

Q：Q1の企業価値向上プロジェクト（以下、プロジェクト）費用を除く営業利益は想定通りであったとのことだが、通期見通しの800億円（プロジェクト費用除く）に対しては進捗より低い印象を受けた。Q2以降のプロジェクト費用を除いた営業利益計画について知りたい。

A：プロジェクト費用も含めての推移では、Q2で130前後、Q3・Q4は前年同期並みの250前後を想定している（計画レートベース）。プロジェクト費用は開示している通期見通しの100億円に対して第1四半期で39億円計上、残りはおおよそQ2の発生を想定している。一方で、プロジェクト効果の140億円は下期中心となる想定。

Q1は、想定通りの営業利益ではあったものの、満足のいく内容ではなかった。海上輸送のリードタイムが長期化したことで、オフィスプリンティングのハードが影響を受けた。ノンハードも弱かったため、オフィスプリンティングで30億円程度想定を下回っている。Q2以降のキャッチアップを図る。

Q：今後追加の可能性があるプロジェクト費用の規模は200億円程度になると思うが、プロジェクトの進捗状況を踏まえて費用の前提などについて特に変化はないか。

A：過去の構造改革の事例を踏まえると、想定する効果額600億円超の半分程度の費用規模は想定しなければならぬと考えている、との説明を以前に行った。引き続き、当年度にそれなりの規模の費用が追加で生じる可能性について変わりはない。詳細については、必要な手続きを経たうえでしかるべきタイミングでお話したい。

Q：オフィスプリンティング・複合機業界の競争環境について知りたい。MFPの置き換えサイクルが長期化しているため、自社・他社のMIFを積極的に置き換えていく動きが他社にはあるとも聞いている。そうした動きはリコーで確認しているか。また、中期的でみたオフィスプリンティング市場の成長性について、新しい見解等あれば知りたい。

A：一部の競合がMFP販売に積極的な施策、価格攻勢を仕掛けている認識は当社にもある。昨年度から、必要な顧客・代理店に対しては規律をもって対抗策を打っており、その成果は確認できている。ただし、闇雲に価格対応をしているわけではないため、これまでに一部失ったMIFや代理店もある。そのことがQ1のノンハード弱含みの一つの要因と考えている。

今後、他社がさらなるカラー機の拡販や、A4MFPを戦略商品として仕掛けるなど、様々な販売戦略をとることは想定している。

当社としては、競争力のあるA3MFPなどのエッジデバイスとオフィスサービスを組み合わせた付加価値の高い提案、販売展開を行っていく方針に変わりはない。オフィスプリンティングの体質強化によるコストダウンは継続して取り組んでおり、ハードウェアの商品性については、ETRIAの今後の貢献に期待している。

Q：オフィスプリンティングのノンハード前年比（為替影響除く）は、通期見通し-1%に対してQ1は-3%。アメリカで下振れがあったとの説明だったが、通期の見立てに変更はないか。

A：オフィスプリンティングのノンハードはQ1で一部地域において想定を下回った。そのような地域では、重要な代理店・MIFの拡大などノンハードの量の確保に向けた施策展開とともに、エッジデバイスとオフィスサービスを組み合わせた付加価値の高い提案等による価格競争の回避、プライシングコントロールを強化し挽回を図るが、当年度中だけでは挽回に至らないケースもあり得ると考えている。オフィスサービスの成長等も含めてカバーしていきたい。

Q：アメリカでの大手顧客層における出力量減少は、業界全体の傾向か。

A：大手顧客中心に出力量が減っているのは、当社のみではないと考えている。アメリカ市場では、リコーは大手顧客層のウェイトが高く、その影響を受けやすい傾向がある。

Q：直近の為替がかなり円高に振れているが、想定しているリスクはあるか。リコーに限らず複合機業界の各社が円安によるメリットを享受してきており、円高により業績が厳しくなることで業界の環境変化が起きるのではないか。

A：当年度の業績見通しの前提である計画レートは US ドルが 145 円、ユーロが 155 円のため、足もとの為替動向は計画の範囲内であり、現時点では大きなネガティブインパクトは想定していない。ただし、為替のサポートが入った実績が続いていることは事実であり、それが剥がれることは認識しておく必要がある。

また、当社はドルの変動に対しての利益影響はあまり大きくない。調達でも US ドルを用いているため相殺される分がある。円高がさらに進んだ状態で落ち着くことがあれば、調達コストの減少がコストダウンにつながる側面もあると考えている。

ユーロの変動には大きく影響を受けるので、計画レートを大きく下回る場合はリスクとなる。

他社動向についてのコメントは差し控える。当社以上に為替変動の影響を受ける会社はあるだろうし、そのリカバリ策としてオフィスプリンティング市場の競争環境に影響を及ぼすような手段がとられる可能性は否定できない。

Q：欧米を中心に景況で影響を受けているとの言及があったが、業績へのリスクをどう見ているか知りたい。

A：アメリカのノンハードは弱含んでいるが、アメリカ市場では当社は顧客層のうち大手企業のウェイトが高く、これまでに起きてきたオフィス内でのハードの台数集約化等の影響もあると考えている。一方で、足元のハードの受注は堅調であり、景況悪化の懸念はしていない。

欧州では、Q1 の増収率がやや控えめな数字に見えるが、これは昨年度の Q3 より、代理人取引に相当するビジネスについて、会計上の収益認識方法が変更となっていることが影響している。昨年度から景況悪化の影響は部分的にはあるものの、直近でその影響がさらに大きくなってはいないと考えている。

Q：プロジェクトの進捗報告にて、ETRIA の効果額は 40 億円超、一時費用は 20 億円との説明があった。効果額創出のために取り組んでいる内容について知りたい。

A：まずは東芝テック社向けの売上・利益が増額になる分がある。また、ETRIA は設立したばかりではあるが、まず短期的には購買の共通化による原価低減に取り組んでいる。さらに年度末に向けては、旧リコー・旧東芝テックが開発した商品に多少の手を加えて、互いのブランドで販売することを検討している。東芝テック社は日本会計基準に基づくため、すでに開発資産の償却が終わっている製品がある。必要な追加開発費用は抑えながら、リコーチャネルで販売することが収益貢献につながると見込んでいる。

Q：リコーと東芝テックのジョイントベンチャーとして ETRIA を発足したが、最適な構成に変わっていくには時間がかかると思う。どのようなロードマップを描いているか伺いたい。

A：OEM ビジネスの強化を進めていることもあり、ETRIA の保有する生産拠点の稼働率は上げる、強化する必要があると考えている。現時点では、人員や拠点の縮小を伴う最適化は考えていない。

一方で、MFP 市場は成熟しているため、リコーデジタルプロダクツとしては生産拠点の最適化を考えており、

ETRIA の管轄していない拠点では、中国で 1 拠点のクロージングを予定している。今年度中に、他の拠点に生産を移管する予定。

Q : プロジェクト進捗報告では、全体で見込む 600 億円超の効果に対して、記載されている効果額以外に、200 億円程度の効果創出が必要となる。今後の効果積み増しについては、オフィスサービス利益成長の加速にある、販売・サービス体制の見直しが中心になるという理解でよいか。また、事業の「選択と集中」の加速については、現在示されている効果額以上に積み増しは見込めなそうか。

A : 開示している各施策での効果の積み増しや、他の施策の追加による効果創出を考えている。

なかでも、販売・サービス体制の見直しによる効果の積み増しは大きいと考えている。ただし、費用もそれなりにかかる。

事業の「選択と集中」は、お客様やパートナー、社員など、様々なステークホルダーとの調整が必要なため、当社都合だけで施策を実行したり、効果積み増しを期待したりできない側面がある。2025 年度までにやり切るべく取り組んではいるが、現時点で見込めている効果額は 20 億円超と説明している。

以上