

企業価値向上プロジェクト進捗報告

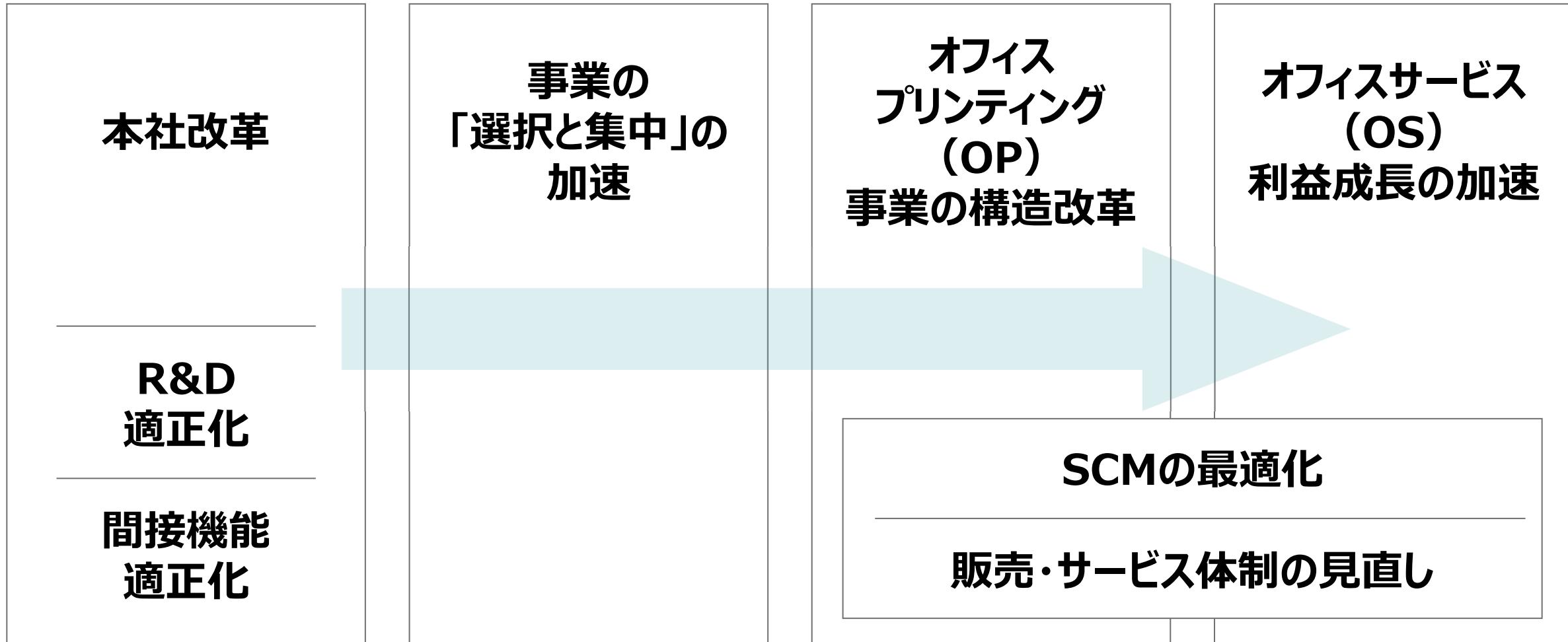
および

FY25以降の持続的な企業価値向上に向けて

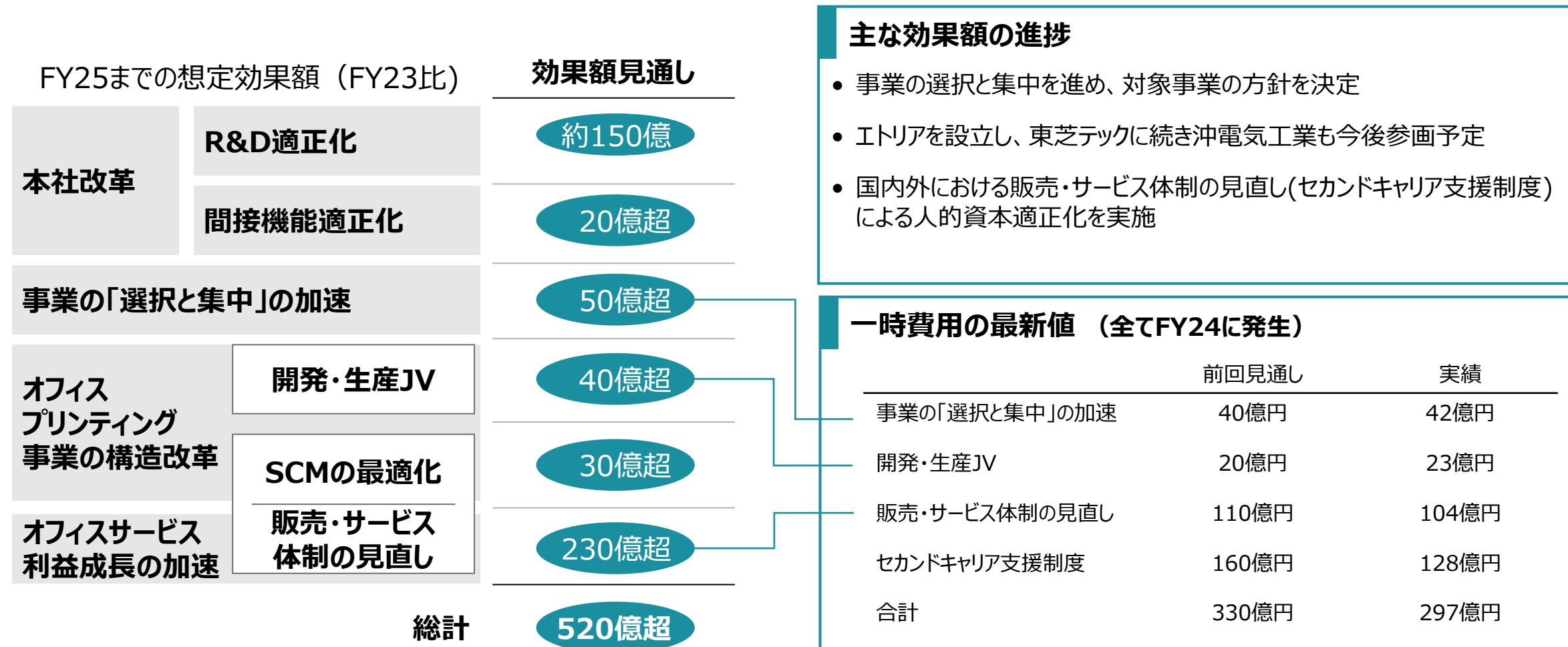
2025年5月14日

株式会社リコー
代表取締役 社長執行役員 CEO

大山 晃



プロジェクトは順調に進捗しており、FY24は約200億円の効果額を獲得
引き続き施策の追加を含めてプロジェクトを推進していく



利益成長の 進捗を測る

KPI



顧客数

商談対象となる
全顧客の数



オフィスサービス導入率

オフィスサービス
導入顧客の割合



ストック売上成長率

継続的な収益基盤となる
ストック売上の成長率
(オフィスサービス)

FY24実績

140万社

36 %

+10 %

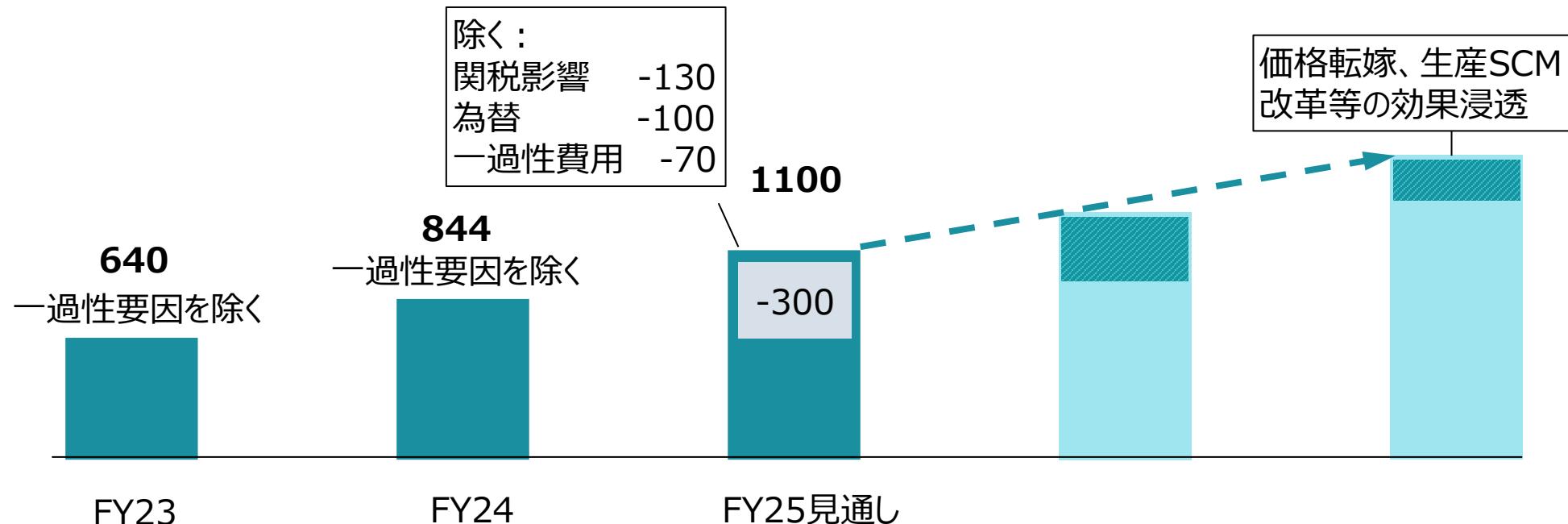
(為替影響を除く)



- OS導入率：OS顧客は既存OP顧客にとどまらず増加
全体のOS導入率には大きな伸長は見られないが、**安定してOSの顧客を強化**できている
- ストック売上成長率：継続して+10%伸長。日本・欧州・DocuWareなど、**ストック売上成長率が15%超**となってきている

見通しは中経目標には至らないが、稼ぐ力は確実に強化されている
OSと商用印刷ストックの積み上げを継続し、ROE10%以上を目指す

営業利益
(単位：億円)



ストック売上成長率

(為替影響を除く)

	FY23	FY24	FY25 見通し
OSストック	+10%	+10%	+10%
商用印刷ノンハード	+4%	+2%	+2%
OPノンハード	-1%	-4%	-2%

ストック収益の成長加速

OS、商用印刷ストックを徹底的に積み上げ、OPノンハードの収益減少を極小化することにより、**安定的な収益性向上と利益成長**を実現する

アセットライト経営・資本収益性の改善

デジタルサービスの会社としてアセットライト経営の推進、及び事業ポートフォリオの見直し・最適化により**安定的に10%以上のROE**を実現する

国際政治経済・テクノロジーの急激な変化への対応

柔軟かつ迅速に自社の資本・資源を再配置しつつ、同様の状況に直面する顧客の競争優位に貢献する価値の高い商材・サービスをタイムリーに提供する

RICOH
imagine. change.

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