

Q：FY2025 Q3 の営業利益 345 億円に対して Q4 の営業利益は 206 億円となった。前四半期に対して減益となった背景を伺いたい。

A：一過性要因として、FY2025Q3 には 41 億円の利益、Q4 には 94 億円の費用が含まれている。これらの一過性要因を除いた営業利益では Q3 および Q4 とも約 300 億円となり、同水準である。

Q：FY2026 見通しの要因別営業利益（「FY2025 通期決算概要」P.19）で販売ミックス・ストックの内訳として示された DP はオフィスプリンティングのノンハードと理解してよいか。その場合、ノンハード売上は 3%減収の前提にも関わらず、減益額が 38 億円でとどまる理由は何か。

A：販売ミックス・ストックの内訳として示している DP は、オフィスプリンティングのノンハードのことで、リコーチャネルでの自販以外にエトリアによるリコー以外への消耗品販売も含んでいる。一方で、FY2026 のオフィスプリンティングノンハード売上 -3%は自販での前提でありリコー以外への販売は含んでいない。減益額を 38 億円としている背景には、リコーチャネルでの販売・サービス体制の継続的な効率化や、エトリアによるモノづくりでのコストダウンの効果による経費削減効果を織り込んでいる。

Q：半導体メモリコストアップ影響の試算値 200 億円は、FY2026 見通しの要因別営業利益（「FY2025 通期決算概要」P.19）ではどの要因に含まれているか。

A：販売ミックス・ほかの DP（デジタルプロダクト）と GC（グラフィックコミュニケーションズ）に含まれており、購買・価格対応でのリカバリー後の増減額を記載している。

Q：見通しに入れているリスクバッファ 100 億円はどのようなリスクを想定しているものか。

A：半導体メモリの想定を上回る価格上昇や、石油関連部材・輸送費用のコストアップなど、考えられるリスクを試算して 100 億円のバッファを計上している。

Q：FY2026 の営業利益見通しの、四半期のバランスはどうか。モメンタムが変化するタイミングなどがあれば知りたい。

A：四半期のバランスは FY2025 と同様と考えており、Q1 は特殊要因がなければ 170 億円程度の営業利益を想定している。

Q：ワークプレイスサービスの FY2026 の営業利益見通しは 500 億円と前年から増益 264 億円となり、営業利益率も大きく改善するが、そのドライバーは何か。

A：FY2025 には一過性費用 100 億円が含まれるため、実質の増益額は 164 億円となる。利益率の改善を含め、主なドライバーはストックによる利益成長となる。また、欧州でのオフィスサービスの環境改善や、ワークプレイスエクスペリエンスの体制強化を進めてきた成果の刈り取りなども貢献する。

Q：半導体メモリ等のコストアップ影響を価格転嫁すると、販売数量へ影響する可能性はないか。
オフィスプリンティングハード売上（自販）の3%増収の前提に影響はあるか。

A：MIF マネジメントにつながる販売台数の確保も重要と考えており、販売数量への影響は留めながらの価格対嫁を考えていく。これまでも、競争環境を踏まえ、販売代理店やお客様と調整しながら実施してきた。

Q：関税政策の影響はどのように織り込んでいるか。関税率が下がっていることや、還付の手続きを進めていることも含めて、FY2026 の前提を教えてください。

A：関税政策の前提は前年と同等とし、増減益の要因としては織り込んでいない。
なお、関税の還付については、申請を行い受理はされている。しかるべきタイミングで還付が始まるものと考えているが、まだ状況は不透明である。

Q：FY2025Q4 のセグメント別の営業利益について確認したい。リコーデジタルサービスは15億円に落ち込んだ一方で、
全社・消去は129億円となっている要因は何か。

A：いずれも一過性要因が主な理由。
リコーデジタルサービスには、欧州を中心に体制の見直し・強化に伴う一過性費用が109億円計上されている。
全社・消去には、日本での資産売却益が計上されている。

Q：半導体メモリの逼迫・価格上昇はどの程度継続するとみているか。

A：見立ての難しい状況であるが、ある程度の価格上昇を想定して200億円の影響額を想定している。
そのうち約9割は購買や価格面の対応で吸収を見込むが、残る1割の影響額も抑えられるよう取り組んでいく。
開発・設計の対応も含め、様々な手段で対処に当たる。

Q：原油高の影響はどのようにみているか。コスト面・部材の確保面、双方で教えてください。

A：海上輸送費については、サーチャージの上昇が考えられるものの、大きな影響額とはならない見込み。
石油関連部材については、夏ごろまでの調達・コスト影響に関しては試算しており見立てがついている。
リユース・リサイクルの取り組みも含め、生産・コストへの影響を低減できるよう取り組む。

Q：FY2026 に取り組む構造改革について具体的に知りたい。

A：構造改革費用として111億円を想定しており、主にはエトリアでの構造改革、生産効率化につながる取り組みとなる。FY2026Q4以降に効果が創出できるよう取り組んでいく。
なお、中期経営戦略'26で掲げた取り組みは、いずれも1-2年先を見て取り組んでいくものであり、FY2026に効果を見ているものではない。

Q：エトリアによる競争優位な商品投入との話があったが、部品の共通化などコスト削減の効果が期待できるか。
また、見通しに織り込まれているか。

A：エトリアによる競争優位な商品投入は順次実施していく。東芝テック・沖電気・リコーの強みを活かした製品開発や、部品の共通化など、広範囲でシナジーの創出に取り組む。FY2026にはこのような取り組みを通じた体質強化によるコストダウンを約 35 億円見込んでいる。

以上