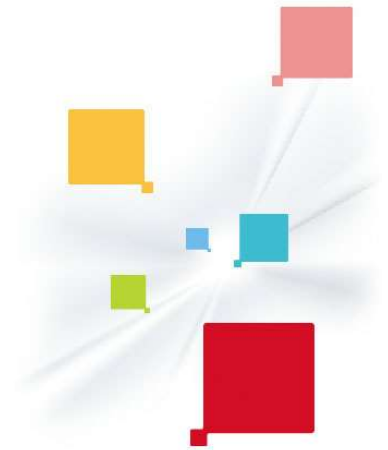


# FY2024 H1 決算概要

2024年 11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、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 H1決算概要**

- 取締役・CFO 川口俊

## 業績

- 前年比増収、営業減益  
追加計上した企業価値向上プロジェクト費用を除くと、ほぼ期初見通し通りの進捗
- リコーデジタルサービスは増収減益  
オフィスプリンティングは生販正常化もノンハード弱含みが継続  
オフィスサービスではストック売上を着実に積み上げ
- リコーデジタルプロダクツは生産・出荷量の増加  
エトリア株式会社発足（7月1日）により収益貢献
- リコーグラフィックコミュニケーションズは好調継続、増収増益

## 見通し

- 主に企業価値向上プロジェクトの費用・効果を見直し、営業利益520億円に修正

## 株主還元

- 中間配当は19円（年間38円）の予定に変更なし
- 300億円の自己株式取得実施、2024年9月30日に消却

- 2024年度第2四半期の決算について説明いたします。
- こちらのスライドでは、2024年4月～9月までの6カ月のポイントをお示ししています。  
内容については、次のページから説明いたします。

	FY2023 H1	FY2024 H1	前年比	
売上高	11,125億円	<b>12,025</b> 億円	+899億円	+8.1%
売上総利益	3,862億円 (34.7%)	4,232億円 (35.2%)	+370億円	+9.6%
販管費等	3,667億円 (33.0%)	4,164億円 (34.6%)	+497億円	+13.6%
営業利益	195億円	<b>68</b> 億円	-127億円	-65.2%
営業利益率	1.8%	0.6%	-1.2pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	156億円	<b>92</b> 億円	-63億円	-40.6%
EPS	25.63円	15.61円	-10.02円	
期中平均 為替レート	1USD/140.92円 1ユーロ/153.36円	152.72円 166.01円	+11.80円 +12.65円	
設備投資 (有形固定資産)	219億円	221億円	+2億円	
減価償却費 (有形固定資産)	214億円	230億円	+16億円	
研究開発投資	549億円	489億円	-59億円	

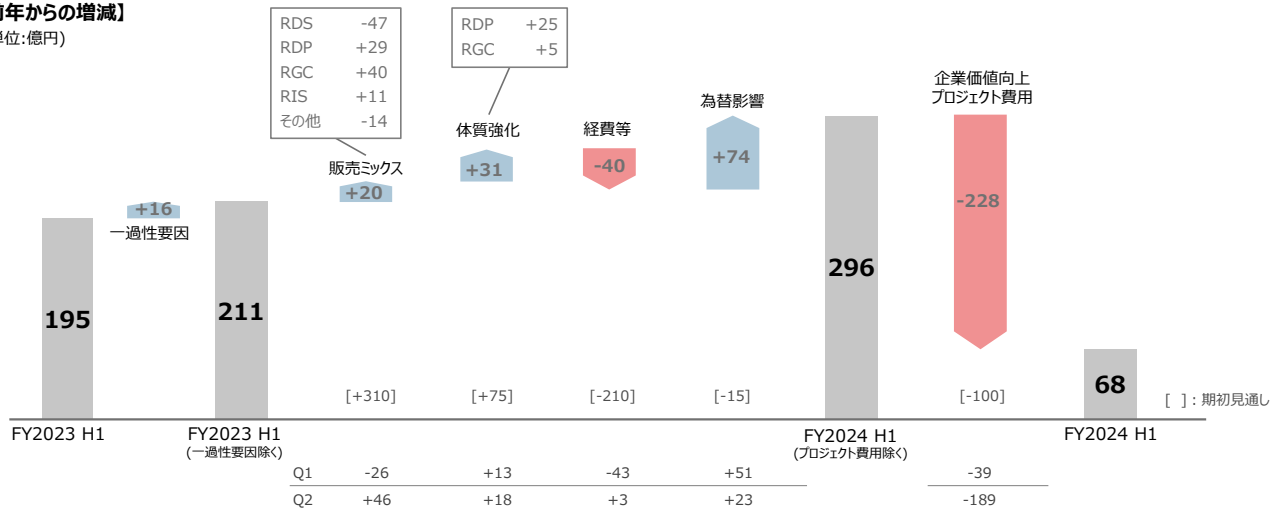
- 損益計算書です。
- 売上は約8.1%の増収で1兆2025億円となりましたが、営業利益は68億円で減益となりました。
- 営業利益は第1四半期が63億円で、第2四半期が5億でしたが、第2四半期では既に公表している国内のセカンドキャリア支援制度に伴う引当金約100億円などの一時費用が含まれています。一時費用を除くと、第2四半期の営業利益は、第1四半期説明会でお伝えした通りの額に近い実績となります。

## 要因別営業利益

- ✓ 販売ミックスは、オフィスプリンティングハードの生販改善もノンハードが弱含み等により想定未達
- ✓ 経費等は、インフレ等の増加を変動費削減とプロジェクト効果により吸収
- ✓ 企業価値向上プロジェクトの追加費用を計上。国内セカンドキャリア支援制度（9/12公表）や海外販売・サービス体制見直し、事業の選択と集中が主要

### 【前年からの増減】

(単位:億円)



Nov 8, 2024

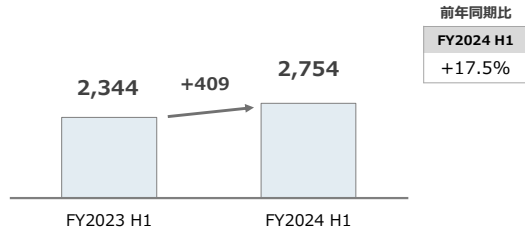
© Ricoh

5

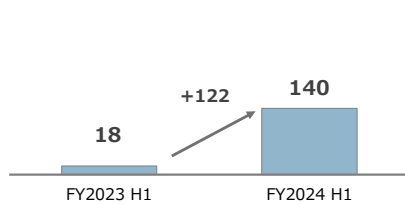
- 要因別営業利益です。ここでのポイントは、販売ミックスです。第1四半期はマイナスでしたが、第2四半期でプラスに転じることができ、2024年度 上期では20億円となりました。
- 一方、期初計画では2024年度 上期では115億円を目指していましたが、約100億円の不振となりました。
- 主な不振の要因の1つは、リコーデジタルサービス(RDS)・オフィスプリンティングのノンハードで、想定よりもトータルドキュメントボリューム(TDV)が減少したことによります。なお、RDS・オフィスプリンティングのハード（販売）は、生販連携の改善が進み、ほぼ計画通りに販売・顧客への納入への流れができています。
- またもう1つの不振要因は、RDS・オフィスサービスになります。前年伸長したものの、より高い成長を想定していたため計画に至りませんでした。
- 主にこの2つの要因により、販売ミックスは計画未達となりました。
- 体質強化については、想定どおりに進捗しています。経費においては、企業価値向上プロジェクト効果と経費コントロールで大幅に抑制し、販売ミックス未達分を吸収しています。
- なお、企業価値向上プロジェクトの費用としては、228億円が発生しています。

生産調整からの回復、製品ミックスの改善により収益回復

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



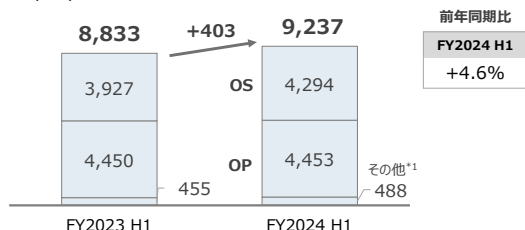
## 概況

- MFP生産量の回復、製品ミックス影響改善により増益  
海上輸送のリードタイム長期化への対応完了
- 体質強化施策は想定通り
- 7月1日 エトリア株式会社設立により東芝テック向けビジネス開始  
想定通りの収益貢献
- エトリアによる早期のシナジー創出に向けて施策推進中
  - ✓ 共通エンジン開発
  - ✓ リコー開発製品・東芝テック開発製品を相互ブランドで展開
  - ✓ 環境対応・BCPを踏まえた最適な生産拠点体制構築

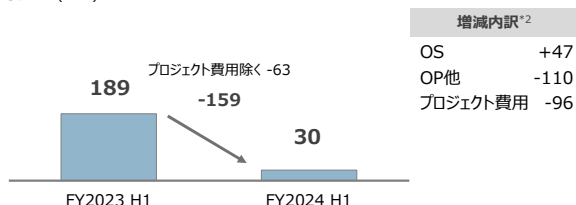
- リコーデジタルプロダクツです。営業利益は、122億円増益の140億円です。
- 生販連携が整い増産ができています。
- 7月1日より東芝テックとのジョイントベンチャーのエトリアが始動し、今後、共通エンジンの開発、東芝テックへの供給、環境対応などと様々な施策を講じながら、デバイスの強化に取り組んでいきます。

オフィスサービス スtock売上伸長も、オフィスプリンティング ノンハード弱含み及びプロジェクト費用追加計上等により減益

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)

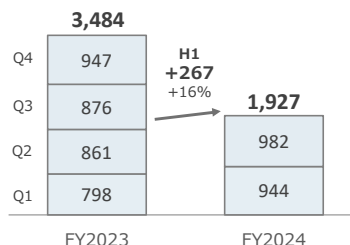


\*1 環境ソリューション、産業ソリューションなど  
\*2 社内管理の利益に基づき試算

## 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  
Stock売上16%増収、利益貢献  
地域では日本が成長を牽引

## Stock売上高 (億円)



- オフィスプリンティング (販売)  
ハード： ハード生販は正常化、欧州は低調続く  
ノンハード： 日本は前年同水準で推移し想定通り  
一部の欧米国で想定下回る

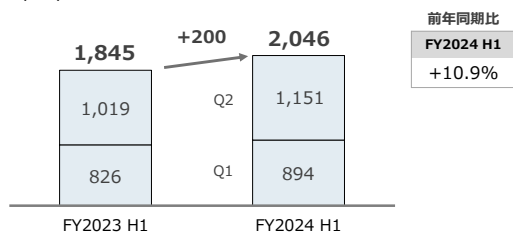
- リコーデジタルサービスです。営業利益は159億円減益の約30億円となりました。
- 営業利益の増減内訳ですが、オフィスサービスはプラス47億円、その一方で、オフィスプリンティング(OP)他はマイナス110億円となりました。OP他のマイナスの要因の約半分程度は、ノンハードの弱含みが影響しています。加えて、プロジェクト費用として96億円が発生しています、この費用は主に海外における人材流動化費用などであり、国内のセカンドキャリア支援制度の費用は含まれておりません。
- このOP他のマイナス要因とプロジェクト費用の計上が、今期の減益要因となります。
- Stock収益は、前年比16%の増収で、2,000億円に届くところまでできています。2025年度目標である年間3,800億円に向けて、着実にStockが積みあがってきています。



# リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：日本

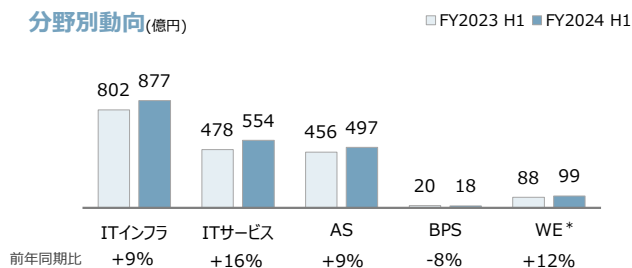
ITサービス・アプリケーションサービスで前年伸長、ストック拡大に貢献

## 売上高 (億円)



- ストックは順調に拡大
  - ✓ ストック成長に繋がる重点商材を設定し拡販
- ITサービス 好調
  - ✓ PCリプレイス案件を中心にITサービスの需要を取り込む
  - ✓ セキュリティ、テレワーク関連のニーズ強く、スクラムアセット好調継続
- アプリケーションサービス（AS）堅調
  - ✓ 建設・介護福祉業の法改正対応ニーズも含め、勤怠管理やテレワークなど働き方改革のスクラムパッケージ好調継続
  - ✓ PCリプレイス案件を契機にASでも付加価値提案を強化

## 分野別動向(億円)



## トピック

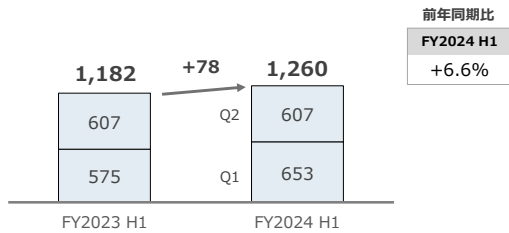
- ✓ 日・英・中の3言語に対応したAIの大規模言語モデル（700億パラメータ）を開発
- ✓ 経済産業省の国内生成AI開発力強化プロジェクト「GENIAC」に採択

- 日本のオフィスサービスは、スクラムアセット、スクラムパッケージが好調です。スクラムアセットは前年同期比23%、スクラムパッケージは前年同期比29%の増収となりました。
- またトピックに示したとおり、日本だけではなくグローバルにおいてAIをお客様への提案に組み入れながら、今後事業をさらに進めていきます。

## 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なか、ITサービス・アプリケーションサービスは継続伸長

### 売上高 (億円)



#### ● ITサービス 堅調

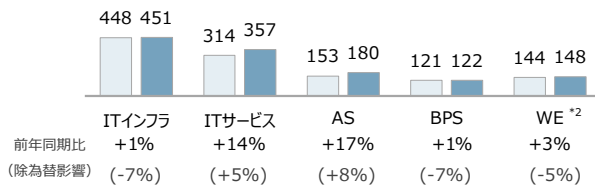
- ✓ 景気弱含みによりICTハード更新遅れ
- ✓ ITサービスは成長、PFHやIPMなどの買収会社\*1が牽引

#### ● アプリケーションサービス (AS) 堅調

- ✓ DocuWare順調、クラウドサービス中心に売上2桁成長継続  
顧客ニーズにあった製品バージョンアップ実施等が貢献

### 分野別動向 (億円)

■ FY2023 H1 ■ FY2024 H1



### トピック

- ✓ natif.aiのAI技術をグローバルで活用、シナジー最大化図る
  - ・ 多言語対応
  - ・ 既存サービスのOCRに活用（他社製品から置き換え）等

\*1 買収企業の位置付けはP.25を参照

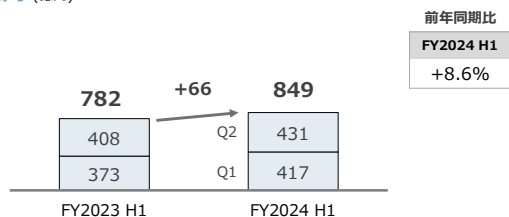
\*2 Workplace Experience/ ワークプレイスエクスペリエンス：コミュニケーションサービスより名称変更

- 欧州のオフィスサービスでは、オーガニック、インオーガニックともに増収を達成しました。
- アプリケーションサービスではDocuWareが2桁増収となりました。
- また、4月に買収したnatif.aiのAI技術を既存のグループ会社に取り込み、より効果的なアプリケーション (AS)をお客様に提供することができています。ASの多言語対応を進めており、米国、日本、アジア、オセアニアと、これからグローバル化を進めていきます。

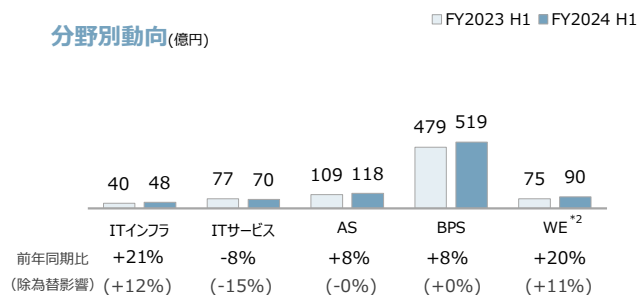
# リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

BPSは堅調に推移、収益性及び体制の改善すすむ

## 売上高 (億円)



## 分野別動向 (億円)



- BPSは堅調
  - ✓ 業務効率化とプライシングコントロールによりオンサイトの収益性も改善
- ワークプレイスエクスペリエンス (WE<sup>\*2</sup>)
  - ✓ Cenero<sup>\*1</sup> とのシナジー拡大  
米州既存顧客への提案すすめパイプライン構築
- オフィスサービス体制強化継続中
  - ✓ 既存人材のスキルアップ及び入替

\*1 買収企業の位置付けはP.25を参照

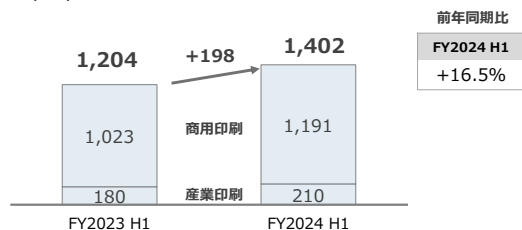
\*2 Workplace Experience/ ワークプレイスエクスペリエンス：コミュニケーションサービスより名称変更

- 米州のオフィスサービスでは、ワークプレイスエクスペリエンス(WE)において、2年ほど前に買収したCeneroと、販売会社とのシナジーが高まり、商談のパイプラインも大きく積み上がってきています。
- 上期については、お客様希望で一部納入が遅延した案件がありましたが、下期にしっかりと挽回していきます。

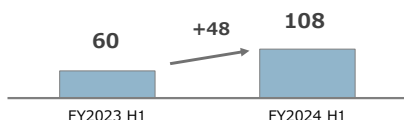
# リコーグラフィックコミュニケーションズ

増収増益、商用印刷・産業印刷ともに前年伸長、好調続く

## 売上高 (億円)



## 営業利益 (億円)



## 概況

### ● 商用印刷

ハード： 新製品の拡販等により、欧米を中心に増収  
drupa2024受注案件の納入開始、下期本格化

ノンハード：全地域で増収

売上高 前年同相比	FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
ハード	+11%	+17%	+4%	+7%	+32%	<b>+18%</b>
(為替影響除く)	+5%	+10%	-1%	-3%	+18%	<b>+13%</b>
ノンハード	+10%	+7%	+10%	+16%	+16%	<b>+6%</b>
(為替影響除く)	+4%	+1%	+4%	+5%	+4%	<b>+2%</b>

### ● 産業印刷

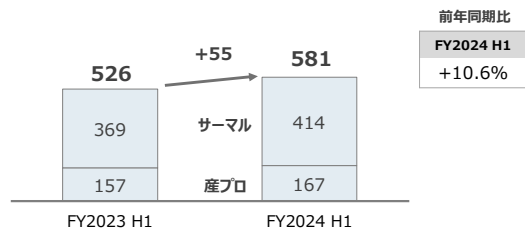
IJヘッド：サイングラフィック用途を中心に好調継続

- リコーグラフィックコミュニケーションズでは、第2四半期はハード、ノンハードともにしっかりと伸ばしています。現段階ではハード販売が伸びれば必然的にノンハードも積み上がっていく構造であるため、増収増益を達成しています。

# リコインダストリアルソリューションズ

オプティカル事業譲渡に伴う一過性のプロジェクト費用計上により減益

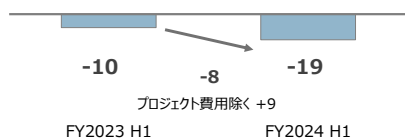
## 売上高 (億円)



## 概況

- サーマル
  - ✓ 増収増益
  - ✓ 市況改善等を受け日本・米州中心に増収  
欧州は価格競争が響き、苦戦続く
  - ✓ 大手最終顧客向けサービスの拡大、及び  
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
  - ✓ オプティカル事業を譲渡（2024年9月30日）  
一過性の環境対応費用（プロジェクト費用）を計上

## 営業利益 (億円)



# 連結財政状態計算書

総資産はエトリア設立影響により前年度末比で増加

棚卸資産は、エトリア設立、BCPIによる部材確保及び洋上在庫増等により増加

## 資産の部

(単位:億円)	2024年 9月末	24/03末比 増減額
流動資産	11,895	-137
現金及び預金	2,065	+292
営業債権及びその他の債権	4,873	-506
その他の金融資産	1,037	-31
棚卸資産	3,147	+141 エトリア、洋上在庫増加
その他の流動資産	770	-33
非流動資産	11,169	+341
有形固定資産	2,006	-29
使用権資産	678	+51
のれん及び無形資産	4,211	+87 戦略投資 (欧州買収、エトリア)
その他の金融資産	1,732	+36
その他の非流動資産	2,541	+196
資産合計	23,065	+203

(参考) 期末日為替レート: US\$ 1 = ￥ 142.73 (-8.68)  
EURO 1 = ￥ 159.43 (-3.81)

(24/03末比増減)

## 負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2024年 9月末	24/03末比 増減額
流動負債	8,660	-132
社債及び借入金	1,473	-52
営業債務及びその他の債務	2,987	-65
リース負債	237	+11
その他の流動負債	3,962	-26
非流動負債	4,076	+658
社債及び借入金	2,560	+591
リース負債	508	+28
退職給付に係る負債	398	+26
その他の非流動負債	608	+12
負債合計	12,737	+526
親会社の所有者に帰属する 持分合計	9,895	-491 配当・自己株式取得
非支配持分	432	+168 エトリア影響
資本合計	10,327	-323
負債及び資本合計	23,065	+203
有利子負債合計*	4,034	+538

\* 社債及び借入金の合計

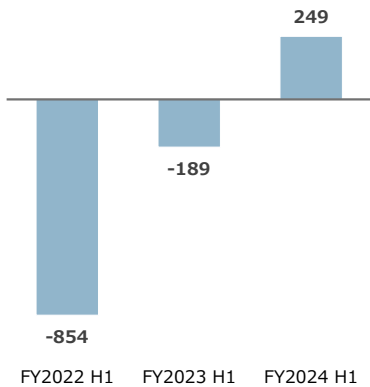
- 今回からエトリア株式会社が連結に入っているため、500億円ほどエトリアの影響で総資産が増えています。
- 棚卸在庫の増加分については、エトリア連結による在庫増加、もう半分が洋上在庫の増加分です。  
生販連携によって、在庫はしっかりとコントロールしていますが、政情不安によりスエズ運河を迂回し喜望峰ルートを使用すると洋上在庫が増える構図となるため、その分の在庫増加があります。
- 資本の部については、配当および自己株式の消却が計上されています。

# 連結キャッシュフロー計算書

運転資本の改善等によりフリーキャッシュフロー増加

(単位:億円)	FY2023 H1	FY2024 H1
当期利益	153	93
減価償却費	530	573
その他の営業活動	-369	-145
営業活動によるキャッシュフロー	314	522
有形固定資産の取得及び売却	-216	-220
事業の買収	-131	38
その他の投資活動	-156	-91
投資活動によるキャッシュフロー	-503	-272
有利子負債*の純増減	-223	570
支払配当金	-103	-108
自己株式の取得	-0	-224
その他の財務活動	-166	-170
財務活動によるキャッシュフロー	-493	67
換算レートの変動に伴う影響額	103	-35
現金及び現金同等物の純増減額	-579	280
現金及び現金同等物期末残高	1,529	1,977
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	-189	249

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



## **FY2024 通期見通し**



## 主な変更

- 売上 2兆5,500億円 営業利益520億円に修正
- 企業価値向上プロジェクトの追加施策を反映
  - 国内セカンドキャリア支援制度（9/12公表から費用・内容の変更なし）
  - 海外での販売・サービス体制見直し（費用と効果）
  - 事業の選択と集中
- オフィスプリンティングは、ノンハードの弱含みに対して、MIFマネジメント強化や高付加価値提案含めたプライシングコントロールの継続等に取り組む
- オフィスサービスは、パイプライン・受注の売上計上を進め、本格化するPCリプレイス需要に合わせて積極的にITサービスやアプリケーションサービス需要を取り込む

## 株主還元

- 中間配当は19円（年間38円）の予定に変更なし

- 2024年度通期決算の見通しのポイントです。
- 年間の売上高見通しは上期の為替効果による積み増しを入れて2兆5,500億円としています。営業利益については520億円へ下方修正いたしました。
- 下方修正の要因は、企業価値向上プロジェクトの追加費用です。
- 9月に発表した国内セカンドキャリア支援制度の実施により、2024年度は160億円の経費計上し、2025年度に効果90億円を見込んでいます。
- なお、海外における販売サービス体制見直しの今年度業績に対する影響としては、ほぼ費用と効果が相殺される見込みです。
- 「事業の選択と集中の加速」については、事業売却に伴う追加費用と、これから発生する撤退事業の費用増を見込んでいます。
- リコーデジタルサービスのオフィスプリンティングについては、ノンハードの弱含みが見られ、期初想定は売上前年比99%でしたが、今回97%に見直しました。MIFをしっかりと維持もしくは増やしていくこと、価格戦略などを含めたMIFマネジメントを行い、オフィスプリンティングの収益はこれ以上落とさないように努めていきます。
- リコーデジタルサービスのオフィスサービスについては、様々なパイプラインが積み上がっており、下期はしっかりと業績につなげていきます。

# FY2024 見通し <主要指標>

		FY2024 期初見通し	FY2024 今回見通し	前回比	FY2023 実績	FY23比
売上高		25,000億円	25,500億円	+2.0%	23,489億円	+8.6%
売上総利益		9,000億円	9,150億円	+1.7%	8,200億円	+11.6%
販管費等		8,300億円	8,630億円	+4.0%	7,580億円	+13.8%
営業利益		700億円	520億円	-25.7%	620億円	-16.2%
営業利益率		2.8%	2.0%	-0.8Pt	2.6%	-0.6pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益		480億円	380億円	-20.8%	441億円	-14.0%
EPS		81.42円	64.78円	-16.64円	72.58円	-7.80円
ROE		4.6%	3.7%	-0.9pt	4.5%	-0.8Pt
ROIC		3.7%	2.8%	-0.9pt	3.3%	-0.5Pt
期中平均 為替レート*	1USD/111-112	145.00円 155.00円	148.86円 160.51円	+3.86円 +5.51円	144.53円 156.74円	+4.33円 +3.77円
設備投資(有形固定資産)		500億円	500億円	-	532億円	-32億円
減価償却費(有形固定資産)		460億円	460億円	-	440億円	+19億円
研究開発投資		950億円	950億円	-	1,098億円	-148億円

# FY2024見通し 要因別営業利益

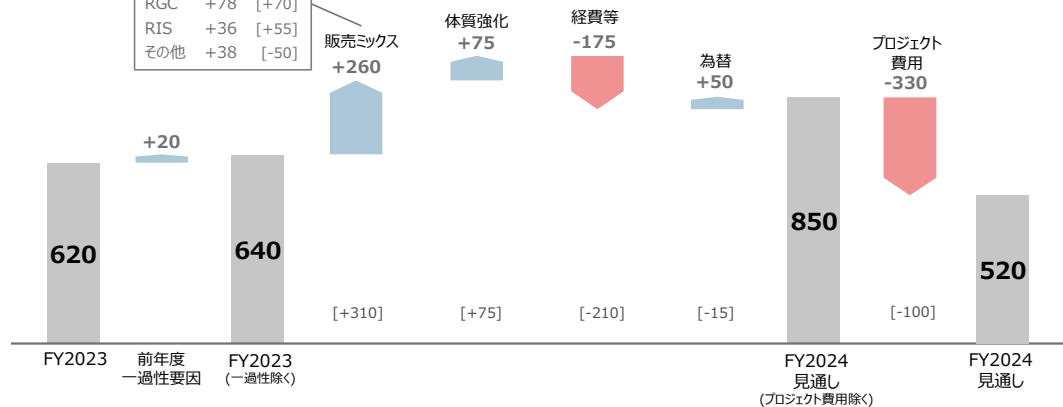
- ✓ オフィスプリンティングのノンハード弱含みなど上期の業績環境を踏まえ、販売ミックスを見直し
- ✓ 研究開発費削減や海外構造改革等のプロジェクト効果刈り取りや経費コントロールにより、経費等を抑制
- ✓ 企業価値向上プロジェクトの追加施策を反映しプロジェクト費用を見直し

## 【前年からの増減】

(単位:億円)

RDS	+70	[+150]
RDP	+38	[+85]
RGC	+78	[+70]
RIS	+36	[+55]
その他	+38	[-50]

RDP	+66	[+65]
RGC	+9	[+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 99%  
ノンハード 97%

### RDS オフィスサービス

スクラムパッケージ売上 730億円  
(前年比 123%)  
スクラムアセット売上 930億円  
(前年比 111%)

## 参考 為替感応度\*

(億円)	売上	営業利益
USドル	43	2
ユーロ	37	9

\*1円の変動による年間影響額

- 販売ミックス、経費等をしっかりとコントロールしていくことで、プロジェクト費用を除く営業利益は850億円を見込んでいます。
- プロジェクト費用として330億円を想定していますので、2024年度の営業利益見通しは、520億円としています。

# セグメント別 売上・営業利益

(単位：億円)		FY2023 実績	(期初) FY2024 見通し	(今回) FY2024 見通し	差
リコーデジタルサービス	売上	18,528	19,470	19,400	-70
	営業利益	408	440	380	-60
リコーデジタル プロダクト	売上	4,844	5,580	5,880	+300
	営業利益	173	290	290	0
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	2,940	+100
	営業利益	154	170	220	+50
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	1,240	+10
	営業利益	-3	65	15	-50
その他 (カメラ、新規事業他)	売上	456	360	405	+45
	営業利益	-105	-85	-75	+10
全社・消去	売上	-4,096	-4,480	-4,365	+115
	営業利益	-8	-180	-310	-130
合計	売上	23,489	25,000	25,500	+500
	営業利益	620	700	520	-180

- 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

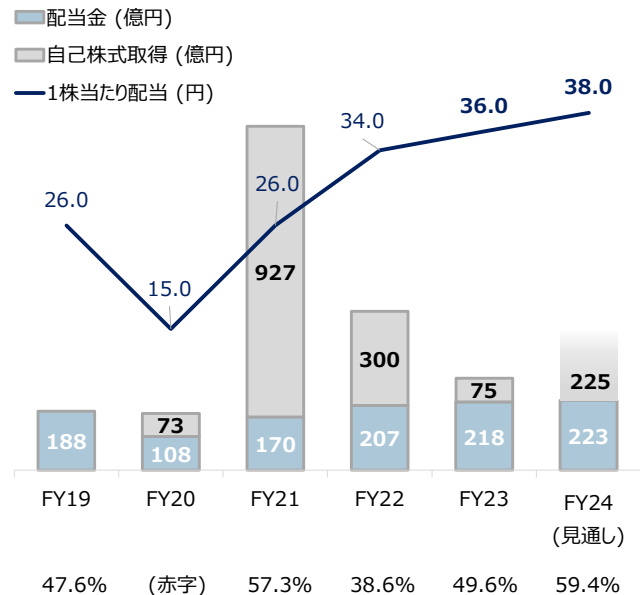
2023年度 年間36円に増配 (中間18円 期末18円)

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、  
8月30日 に取得終了、9月30日に消却完了

- 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



- 株主還元においては、配当を半期で1円、1年間で2円の増配継続となります。
- 今期は減益で、通期見通しも下方修正いたしました。業績・事業の実態としては落ちていません。2024年度に構造改革の経費を計上し、2025年度以降、しっかりと収益を生み出していきます。50%を目安とする総還元性向を維持する方針には変更なく、継続的な増配を考えています。

**補足資料**

# 重点施策のKPI

## ROIC

営業利益	重点施策	KPI	FY2024 目標	H1 実績
<div>リコーデジタルサービス</div> <div>リコーデジタルプロダクツ</div> <div>リコーグラフィックコミュニケーションズ</div> <div>リコーインダストリアルソリューションズ</div> <div>本社</div>	<div>オフィス領域のデジタルサービス拡大</div> <div>オペレーショナルエクセレンスの実行</div> <div>O2D（オフセット to デジタル）を進める戦略製品の拡販</div> <div>サーマル事業デジタルサービスビジネスの加速</div> <div>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</div>	<div>オフィスサービスストック売上成長率*1</div> <div>日本 スクラムシリーズ売上 パッケージアセット</div> <div>欧米 オフィスサービス買収会社成長率*1</div> <div>変動原価低減</div> <div>商用印刷 販売台数伸び率</div> <div>ハイエンドカラーカットシート印刷機</div> <div>高速インクジェット印刷機</div> <div>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*1</div> <div>リコーデジタルスキルLv2以上のリソース（日本）</div> <div>エンゲージメントスコア</div> <div>デジタルサービス特許出願比率</div>	<div>+10%</div> <div>730億円 940億円</div> <div>+10%</div> <div>65億円</div> <div>+25% +90%</div> <div>+50%</div> <div>3,200人</div> <div>3.86</div> <div>50%</div>	<div>+10%</div> <div>366億円 451億円</div> <div>+2%</div> <div>25億円</div> <div>+36% -*2</div> <div>-*2</div> <div>3,862人</div> <div>-*2</div> <div>55%</div>
投下資本	CCC	ビジネスユニット毎に施策を展開、本社SCMによる在庫・生販管理及び与信管理の強化		

Nov 8, 2024

© Ricoh

\*1 為替影響を除いた売上高の前年同期伸び率  
\*2 通期決算発表表にて実績開示予定

22

- ROICの改善につながるKPIです。皆様にご覧いただきたい代表的なKPIを掲載しています。
- 一部の実績については年間での評価となります。

# セグメント概要

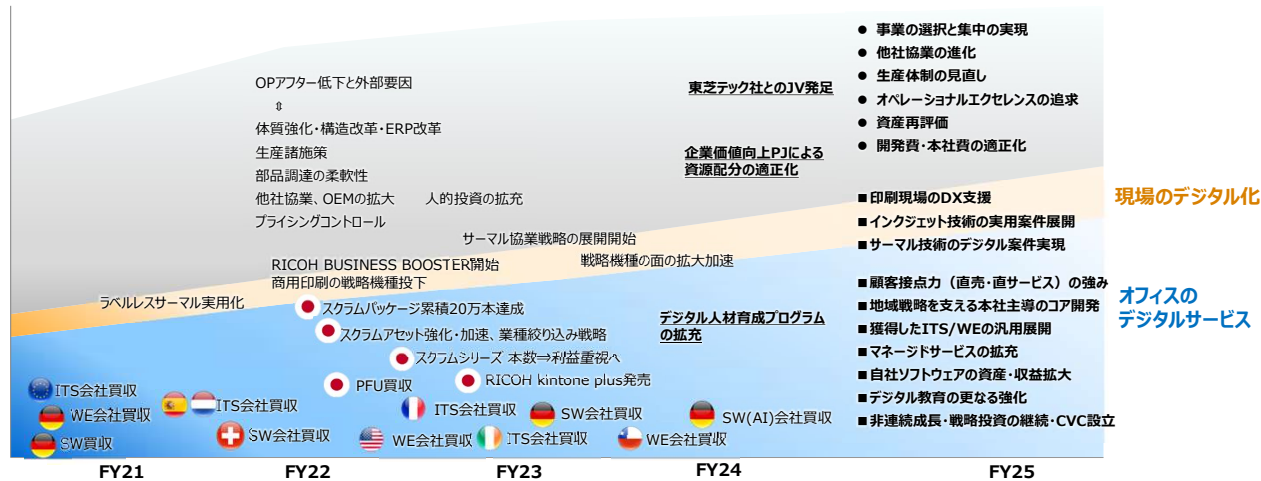
セグメント	主な事業・機能	主な製品・サービス
リコーデジタル サービス RDS	オフィスサービス (OS)	ITサービス：ITインフラ（ハード含む）、ITサービス プロセスオートメーション（PA）：アプリケーションサービス、BPS ワークプレイスエクスペリエンス（WE）：コミュニケーションサービス（ハード含む）
	オフィスプリンティング (OP) [販売]	ハード：MFP、プリンタ ノンハード：消耗品、サービス・サポート
	その他	各地域での独自に展開するビジネス （環境エネルギー、サービスアドバンテージ、他）
リコーデジタル プロダクツ RDP	オフィスプリンティング (OP) [開発・生産]	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  
及び OEM  
下線については、Q2より  
エトリアで生産



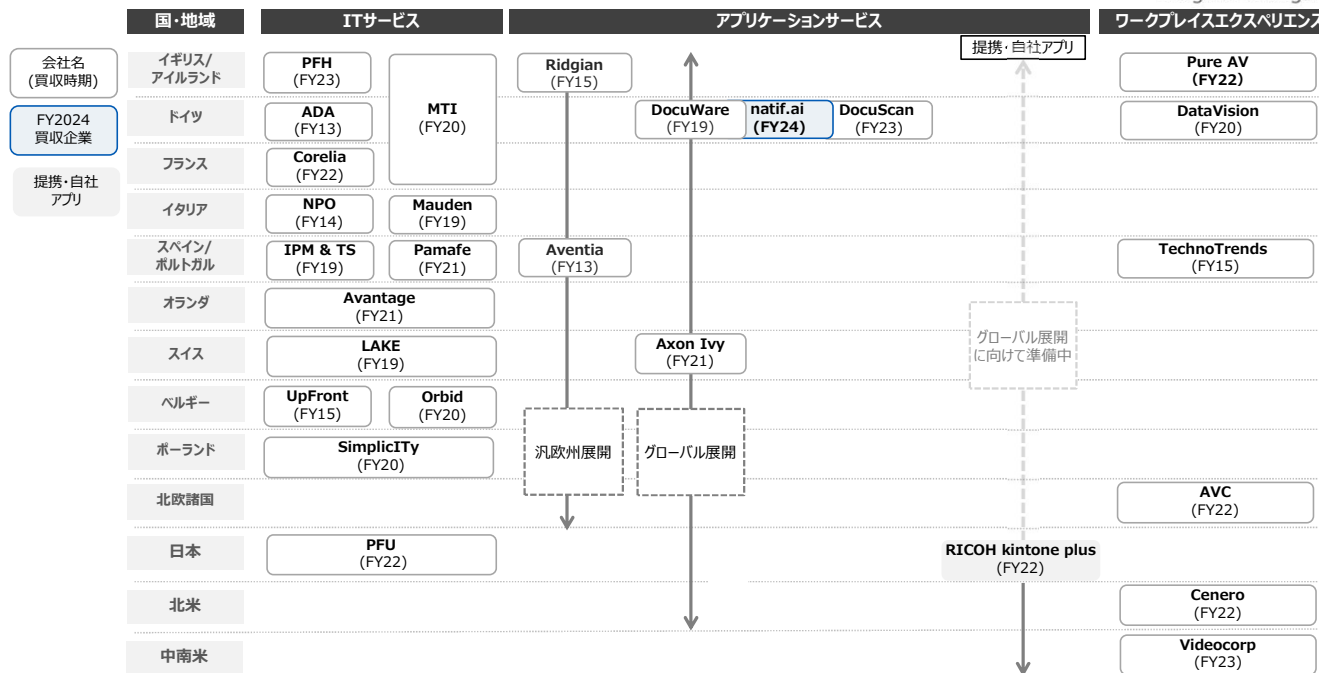
# デジタルサービスの会社へ向けて

デジタルサービス売上比率	FY23	FY24H1	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
現場のデジタル化 オフィスのデジタルサービス	48% 8% 40%	48% 8% 40%	51% 9% 42%	60%超 13% 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 H1	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	366	+29%
スクラムアセット	451	+23%
合計	818	+26%

FY2024 H1	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	43,279	+2%

### 分野別売上高 (億円)

	FY2023	FY2024		
	H1	H1	前年 同期比	(為替影響 除く)
オフィスサービス	3,927	4,294	+9%	+5%
ITインフラ	1,329	1,424	+7%	+4%
ITサービス	890	1,006	+13%	+9%
アプリケーションサービス	746	824	+10%	+7%
BPS	630	674	+7%	-1%
ワークプレイスエクスペリエンス*	330	363	+10%	+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

ハード・ノンハード別

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

地域別

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

商用印刷

ハード・ノンハード別

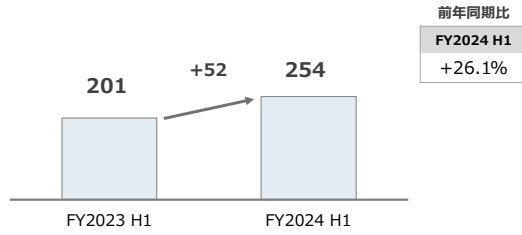
売上高 前年同期比	FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
ハード	+11%	+16%	+4%	+7%	+32%	<b>+18%</b>
(為替影響除く)	+5%	+10%	-1%	-3%	+18%	<b>+13%</b>
ノンハード	+9%	+7%	+10%	+16%	+16%	<b>+6%</b>
(為替影響除く)	+4%	+1%	+4%	+5%	+4%	<b>+2%</b>

地域別

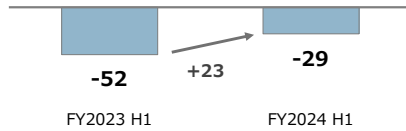
売上高 前年同期比	FY2023				FY2024	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
日本	-12%	-5%	+1%	-8%	+4%	<b>-6%</b>
米州	+12%	+14%	+6%	+12%	+24%	<b>+10%</b>
(為替影響除く)	+6%	+9%	+1%	+0%	+9%	<b>+6%</b>
欧州	+10%	+11%	+14%	+11%	+20%	<b>+14%</b>
(為替影響除く)	+2%	-1%	+4%	-2%	+7%	<b>+9%</b>

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)



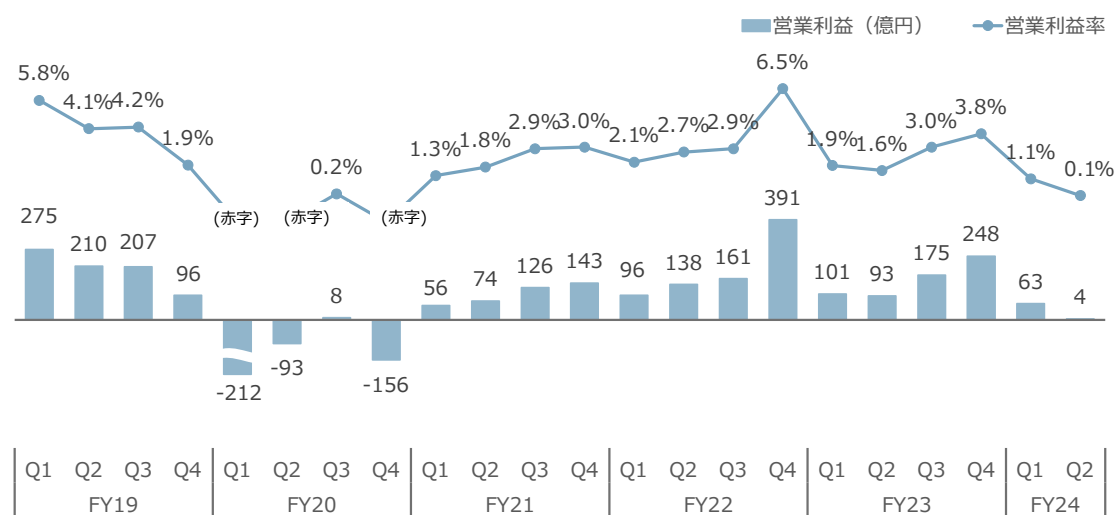
## 営業利益 (億円)



## 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  
「路面簡易点検支援サービス」の貸出提供を開始
- 新規事業の見極め厳格化
- カメラ  
好調継続

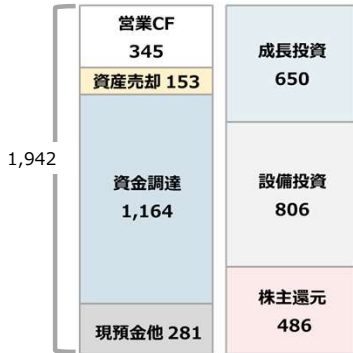
# 四半期営業利益推移



# CFアロケーション推移

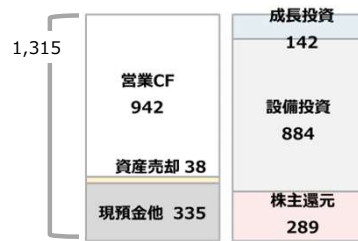
※キャッシュアウトベース、単位は億円

FY2022



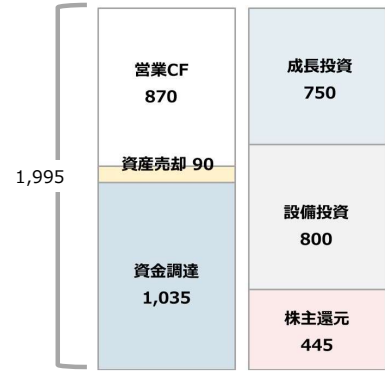
- ✓ 営業CFは在庫増等により減少
- ✓ PFU等、成長投資は資金調達で賄う
- ✓ 自己株式取得(300億円)には現預金・資産売却を充当

FY2023



- [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)

FY2024見通し



- ✓ 企業価値向上PJ費用の計上で営業CF下方修正
- ✓ 事業の選択と集中を進め、一部事業をカーブアウト
- ✓ 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
- ✓ 手元流動性及び資本構成の最適化を継続

- キャッシュフロー（CF）アロケーション推移のスライドでは、企業価値向上プロジェクトにおける追加費用計上に伴う営業CFの変更等についてお示ししています。
- 以上、2024年度第2四半期までの決算概要について説明をさせていただきました。

## 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
- 5月 プロダクションプリントの持続可能性がKeypoint Intelligence社の「Buyers Lab Pacesetter Award」を受賞  
～常に高い水準での取り組みや、目標達成に向けた姿勢が業界で評価～
- 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  
Ricoh USAが「2024 Great Place To Work®」（働きがいのある会社）に認定
- 7月 GPIFが採用する6つのESG指数（国内株式）すべてに選定
- 9月 リコーのウェブサイトが「Gomez ESGサイトランキング2024」で総合第4位を獲得

## 主な取り組み実績

- 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
- 9月 「リコーグループ統合報告書2024」、「リコーグループ環境報告書2024」及び「リコーグループESGデータブック2024」を発行
- 10月 JCLPの「#だから1・5度」キャンペーンに賛同  
一般社団法人ビジネスと人権対話救済機構（JaCER）に正会員として加入、「対話救済プラットフォーム」を通じ、  
人権課題への対応を強化



**RICOH**  
imagine. change.