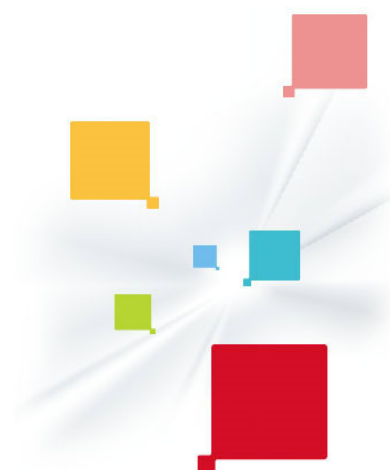


FY2025 Q1 決算概要

2025年 8月 7日
株式会社リコー



- 取締役・CFO 川口俊

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 Q1決算概要

業績

- 増収増益、計画過達
リコーデジタルプロダクツの増益が牽引
- リコーデジタルサービス

オフィスプリンティング	ハード： 欧州で景気弱含みを受け下振れも、日本では台数増加・売価マネジメントにより計画超過
	ノンハード： 欧州弱含み
オフィスサービス	日本でPCリプレイス商談時の付加価値提案が好調推移
	シナジー強化策に伴い、欧州OS基幹システムの統合（減損）費用を前倒し計上
- リコーデジタルプロダクツ
米国関税政策で生産前倒し、エトリア含みコストダウン進捗、PFUスキャナ回復、および経費抑制等により大幅増益
- リコーグラフィックコミュニケーションズ
一部に米国関税政策による需要影響がみられるが為替影響を除くと実質増益
- 企業価値向上プロジェクト
Q1効果 96億円を創出
事業の選択と集中の施策の着実な進捗に伴い、1事業売却・1事業終息
- 関税影響
米国関税政策による直接影響はQ1では限定的

- 2025年度第1四半期決算について説明します。売上は5,807億円、営業利益は126億円で増収増益、計画過達です。
- リコーデジタルプロダクツの増益が第1四半期の業績をけん引しました。
- ビジネスユニット別に見ますと、リコーデジタルサービスのオフィスプリンティングのハード売上では、地域差がありました。欧州は若干下振れ、日本では販売台数の増加に加え販売価格の適切なマネジメントにより、売上を伸ばすことができました。全体として、オフィスプリンティングのハード売上は、前年同期比で若干のプラスでした。
- オフィスプリンティングのノンハードは、当初の見込みに対して欧州の弱含みが影響し減収となりました。
- オフィスサービスにおいては、特に日本でのPCのリプレイスメント案件が順調に進展しました。さらに、ストック売上に繋がる付加価値提案を組み合わせることで好調に推移しました。
- 一方、買収した会社とのシナジー強化を継続している中で、欧州におけるオフィスサービスの基幹システムの統合を前倒しで実施し、約50億円の減損が発生しました。昨年度から進めている企業価値向上プロジェクトにおいて、オフィスプリンティングの体制を最適化する施策に取り組んでいますが、今年度からは、オフィスサービスにおいても必要な整理・改革を進めます。今後も立ち止まることなく、スピード感を持ってデジタルサービスの会社に向けた変革を進めていきます。
- リコーデジタルプロダクツは74億円の増益です。米国関税政策に伴う生産の前倒しに加え、エトリアを含めてコストダウンが進んでいます。また、PFUのスキャナ事業については、2024年度までは苦戦していましたが、2025年度第1四半期では、少し回復の兆しが見られる状況です。経費削減にも継続して取り組んでおり営業利益は大きく伸長しました。
- リコーグラフィックコミュニケーションズは減収減益ですが、為替影響を除くと増益です。一方で、米国関税政策の影響による投資意欲減退が米国市場で起き始めており、引き続き注視が必要だと考えています。
- 企業価値向上プロジェクトに関しては、想定どおり第1四半期に96億円の効果創出を実現しました。事業の「選択と集中」についても着実に進捗しています。第1四半期には、1事業の売却と1事業の終息を行いました。スピード感を持って進めていきたいと考えていますが、関係先や社員、お客様の状況も踏まえながら着実に進めてまいります。
- 2025年度第1四半期の米国関税政策における影響額は8億円程度であり、期初に想定していた10億円程度の範囲内に収まっています。

FY2025の 取組み進展

- **ストック売上の成長加速**
オフィスサービス：日本でITサービス好調、欧州でシナジー施策進捗
natif.aiのAI技術インテリジェントドキュメントプロセッシング（IDP）連携がDocuWareの伸長に貢献
商用印刷：戦略機種種の拡販により着実にカラーMIF積み上げ
- **オフィスプリンティング減益影響の抑制**
売価マネジメントの定着によるハード収益性向上
MIFマネジメントやA4MFPポートフォリオ強化で一括案件の獲得数増加、A3MFP拡販に寄与
- **米国関税政策の影響に対する準備と機動的な実行**
生産：中国生産品の一部についての他拠点移管準備を完了
販売・価格・チャネル：生産国・競合環境を考慮した段階的価格転嫁を実施

FY2025 見通し

- 見通しは変更なし
- 米国関税政策の影響（8/1時点の情報に基づく）
前回試算からの関税費用増は、Q1利益過達・為替・価格政策などで吸収
引き続き動向を注視し、事業環境の変化に応じた必要な対応を機動的に実施し、影響緩和に努める

株主還元

- 総還元性向50%を目安に継続的な増配と機動的な追加還元策とする方針を維持、配当 40円で変わりなし

- 5月14日の2024年度年度通期決算説明会でお伝えしましたFY2025の取組みの進捗です。
- ストック売上の成長加速では、オフィスサービスでM&Aシナジー創出のほか、マネージドサービス契約の積み増しや自社ソフトウェアの展開強化を説明しました。商用印刷ではMIFの構築・拡大を挙げました。
- オフィスサービスでは、日本のITサービスで付加価値を組み合わせたサービスを提供し、ストック売上につなげるなど非常に好調に推移しています。
- 欧州では、ドイツで既存のリコーの販売会社と買収会社が同じオフィスに同居しさらなるシナジー創出に向け取り組み始めています。
- アメリカでは、ワークプレイスエクスペリエンスを牽引するCeneroと既存のリコー販売会社がしっかりと連携するなど販売体制を強化し、マネージドサービス契約に向けパイプラインを積み上げている状況です。
- また、自社ソフトウェアについては、DocuWareが毎年業績を伸ばしていますが、2024年4月に買収したnatif.aiのAI技術のIDPを連携させて業務別AIワークフローを展開し、さらなるパイプラインを積み上げています。
- 商用印刷は、2023年に新製品を4機種投入しました。2024年に開催されたDrupa以降、着実にこの機種種の拡販進めており、カラー機のMIFを引き続き積み上げている状況です。
- 一方、オフィスプリンティングでは、減益影響を極力抑制するためにMIF維持が重要施策の1つとなります。そのために、MIFマネジメントを効率的に行い、商品・販売戦略、顧客ターゲティングを精緻化し、地域特性など事業環境に合わせた対策をとっていくと通期決算時に説明いたしました。Q1では収益性も維持しながら着実にMIFを積み上げています。同時にA4MFPのポートフォリオを強化し、自社およびパートナーのA4MFPを活用することで一括案件の増加、またA3MFPとの組み合わせによるこれまでは獲得が難しかった商談獲得の事例も出てきています。これらの取組みにより、第2四半期以降のオフィスプリンティング・ノンハードを少しでも改善していく考えです。
- 米国関税政策の影響は、関税率が少し変わってきていますが、現時点の最新条件での試算の結果、大きな影響はないと考えています。柔軟に対応を進めており今後も状況に応じた対応を続けていく予定です。後ほど影響度合いをなどの詳細を説明します。
- 従いまして、2025年度の通期見通しは変更しておりません。株主還元についても不透明な事柄が多く、年間配当40円の期初見通しも変更していません。今後の収益動向、成長投資動向によって必要な追加還元など含めて検討してまいります。

連結損益計算書

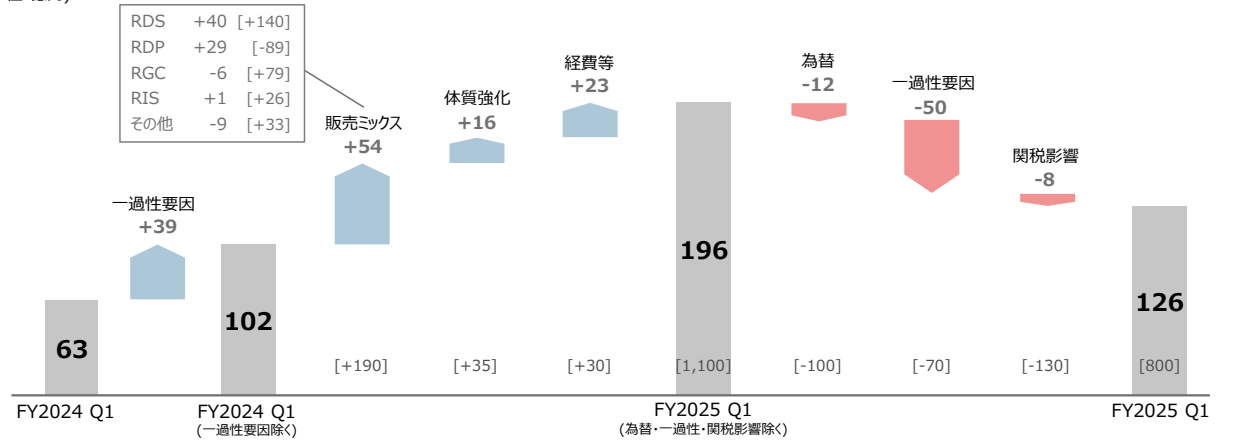
	FY2024 Q1	FY2025 Q1	前年比	
売上高	5,743億円	5,807億円	+64億円	+1.1%
売上総利益	2,071億円 (36.1%)	2,073億円 (35.7%)	+2億円	+0.1%
販管費等	2,008億円 (35.0%)	1,947億円 (33.5%)	-60億円	-3.0%
営業利益	63億円	126億円	+63億円	+99.7%
営業利益率	1.1%	2.2%	+1.1pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	77億円	96億円	+18億円	+23.8%
EPS	13.03円	16.96円	+3.93円	
期中平均 為替レート	1USDル 1ユーロ 155.93円 167.89円	144.54円 163.87円	-11.39円 -4.02円	
設備投資 (有形固定資産)	105億円	97億円	-8億円	
減価償却費 (有形固定資産)	114億円	107億円	-7億円	
研究開発投資	236億円	190億円	-46億円	

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のハード販売回復、エトリア効果など企業価値向上プロジェクト効果等が貢献
- ✓ 経費等は、インフレなどによる増加をプロジェクト効果などにより吸収
- ✓ オフィスサービスのシナジー強化策に伴い、欧州OS基幹システムの統合（減損）費用を前倒し計上
- ✓ 米国関税政策による直接影響はQ1では限定的

【前年からの増減】

(単位:億円)



[] : 期初の通期見通し

Aug 7, 2025

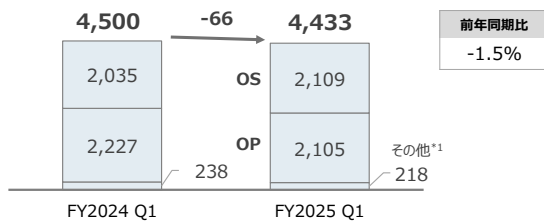
© Ricoh

6

- 営業利益の階段チャートです。
- 販売ミックスについては、ビジネスユニット別の実績を記載していますが事業別にお伝えいたします。
- デジタルサービスとデジタルプロダクトを合わせたオフィスプリンティング・ハードは前年に対し+15億円程度の増益、一方、オフィスプリンティング・ノンハードは20億円強の減益となりました。
- 一方、エトリアの効果とPFUのスキャナ事業が昨年と比べて堅調に推移したことで、リコーデジタルプロダクトの業績に寄与しています。また、リコーデジタルサービスにおけるオフィスサービスが20億円強の増益となりました。
- 原価低減活動である体質強化は、リコーデジタルプロダクトにおいて計画を上回るペースで進めており、今後も継続してまいります。
- 経費等は、23億円の利益増に効いていますが、ここには企業価値向上プロジェクト効果の40億円程が含まれています。この効果を除いた実質ベースでは17億円の費用増ということになります。
- 2024年度と比較してインフレや昇給の影響を大きく受けつつも、経費コントロールにより17億円程の費用増に留めています。
- 一過性要因は欧州のオフィスサービスの基幹システムの統合に伴う減損が含まれています。これはキャッシュには影響ありません。
- 以上の結果、第1四半期の営業利益は126億円となっています。

オフィスプリンティングのノンハード弱含みをオフィスサービス成長・企業価値向上プロジェクトによる固定費削減で吸収

売上高 (億円)



概況

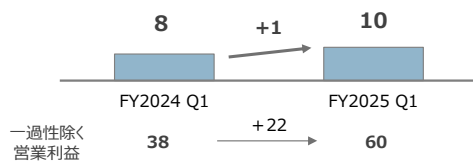
● オフィスサービス

ストック売上6%増収、利益貢献
日本ではPCリプレイスに付加価値提案を積み大幅増収
欧州では関税影響による景況悪化懸念から需要弱含み
米州ではBPS中心に収益性改善

● オフィスプリンティング（販売）

ハード：日本が牽引、欧米は前年同期の品不足影響から回復
ノンハード：日米は計画線、欧州で想定下回る

営業利益 (億円)



営業利益前年差 内訳^{*2}

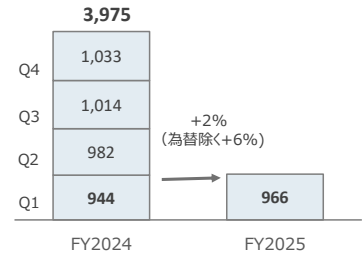
	FY2024					FY2025
(億円)	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
増減益	-81	-78	+2	+71	-85	+1
OS	+28	+19	+18	+52	+116	+22
OP他	-78	-31	-11	+23	-98	-0
一過性	-30	-66	-4	-3	-103	-20 ^{*3}

^{*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

© Ricoh

オフィスサービスストック売上高 (億円)



Aug 7, 2025

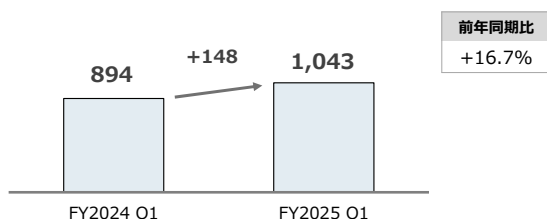
^{*1} 環境ソリューション、産業ソリューションなど

7

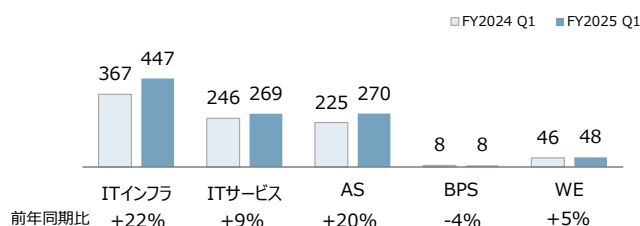
- リコーデジタルサービスです。
- 2025年度第1四半期の営業利益は10億円、2024年度第1四半期の8億円から微増益ですが、いずれの四半期も一過性要因が含まれています。この一過性要因を除く実質の営業利益は、前年度38億円から当年度は60億円へと実質22億円の増益となりました。
- オフィスサービスではストック売上の6%増収が増益に貢献しています。地域別のストック売上成長率は、日本は好調なPCリプレイス案件などをとらえながら14%増収、欧州は景況感が悪い中でも7%の増収、米州はBPSの収益性確保のための案件見直し等もあり若干の減収です。
- オフィスプリンティングは日本が業績をけん引しています。ノンハードは欧州で想定を下回りました。

売上大幅伸長、自社役務サービスも大きく増加し利益拡大

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)



● ITサービス

- ✓ PCリプレイスに伴い導入・構築・運用保守サービスを獲得
- ✓ セキュリティや働き方改革関連のサービスが伸長

● アプリケーションサービス (AS)

- ✓ Microsoft 365やストレージサービスなど情報系アプリ好調、収益性の高い自社役務サービスも付帯
- ✓ RICOH kintone plus 前年に対して大きく伸長
自治体向け案件で複数契約獲得

トピック

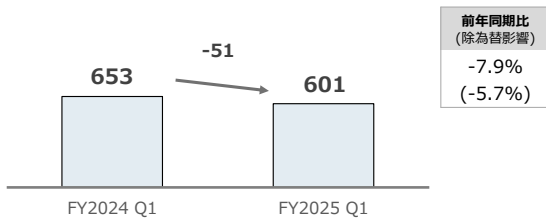
- ✓ 欧州で開発した自社アプリケーション RICOH Spaces を日本でも提供開始。会議室・オフィス座席予約や受付対応など、ワークスペースを効率良く運営・管理

- 日本のオフィスサービスです。
- ITインフラが22%伸長、さらにITサービスが9%の伸長となりました。ITサービスの伸長の内容は、スライド右上に記載のとおりです。
- アプリケーションサービスは20%伸長となりました。Microsoft 365やストレージサービスや、情報系アプリが好調に推移し、また収益性の高い自社役務サービスの付帯、RICOH kintone plusの2桁の成長などが要因です。
- また、欧州で開発した自社アプリケーションのRICOH Spacesの日本での展開を始めています。こちらは、ワークスペースエクスペリエンスの領域において、会議室・オフィスの予約受付対応など、ワークスペースを効率的に運営・管理するためのソフトウェアです。
- なお、スクラムシリーズですが、スクラムアセットは前年比54%の増収、スクラムパッケージは、7%の増収となりました。スクラムパッケージは、弊社のお客様の約20%に導入いただいております、3年前との比較で顧客への浸透率は7%pt増加しています。また、1顧客あたりの契約本数では、3年前との比較で1本程度増加するなど引き続き好調に推移しています。

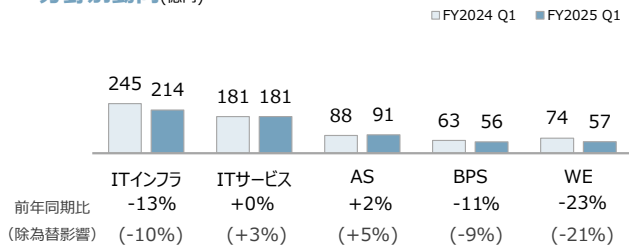
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

関税影響による景況悪化懸念から、ITインフラ中心に需要弱含み

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)



● ITサービス

- ✓ 関税影響による景況悪化懸念からドイツ・フランスなどの一部顧客でICTハード投資を様子見、ITサービス商談にも影響

● 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
natif.ai*のAI技術インテリジェントドキュメントプロセッシング(IDP)連携が売上伸長に貢献

● ワークプレイスエクスペリエンス (WE)

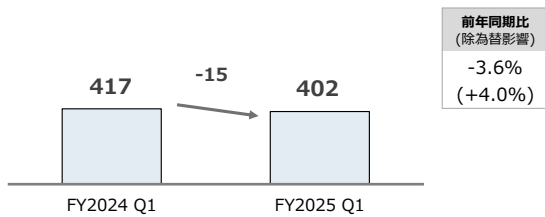
- ✓ 景況悪化懸念から投資様子見の動き、減収

- 欧州のオフィスサービスはやや苦戦しています。
- 為替影響を除き、ITインフラは10%、ワークプレイスエクスペリエンスは21%の減収となりました。両事業とも景況悪化懸念から一部投資の様子見、もしくは先送りが生じている状況です。
- アプリケーションサービスでは、DocuWareが引き続き好調に推移していることがプラス要因になっています。

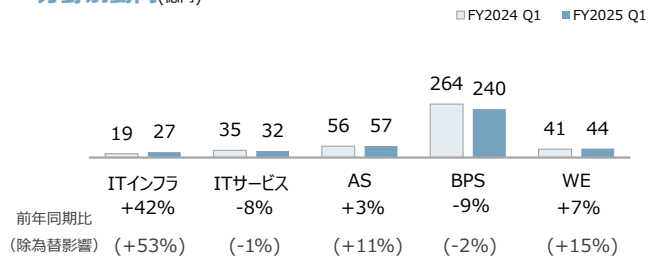
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

為替除く実質では増収、BPSは収益性改善

売上高 (億円)



分業別動向 (億円)

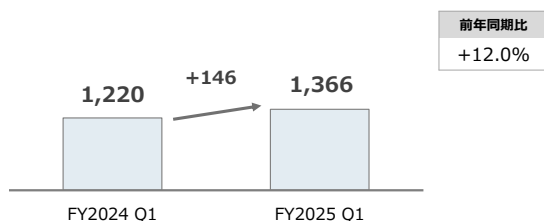


- アプリケーションサービス(AS)
 - ✓ MFP連携アプリケーションがOPハード拡販に連動して好調
- BPS
 - ✓ 売上減少も業務効率化とプライシングコントロールで増益
- ワークプレイスエクスペリエンス (WE)
 - ✓ Cenero* の売上前年 2 桁伸長
 - ✓ 米州既存顧客へのさらなる拡販のための体制強化やインセンティブ設計を進める

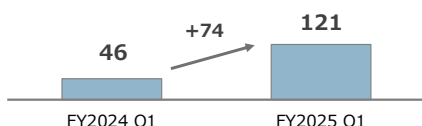
- 米州のオフィスサービスは、一番大きなビジネスであるBPSでの売上減少が大きく影響しました。
- ワークプレイスエクスペリエンスは、現状での数字は決して多くないもののCeneroの売上が2桁成長しています。パイプラインは引き続き順調に増えている状況であり、セールスのシナジー強化のための人員を配置し、これからしっかりと刈り取りを進めていきます。

米国関税政策で生産前倒し、コストダウン、PFUスキャナ回復、および経費抑制等により大幅増益

売上高 (億円)

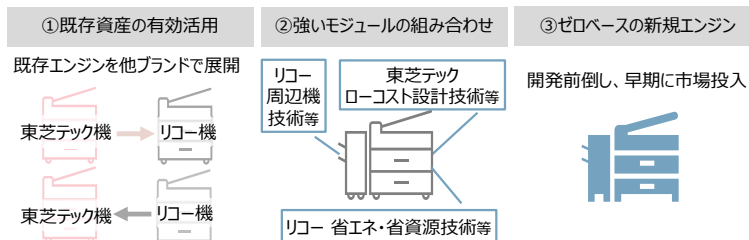


営業利益 (億円)



概況

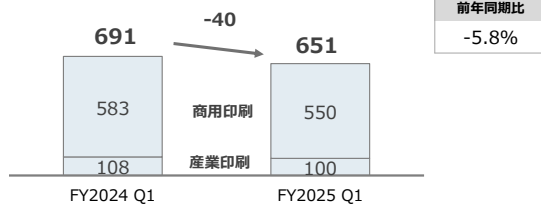
- 米国関税政策対応などで生産を前倒し、出荷増
- PFUスキャナ技術搭載MFPが国内中心に好調
- スキャナは大口商談獲得などで回復
- エトリア設立から一年、シナジー創出に向けて着実に推進
 - ✓ 安定した事業運営体制を構築、初年度事業計画達成
 - ✓ 地政学リスク・環境対応を踏まえた最適な生産拠点体制を検討
米国関税政策に備え前倒しで施策を推進
 - ✓ 同一部品などで共同購買による効果創出開始
 - ✓ シナジーを最大限に活用するエンジン開発を3フェーズで推進



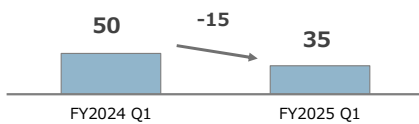
- リコーデジタルプロダクツは増収増益となりました。関税政策対応などに伴う前倒し生産等が貢献しています。PFUスキャナ技術搭載MFPは国内で好調でした。
- エトリア設立から1年となりシナジー創出にむけて着実に進捗しています。4点ほどポイントをお伝えします。
- まず、当初予定した事業計画を達成しました。スピード感を持って進めています。
- 生産拠点については、リコーの拠点だけでなく東芝テックの拠点をどのように融合・最適化していくか検討を進めています。そのような中で、米国関税政策に対応するための前倒し施策が進められています。
- また、同一部品などの共同購買に関しては、少しずつですが効果が現れています。
- エンジン開発では、ゼロベースで新しいエンジンを開発する取組みも既に開始しており、2027年年度を目途に新しい製品の市場投入を見込んでいます。

為替除く実質増益も、米国関税政策の影響を受け需要弱含み

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● 商用印刷

ハード：欧州や日本は計画通り推移も、主力市場の米州において米国関税政策の影響で投資意欲減退が見られる

ノンハード：引き続き堅調に推移

	FY2024				FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	+0%	+2%

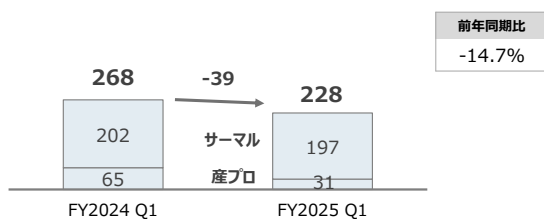
● 産業印刷

IJヘッド：主力顧客である中国市場産業プリンターベンダーの需要が米国関税政策の影響により弱含み

- グラフィックコミュニケーションズについては、主に米国関税政策の影響で米国での設備投資意欲が少し減退している状況で、ハードはマイナス成長となっています。
- 一方、ノンハードは過年度までのハード販売の好調を反映し、為替を除くと2%成長となりました。着実に収益基盤を積上げています。

サーマル事業の米国での苦戦とオプティカル事業譲渡により減収、利益は前年並み

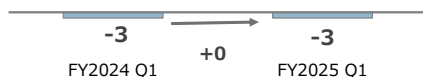
売上高 (億円)



概況

- サーマル
 - ✓ 米国で減収、関税政策による物流需要減等の影響
 - ✓ 欧州は価格対応製品投入が貢献し回復の兆し
 - ✓ 日本は食品用途で剥離紙レスラベルの好調続く
- 産業プロダクツ
 - ✓ オプティカル事業譲渡の影響を除くと売上前年並み

営業利益 (億円)



連結財政状態計算書

棚卸資産は上期売上に向けた在庫形成や関税政策への生産対応などにより増加も、
年度末商談に係る営業債権回収、債務支払い等により総資産は減少

資産の部

(単位:億円)	2025年 6月末	25/03末比 増減額	
流動資産	11,675	-458	
現金及び預金	1,598	-324	債務支払・配当等
営業債権及びその他の債権	4,965	-446	
その他の金融資産	1,107	+7	
棚卸資産	3,228	+239	上期売上に向けた 在庫形成、及び 関税政策対応
その他の流動資産	776	+65	
非流動資産	11,482	+45	
有形固定資産	2,018	-21	
使用権資産	732	+37	
のれん及び無形資産	4,291	-36	
その他の金融資産	1,830	-4	
その他の非流動資産	2,608	+70	
資産合計	23,158	-413	

(参考) 期末日為替レート	US\$ 1	=¥ 144.81	(-4.71)
	EURO 1	=¥ 169.66	(+7.58)
			(25/03末比増減)

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2025年 6月末	25/03末比 増減額	
流動負債	8,083	-514	
社債及び借入金	1,307	-149	
営業債務及びその他の債務	3,016	-310	
リース負債	257	+10	
その他の流動負債	3,503	-64	
非流動負債	4,483	+58	
社債及び借入金	2,965	+15	
リース負債	531	+21	
退職給付に係る負債	311	-7	
その他の非流動負債	675	+27	
負債合計	12,567	-456	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	10,361	+59	
非支配持分	229	-16	
資本合計	10,590	+43	
負債及び資本合計	23,158	-413	
有利子負債合計*	4,272	-134	

* 社債及び借入金の合計

連結キャッシュフロー計算書

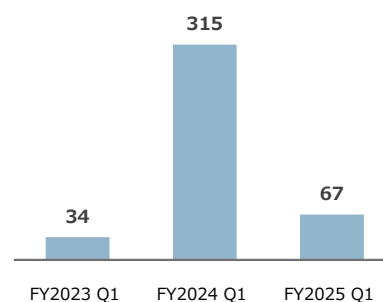
当期利益増加の一方で、米国関税対応等による棚卸資産の増加・企業価値向上プロジェクト費用支払等によりフリーキャッシュフロー減

(単位:億円)

	FY2024 Q1	FY2025 Q1
当期利益	74	102
減価償却費	284	277
その他の営業活動	192	-153
営業活動によるキャッシュフロー	551	226
有形固定資産の取得及び売却	-104	-88
事業の買収	-61	-11
その他の投資活動	-69	-59
投資活動によるキャッシュフロー	-236	-158
有利子負債*の純増減 *社債及び借入金	-1	-208
支払配当金	-108	-108
自己株式の取得	-123	-0
その他の財務活動	-86	-99
財務活動によるキャッシュフロー	-319	-415
換算レートの変動に伴う影響額	69	-8
現金及び現金同等物の純増減額	65	-356
現金及び現金同等物期末残高	1,762	1,462
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	315	67

棚卸資産増・
国内セカンドキャリア
支援制度費用支払等

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



FY2025 通期見通し

	FY2024	FY2025見通し	前年比
売上高	25,278億円	25,600 億円	+321億円 +1.3%
売上総利益	8,686億円	9,040億円	+353億円 +4.1%
販管費等	8,047億円	8,240億円	+192億円 +2.4%
営業利益	638億円	800 億円	+161億円 +25.3%
営業利益率	2.5%	3.1 %	+0.6pt
親会社の所有者に帰属する 当期利益	457億円	560 億円	+102億円 +22.5%
EPS	78.11円	98.39円	+20.28円
ROE	4.4%	5.4 %	+1.0pt
ROIC	3.2%	4.1 %	+0.9pt
期中平均 為替レート	1USD 117.00円	140.00円 155.00円	-12.65円 -8.86円
設備投資(有形固定資産)	489億円	450 億円	-39億円
減価償却費(有形固定資産)	448億円	460 億円	+11億円
研究開発投資	950億円	830 億円	-120億円

- 2025年度の見通しの変更はありません。
- 米国関税影響について説明します。
- 5月14日の2024年度通期決算発表の際に、ネットで130億円程度の影響があるとお伝えしました。当時の関税率の前提は、中国で30%の追加課税、日本・その他の地域で10%です。その影響を織り込んだ営業利益を800億円としました。その後、日本の関税率は15%となり、想定より5%高くなりました。また、弊社の主力製品の工場があるタイは19%となりました。タイの関税は36%の可能性があったため懸念していたものの、現時点では19%で決着しています。
- 関税率の変更と第1四半期における各種対応策の成果を踏まえ再試算した結果、ネットでの影響額は150億円程度になると見込んでいます。
- 中国での生産からタイ・日本での生産へシフト、特にタイに徐々に移管することで、関税率の影響を若干抑制できると考えています。
- 他に、5月時点では価格転嫁による関税費用の吸収に伴って、販売台数の減少を想定していました。第1四半期の状況も踏まえ分析・検討した結果、A3MFPの主力製品は当初よりも値上げ幅を抑制し、数量の減少を抑える方針としました。価格転嫁効果は小さくなる一方で、販売台数をできるだけ維持し販売・生産粗利の減少を抑える最適なバランスを取っていきたいと考えています。また、MIFの確保につなげ、オフィスプリンティングのノンハード売上を維持していきます。
- 影響額の20億円の増加については、第1四半期の状況や、コストダウン努力の継続、また年度見通しの為替想定を少し円高に設定していることによる為替差益等を含めると、十分に吸収できだろうと考えています。したがって、営業利益800億円の見通しは変更していません。

FY2025 見通し 要因別営業利益

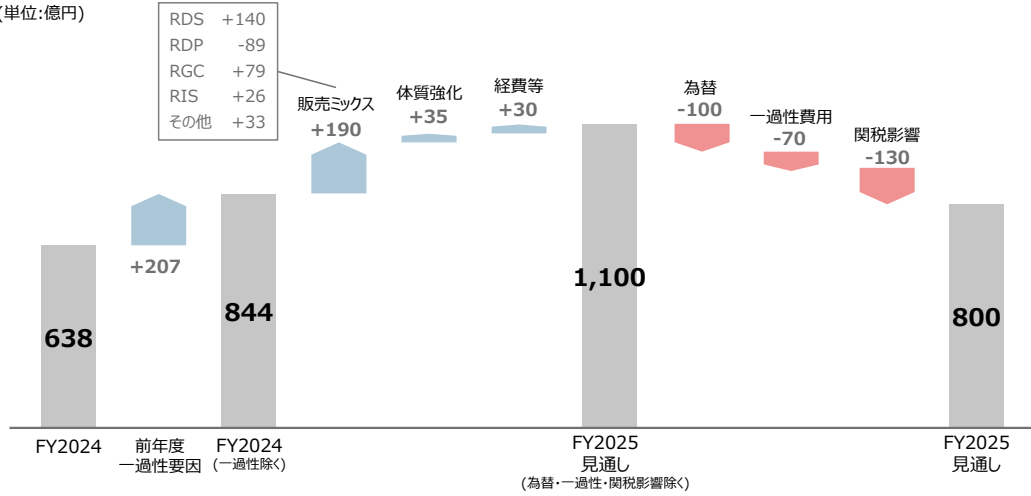
期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

- ✓ 販売ミックスは、オフィスサービス及び商用印刷・産業印刷の成長が牽引
- ✓ 経費等は、人件費・SCM費用などインフレによる経費増を企業価値向上プロジェクトの効果的取りで吸収
- ✓ エトリア効果前倒し策や事業の選択と集中に必要な一時費用を織り込む
- ✓ 米国関税政策の影響は、関税によるコスト増に対し、価格対応及び需要減を想定して織り込み

【前年からの増減】

(単位:億円)



RDS オフィスプリンティング前提
売上前年比 ハード +2%
ノンハード -2%

参考 為替感応度*
(億円) 売上 営業利益
USドル 43 1
ユーロ 38 9
*1円の変動による年間影響額

セグメント別 売上・営業利益

期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

(単位：億円)		FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 見通し	前年差
リコーデジタルサービス	売上	18,528	19,301	19,270	-31
	営業利益	408	322	590	+268
リコーデジタル プロダクツ	売上	4,844	5,846	5,600	-246
	営業利益	173	287	155	-132
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上	2,621	2,926	2,940	+14
	営業利益	154	231	200	-31
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上	1,135	1,132	1,160	+28
	営業利益	-3	-18	30	+48
その他 (カメラ、新規事業他)	売上	456	562	620	+57
	営業利益	-105	-55	-25	+29
全社・消去	売上	-4,096	-4,489	-3,990	+498
	営業利益	-8	-129	-150	-19
合計	売上	23,489	25,278	25,600	+321
	営業利益	620	638	800	+161

- 総還元性向50%を目安とする方針は変わらず

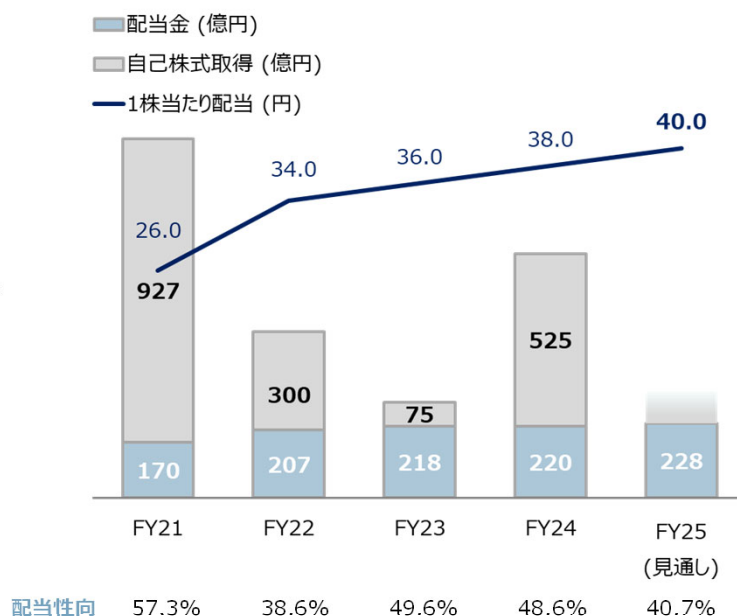
- 継続的な増配と自己株式取得によるEPSの向上

配当

2025年度 年間40円に増配 (中間20円 期末20円)

- 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



補足資料

重点施策のKPI

ROIC

営業利益

重点施策

KPI

FY2025 目標

Q1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*

+10%

+6%

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

自社アプリケーション売上成長率*

+25%

+12%

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

日本 ITサービス 売上成長率

+10%

+9%

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

日本 スクラムシリーズ 売上成長率

+0%

+30%

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

16億円

リコーデジタルプロダクツ

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

233億円

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

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)

ハイエンドカラーカットシート印刷機

+8%

+0%

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)

高速インクジェット印刷機

+55%

-

本社

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

-

本社

多様な人材の活躍

エンゲージメントスコア

3.91

-

本社

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%

-

本社

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

-

実行・達成が
収益に繋がる施策を定義

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%

-

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

-

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

Aug 7, 2025

© Ricoh

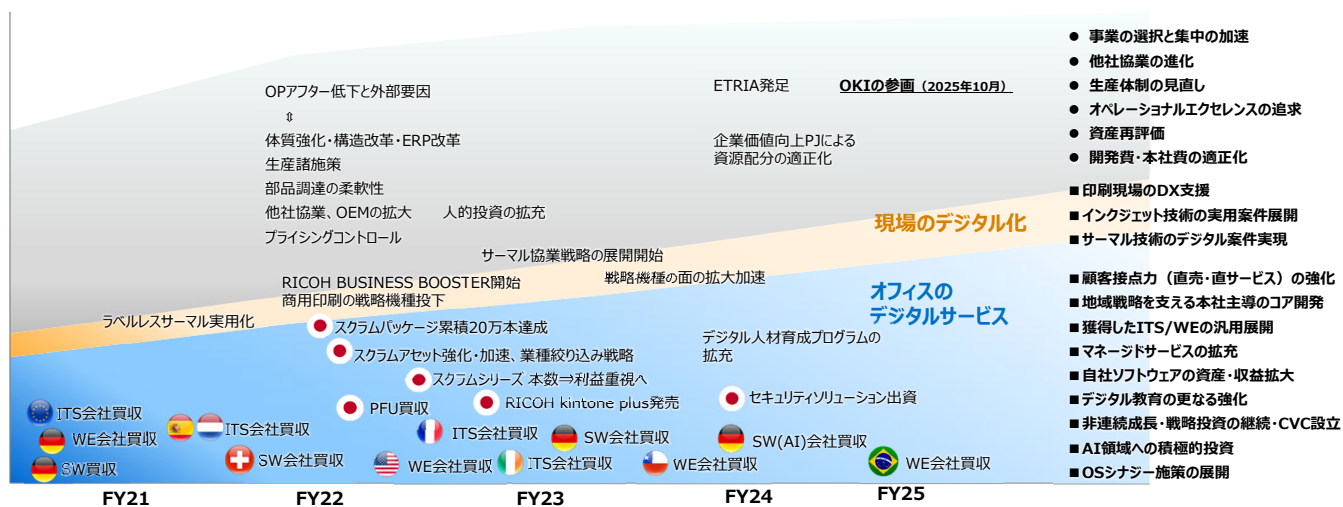
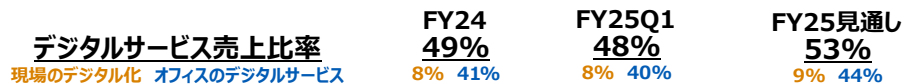
* 為替影響を除いた売上高の前年同期増減率

- 統合報告書などでも説明している通り、ROICツリーを用いた施策管理を実施しています。CCCの観点からも毎月KPIを分析し、各ビジネスユニットと本社機能の施策の状況をモニタリングし、必要な施策への変更・追加を続けています。
- 全社ではここに挙げさせていただいた他にさらに多くの KPIがあります。また、ビジネスユニットや本社の各部門がさらにブレイクダウンしたKPIで管理しています。それらによってグループのROICのツリーを管理しています。
- こちらは現在開示可能な一部のKPIとなりますが、ぜひ継続してご覧いただければと思います。
- 以上が、2025年度第 1 四半期決算概要についての説明となります。

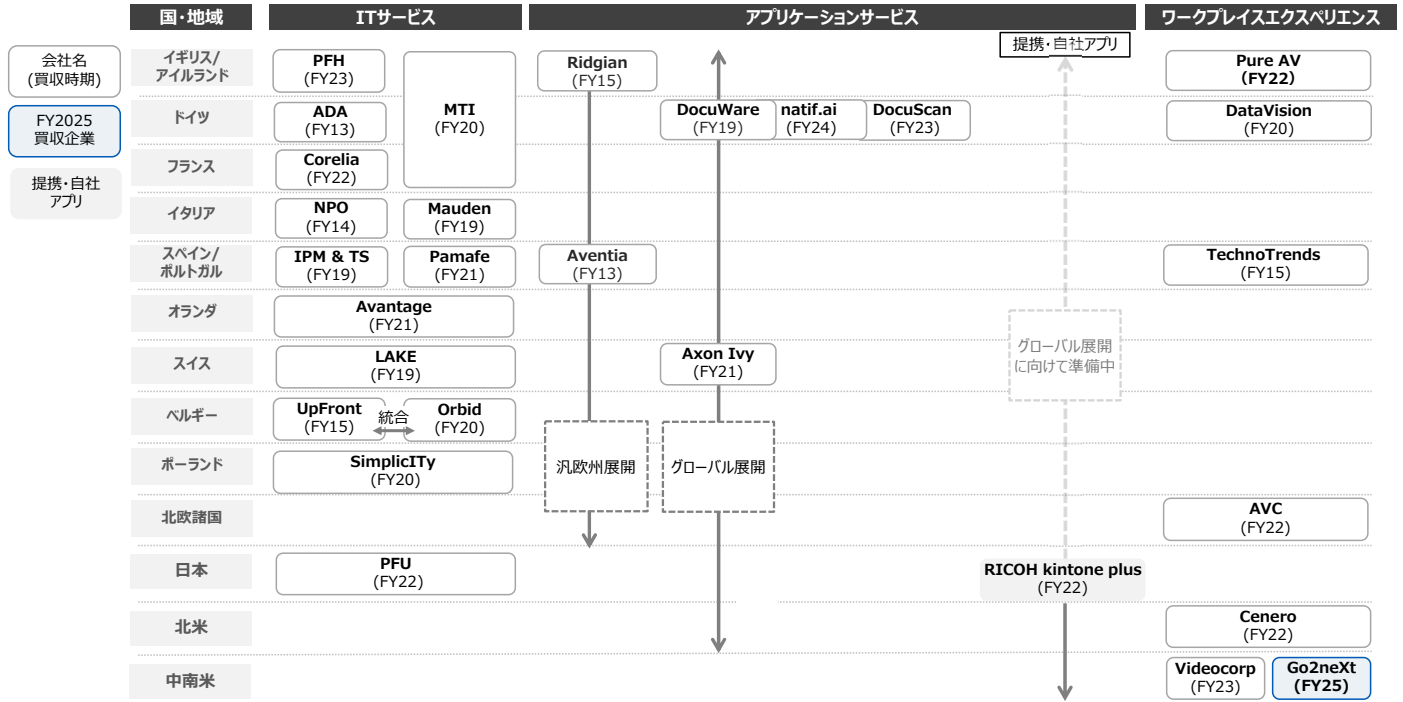
セグメント概要

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
及び OEM
下線については、FY2024Q2より
エトリアで生産



各地域 体制強化の進捗状況



オフィスサービス

分野別売上高（億円）

	FY2024	FY2025		
	Q1	Q1	前年同期比	為替影響除く
オフィスサービス	2,035	2,109	+4%	+6%
ITインフラ	657	704	+7%	+8%
ITサービス	475	495	+4%	+6%
アプリケーションサービス	385	432	+12%	+14%
BPS	343	313	-9%	-3%
ワークプレイスエクスペリエンス	174	163	-6%	-3%

スクラムシリーズ実績

FY2025 Q1	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	162	+7%
スクラムアセット	228	+54%
合計	390	+30%

FY2025 Q1	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	22,185	+11%

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

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

地域別 売上高前年同期比

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

商用印刷

ハード・ノンハード別 売上高前年同期比

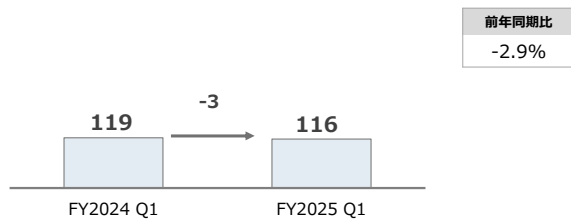
	FY2024				FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	+0%	+2%

地域別 売上高前年同期比

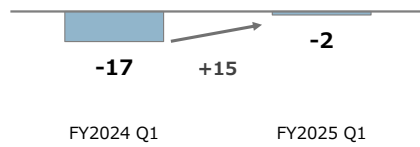
	FY2024				FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
日本	+4%	-6%	-8%	-10%	+2%
米州	+24%	+10%	+19%	+7%	-9%
為替影響除く	+9%	+6%	+15%	+3%	-2%
欧州	+20%	+14%	+14%	+6%	+2%
為替影響除く	+7%	+9%	+11%	+6%	+4%

事業の選択と集中による経費減、カメラの好調等により赤字幅縮小

売上高 (億円)



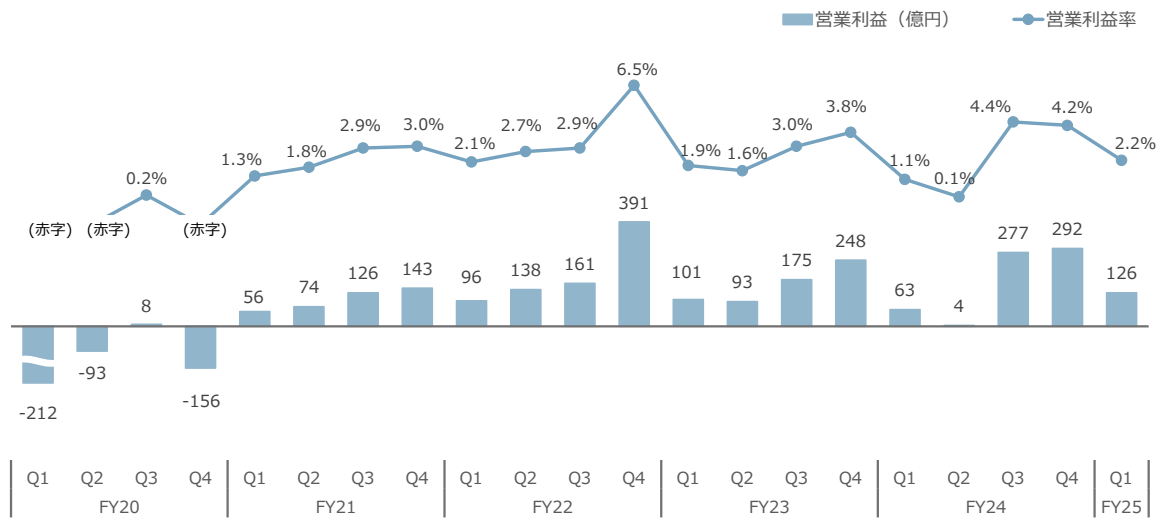
営業利益 (億円)



概況

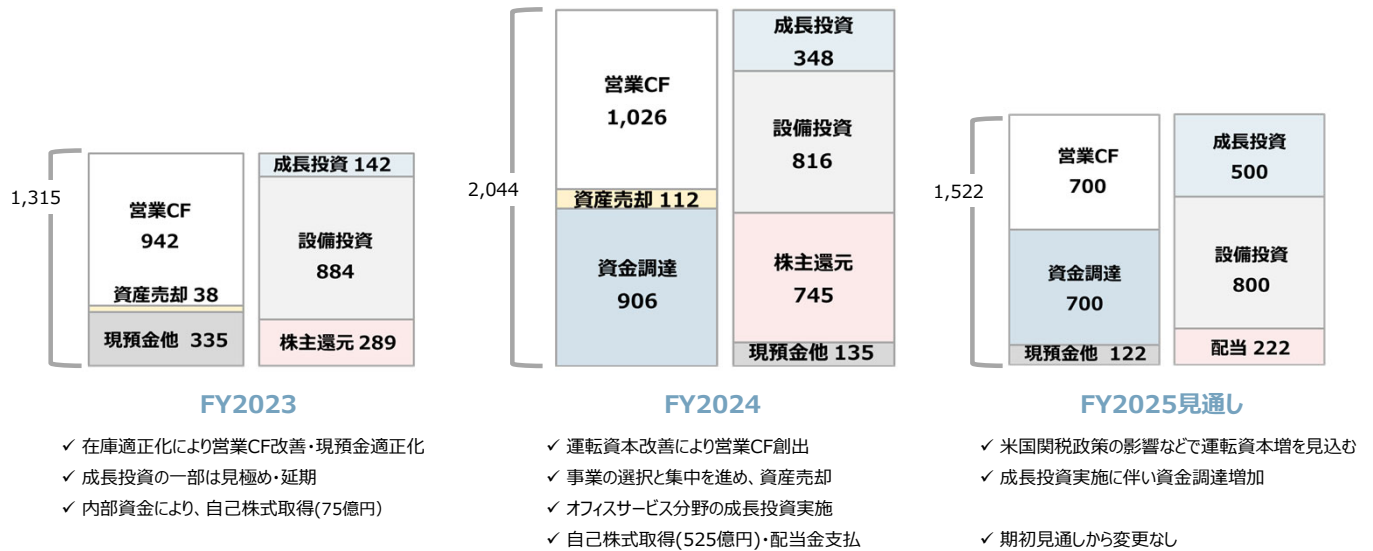
- Smart Vision
 - ✓ 建設・土木業を重点にBtoB強化施策を展開
 - ✓ 収益性向上につながるクラウドサービスの導入が進む
 - ✓ サービス一体型のRICOH360 THETA A1を投入
- 創薬支援
 - mRNA製造受託(CDMO)事業で新たに治験準備案件を獲得
- カメラ
 - 好調
- メディカルイメージング
 - 脳磁計事業の終息を決定（保守サービスは継続）

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



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

主な取り組み実績

- 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

RICOH
imagine. change.