

■決算概要

Q： Q2 営業利益はプロジェクト費用込みで 140 億円程度の見通しに対し、実績は 4 億円であった。差分は企業価値向上プロジェクト費用の増額のみか。あるいは、オフィスプリンティングのノンハードの弱さなど、事業の実態面も影響しているか。

A： 会社計画との差分は、基本的には Q2 での企業価値向上プロジェクト費用約 135 億円が追加されたことによるものとなる。なお、このうち約 100 億円は国内でのセカンドキャリア支援制度実施による費用計上である。ただし、事業面において、オフィスプリンティング事業のノンハード弱含みが見られ、為替が想定レート比円安で推移したことが助けとなった。オフィスサービス事業もしっかり成長はできているものの、想定にはやや足りなかった。

Q： FY2024 の Q1・Q2 と、オフィスプリンティングのノンハードが同業他社と比較してやや低調の印象を受けている。ノンハードの弱さの要因と、今後の見通しを教えてください。

A： FY2024 上期のノンハード売上は前年比 3%減（為替影響除く）となった。顧客の印刷量が減っている影響もあるが、一部地域での当社の MIF 減も影響していると考えている。代売チャネルを中心に競合の価格攻勢を受けているためであるが、この対応策は講じている。ただし、闇雲に価格対応するのではなく、収益性を意識して必要な代理店・MIF の確保に取り組む方針のため、失ったものを全て取り戻すことが狙いではない。また、短期で効果が上がるものでもないため、下期も上期と同様の傾向が続くと想定し、通期のノンハードの見通しは期初想定の前年比 1%減から 3%減に修正している。

中長期では、平均して 4~5%の減少を想定している。これに対しては、企業価値向上プロジェクトでしっかりと固定費を削減し、収益構造の変革を進めていく。

なお、同業他社のオフィスプリンティング・ノンハードの傾向は発表内容を確認しているが、顧客構成や代売・直売の比率などが異なるため、比較してのコメントは控えたい。

Q： オフィスサービスは売上成長に対して利益成長が弱い印象があるが、どう評価しているか。

A： 売上・利益とも成長はしているものの期待に対して足りなかったことは事実で、下期は成長を加速したい。日本は、PC リプレイス需要が年度の後半に想定よりもずれ込んでいるため、下期はしっかりと刈り取ってきたい。欧州は、ワークプレイスエクスペリエンスが下回っているが、大型案件でずれ込んでいるものがいくつかある。ワークプレイスエクスペリエンスの大型案件は、複数拠点に対する導入となるため順次売上が計上され、また、マネージドサービスが付帯するためストックの積上げにつながるため、1 件の獲得が成長の下支えになる。米州も同様にワークプレイスエクスペリエンスが物足りないが、既存のリコー顧客に対する販売提案がパイプラインとして着実に積みあがっているため、下期はこの刈り取りをしっかりと進めていく。どの地域においても、固定費一定で売上を伸ばせるストック形成に注力している。しっかりとストック売上を成長させ、オフィスサービスの利益率向上につなげていく。また、リコーデジタルサービスでは企業価値向上プロジェクトを通じて販売・サービス体制の見直しによる人材の流動化を進めており、セグメント全体での固定費削減にも取り組んでいる。

■企業価値向上プロジェクト進捗報告

Q：企業価値向上プロジェクトによる今期 FY2024 と来期 FY2025 の影響を整理したい。

効果は、FY2025 までに 600 億円以上、そのうち FY2024 に 190 億円を想定しているため、FY2025 では FY2024 比で 410 億円の効果が期待できる。一時費用は FY2024 の費用 330 億円が剥がれることになる。効果・費用を合わせると、来期は、今期の営業利益に対して 740 億円以上の増益が見込めると理解してよいか。

A：基本的には理解の通り。ただし、現時点で確定している効果は FY2025 までに 520 億円であり、そのために必要な一時費用を FY2024 に 330 億円想定している状況。

Q：企業価値向上プロジェクトによる効果が FY2025 までに 600 億円以上創出できるならば、FY2025 の営業利益は中経目標である 1,300 億円に近い数字が見込めると思う。企業価値向上プロジェクト以外でのマイナス要素・プラス要素などコメントできることはあるか。

A：利益成長の鍵はオフィスサービスのストック売上の成長と考えている。企業価値向上プロジェクトによる固定費の削減と並行して、ストックの積み上げに取り組む。
また、リスクとしてはオフィスプリンティングのノンハードの弱含みがある。決算説明のパートでお伝えしたように、利益の減少幅を食い止めるための施策は様々に講じている。

Q：販売・サービス体制の見直しによる効果が、期初時点の 100 億円超から 230 億円超と増額になった要因は何か。国内のセカンドキャリア支援制度実施や海外での構造改革による 1,000 人規模の人員適正化（2024 年 9 月 12 日 国内希望退職制度「セカンドキャリア支援制度」実施に関するお知らせ）による効果は、期初時点の販売・サービス体制の効果額 100 億円超に織り込まれていると理解していたが、異なるか。

A：海外での構造改革による適正化規模は期初時点で 1,000 人規模までは見込んでおらず、今回の効果増額の主な要因は海外での施策追加と各国での施策の効果額の精査によるもの。
また、国内でのセカンドキャリア支援制度実施による効果は、本社改革（R&D 適正化・間接機能適正化）や事業の「選択と集中」の加速などにも分散している。期初時点の効果額にある程度は織り込んでいた。

Q：事業の「選択と集中」の加速において、PLAiR 事業以外に撤退を判断された事業を知りたい。

A：PLAiR 事業以外について、具体的に事業名を伝えることは控えさせてもらいたい。対象事業のステークホルダーに影響するため。

Q：事業の「選択と集中」の加速において、これまでに売上 1,800 億円に相当する事業を整理していくという話があったと思うが、今回の話ではそのやろうとしていること全ては表われていないと感じた。来期 FY2025 に一時費用を見込んでいないことから、今期中に事業の整理についてさらに進捗させたい思いがあると受け取ってよいか。

A：ご理解の通り、対象事業の全てについて判断し出口が決定したわけではない。そもそも、事業の「選択と集中」、ポートフォリオの入替は継続して取り組む課題であり、事業の将来性、市場規模、デジタルサービスの会社としての親和性を総合しての判断は常に行っている。

来期の一時費用を「現時点では見込んでいない」と表現しているのは、最新の想定効果額 520 億円創出にあたっては、来期費用は見込んでいないという意図となる。

以上