

Q： 前回の決算説明会（2025年8月7日実施）では、Q2の営業利益は180億円強、Q3およびQ4はそれぞれ300億円弱を想定しているとの説明だったように思う。Q2営業利益実績228億円は会社想定を約40億円上振れた理解でよい。また、Q3/Q4の見立てに変化はないか。

A： FY2025Q2の営業利益は、ご理解の通り、会社想定を約40億円上振れた。要因としてはオフィスプリンティングハードが想定内で踏みとどまっていること、オフィスサービスの成長継続、一部の一過性費用の下期ずれ込みがある。また、為替が想定レート比円安で推移したことも貢献している（QA公開にあたって補足）。
Q3およびQ4は、前年度のFY2024の同期の営業利益から一過性要因を除いた水準を上回る程度を想定していると説明していた。その見立ては変えておらず、Q3は220～230億円程度、Q4は300億円程度を見込んでいく。合計すると通期見通しの800億円を上回る規模とはなるが、事業の選択と集中の進捗状況や一過性要因の計上タイミングなど左右される要素はある。800億円の必達にこだわっているとらえていただきたい。

Q： FY2025の取り組みのうち、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のスコープは売上1,800億円・10事業だったかと思うが、下期中に完了が見込めるか、あるいは次期中計期間に持ち越すか？

A： Q2に進展した事業の選択と集中は、米国のマネージドITサービス事業の売却。当初の10事業以外にもスコープを増やしつつ取り組んでいるものの、すべてが事業終息あるいは売却となるものではなく、戦略を変更して継続するものもある。事業の売却はこれまでに4事業で実施した。終息については来期以降に着地がずれ込む可能性はあるが、できるだけスピーディに取り組む。

Q： 持続的な企業価値向上に向けての取り組み（「持続的な企業価値向上に向けて」P.9）の一つ一つは理解できるものだが、網羅的にも見える。今後、特に力点を置きたいものを教えて欲しい。

A： オフィスサービス事業の収益性の向上にはこだわりたい。収益性の高いストックの積み上げをより加速し、収益性を高めていきたい。
また、これまでは利益を稼ぐことを重点に打ち出していたが、事業の資本収益性を高めることにもしっかりと取り組む。

Q： 米国でのマネージドITサービス事業売却に関連して確認したい。売却に至った背景、PLへの影響など。また、通期見通しの要因別営業利益では販売ミックスから一過性要因へ変更したとの説明があるが、期初見通しに織り込まれていたか。

A： 売上規模は年間で150億円程度の事業。2014年に買収した事業をベースに展開してきたが、米国でのオフィスサービス事業の戦略を考えると十分に活用できる資産ではないと判断して売却を決定した。
売却に伴う利益は期初見通しに織り込んでおり、70億円としている。方向性は決まっていたが確定していなかったため要因別営業利益では販売ミックスに計上していたが、売却の実施に伴い一過性要因に移した。
なお、精査中の費用などがあるので、実績は次回の決算説明会にて確認いただきたい。

Q： 通期の関税影響見込みが-130億円から-150億円に変更された。セグメント別営業利益ではどのように変更が入ったかを整理してほしい。

A： 期初の見通しでは関税影響を-130億円と見込み、全社・消去にまとめて計上していた。
今回の見通しでは総額を-150億円とし、うち-75億円をリコーデジタルサービスに、-60億円をリコーグラフィック

コミュニケーションズに計上している。残る-15 億円は、リコーインダストリアルソリューションズなど他のセグメントに分散している。

Q：エトリアの取り組みについて教えて欲しい。リコー製 PxP トナーをベースとする共通エンジンに、東芝テックや沖電気のコントローラを搭載した製品を投入するという理解でよい。また、製品切り替えの時間軸はあるか。

A：沖電気はこの 10 月に参画いただいたところなので、目下のところは東芝テックとの開発を進めてきた。これからは、沖電気の保有する LED の技術の活用も含め、さらにシナジー創出の加速に取り組む。将来的には、ゼロベースの共通エンジンを開発し、リコー・東芝テック・沖電気の各ブランドオーナーに提供する。加えて新たな OEM 先を獲得することを考えている。リコーの PxP トナーも有力候補であるが、現時点では何が最適かという結論は持っていない。闇雲にトナーの種類を持つのではなく、いずれかには共通化していく。トナーの切り替えタイミングは未定だが、シナジーを実現した製品を来年度などできるだけ早期に市場投入していきたい。

Q：オフィスプリンティングの通期売上の前提を下方修正されている。ハードは+2%から+0%に、ノンハードは-2%から-4%となった。一方で、海外のハード売上の Q2 実績は前年比-8%と景気後退影響が顕在化しているようにも見えるが、もう一段下振れるリスクはないか。

A：下振れる可能性はないとはいえないものの、Q2 の状況からさらに急激に悪化する可能性は低いと考えている。欧州については景気停滞の影響が既に実績に表れている状況。米州についても Q2 に関税影響が顕在化し、Q3 以降も継続すると考えているが、顧客や販売チャネルにおける関税政策に関する対応・スタンスはある程度まとまりつつあるので、さらに大きく落ち込むような環境にはないとみている。

Q：H1 の営業利益が会社想定を上振れた要因は、リコーデジタルプロダクツの好調にあるように思うが、Q2 になって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が前年比で落ち込みが大きくなった影響は出ていないのか？

A：リコーデジタルプロダクツは、関税政策対応や拠点移管に備えたある規模の前倒し生産が必要となり、上期としては良い数字となった。下期については上期と同じペースで作り続けることはできないため、下期の数字としては一部生産調整を織り込んでいる。なお、下期にずれ込んだ一部の一過性費用はリコーデジタルプロダクツに紐づくものであるため、営業利益としてはその影響もある（QA 公開にあたって補足）。

Q：通期見通しの要因別営業利益で、為替影響が-100 億円から-50 億円へと見直された。為替の前提を見直した分があると思うが、さらに上振れが期待できるか。

A：H1 の実績を取り込んだもので、H2 の為替前提は期初見通しの 1US\$ = 140 円・1€ = 155 円から変更していない。 ※参考：H1 実績を踏まえた通期の為替想定は 1US\$ = 143.04 円・1€ = 161.57 円
足元では為替感応度の高いユーロが円安で推移していることは利益面で追い風となる可能性はあるものの、事業によって為替感応度が異なるため、必ずしも開示している為替感応度による試算と一致しないこともあることはご理解いただきたい。

Q：関税影響について整理したい。H1 の実績 44 億円に対して通期の見通しが 150 億円と理解してよいか。
これは関税率変更に伴う費用増のみか、対応策効果も含むか。

A：どちらも、関税費用の増加と価格転嫁などの対応策および数量減影響をネットした金額。
H1 の関税費用増加は 57 億円だった。価格転嫁など対応策によって 30 億円吸収したものの、販売数量減等の影響もあったため、ネットでの影響額は-44 億円になった。

Q：関税政策の対応として行う価格転嫁の考え方について伺いたい。前回の決算説明会では闇雲に値上げするものではないという趣旨のコメントがあったかと思うが、市場の反応・競合の打ち手などを見ていく中での今の考え方を教えて欲しい。

A：H2 での関税費用増は約 150 億円増とみており、そのうち半分程度は価格転嫁で吸収したいと考えているが、効果の刈り取り時期が来年度にずれる分はある。競合環境も鑑みて、お客様に受け入れられる限りの価格転嫁をハード・消耗品とも行っていく。

以上