

**FY2026Q1
決算概要**

2026年 8月3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) FY2026 (2026年度)：2026年4月から2027年3月までの会計年度

FY2026Q1 決算概要



© Ricoh

- 取締役・CFO 川口 俊

業績

- 増収増益、一過性要因・為替効果を除くと計画並み
- ワークプレイスサービス (WS)
増収増益
日本はPCリプレイス需要剥落の中、ITサービスやアプリケーションサービスで2桁増収も、欧米は景況不透明感による投資停滞続くWSストック増収+9%、欧米は新規受注の弱含みが続くが日本は増収+19%で計画達成
- デジタルプロダクツ (DP)
増収増益
ノンハード利益は日本、APACおよび中南米におけるMIFマネジメントや代売施策などの効果発現等により計画を上回る半導体メモリのコストアップ影響は購買・生産努力や価格転嫁で緩和
米国の関税還付による一過性利益を計上
- グラフィックコミュニケーションズ (GC)
商用印刷ハードは中東情勢の影響や景況不透明感から欧州で不振も、ノンハードはこれまでのMIF形成により堅調に推移
- スtock利益
前年同期比+13%（米国関税還付等除く）

見通し

- 通期見通しは据え置く
米国の関税還付の一方、Q2以降の半導体メモリコストや中東情勢、関税率見直し等に伴う影響の見極め必要
オフィスプリンティングのMIFマネジメントに向けた施策展開も考慮

- 2026年度第1四半期の決算のポイントです。

FY2026の 取組み進展

ストック利益の積み上げによる収益性向上

● 地域特性に応じた最適なインテグレーションによる提供価値の拡大

- 日本： 複数ストック契約のポテンシャルがある重点顧客への活動強化
リコーAIコンサルティングを設立、経営課題の解決に向けたAI活用を一気通貫で支援
- 欧州： シナジー創出を進め、ITサービス関連の大型商談を獲得
デジタルインボイス（e-invoicing）の法規制対応需要に向けたソリューションを拡販
- 北米： BPSの各業務プロセスにAI含むデジタル技術を活用し効率化
ワークプレイスエクスペリエンスは前Q4買収のシナジー発現、既存顧客へのクロスセルが進展中

● 高収益なサービスポートフォリオ・共通モジュール拡大とガバナンスの強化

- GMA^{*1}： 直近のAPAC・中南米での買収も含み、強化したWE領域の提供体制を活用し、パイプラインを積み上げ
- 自社ソフトウェア： 機能強化したAI搭載のDocuWare^{*2}を全世界のパートナーに先行公開（今秋正式リリース予定）

株主還元

- 自己株式取得 250億円は進捗中
- 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 44円の予定に変更なし

*1 GMA（Global Major Account）：グローバルで事業を展開する大手顧客に対し、国や事業を横断して統合的に価値提供を行うためのアカウントマネジメントの枠組み
*2 位置づけはP.21参照

- 2025年度通期決算説明会にてお伝えした2026年度の取組みから、2つの戦略について進捗を紹介しています。この後のスライドで少し触れたいと思います。

	FY2025 Q1	FY2026 Q1	前年比	
売上高	5,807 億円	6,298 億円	+490 億円	+8.4%
売上総利益	2,073 億円 (35.7%)	2,375 億円 (37.7%)	+301 億円	+14.6%
販管費等	1,947 億円 (33.5%)	1,897 億円 (30.1%)	-49 億円	-2.5%
営業利益	126 億円	477 億円	+351 億円	+277.8%
営業利益率	2.2 %	7.6 %	+5.4 pt	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	96 億円	370 億円	+274 億円	+284.1%
EPS	16.96 円	65.30 円	+48.34 円	
期中平均 為替レート	1USD/円 1ユーロ	144.54 円 185.34 円	+14.91 円 +21.47 円	
設備投資 (有形固定資産)	97 億円	94 億円	-2 億円	
減価償却費 (有形固定資産)	107 億円	105 億円	-2 億円	
研究開発投資	190 億円	196 億円	+6 億円	

- 損益計算書です。
- 2026年度第1四半期は、売上6,298億円で前年比8.4%の増収となりました。
為替影響や一過性要因を除いても増収となり、社内計画も達成しました。
- 営業利益は477億円で、前年比277.8%の増益となりましたが、この中にはネットでの米国関税還付金影響122億円、
為替影響55億円が含まれています。今期の為替レートは前年同期と比べてドルが約15円、ユーロが約21円の円安とな
り、業績にプラスの影響を与えています。
- 親会社の所有者に帰属する当期利益は370億円で増益となりました。

要因別営業利益

一過性要因・為替を除くベースで想定通り

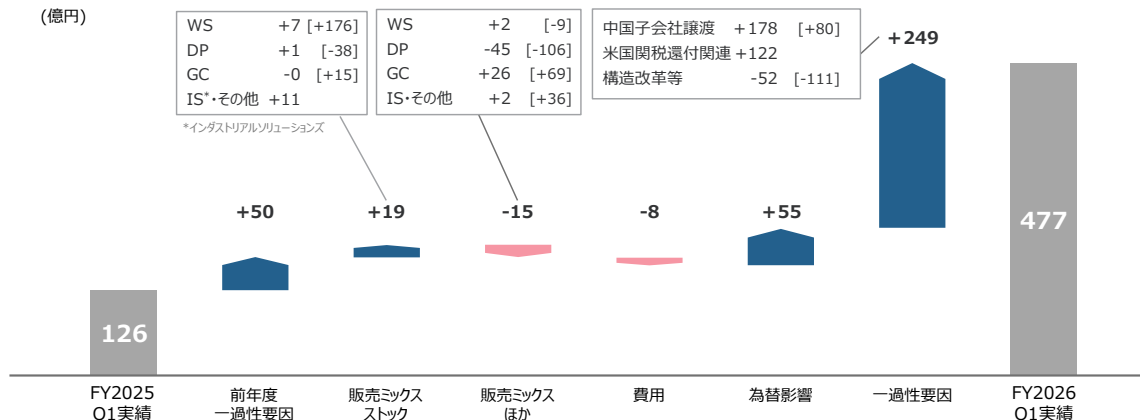
販売ミックス ストック : ワークプレイスサービスでやや弱含みも、デジタルプロダクツの代売施策・エトリア効果などにより計画超過

ストック以外 : 前年の米国関税前の駆け込み需要の反動による減益は想定内

一過性要因 : 中国子会社譲渡関連*や計画外の米国の関税還付影響を計上

*中国子会社譲渡関連は期初+165 (下記 費用+85・一過性要因+80) で想定

前年からの増減
(億円)



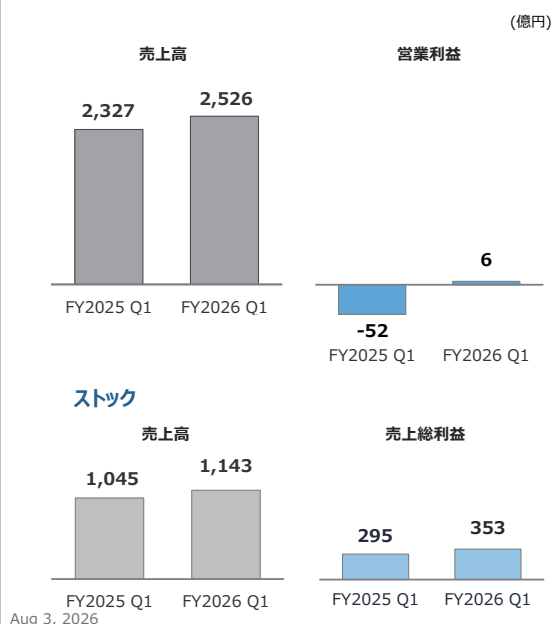
Aug 3, 2026

© Ricoh

6

- 要因別営業利益です。
- 営業利益477億円について、2025年度第1四半期からの増減要因を説明します。
- 前年2025年度第1四半期の営業利益は126億円で、一過性要因を除くと176億円でした。
- 我々が注力しているストック（販売ミックス ストック）は、19億円伸長しましたが、欧州市場の弱含みの影響を受けてワークプレイスサービス（WS）では想定を下回りました。
一方で、デジタルプロダクツ（DP）とグラフィックコミュニケーションズ（GC）は、想定を上回る結果となりました。
DPIは+1億円、GCは-0億円の実績ですが、もう少し低い計画としていたので、WSの未達分を補っています。
- 販売ミックスほかでは、米国の市場環境が良好ではなかったことと、前年は関税政策の影響を見据えた駆け込み需要があった反動で、DPでややマイナスとなっています。GCでは、商用印刷のハード等が堅調に推移しました。
- 費用は、各地域の経費抑制が進み想定を下回る水準となりました。
- 一過性要因では、中国子会社の譲渡益が当初の見込みより約13億円上回ったほか、米国関税の還付に関連する利益をネットで122億円計上しました。
- 構造改革費用では、DPのエトリア関連の生産改革などで52億円を計上しています。
これらの改革の効果は2027年度以降と考えています。
- 以上の結果、2026年度第1四半期営業利益は477億円となりました。
- 2025年度通期決算説明会時に、2026年度第1四半期の利益については、2025年度の一過性影響を除いた水準と同等で、加えて中国子会社の譲渡益が乗る約330億円とお伝えしました。米国関税還付の影響と為替影響を除くと概ね当初の想定通りで着地しています。

増収増益、欧米は景況不透明感による投資弱含み続く



前年比 売上高 +199億円 (+9%) 営業利益 +58億円 (一過性除く +8億円)
 ストック成長率 売上高 +9% 利益 +20%

- 日本はPCリプレイス需要剥落もITサービスやアプリケーションサービスの増収継続
欧米は新規投資の需要低迷続く
- ストック増収は、日本で+19%、欧米では需要停滞や前年事業売却影響で減収
- 営業利益6億円は計画線
セグメント変更に伴い、WS・DP間の費用配賦を見直し
これまでのストック収益の積み上げにより固定費をカバーする収益基盤を確立
ITインフラやワンタイムの役務の収益計上タイミングにより下期偏重の計画
→中期経営戦略'26 5年間でストック総利益 1,000億円超 増加を目指し、四半期ベースで収益安定化

【FY2026の取り組み進展】

- 日本 リコ-AIコンサルティングを設立、経営課題の解決に向けたAI活用を一気通貫で支援
複数ストック契約のポテンシャルがある重点顧客への活動を強化
- 欧州 協働販売へのセールス評価制度も導入、買収子会社とのシナジーで複数のITサービス大型商談を獲得
デジタルインボイス (e-Invoicing) 法規制需要に向け、DocuWare*とパートナー商材等を組み合わせたソリューションの拡販を進める
- 米州 BPSの各業務プロセスにAIを活用し効率化
WEは前Q4に買収したPPI*およびET Group*が業績貢献。リコ-既存顧客へのクロスセルも進展中

* 位置づけはP.21参照

© Ricoh

7

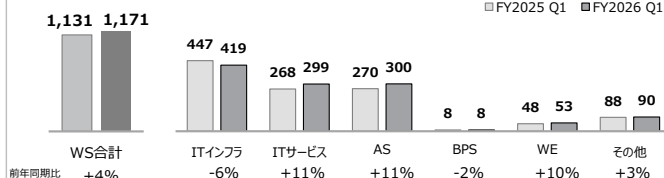
- 新しいセグメントであるワークプレイスサービスについて説明します。
- 日本では、PCのリプレイスの需要が剥落したため、ITインフラがマイナス成長となりました。
一方でITサービスやアプリケーションサービスは前年比11%と堅調に伸長しました。
- 欧州と米州では、新規投資案件の受注低迷が続いているものの大幅な減収には至っていません。
- ストック売上の前年比は、日本で19%の増収、米州・欧州は減収となりました。
- 営業利益6億円については、概ね計画どおりの実績となりました。2025年度第1四半期の営業利益-52億円には欧州でのOS基幹システム統合の減損費用が含まれていたため、実質としては前年からは若干の増益となります。
- 四半期の営業利益の額としては大きなものではありませんが、その理由は説明資料に記載の通りです。
中期経営戦略'26で掲げる5年間でストックの売上総利益1,000億円超の創出にむけて継続して取り組み、利益を上乗せしていきます。
- 2026年度の取り組みとその進展です。
- 日本では、2026年6月29日に設立を発表した「リコ-AIコンサルティング株式会社」の事業を7月に開始しました。
経営課題の解決に向けたお客様のAI活用の支援を着実に進めています。
- 欧州では、買収子会社とのシナジーをさらに加速しています。既存の販売会社との間で、物理的な統合も含め、サービスの質を高めることで大きな商談の獲得ができています。また、デジタルインボイス (e-Invoicing) の法規制が進んでいることから、DocuWareの拡販を進めています。
- 米州では、主力のBPSへAX (AI Transformation) を導入し、効率化とコストダウンを進め、収益性の向上に取り組んでいます。
また、2025年度第4四半期に買収したETグループ (カナダ・トロント) とPPI (米国・ニューヨーク) のワークプレイスエクスペリエンスの会社とは、初期段階からのシナジー創出を目指して既存顧客へのクロスセルを進めており、大型案件の獲得もできています。

地域別 ワークプレイスサービス 概況

売上高(億円)

□ FY2025 Q1 □ FY2026 Q1

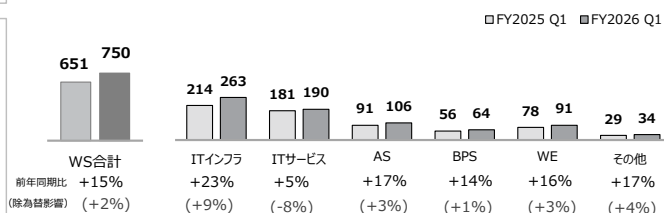
日本



PCリプレイス需要剥落も、ITサービス・アプリケーションサービス(AS)とも2桁増収継続

- ✓ 通期目標に向けてSIFは着実に進捗
- ✓ ITサービスではセキュリティ関連が継続して好調
- ✓ 介護報酬改定等の各種法改正ニーズへの対応により業種業務アプリ拡大

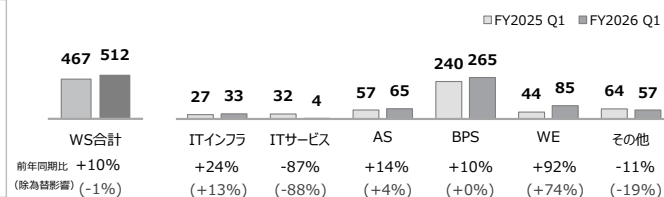
欧州



市場は需要低迷で苦戦も、シナジー効果で増収

- ✓ 買収企業のシナジーが着実に拡大
PFH*において、ITサービスで複数の大型案件獲得
- ✓ デジタルインボイス（e-invoicing）の法規制対応需要でDocuWareが伸長

米州



売上は前年並み。WE領域で体制強化、シナジー進展

- ✓ WEでは、前Q4買収の効果（販売シナジー）で既存顧客から複数の受注獲得
- ✓ BPSは顧客による新規発注の動きは鈍いが、業務効率化とプライシングコントロールで収益性維持
- ✓ ITサービスは、米国マネージドITサービスの売却（前Q3）の影響で減収

* 位置づけはP.21参照

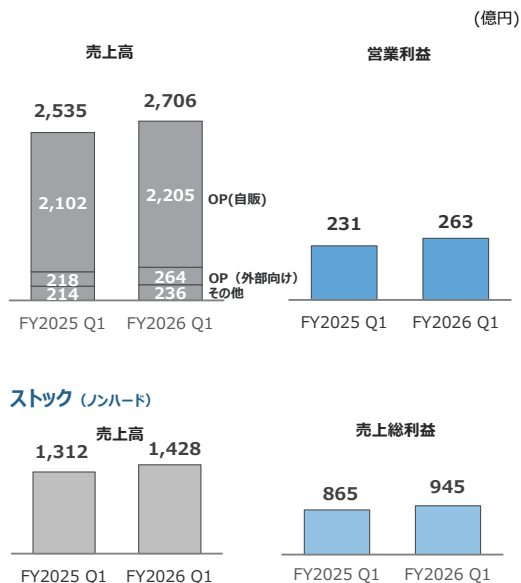
Aug 3, 2026

© Ricoh

8

- 地域別のワークプレイスサービスの概況です。
これまでの説明内容を数値で補足していますのでご確認ください。

売上は為替影響除き前年並み、米国の関税還付等を含み増益
MIFマネジメント・代売チャネル向け施策の効果もあり利益計画達成



前年比 売上高 +171億円 (+7%) 営業利益 +31億円
ストック成長率 売上高 +9% 利益 +9%

● オフィスプリンティング（自販）

日本：販売台数増、前年からのMIFマネジメント等の効果もありノンハード-1%に下げ止め、計画超過
欧州：中東情勢の影響・価格競争等でハードの苦戦が続きノンハードにも影響
米州：需要低迷の中、代売施策効果で6月はハード台数前年増に転換

ハード・ノンハード（自販）

	FY2025					FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
ハード	-2%	-7%	-0%	+1%	-2%	+5%
為替影響除	+2%	-8%	-4%	-5%	-4%	-4%
ノンハード	-8%	-3%	-1%	+1%	-3%	+5%
為替影響除	-5%	-4%	-4%	-4%	-4%	-3%

● ETRIA（開発・生産）

- ✓ 競争力のあるグローバル生産体制の構築にむけ、欧州トナー生産拠点を再編
- ✓ 外部向けパートナー 売上高 +21%、沖電気の連結効果継続
- ✓ 半導体メモリのコストアップに対し、購買・生産努力や価格転嫁を進める。Q2以降に影響が本格化の見通し

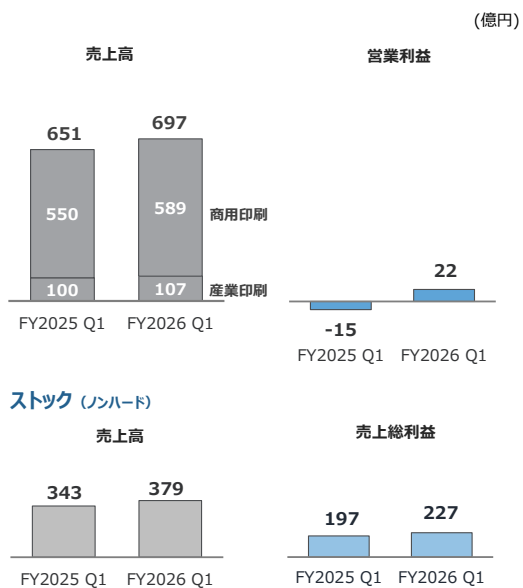
Aug 3, 2026

© Ricoh

9

- デジタルプロダクツです。オフィスプリンティングにおける開発、生産、販売機能に加え、PFUのスキナービジネスや組込みコンピューティング事業で構成されています。
- 第1四半期の売上は、為替影響を除くと概ね前年並みとなりました。
営業利益は、米国関税の還付影響もあり増益となりました。
- これまで継続して取り組んできたオフィスプリンティングのMIFマネジメントや代売チャネル向けの施策等の効果が着実に表れており、利益に結びついています。ノンハードの売上前年比が改善してきています。
- エトリアでは、グローバル生産体制の構築に向けて、欧州のトナー生産拠点の再編をしています。
フランスで欧州でのトナーの集中生産を行うため、英国から移転を進めています。沖電気工業の連結効果もあり、外部向けのパートナー売上は前年比21%の成長となりました。
- 半導体メモリのコストアップ影響は、第1四半期では大きな額ではありませんが、生産・購買の努力を予定通りに進めています。価格調整についても開始しています。

商用印刷・ハードは中東情勢の影響や景況不透明感から欧州で不振



前年比 売上高 +46億円 (+7%) 営業利益 +38億円
 ストック成長率 売上高 +10% 利益 +15%

● 商用印刷

ノンハード： 堅調に推移

ハード： 米州では拡販施策の効果で前年成長も顧客の投資様子見は継続中

欧州では中東情勢の影響や景況から販売苦戦

ハード・ノンハード (商用印刷)

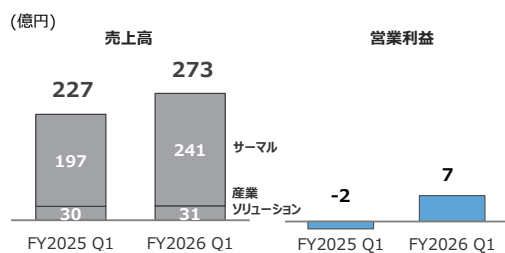
	FY2025					FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
ハード	-9%	-10%	-21%	+5%	-8%	-1%
為替影響除	-4%	-11%	-24%	+1%	-9%	-10%
ノンハード	-4%	+1%	+6%	+11%	+4%	+12%
為替影響除	+2%	0%	+2%	+4%	+2%	+1%

● 産業印刷

IJヘッド： 販促用途プリンター向け出荷が好調、増収

- グラフィックコミュニケーションズです。
- 主要市場である米国では、お客様の投資様子見が継続する中でも改善傾向が見られ、夏以降の受注に向けて商談を進めています。一方、欧州は中東情勢の影響も受けて景況回復には至っていない状況です。
- これまで進めてきたハードの販売活動が貢献し、ノンハードは引き続き堅調に推移しました。

インダストリアルソリューションズ

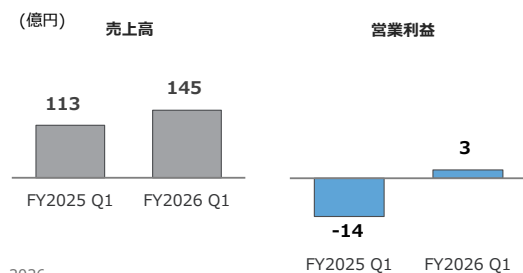


サーマルは米州で需要回復、増収増益

前年比 売上高 +45億円 (+20%) 営業利益 +9億円

- サーマル
 - ✓ 日本・欧州では中東情勢による供給・価格懸念から、顧客が在庫確保に向けて前倒し購買
 - ✓ 米州はEコマース需要の伸長により好調
 - ✓ 原油由来材料・燃料等のコスト上昇を受け、売価転嫁を推進

その他



カメラ事業の好調等により黒字化

前年比 売上高 +32億円 (+29%) 営業利益 +18億円

- Smart Vision
 - ✓ ハード単体販売からストック収益基盤につながるクラウドサービスの展開へのシフト進む
- カメラ
 - ✓ RICOH GRシリーズ中心に好調、増益

棚卸資産はQ2売上にに向けた在庫形成や生産移管対応により増加。営業債権・債務は季節変動トレンドで減少
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)	2026年 6月末	26/03末比 増減額
流動資産	13,312	+68
現金及び預金	2,337	+266
営業債権及びその他の債権	5,393	-490
その他の金融資産	1,240	-4
棚卸資産	3,539	+229
その他の流動資産	801	+66
非流動資産	12,130	-27
有形固定資産	2,093	-27
使用権資産	807	+0
のれん及び無形資産	4,491	-16
その他の金融資産	2,050	-13
その他の非流動資産	2,687	+30
資産合計	25,442	+41

Q2売上にに向けた
在庫形成 及び
生産移管対応など

為替影響除くと-169

(参考) 期末日為替レート	US\$ 1	=¥ 162.39	(+2.51)
	EURO 1	=¥ 185.35	(+1.94)
			(26/03末比増減)

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2026年 6月末	26/03末比 増減額
流動負債	8,758	-108
社債及び借入金	1,505	+165
営業債務及びその他の債務	3,020	-430
リース負債	265	+5
その他の流動負債	3,967	+151
非流動負債	4,566	-92
社債及び借入金	2,873	-108
リース負債	609	-12
退職給付に係る負債	403	-0
その他の非流動負債	680	+28
負債合計	13,325	-201
親会社の所有者に帰属する 持分合計	11,791	+229
非支配持分	325	+12
資本合計	12,117	+242
負債及び資本合計	25,442	+41
有利子負債合計*	4,378	+57

為替調整
換算額増加

* 社債及び借入金の合計

- バランスシートについてご説明します。
- 営業債権および営業債務について季節性の影響が見られます。リコーの場合は第4四半期に売上が集中する特性があり、第1四半期にてその回収が進んだ結果、キャッシュに変わり営業債権は大きく減少しました。
- 一方、棚卸資産は前期末比で増加しています。その内訳は、受注もしくは案件に向けた準備としての在庫形成と、生産調整もしくは輸送待ちに関する在庫であり、それぞれ100億円程度と概ね半々の構成となっています。滞留在庫とは認識していません。

連結キャッシュフロー計算書

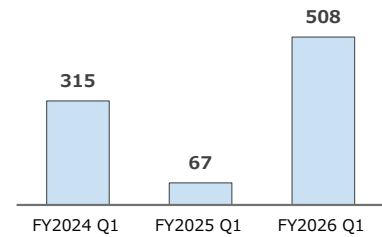
利益増や事業の売却等により、フリーキャッシュフローが増加

(単位:億円)	FY2025 Q1	FY2026 Q1
当期利益	102	377
減価償却費	277	294
その他の営業活動	-153	-72
営業活動によるキャッシュフロー	226	598
有形固定資産の取得及び売却	-88	-93
事業の買収	-11	-3
その他の投資活動	-59	6
投資活動によるキャッシュフロー	-158	-90
有利子負債*の純増減	-208	-25
支払配当金	-108	-113
自己株式の取得	-0	-64
その他の財務活動	-99	-82
財務活動によるキャッシュフロー	-415	-286
換算レートの変動に伴う影響額	-8	-22
現金及び現金同等物の純増減額	-356	198
現金及び現金同等物期末残高	1,462	2,133
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	67	508

*社債及び借入金

フリーキャッシュフロー推移

(億円)



FY2026 通期見通し

通期見通しは据え置く

- 米国の関税還付の一方、Q2以降の半導体メモリコスト、中東情勢や関税率見直しに伴う影響の見極め必要
- オフィスプリンティングのMIFマネジメントに向けた施策展開等も考慮



© Ricoh

- 2026年度の通期見通しは据え置きとし、内容についても変更をいれていません。
- 第1四半期に、米国関税還付に関連してネットで122億円の利益を計上しました。
ただ一方で、第2四半期以降には不透明な要素、リスクがあります。半導体メモリコストや中東情勢に加え、先日発表された米国の関税率変更などの影響について引き続き見極めが必要と考えています。
- また、オフィスプリンティングにおけるMIFマネジメントと代売チャネルへの拡販については、昨年からの取り組みが好調に進んでいるため、継続して仕掛けていきたいと考えています。

	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/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

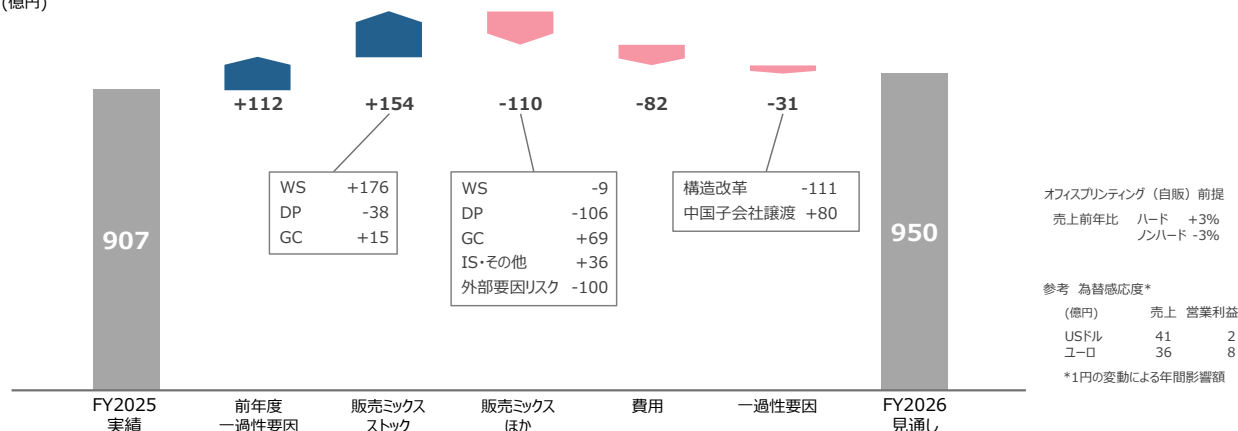
FY2026 通期見通し 要因別営業利益

期初見通しから変更なし

RICOH
imagine. change.

- ✓ 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するも、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むも、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】
(億円)



Aug 3, 2026

© Ricoh

16

- 第1四半期には米国関税還付に関連して122億円の一過性収益を計上したほか、為替影響など他の要因も踏まえると、想定に対して約130億円の upside となりました。第2四半期以降もこの upside を抱えられるかには不透明な面があります。
- 特に、半導体メモリコストは現時点で当初の想定よりも100億円弱コストが増加する可能性があるかとみています。採用するメモリの容量の変更や回収機のメモリの再活用、価格転嫁や調達面の工夫など様々な対応によりコスト吸収に努めるものの、一定のリスクは残存すると見込んでいます。
- また、MIFマネジメントによる販促策は、想定どおりにターゲティングが進んでいるため、第2四半期以降もさらに仕掛けていこうと考えています。
- 以上の要素を考えると、第1四半期に計上したプラス分がそのまま残らない可能性もあります。我々としては、期初目標の営業利益950億円は確実に達成すべく取り組みます。
- 為替の前提はドル150円・ユーロ175円で据え置いているため、今後の動向によっては多少上下する可能性があるかと想定しています。

(億円)	FY2025	FY2026 見通し	前年差
ワークプレイスサービス	11,067	11,300	+232
	236	500	+264
デジタルプロダクツ	10,739	11,050	+311
	774	570	-204
グラフィック コミュニケーションズ	2,840	3,100	+260
	-88	-55	+33
インダストリアル ソリューションズ	1,066	1,150	+84
	33	45	+12
その他 (カメラ、新規事業他)	617	638	+21
	-58	-6	+52
全社・消去	-247	-238	+9
	10	-104	-114
合計	26,083	27,000	+917
	907	950	+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

補足資料





重点施策のKPI

ROIC

営業利益

重点施策

KPI

FY2026 目標

Q1実績

ストック利益の
積み上げによる
収益性向上

地域特性に応じた
最適なインテグレーションによる
提供価値の拡大

高収益なサービスポートフォリオ・
共通モジュール拡大とガバナンスの強化

オフィスプリンティング販売体制の強化と
ETRIAによる競争優位な商品投入

商用印刷の収益力向上

人材の活性化

人材ポートフォリオの最適化と
個の能力の最大限発揮

多様な人材の活躍

ストック利益成長率		+2.5%	+13%
ストック売上成長率*1	日本	+8%	+7%
	欧州	+2%	-4%
	北米	+2%	-5%
ワークプレイスサービス スtock利益成長率		+15%	+20%
SIF契約数	日本	264万	231万
GMA売上成長率*1		+5%	-*3
ソフトウェア事業（DocuWare主体）売上成長率*1		+19%	+8%
パートナー向け（リコーブランド外）売上高		1,050億円	264億円
変動原価低減		35億円	7億円
ハイエンドカラーカットシート印刷機 販売台数伸び率		+10%	-10%
高速インクジェット印刷機 販売台数伸び率		+90%	-*3
人的資本ROI		18%	-*2
顧客接点人材の認定資格の保有数		15,500	-*2
デジタルスキルレベル2以上の保有スキル数*4		13,200	-*2
エンゲージメントスコア		3.96	-*3

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 および与信管理の強化、ビジネスユニットごとに施策を展開

*1 為替影響を除いた売上高の前年同期伸び率
*2 Q2決算発表にて実績開示予定
*3 通期決算発表にて実績開示予定

Aug 3, 2026

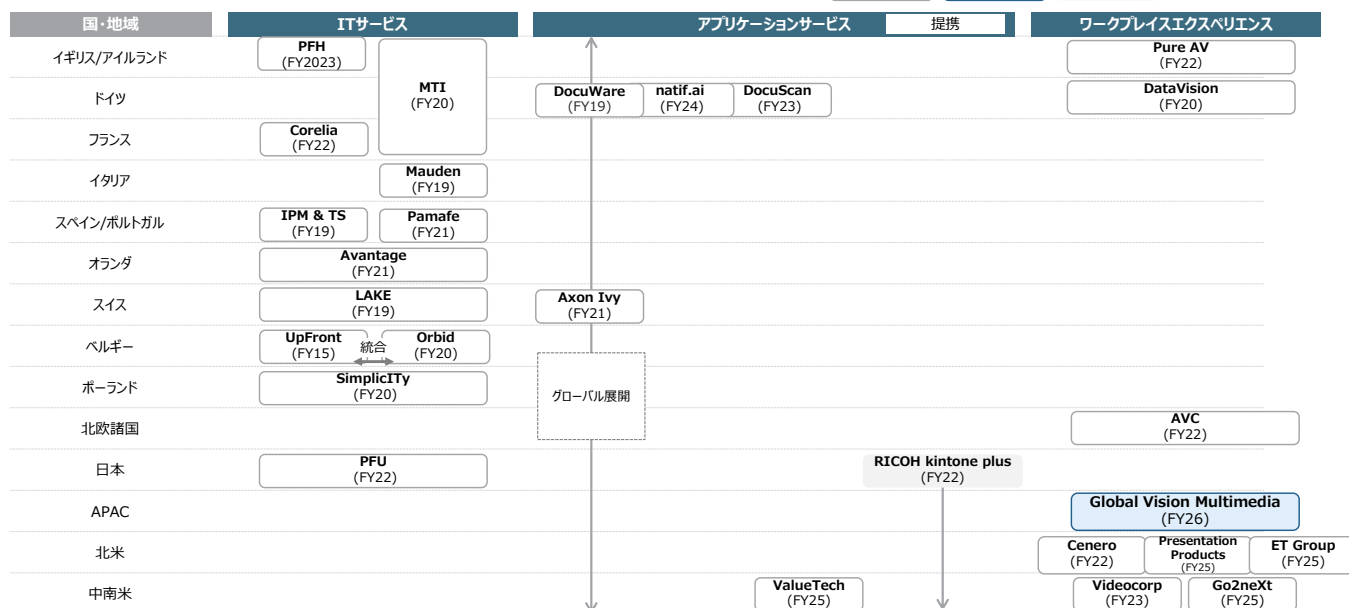
© Ricoh

19

- 重点施策のKPIです。ROICツリーに基づき進めている各施策のうち、2025年度通期決算説明会でお示したのものも含め、我々が見ていただきたい指標と進捗状況を記載しています。
- まだ第1四半期時点の進捗であり、成果を評価する段階ではありませんが、現時点では概ね想定範囲内で推移しています。中期経営戦略'26の初年度としては、相応のスタートができたと思います。
- 課題のある指標については、施策の見直しや追加施策を進めます。順調に進捗している施策は、さらに加速させるため、必要に応じて経営資源を投下することも検討します。

各地域の販売サービス会社 業績

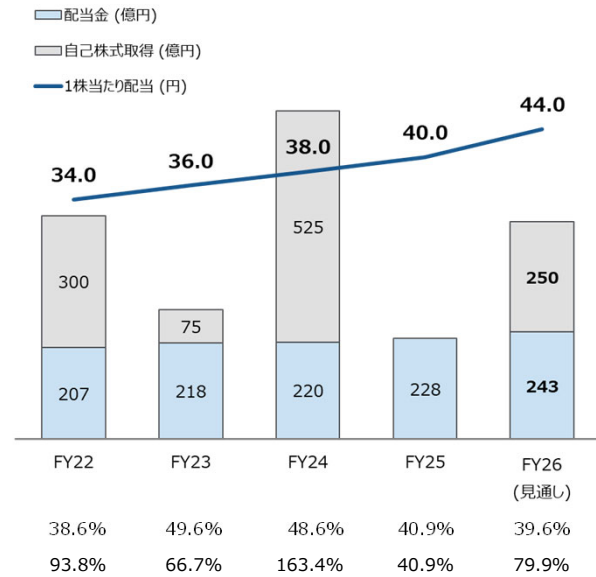
	売上高 (億円)	営業利益 (億円)	ストック収益 KPI		
日本 Ricoh Japan	1,797 FY2025 Q1 1,810 FY2026 Q1	95 FY2025 Q1 84 FY2026 Q1	ストック売上成長率 +7% SIF契約数 231万	P/L	ワークプレイスサービスでは前年のPCリプレイス需要剥落も、ITサービスやASが2桁増収継続 オフィスプリンティングでは採算性を意識したハード拡販やMIFマネジメントが進展 ノンハードの下げ止めにも寄与
欧州 Ricoh Europe	1,373 FY2025 Q1 1,512 FY2026 Q1	-15 FY2025 Q1 27 FY2026 Q1	ストック売上成長率* -4%	P/L	ワークプレイスサービス増収、セールス評価まで踏み込んだシナジー施策の効果等も含め、ITサービスとWE は上向き オフィスプリンティングは価格競争が厳しい状況でも販売台数増
北米 Ricoh North America	1,199 FY2025 Q1 1,273 FY2026 Q1	39 FY2025 Q1 158 FY2026 Q1	ストック売上成長率* -5%	KPI	ストック売上はやや未達 OPノンハードは、代売施策等取り組みも中東地域などで展開遅れ WSストックは前年度の事業譲渡影響により減収。新規受注弱含みもストック積上げに影響
ほか Ricoh Latin America および Ricoh Asia Pacific	496 FY2025 Q1 614 FY2026 Q1	21 FY2025 Q1 34 FY2026 Q1		P/L	関税還付に関わる一過性益計上 WEでは既存顧客への提案活動等、買収会社のシナジー創出を進め、 2026年1月に買収したPPI・同年2月のET Groupでパイプライン積み上げ APAC・中南米とも好調 APAC： 苦戦が続いていたOP/ハードの販売台数計画達成 中南米： オフィスプリンティング、ワークプレイスサービスとも大型案件を獲得し収益に貢献 買収会社とCoE（Center of Excellence）の活用により、各地でのワークプレイス サービスの提供体制を強化



※販売会社に統合した買収会社（買収時期/統合先）：ADA（FY13/ドイツ）、NPO（FY14/イタリア、一部は売却）、Aventia（FY13/スペイン）、Riddgian（FY15/イギリス）、Techno Trends（FY15/スペイン）

- 成長投資の進捗状況です。
- ワークプレイスエクスペリエンスでは、2025年度にいくつかの企業の買収を進めました。2026年度は、6月にAPAC地域でオーディオビジュアルを含むマルチメディア配信ソリューション（業務用の音響、映像、情報通信システム）を一貫して提供するGlobal Vision Multimediaを買収しました。
- できるだけ広くお客様にサービス提供できるよう、カバレッジを広げるための買収を進めており、今後も同規模、またもう少し規模の大きな企業の買収も視野に入れながら進めていきたいと考えています。

- 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)
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



- 株主還元について変更はありません。
- 250億円の自己株式取得は引き続き進めています。配当についても現時点で変更はなく、2026年度は増配して最低でも44円を実施する方針です。
- 以上が2026年度第1四半期の決算についての概要説明となります。

(億円)		FY2025 Q1	FY2026 Q1
ワークプレイスサービス	売上高	2,327	2,526
	営業利益	-52	6
	営業利益率	-2.3%	0.3%
デジタルプロダクト	売上高	2,535	2,706
	営業利益	231	263
	営業利益率	9.1%	9.7%
グラフィック コミュニケーションズ	売上高	651	697
	営業利益	-15	22
	営業利益率	-2.4%	3.3%
インダストリアル ソリューションズ	売上高	227	273
	営業利益	-2	7
	営業利益率	-0.9%	2.8%
その他	売上高	113	145
	営業利益	-14	3
	営業利益率	-13.2%	2.5%
全社・消去	売上高	-47	-51
	営業利益	-20	173
合計	売上高	5,807	6,298
	営業利益	126	477
	営業利益率	2.2%	7.6%
平均為替レート	1 US \$ (円)	144.54	159.45
	1 ユーロ (円)	163.87	185.34

ワークプレイスサービス

分野別 売上高・前年同期比

(億円)	FY2025 Q1	FY2026 Q1		
			前年同期比	除為替影響
ワークプレイスサービス	2,327	2,526	+9%	+2%
ITインフラ	704	738	+5%	-0%
ITサービス	495	506	+2%	-3%
アプリケーションサービス	432	490	+13%	+9%
BPS	313	346	+11%	-0%
ワークプレイスエクスペリエンス	184	243	+32%	+21%
その他	197	200	+1%	-4%

オフィスプリンティング(自社販売チャネル)

ハード・ノンハード別 売上高前年同期比

	FY2025					FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
ハード	-2%	-7%	-0%	+1%	-2%	+5%
為替影響除く	+2%	-8%	-4%	-5%	-4%	-4%
ノンハード	-8%	-3%	-1%	+1%	-3%	+5%
為替影響除く	-5%	-4%	-4%	-4%	-4%	-3%

地域別 売上高前年同期比

	FY2025					FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
日本	-1%	-3%	-1%	-2%	-2%	0%
米州	-7%	-10%	-3%	-3%	-6%	6%
為替影響除く	-0%	-9%	-4%	-5%	-5%	-4%
欧州	-7%	+2%	+3%	+6%	+1%	7%
為替影響除く	-5%	-3%	-7%	-7%	-6%	-5%

商用印刷

ハード・ノンハード別 売上高前年同期比

	FY2025					FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
ハード	-9%	-10%	-21%	+5%	-8%	-1%
為替影響除く	-4%	-11%	-24%	+1%	-9%	-10%
ノンハード	-4%	+1%	+6%	+11%	+4%	+12%
為替影響除く	+2%	0%	+2%	+4%	+2%	+1%

地域別 売上高前年同期比

	FY2025					FY2026
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
日本	+2%	+1%	-4%	+1%	-0%	-3%
米州	-9%	-8%	-14%	+7%	-6%	12%
為替影響除く	-2%	-6%	-15%	+5%	-5%	1%
欧州	+2%	+4%	+3%	+11%	+5%	0%
為替影響除く	+4%	-1%	-6%	-2%	-2%	-11%

主な外部評価

- 2026年 5月 米国IDC社の MarketScape Worldwide Hardcopy Remanufacturing 2025 Vendor Assessmentでリーダーに選出
「CDP2025 サプライヤー・エンゲージメント評価」において6年連続で最高評価に選定
- 7月 TIME誌が選ぶ「World's Most Sustainable Companies 2026」に3年連続で選出

主な取り組み

- 2026年 4月 中期経営戦略'26で新たなESG戦略を策定 ～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～
環境事業開発センターをリニューアルオープン ～“次の10年”へ、環境経営の実践と共創の最前線として進化～
- 5月 「リコーグローバルSDGsアクション2026」を実施 ～新しいマテリアリティを理解し、一人ひとりが行動を起こそう！～
- 6月 地域最大級の「メガソーラーカーポート」を鳥取市のリコーグループ生産拠点に導入
～年間約727トンのCO2削減を実現。災害時には近隣住民への「スマホ充電」支援～
- 7月 リコージャパンが「サステナビリティレポート2026」を発行
リコー、JCLPの「暑すぎる夏を終わらせるWEEK」に参画 ～“はたらく”を未来につなぐために～

セグメント	主な分野	主な製品・サービス
ワークプレイスサービス (WS)	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 (PA)	
	アプリケーションサービス (AS)	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等
	Business Process Services (BPS)	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 (WE)	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
デジタルプロダクツ (DP)	その他	各地域の販売サービス会社が独自に展開するビジネス (環境エネルギー 他)
	オフィスプリンティング (OP)	ハード (MFP、プリンタ)、ノンハード (消耗品、サービス・サポート) の リコーチャネルでの自販、エトリアを通じたパートナー販売等
	その他	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 (GC)	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)
インダストリアルソリューションズ (IS)	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
	産業ソリューション	精密機器部品、産業設備

RICOH
imagine. change.