	1USドル 1ユーロ 137.30円 149.50円	155.93円 167.89円	18.63円 18.39円	
設備投資 (有形固定資産)	105億円	105億円	-0億円	
減価償却費 (有形固定資産)	107億円	114億円	+7億円	
研究開発投資	260億円	236億円	-23億円	

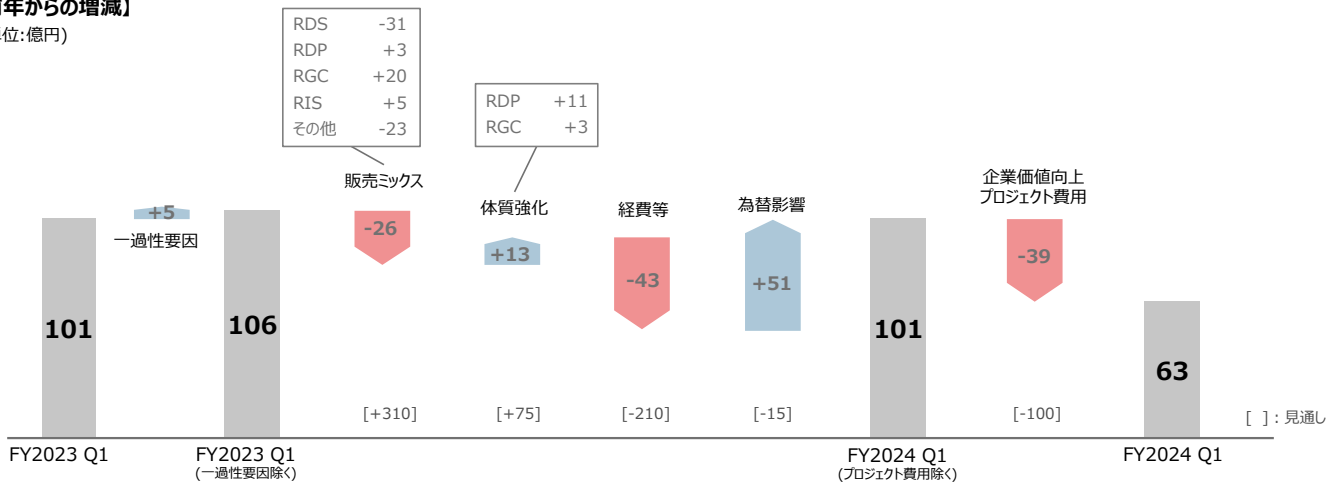
- 連結損益計算書です。2024年度第1四半期は、売上が7.4%の増収で5,743億円、営業利益63億円となりました。
- 営業利益は、2023年度第1四半期と比較すると38億円減益となりましたが、この中には、約39億円の企業価値向上プロジェクトの費用が含まれています。これらを除くとほぼ昨年並みの実績です。

要因別営業利益

- ✓ 販売ミックスは、オフィスサービスで利益成長も海上輸送問題によるMFP納入遅れ等により想定未達
- ✓ 経費等はインフレや開発資産償却費の増加はあるが変動費を抑制し、販売ミックスの未達をカバー
- ✓ 企業価値向上プロジェクトの販売・サービス体制見直しの施策費用を計上

【前年からの増減】

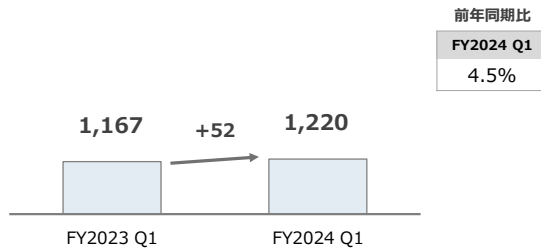
(単位:億円)



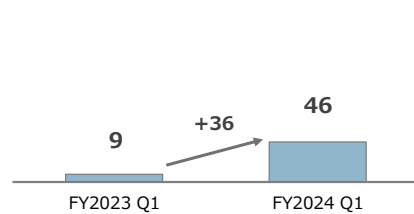
- 第1四半期の要因別営業利益です。
- 一時的要因として、企業価値向上プロジェクト費用が39億円計上されており、これを除いた営業利益は101億円となります。
- 続いて、通常の項目についてご説明いたします。
- まず、販売ミックスで26億円の減益になっています。事前想定では、前年とほぼ同水準、若干の増益で計画しておりました。前年の第1四半期にはA3MFPの注残解消による売上げ増加がありましたが、今期はそのような要素が無いことなどを考慮したためです。実績では、それらの要素に加えて、海上輸送のリードタイム長期化等でMFPの納入遅れがアメリカ・欧州で発生し、一部の売上が期ずれするなど販売ミックスは計画未達となりました。このMFPの納入遅れについては、第2四半期後半にかけて、挽回していく予定です。
- 継続して取り組んでいる体質強化は、順調に進んでいます。特に、リコーデジタルプロダクツでは2桁の改善を見せています。製品が通常どおり製造できるようになりましたので、変動費のコストダウン効果もしっかりと表れています。
- 経費等は、43億円の支出増となりました。この中には13億円ほどの在庫引当も含まれています。事業の「選択と集中」に限らず、さまざまな構造改革をしており、見直すべきものがあれば引当を含めて着実に実行してまいります。なお、この在庫引当は計画外でしたが、この計画外の費用を含めても、第1四半期に想定した経費増の数値からは大きく経費抑制できており、販売ミックスが未達となった分を、この経費抑制によりカバーしました。
- 為替については、昨年と比べるとドルもユーロも18円ほど円安に振れており、収益に大きく影響しています。
- 企業価値向上プロジェクトでは、「販売サービス体制の見直し」等の費用を計上しています。一部施策については計画より前倒しで進展、費用計上しています。

生産調整からの回復、製品ミックスの改善により増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

- MFP生産量の回復、製品ミックス影響改善により増益
- 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

- ✓ 7月1日 エトリア株式会社設立
- ✓ シナジーの早期実現を目指す

QCDSEの施策展開により競争力の高い商品の提供

- 技術シナジーの創出
- 設計/開発、共同購買/調達
- 生産拠点の最適活用
- 製品安全基準ノウハウの融合
- リサイクルの推進

供給先の獲得による事業拡大

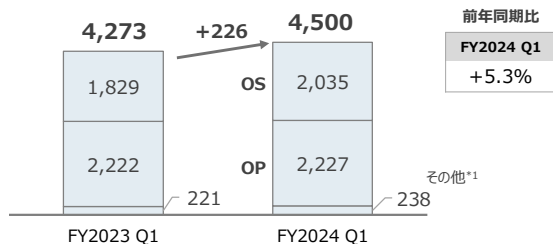
新規商材・デバイスの創出

- リコーデジタルプロダクツでは、7月1日にエトリア株式会社を設立しました。
- スライドの「シナジーの早期実現を目指す」として記載している各項目について、これからしっかりと具体的な施策の展開に入っていきます。

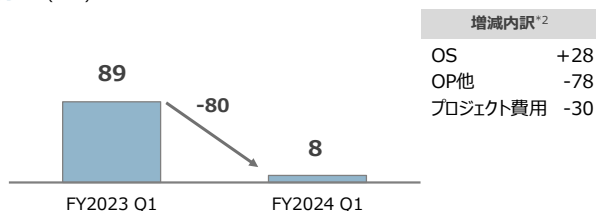
リコーデジタルサービス

ストック売上堅調も、納入遅れによるオフィスプリンティング ハード弱含み、およびプロジェクト費用計上等により減益

売上高 (億円)



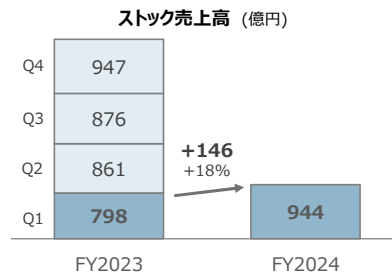
営業利益 (億円)



*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

概況

- 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
ストック売上18%増収、利益成長に貢献
地域では日本が成長を牽引



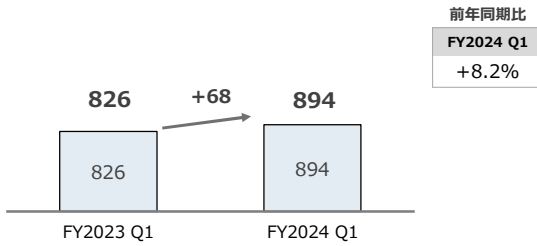
- オフィスプリンティング (販売)
ハード A3MFP中心に欧米で受注残発生、受注は堅調
ノンハード 一部の地域・国で想定を下回る

- 続いてリコーデジタルサービスです。
- オフィスサービスのストック売上が18%増収となり、当初の予定に沿って進んでいます。
- 一方で、オフィスプリンティングのハード、ノンハードについては、若干弱含みとなりました。特にノンハードについては、当初の見通しでは1%程度の減収を想定していましたが、2%~3%の減収と想定を下回りました。
- 企業価値向上プロジェクトの費用計上が一番大きいのはこのリコーデジタルサービスです。「販売サービス体制の見直し」の費用を、一部の海外地域で計上しています。

リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：日本

ITサービス、アプリケーションサービス中心に成長継続

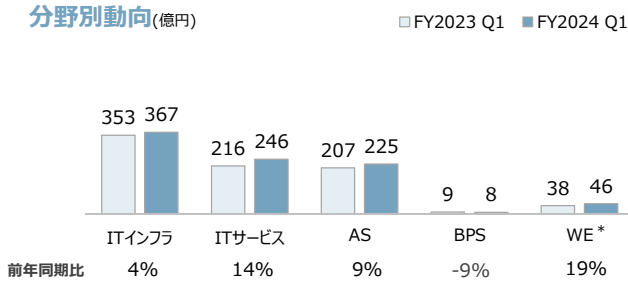
売上高 (億円)



- ITサービス好調
 - ✓ PCリプレイス案件増加基調
 - ✓ セキュリティ関連が牽引し、スクラムアセット22%増収と好調

- アプリケーションサービス (AS) 好調
 - ✓ 建設・介護福祉業の法改正対応ニーズもあり、勤怠管理・テレワークなど働き方改革のスクラムパッケージ好調
 - ✓ RICOH kintone plusライセンス売上 5 倍と大幅伸長

分野別動向 (億円)



トピック

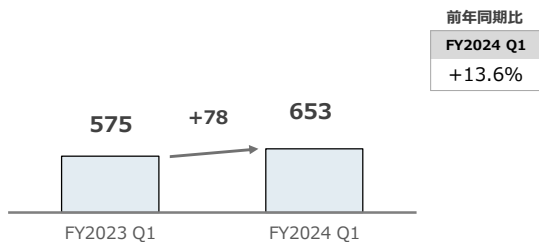
- ✓ お客様の社内データと連携・活用できる生成AIサービスのラインアップ拡充、「RICOH デジタルバディ」の提供開始
- ✓ 「CYBOZU AWARD 2024」セールス部門賞、インテグレーション部門賞およびエリア賞2部門を受賞

- 日本のオフィスサービスです。
- 当社は、多くのPCリプレイス案件をお客様からご用命いただいておりますが、その一部の大型案件で期ずれがあり、その分の在庫が、連結財政状態計算書における棚卸資産の増加に繋がっています。第2四半期には、お客様に納入し売上計上に結びつけていきます。
- ITサービス、アプリケーションサービスが好調に推移しています。スクラムシリーズが24%の増収となるなど、業績をけん引しています。

リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

景気弱含みの影響が見られるが、買収企業を中心に成長継続

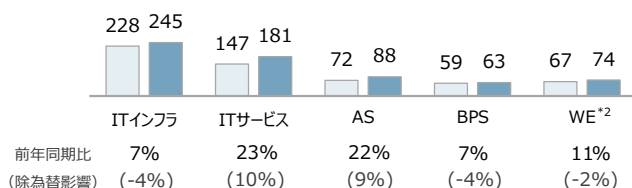
売上高 (億円)



- ITサービス好調
 - ✓ PFHなど、買収会社が成長を牽引*1
- アプリケーションサービス (AS) 好調
 - ✓ DocuWareは順調に新規契約獲得
- 買収企業 24%増収
 - ✓ 買収企業間、買収企業と既存販社間のシナジー創出すすむ

分野別動向 (億円)

□ FY2023 Q1 ■ FY2024 Q1



トピック

- ✓ natif.ai とDocuWareを組み合わせた案件獲得がすすむ

*1 買収企業の位置付けはP.24を参照

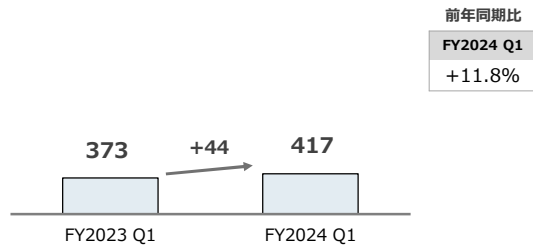
*2 Workplace Experience/ ワークプレイスエクスペリエンス：コミュニケーションサービスより名称変更

- 欧州のオフィスサービスです。
- 欧州では、ITサービスが好調です。2023年に買収したPFHというアイルランドの会社がしっかりと収益に貢献をしています。
- これまでの約10年間で買収によりリコーに加わった企業、IT系の会社については、ほとんどの会社がしっかりと利益を出しています。
- またアプリケーションサービスについては、natif.aiという会社が4月にリコーに加わりました。DocuWareとの組み合わせにより案件の獲得が始まっており、当初の想定よりも早くシナジー発揮に向けて進んでいると考えています。

リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

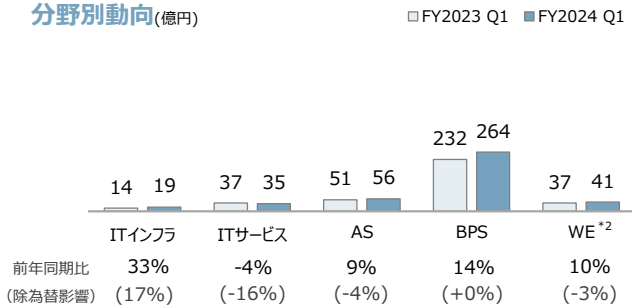
一部商談の期ズレ等により弱含み。事業売却の一過性影響

売上高 (億円)



- BPSは前年並み
 - ✓ オフサイト中心に好調
 - ✓ 業務効率化とプライシングコントロールに取組み収益性改善
- ワークプレイスエクスペリエンス (WE*2)、一部案件の期ズレ
 - ✓ Cenero*1 とのシナジー拡大、米州既存顧客への導入すすむ
- FY2023 Q4に事業の選択と集中に伴いeDiscovery事業売却

分野別動向 (億円)



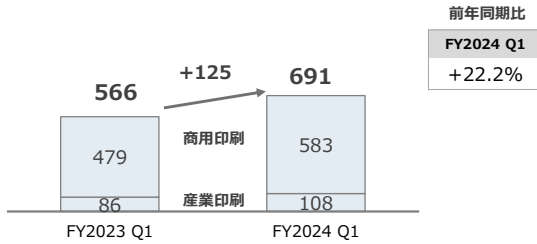
*1 買収企業の位置付けはP.24を参照

*2 Workplace Experience/ ワークプレイスエクスペリエンス：コミュニケーションサービスより名称変更

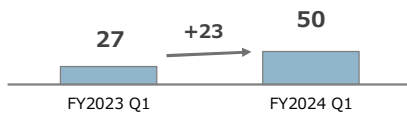
- 米州のオフィスサービスです。
- 米州のBPSは、オフサイト中心に好調に推移しています。
- なお、2023年度までコミュニケーションサービスとしていた分野の名称を、より適切な表現にすべく2024年度からワークプレイスエクスペリエンスと名称を変更しました。
- このワークプレイスエクスペリエンスでは、買収したCeneroが、大きなシナジーを生んでいます。第1四半期において、計画していた一部大型案件の期ズレが発生しているものの、順調に進展しています。
- 「事業の選択と集中」に伴い、3月に、主に訴訟のプロセスを支援する事業のeDiscoveryの売却をしたことが業績（売上の減少）に影響しています。

増収増益、商用印刷・産業印刷ともに継続成長

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● 商用印刷

ハード： 全地域で増収

drupa2024は盛況、高速インクジェット印刷機や戦略機種 RICOH Pro C7500/9500シリーズ等で200台以上の受注獲得含む多くの案件を創出

ノンハード： 欧米中心に伸長続く

売上高 前年同期比	FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ハード	+11%	+17%	+4%	+7%	+32%
(為替影響除く)	+5%	+10%	-1%	-3%	+18%
ノンハード	+10%	+7%	+10%	+16%	+16%
(為替影響除く)	+4%	+1%	+4%	+5%	+4%

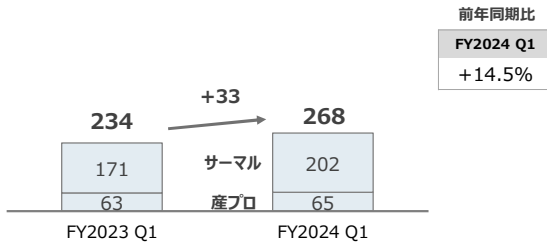
● 産業印刷

IJヘッド： 大幅増収、引き続き中国での販売好調

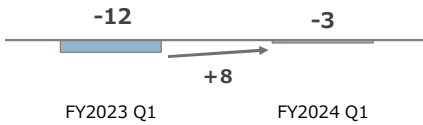
- グラフィックコミュニケーションズは、好調に推移しています。ハードは32%、ノンハードは16%増収となりました。
- 8年ぶりに、世界最大の印刷機材の展示会であるdrupaが5月末にドイツで開催されました。ここで、多くの案件が受注できています。勝負はこれからで、獲得した受注分をしっかりと納入するため、全社で対応を進めています。想定以上の成約ができており、今後の欧州の業績に良い影響を与えてくれると期待しています。

緩やかながら市況改善し、サーマル事業は黒字化

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

- サーマル
 - ✓ 市況改善を受け米州中心に増収
 - ✓ 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継続
 - ✓ 大手最終顧客向けサービスの拡大、およびラベルレスサーマル等新規ビジネスモデルの展開、販売チャネルの開拓等、拡販施策に取り組む
- 産業プロダクツ
 - ✓ 産業設備事業・精密部品事業は想定通り
 - ✓ オプティカル事業譲渡はFY2024 Q2に予定

- インダストリアルソリューションズです。
- サーマル事業は、ようやく回復し、増収増益となりました。

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より減少

棚卸資産は、BCPIによる部材確保および海上輸送リードタイム増による一時的な納入遅延等により増加

資産の部

(単位:億円)	2024年 6月末	24/03末比 増減額
流動資産	12,012	-20
現金及び預金	1,846	+73
営業債権及びその他の債権	4,957	-423
その他の金融資産	1,123	+54
棚卸資産	3,194	+188 洋上在庫増加等
その他の流動資産	890	+86 売却予定事業資産含む
非流動資産	11,283	+455
有形固定資産	2,060	+24
使用権資産	670	+43
のれん及び無形資産	4,330	+205 戦略投資 (欧州ICT投資等)
その他の金融資産	1,801	+104
その他の非流動資産	2,421	+76
資産合計	23,296	+434

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2024年 6月末	24/03末比 増減額
流動負債	8,307	-485
社債及び借入金	1,021	-504
営業債務及びその他の債務	2,838	-213
リース負債	238	+13
その他の流動負債	4,207	+219 売却予定事業負債含む
非流動負債	4,021	+603
社債及び借入金	2,537	+567
リース負債	510	+30
退職給付に係る負債	379	+7
その他の非流動負債	593	-1
負債合計	12,328	+117
親会社の所有者に帰属する 持分合計	10,707	+320 増配および自己株式取得 の一方、円安影響で増加
非支配持分	260	-3
資本合計	10,968	+316
負債及び資本合計	23,296	+434
有利子負債合計*	3,559	+63

(参考) 期末日為替レート: US\$ 1 = ¥ 161.07 (+9.66)
EURO 1 = ¥ 172.33 (+9.09)
(24/03末比増減)

* 社債及び借入金の合計

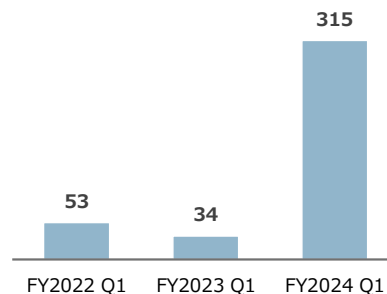
- 連結財務状態計算書です。
- 左側の表の棚卸資産は、為替込みで188億円の増加となりました。為替影響を除くと92億円の増加です。このうちの約3分の2は、海上輸送の問題によるもので一時的な増加だと考えています。
- 期ずれよる在庫増加も一時的なものです。いずれにせよ、棚卸資産の増加については問題ないと考えています。
- 資本の部では、第1四半期に実施した約123億円の自己株式取得分を含んでいます。

連結キャッシュフロー計算書

債権・債務のバランス改善等により、フリーキャッシュフローが大きく改善

(単位:億円)	FY2023 Q1	FY2024 Q1
当期利益	85	74
減価償却費	257	284
その他の営業活動	1	192
営業活動によるキャッシュフロー	344	551
有形固定資産の取得及び売却	-103	-104
事業の買収	-131	-61
その他の投資活動	-75	-69
投資活動によるキャッシュフロー	-310	-236
有利子負債*の純増減 <small>*社債及び借入金</small>	-233	-1
支払配当金	-103	-108
自己株式の取得	-0	-123
その他の財務活動	-87	-86
財務活動によるキャッシュフロー	-424	-319
換算レートの変動に伴う影響額	85	69
現金及び現金同等物の純増減額	-304	65
現金及び現金同等物期末残高	1,804	1,762
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	34	315

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



FY2024 通期見通し

期初から変更なし

	FY2023 実績	FY2024 見通し	前年比	
売上高	23,489億円	25,000億円	+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%
営業利益	620億円	700億円	+79億円	+12.9%
営業利益率	2.6%	2.8%	+0.2pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	441億円	480億円	+38億円	+8.7%
EPS	72.58円	81.42円	+8.84円	
ROE	4.5%	4.6%	+0.1pt	
ROIC	3.3%	3.7%	+0.4pt	
期中平均 為替レート	1USD/117.00円 1ユーロ=144.53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	

- 2024年度の見通しに変更はありません。売上2兆5,000億円、営業利益700億円を想定しています。
- しかしながら、5月に実施した2023年度の通期決算説明会のときにお伝えしました通り、現在の見通しの数字に、企業価値向上プロジェクトの追加費用、もしくは効果が加わる可能性があります。
- 企業価値向上プロジェクトの費用や効果額は、確定したのち、明確にかつ迅速に皆様にお伝えして参ります。

FY2024見通し 要因別営業利益

期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

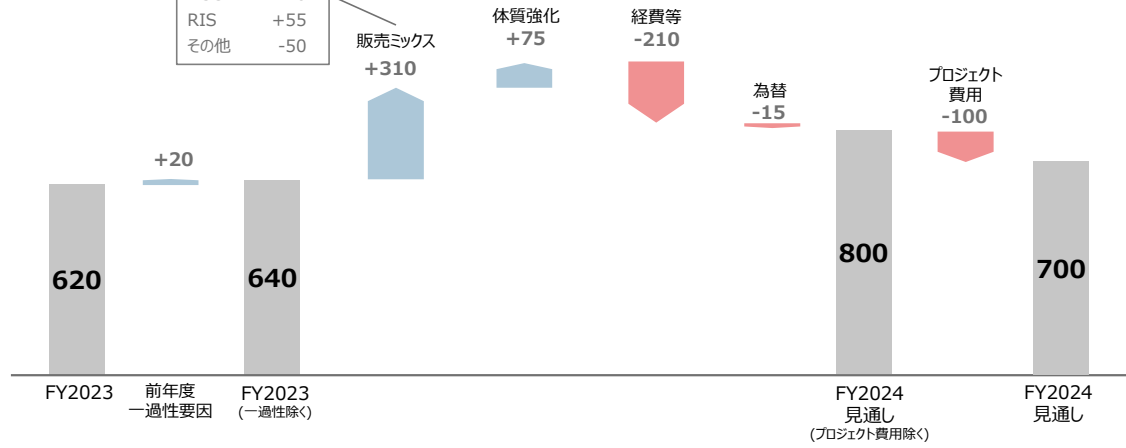
- ✓ オフィスサービス継続成長・MFP生販連携立て直し・RGC新製品拡販により利益拡大
- ✓ 企業価値向上プロジェクトにより、営業利益実質800億円水準への引き上げを狙う

【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ドル	44	1
ユーロ	39	9

*1円の変動による年間影響額

セグメント別 売上・営業利益

期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

(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 プロダクツ	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 <small>(カメラ、新規事業他)</small>	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	23,489	25,000	+1,510
	営業利益	620	700	+79

- 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

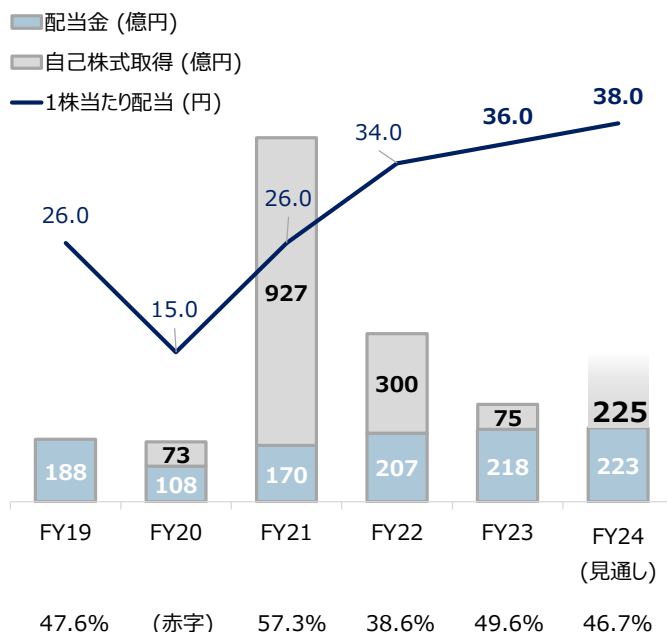
2023年度 年間36円に増配 (中間18円 期末18円)

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



補足資料

ROIC

営業利益	重点施策	KPI	FY2024 目標	Q1 実績
リコーデジタルサービス リコーデジタルプロダクツ リコーグラフィック コミュニケーションズ リコーインダストリアル ソリューションズ 本社 実行・達成が 収益に繋がる施策を定義	オフィス領域の デジタルサービス拡大	オフィスサービスストック売上成長率* 日本 スクラムシリーズ売上 パッケージ アセット 欧米 オフィスサービス買収会社成長率*	+10% 730億円 940億円 +10%	+9% 152億円 147億円 +8%
	オペレーショナルエクセレンス の実行	変動原価低減	65億円	11億円
	O2D (オフセット to デジタル) を進める戦略製品の拡販	商用印刷 販売台数伸び率 ハイエンドカラーカットシート印刷機 高速インクジェット印刷機	+25% +90%	+42% -
	サーマル事業 デジタルサービスビジネスの加速	大手最終顧客向けサービスなど 新規ビジネスモデル成長率*	+50%	-
	デジタル人材の育成 多様な人材の活躍 デジタルサービスの知財力強化	リコーデジタルスキルLv2以上のリソース (日本) エンゲージメントスコア デジタルサービス特許出願比率	3,200人 3.86 50%	- - -
投下資本 CCC	ビジネスユニット毎に施策を展開、本社SCMIによる在庫・生販管理 および与信管理の強化			

*為替影響を除いた売上高の前年同期伸び率

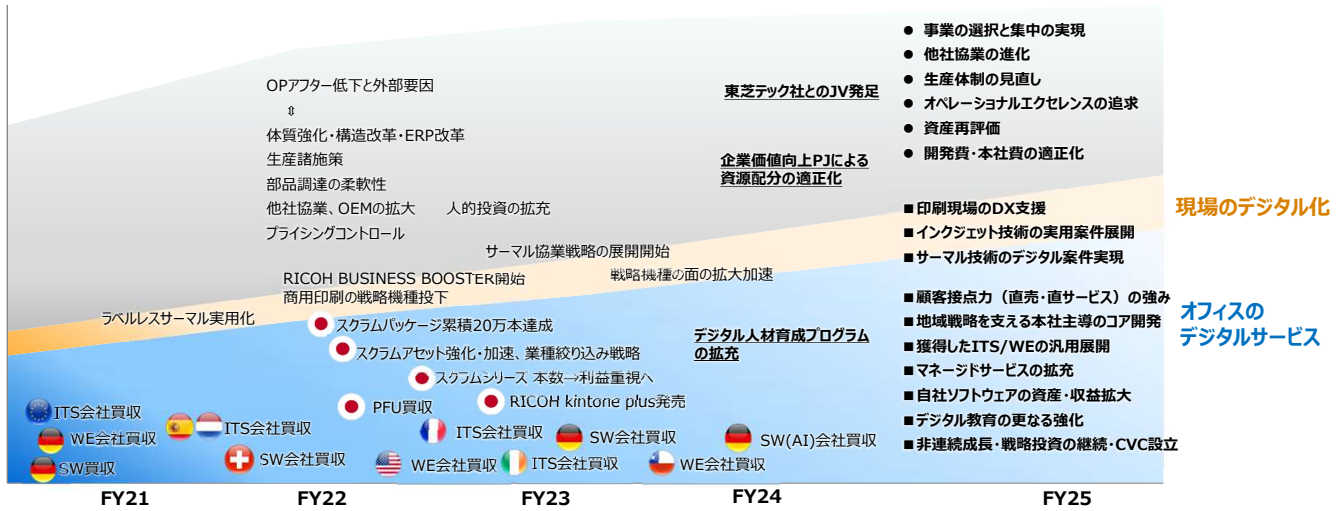
- 2023年度までの資料では、KPIを表形式でお示していましたが、今回より形式を変更しました。リコーはROIC経営を行っており、ここでの方針が「事業の選択と集中」につながっています。
- このスライドでは、本日の取締役会でも議論をしたKPIとその実績を示しています。今回お示しているのはそのうちの約10項目ですが、全社で設定しているKPIは約40項目になります。
- さらに、各ビジネスユニット、部門で設定しているKPIを含めると100を超えるKPIとなり、KPI達成に向けて必要な施策の入れ替えや追加を毎月実施しています。
- 以上、今年度2024年度の第1四半期の決算概要について説明をさせていただきました。

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サービス：ITインフラ（ハード含む）、ITサービス プロセスオートメーション（PA）：アプリケーションサービス、BPS ワークプレイスエクスペリエンス（WE）：コミュニケーションサービス（ハード含む）
	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
下線については、Q2より
エトリアで生産

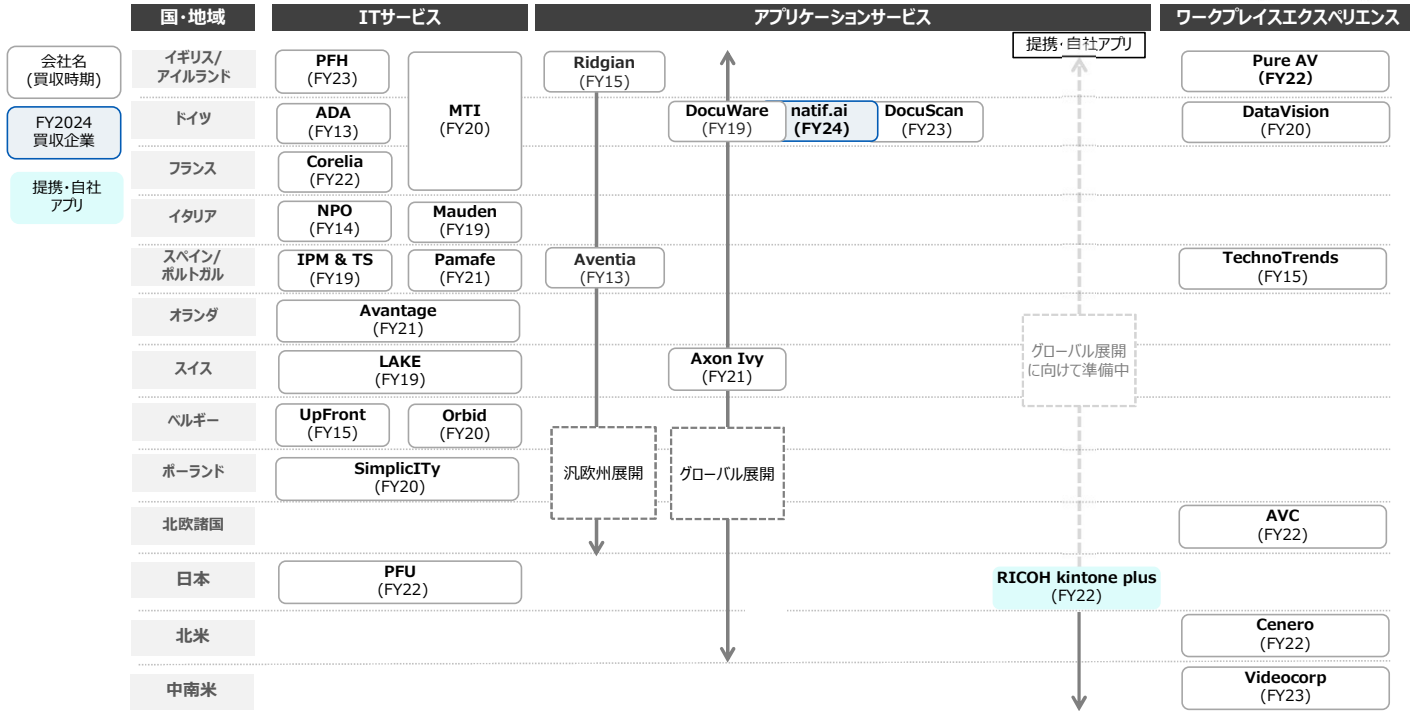
デジタルサービスの会社へ向けて

デジタルサービス売上比率	FY23	FY24Q1	FY24計画	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
	48%	48%	51%	60%超	
現場のデジタル化	8%	8%	9%	13%	
オフィスのデジタルサービス	40%	39%	42%	50%	



CS（コミュニケーションサービス）をWE（ワークプレイスエクスペリエンス）に名称変更

各地域 体制強化の進捗状況



オフィスサービス

スクラムシリーズ実績 (億円)

FY2024 Q1	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	152	+26%
スクラムアセット	147	+22%
合計	299	+24%

FY2024 Q1	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	19,985	+3%

分野別売上高 (億円)

	FY2023				FY2024		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前年同期比 (為替影響除く)	
オフィスサービス	1,829	2,097	2,040	2,464	2,035	+11%	+4%
ITインフラ	615	714	676	914	657	+7%	+2%
ITサービス	410	479	464	538	475	+16%	+10%
アプリケーションサービス	343	403	374	471	385	+12%	+7%
BPS	305	324	335	340	343	+12%	-1%
ワークプレイスエクスペリエンス*	154	176	188	200	174	+13%	+4%

各分野における主な事業内容

ITサービス

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

プロセスオートメーション

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

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

ワークプレイスエクスペリエンス*

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

オフィスプリンティング

売上高 前年同期比	FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ハード	+16%	+11%	+5%	-1%	-5%
(為替影響除く)	+10%	+5%	-1%	-10%	-14%
ノンハード	+3%	+1%	+4%	+6%	+4%
(為替影響除く)	-1%	-3%	-0%	-1%	-3%

地域別（ハード+ノンハード合計）

売上高 前年同期比	FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
日本	-0%	-1%	+1%	+3%	+1%
米州	+9%	+7%	+3%	+1%	-2%
(為替影響除く)	+3%	+3%	-1%	-10%	-14%
欧州	+14%	+13%	+9%	+7%	+4%
(為替影響除く)	+5%	-0%	-2%	-6%	-7%

商用印刷

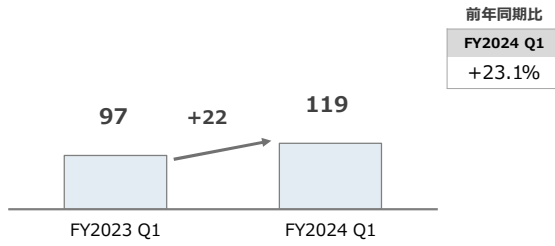
売上高 前年同期比	FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ハード	+11%	+16%	+4%	+7%	+32%
(為替影響除く)	+5%	+10%	-1%	-3%	+18%
ノンハード	+9%	+7%	+10%	+16%	+16%
(為替影響除く)	+4%	+1%	+4%	+5%	+4%

地域別（ハード+ノンハード合計）

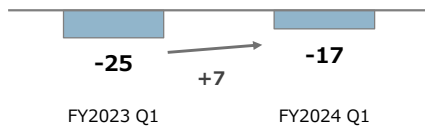
売上高 前年同期比	FY2023				FY2024
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
日本	-12%	-5%	+1%	-8%	+4%
米州	+12%	+14%	+6%	+12%	+24%
(為替影響除く)	+6%	+9%	+1%	+0%	+9%
欧州	+10%	+11%	+14%	+11%	+20%
(為替影響除く)	+2%	-1%	+4%	-2%	+7%

新規事業分野での経費コントロール、カメラの好調等により、赤字幅縮小

売上高 (億円)



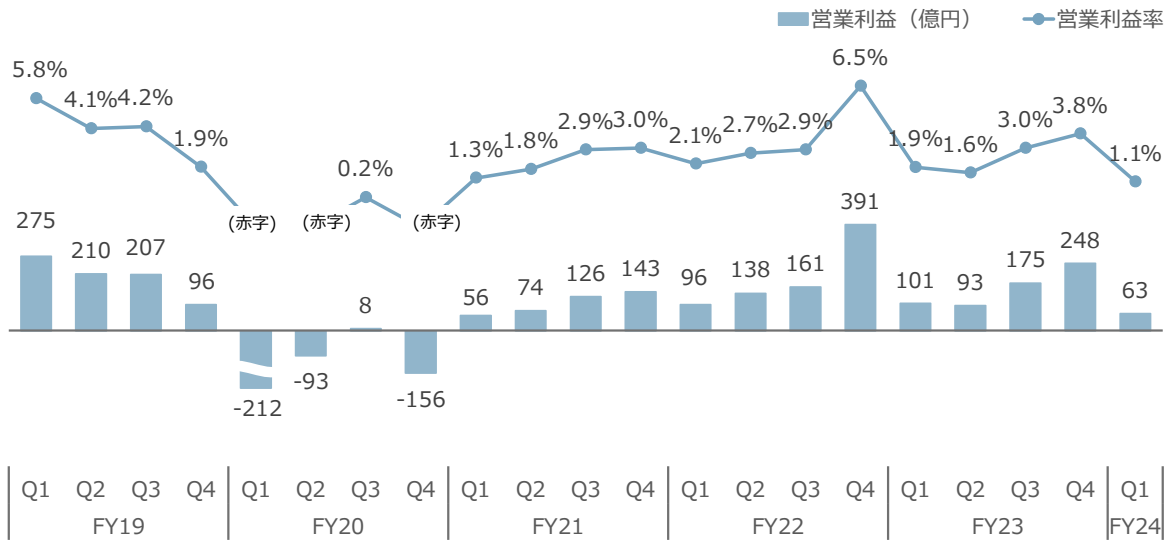
営業利益 (億円)



概況

- Smart Vision
BtoBビジネスの強化と収益性向上を進める
- 社会インフラ
道路インフラの維持・管理の効率化に寄与するサービス展開
可搬式機材による「路面簡易点検支援サービス」が
国交省技術カタログに掲載
- カメラ
好調継続

四半期営業利益推移



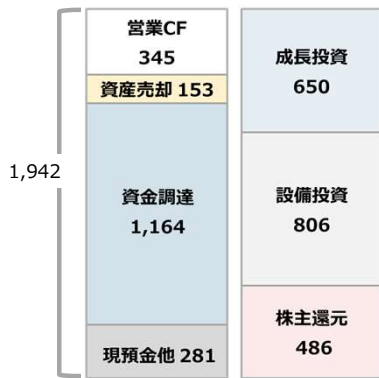
CFアロケーション推移

※キャッシュアウトベース、単位は億円

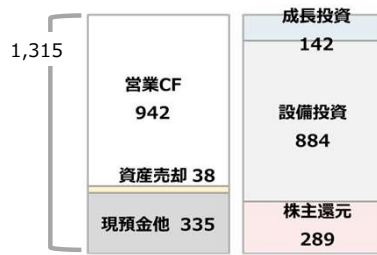
期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

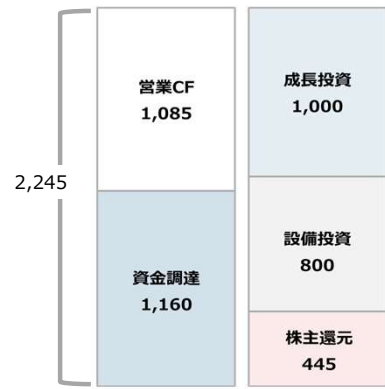
FY2022



FY2023



FY2024見通し



- ✓ 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
- ✓ オフィスサービス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

主な外部評価

- 2024年 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
- 6月 「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業」に3年連続で選出
TIME誌が選ぶ「World's Most Sustainable Companies 2024」に選出
- 7月 Ricoh USAが「2024 Great Place To Work®」（働きがいのある会社）に認定
GPIFが採用する6つのESG指数（国内株式）すべてに選定

主な取組み実績

- 2024年 5月 みずほ銀行と4回目の「Mizuho Eco Finance」融資契約を締結
- 6月 三井住友信託銀行と3回目の「ポジティブ・インパクト・ファイナンス」の融資契約を締結
TNFD提言に賛同し、「TNFD Adopter」に登録
「リコーグローバルSDGsアクション2024」を実施
～社員一人ひとりのDEIへの理解・取り組みによりSDGsの達成と事業成長の加速を目指す～
- 7月 リコージャパンが「サステナビリティレポート 2024」「SDGsコミュニケーションブック 2024」を発行

RICOH
imagine. change.