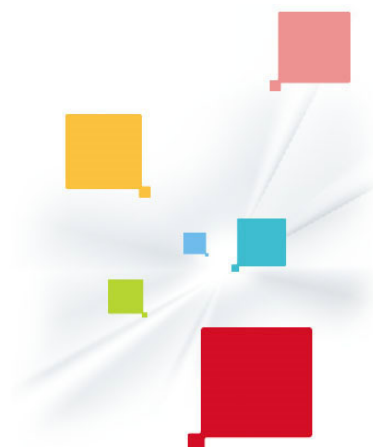


FY2025 通期 決算概要

2026年 5月12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 決算概要

- 取締役・CFO 川口俊

業績

- 増収増益
オフィスサービスの成長、経費コントロールや為替等により、営業利益は前年比1.4倍
- 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： 日本は増収増益、欧米は米国関税政策影響・景況により弱含み、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、Q3以降前年伸長に回帰
日本はITサービス・アプリケーションサービス2桁成長
- リコー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り米国での投資様子見が続くもQ4で回復の兆し、ノンハードは堅調に推移
- 企業価値向上プロジェクト
期初見通しを上回る効果額 372億円（FY2024との合計額 578億円）で着地
- 関税影響
関税率増・価格転嫁・需要減等ネットで、約120億円の減益影響

- 2025年度の通期決算について説明します。
- 2025年度は増収増益を達成することができました。なかでもオフィスサービスは約100億円の利益伸長となり、大きく成長しました。経費のコントロールにも着実に取り組み、営業利益は前年比1.4倍となりました。
- 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販売強化に取り組み、日本では通期で増収となった一方、欧米では米国の関税政策の影響等を受けて若干弱含みました。ノンハードは弱含みの状況が継続しました。
- オフィスサービスについてです。欧州は引き続き厳しい状況が続いています。日本ではITサービスおよびアプリケーションサービスが2桁伸長となり、非常に良好な1年でした。
- リコーデジタルプロダクツはエトリアの効果が出ています。加えて、体質強化で45億円のコスト改善を図りました。引き続きコストダウンを実現していきます。
- リコーグラフィックコミュニケーションズでは、商用印刷の主要市場である米国でハード投資の様子見傾向が継続しています。第4四半期に一部回復の兆しが見られたものの、引き続き状況の注視が必要です。商用印刷のノンハードは堅調に推移しました。
- 企業価値向上プロジェクトは、2024年度・2025年度の2年間で600億円の効果創出を目指してきました。Q3時に効果創出額として520億円までは積み上がっていると伝えてきましたが、最終的に578億円となりました。研究開発費の削減、エトリアの効果、それから各地域における販売・サービス体制の最適化を進めてきました。
- 事業の「選択と集中」については、一定の成果を上げ、終了と考えていますが、事業ポートフォリオマネジメントは継続してまいります。今後の結果については適切なタイミングで報告していきます。また、事業のみならず個社のあり方を見直す時期に来ています。一部の国もしくは地域においては、事業や販売体制などのあり方を考えていく必要があると考えています。
- 関税影響はネットで150億円を見込んでいましたが、最終的には約120億円となりました。関税費用の増加分は約170億円。販売数量減の影響は第3四半期に想定していた状況から大きな変化はありませんでした。関税率は低下したもののその分の価格転嫁額は抑えられており、SCMでの施策も進めた結果としての影響額が約120億円となりました。

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 +15%
欧州： 買収会社によるシナジーでの受注目標を達成、シナジー施策を加速
自社ソフトウェア： グループ内シナジーによるDocuWareの大型案件獲得進む
- **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
MIF形成とハード収益性向上の双方を意識した価格戦略の展開
欧州で代売チャネル活用を再強化、施策効果により販売台数伸長
- **次期経営戦略を待たずに、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費用など、体制強化に向けた諸費用を前倒し計上
米州では米国マネージドITサービス事業売却
APAC地域で、中南米・北米に続く4件目のワークプレイスエクスペリエンス領域での買収により、ワークプレイスサービスにおけるグローバルでの均質な提供体制を拡大
- **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

株主還元

- 期末配当は予定通り20円（年間40円）、配当性向 40.9%

- 2025年度の取り組みの進捗です。
- 「オフィスサービスストック売上の成長加速」が最も重要なポイントです。
- 欧州では買収会社と既存の販売会社との間でのシナジー創出を追求してきました。その結果、シナジー施策による受注金額の計画を達成しました。2026年度からの売上へ着実に結びつけていきます。
- 自社ソフトウェアは、DocuWareが引き続き好調です。大型案件をいくつか獲得することができました。その背景にはnativ.aiをはじめとしたAIの機能の拡充があります。今後は自社のソフトウェアの収益を高めていく必要があると考えています。
- 「オフィスプリンティングの減益影響の抑制」についてです。欧州において、代売チャネルの活用を再強化している効果が生まれています。また、数千台規模の大口案件が複数決定しています。単なる販売努力の結果というだけでなく、環境対応製品の提案などESG活動がお客様に評価されたことにもよります。
- 「次期経営計画を待たずに、デジタルサービス会社への変革に必要な施策を前倒しで検討・実施」についてです。リコーデジタルプロダクツではエトリアで生産改革などの施策を前倒しで実施してまいりました。また、オフィスサービスのワークプレイスエクスペリエンスの成長に向けては、APAC地域において体制強化のための買収契約が完了しました。これまでの欧州・米国・中南米・カナダに加え、APACにおいても必要な機能・ケイパビリティを獲得することができ、グローバル均一の供給体制が構築できました。
- 米国の関税政策に対して、現在、還付に向けた手続きを進めています。速やかに申請を行いその受理を確認していますが、実際の還付には至っていません。今後の動向はまだ不透明であるため、慎重に影響を見極めていきます。
- 株主還元は、期末配当は予定どおり20円、年間で40円を予定しています。配当性向は40.9%です。

連結損益計算書

	FY2024	FY2025	前年比	
売上高	25,278 億円	26,083 億円	+804 億円	+3.2%
売上総利益	8,686 億円 (34.4%)	8,891 億円 (34.1%)	+205 億円	+2.4%
販管費等	8,047 億円 (31.8%)	7,984 億円 (30.6%)	-63 億円	-0.8%
営業利益	638 億円	907 億円	+268 億円	+42.1%
営業利益率	2.5%	3.5%	+1.0 pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	457 億円	556 億円	+99 億円	+21.8%
EPS	78.11 円	97.80 円	+19.69 円	
ROE	4.4%	5.1%	+0.7pt	
ROIC	3.2%	4.0%	+0.8pt	
期中平均 1USDドル 為替レート 1ユーロ	152.65 円 163.86 円	150.79 円 174.81 円	-1.86 円 +10.95 円	
設備投資 (有形固定資産)	489 億円	488 億円	-0 億円	
減価償却費 (有形固定資産)	448 億円	449 億円	+1 億円	
研究開発投資	950 億円	774 億円	-175 億円	

May 12, 2026

© Ricoh

5

- 連結損益計算書です。
- 売上は2兆6,083億円で増収となりました。営業利益は907億円と268億円の増益です。2025年度第3四半期決算時の見通しの営業利益900億円を達成することができました。
- しかし、ROEは5.1%となり、第3四半期時点の見通しの5.7%を0.6ポイント下回る結果となりました。主な要因は、親会社の所有者に帰属する当期利益が想定を下回ったことです。また、分母となる資産が為替の円安により為替換算調整勘定が増加し、膨らんだことも影響しました。
- 当期利益が想定を下回った要因はキャッシュアウトを伴うものではありません。一部の事業で税務上損金とならないのれんの減損を実施したこと、海外子会社の譲渡に伴う配当による繰延税金負債の増加等により、第3四半期時の見通しより税率が上がり当期利益が減少したことによります。

要因別営業利益

販売ミックス： オフィスプリンティングノンハード・商用印刷ハード販売の弱含みに対し、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カバー

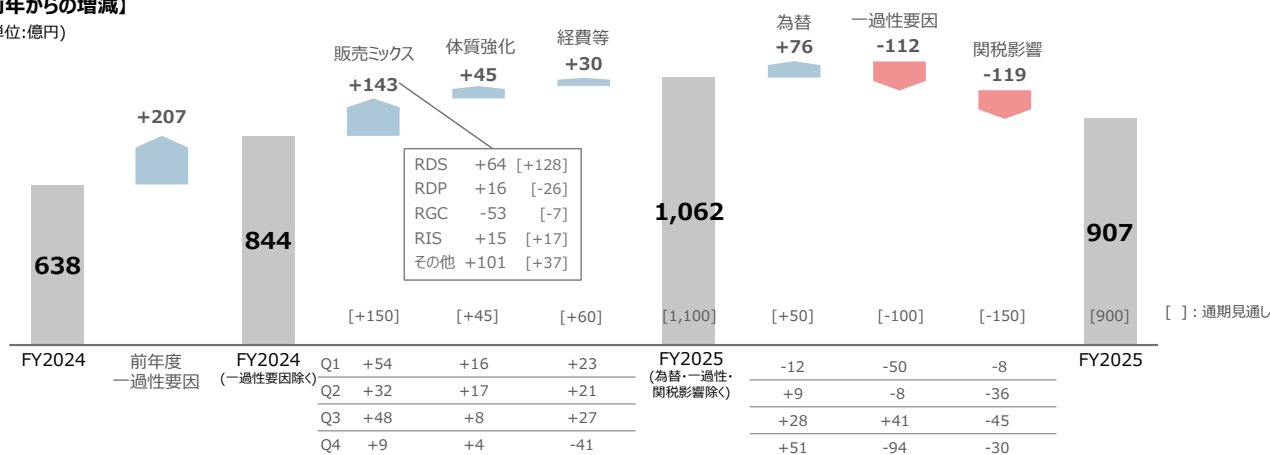
経費等： インフレなどによる増加をプロジェクト効果・経費コントロールにより吸収

一過性要因： ポートフォリオ・資産・体制の見直しと強化に伴う損益を計上

関税影響： 米国関税政策による影響は生産対応や価格転嫁により抑制

【前年からの増減】

(単位:億円)



May 12, 2026

© Ricoh

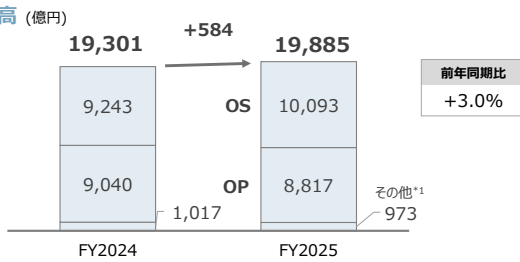
6

- 要因別営業利益は第3四半期時点の見通しから大きな変動はありません。
- 販売ミックスは+150億円の想定に対して143億円の実績となりました。オフィスサービスは引き続き堅調に推移し、オフィスプリンティングのノンハードは弱含みの状況が継続しました。リコーグラフィックコミュニケーションズにおいてはハードの回復にまだ時間がかかるという状況です。
- 品質強化は予定どおり進捗し、+45億円です。
- 経費は+60億円を見込んでいましたが+30億円となりました。リコーグラフィックコミュニケーションズでは粗利が伸ばせないなか経費コントロールを実施しましたが、リコーデジタルサービスの各地域でのインフレの影響もあり、+30億円となりました。
- 一過性要因は-100億円を見込んでいましたが、-112億円となりました。減損などの費用影響が含まれます。
- これらの結果2025年度の営業利益は907億円となりました。

リコーデジタルサービス

オフィスサービス成長も、オフィスプリンティング弱含み継続・一過性費用の計上等により減益

売上高 (億円)



概況

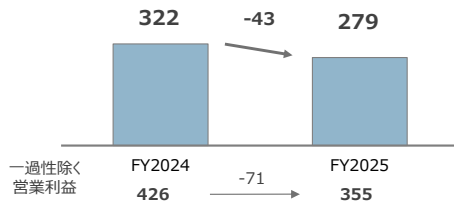
● オフィスサービス

- ストック売上4%増収、日+15%・欧+4%・米-7%
- 日本：ITサービス・アプリケーションサービス好調継続
Q4は前年のPCリプレイス需要関連サービスの剥落により伸び鈍化
- 欧州：下期に入りシナジー施策効果発現やITインフラ需要改善など回復の兆し
- 米州：マネージドITサービス事業売却やBPS新規受注のスローダウンにより減収

● オフィスプリンティング（販売）

- ハード： MIF形成に向けた施策展開
日本はMFPで台数2桁伸長
欧米は米国関税政策影響・景況により弱含み、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・アジアで弱含み続く

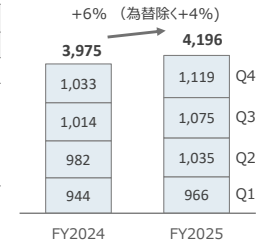
営業利益 (億円)



営業利益前年差 内訳*2

(億円)	FY2024					FY2025				
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
増減益	-81	-78	+2	+71	-85	+1	+85	+47	-178	-43
OS	+28	+19	+18	+52	+116	+22	+41	+22	+11	+98
OP他	-78	-31	-11	+23	-98	-0	-21	-48	-84	-144
(うち関税)						(-5)	(-18)	(-22)	(-20)	(-64)
一過性	-30	-66	-4	-3	-103	-20*	+66	+65**	-105**	+3

オフィスサービスストック売上高 (億円)



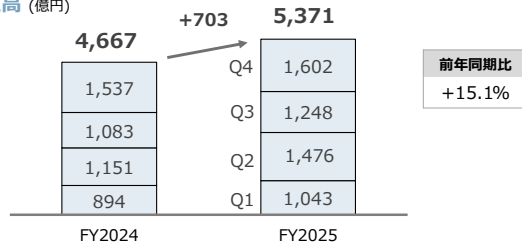
*2 社内管理の利益に基づき試算
*3 一過性費用 FY2025Q1-50億円とFY2024Q1 -30億円の差額
*4 FY2025Q3の一過性収益+69億円・費用-8億円とFY2024Q3 -4億円の差額
*5 FY2025Q4の一過性費用-109億円とFY2024Q4 -3億円の差額

- リコーデジタルサービスのオフィスサービスの日本の概況です。
- ストック売上が15%伸長するなど、5,371億円となりました。BPS以外の分野は前年同期比で2桁以上の成長となりました。AI関連のサービスについても引き続きお客様の引き合いをいただいている状況です。

リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：日本

PCリプレイスやセキュリティ強化の需要を取り込み、ITサービス・アプリケーションサービスの好調で2桁成長

売上高 (億円)



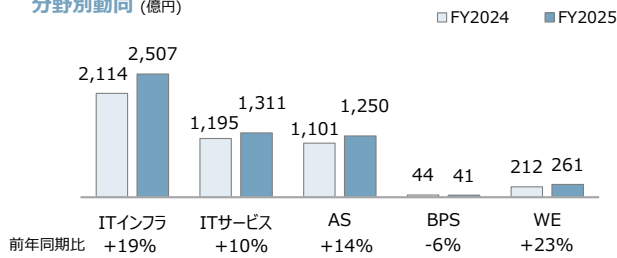
● ITサービス

- ✓ PCリプレイスやセキュリティ強化の需要を捉えサービス・サポート契約が伸長
- ✓ システム運用代行等の自治体向けソリューションが伸長

● アプリケーションサービス (AS)

- ✓ ストレージサービス、Microsoft365などの情報系アプリが好調
大型案件も獲得
- ✓ 育児・介護休業に関する法改正により勤怠管理関連ソリューションや
給与計算の業務効率化ソリューションが伸長
- ✓ PFUのソリューション提供能力を活用し、DocuWareの大型案件を獲得

分野別動向 (億円)



トピック

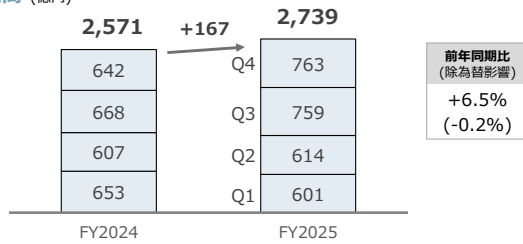
- ✓ 「GENIAC」第3期においてリーズニング性能を備えた
マルチモーダル大規模言語モデルを開発し、無償提供開始
- ✓ オンプレミスLLMの引き合い継続

- リコーデジタルサービスのオフィスサービスの日本の概況です。ストック売上が15%伸長するなど、5,371億円となりました。
- BPS以外の分野は前年同期比で2桁以上の成長となりました。AI関連のサービスについても引き続きお客様の引き合いをいただいている状況です。

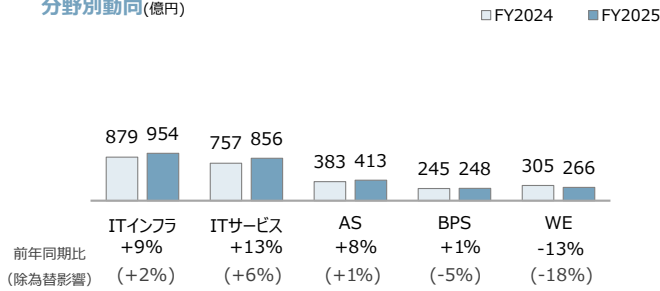
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：欧州

年間を通じて先行き不透明感による投資様子見の影響を受けたが、下期に入りシナジー施策効果発現やITインフラ需要改善等、回復の兆し

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が順調
受注目額を大幅に上回る
UK、スペイン、ドイツなどで大型案件獲得

● アプリケーションサービス (AS)

- ✓ DocuWareのクラウドサービス伸長
- ✓ シナジーによる大型案件の獲得進む
 - ・ Axon Ivy*連携の自治体向け案件 (フィンランド)
 - ・ Advantage*による金融機関向け案件 (オランダ)

● ワークプレイスエクスペリエンス (WE)

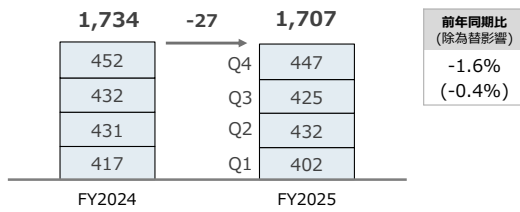
- ✓ 年間を通じて先行き不透明感による投資様子見が継続
- ✓ 遅延していた大型案件成約、次期収益計上を予定

- オフィスサービスの欧州については、為替影響を除く実質でワークプレイスエクスペリエンスが-18%の減収となるなどで、オフィスサービス全体の売上も前年を若干下回りました。ストック売上では4%成長しています。
- なお、ワークプレイスエクスペリエンスについては、遅延していた大型案件が成約に至り、2026年度から順次納入を進めて売上計上につなげていけると考えています。

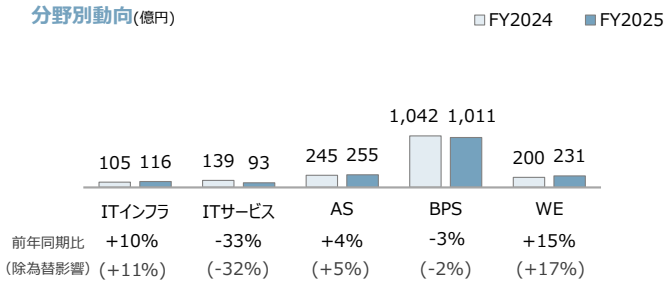
リコーデジタルサービス オフィスサービス概況：米州

マネージドITサービス事業売却、BPSの新規受注のスローダウンにより減収
ワークプレイスエクスペリエンスの体制強化など、成長に向けた取組みを進める

売上高 (億円)



分野別動向(億円)



- BPS
 - ✓ 先行き不透明感から新規受注がスローダウン
 - ✓ 業務効率化とプライシングコントロールで収益性維持
- ワークプレイスエクスペリエンス (WE)
 - ✓ AVインテグレーター 2社*の買収効果で増収
 - ✓ Cenero*は米州既存顧客への拡販進み、パイプラインを着実に構築
- ITサービス
 - ✓ 米国マネージドITサービス事業売却
- 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

トピック

- ✓ チリでアプリケーションサービス会社*を買収、顧客の業務プロセスやワークフローにおける包括的なソリューション提供力を中南米で強化

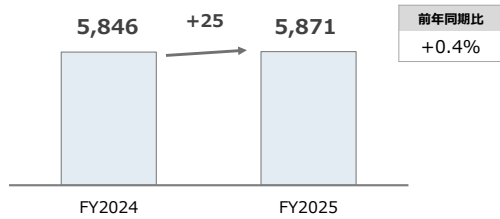
* 買収企業の位置付けはP.28を参照

- オフィスサービスの米州においては、アプリケーションサービスとワークプレイスエクスペリエンスの売上は伸長したものの、米国でのマネージドITサービス事業の売却影響や主力事業であるBPSの売上減少により、減収となりました。
- ワークプレイスエクスペリエンスでは、Ceneroがリコーの既存のお客様への拡販を進め、パイプラインを着実に構築しています。2026年度からの売上計上につなげていきます。さらに、買収した米国のニューヨーク拠点の企業、カナダ拠点の企業の2社の実績が積み上がっていきます。

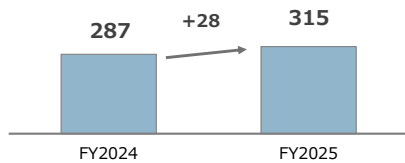
リコーデジタルプロダクツ

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

- 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を進める
- 沖電気工業参画、エトリアは着実に立ち上がりシナジー刈り取り始まる
 - ✓ レジリエントな生産体制を構築、米国関税政策等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
 - ✓ ノンハード収益の最大化を目指し、沖電気向けトナーの自社開発着手
 - ✓ 3ステップ並行でエンジン開発、順次市場投入実施

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



ブランドオーナー
リコー 東芝テック 沖電気

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

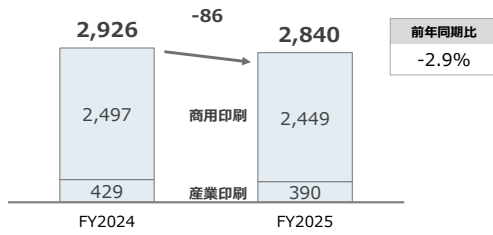


統合エンジン+個社コントローラ
+ソリューション

- リコーデジタルプロダクツです。
- エトリアで必要な体制の強化や開発、製品の市場投入を、2026年度・2027年度にかけて引き続き進めていきます。
- また、沖電気工業向けトナーの開発に着手しています。早期の実現を目指し、ノンハード収益につなげていきたいと考えています。

米国関税政策等による投資様子見の影響を受け減収も、ノンハード成長や経費コントロール等により営業利益は想定内

売上高 (億円)



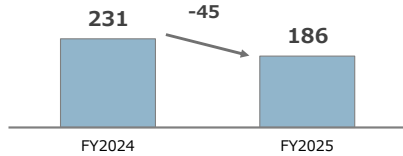
概況

● 商用印刷

ハード：関税政策等の影響で顧客の投資抑制が年間を通じて継続
Q4は主力市場の米国での拡販施策の効果により回復し前年伸長

ノンハード：堅調に推移

営業利益 (億円)



	FY2024				FY2025				FY2024	FY2025
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	通期
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%	-10%	-21%	+5%	+21%	-8%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%	-11%	-24%	+1%	+16%	-9%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%	+1%	+6%	+11%	+7%	+4%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	+0%	+2%	+0%	+2%	+4%	+2%	+2%

● 産業印刷

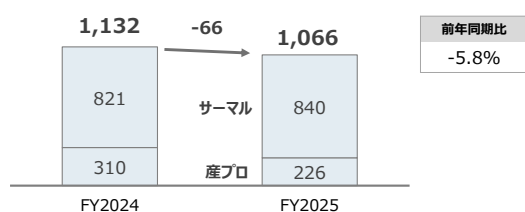
IJヘッド：関税政策の影響や中国経済の低迷を受け、主力市場の中国での需要が低調

- リコーグラフィックコミュニケーションズです。
- 商用印刷のハード売上はマイナス成長が継続し、通期では前年比-9%となりました。一方でノンハードについては、これまでのハード納入効果等により+2%で伸長し着実に積み上がってきています。

リコーインダストリアルソリューションズ

サーマル事業は、日本は堅調に推移し、欧州は回復。また、産業プロダクツ事業の収益性向上等により増益

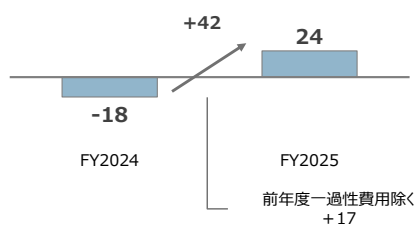
売上高 (億円)



概況

- サーマル
 - ✓ 日本は剥離紙レスラベルが好調
 - ✓ 欧州は価格対応製品投入策が貢献
 - ✓ 米州は関税政策等による物流需要減が影響
- 産業プロダクツ
 - ✓ 事業環境は堅調
前年度のオプティカル事業譲渡の影響を除くと売上は前年並み
 - ✓ 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

営業債権は第4四半期増収により、また棚卸資産は米国関税に伴う評価替、生産移管対応やM&A等により増加
前期末比為替円安に伴う為替換算調整勘定が継続して増加

資産の部

(単位:億円)	2026年 3月末	25/03末比 増減額	
流動資産	13,244	+1,109	
現金及び預金	2,070	+147	
営業債権及びその他の債権	5,884	+472	
その他の金融資産	1,244	+144	
棚卸資産	3,309	+320	米国関税に伴う評価替 生産移管対応、M&A
その他の流動資産	735	+24	
非流動資産	12,157	+720	
有形固定資産	2,120	+80	
使用権資産	807	+112	
のれん及び無形資産	4,508	+180	
その他の金融資産	2,064	+229	
その他の非流動資産	2,656	+118	
資産合計	25,401	+1,830	為替影響除くと+359

(参考) 期末日為替レート	US\$ 1	=¥ 159.88	(+10.36)
	EURO 1	=¥ 183.41	(+21.33)
			(25/03末比増減)

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2026年 3月末	25/03末比 増減額	
流動負債	8,867	+269	
社債及び借入金	1,339	-116	
営業債務及びその他の債務	3,451	+124	
リース負債	260	+13	
その他の流動負債	3,816	+248	
非流動負債	4,659	+234	
社債及び借入金	2,981	+31	
リース負債	621	+112	
退職給付に係る負債	404	+84	
その他の非流動負債	652	+5	
負債合計	13,527	+503	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	11,561	+1,260	為替調整 換算額増加
非支配持分	313	+66	
資本合計	11,874	+1,327	
負債及び資本合計	25,401	+1,830	
有利子負債合計*	4,321	-85	

* 社債及び借入金の合計

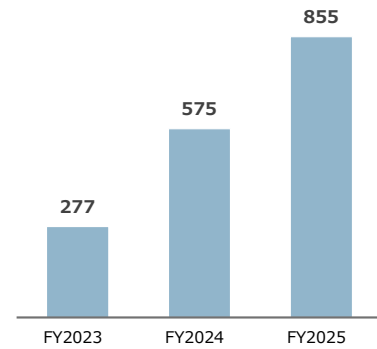
- 連結財政状態計算書です。棚卸資産は3,309億円ですが、為替の影響が含まれており、実質では140億円ほどの増加となりました。
- この増加は、米国の関税政策に伴う在庫の評価替、ワークプレイスエクスペリエンス領域での企業買収や沖電気工業のエトリア参画の影響、エトリアで構造改革の一環として行っている生産移管対応で一部在庫の積み増しが生じたことなどによるものです。
- 資本の部では、利益の増加以上に為替調整換算額が増加しておりこの影響が+873億円となります。為替換算調整勘定を除いた株主資本は約8,300億円であり、目安としていた為替換算調整勘定を除くベースで9,000億円という水準に近いものとなっています。

連結キャッシュフロー計算書

利益増や事業・資産の売却等により、フリーキャッシュフローが増加

(単位:億円)	FY2024	FY2025
当期利益	460	571
減価償却費	1,138	1,174
その他の営業活動	-230	-163
営業活動によるキャッシュフロー	1,368	1,581
有形固定資産の取得及び売却	-486	-396
事業の買収	-71	-101
その他の投資活動	-235	-227
投資活動によるキャッシュフロー	-793	-725
有利子負債*の純増減	905	-245
支払配当金	-220	-221
自己株式の取得	-527	-0
その他の財務活動	-613	-362
財務活動によるキャッシュフロー	-455	-830
換算レートの変動に伴う影響額	2	91
現金及び現金同等物の純増減額	122	116
現金及び現金同等物期末残高	1,818	1,934
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	575	855

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



*社債及び借入金

FY2026 通期見通し

全体	<ul style="list-style-type: none"> ● 売上高2兆7,000億円、営業利益950億円 ワークプレイスサービスにおけるストック利益拡大により利益成長を牽引 半導体メモリコストアップ影響を200億円と試算。その他、石油関連部材と輸送費用など、想定されるコストアップには購買・価格対応で吸収も100億円のリスクバッファを設定
事業	<ul style="list-style-type: none"> ● ワークプレイスサービス 日本：PCリプレイス需要ピークアウトの影響見込むも、サービス拡大は着実に進展 特に、収益性の高い自社製サービスの契約（SIF）拡大を図る 欧州：前年度下期からの回復基調。収益性高い自社ソフトウェア拡販とM&Aのシナジー加速 北米：BPS顧客に向けたAI活用の新規サービス展開、M&Aを活かしてWEをクロスセル ● デジタルプロダクツ（オフィスプリンティング） MIFマネジメント強化（新規獲得&防衛強化） エトリアシナジー加速、コスト・機能で競争力高い商品ラインアップの展開と拠点戦略の実行 ● グラフィックコミュニケーションズ 商用印刷ハード・IJヘッドは下期以降の需要回復、ノンハードは継続成長を見込む ● 継続的なコスト構造見直し
資本政策	<ul style="list-style-type: none"> ● 中期経営戦略'26の考え方にに基づき、資本収益性を向上させ還元政策を実行していく ● 2026年度配当 44円（4円増配、配当性向 39.6%） ● 投資と営業キャッシュフローのバランスと最適資本構成の調整のため、250億円の自己株式取得枠を設定（総還元性向 79.9%）

May 12, 2026

© Ricoh

17

- 2026年度の見通しです。売上2兆7,000億円、営業利益950億円と見込んでいます。
- この後の要因別営業利益のスライドにもありますが、ワークプレイスサービスにおけるストック利益拡大が利益成長を牽引する計画です。
- 一方、半導体メモリのコストアップは全体で200億円ぐらいの想定をしています。この影響については、9割程度は価格調整やSCM・調達などの改善で吸収できると考えていますが、残りの1～2割分については吸収は難しいと見積もっています。また、中東情勢・ホルムズ海峡の封鎖の影響で、石油関連部材と輸送コストのアップが考えられます。これらの可能性も含めて100億円のリスクバッファを見ており、予断を許さない状況と考えています。
- ワークプレイスサービスについては、引き続き日本・欧州・北米と地域に応じた施策を展開していきます。グローバル均一の施策ではなく、地域ごとに必要な施策を展開していきます。
- 日本では、収益性の高い自社製のサービスの展開・拡大を図り、ストック収益を積み上げていきます。
- 欧州は2025年度下期から回復傾向にあり、DocuWareなど自社ソフトウェアの拡販とM&Aのシナジーの加速を進めていきます。
- 米州では、BPSのお客様にAI活用の新規サービスの展開を始めています。ワークプレイスエクスペリエンスにおいては今後も成長投資を検討しており、その効果を取り込んでまいります。
- デジタルプロダクツ、オフィスプリンティングでは、引き続きスライドに記載の通りの強化をしていきます。
- グラフィックコミュニケーションズは、2026年度下期から回復を見込んでおり、ノンハードに加えハードについても収益を積み増していきたいと考えています。
- 資本政策については、中期経営戦略'26の考えに基づき、資本収益性の向上を実現します。還元については増配を中心に実施していきます。
- 2026年度の配当は4円の増配とし、年間44円を考えています。2025年度期初の営業利益見通し800億円から最終的には907億円まで引き上げることができたことから、株主の皆様へ還元したいと考えた結果です。
- また、成長投資と営業キャッシュフローのバランスから、先々のROE10%という目標に向け資本の調整を行うことを考えています。その一環として、250億円の自己株式取得枠を設定します。2026年度の総還元性向は約80%の見通しです。

FY2026 見通し <主要指標>

	FY2025	FY2026 見通し	前年比	
売上高	26,083億円	27,000 億円	+3.5%	
売上総利益	8,891億円	9,200億円	+3.5%	
販管費等	7,984億円	8,250億円	+3.3%	
営業利益	907億円	950 億円	+4.7%	
営業利益率	3.5%	3.5 %	+0.0Pt	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	556億円	620 億円	+11.4%	
EPS	97.80円	111.04円	+13.24円	
ROE	5.1%	5.4 %	+0.3pt	
ROIC	4.0%	4.4 %	+0.4pt	
期中平均 為替レート	1USD 117.00円	150.79円 174.81円	150.00円 175.00円	-0.79円 +0.19円
設備投資(有形固定資産)	488億円	600 億円	+111億円	
減価償却費(有形固定資産)	449億円	450億円	+0億円	
研究開発投資	774億円	800億円	+25億円	

May 12, 2026

© Ricoh

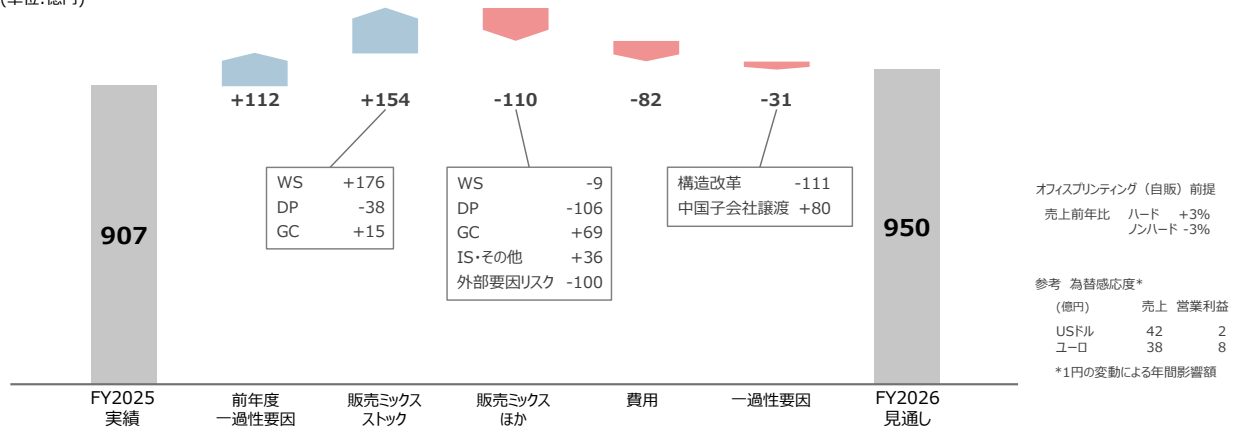
18

- 有形固定資産の設備投資には、オフィスプリンティングで必要となる維持投資等に加え、厚木事業所において予定しているインクジェットヘッドの新工場の立ち上げに伴う投資が含まれています。

FY2026 見通し 要因別営業利益

- ✓ ワークプレイスサービスを中心としたストック利益拡大が、OPハードなどの縮小をカバー
- ✓ 半導体メモリ含むコスト上昇に対しては多くは価格対応で吸収図るも、100億円のリスク設定
- ✓ インフレによる人件費等の増加見込も、経費コントロールやコスト構造改革継続により短期・中期に対応

【前年からの増減】
(単位:億円)



May 12, 2026

© Ricoh

19

- 2026年度見通しの営業利益950億円の内訳についてです。
- 今回より少し表現を変更しています。販売ミックスのストックとして、+154億円を見込んでいます。ワークプレイスサービス(W.S)では+176億円伸長、デジタルプロダクツ (D.P) ではオフィスプリンティングのノンハードの弱含みが続いているため-38億円を見込んでいます。グラフィックコミュニケーションズ(G.C)は下期から伸長させ、ストック収益となるノンハードは1年間を通じ積み上げていきます。
- 販売ミックス・ほかは、ストックではない事業分野であり、-110億円を想定しています。デジタルプロダクツでは構造改革を引き続き実施し必要な経費を投下することで、ストック収益に転換される施策へつなげていきます。外部要因リスクとして-100億円も織り込んでいます。
- 一過性要因では、デジタルプロダクツおよびインダストリアルソリューションズ(I.S)で計画している構造改革の費用-111億円を計上しています。一方で中国子会社譲渡益として80億円を入れています。こちらは既に発表されているものです。
- これらの結果、2026年度は営業利益950億円を目指します。

セグメント変更について

中期経営戦略'26の実行にあたり、セグメントを変更

- ✓ オフィスプリンティング（販売）を「デジタルプロダクツ」に
- ✓ オフィスサービス事業を「ワークプレイスサービス」に
- ✓ インクジェット機能印刷については技術を集約し、「グラフィックコミュニケーションズ」に

◆従来セグメント

リコーデジタルサービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ オフィスサービス ITサービス (ITインフラ・ITサービス) プロセスオートメーション (AS・BPS) ワークプレイスエクスペリエンス ■ オフィスプリンティング(販売) ■ その他
リコーデジタルプロダクツ	<ul style="list-style-type: none"> ■ オフィスプリンティング(開発・生産・OEM) ■ スキャナ、電装ユニット他
リコーグラフィックコミュニケーションズ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商用印刷 ■ 産業印刷
リコーインダストリアルソリューションズ	<ul style="list-style-type: none"> ■ サーマル ■ 産業プロダクツ
その他	<ul style="list-style-type: none"> ■ SmartVision (360度カメラ・関連サービス) ■ デジタルカメラ ■ 創薬支援 ■ インクジェット電池 等

◆新セグメント

ワークプレイスサービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ ITサービス (ITインフラ・ITサービス) ■ プロセスオートメーション (AS・BPS) ■ ワークプレイスエクスペリエンス ■ その他
デジタルプロダクツ	<ul style="list-style-type: none"> ■ オフィスプリンティング (<u>販売含む</u>) ■ スキャナ、電装ユニット他
グラフィックコミュニケーションズ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商用印刷 ■ 産業印刷 ■ <u>IJ機能印刷 (インクジェット電池ほか)</u>
インダストリアルソリューションズ	<ul style="list-style-type: none"> ■ サーマル ■ <u>産業ソリューション</u>
その他	<ul style="list-style-type: none"> ■ SmartVision (360度カメラ・関連サービス) ■ デジタルカメラ ■ 創薬支援 等

- 中期経営戦略'26の実行にあたり、セグメントを変更しました。

セグメント別 売上・営業利益

旧セグメント		新セグメント			
上段：売上高 下段：営業利益	FY2025	FY2025	FY2026 見通し	前年差	
リコーデジタルサービス	19,885 279	ワークプレイスサービス	11,067 236	11,300 500	+232 +264
リコーデジタルプロダクツ	5,871 315	デジタルプロダクツ	10,739 774	11,050 570	+311 -204
リコーグラフィックコミュニケーションズ	2,840 186	グラフィックコミュニケーションズ	2,840 -88	3,100 -55	+260 +33
リコーインダストリアルソリューションズ	1,066 24	インダストリアルソリューションズ	1,066 33	1,150 45	+84 +12
その他 (カメラ、新規事業他)	616 -33	その他 (カメラ、新規事業他)	617 -58	638 -6	+21 +52
全社・消去	-4,197 134	全社・消去	-247 10	-238 -104	+9 -114
合計	26,083 907	合計	26,083 907	27,000 950	+917 +43

- ✓ セグメント変更による変更点
- FY2025実績からFY2026見通しでの主な変動要因
- ✓ オフィスプリンティング販売分をデジタルプロダクツに移管
- ✓ 共通経費を見直し、他セグメント（DP/GC/その他/全社）へ費用移管
- FY25一過性要因の剥落、ストック利益成長
- ✓ オフィスプリンティング販売分を計上
- FY2026一過性費用、OPノンハード縮小
- ✓ インクジェット機能印刷に関わる事業/投資を計上
- ✓ 共通経費を見直し、旧リコーデジタルサービスから移管
- ストック利益成長
- ✓ インクジェット機能印刷に関わる事業をグラフィックコミュニケーションズに移管
- サーマル事業成長
- ✓ インクジェット機能印刷に関わる事業をグラフィックコミュニケーションズに移管
- ✓ 共通経費を見直し、旧リコーデジタルサービスから移管
- FY25一過性要因の剥落、新規事業の成長
- ✓ インクジェット機能印刷に関わる投資をグラフィックコミュニケーションズに移管
- ✓ 共通経費を見直し、旧リコーデジタルサービスから移管
- 外部要因リスクの計上

- セグメント変更の結果と見通しを示しています。
- 907億円から950億円にしっかりと伸ばしていくということを、このセグメントで説明しております。
- これまでのリコーデジタルサービスには、オフィスプリンティング（販売）とオフィスサービスが混在した構成になっていましたが、これらを区分けする形としました。
- グラフィックコミュニケーションズには、ペロブスカイトを含めたインクジェットを活用した機能印刷を集約させました。これまで複数のセグメントに分散していた、収益に結びついていない新規事業を集約したことで、開発要員や経費が増加しています。そのため、グラフィックコミュニケーションズの2026年度の営業利益は-55億円となります。

株主還元

- 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

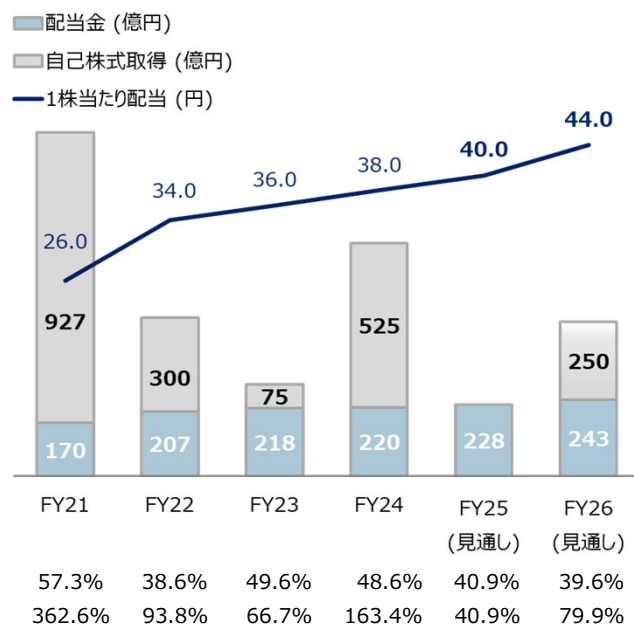
2025年度 年間40円に増配 (中間20円 期末20円)

2026年度 年間44円に増配 (中間22円 期末22円)

自己株式取得

追加還元として250億円の自己株式取得枠を設定

- 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



- 株主還元は先ほどお示したとおりです。

補足資料

重点施策のKPI

ROIC

営業利益		重点施策	KPI	FY2025 目標	実績	
リコーデジタルサービス 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 本社 実行・達成が 収益に繋がる施策を定義	リコーデジタルサービス 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 本社 実行・達成が 収益に繋がる施策を定義	オフィス領域のデジタルサービス拡大	オフィスサービストック 売上成長率*	+10%	+4%	
			自社アプリケーション 売上成長率*	+25%	+11%	
			日本 ITサービス 売上成長率	+10%	+10%	
		オペレーショナルエクセレンスの実行 新たな販売チャネルを通じた顧客拡大	オペレーショナルエクセレンスの実行 新たな販売チャネルを通じた顧客拡大	日本 スクラムシリーズ 売上成長率	+0%	+21%
				変動原価低減	35億円	45億円
		O2Dを進める戦略製品の拡販 (オフセット to デジタル)	O2Dを進める戦略製品の拡販 (オフセット to デジタル)	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	984億円
				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%	-6%
		デジタル人材の育成 多様な人材の活躍 デジタルサービスの知財力強化 ワークプレイス領域への投資シフト	デジタル人材の育成 多様な人材の活躍 デジタルサービスの知財力強化 ワークプレイス領域への投資シフト	高速インクジェット印刷機	+55%	-5%
				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
多様な人材の活躍	エンゲージメントスコア			3.91	3.89	
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%	68%	
投資資本 経営基盤 CCC	投資資本 経営基盤 CCC	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	774億円	
		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

リコーが狙うのは、汎用AIでは届かない“企業固有の文脈”を理解し、実務に落とし込む領域
企業内に眠る膨大なドキュメント（暗黙知）をAIで読み解き、仕事の現場で実際に成果を出すところまで伴走

技術的な強み

長年蓄積されたドキュメント資産（非構造・図表・手書き含む）を高精度に理解、暗黙知を読み解くAIサービス

LLMそのものの性能ではなく、複雑なドキュメント読解する独自のLLMを提供
LLM開発プレイヤーと連携し、オープンソースソフトウェアを活用
小型・低価格のサーバータイプLLMもラインアップ、中堅企業でも無理なく導入可能
テキスト特化でなく、複雑な図表・画像も読み取るマルチモーダル大規模言語モデル（LMM）開発

自社複合機・スキャナ・ソフトウェアで紙ドキュメントをデータ化し、差別化

搬送性能に強みのあるPFUSキャナや手書き文字も認識できるnaticf.aiのOCR技術

実装の強み

“仕事の現場”へAIを最適化し、顧客の課題解決を助ける

業務理解 × AI/ITの専門性を持つスタッフ（SA・SE）が伴走できる強み
業務プロセスは国ごとに違うため、“現場最適化”は普遍的な価値

会議・コミュニケーション・現場オペレーションまでAIを最適配置

社員自らAIを使いこなして実践しているから、顧客にも使いこなせるAIを提供できる

- MS365・Copilotを業務活用し事例を社内共有
- Difyで3,000人が8,000体のAIEージェントを実装し活用、事例を社内共有
- Dify:ノーコードでAIアプリを構築できるプラットフォーム（ソフトウェア）

- リコーのAIの解説です。
- リコーのAIの技術的な強み、実装の強み、インテグレートするものは何か、そしてこれらを活用した成長ストーリーについて示しています。

インテグレート
するもの

“仕事の現場”へAIを最適化し、顧客の課題解決を助ける

企業内のドキュメントを読み解くことで、業務プロセスや会議/コミュニケーションなど“仕事の現場”を効率化
 オンプレLLMスターターキットでインテグレートするもの

- オンプレ環境 で使用できるリコーLLMをインストールした小型サーバー（顧客業務に合わせ事前セッティング）
- LLMを業務に活用するためのアプリ/AIエージェントを開発するDify
- Dify開発の支援

成長ストーリー

2030年までに一つの柱となる 成長事業

AI関連市場は世界的に拡大
 海外でもドキュメント×AIでの業務活用は普遍的な課題であり、リコーの強みが通用する
 2025年をAIエージェント元年とし、ノーコードPF（Difyなど）を軸に、業務AI化が広く展開されていく（AIの民主化）

市場（現在⇒ポテンシャル）

大手（製造・サービス・金融・医療）：長年の暗黙知をAIが充分活用できておらず、実務プロセス改善まで未到達
 中堅企業： IT人材不足が糸口
 ⇒中小企業：DX優先でAI投資は限定的。汎用AI拡販を通じ顧客の“はたらく”に貢献できる。大きなポテンシャル

リカーリング比率の上昇

AI搭載ソフトウェア（MA/LA向け）のサブスクリプションは確実な収益源になる
 伴走支援・保守の継続収益は顧客のニーズ
 追加メニュー提案によるアップセルを乗せていく

- 現時点では日本を中心とした展開ですが、この実績を基盤として、この中経期間内にアメリカ・欧州・APACへ展開していきたいと考えています。一般的なAIではなく、ドキュメントワークフローにこだわりと強みを持つリコーのAIのお客様へ提供を考えています。

- 以上が、2025年度通期決算概要についての説明となります。

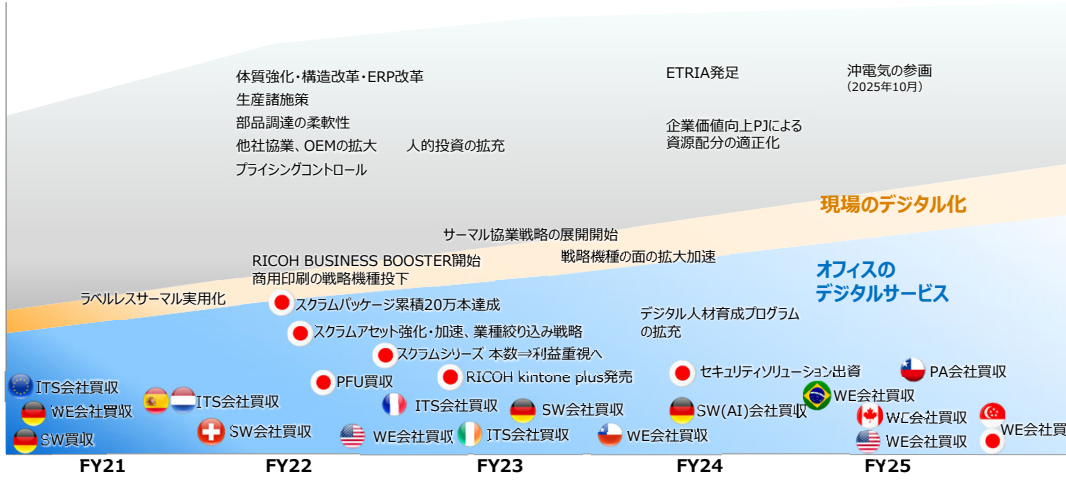
デジタルサービスの会社へ向けて

デジタルサービス売上比率

FY24
49%
8% 41%

FY25
51%
8% 43%

現場のデジタル化 オフィスのデジタルサービス



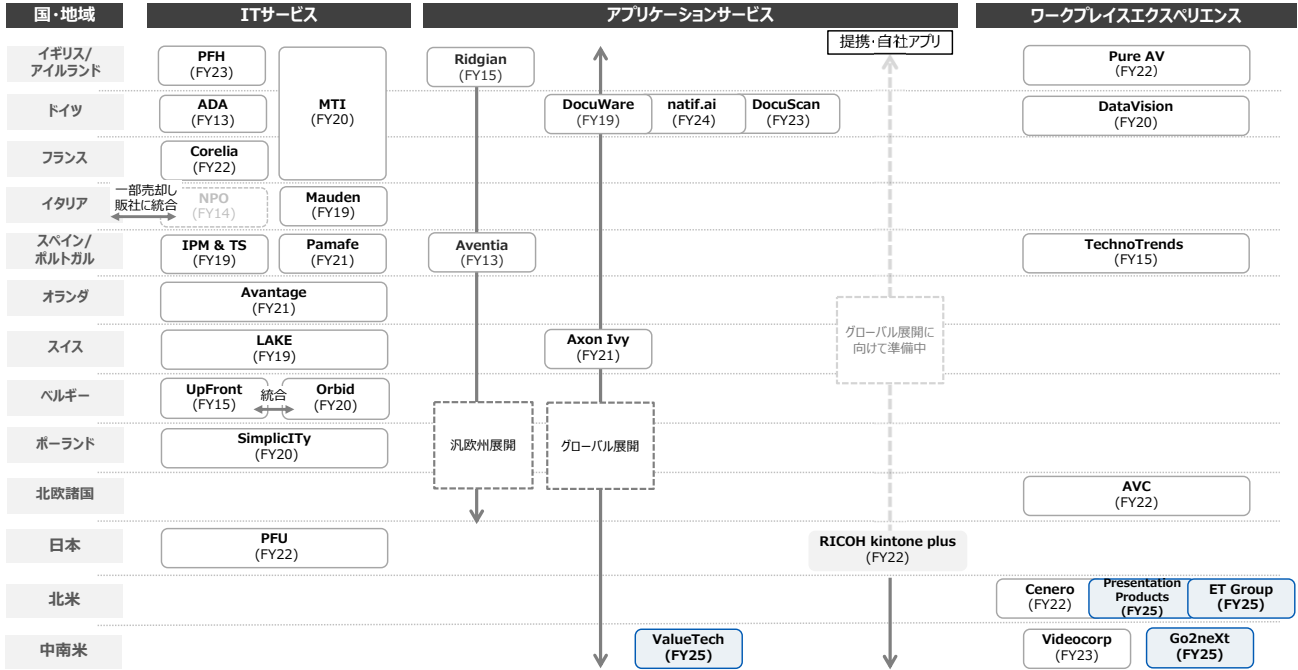
- 事業の選択と集中の加速
- 他社協業の進化
- 生産体制の見直し
- オペレーショナルエクセレンスの追求
- 資産再評価
- 開発費・本社費の適正化
- 印刷現場のDX支援
- インクジェット技術の実用案件展開
- サーマル技術のデジタル案件実現
- 顧客接点力（直売・直サービス）の強化
- 地域戦略を支える本社主導のコア開発
- 獲得したITS/WEの汎用展開
- マネージドサービスの拡充
- 自社ソフトウェアの資産・収益拡大
- デジタル教育の更なる強化
- 非連続成長・戦略投資の継続・CVC設立
- AI領域への積極的投資
- OSシナジー施策の展開

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



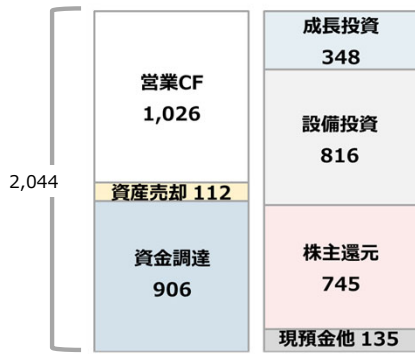
CVCによる主な出資状況

2023年11月、スタートアップとの資本業務提携や共創を通じた事業開発に取り組むため、RICOH Innovation Fundを設立
2026年4月、「ワークプレイス」の価値向上につながる海外スタートアップへの戦略投資を強化するため RICOH Innovation Fund II を設立

時期	社名	事業内容	領域
2024/6	アスエネ株式会社	気候変動 × テクノロジー 事業に取り組み次世代のサステナブル経営を支援 CO2排出量見える化・ESG評価・カーボンクレジット取引などをワンストップで提供	脱炭素/ 循環型社会
2024/8	株式会社log build	AI開発、VR開発、建設現場施工管理ロボット、クラウド現場管理、建設現場プラットフォームを提供	デジタルインクルージョン
2024/10	株式会社HRbase	社会保険労務士と企業の労務管理担当者向けに、効率化と品質向上を両立する 労務専門AIエージェントを提供	デジタルインクルージョン
2025/1	Butlr Technologies	熱検知センサーとAIによる従業員と設備環境のための空間インテリジェンスプラットフォームを開発・提供 2026/4 追加出資	ワークプレイスエクスペリエンス
2025/4	Molton株式会社	法務AIプラットフォームの開発・運営、BPO（マネージドサービス）、法務・知財・コーポレートの プロフェッショナルサービスを提供	デジタルインクルージョン
2025/4	O株式会社	人が持つ創造性を最大限発揮できるメタバース型コラボレーションプラットフォームを開発・提供	創造性発揮の支援
2025/4	株式会社Tours	遠隔でもリアリティのある働き方や企業文化を伝えるオンライン採用ツールを提供	ワークプレイスエクスペリエンス
2025/9	株式会社Marsdy	数値管理や更新業務における自動処理とラストワンマイルのマニュアル処理を融合させたソリューションを展開	デジタルインクルージョン
2025/10	とはなす株式会社	医療介護現場で働く従業員とのオンライン面談を通じ職場課題の改善を支援するサービスを提供	創造性発揮の支援

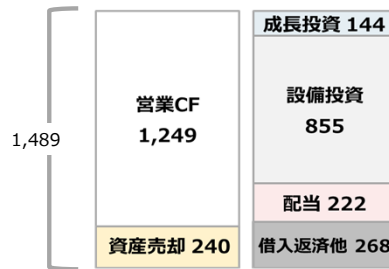
CFアロケーション推移

※キャッシュアウトベース、単位は億円



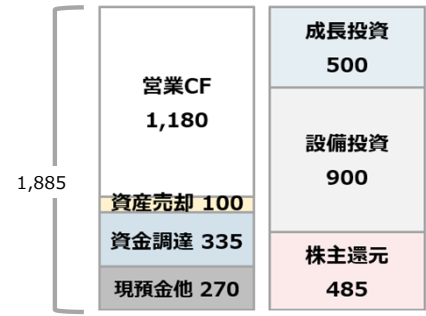
FY2024

- ✓ 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

- ✓ 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および新規事業分野への成長投資実施
- ✓ 配当金支払



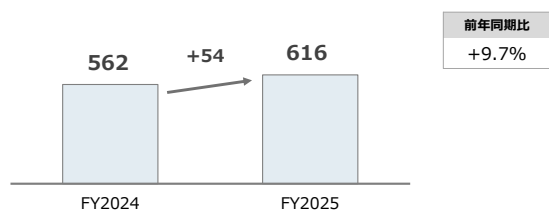
FY2026見通し

- ✓ 事業および地域戦略に沿った重点領域へ成長投資
- ✓ 選択と集中の継続
- ✓ 増配継続
- ✓ 自己株式取得(250億円)

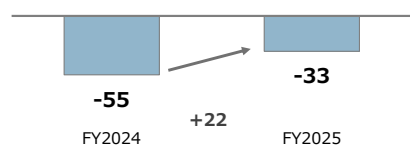
その他

事業の「選択と集中」の加速による経費減、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
ストック収益基盤につながるクラウドサービスの展開に注力
- 創薬支援
mRNA製造受託(CDMO)事業は治験準備案件の実績
積み上げ
- カメラ
RICOH GRシリーズ中心に好調、増益
- 事業の選択と集中
2事業を終息

(億円)		FY2024					FY2025				
		Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
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	5,507	19,885
	営業利益	8	21	98	194	322	10	107	146	15	279
	営業利益率	0.2%	0.5%	2.1%	3.7%	1.7%	0.2%	2.2%	2.9%	0.3%	1.4%
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	1,617	5,871
	営業利益	46	93	85	61	287	121	52	117	24	315
	営業利益率	3.8%	6.1%	5.4%	4.0%	4.9%	8.9%	3.9%	7.7%	1.5%	5.4%
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	801	2,840
	営業利益	50	57	70	52	231	35	23	62	65	186
	営業利益率	7.3%	8.1%	9.4%	6.8%	7.9%	5.4%	3.5%	8.7%	8.2%	6.6%
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	289	1,066
	営業利益	-3	-15	-0	1	-18	-3	15	8	3	24
	営業利益率	-1.4%	-4.9%	-0.3%	0.5%	-1.6%	-1.4%	5.6%	3.1%	1.4%	2.3%
その他	売上高	119	134	139	169	562	116	146	157	197	616
	営業利益	-17	-12	-4	-22	-55	-2	-0	0	-31	-33
	営業利益率	-14.3%	-9.2%	-3.2%	-13.0%	-10.0%	-1.8%	-0.4%	0.5%	-16.2%	-5.5%
全社・消去	売上高	-1,055	-1,147	-1,161	-1,124	-4,489	-987	-1,005	-1,050	-1,152	-4,197
	営業利益	-21	-140	27	5	-129	-34	29	10	129	134
	営業利益率	-1.1%	-12.2%	2.3%	0.4%	-2.9%	-3.5%	2.7%	1.0%	11.2%	3.2%
合計	売上高	5,743	6,282	6,328	6,924	25,278	5,807	6,416	6,598	7,260	26,083
	営業利益	63	4	277	292	638	126	228	345	206	907
	営業利益率	1.1%	0.1%	4.4%	4.2%	2.5%	2.2%	3.6%	5.2%	2.8%	3.5%
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	156.98	150.79
	1 ユーロ (円)	167.89	164.16	162.70	160.66	163.86	163.87	172.36	179.43	183.67	174.81

オフィスサービス

分野別売上高（億円）

	FY2024	FY2025	
		前年同期比	為替影響除く
オフィスサービス	9,243	10,093	+9% +8%
ITインフラ	3,184	3,647	+15% +13%
ITサービス	2,140	2,313	+8% +6%
アプリケーションサービス	1,787	1,977	+11% +9%
BPS	1,361	1,336	-2% -2%
ワークプレイスエクスペリエンス	769	818	+6% +4%

スクラムシリーズ実績

FY2025	売上高	前年同期比
スクラムパッケージ	803	+7%
スクラムアセット	1,432	+30%
合計	2,236	+21%

FY2025	販売本数	前年同期比
スクラムパッケージ	100,822	+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				FY2024 通期	FY2025 通期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
ハード	-5%	+3%	-2%	+1%	-2%	-7%	-0%	+1%	-1%	-2%
為替影響除く	-14%	-1%	-5%	-1%	+2%	-8%	-4%	-5%	-5%	-4%
ノンハード	+4%	-1%	-3%	-3%	-8%	-3%	-1%	+1%	-1%	-3%
為替影響除く	-3%	-4%	-4%	-4%	-5%	-4%	-4%	-4%	-4%	-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 通期	FY2025 通期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
ハード	+32%	+18%	+31%	+9%	-9%	-10%	-21%	+5%	+21%	-8%
為替影響除く	+18%	+13%	+27%	+7%	-4%	-11%	-24%	+1%	+16%	-9%
ノンハード	+16%	+6%	+5%	+2%	-4%	+1%	+6%	+11%	+7%	+4%
為替影響除く	+4%	+2%	+2%	0%	+2%	0%	+2%	+4%	+2%	+2%

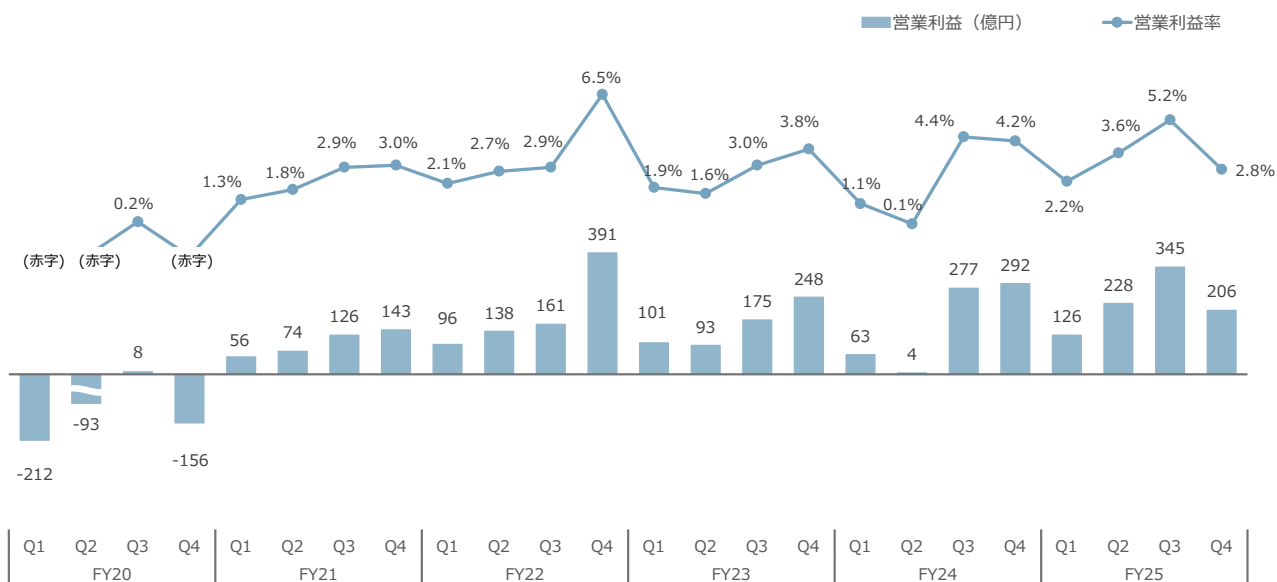
地域別 売上高前年同期比

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

地域別 売上高前年同期比

	FY2024				FY2025				FY2024 通期	FY2025 通期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
日本	+4%	-6%	-8%	-10%	+2%	+1%	-4%	+1%	-6%	-0%
米州	+24%	+10%	+19%	+7%	-9%	-8%	-14%	+7%	+14%	-6%
為替影響除く	+9%	+6%	+15%	+3%	-2%	-6%	-15%	+5%	+8%	-5%
欧州	+20%	+14%	+14%	+6%	+2%	+4%	+3%	+11%	+13%	+5%
為替影響除く	+7%	+9%	+11%	+6%	+4%	-1%	-6%	-2%	+8%	-2%

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
「Clarivate Top 100 グローバル・イノベーター2026」に5年連続で選出
- 2月 「サイバーインテックス企業調査2025」で最高位二つ星に2年連続認定
S&Pグローバル社の「Sustainability Yearbook 2026」メンバーに8年連続で選定
「人的資本経営品質2025（シルバー）」に認定
- 3月 「Carbon Clean 200™ 2026」に8年連続で選定
EcoVadis社によるサステナビリティ調査において2年連続の「プラチナ」評価を獲得

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
「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
- 9月 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
- 2026年 4月 新中期経営戦略のもと新たなESG戦略を策定しマテリアリティ（重要社会課題）およびESG目標を改定
脱炭素目標を引き上げ、責任ある再生可能エネルギー調達を強化
リコー環境事業開発センターをリニューアルオープン、お客様の環境経営の推進とGX（グリーントランスフォーメーション）加速を支援
使用済みトナーと食品リサイクル由来の副産物を活用した新たな資源循環モデルを構築

RICOH
imagine. change.