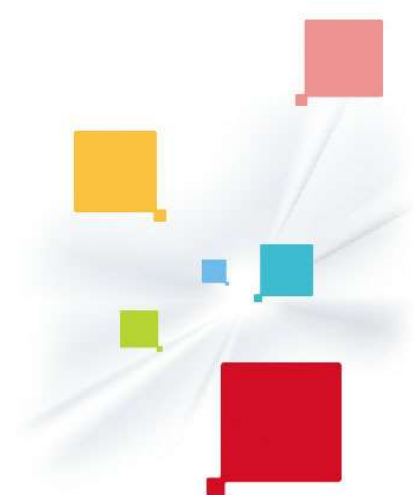


2021年度 4-6月期 決算概要

(2022年3月期)



2021年 8月 4日
株式会社リコー

- 2021年度4-6月期の決算概要について説明します。

本資料に記載されている、リコー(以下、当社)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、これらは、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、実際の業績はこれらと異なる結果となる場合がありますので、これら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、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」<http://jp.ricoh.com/IR/risk.html>)

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) 2021年度 (FY2021) : 2021年4月から2022年3月までの会計年度

事業区分の変更等について

当社グループは2021年4月1日より社内カンパニー制を導入しました。そのため、当連結会計年度より、事業の種類別セグメントを変更しております。この変更に関して、前連結会計年度についても遡及適用した数値で表示しております。

セグメント変更について

カンパニー制導入により 事業別 → カンパニー別 に変更

◆従来セグメント

オフィスプリンティング	複合機・プリンター 消耗品・サービス・サポート等	
オフィスサービス	IT・ネットワーク関連機器 ソフトウェア・ソリューション等	
商用印刷	カット紙・連帳商用プリンタ 消耗品・サービス・サポート等	
産業印刷	インクジェットヘッド、作像システム、 産業プリンター等	
サーマル	感光紙等サーマルメディア	
その他	産業プロダクト	産業用光学部品・モジュール、電装ユニット、 精密機器部品
	SmartVision	デジタルカメラ、360°カメラ・関連サービス
	その他	環境、ヘルスケア等

◆新セグメント

デジタルサービス	■ オフィスサービス ■ オフィスプリンティング(販売)	
デジタルプロダクト	■ オフィスプリンティング(開発・生産・OEM) ■ デジタルコミュニケーションデバイス (開発・生産・OEM)	
グラフィックコミュニケーションズ	■ 商用印刷 ■ 産業印刷	
インダストリアルソリューションズ	■ サーマル ■ 産業プロダクト	
その他	SmartVision	■ 360°カメラ・関連サービス
	その他	■ ヘルスケア ■ 環境(新素材、エナジーハーベスト) ■ デジタルカメラ等

※オフィスプリンティング分野の一部の事業(ドキュメントソリューション、マネージドプリントサービスなど)、
その他分野の一部の事業(デジタルビジネス)を、デジタルサービスのオフィスサービスへ変更

- 前回の決算説明で説明したとおり、カンパニー制の導入により、事業別からカンパニー別にセグメントを変更しています。

2021年度 4-6月期決算概要

21年度 4-6月期決算 <損益計算書>

コロナ回復・事業成長・体質強化により、売上2桁成長 200億円超の増益

	2020年度 4-6月	2021年度 4-6月	前年比	
売上高	3,523億円	4,248 億円	+724億円	+20.6%
売上総利益	1,220億円 (34.6%)	1,523億円 (35.9%)	+302億円	+24.8%
販管費等	1,433億円 (40.7%)	1,466億円 (34.5%)	+33億円	+2.3%
営業利益	-212億円	56 億円	+269億円	-
営業利益率	-	1.3%	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益	-186億円	47 億円	+234億円	-
EPS	-25.76 円	6.77 円	+32.53円	
ROE	-	0.5%		
期中平均 為替レート	1USD/円 107.60円 118.47円	109.50円 131.92円	+1.90円 +13.45円	
研究開発投資	216億円	229 億円	+12億円	
設備投資(有形固定資産)	120億円	75 億円	-44億円	
減価償却費(有形固定資産)	113億円	104 億円	-8億円	

Aug 4, 2021

(C)2021 Ricoh Company, Ltd. All Rights Reserved

4

- 2021年度4-6月期決算について、売上高は4,248億円と前年比724億円、+20.6%の増収となりました。
売上総利益は、1,523億円と前年比302億円、+24.8%の増益となりました。
売上高、売上総利益を見ると、前年10-12月期並みの水準になっています。
- また、販管費は1,466億円と前年比33億円、+2.3%と経費はしっかりとコントロールしています。
- その結果、営業利益は56億円と前年比269億円の増益、当期利益は47億円と前年比234億円の増益となりました。

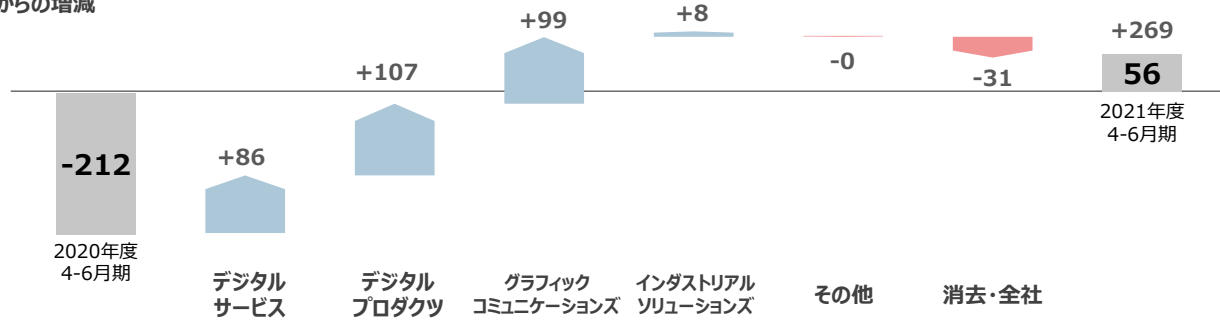
セグメント別営業利益

全セグメントで営業利益改善
デジタルサービス・デジタルプロダクツ・グラフィックコミュニケーションズで大幅増益
グラフィックコミュニケーションズは赤字計画の中、黒字スタート

セグメント別営業利益

(単位:億円)

前年からの増減



営業利益

	デジタルサービス	デジタルプロダクツ	グラフィックコミュニケーションズ	インダストリアルソリューションズ	その他	消去・全社
2021年度4-6月期	13	90	10	-9	-32	-14
2020年度4-6月期	-73	-17	-89	-18	-31	16

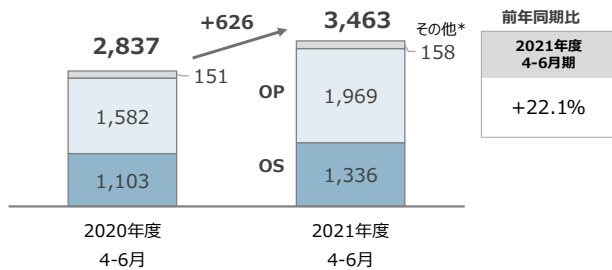
- 次にセグメント別営業利益について説明します。
- 前年から増減をみると、全セグメントで営業利益は改善しています。
デジタルサービスは86億円、デジタルプロダクツは107億円、そしてグラフィックコミュニケーションズは99億円のプラスで増益となりました。
- 下部に営業利益の実額を記載していますが、グラフィックコミュニケーションズについては計画は赤字でしたが、10億円の黒字でスタートすることができました。

デジタルサービス

増収(22%)増益(黒字転換)

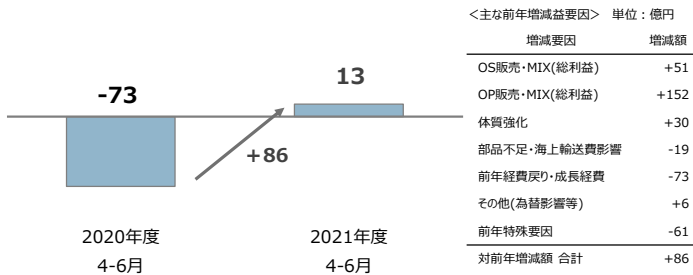
(コンテナ不足、コロナによる港湾影響を吸収)

売上高 (億円)



前年同期比
2021年度
4-6月期
+22.1%

営業利益 (億円)



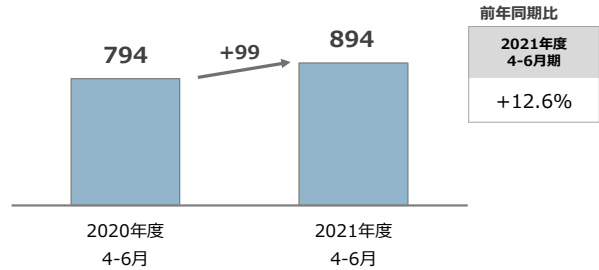
<主な前年増減益要因> 単位：億円

デジタルプロダクツ

増収(13%)増益(黒字転換)

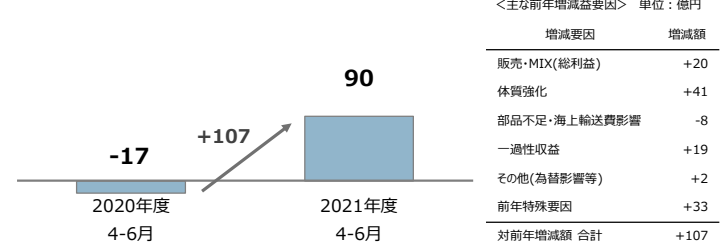
(需要拡大・供給トラブル・コロナによる生産影響を吸収)

売上高 (億円)



前年同期比
2021年度
4-6月期
+12.6%

営業利益 (億円)



<主な前年増減益要因> 単位：億円

Aug 4, 2021 *その他：環境ソリューション、産業ソリューションなど

(C)2021 Ricoh Company, Ltd. All Rights Reserved

6

● それでは、セグメント別に説明します。

● デジタルサービスは、売上高は前年比22.1%の増収、営業利益は前年比86億円の増益となりました。右下に、主な前年増減益要因を記載しています。

販売・MIX(総利益)では、オフィスサービスは51億円、オフィスプリンティングは152億円、体質強化はサービスプロセス・体制の最適化により30億円の増益要因となりました。部品不足・海上輸送費の影響は19億円の減益要因となりました。

また、前年経費戻りについては、営業活動を再開したことなどにより主に活動費が、また賞与引当などが増加したことを受け、73億円の減益要因となりました。

前年の特殊要因として前年の体質強化費用、政府補助金の合計で61億円あり、合計で86億円の増益となりました。

● デジタルプロダクツは、売上高は前年比12.6%の増収、営業利益は前年比107億円の増益となりました。需給が逼迫している半導体をはじめとした資材供給面でのトラブル、そしてコロナによる生産影響を受けましたが、それらを吸収し増益となりました。

右下に、主な前年増減益要因を記載しています。

販売・MIXで20億円、体質強化では原価低減、開発や生産の効率化で41億円の増益要因となりました。部品不足・海上輸送費の影響により8億円の減益要因、一過性収益は海外の建物と土地の売却益により19億円の増益要因となりました。

前年の特殊要因は、中国東莞の新工場の費用33億円があり、合計で107億円の増益となりました。

● ここで、部品不足・海上輸送費の業績影響についてご説明します。4-6月期で26億円の影響を受けています。

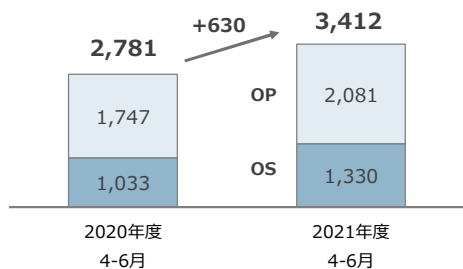
この影響を最小化するために、仕入先への交渉だけではなく、代替品の手配や評価、仕様そのものを見直し、代替品を活用できるように検証を進めています。また、場合によっては価格転嫁も検討し調整を始めています。

さらに、経費のコントロール、オフィスサービスをはじめとして影響を受けない分野において変革を加速するためのチャンスとして、このタイミングを活かしたいと考えています。

● なお、オフィスプリンティングのノンハードについて、1四半期当たり1%の変動は利益で約10億円の変動につながります。今後の本格的な回復時にはオポチュニティーもあると考えています。

(参考)旧セグメント概算

売上高 (億円)



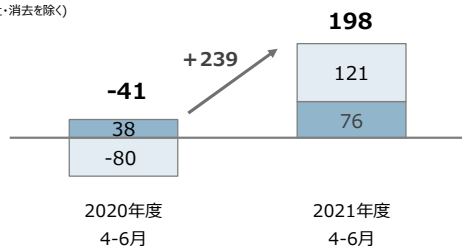
前年同期比

2021年度 4-6月期
OP +19.1%
OS +28.7%

(億円)

		2020年度 4-6月期	2021年度 4-6月期 概算値	伸び率
オフィス サービス	売上	1,033	1,330	+28.7%
	営業利益	38	76	+98.5%
	(営業利益率)	3.7%	5.8%	+2.0%
オフィス プリンティング	売上	1,747	2,081	+19.1%
	営業利益	-80	121	+201億
	(営業利益率)	-4.6%	5.8%	+10.4%

営業利益 (億円) (全社・消去を除く)



- オフィスサービス : 前年30%増収、営業利益 倍増 (営業利益率対前年2%向上)

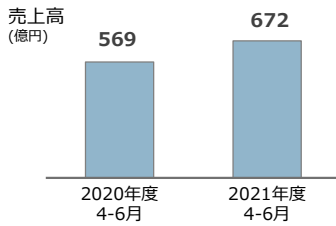
- オフィスプリンティング : 増収(約20%)、増益(約200億)

→部品不足、海上輸送費上昇が利益圧迫も、利益計画はほぼ達成

- Q1実績をできるだけ旧セグメント基準に置き換えた「概算値」を算出しました。参考値としてご覧ください。
- 右上の表に記載のとおり、オフィスサービスは売上高で前年比約30%の増収、営業利益は前年比倍増となっています。非常に順調に推移しています。
- 一方、オフィスプリンティングについても、売上高で前年比約20%の増収、営業利益は前年比約200億円の増益となっています。

デジタルサービス(オフィスサービス)

日本



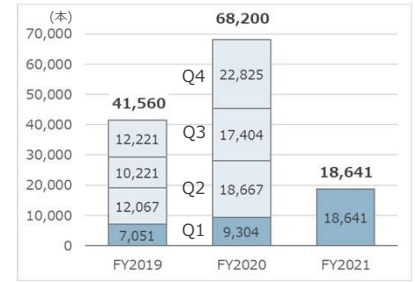
スクラムシリーズ好調、GIGAスクール案件により増収

- ① スクラムシリーズ実績
スクラムパッケージ本数 倍増

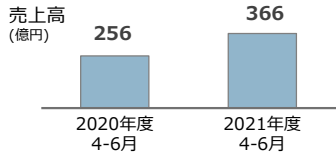
	2021年度 Q1実績		
	売上	前年比	本数前年比
スクラムパッケージ(中小企業向け)	111億円	184%	200%
スクラムアセット(中堅企業向け)	21億円	111%	—
合計	132億円	166%	—

- ② GIGAスクール案件 4-6月 49億円

スクラムパッケージ販売本数



欧州*

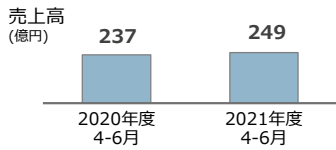


* 欧州・中東・アフリカの売上高

重点国の体制強化、パッケージ展開により成長持続

- ① “Work Together, Anywhere” パッケージ展開が加速
受注:24億円 パイプライン:236億円
- ② 買収企業の業績が引き続き好調(前年比136%)
- ③ CEのマルチスキル化(約12%が認定取得)

米州



出力センター閉鎖影響一巡とコスト管理により増益

- ① BPSは継続的な原価低減により採算改善
- ② ITサービスでセキュリティ対策の新サービスを発売

売上内訳 (億円)	2021年 4-6月期	前年同期比
オフィスサービス計	1,336	+21.1%
ITインフラ (ハード・ソフト)	532	+19.2%
ITサービス (メンテナンス、アウトソーシング、等)	280	+24.4%
アプリケーション (業種・業務アプリ、自社アプリ)	234	+25.7%
BPS (顧客出力センターの受託、等)	235	+6.1%

- それでは、デジタルサービスのオフィスサービス事業について説明します。
- 日本では、スクラムシリーズで中小企業向けの重点7業種について、業務プロセスの改革、生産性向上に取り組んでパッケージ展開しています。お客様、パートナー様、そしてリコーでスクラムを組んで創り上げるという意味で“スクラム”と呼んでいます。このスクラムパッケージは非常に好調に進んでおり、スクラムパッケージ本数は前年比で倍増となっています。リコーは中小企業への支援に強いため、地方銀行や信用金庫、さらに商工会議所等のお客様との連携でも効果が出てきています。
- 欧州においても、日本同様パッケージ販売が加速しています。売上高で200億円以上のパイプラインがあり、さらに買収企業においても前年1.3倍伸びましたが、当年も1.3倍以上伸びており順調に進んでいます。一方、体質の変革について、サービスエンジニアのマルチスキル化を目的に教育と資格認定制度に取り組んでいます。
- 米州においては、中期計画の中ではデジタルサービス、ITサービスの仕込み期間としていますが、セキュリティやDocuWareをはじめとしてチャレンジを進めています。

デジタルサービス(オフィスプリンティング)

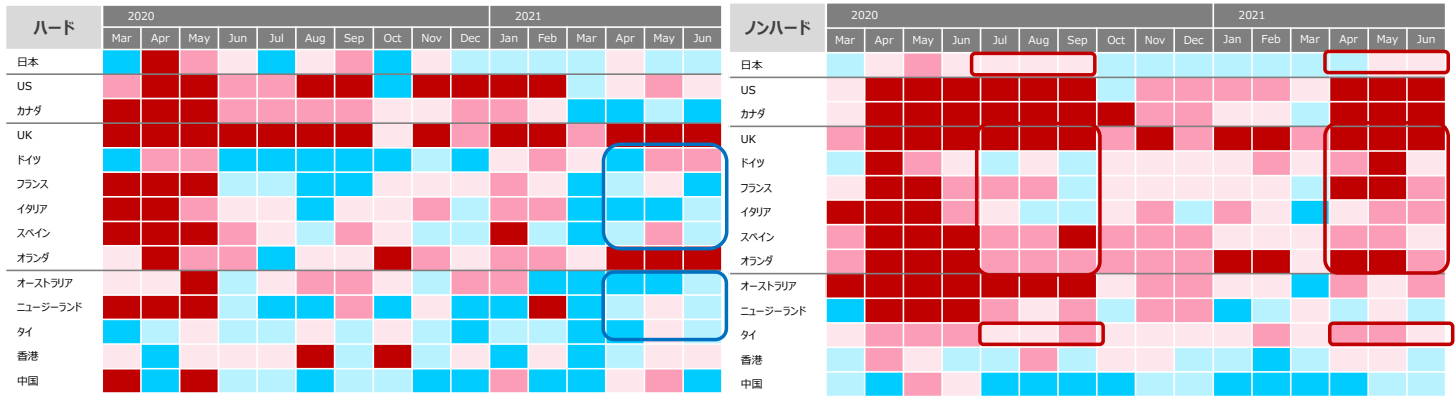
前年7-9月並みの実績に逆戻りで推移
→感染拡大により日欧で悪化
(今後：ワクチン接種率の高い先進国から回復と予測)

*為替影響除く

OP売上 前年同期比*	2020年度				21年度	19年度比
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	
ハード	-31%	-15%	-17%	-10%	+26%	-15%
ノンハード	-33%	-23%	-18%	-15%	+17%	-21%
日本	83%	87%	94%	101%	107%	
米州	59%	70%	71%	78%	134%	
欧州	61%	84%	81%	84%	130%	

- ハード：地域によっては回復の兆し (4-6月期は概ね想定内)
- ノンハード：日本・欧州で想定より回復が足踏み (-2%)

売上ヒートマップ (国・地域別、2019年度同月比)



Aug 4, 2021

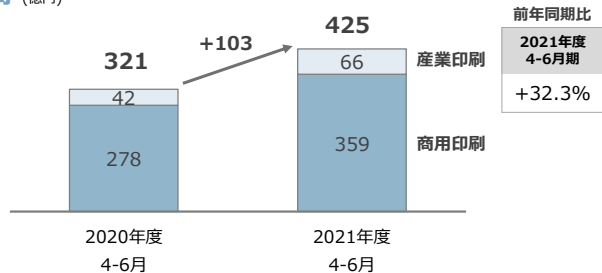
(C)2021 Ricoh Company, Ltd. All Rights Reserved

為替影響を除いた2019年度比
70%未満 70-80% 80-90% 90-100% 100%以上

- 続いて、デジタルサービスのオフィスプリンティング事業についてご説明します。
- 右上の表をご覧ください。2021年度4-6月の前年ハード、ノンハードの伸び率は、ハード+26%、ノンハード+17%と伸びています。2019年度と比較すると、ハード-15%、ノンハード-21%となります。2021年度4-6月は、2019年度比でみると、2020年度7-9期の水準であると言えます。オフィスプリンティングについては、2020年度7-9月並みの実績であり、残念ながら逆戻りした結果になりました。この要因は、日欧で新型コロナウイルス感染症が再拡大したためです。
- 右下のノンハードのヒートマップ中の赤枠の箇所が、日本、欧州など計画を下回った地域となります。
- 一方、ハードウェアについては、左下の表をご覧ください。いくつか実績が少し良くなっている国があり、地域によって回復の兆しが見えてきています。

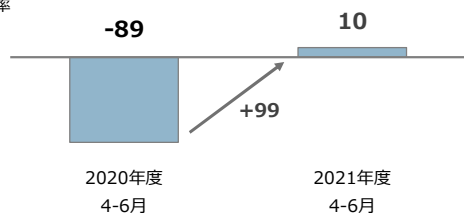
商用印刷のノンハード回復・原価低減による体質強化により、赤字計画に対して黒字スタート

売上高 (億円)



営業利益 (億円)

営業利益率



4-6月期 概況

- 米国回復の兆し、IJヘッドの成長により増収
(巣ごもり需要と事業の再開のための投資開始)
欧州は感染再拡大で足踏み
- 開発・生産のデジタルマニュファクチャリングによる自動化、サービス活動の効率化による原価低減は順調に進捗
- 営業利益
年度見通し-35億円に対し4-6月期は黒字化し計画達成

*為替影響除く

CP売上 前年同期比*	2020年度				2021年度
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月(FY19比)
ハード	-39%	-28%	-33%	-25%	+18%(-27%)
ノンハード	-34%	-20%	-16%	-15%	+29%(-14%)
米州	66%	71%	73%	71%	124%(77%)
欧州	56%	78%	77%	84%	133%(74%)
日本	85%	101%	91%	97%	109%(98%)

CPノンハード 売上19年度比*	2020年度				2021年度
	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月
企業内印刷	-36%	-23%	-22%	-21%	-20%
印刷業	-31%	-18%	-11%	-11%	-10%

Aug 4, 2021

(C)2021 Ricoh Company, Ltd. All Rights Reserved

10

- 続いて、グラフィックコミュニケーションズについてご説明します。
- グラフィックコミュニケーションズは、商用印刷事業のノンハードが回復しました。これは特に米州の回復と、原価低減による体質強化により、赤字計画でしたが黒字でスタートすることができました。
- グラフィックコミュニケーションズの売上高の過半が米国となります。米国の回復は非常に大きく、従来から巣ごもり需要がある程度あったものの、事業再開に向けて印刷業などで投資が再開されている兆候が出てきています。これは非常に良い傾向です。
- 欧州は、感染の再拡大で足踏み状態にあります。
- 一方、開発・生産におけるデジタルマニュファクチャリングによる自動化、サービス活動の効率化により原価低減を順調に進めることができている。その結果、営業利益は4-6期で黒字化して計画を達成しました。

【商用印刷】

- ハード：米国投資意欲回復と欧州ディーラー開拓により改善傾向
印刷業向け：アフターコロナに向けた事業投資の検討開始
印刷業者のデジタル化を加速する新製品(Pro Z75)開発
企業内：FY20発売のPro C5300シリーズが好調(台数前年比121%)



Pro Z75 (2022年発売予定)

- ・ 世界初の水性IJによるB2自動両面印刷での高生産性
- ・ オフセットに迫る画像品質
- ・ 水性インクによる低ランニングコストと環境負荷リスクの低減

- ソフトウェア：前年比+29%(2019年度比85%)で推移(想定通り)
印刷業向け：印刷業は巣ごもり需要の継続
企業内：感染拡大でオフィス回帰が進まず、回復遅れ



Pro C5300 Series

厚紙、凹凸紙、長尺用紙対応など
上位機種に匹敵するスペックを備えながら
圧倒的なコストパフォーマンスを実現

【産業印刷】

- コンポーネント (IJヘッド)
中国に加え、米州でもワクチン接種率向上に伴い
サイングラフィック等の需要が回復(売上前年比156%)
- 産業プリンタ (テキスタイルプリンタ)
eコマース事業者のTシャツ印刷需要により好調持続(売上前年比184%)

MHシリーズ(メタル積層ヘッド)

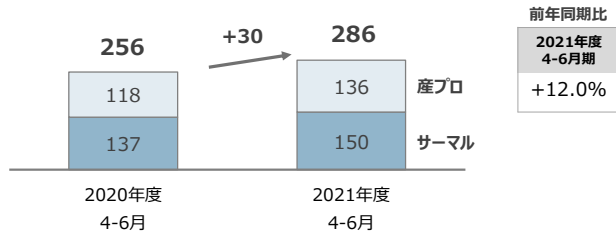


- ・ リコー独自のステンレス接合技術によるインク対応力、高耐久性が強い
- ・ UVインク、水性インク共に対応可能で
サイングラフィックス、テキスタイルなど幅広い用途で活用可能

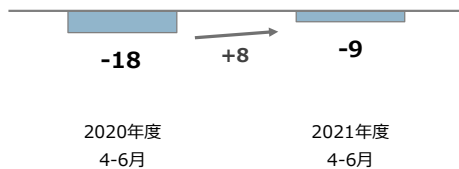
- グラフィックコミュニケーションズの商用印刷事業、産業印刷事業についてご説明します。
- 商用印刷は、前述のとおり米国でアフターコロナに向けた事業投資の検討が再開されたところが多くなってきています。
トピックスとしては、オフセット印刷を本格的に代替、デジタル化できる新製品の開発になります。
Pro Z75は、世界初の水性インクジェットによるB2自動両面印刷で、高生産性でオフセット並みの画質が実現できる製品として発表しています。すでにお客様へお見せし、好評をいただいている期待の新製品です。
さらに、企業内印刷では、MFP(複合機)と同様お客様がオフィスに戻っていませんが、
新製品Pro C5300は、上位機種並みのスペックを持ちながら、低価格のコストを実現し、
お客様から喜ばれており非常に好調です。
ノンハード売上高は、前年比+29%、2019年度比-14%と、順調に回復しています。
印刷業向けは、巣ごもり需要の影響により、eコマース関連の印刷が、前年第3四半期以降、
増加しています。企業内印刷は、前述のとおりお客様のオフィスへの回帰遅れにより、回復も遅れています。
- 産業印刷は、インクジェットヘッドにおいて前年度中国で好調でしたが、米州でも回復してきており、
サイングラフィックをはじめとして需要の回復で伸びています。
さらに、産業プリンターにおいても、eコマースでTシャツプリントの需要が拡大し、大幅に伸びています。
- このようにグラフィックコミュニケーションズは計画以上の成果が出ています。

サーマル・産プロが堅調に回復、増収・利益改善(計画通り)

売上高 (億円)



営業利益 (億円)



当年度から経費配賦ルールを変更、前年同期について遡及適用
⇒Q1は赤字計画

4-6月期 概況

- **サーマル** 日本：剥離紙レスラベル堅調
米国：エアライン需要活性化、物流需要拡大
欧州：仏 新ライン新設(6月)
- **産プロ*** オプティカル事業：
中国でのプロジェクト用途堅調
自動車関連：部品不足により生産に影響

今後の取組み

- **サーマル** 米国：ワクチン接種により経済再開需要の刈取り
欧州：生産ライン稼働による取引の拡大
物流など大口受注への対応
原材料市況変動に対する原価改善
- **産プロ*** オプティカル事業：
自動車関連で部品充足による販売の拡大
新規用途開拓
生産プロセス効率化による原価改善

オプティカル事業 製品



車載用ステレオカメラ



プロジェクターユニット (レンズ)

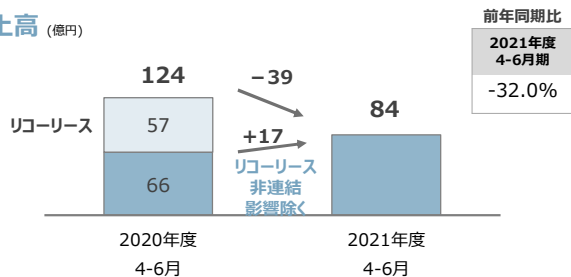
* 産業プロダクツ事業：オプティカル事業(車載用カメラ、プロジェクターユニットなど)、
エレクトロニクス事業(産業用コントローラなど)、精密部品事業など

- インダストリアルソリューションズは、サーマル事業、産業プロダクツ事業が堅調に回復をしております増収、利益も改善していますが赤字となりました。4-6月期の計画どおりです。
- 前回決算時にご説明したとおり、本社費等の共通経費の配賦を当年度から変更しています。さらにフランスでの新しい生産ラインが6月からスタートし、一時的な費用が発生しています。そのため、稼ぎ頭のサーマルが赤字スタートとなっておりますが、計画通りの実績となります。
- サーマルでは、日本において剥離紙レスラベルが非常に堅調です。また、米国においても、米国内のエアライン関連需要の回復、物流関連が活況を呈していることにより好調に進んでいます。
- 産業プロダクツでは、オプティカル事業で中国向けのプロジェクターユニットが堅調です。中国国内ではプロジェクターテレビの販売が好調で、その部品ユニットとして活用されています。ただし、自動車関連製品については、部品不足により生産に影響が出ています。
- 今後、サーマルでは、米国でのワクチン接種の進展により経済活動が再開していくため、この需要の刈り取りをしっかりと進めていきます。また、欧州では、お客様への製品の供給が追い付いていませんでしたが、今回のラインの稼働により取引を拡大できると見込んでいます。さらに、物流での大口受注も獲得しています。一方、材料費の高騰が生じており、さらなる原価改善に取り組んでまいります。
- 産業プロダクツでは、部品が充足されることで自動車関連製品が業績に寄与してくると見えています。

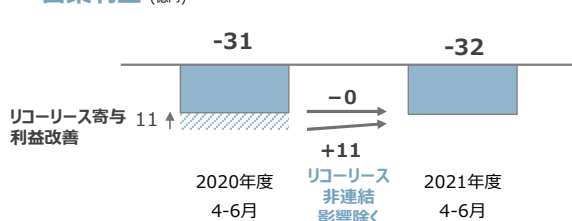
リース事業非連結化影響を除くと実質増収増益

カメラ新製品が好調

売上高 (億円)



営業利益 (億円)

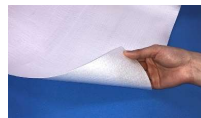


4-6月期 概況

- SV* 巣ごもりで360°カメラクラウドサービス好調(継続)
- カメラ 新製品好調で大幅に増収増益

→ 新規事業への投資によりセグメントとしては赤字

主な新規事業



植物由来の新素材PLAiR

独自の発泡技術でしなやかさと強さを実現。脱炭素社会の実現に貢献



リチウムイオン二次電池製造ソリューション

世界初、インクジェットによる二次電池。多様な形状のウェアラブルデバイスが可能に



社会インフラ向け点検サービス

被写界深度を測定するカメラ技術がはたらく人を危険な高所作業から解放可能に

* Smart Vision 事業

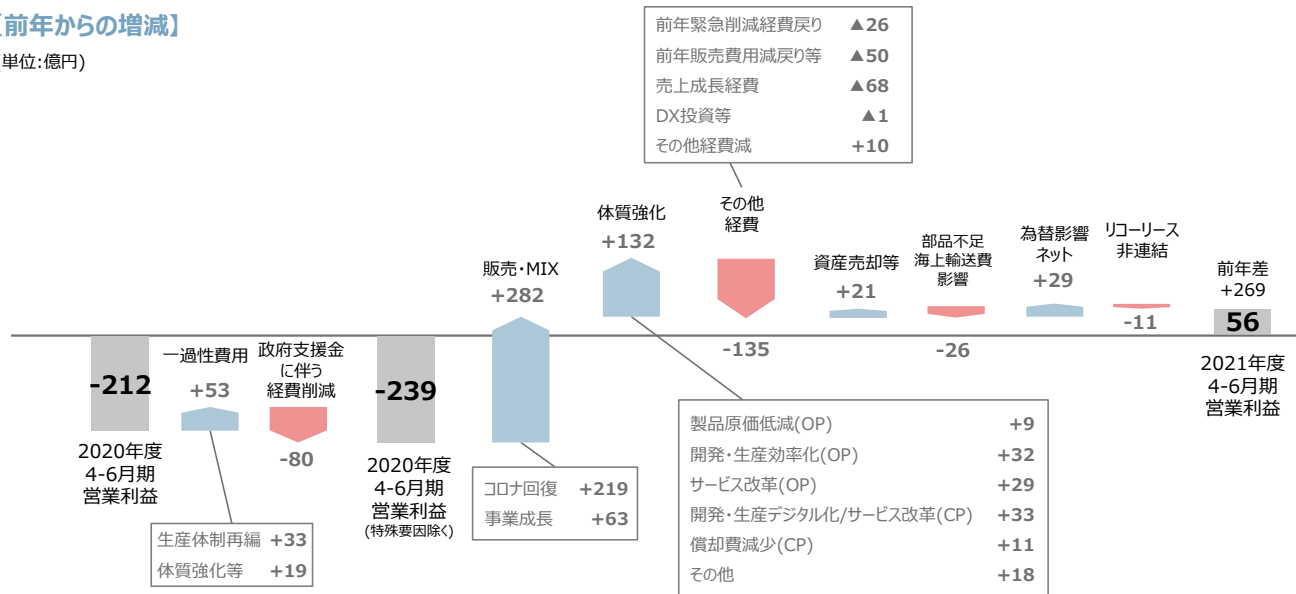
- 最後に、その他についてご説明します。
- リコーリースの非連結化影響を除くと、売上高は17億円の増収、営業利益は11億円の増益となりました。カメラの新製品が好調で、既存事業については黒字となりました。
- その他分野の赤字の要因は、新規事業の投資費用によるものです。主に、新素材のPLAiR、リチウムイオン電池の製造ソリューション等があります。この分野についても、ポートフォリオマネジメントによりメリハリをつけ、今後判断していきたいと考えています。

要因別営業利益

コロナ回復、事業成長、体質強化により黒字転換。
感染再拡大によりコロナ(ノンハード)回復が想定より遅れ、事業成長、体質強化は順調に進捗
部品不足・海上輸送費増加によりコストが増加。

【前年からの増減】

(単位:億円)



Aug 4, 2021

(C)2021 Ricoh Company, Ltd. All Rights Reserved

- 次に、要因別営業利益についてご説明します。
- 2020年度4-6期は-212億円の営業損失でした。
特殊要因を除くと、実質的には-239億円がスタートとなります。

販売・MIXで282億円のプラス、内訳はコロナ回復219億円、事業成長63億円です。
この販売・MIXで想定外だったのは、ノンハードの回復が2%ほど想定より遅れている点です。
体質強化、その他経費については計画通りです。
そして、資産売却で+21億円、部品不足・海上輸送費の影響で-26億円、さらに為替影響で+29億円、
リコーリース非連結化で-11億円の影響がそれぞれあり、合計で56億円となりました。

- 以上のように、コロナ回復と事業成長、体質強化によって黒字に転換いたしました。

主要施策のKPI

主要施策は概ね順調に進捗。ノンハードと製品原価低減が若干遅れ

FY20→FY21 営業利益増減	分野		KPI	FY20実績	FY21見通し	4-6月期実績
①コロナ回復 +752億円 ③リスク ▲247億円	OP	ハード 売上従来比(コロナ影響除くFY19比)	売上	Q4 : 82%	FY21通期 : 89% (リスク - 5%)	○ 85%
		ノンハード 売上従来比(コロナ影響除くFY19比)	売上	Q4 : 81%	FY21通期 : 85% (リスク - 5%)	△ 79%
	CP	企業内印刷向け ノンハード 売上従来比(FY19比)	売上	75%	FY21通期 : 85%	○ 80%
		印刷業向け ノンハード 売上従来比(FY19比)	売上	73%	FY21通期 : 95%	○ 90%
②事業成長 +411億円	OS	スクラムパッケージ	顧客比率 販売本数	10% 68,000本	15% 100,000本	○ 11% ○ 18,641本
		欧州買収企業分売上	売上		125% (FY20比)	◎ 136% (FY20比)
	CP	【企業内印刷】 欧米大手ディーラー獲得	ディーラー数	36社	46社	○ 44社
		【印刷業向け】 欧米大手商用印刷 顧客獲得	顧客数	81社	105社	○*
④製品原価低減 +64億円	OP	部品共通化による現行機コストダウン 生産自動化による直労コストダウン 仕入先共同原価改善による新型機コストダウン	直接原価		現行機 -2%/年 低減	△*
⑤開発・生産効率化 +98億円	OP	設計業務デジタル化による開発効率向上 DMプロセス改善と遠隔生産管理による間接人員削減 製品特性に合わせた生産拠点集約・再編	開発工数 間接人員数 生産拠点数	-11% 18拠点	-14% (FY20比) -16% 15拠点	○* 16拠点
⑥サービス改革 +120億円	OP	サービス工数低減機のMIF浸透	機種比率	38%	49%	○ 41%
		CEのマルチスキル化	専属CE削減		- 9% (FY20比)	○ -5% (FY20比)

◎ : 計画を大きく上回っている ○ : 計画通り △ : やや計画を下回っている* 実績値は年度で開示

Aug 4, 2021

(C)2021 Ricoh Company, Ltd. All Rights Reserved

- 前回の決算説明でお示した主要施策のKPI一覧表です。

オフィスプリンティングのノンハードの回復、部品不足に伴う価格高騰の影響により原価低減が遅れていますが、主要施策については概ね順調に進捗しています。

- 以上、損益計算書と各事業についてご説明しました。

2021年度第1四半期決算 <連結財政状態計算書>

総資産は営業債権等の回収により525億円減少。資本は自己株式取得(252億円)、配当により圧縮。

資産の部

(単位:億円)	2021年 6月末	21/03末比 増減額	
流動資産	10,079	-508	
現金及び預金	3,289	-61	
営業債権及びその他の債権	3,422	-499	年度末債権の減少
その他の金融資産	915	-13	
棚卸資産	1,938	+17	
その他の流動資産	514	+47	
非流動資産	8,274	-16	
有形固定資産	1,881	-38	
使用権資産	615	-21	
のれん及び無形資産	2,312	+57	
その他の金融資産	1,323	-37	
その他の非流動資産	2,141	+22	
資産合計	18,353	-525	

負債及び資本合計の部

(単位:億円)	2021年 6月末	21/03末比 増減額	
流動負債	6,486	-88	
社債及び借入金	1,018	+191	社債及び借入金の 長短振替による増加
営業債務及びその他の債務	2,522	-349	年度末債務の減少
リース負債	235	-19	
その他の流動負債	2,710	+89	
非流動負債	2,837	-227	
社債及び借入金	1,203	-192	社債及び借入金の 長短振替による減少
リース負債	457	-9	
退職給付に係る負債	682	-22	
その他の非流動負債	493	-2	
負債合計	9,324	-315	
親会社の所有者に帰属する 持分合計	8,993	-209	自己株式取得による減少等
非支配持分	36	+0	
資本合計	9,029	-209	
負債及び資本合計	18,353	-525	
有利子負債合計	2,222	-1	

(参考) 期末日為替レート: US\$ 1 = ¥ 110.58 (-0.13)
EURO 1 = ¥ 131.58 (+1.78)

(21/03末比増減)

- 続いて、バランスシートについてご説明します。

- バランスシートにおいては、特に大きな変化はありません。

総資産は1兆8,353億円と、営業債権の回収が進み、525億円減少しています。

資本は、自己株式の取得、配当により圧縮しています。

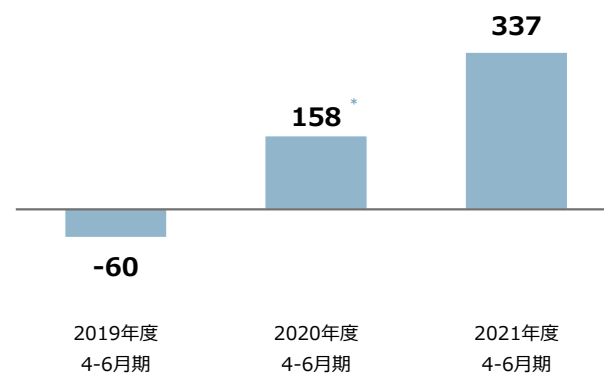
有利子負債は、2,222億円と、ほぼ横ばいで前期末から変化はありません。

2021年度第1四半期決算 <連結キャッシュフロー計算書>

当期利益の増加によりフリーキャッシュフローが増加

(単位:億円)	2020年度 4-6月	2021年度 4-6月
当期利益	-186	48
減価償却費	265	234
その他の営業活動	195	195
営業活動によるキャッシュフロー	273	478
有形固定資産の取得及び売却	-119	-42
事業の買収	-14	-22
その他の投資活動	19	-75
投資活動によるキャッシュフロー	-114	-140
有利子負債*の純増減	576	-34
支払配当金	-94	-53
自己株式の取得	0	-252
その他の財務活動	-77	-89
財務活動によるキャッシュフロー	404	-430
換算レートの変動に伴う影響額	-0	6
現金及び現金同等物の純増減額	563	-86
現金及び現金同等物期末残高	3,200	3,216
フリーキャッシュフロー(営業C/F+投資C/F)	158	337

フリーキャッシュフロー推移 (単位:億円)



* リコーリース株式譲渡+78億含む
(リコーリース株式売却+368-リコーリース保有現金289)

- 連結キャッシュ・フロー計算書についてご説明します。
- 当期利益の増加、リース債権の減少、さらに棚卸資産の減少により、営業キャッシュ・フローは約200億円の増加となりました。
- 投資キャッシュ・フローは、前年並みで、結果としてフリー・キャッシュ・フローが+178億円の337億円となりました。

主な取り組み実績(2020年度～)

- 2020年 4月 「サステナビリティ・リンク・ローン」契約を締結
- 8月 Call to Actionへの賛同 (生物多様性への行動喚起)
- 9月 環境省「脱炭素社会を支えるプラスチック等資源循環システム構築実証事業」にリコーの提案が採択
- 11月 「30% Club Japan」に加盟
- 2021年 3月 再生可能エネルギー利用率の2020年度目標を30%から50%に引き上げ
独自の再生電力総合評価制度を導入、
本社事業所の使用電力 2021年度より100%再生エネ化実現
- 4月 「リコーグループ人権方針」を公開
- 6月 みずほ銀行と「Mizuho Eco Finance」の融資契約を締結
みずほリサーチ&テクノロジーズの環境評価モデル 最高ランクAA
- 7月 ESG目標 2020年度実績を公表
法務省主催「Myじんけん宣言」プロジェクトへ参加

今後の取り組み

- 7～9月期 統合報告書 2021 / ESGデータブック 発行
TCFDレポート発行(当社初)
- 順次 人権デューデリジェンスの実施
→自社生産拠点・サプライヤーから展開し、情報開示

主な外部評価

- 2020年 9月 RE100リーダーシップ・アワードの最終選考企業に選出
- 11月 「Dow Jones Sustainability World Index (DJSI World)」
構成銘柄に選定
「日経SDGs経営大賞」で「大賞」を受賞
- 12月 CDPから最高評価の「気候変動Aリスト」企業に認定
- 2021年 1月 日本テレワーク協会「テレワーク推進賞」において最高位の会長賞受賞
- 2月 CDP「サプライヤーエンゲージメント評価」において最高評価の「A」を獲得
- 3月 「健康経営優良法人2021 ホワイト500」にリコーグループ5社が認定
リコー、リコーリース、リコージャパン、リコーテクノロジーズ、リコーITソリューションズ
「2021 J-Win ダイバーシティ・アワード」で「準大賞」を受賞
EcoVadis 社によるサプライヤー向け調査において「ゴールド」評価を獲得
- 6月 経済産業省が定める「DX認定」を取得
- 7月 「FTSE4Good Index Series」、「FTSE Blossom Japan Index」、
及び「MSCI日本株女性活躍指数(WIN)」に継続選定

- ESGのアップデートです。
- 前回からの更新は5月以降の箇所となります。
法務省主催の「Myじんけん宣言プロジェクト」に参画しました。
また、みずほ銀行様と融資契約を締結しましたが、これに向けて環境評価モデルで最高ランクのAAを獲得しました。
さらに、今後の取組として、統合報告書、ESGデータブック、また初めてとなるTCFDレポートを発行する予定です。
加えて、人権のデューデリジェンスをグローバルで展開していきます。
- 右側に外部評価を記載しています。
経産省が定めるDX認定を取得することができました。
また、FTSEおよびMSCI銘柄への組み入れは、継続的に認可されています。

- 2020年 11月 日本 リコージャパン、J.D. パワー社の顧客満足度調査2分野で**6年連続第1位**の評価
2020年ITソリューションプロバイダー顧客満足度調査の独立系/ユーザー系/事務機器系Sler セグメント 及び
2020年IT機器保守サービス顧客満足度調査<サーバー機編>の2分野
- 12月 米州 Ricoh USA、ChannelE2E社 **Top250 Public Cloud MSPs List for 2020**にランクイン
- 2021年 2月 米州 Ricoh USA、「**The Cloud Awards**」の**Best Hosting Provider**に選出
SaaS型クラウドサービスの卓越性と革新性を表彰する国際的なプログラム
- 3月 欧州 Ricoh Europeが**3年連続**、
Gartner社 **Magic Quadrant Workplace Managed Services, Europe**に選出
- 4月 米州 Ricoh USAが**初めて**、
Gartner社 **Magic Quadrant Workplace Managed Services, North America**に選出
- 日本 リコージャパン、「**CYBOZU AWARD 2021**」優秀賞及びエリア賞3部門を受賞
2020年度における年間販売金額において多大な功績をあげたパートナーとして評価
- 5月 米州 Ricoh USA、ChannelE2E社 **Top100 Vertical MSP**にランクイン
全体15位、 Legal部門で2位
- 欧州 Ricoh EuropeがVerdantix社の
「**Green Quadrant Workplace System Integrators**」において「**Specialists**」にポジション
オフィススペースの管理を行うワークプレイスソリューション「Ricoh Spaces」で高い評価
- 7月 日本 リコージャパン、**マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー 2021**を受賞
中堅中小企業のワークプレイス変革をサポートする事業で、大幅かつ持続可能な成長を遂げたパートナーに贈られる
Modern Workplace for SMBアワードを受賞
- 日本 リコージャパン、「**TREND MICRO Partner Award 2020**」SaaSセキュリティ部門を受賞

- 続いて、オフィスサービスについての外部評価です。
- 日本では、J.D.パワーの満足度調査でSler部門、サーバー保守でNo.1を継続して獲得しています。さらに、メインパートナーであるサイボウズ様、Microsoft様、トレンドマイクロ様よりそれぞれ表彰いただいています。
- 海外では、Verdantix社の評価モデルで、IBM様やアクセンチュア様等とともに、弊社も掲載されるなど、オフィスサービス会社としての企業イメージが少しずつ認知されつつあると感じています。

2021年度通期見通しと施策

2021年度見通し <主要指標>

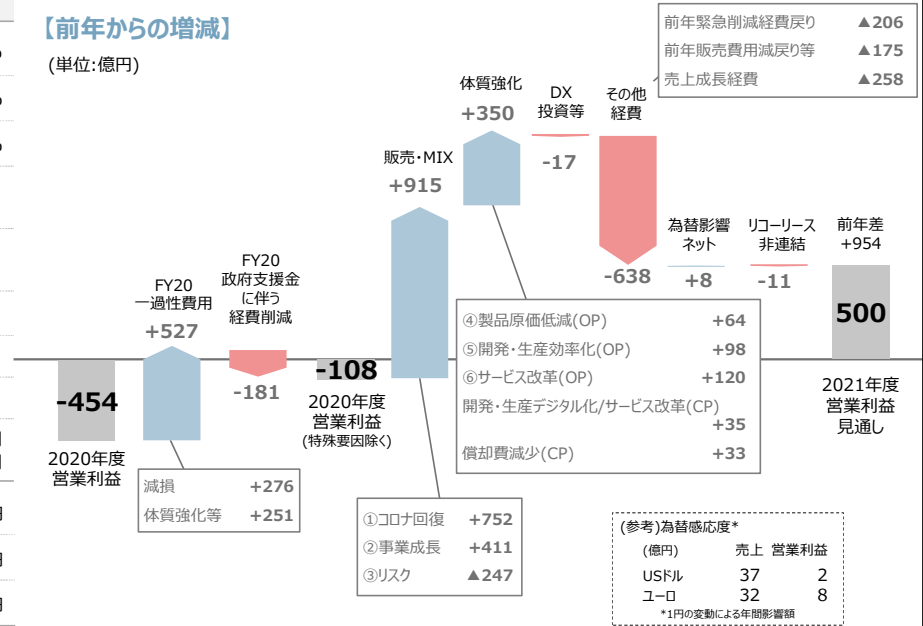
期初見通し継続
(期初数値再掲)

RICOH
imagine. change.

	2021年度見通し	前年比
売上高	19,100億円	+13.6%
売上総利益	6,614億円	+15.6%
販管費等	6,114億円	-1.0%
営業利益	500億円	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	354億円	-
EPS	52.52円	-
ROE	4%以上	-
ROIC	3%以上	-
期中平均 為替レート 1USドル 1ユーロ	105.00円 125.00円	-1.05円 +1.30円
研究開発投資	900億円	-3億円
設備投資(有形固定資産)	430億円	+8億円
減価償却費(有形固定資産)	440億円	-13億円

【前年からの増減】

(単位:億円)



- 最後に、2021年度見通しについてご説明します。

見通しは期初から変更はありません。

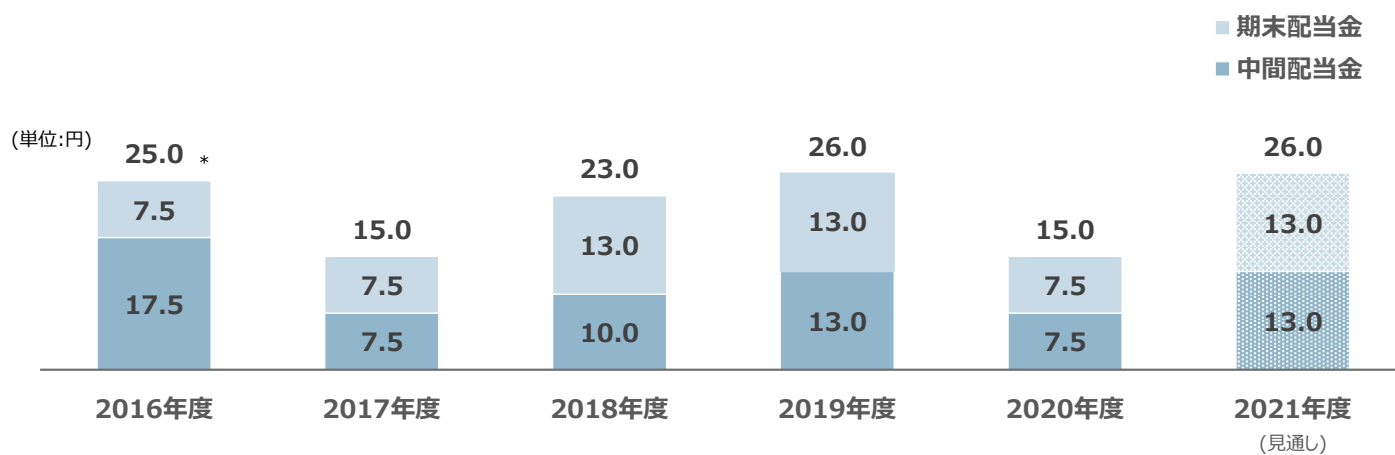
下期のコロナ回復に加え、事業成長と体質強化により利益を創出したいと考えています。

資本政策：株主還元

2021年度配当：13円+13円=26円(総還元性向49.5%) 期初見通し継続

自社株買い1,000億円継続実施(7月末時点進捗約45%と順調)

～キャッシュフロー創出と投資・運転資本の状況を鑑み、安定的かつ継続的な増配～



* 創立80周年記念配当除く

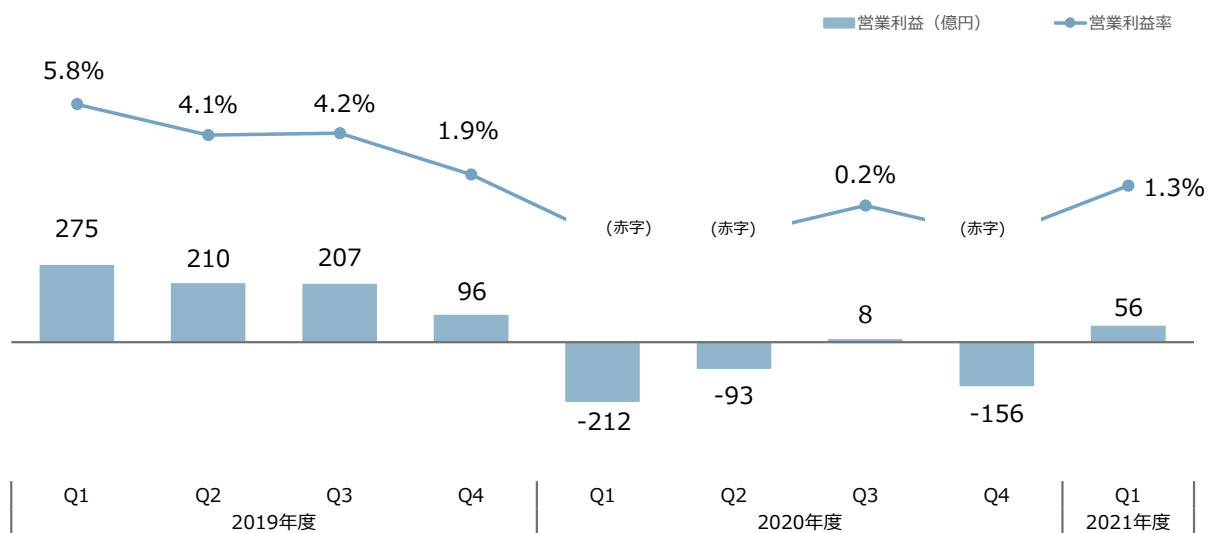
- 株主還元は、年間配当26円、期初の見通しどおりです。
- 自社株買いは1,000億円にむけて継続的に実施しています。本日開示しましたように、7月末現在で約45%の進捗で、順調に推移しております。

業績概況	<ul style="list-style-type: none"> ● コロナ回復・事業成長・体質強化により2桁増収、200億円超の増益(黒字転換) ● 感染再拡大で前年10-12月並みに推移(想定内)。部品不足、海上輸送費等でコストが増加
4-6月期 (事業別)	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタルサービス： オフィスサービスの好調継続、オフィスプリンティングが前年7-9月並みに推移し増収、黒字転換 半導体などの部品不足、海上輸送費上昇が利益圧迫も利益計画はほぼ達成 ● デジタルプロダクツ： ハード販売の増加に加え、体質強化により増収増益。体質強化の施策は順調に進捗 ● グラフィックコミュニケーションズ： 商用印刷のノンハード回復、生産・開発・サービスの原価低減施策が順調に推移し黒字転換 ● インダストリアルソリューションズ： サマルの需要回復、自動車・プロジェクト用途のオプティカルが堅調に回復し、増収・利益改善
2021年度 見通し	<ul style="list-style-type: none"> ● ワクチン接種率の進展に伴い、下期より先進国中心に回復を想定 ● 部品不足、海上輸送費などの影響が懸念されるが、見通しは据え置き
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> ● 2021年度年間配当26.0円/株(総還元性向49.5%)は変更なし ● 1,000億円自社株買いの継続

- まとめになります。
前年同期から2桁の増収、200億円の増益となりました。前年の10月-12月期並みであり、ほぼ計画どおりに推移しています。
- 今後、ワクチン接種の進展が見込まれます。当社の売上の8割以上が、ワクチン接種の進展の比較的早い先進国であり、業績の改善を期待しています。
部品不足や海上輸送費等の影響が懸念されますが、見通しは据え置きとしております。
- デジタルサービスのオフィスサービス事業、グラフィックコミュニケーションズの商用印刷事業での事業成長と、デジタルプロダクツ・デジタルサービス双方でのオフィスプリンティング事業の体質強化をしっかりと進め、見通しの営業利益500億円の達成に努めます。
- 以上となります。ありがとうございました。

補足資料

四半期営業利益推移



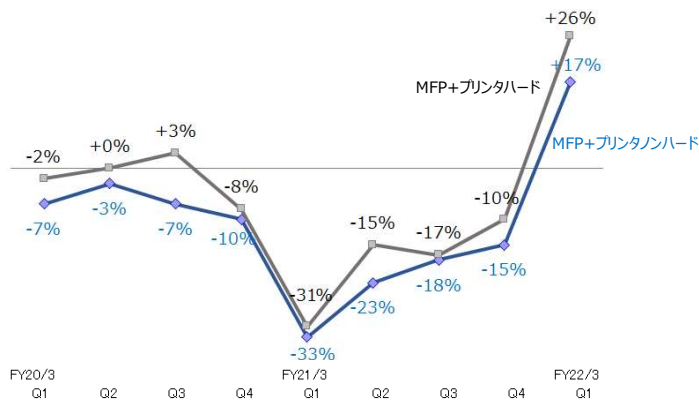
オフィスプリンティング関連指標 <ハード・ノンハード状況>

◆MFP・プリンタ ハード/ノンハード売上高 前年同期比(為替影響除く)

FY2021 Q1 売上高 前年比	ハード	ノンハード
国内	+15%	+6%
海外	+28%	+30%
MFP計	+25%	+19%
プリンタ計	+48%	+14%
MFP+プリンタ計	+26%	+17%

◆MFP・プリンタ 販売台数 前年同期比

FY2021 Q1 販売台数 前年比	FY2021 Q1	
	A3	A4
国内	12%	-31%
海外	22%	8%
MFP計	26%	6%
LP計	42%	



RICOH
imagine. change.