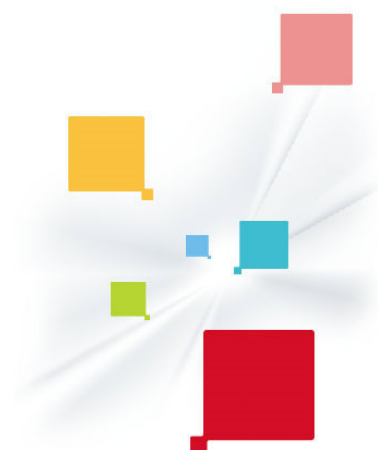


FY2025 Q3 決算概要

2026年 2月5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/sustainability/governance/risk/risk_factors)

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) FY2025 (2025年度)：2025年4月から2026年3月までの会計年度

FY2025 Q3決算概要

- 取締役・CFO 川口俊

業績

- 増収増益
オフィスサービスが引き続き堅調に推移し、経費コントロールや為替等により、営業利益は前年比倍増
- リコ・デジタルサービス
オフィスプリンティング ハード： 欧米は米国関税政策影響・景況により弱含み継続も想定内で推移
 アジアは価格競争等で苦戦
 ノンハード： 日本・米州は概ね想定線、欧州・アジアでの弱含み続く
オフィスサービス 欧州は景況・需要弱含みが続くが日本の成長によりカバー
 日本ではQ3もITサービス・アプリケーションサービス2桁成長
- リコ・デジタルプロダクツ
エトリア効果、体質強化や経費コントロール等により利益上振れ
- リコ・グラフィックコミュニケーションズ
商用印刷は関税政策等により米国での投資様子が見え続くも、ノンハードは堅調に推移
- 企業価値向上プロジェクト
効果 257億円を想定通り創出
- 関税影響
関税率増・価格転嫁・需要減等を試算し、89億円の減益影響

Feb 5, 2026

© Ricoh

5

- 2025年度第3四半期決算のポイントです。
- 第3四半期累計は、売上1兆8,823億円で2.6%の増収、営業利益700億円で102.6%の増益となりました。
- オフィスサービスが引き続き堅調に推移し、前年に対して約80億円の増益に貢献しています。
加えて、経費コントロールにより71億円、為替影響で25億円、同様に利益の押し上げ効果がありました。さらに、コスト削減も引き続き順調に進捗し、2025年度第3四半期累計の営業利益は前年同期比で倍増となりました。
- 次に、セグメント別の状況です。
- リコーデジタルサービスにおいて、オフィスプリンティングのハードは、欧米では厳しい事業環境が継続し、またアジアでは価格競争も発生している状況でしたが、売価マネジメント等により粗利としては前年を上回りました。一方で、ノンハードは弱含みが続いており、この縮小の流れは今後も続くと考えています。
- オフィスプリンティングの落ち込みに対して、オフィスサービスは堅調に成長しました。欧州では、景況や需要の弱含み等により第3四半期累計では減収となりましたが、日本においてはPCリプレイスを契機にサービス・サポートの契約獲得につなげ、ITサービス、アプリケーションサービスが2桁成長し、ストック売上は12%の成長となりました。
なお、グローバルでのストック売上は4%の成長となりました。
- リコーデジタルプロダクツでは、エトリアの効果が引き続き堅調に発現しました。また、体質強化により約40億円のコストダウンを実現し、経費コントロールも進め、営業利益は計画を上振れました。
- リコーグラフィックコミュニケーションズは、成長を目指すセグメントですが、商用印刷の主要市場の米国で、関税影響等によりお客様である印刷企業の設備投資抑制の状況が続くなど、ハード需要に影響が出ています。2026年度からの改善を見込んでいましたが、現状の動向を踏まえると回復の時期を慎重に見極める必要があると考えています。
このような環境の中でも商用印刷のノンハードは、堅調に推移しています。
- 2023年度から開始した企業価値向上プロジェクトでは、2025年度第3四半期累計で257億円の効果を創出しています。2024年度・2025年度の2年間で効果600億円の目標に対し、2025年度の見通しでは520億円まで積み上がってきている旨ご報告してまいりましたが、引き続き600億円の効果創出に向けて取組みを進めています。
特に事業の「選択と集中」の加速は、交渉相手もあるなど時間を要していますが、今期3月の最後まで取り組みます。改めて2025年度通期決算説明の場等で状況をご報告します。
- 関税影響は89億円です。
関税率引き上げによるコスト影響が約120億円に対して、価格転嫁等で約70億円を吸収したものの、値上げによる需要低迷や買い控えによる数量減等のマイナス影響が約40億円出ています。

FY2025の 取組み進展

- **オフィスサービスストック売上の成長加速**
日本：PCリプレイスに合わせたサービス・サポート契約の付加やアプリケーションサービスの拡販でストック増収 +12%
欧州：シナジー施策推進、買収会社によるシナジーでの受注目標を前倒しで達成
自社ソフトウェア：DocuWare・natif.aiにAxon Ivyを連携させた業務プロセス自動化を提案し、欧米の大手小売・サービス業や政府系機関で受注獲得
AI関連では、日本においてオンプレミス導入に適したコンパクトかつ高性能なLLM/LMMの提供開始
- **オフィスプリンティング減益影響の抑制**
企業価値向上プロジェクトの効果刈り取りと逆戻りさせない経営
A4MFPポートフォリオ強化で一括案件の獲得数増加、A3MFP案件に寄与
売価マネジメントの定着によるハード収益性向上
欧州で代売チャネル活用を再強化、施策効果によりQ3は販売台数増加
- **次期経営計画を待たずに、デジタルサービスの会社への変革に必要な施策を前倒しで検討・実施**
エトリア効果の前倒し施策実行（開発、拠点戦略）
欧州OS基幹システムの統合（減損）費用を前倒し計上
北米では米国マネージドITサービス事業売却、ワークプレイスエクスペリエンスの体制強化を継続
- **米国関税政策の影響に対する準備と機動的な実行**
生産・販売・価格・チャネルに必要な施策を進め、影響額を抑制

FY2025 見通し

- 事業の進捗・為替の恩恵の一方、追加の構造改革実施を進め、通期営業利益は900億円の見通し

Feb 5, 2026

© Ricoh

4

- FY2025の取組みの進捗です。
- 前回の第2四半期決算説明会時から施策内容には大きな変更・変化はありませんが、進展した内容をご説明します。
- まず、日本のITサービスは引き続き堅調に推移しており、ストック売上は12%の増収となりました。
- 欧州のシナジー創出については、前回は買収企業のシナジーとしてパイプラインを積み上げている段階であるとお伝えいたしました。そのパイプラインが受注につながってきており、この第3四半期には売上として実績に現れてきています。
- AI関連では、国内市場に向けてお客様のセキュリティ要件を配慮した高性能なLLMのオンプレミスの提供を開始しました。
- オフィスプリンティングでは欧州の販売代理店チャネルの強化を進めており、その効果が現れ、第3四半期は販売台数が増加しています。
- ESG要請に対応した環境配慮型のMFPも市場投入しており、こうした製品が評価され、UK、オランダで大型案件が獲得できています。
- 「デジタルサービスの会社への変革のために必要な施策の前倒し」についてです。米国のマネージドITサービス事業を売却し、相応の売却益を計上しました。2026年度からは売却した事業分のコストが削減される見込みです。
- また、ワークプレイスエクスペリエンスの領域では体制の強化を進めています。2026年1月8日にはニューヨーク拠点の、2月3日はカナダ拠点のAV（Audiovisual）インテグレーター企業を買収しました。ニューヨーク・カナダの北米地域に加え、APACにおいても資本提携等を通じてワークプレイスエクスペリエンスの体制を強化し、お客様の要望に十分応えていけるように整備しています。
- また、米国のCeneroを買収して2年ほど経過しますが、その強力なプラットフォームのリコグループ全体での展開可能性の検討・調整を進めており、一定のめどが立ったものと考えています。2026年度からは、Ceneroのプラットフォームを活用することで、マネージドAVサービス事業のさらなる拡大につなげていければと考えています。
- 今年度の見通しについては、事業の進捗、為替の恩恵、追加の構造改革費用を織り込み、当初計画していた営業利益800億円から100億円を積み増し、900億円を見込んでいます。

連結損益計算書

	FY2024 Q3累計	FY2025 Q3累計	前年比	
売上高	18,354 億円	18,823 億円	+469 億円	+2.6%
売上総利益	6,409 億円 (34.9 %)	6,496 億円 (34.5 %)	+86 億円	+1.4%
販管費等	6,064 億円 (33.0 %)	5,796 億円 (30.8 %)	-267 億円	-4.4%
営業利益	345 億円	700 億円	+354 億円	+102.6%
営業利益率	1.9 %	3.7 %	+1.8 pt	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	278 億円	468 億円	+189 億円	+68.2%
EPS	47.17 円	82.30 円	+35.13 円	
期中平均 為替レート	1USD/152.63 円 1ユーロ/164.90 円	148.77 円 171.92 円	-3.86 円 +7.02 円	
設備投資 (有形固定資産)	337 億円	323 億円	-13 億円	
減価償却費 (有形固定資産)	344 億円	333 億円	-11 億円	
研究開発投資	713 億円	568 億円	-145 億円	

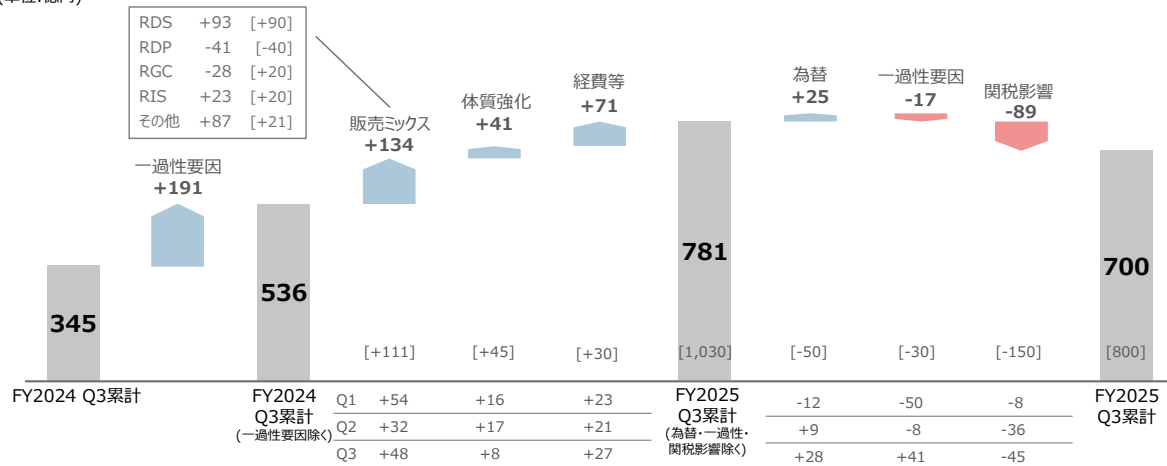
要因別営業利益

販売ミックスでは、オフィスプリンティング ノンハード・商用印刷 ハードの減収に対し、オフィスサービスの成長および企業価値向上プロジェクト効果等で増益

経費等では、インフレなどによる増加をプロジェクト効果・経費コントロールにより吸収

米国関税政策による影響はQ2以降拡大、価格転嫁により抑制

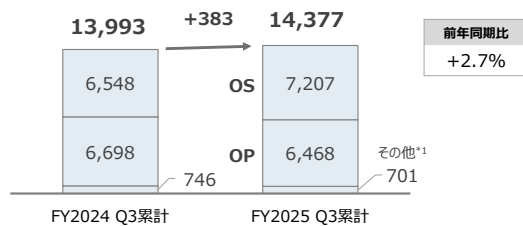
【前年からの増減】 [] : 通期見通し
(単位: 億円)



- 要因別営業利益です。
- 販売ミックス、品質強化、経費等については、着実に成果が現れました。
- まず販売ミックスでは、リコーデジタルサービスは実績93億円と通期見通し90億円を上回りました。内訳としてオフィスサービスで約80億円の増益貢献をしています。ここにはストック売上に繋がる保守サービス契約の獲得なども含まれています。
- 経費等では、企業価値向上プロジェクトの効果により80億円の削減ができています。本来、経費を使い販売ミックスの成長につなげたかったものの、市場環境、特に欧州の厳しい状況もあり、相対的に経費コントロールの効果が現れた形になっています。
- 為替は25億円の増益要因に、一過性要因は第1四半期に欧州OS 基幹システムの統合関連に伴う減損が発生したほか、さまざまな取り組みを反映して17億円の減益要因に、関税影響は89億円の減益要因となりました。
- それらの結果、第3四半期累計の営業利益は700億円となりました。

オフィスプリンティング弱含み継続。オフィスサービス成長および北米における事業売却益計上等により増益

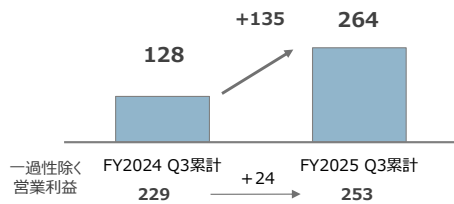
売上高 (億円)



概況

- オフィスサービス
 - ストック売上4%増収、日+12%・欧+7%・米-6%
 - 日本：ITサービス・アプリケーション好調継続
 - 欧州：景況・需要弱含みが続く中、シナジー施策は着実に進展
 - 米州：成長に向けてワークプレイスエクスペリエンスの体制強化
- オフィスプリンティング（販売）
 - ハード：アジアでの価格競争等、海外で弱含み
 - ノンハード：日本・米州は概ね想定線、欧州・アジアで弱含み続く

営業利益 (億円)



営業利益前年差 内訳^{*2}

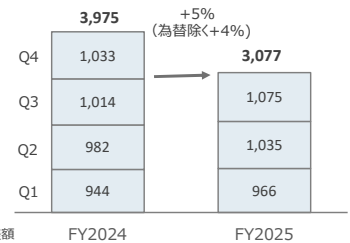
	FY2024					FY2025		
(億円)	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3
増減益	-81	-78	+2	+71	-85	+1	+85	+47
OS	+28	+19	+18	+52	+116	+22	+41	+22
OP他	-78	-31	-11	+23	-98	-0	-21	-48
(うち関税)						(-5)	(-18)	(-22)
一過性	-30	-66	-4	-3	-103	-20 ^{*3}	+66	+65 ^{*4}

^{*2} 社内管理の利益に基づき試算

^{*3} 一過性費用 FY2025Q1-50億円とFY2024Q1-30億円の差額

^{*4} FY2025Q3の一過性収益+69億円・費用-8億円とFY2024Q3-4億円の差額

オフィスサービスストック売上高 (億円)



Feb 5, 2026

^{*1} 環境ソリューション、産業ソリューションなど

© Ricoh

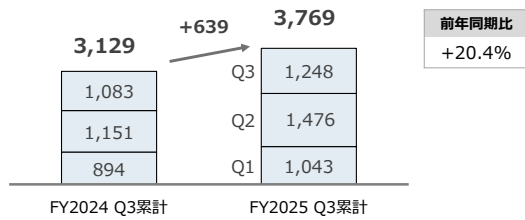
7

- 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は、為替を除き前年同期比4%の伸長となりました。地域別のストック売上成長率は、日本が12%、欧州が7%、米州は-6%です。米州の減収には、米国でのマネージドITサービス事業の売却が影響しています。
- オフィスサービスの増益は、営業利益前年差の内訳で示しているように、第1四半期から順に、+22億円、+41億円、+22億円と推移しています。第3四半期累計では+86億円となりました。
- OP他（オフィスプリンティング他）の減益には関税影響が含まれ、それを除けばオフィスサービスの成長がカバーできている状況になってきています。まだ十分とは言えないものの、目指す方向には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：日本

増収継続、PCリプレイス需要がピークアウトしたQ3においてもITサービス・アプリケーションで2桁成長

売上高 (億円)



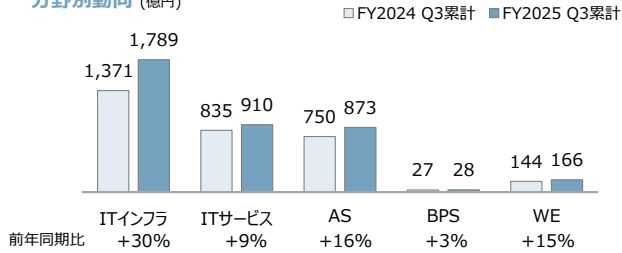
● ITサービス

- ✓ PCリプレイス需要ピークアウトもサービス・サポート契約は好調
- ✓ セキュリティや働き方改革関連の需要は強い
- ✓ システム導入後の運用代行等、収益性の高い案件増加

● アプリケーションサービス (AS)

- ✓ 情報系アプリで大型案件獲得
- ✓ 育児・介護休業に関する法改正により、給与計算の業務効率化や勤怠管理関連ソリューションが伸長

分野別動向 (億円)



トピック

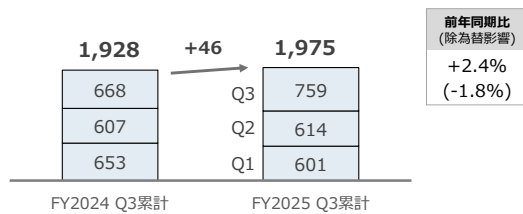
- ✓ Googleが提供するオープンモデル「Gemma 3 27B」ベースにオンプレミス導入に最適な、AI-日本語LLMを開発

- オフィスサービスの日本です。
- 事業状況に大きな変化はなく堅調に推移しています。
- ITサービスではPCのリプレイスに合わせたサービス・サポートの契約もしっかり積み上がっています。

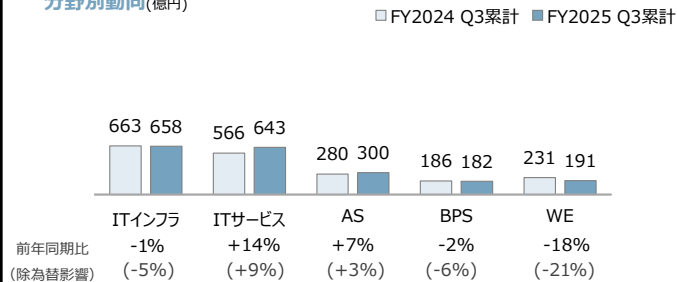
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

ITサービスとアプリケーションサービスが堅調に推移

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)



● ITサービス

- ✓ 買収企業と既存販社間および買収企業間のシナジー施策順調
 - ・ 受注年度目標額を前倒しで達成
 - ・ マネージドITサービスを強化しストック収益積み上げに貢献
- ✓ イタリアで大型案件獲得

● アプリケーションサービス (AS)

- ✓ DocuWareのクラウドサービスが牽引
- ✓ DocuWare・nativ.ai *にAxon Ivy *を連携させた業務プロセス自動化を提案、大手小売・サービス業や政府系機関で受注獲得

● ワークプレイスエクスペリエンス (WE)

- ✓ 先行き不透明感から投資様子見が継続し減収
- ✓ Ricoh Spacesのグローバル案件獲得

Feb 5, 2026

© Ricoh

* 買収企業の位置付けはP.25を参照

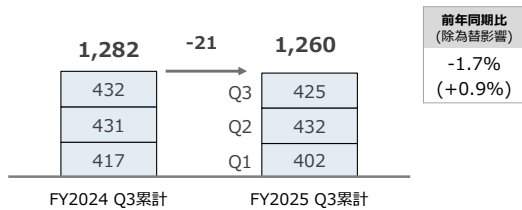
9

- 欧州のオフィスサービスは足踏みが見られるものの、買収企業と既存の販売会社、買収企業間のシナジー創出に向けた施策が着実に進捗しています。これまで積み上げてきたパイプラインが受注実績につながり始めています。
- アプリケーションサービスでは、主力製品であるDocuWareにnativ.aiのAI技術やAxon Ivyを組み合わせ、ドキュメント領域にとどまらない幅広いソリューションの提供を開始しました。現在、大手の小売サービス業や政府系機関の案件が獲得できており、これを起点にさらなる展開を図っていきたいと考えています。

リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

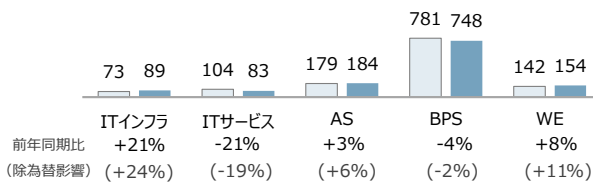
ワークプレイスエクスペリエンスの体制強化を継続し、今後の一段の成長に投資実行

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)

□ FY2024 Q3累計 ■ FY2025 Q3累計



● ITサービス

- ✓ 米国マネージドITサービス事業売却の影響で減収

● アプリケーションサービス (AS)

- ✓ MFP連携の自社ソフトウェア伸長

● BPS

- ✓ 先行き不透明感から新規受注のスローダウン続く
- ✓ 業務効率化とプライシングコントロールで収益性は確保

● ワークプレイスエクスペリエンス (WE)

- ✓ 売上2桁成長も、顧客の投資様子見もあり計画には届かず
- ✓ 既存顧客へのさらなる拡販のための体制強化やインセンティブを導入。Q3に入り一部効果顕在化

トピック

- ✓ AVインテグレーター 2 社を買収 (P25参照)。サービス提供能力を強化

Feb 5, 2026

© Ricoh

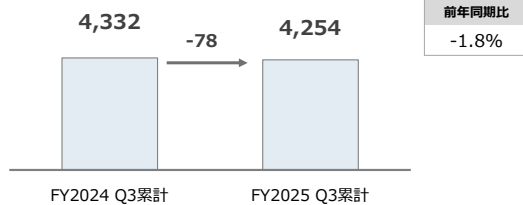
10

- 米州のオフィスサービスです。
- ITサービスは、米国でのマネージドITサービス事業売却の影響が実績に反映されています。
- 一方、ワークプレイスエクスペリエンスではCeneroがしっかりと実績を伸ばしています。
また、AVインテグレーターで2社、それぞれ米国のニューヨークとカナダのトロントを拠点とする企業を買収を実施しました。
ニューヨークは大企業の顧客が多い市場でありながら十分に攻略できずにいましたので、今後、新しい展開を進めていきます。
- 北米市場における一層の事業拡大を図っていきたいと考えています。

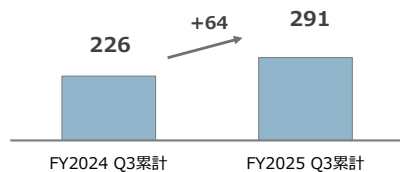
リコーデジタルプロダクツ

エトリア効果、体質強化および経費コントロール等により利益上振れ

売上高 (億円)



営業利益 (億円)

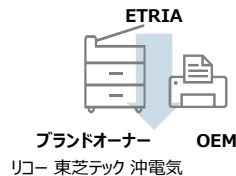


概況

- 生販適正維持。体質強化および経費コントロールの継続
- 半導体メモリー部品のひっ迫・調達価格上昇への対応策を進める
- エトリアは着実に施策を展開
 - ✓ 沖電気工業参画、Q3より業績貢献
 - ✓ さまざまなリスクに対して柔軟に対応できるレジリエントな生産体制を構築
米国関税政策などの環境変化に柔軟に対応
 - ✓ 購買組織を統合し、共通/類似部品のコストダウン活動を推進

①既存資産の有効活用

既存エンジンを徹底活用
各ブランドで展開



②強いモジュールの組み合わせ

東芝テック 高効率開発・作像技術

沖電気 LED技術

リコー
多彩な周辺機
ラインナップ

リコー 環境・画像処理・セキュリティ

各社の強いモジュール例

③ゼロベースの新規エンジン

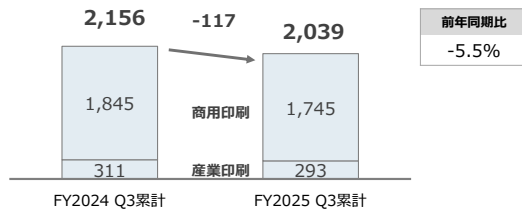
それぞれの強みを活かし
デジタルサービス親和性が高く
環境特性に優れた製品を投入



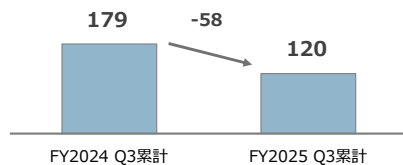
- 沖電気工業がエトリアに参画し、リコーデジタルプロダクツの業績に寄与し始めています。
- エトリアの効果発現に向けては、スライド下段に示している3つのステップで取り組んでおります。
- ステップ②の「強いモジュールの組み合わせ」は2026年度に、ステップ③の「ゼロベースの新規エンジン」では2027年度以降に速やかに、製品を立ち上げてほしいとの期待をエトリアに対して強く働きかけています。

米国関税政策による費用増・投資抑制が継続、減収減益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● 商用印刷

ハード： 米国は関税施策等の影響で顧客の投資抑制が続くが
 拡販のための追加施策を各地域で展開
 カラーカットシート最上位機種で着実にMIF積み上げ

ノンハード： 堅調に推移

	FY2024				FY2025			FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q3累計	Q3累計
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%	-10%	-21%	+27%	-14%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%	-11%	-24%	+19%	-13%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%	+1%	+6%	+9%	+1%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	+0%	+2%	+0%	+2%	+3%	+1%

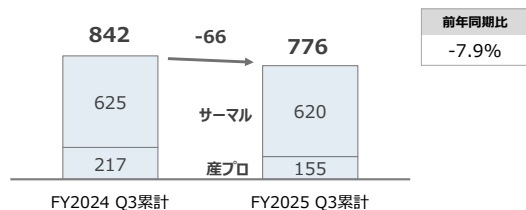
● 産業印刷

IJヘッド： 米国関税政策等の影響を受け、主力市場の中国で需要低調継続

- リコーグラフィックコミュニケーションズです。
- 商用印刷のハードは、2024年度にはdrupa効果もあり好調でしたが、その反動もあり2025年度は厳しい状況が続いています。第3四半期累計実績は売上前年比-13%でした。
特にわれわれの主力市場である北米において、お客様である印刷企業の設備投資が抑制されている影響があります。
- 一方、商用印刷のノンハードは伸長しており、2024年度までにお客様が購入されたハードはしっかりと稼働していることが確認できます。
- お客様へのハードの提案活動はしっかりと進めておりますので、来年度以降は、実績として反映できると考えています。また、お客様も設備投資を行わなければ、印刷事業自体を展開・拡大できない側面もあるので、ハード需要が長期的に低迷し続ける状況ではないと見ています。
- これまでの提案活動から受注につなげていくことに加え、印刷企業のビジネスに貢献する新しい商品・新しいサービスに向けてもお客様としっかりと議論し、ビジネスの拡大につなげていきたいと考えています。

サーマル事業は日欧が堅調、産業プロダクツ事業の収益性向上等により増益

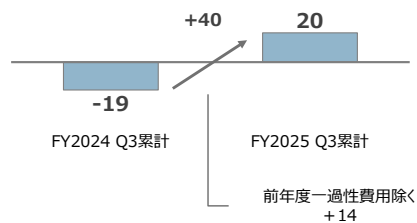
売上高 (億円)



概況

- サーマル
 - ✓ 米州は関税政策等による物流需要減の影響が続く
 - ✓ 欧州は価格対応製品投入策の貢献継続
 - ✓ 日本は剥離紙レスラベルが好調
- 産業プロダクツ
 - ✓ 事業環境は堅調
オプティカル事業譲渡の影響を除くと売上前年並み
 - ✓ プロセス改善を進め収益性向上

営業利益 (億円)



連結財政状態計算書

為替影響・沖電気工業のエトリア参画影響を除くと、総資産は実質前年度末並み

棚卸資産は年度末の売上に向けた在庫形成、米国関税に伴う評価替、生産移管対応等により増加

資産の部

(単位:億円)	2025年 12月末	25/03末比 増減額	
流動資産	13,059	+924	
現金及び預金	1,828	-94	
営業債権及びその他の債権	5,560	+149	
その他の金融資産	1,225	+125	
棚卸資産	3,621	+632	Q4向け在庫形成 米国関税に伴う評価替 生産移管対応
その他の流動資産	823	+111	
非流動資産	12,121	+684	
有形固定資産	2,116	+76	
使用権資産	785	+89	
のれん及び無形資産	4,536	+208	為替影響除くと-48
その他の金融資産	1,980	+145	
その他の非流動資産	2,702	+164	
資産合計	25,180	+1,609	為替影響除くと+225

(参考) 期末日為替レート	US\$ 1	=¥ 156.56	(+7.04)
	EURO 1	=¥ 184.33	(+22.25)
			(25/03末比増減)

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2025年 12月末	25/03末比 増減額	
流動負債	8,918	+320	
社債及び借入金	1,533	+76	
営業債務及びその他の債務	3,317	-9	
リース負債	258	+11	
その他の流動負債	3,810	+241	
非流動負債	4,543	+117	
社債及び借入金	2,981	+32	
リース負債	583	+74	
退職給付に係る負債	325	+5	
その他の非流動負債	652	+5	
負債合計	13,462	+438	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	11,394	+1,093	為替調整 換算額増加
非支配持分	323	+77	
資本合計	11,718	+1,171	
負債及び資本合計	25,180	+1,609	
有利子負債合計*	4,515	+108	

* 社債及び借入金の合計

Feb 5, 2026

© Ricoh

14

- 連結財政状態計算書です。
- 12月末時点の棚卸資産は増加していますが、3つの影響によるものです。
- 1つ目が、第4四半期に向けた在庫形成として、オフィスサービスにおけるPCや周辺機器などの在庫を一時的に積み増しているものです。これらについては、第4四半期に確実に納入を進めていきます。
- 次に、米国関税政策の対応として在庫の積み上げや評価替えが発生しています。
- 最後に、エトリアにおいて生産移管等を進めており、生産を前倒して在庫を確保する必要が生じています。
- こうした要因が12月末までに積み重なり棚卸資産が増加しています。3月に向けては昨年度以上の在庫の効率化を図りたいと考えています。

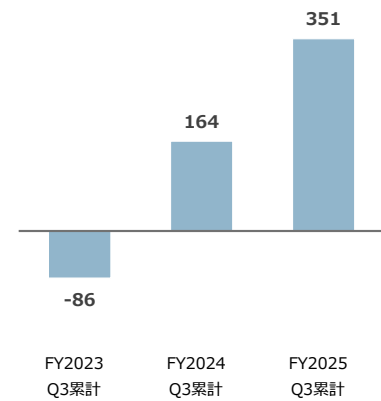
連結キャッシュフロー計算書

当期利益増加、事業売却に伴う収入によりフリーキャッシュフロー増

(単位:億円)	FY2024 Q3累計	FY2025 Q3累計
当期利益	285	487
減価償却費	861	869
その他の営業活動	-429	-533
営業活動によるキャッシュフロー	717	823
有形固定資産の取得及び売却	-335	-309
事業の買収	-56	-47
その他の投資活動	-161	-115
投資活動によるキャッシュフロー	-552	-472
有利子負債*の純増減	848	-61
支払配当金	-220	-221
自己株式の取得	-524	-0
その他の財務活動	-257	-276
財務活動によるキャッシュフロー	-153	-560
換算レートの変動に伴う影響額	51	81
現金及び現金同等物の純増減額	62	-128
現金及び現金同等物期末残高	1,759	1,690
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	164	351

*社債及び借入金

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



FY2025 通期見通し

FY2025 見通し <主要指標>

	FY2025 期初見通し	FY2025 今回見通し	前回比	FY2024 実績	FY2024比
売上高	25,600億円	26,000 億円	+1.6%	25,278億円	+2.9%
売上総利益	9,040億円	9,200億円	+1.8%	8,686億円	+5.9%
販管費等	8,240億円	8,300億円	+0.7%	8,047億円	+3.1%
営業利益	800億円	900 億円	+12.5%	638億円	+41.0%
営業利益率	3.1%	3.5 %	+0.4Pt	2.5%	+1.0pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	560億円	610 億円	+8.9%	457億円	+33.5%
EPS	98.39円	107.16円	+8.77円	78.11円	+29.05円
ROE	5.4%	5.7 %	+0.3pt	4.4%	+1.3Pt
ROIC	4.1%	4.4 %	+0.3pt	3.2%	+1.2Pt
期中平均 為替レート	1USDドル 1ユーロ 140.00円 155.00円	148.77円* 171.92円*	+8.77円 +16.92円	152.65円 163.86円	-3.88円 +8.06円
設備投資(有形固定資産)	450億円	450億円	-	489億円	-39億円
減価償却費(有形固定資産)	460億円	460億円	-	448億円	+11億円
研究開発投資	830億円	790億円	-40億円	950億円	-160億円

*FY2025 Q4の為替レート前提はQ3累計の期中平均レートに同じ、1USDドル 148.77円 1ユーロ 171.92円

Feb 5, 2026

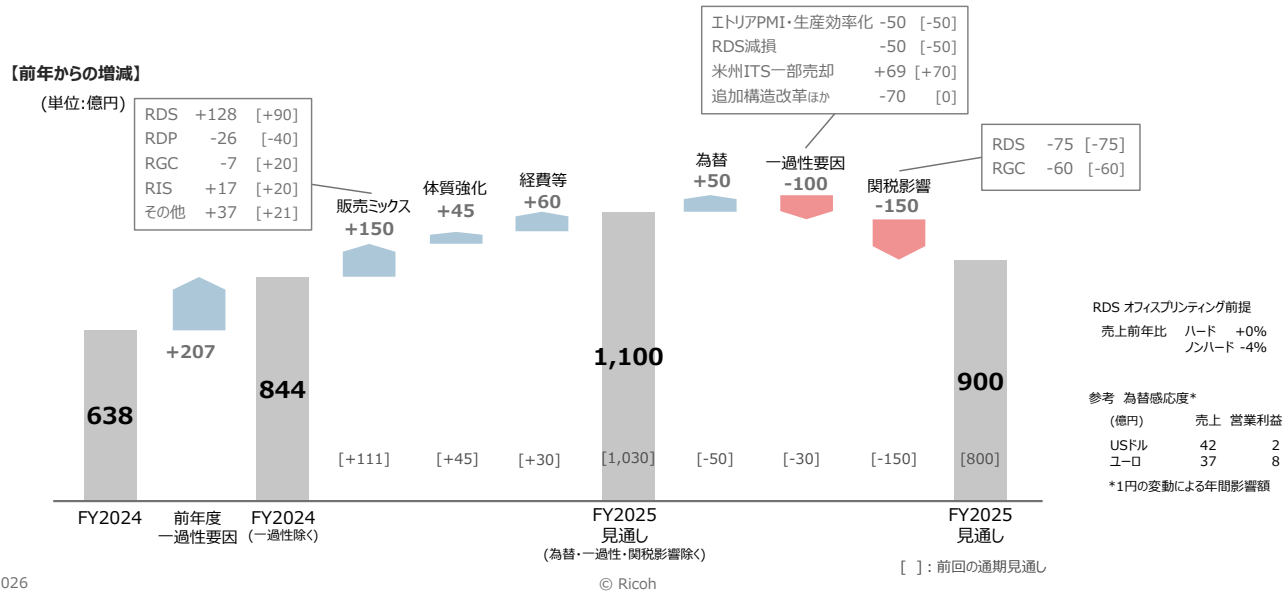
© Ricoh

17

- 2025年度の見通しです。売上は400億円を上乗せ、また営業利益については100億円を上乗せして900億円に上方修正しました。

FY2025 見通し 要因別営業利益

事業の進捗・為替の恩恵の一方、追加の構造改革実施を進め、通期営業利益は900億円の見通し



- 営業利益900億円の内訳についてです。
- 2024年度の実質的な営業利益844億円を起点とし、販売ミックス、体質強化、経費等を積み上げることで1,100億円を見込んでいます。第2四半期決算説明会でお伝えした1,030億円から、販売ミックスで40億円、経費等で30億円、合計で70億円を積み増しています。
- 販売ミックスについては、オフィスサービスがもう少し伸ばせると見ていること、エトリアの効果をより発現させることなどにより約40億円を積み増しました。
- 体質強化は変更しておらず、やや保守的に見積もっている面もあります。
- 経費等については、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において着実に経費コントロールできており、今後も継続的な効果を期待しています。
- こうした取り組みを踏まえ、為替・一過性要因・関税影響を除く2025年度見通しの営業利益を1,100億円としました。
- 他方で、様々な外部環境の影響や一過性で発生する費用等があります。
- 残る3か月の為替レートの想定は、第3四半期までの9か月間の平均レートを用いることとし、9か月累計実績と合わせて年間の為替影響として50億円の利益押し上げ要因と見込んでいます。
- 関税影響は従来どおり150億円と見込んでいます。
- 一過性要因は、これまで検討してきた様々な施策を推進しているため、追加の構造改革費用として70億円を積み増しています。追加の構造改革の詳細はお伝えできませんが、3月までに実行する施策とお考えください。
- このような状況を踏まえて、2025年度の営業利益見通しは900億円としました。
- 総括すると、第4四半期は、オフィスプリンティングの減収が続く一方で、オフィスサービスは引き続き伸長させていきます。原価と経費のコントロールは徹底します。経費のコントロールには、企業価値向上プロジェクトで取り組む事業の「選択と集中」などの成果刈り取りや、固定資産の整理などの検討も含まれていますので、全てが必ずしも実行できるとは限りません。ただし、こうした取り組みを進めることで、為替・一過性要因・関税影響除く営業利益は1,100億円の水準を目指します。また、関税影響は計画の範囲内でコントロールし、またできるだけ来期に負担を持ち越さないように追加改革等も行いながら、今期営業利益900億円の達成を目指します。

セグメント別 売上・営業利益

	(単位：億円)	(前回) FY2025 見通し	(今回) FY2025 見通し	前回差	前年 FY2024 実績	前年差
リコーデジタルサービス	売上高	19,270	19,750	+480	19,301	+448
	営業利益	455	425	-30	322	+102
リコーデジタル プロダクツ	売上高	5,700	5,700	0	5,846	-146
	営業利益	215	265	+50	287	-22
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上高	2,800	2,840	+40	2,926	-86
	営業利益	145	180	+35	231	-51
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上高	1,160	1,070	-90	1,132	-62
	営業利益	30	30	0	-18	+48
その他 (カメラ、新規事業他)	売上高	620	540	-80	562	-22
	営業利益	0	0	0	-55	+55
全社・消去	売上高	-3,950	-3,900	+50	-4,489	+589
	営業利益	-45	0	+45	-129	+129
合計	売上高	25,600	26,000	+400	25,278	+721
	営業利益	800	900	+100	638	+261

株主還元

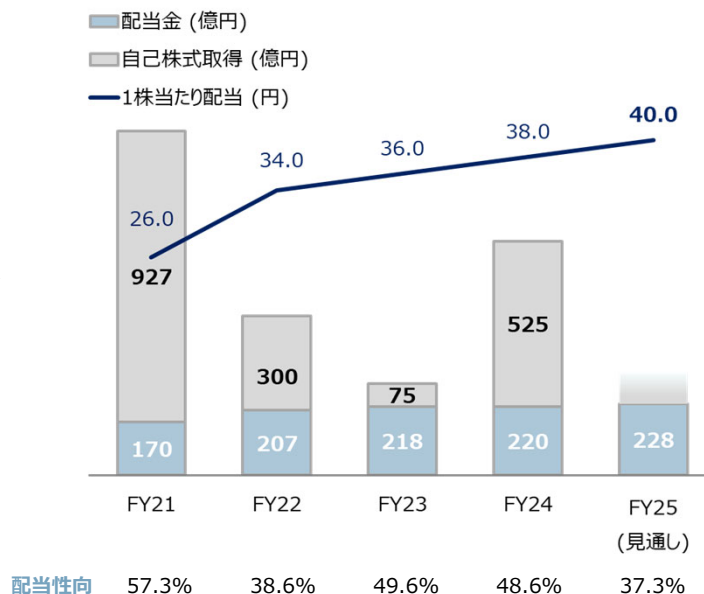
期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

- 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
- 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

配当

2025年度 年間40円に増配 (中間20円 期末20円)



Feb 5, 2026

© Ricoh

20

- 株主還元については変更していません。
- 成長投資としてのM&Aは期初に掲げた500億円の計画を維持しています。ワークプレイスエクスペリエンス領域など、引き続き検討を続けています。
- 今期の事業状況や業績、キャッシュ・フローの動向、またインサイダー情報の有無も踏まえたうえで、追加還元等については引き続き検討していく考えです。
- また、期初よりお伝えしている増配については、現時点において実施する予定であります。
- 以上が、2025年度第3四半期決算概要についての説明となります。

補足資料

重点施策のKPI

ROIC

営業利益

重点施策

KPI

FY2025 目標

Q3累計実績

リコーデジタルサービス

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^{*1}

+10%

+4%

自社アプリケーション 売上成長率^{*1}

+25%

+11%

日本 ITサービス 売上成長率

+10%

+9%

日本 スクラムシリーズ 売上成長率

+0%

+24%

リコーデジタルプロダクツ

オペレーショナルエクセレンスの実行

変動原価低減

35億円

41億円

新たな販売チャネルを通じた顧客拡大

オフィスプリンティング パートナー向け売上
(リコーブランド外への売上)

900億円

639億円

リコーグラフィック
コミュニケーションズ

O2Dを進める戦略製品の拡販
(オフセット to デジタル)

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

+8%

-5%

高速インクジェット印刷機

+55%

-^{*2}

本社

実行・達成が
収益に繋がる施策を定義

デジタル人材の育成

日本 リコー デジタルスキルLv4のリソース

300人

437人^{*3}

多様な人材の活躍

エンゲージメントスコア

3.91

-^{*2}

デジタルサービスの知財力強化

デジタルサービス特許出願比率

60%

66%^{*3}

ワークプレイス領域への投資シフト

全社研究開発投資

830億円以下

568億円

投下資本

経営基盤

主要な基幹システム（人事・営業・予算・会計・保守サービス・生産）を刷新、業務の標準化・効率化につながるプロセスDXを実践

CCC

本社SCMによる在庫・生販管理 及び与信管理の強化、ビジネスユニットごとに施策を展開

財務数値化の難しい本社施策は
目指す内容を言語化

^{*1} 為替影響を除いた売上高の前年同期伸び率

^{*2} 速報決算発表にて実績開示予定

^{*3} H1決算発表時の実績値、速報決算発表にて更新予定

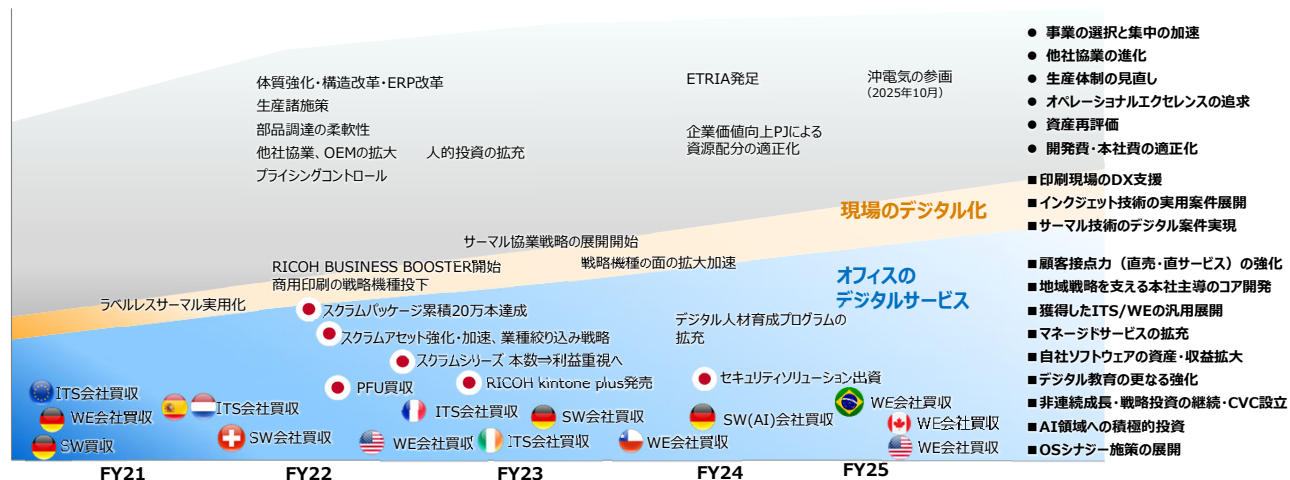
セグメント概要

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環境構築・運用等
	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	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、FY2024Q2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	FY24	FY25Q3累計	FY25見通し
現場のデジタル化	49%	50%	53%
オフィスのデジタルサービス	8% 41%	8% 42%	9% 44%



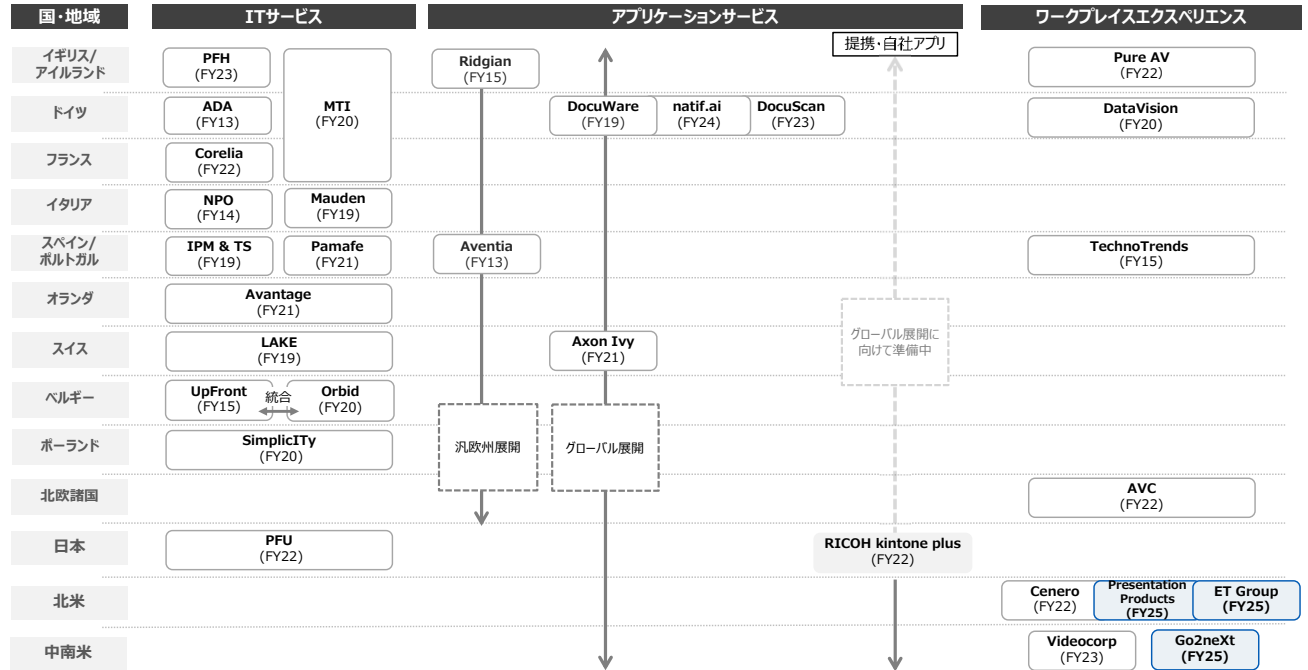
各地域 体制強化の進捗状況

会社名
(買収時期)

FY2025
買収企業

提携・自社
アプリ

RICOH
imagine. change.



Feb 5, 2026

25

(億円)		FY2024					FY2025		
		Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3
リコーデジタルサービス	売上高	4,500	4,736	4,756	5,307	19,301	4,433	4,965	4,978
	営業利益	8	21	98	194	322	10	107	146
	営業利益率	0.2%	0.5%	2.1%	3.7%	1.7%	0.2%	2.2%	2.9%
リコーデジタルプロダクツ	売上高	1,220	1,534	1,578	1,513	5,846	1,366	1,355	1,532
	営業利益	46	93	85	61	287	121	52	117
	営業利益率	3.8%	6.1%	5.4%	4.0%	4.9%	8.9%	3.9%	7.7%
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上高	691	710	754	769	2,926	651	672	715
	営業利益	50	57	70	52	231	35	23	62
	営業利益率	7.3%	8.1%	9.4%	6.8%	7.9%	5.4%	3.5%	8.7%
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上高	268	313	260	289	1,132	228	282	265
	営業利益	-3	-15	-0	1	-18	-3	15	8
	営業利益率	-1.4%	-4.9%	-0.3%	0.5%	-1.6%	-1.4%	5.6%	3.1%
その他	売上高	119	134	139	169	562	116	146	157
	営業利益	-17	-12	-4	-22	-55	-2	-0	0
	営業利益率	-14.3%	-9.2%	-3.2%	-13.0%	-10.0%	-1.8%	-0.4%	0.5%
全社・消去	売上高	-1,055	-1,147	-1,161	-1,124	-4,489	-987	-1,005	-1,050
	営業利益	-21	-140	27	5	-129	-34	29	10
合計	売上高	5,743	6,282	6,328	6,924	25,278	5,807	6,416	6,598
	営業利益	63	4	277	292	638	126	228	345
	営業利益率	1.1%	0.1%	4.4%	4.2%	2.5%	2.2%	3.6%	5.2%
平均為替レート	1 US \$ (円)	155.93	149.54	152.46	152.72	152.65	144.54	147.59	154.13
	1 ユーロ (円)	167.89	164.16	162.70	160.66	163.86	163.87	172.36	179.43

オフィスサービス

分野別売上高（億円）

	FY2024	FY2025		
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	為替影響除く
オフィスサービス	6,548	7,207	+10%	+9%
ITインフラ	2,178	2,588	+19%	+18%
ITサービス	1,543	1,675	+9%	+7%
アプリケーションサービス	1,253	1,399	+12%	+11%
BPS	1,015	984	-3%	-2%
ワークプレイスエクスペリエンス	557	558	0%	-0%

各分野の主な事業内容

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で、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

スクラムシリーズ実績

FY2025 Q3累計	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	576	+7%
スクラムアセット	943	+38%
合計	1,520	+24%

FY2025 Q3累計	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	73,460	+13%

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

	FY2024				FY2025				FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3		Q3累計	Q3累計
ハード	-5%	+3%	-2%	+1%	-2%	-7%	-0%		-2%	-3%
為替影響除く	-14%	-1%	-5%	-1%	+2%	-8%	-4%		-7%	-3%
ノンハード	+4%	-1%	-3%	-3%	-8%	-3%	-1%		0%	-4%
為替影響除く	-3%	-4%	-4%	-4%	-5%	-4%	-4%		-4%	-5%

地域別 売上高前年同期比

	FY2024				FY2025				FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3		Q3累計	Q3累計
日本	+1%	+1%	-2%	-6%	-1%	-3%	-1%		+7%	-2%
米州	-2%	-2%	-4%	+1%	-7%	-10%	-3%		+1%	-7%
為替影響除く	-14%	-6%	-7%	-2%	-0%	-9%	-4%		-5%	-4%
欧州	+4%	-0%	-1%	-3%	-7%	+2%	+3%		+4%	-1%
為替影響除く	-7%	-4%	-4%	-4%	-5%	-3%	-7%		-2%	-5%

商用印刷

ハード・ノンハード別 売上高前年同期比

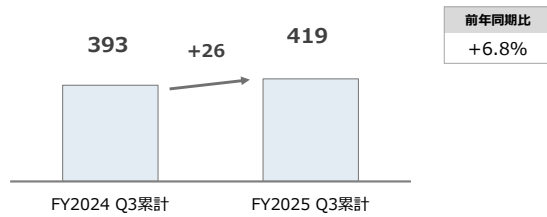
	FY2024				FY2025				FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3		Q3累計	Q3累計
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%	-10%	-21%		+27%	-14%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%	-11%	-24%		+19%	-13%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%	+1%	+6%		+9%	+1%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	0%	+2%	0%	+2%		+3%	+1%

地域別 売上高前年同期比

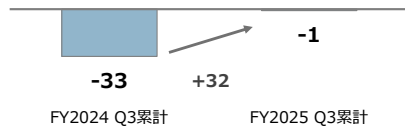
	FY2024				FY2025				FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3		Q3累計	Q3累計
日本	+4%	-6%	-8%	-10%	+2%	+1%	-4%		-4%	-0%
米州	+24%	+10%	+19%	+7%	-9%	-8%	-14%		+17%	-10%
為替影響除く	+9%	+6%	+15%	+3%	-2%	-6%	-15%		+10%	-8%
欧州	+20%	+14%	+14%	+6%	+2%	+4%	+3%		+16%	+3%
為替影響除く	+7%	+9%	+11%	+6%	+4%	-1%	-6%		+9%	-1%

事業の選択と集中による経費減、カメラの好調等によりQ3単独で黒字転換

売上高 (億円)



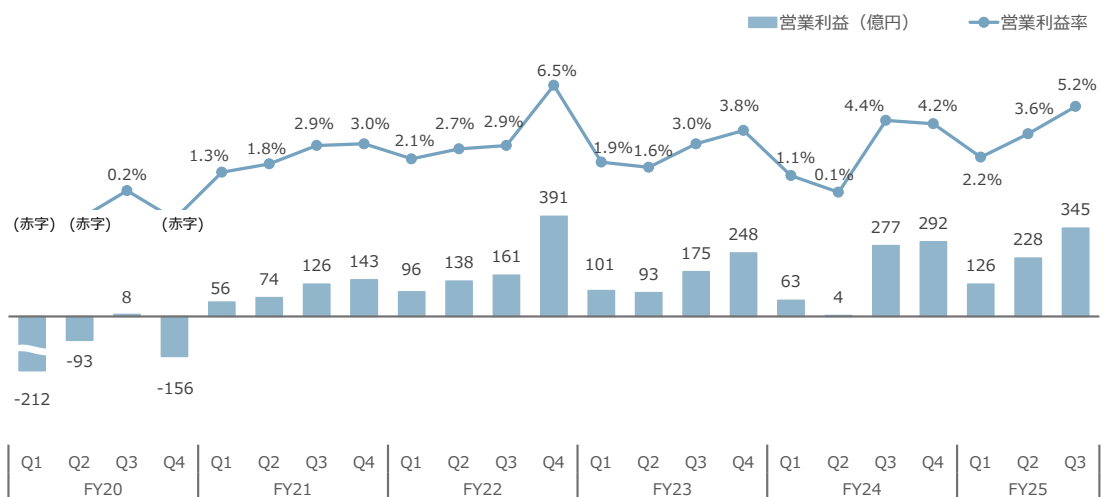
営業利益 (億円)

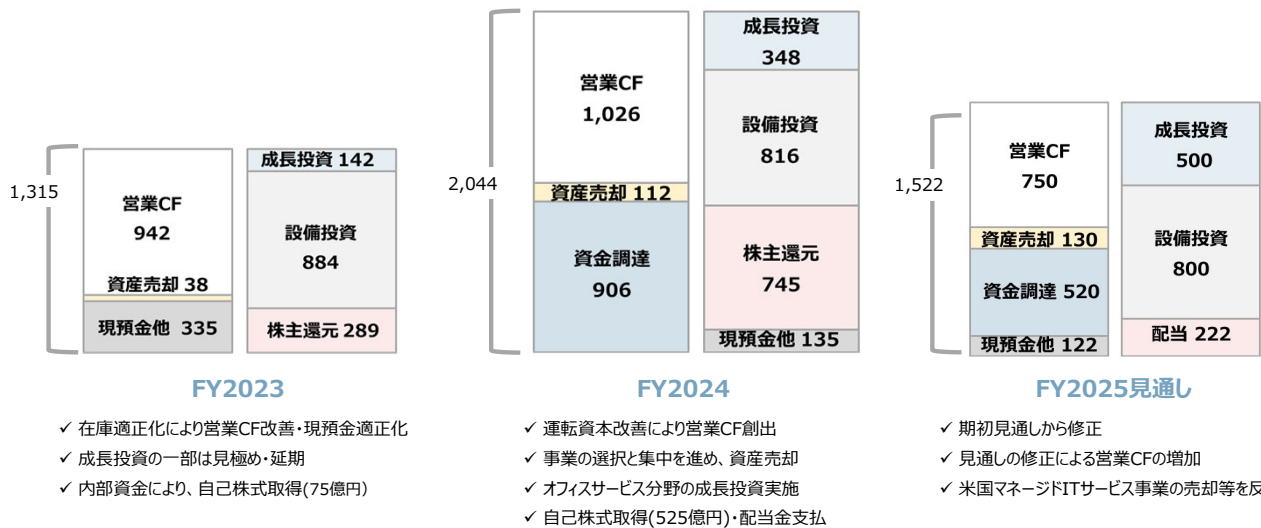


概況

- Smart Vision
 - ✓ 建設・土木業を重点にBtoB強化施策を展開
ストック収益基盤につながるクラウドサービスの導入が拡大
- 創薬支援
 - mRNA製造受託(CDMO)事業にて受注した治験準備案件の納品完了、実績を積み上げ規模拡大につなぐ
- カメラ
 - RICOH GRシリーズ中心に好調継続

四半期営業利益推移





主な外部評価

- 2025年 5月 米国IDC社の MarketScape Worldwide Hardcopy Remanufacturing 2025 Vendor Assessmentでリーダーに選出
6月 「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業」に4年連続で選出
7月 TIME誌が選ぶ「World's Most Sustainable Companies of 2025」に選出
「CDP2024 サプライヤー・エンゲージメント評価」において5年連続で最高評価を獲得
GPIFが採用する6つのESG指数（国内株式）すべてと世界的なESG投資指数「FTSE4Good Index」に継続選定
9月 TIME誌が選ぶ「World's Best Companies of 2025」に選出
10月 米Forbes誌「World's Best Employers 2025」に選出
11月 2025年度「日経サステナブル総合調査 SDGs経営編」において、2年連続でプライムシート企業に選出
12月 Benesse Reskilling Award 2025総合賞を受賞 〜デジタル人材育成により創出したビジネスインパクトを高く評価〜
- 2026年 1月 CDPの企業調査で「気候変動」「水セキュリティ」両分野の『Aリスト』に3年連続選定
世界で最も持続可能な100社「2026 Global 100 Most Sustainable Corporations」に選定
「サイバーインデックス企業調査2025」で最高位二つ星に2年連続認定

主な取り組み

- 2025年 5月 リコー本社事業所にグループ初となる営農型オフサイトPPA発電所からの再エネ導入を開始
- 6月 「リコーグローバルSDGsアクション2025」を実施 〜“はたらく”を取り巻く社会課題について全社員で考え、行動につなげる〜
リコージャパンが「サステナビリティレポート2025」を発行
外部ステークホルダー向け通報窓口の運用を開始
リコージャパン、2050年までの脱炭素目標およびロードマップを設定
- 7月 「国内リコーグループ カスタマーハラスメント対応基本方針」を策定
A3カラー再生複合機ラインアップ拡充、「RICOH IM C6000F CE/C2500F CE」を発売
リコージャパン、アスエネと連携し、都内中小企業向けの「企業の脱炭素経営に向けた計画策定支援事業」に参画
- 9月 「リコーグループ統合報告書 2025」、「リコーグループサステナビリティレポート 2025」および「リコーグループESGデータブック 2025」を同時発行
3つの報告書の特性を活かした情報開示を通じ、ステークホルダーとの対話を推進
リコー、愛知県瀬戸市と静岡県浜松市で軟質系廃プラスチックの分別・共同回収に関する実証実験を開始
- 12月 「リコーグループ・データガバナンスポリシー」を制定

RICOH
imagine. change.