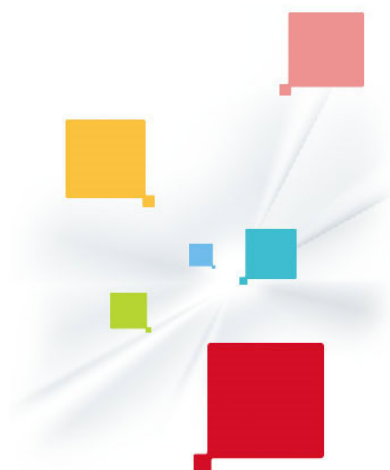


FY2025 H1 決算概要

2025年 11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 H1決算概要

業績

- 増収増益
米国関税政策や海外の景況低迷のなか、オフィスサービスの成長と経費コントロールを継続
- 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： 日本は台数増加・売価マネジメントにより計画達成
 欧州は景況低迷、米州はQ2に米国関税政策影響により弱含み
 ノンハード： 欧州での弱含み続くが、日本・米州は概ね計画通り
オフィスサービス 日本でPCリプレイスに合わせたサービス・サポート契約が引き続き好調
 欧州で景況・需要弱含みが続く中、シナジー施策は着実に進展
- リコーデジタルプロダクツ
エトリア効果および体質強化・経費コントロールにより増益
- リコー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る米国での需要低迷
- 企業価値向上プロジェクト
効果 182億円を想定通り創出
「事業の選択と集中」施策が着実に進捗、2事業売却・1事業終息
- 関税影響
直接影響は44億円

- 2025年度上期の決算について説明します。
- 2025年度上期は増収増益となりました。米国関税政策の影響や、海外特に欧州の景況が低迷している中、オフィスサービスの成長と経費コントロールで売上1兆2,224億円 営業利益354億円となりました。
- 次に、セグメント別の状況です。
- まず、リコーデジタルサービスについてです。
オフィスプリンティングのハードは、日本において販売台数増加と売価マネジメントにより利益を維持することができました。一方で、欧州では景気低迷、米州では第2四半期から米国の関税政策影響を少し受け始めており、売上に若干影響が見られましたが、全体としてはほぼ想定範囲内となりました。
オフィスプリンティングのノンハードは、日本と米州では概ね計画通り進捗しましたが、欧州で弱含みが続いており全体としては計画を若干下回りました。
- オフィスサービスは、日本においてはPCリプレイスに合わせたサービス・サポート契約が引き続き好調に推移し、非常に良好な業績となりましたが、欧州では景気低迷により投資様子見などが見られるなど弱含みが続いています。
- リコーデジタルプロダクツではエトリア効果が現れています。体質強化では生販連携が円滑に進み変動費減少が継続しているほか、経費もコントロールされるなど、上期は増益を達成しています。
- リコーグラフィックコミュニケーションズでは、商用印刷、産業印刷ともに減益となりました。
商用印刷は主力の米国市場で、関税政策等による先行き不透明感からお客様が設備投資を控える状況があり、販売面でやや苦戦しました。下期においても同様の状況が続くと考えています。
- 企業価値向上プロジェクトは想定通りの効果創出を実現しています。事業の「選択と集中」の加速は着実に進捗しています。11月5日に発表した米国におけるマネージドITサービス事業の売却を含め2事業の売却と1事業の終息を行いました。引き続き着実に進めてまいります。
- 最後に、関税影響ですが、第1四半期は8億円、第2四半期は36億円、上期では44億円の影響がありました。

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：PCリプレイスに合わせサービス・サポート契約を付加し、ストック売上につなげている
欧州：シナジー施策推進。オフィスプリンティング顧客への提案を進め協業パイプライン充実や大手顧客層への提案を展開
自社ソフトウェア：欧州でのDocuWare販売体制増強と他地域への展開
国内でRICOH Spaces展開、またAIソリューションを強化しRICOH オンプレLLMスターターキット発売
- **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
市場特性に応じて代売チャネル活用を再強化
- **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て検討・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
米国ではマネージドITサービス事業売却
- **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他拠点移管完了、量産開始
販売・価格・チャネル：生産国・競合環境を考慮し、価格転嫁・販売促進策を実施

FY2025 見通し

- 見通しは変更なし
- 米国関税政策等の影響を引き続き注視し、事業環境の変化に応じた必要な対応を機動的に実施していく

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を実施していく方針を維持、配当 40円で変わりなし

Nov 7, 2025

© Ricoh

4

- 2024年度通期決算説明会でお伝えしましたFY2025の取組みに関する、半年間の主な進展・ポイントです。
- まず、我々が注力している「ストック売上の成長加速」についてです。日本ではPC販売に伴い、ITサービスで着実にストックの売上を増やしました。欧州ではオーガニックとインオーガニックのシナジー創出を着実に進めており、パイプラインが充実してきています。下期に向けて売上達成に繋げていきたいと考えています。
- 自社ソフトウェアでは、欧州のDocuWareで販売体制を増強しました。nativ.aiのAI技術を連携させた機能向上により、売上・受注を増加させています。他の地域への展開も進めています。
国内では、新たなソフトウェアとして、多言語対応した会議室等を一元管理するソリューションであるRICOH Spacesの展開を開始しました。AIについてはオンプレミス環境で利用できるRICOH オンプレLLMスターターキットを発売しました。お客様のセキュリティに十分対応できるAI商品となっています。
- 続いて「オフィスプリンティング減益の影響の抑制」です。売価マネジメントを定着させ、A4MFPのポートフォリオ強化でA3MFPの案件獲得に寄与しました。市場によっては、販売代理店を活用するなど代売チャネルの再強化を行っています。
- 「次期経営計画を待たずに、デジタルサービスの会社に変革に必要な施策を前倒して検討・実施」についてです。エトリアでは、引き続き開発や生産拠点戦略に関わる施策を前倒して実行しています。今年度は費用を使い生産改革を実施し、来年度以降にしっかり効果を出していきます。
- また、第1四半期に、欧州のオフィスサービス基幹システムの統合に取り組み、当初計画より前倒す形でそれに伴う減損が発生しています。第2四半期では、デジタルサービスの成長領域に経営資源をより一層集中して事業成長の加速を図るべく、米国のマネージドITサービス事業を売却しました。
- 「米国関税政策の影響に対する準備と機動的な実行」では、中国拠点で生産していた一部の製品をタイおよびマレーシアに移管し、量産を開始しています。先日、中国から米国への輸出にかかる追加の関税率は20%まで下がるとの発表がありましたが、それも含めて中国からの輸出による影響を大きく抑制することができる状態になったと考えています。
- 販売・価格・チャネル面では、生産国もしくは競合環境をしっかり考慮して価格転嫁を実施しています。
- 2025年度の見通しは変更していません。上期は好調に推移していますが、上期に発生予定の一部経費が下期に移っていること、受注が上期に前倒されたことなどがあり、状況を入念に確認したうえで、期初見通しの営業利益800億円を絶対やり切るといふ思いで修正をしておりません。
- 米国関税政策の影響については、引き続き注意をし、必要に応じて柔軟な対応をしていきます。
- 株主還元については総還元性向50%を目安とする方針には変更ありません。
また継続的な増配を目指す考え方も変わりはなく、期初にご案内した2025年度の配当40円に変更はありません。今後、成長投資もしくはキャッシュフローを鑑みて、必要な施策を機動的に実施していくことも変わりありません。

連結損益計算書

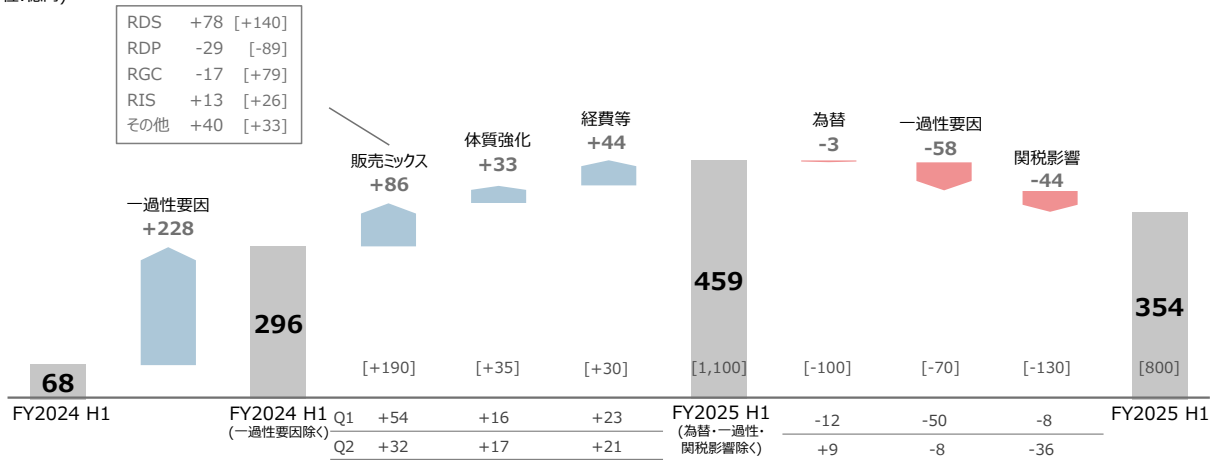
	FY2024 H1	FY2025 H1	前年比	
売上高	12,025 億円	12,224 億円	+198 億円	+1.7%
売上総利益	4,232 億円 (35.2 %)	4,197 億円 (34.3 %)	-35 億円	-0.8%
販管費等	4,164 億円 (34.6 %)	3,843 億円 (31.4 %)	-321 億円	-7.7%
営業利益	68 億円	354 億円	+286 億円	+420.6%
営業利益率	0.6 %	2.9 %	+2.3 pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	92 億円	245 億円	+153 億円	+165.2%
EPS	15.61 円	43.18 円	+27.57 円	
期中平均 為替レート	1USDドル 171-0	152.72 円 146.07 円	-6.65 円	
	166.01 円	168.14 円	+2.13 円	
設備投資 (有形固定資産)	221 億円	217 億円	-4 億円	
減価償却費 (有形固定資産)	230 億円	219 億円	-10 億円	
研究開発投資	489 億円	365 億円	-124 億円	

- 連結損益計算書およびその他の情報です。
- 売上は約2%の増収の1兆2,224億円、営業利益は354億円と着実に利益を伸ばしました。
2024年度上期の営業利益に含まれていた一過性費用の反動を除いた実質でも増益を達成できました。

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ハードは全体で計画通りで、同ノンハード縮小に対し、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。なお、商用印刷では主力市場の米国で関税政策影響等による設備投資の様子見が見られる
- ✓ 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直接影響はQ2で拡大

【前年からの増減】 [] : 期初の通期見直し
(単位: 億円)



Nov 7, 2025

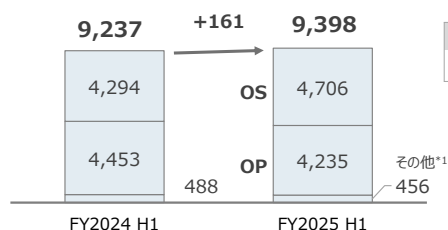
© Ricoh

6

- 2024年度上期の営業利益は68億円で、一過性要因を除く実質は約300億円弱でした。これに対し、2025年度上期の実質の営業利益は460億円弱となっています。
- 販売ミックスについては、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のハードやオフィスサービスで前年から伸長しましたが、想定としてはもう少し伸ばしたいところでした。また、リコーグラフィックコミュニケーションズで減益となりましたが、主力市場の米国において市場環境と景況感から商用印刷のハード販売が伸び悩んだことなどが影響しました。
- 体質強化については、リコーデジタルプロダクトでコストダウンが着実に進んでいます。
- 経費については前年から経費減となっていますが、ここには経費コントロールとともに、本来経費を使い販売ミックスの成長につなげなかったところが、景況感の影響等で販売ミックスが目標に届かなかったことで逆に経費が抑制された効果も含まれています。
- これらの結果、実質の営業利益は459億円となりました。そこに、一過性要因、関税影響などがあり、2025年度上期の営業利益は354億円となりました。

オフィスプリンティングノンハード減収や米国関税政策等の影響を、オフィスサービス成長及び企業価値向上プロジェクト効果で吸収し増益

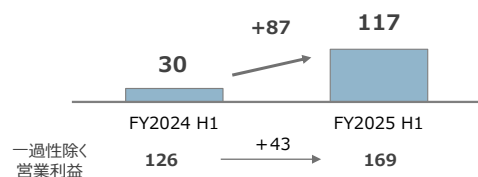
売上高 (億円)



概況

- オフィスサービス
 - ストック売上5%増収、利益貢献
 - 日本：PCRリプレイスおよびサービス・サポート契約が順調
 - 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：ワークプレイスエクスペリエンス（WE）はシナジーパイプライン積み上げ
- オフィスプリンティング（販売）
 - ハード：日本が牽引、欧米は景況・米国関税政策影響等で足踏み
 - ノンハード：欧州での弱含み続くが、日米は概ね計画通り

営業利益 (億円)



営業利益前年差 内訳*

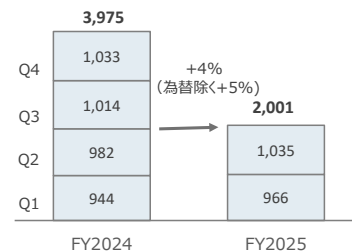
(億円)	FY2024					FY2025	
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2
増減益	-81	-78	+2	+71	-85	+1	+85
OS	+28	+19	+18	+52	+116	+22	+41
OP他	-78	-31	-11	+23	-98	-0	-21
(うち関税)						(-5)	(-18)
一過性	-30	-66	-4	-3	-103	-20*	+66

*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)



Nov 7, 2025

*1 環境ソリューション、産業ソリューションなど

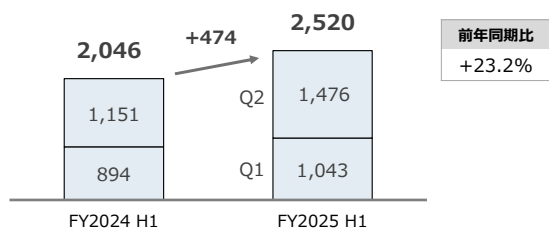
7

- リコーデジタルサービスでは、オフィスサービスストック売上（スライドの右下）がポイントとなります。
- 上期のストック売上高は2,001億円と為替影響を除いて前年同期比5%の伸長となりました。第21次中期経営戦略では、2025年度のストック売上高3,800億円を目標としていましたが、2024年度に達成しています。2025年度は4,000億円を超え、次年度以降の利益に繋げていくため引き続き戦略を進めていきます。

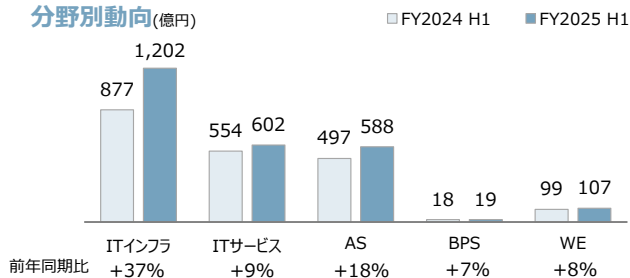
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：日本

売上大幅伸長、PCリプレイス需要を最大活用し、ITサービス・アプリケーションサービスを拡大

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)



● ITサービス

- ✓ PCリプレイスに合わせて、サービス・サポート契約を獲得
- ✓ セキュリティや働き方改革関連の需要は強い
- ✓ 自治体向けソリューションが伸長
申請業務のDX等を通じ業務効率化・住民サービス向上に貢献

● 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の情報系アプリが好調
- ✓ RICOH kintone plus 契約数・顧客数が順調に増加

トピック

- ✓ 金融・自治体・小売など業種別に特化した生成AI製品を発売、業務支援と効率化を推進
- ✓ 国産生成AIの開発力強化プロジェクトGENIAC*第3期に採択
複雑な図表を含む文書をより高精度・低コストで読み取るマルチモーダルLLMの開発を開始

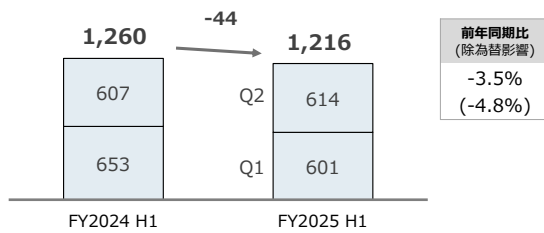
*経済産業省と国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）が実施する国内における生成AIの開発力強化を目的としたプロジェクト

- 日本のオフィスサービスは非常に好調です。
- PC入れ替え需要などのITインフラの販売にしっかりとサービス・サポートの販売を乗せることで、ITサービスは前年同期比+9%成長となりました。アプリケーションサービスについても、Microsoft 365やクラウドストレージサービスなどの販売で着実に実績を積み上げています。
- 前年同期比でスクラムパッケージは9%、スクラムアセットは45%の増収となりました。

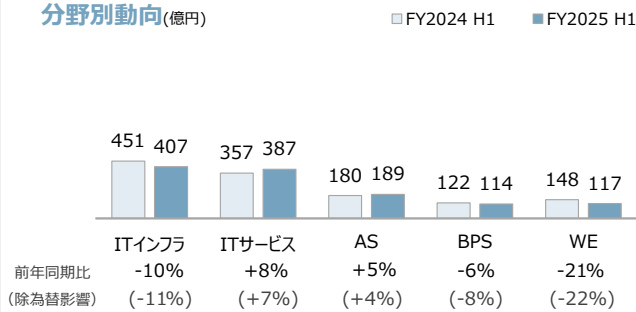
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

景況悪化懸念等によりITインフラ中心に投資様子見が見られるが、ITサービスとアプリケーションサービスは成長

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、買収企業間のシナジーにより既存顧客への導入・新規顧客の獲得進む
- ✓ イタリア・スペインで案件獲得し成長に貢献

● 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しnativ.ai*も貢献
さらにセールス体制強化し拡販図る

● ワークプレイスエクスペリエンス (WE)

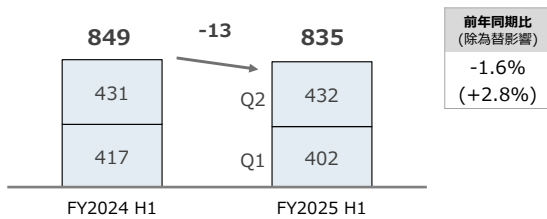
- ✓ 先行き不透明感から投資様子見が継続し減収

- 欧州のオフィスサービスは、決して良好な実績とは言えないものの、ITサービスは伸長しました。特にスペインやイタリアといった南部地域で好調に推移しました。買収企業ではアイルランドのPFHも引き続き好調に推移しています。
- アプリケーションサービスもプラス成長です。為替影響を除く実質では4%成長であり、特にDocuWareのクラウドサービスの領域が伸長しています。
- 注力しているワークプレイスエクスペリエンスは、景況悪化懸念やそれによる大口案件延期の影響で、残念ながらマイナスとなりました。

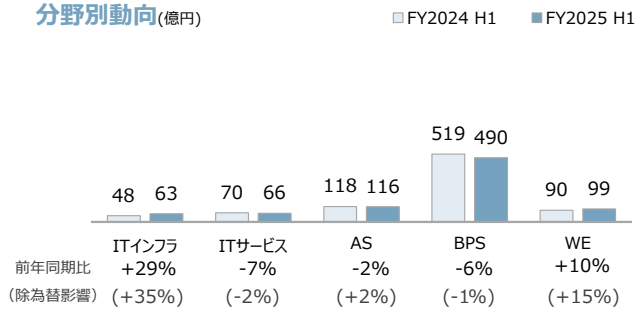
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

為替除く実質では増収も、関税影響などによる先行き不透明感から投資様子見が見られる

売上高 (億円)



分野別動向 (億円)

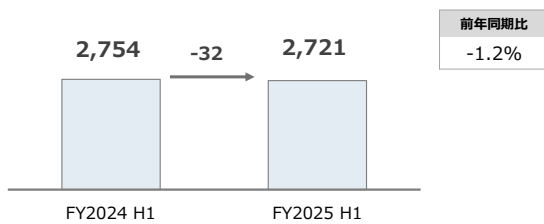


- アプリケーションサービス (AS)
 - ✓ MFP連携アプリケーションはQ2に減速
- BPS
 - ✓ プライシングコントロールや業務効率化を進める
 - ✓ 先行き不透明感から新規受注がスローダウン
- ワークプレイスエクスペリエンス (WE)
 - ✓ 売上2桁成長も、顧客の投資様子見もあり計画には届かず
 - ✓ 既存顧客へのさらなる拡販のための体制強化やインセンティブ設計により、案件創出・刈取りを進める

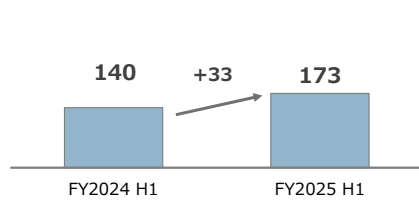
- 米州のオフィスサービスは減収となりましたが、アプリケーションサービスはMFPとの連携アプリケーションが第1四半期中心に貢献し、為替影響を除くと増収となりました。
- ワークプレイスエクスペリエンスも、買収したCeneroを中心に実績を伸ばしました。この分野はさらに伸ばす必要があり、リコーの既存のお客様とのシナジーを高めてパイプラインの創出を進めています。

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計画超過

売上高 (億円)



営業利益 (億円)

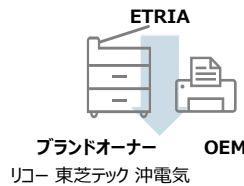


概況

- 米国関税政策対応等での生産量変動はあったが上期として計画通り
- エトリアプロジェクトは着実に進展
 - ✓ 10月1日 沖電気工業 参画
 - ✓ 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よりさらに加速
 - ✓ ノンハード収益の最大化を目指し、トナー品種統合を進める
 - ✓ 3ステップ並行でエンジン開発・シナジー実現。下期より順次市場投入予定

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

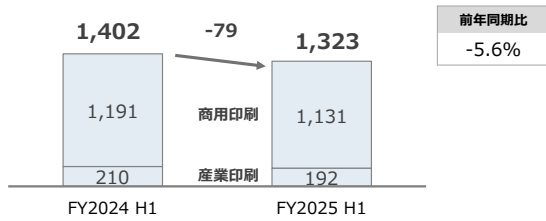
それぞれの強みを活かし
デジタルサービス親和性が高く
環境特性に優れた製品を投入



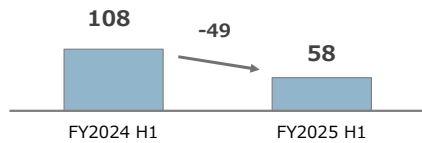
- リコーデジタルプロダクツではエトリアプロジェクトが着実に進展しています。
- 10月1日に沖電気工業がエトリアに参画し、新たな強みを得ることができました。沖電気工業のより小型で軽量かつ高い静音性を実現するLED技術を取り込み、エンジンをさらに強化していく考えで進めています。
- また、ハードだけではなくトナーの品種統合も進めています。将来のエトリアの収益にしっかりと貢献すると考えています。

減収減益、米国関税政策による投資抑制が影響

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

● 商用印刷

ハード： 欧州や日本は想定並みも米国では関税政策等の影響による投資控えから販売苦戦

ノンハード：計画通りに推移

	FY2024				FY2025		FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	H1	H1
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%	-10%	+24%	-9%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%	-11%	+15%	-7%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%	+1%	+11%	-1%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	+0%	+2%	+0%	+3%	+1%

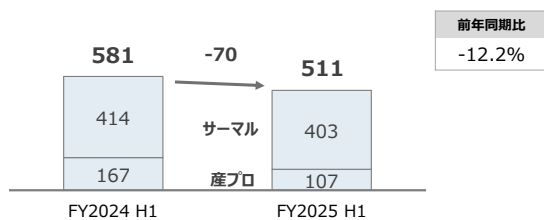
● 産業印刷

IJヘッド： 米国関税政策等の影響継続、主力顧客である中国市場の産業プリンターベンダーの需要低調

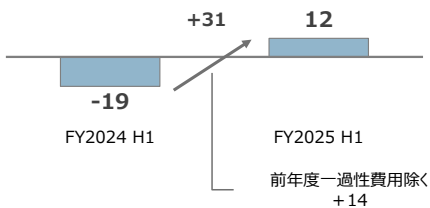
- リコーグラフィックコミュニケーションズです。
- 主力市場の米国でお客様である印刷会社の設備投資が控えられている状況で、やや苦戦しました。
- 下げ止まりは見えており、これからしっかり数字を乗せていきたいと考えています。ただし商談期間の長いビジネスのため下期に一気に挽回できるとは考えていません。

サーマル事業は米国での苦戦が続くが日欧が堅調、増益

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



概況

- サーマル
 - ✓ 米国で減収。関税政策等による物流需要減の影響続く
 - ✓ 欧州は価格対応製品投入策の貢献により増収
 - ✓ 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

連結財政状態計算書

棚卸資産は米国関税政策への対応やQ3以降の売上に向けた在庫形成、生産移管への準備等により増加
営業債権回収や債務支払い等により、総資産は為替影響除くベースでは減少

資産の部

(単位:億円)	2025年 9月末	25/03末比 増減額	
流動資産	12,350	+216	
現金及び預金	1,788	-134	債務支払・配当等
営業債権及びその他の債権	5,292	-119	
その他の金融資産	1,153	+53	下期売上に向けた
棚卸資産	3,327	+338	在庫形成、および
その他の流動資産	789	+77	関税政策・生産移管対応
非流動資産	11,681	+245	
有形固定資産	2,048	+8	
使用権資産	714	+18	
のれん及び無形資産	4,342	+14	
その他の金融資産	1,887	+52	
その他の非流動資産	2,689	+150	
資産合計	24,032	+461	為替影響除くと-71

(参考) 期末日為替レート	US\$ 1	=¥ 148.88	(-0.64)
	EURO 1	=¥ 174.47	(12.39)
			(25/03末比増減)

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2025年 9月末	25/03末比 増減額	
流動負債	8,589	-9	
社債及び借入金	1,725	+268	
営業債務及びその他の債務	3,112	-214	
リース負債	254	+7	
その他の流動負債	3,497	-70	
非流動負債	4,441	+15	
社債及び借入金	2,962	+12	
リース負債	517	+8	
退職給付に係る負債	306	-12	
その他の非流動負債	655	+7	
負債合計	13,030	+6	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	10,761	+460	
非支配持分	241	-5	
資本合計	11,002	+454	
負債及び資本合計	24,032	+461	
有利子負債合計*	4,688	+281	

* 社債及び借入金の合計

- バランスシートです。
- 有利子負債が280億円ほど増加していますが、棚卸資産が338億円増加していることが資金調達の理由となります。
- 棚卸資産のコントロールはできています。下期に向けた在庫形成や関税対応、もしくはエトリアにおける生産移管の対応で一時的に在庫が膨らんでいます。年度末である3月に向けてしっかりと在庫の改善をしていきます。

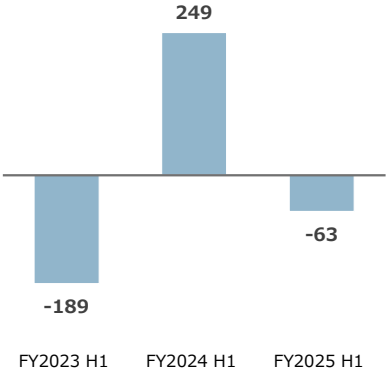
連結キャッシュフロー計算書

当期利益増加の一方で、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 H1	FY2025 H1
当期利益	93	257
減価償却費	573	567
その他の営業活動	-145	-530
営業活動によるキャッシュフロー	522	294
有形固定資産の取得及び売却	-220	-208
事業の買収	38	-11
その他の投資活動	-91	-137
投資活動によるキャッシュフロー	-272	-357
有利子負債*の純増減	570	185
支払配当金	-108	-108
自己株式の取得	-224	-0
その他の財務活動	-170	-184
財務活動によるキャッシュフロー	67	-107
換算レートの変動に伴う影響額	-35	14
現金及び現金同等物の純増減額	280	-156
現金及び現金同等物期末残高	1,977	1,662
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	249	-63

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)

棚卸資産増・
国内セカンドキャリア
支援制度費用支払等



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	1USドル 1ユーロ 152.65円 163.86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

- 見通しの変更はありません。
- 上期は当初の想定と比べて100億円ほど上回る営業利益となりましたが、これは主に経費のコントロールによるものです。欧州のオフィスサービス基幹システムの統合による減損費用などを経費コントロールで吸収しています。
- 上期での上振れをそのまま反映しない理由の一つは関税影響です。影響額総額は期初の見立てよりも20億円増えるの見直していますが、これは下期に想定しています。また、リコーデジタルプロダクツは上期に伸長した分、下期を少し保守的に見えています。
- 下期の事業環境は決して盤石とは考えておらず、様々な事業リスクを鑑みて想定しています。期初に掲げた800億円の営業利益見通しを何としてでも達成いたします。
- 関税影響について補足します。2024年度通期決算説明会ではネットで影響額-130億円と公表しました。第1四半期決算説明会では、対象国における関税率の変更により、ネットでの影響額の見積もりは-150億円になるとお伝えしました。本日の見通しでは、第1四半期時にお伝えしたネットでの影響額-150億円を反映しています。先日、中国の関税率が10%下がるとの発表がありましたが、既に中国からタイ・マレーシアに生産を一部移管しているなどがあるため影響額は大きく変わらないとの見方です。

FY2025 見通し 要因別営業利益

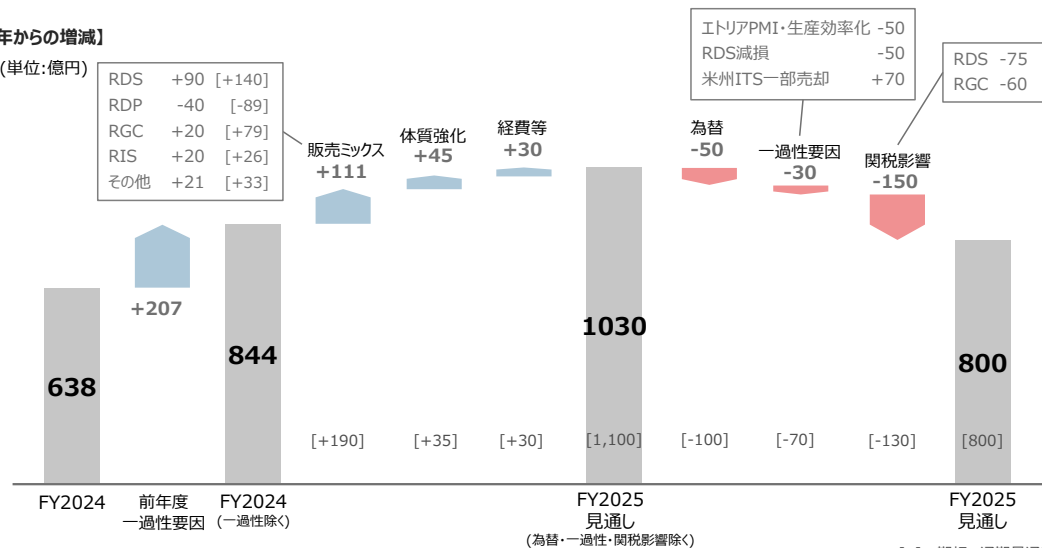
通期営業利益見通しは変更なし。各項目については上期の実績・施策等を反映し見直し

- ✓ 販売ミックス：RDS 米国マネージドITサービス事業の売却益を一過性要因へ変更、国内オフィスサービスの成長を反映
RGC 米国関税政策等による需要影響を反映

【前年からの増減】

(単位:億円)

RDS	+90	[+140]
RDP	-40	[-89]
RGC	+20	[+79]
RIS	+20	[+26]
その他	+21	[+33]



RDS オフィスプリンティング前提
売上前年比 ハード +0%
ノンハード -4%

参考 為替感応度*

(億円)	売上	営業利益
USDドル	43	2
ユーロ	37	9

*1円の変動による年間影響額

Nov 7, 2025

© Ricoh

18

- 要因別営業利益にも大きな変更はありません。
- 2024年度の一過性要因を除いた実質の営業利益844億円に対して、2025年度は1,030億円と想定しています。
- 為替・一過性要因・関税影響を入れた見通し営業利益は800億円から変更しておりません。

セグメント別 売上・営業利益

	(単位：億円)	(期初) 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	19,270	0	19,301	-31
	営業利益	590	455	-135	322	+133
リコーデジタル プロダクツ	売上高	5,600	5,700	+100	5,846	-146
	営業利益	155	215	+60	287	-72
リコーグラフィック コミュニケーションズ	売上高	2,940	2,800	-140	2,926	-126
	営業利益	200	145	-55	231	-86
リコーインダストリアル ソリューションズ	売上高	1,160	1,160	0	1,132	+28
	営業利益	30	30	0	-18	+48
その他 (カメラ、新規事業他)	売上高	620	620	0	562	+58
	営業利益	-25	0	+25	-55	+55
全社・消去	売上高	-3,990	-3,950	+40	-4,489	+539
	営業利益	-150	-45	+105	-129	+84
合計	売上高	25,600	25,600	0	25,278	322
	営業利益	800	800	0	638	162

- セグメントごとの見通しは変更しています。
- リコーデジタルサービスの営業利益は、期初から135億円引き下げました。主に全社・消去到に計上されていたオフィスサービス基幹システムの統合による減損費用約50億円と関税影響を移動したことによるものです。関税影響は-75億円としています。
- リコーデジタルプロダクツは、上期の上振れを反映しています。
- リコーグラフィックコミュニケーションズは、期初から55億円引き下げましたが、主には全社・消去到に計上されていた関税影響60億円を移動したことによるものです。

- 総還元性向50%を目安とする方針は変わらず

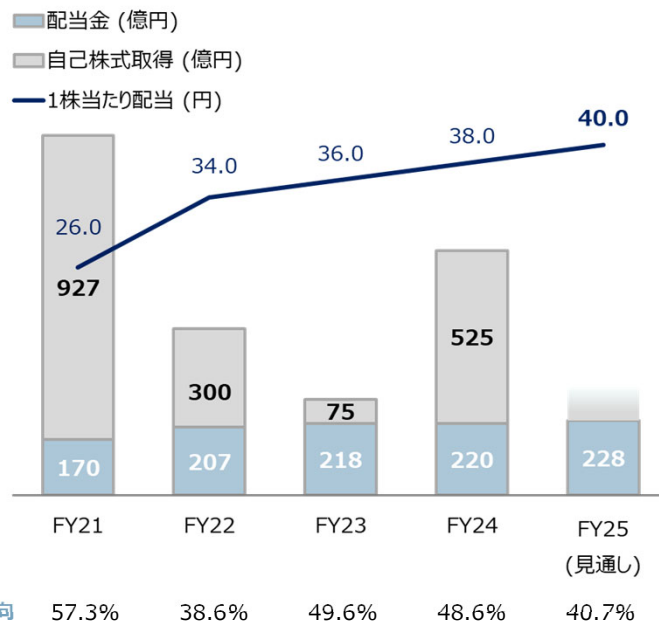
- 継続的な増配と自己株式取得によるEPSの向上

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



- 株主還元に関しては、年間の配当額は40円に変更ありません。総還元性向・配当性向とも40.7%の見通しで、過年度との比較では少し低いですが、追加の還元策については今後のキャッシュフローや成長投資の状況を鑑みて検討していきます。現時点で確約できるものではありません。

- 以上が、2025年度第2四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

H1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%

+5%

自社アプリケーション 売上成長率*1

+25%

+9%

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%

+29%

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

33億円

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

424億円

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

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%

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

365億円

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 通期決算発表にて実績開示予定

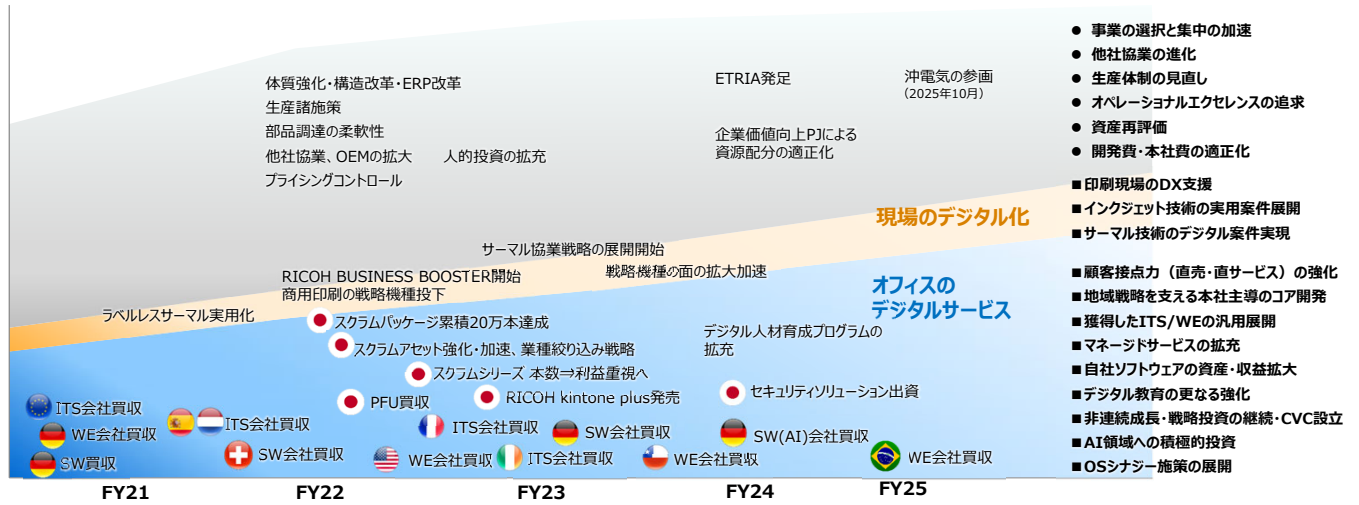
セグメント概要

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

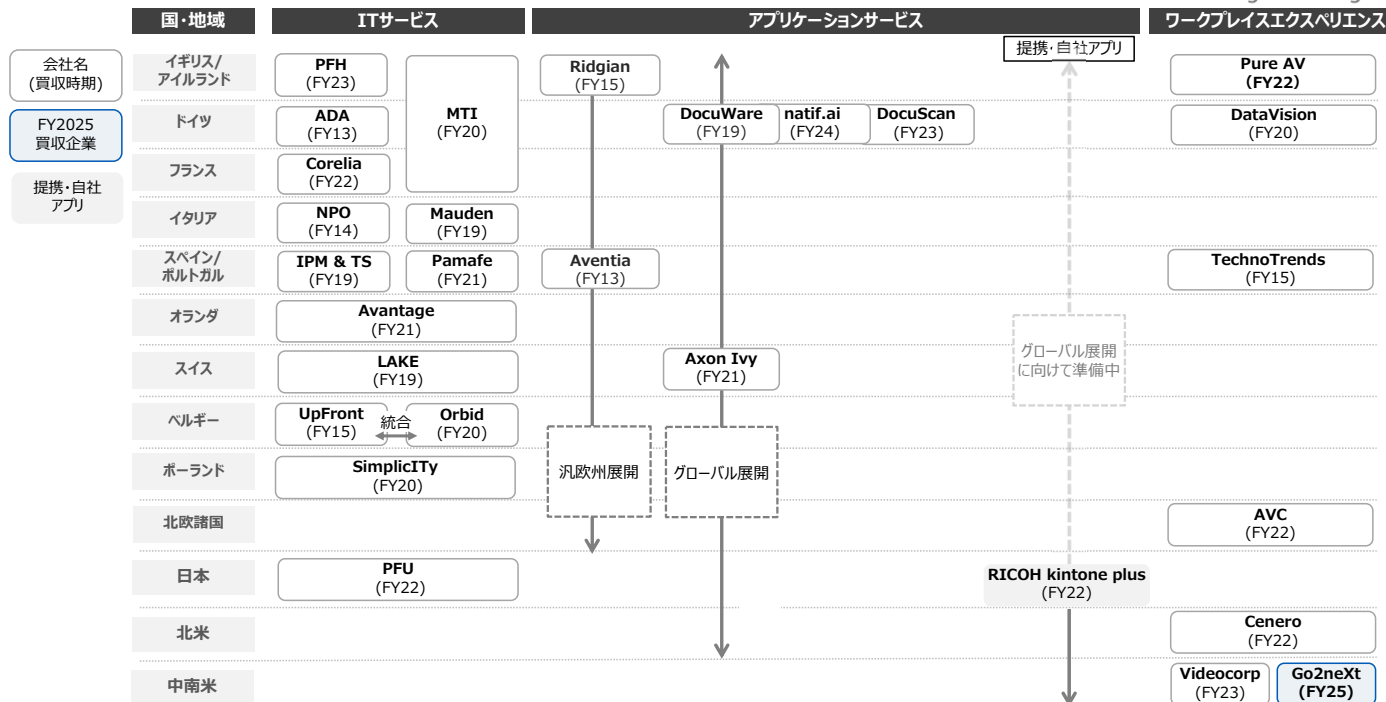
RDSへのセグメント間売上
および OEM
下線については、FY2024Q2より
エトリアで生産

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	FY25H1	FY25見通し
現場のデジタル化	8%	8%	9%
オフィスのデジタルサービス	41%	42%	44%
	49%	50%	53%



各地域 体制強化の進捗状況



(億円)		FY2024					FY2025	
		Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2
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
	営業利益	8	21	98	194	322	10	107
	営業利益率	0.2%	0.5%	2.1%	3.7%	1.7%	0.2%	2.2%
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
	営業利益	46	93	85	61	287	121	52
	営業利益率	3.8%	6.1%	5.4%	4.0%	4.9%	8.9%	3.9%
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
	営業利益	50	57	70	52	231	35	23
	営業利益率	7.3%	8.1%	9.4%	6.8%	7.9%	5.4%	3.5%
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
	営業利益	-3	-15	-0	1	-18	-3	15
	営業利益率	-1.4%	-4.9%	-0.3%	0.5%	-1.6%	-1.4%	5.6%
その他	売上高	119	134	139	169	562	116	146
	営業利益	-17	-12	-4	-22	-55	-2	-0
	営業利益率	-14.3%	-9.2%	-3.2%	-13.0%	-10.0%	-1.8%	-0.4%
全社・消去	売上高	-1,055	-1,147	-1,161	-1,124	-4,489	-987	-1,005
	営業利益	-21	-140	27	5	-129	-34	29
合計	売上高	5,743	6,282	6,328	6,924	25,278	5,807	6,416
	営業利益	63	4	277	292	638	126	228
	営業利益率	1.1%	0.1%	4.4%	4.2%	2.5%	2.2%	3.6%
平均為替レート	1 US\$ (円)	155.93	149.54	152.46	152.72	152.65	144.54	147.59
	1 ユーロ (円)	167.89	164.16	162.70	160.66	163.86	163.87	172.36

オフィスサービス

分野別売上高（億円）

	FY2024	FY2025		
	H1	H1	前年同期比	為替影響除く
オフィスサービス	4,294	4,706	+10%	+10%
ITインフラ	1,424	1,705	+20%	+20%
ITサービス	1,006	1,081	+7%	+7%
アプリケーションサービス	824	921	+12%	+12%
BPS	674	642	-5%	-2%
ワークプレイスエクスペリエンス	363	356	-2%	-1%

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 H1	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	399	+9%
スクラムアセット	655	+45%
合計	1,054	+29%

FY2025 H1	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	49,529	+14%

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	H1	H1
ハード	-5%	+3%	-2%	+1%	-2%	-7%	-1%	-5%
為替影響除く	-14%	-1%	-5%	-1%	+2%	-8%	-7%	-3%
ノンハード	+4%	-1%	-3%	-3%	-8%	-3%	+2%	-6%
為替影響除く	-3%	-4%	-4%	-4%	-5%	-4%	-3%	-5%

地域別 売上高前年同期比

	FY2024				FY2025		FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	H1	H1
日本	+1%	+1%	-2%	-6%	-1%	-3%	+1%	-2%
米州	-2%	-2%	-4%	+1%	-7%	-10%	-2%	-9%
為替影響除く	-14%	-6%	-7%	-2%	-0%	-9%	-10%	-5%
欧州	+4%	-0%	-1%	-3%	-7%	+2%	+2%	-3%
為替影響除く	-7%	-4%	-4%	-4%	-5%	-3%	-6%	-4%

商用印刷

ハード・ノンハード別 売上高前年同期比

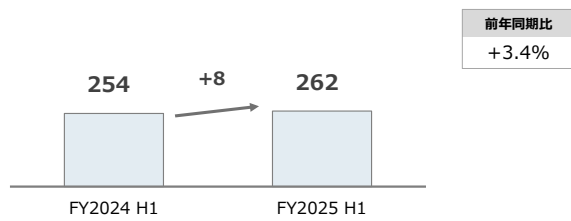
	FY2024				FY2025		FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	H1	H1
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%	-10%	+24%	-9%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%	-11%	+15%	-7%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%	+1%	+11%	-1%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	+0%	+2%	+0%	+3%	+1%

地域別 売上高前年同期比

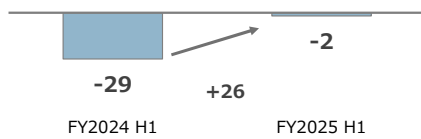
	FY2024				FY2025		FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	H1	H1
日本	+4%	-6%	-8%	-10%	+2%	+1%	-1%	+1%
米州	+24%	+10%	+19%	+7%	-9%	-8%	+16%	-9%
為替影響除く	+9%	+6%	+15%	+3%	-2%	-6%	+7%	-4%
欧州	+20%	+14%	+14%	+6%	+2%	+4%	+17%	+3%
為替影響除く	+7%	+9%	+11%	+6%	+4%	-1%	+8%	+1%

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)



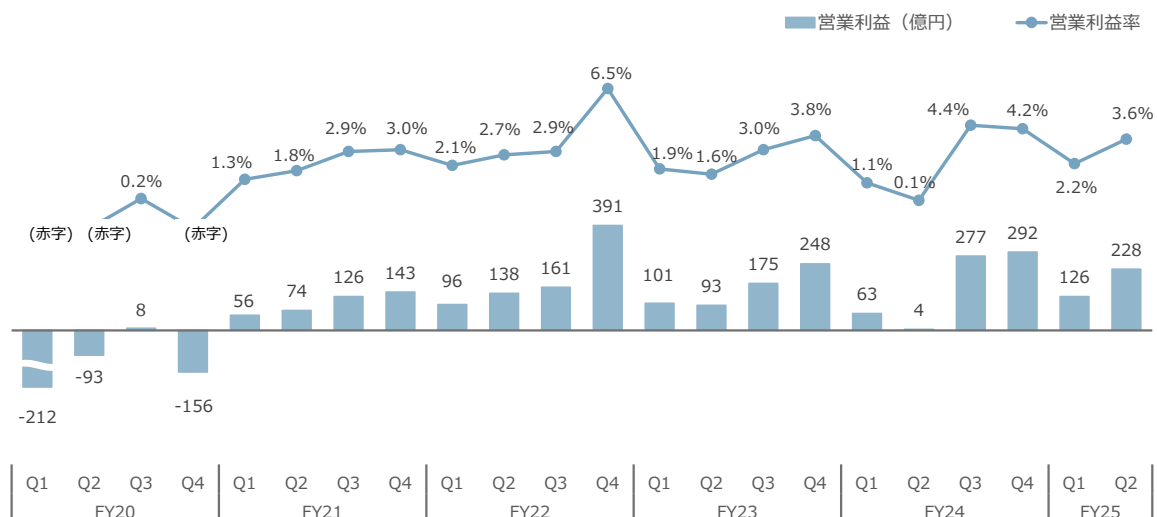
営業利益 (億円)

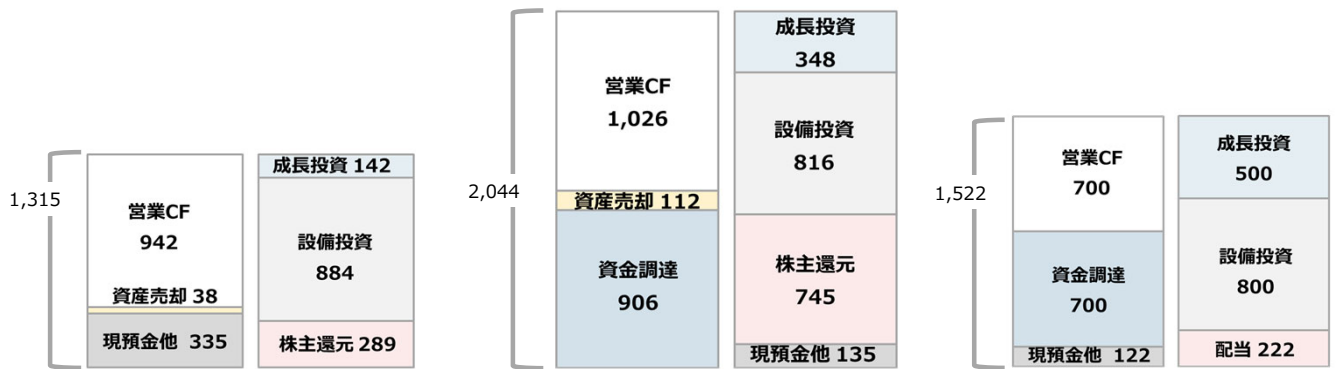


概況

- Smart Vision
 - ✓ 建設・土木業を重点にBtoB強化施策を展開
業種特化の営業体制やパートナーとの共創で拡販に取り組む
 - ✓ 収益性向上につながるクラウドサービスの導入が進む
- 創薬支援
mRNA製造受託(CDMO)事業にて治験準備案件の受注続く実績を積み上げ規模拡大につなぐ
- カメラ
好調継続、RICOH GR IV発売

四半期営業利益推移





FY2023

- ✓ 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

- ✓ 運転資本改善により営業CF創出
- ✓ 事業の選択と集中を進め、資産売却
- ✓ オフィスサービス分野の成長投資実施
- ✓ 自己株式取得(525億円)・配当金支払

FY2025見通し

- ✓ 米国関税政策の影響などで運転資本増を見込む
- ✓ 成長投資実施に伴い資金調達増加
- ✓ 期初見通しから変更なし

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

主な取組み実績

- 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
- 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

RICOH
imagine. change.